



Unité d'Economie Rurale
Faculté d'Ingénierie Biologique, Agronomique et Environnementale
Université Catholique de Louvain

Filières de qualité différenciée en Wallonie :

Etat des lieux et analyse

- Louvain-la-Neuve, janvier 2004 -

Frédéric Ancion
Olivier Harmignie
Bruno Henry de Frahan

Ministère de la Région wallonne
Conseil Supérieur Wallon de l'Agriculture, de l'Agro-alimentaire et de l'Alimentation

Remerciements

Les auteurs remercient les membres du Conseil Supérieur Wallon de l'Agriculture, de l'Agroalimentaire et de l'Alimentation pour leurs conseils et leurs encouragements ainsi que la Région wallonne pour son soutien financier.

Les auteurs tiennent également à remercier toutes les personnes rencontrées au cours de l'étude qui ont permis de réunir les informations et données nécessaires à son élaboration et, en particulier, aux personnes qui ont accepté de relire et de commenter ce document.

Table des matières

<i>Introduction</i>	1
Première partie : Evolution et situation actuelle des filières de qualité différenciée en Wallonie	
1 Clarification des concepts	3
1.1 Notion de qualité différenciée	3
1.2 Pourquoi la qualité différenciée ?	4
1.3 La filière	5
1.4 Signalisation de la qualité	6
1.4.1 Marque collective.....	6
1.4.2 Signes de qualité	6
1.4.3 Marques commerciales.....	7
2 Signes de qualité en Région wallonne	7
2.1 Le Label de Qualité Wallon	7
2.2 Dénominations d'origine et spécialité traditionnelle garantie	8
2.3 Signes non officiels de qualité	9
2.4 Marques « de qualité » de distributeurs et de producteurs	9
2.4.1 Du côté des distributeurs	10
2.4.2 Du côté des producteurs	10
3 Notions de systèmes de certification	10
3.1 Démarche qualité et certification	10
3.1.1 La certification de systèmes d'assurance qualité	11
3.1.2 La certification de produit	11
3.2 Les organismes de contrôle	12
3.3 La sécurité alimentaire	13
3.3.1 La méthode HACCP.....	13
3.3.2 Autres systèmes développés en Belgique.....	13
4 Evolution de la législation wallonne	13
4.1 Modification du décret de 1989 concernant le Label de Qualité Wallon	13
4.2 Devenir des filières utilisant le Label de Qualité Wallon	14
4.3 La nouvelle politique wallonne de promotion de la qualité différenciée	15
4.3.1 La notion de « qualité différenciée ».....	15
4.3.2 Une nouvelle marque collective communautaire wallonne : EQWALIS	15
4.3.3 L'APAQ-W.....	15
4.3.4 Les conseils de filière	16
4.3.5 Le comité d'orientation et le comité de la marque collective.....	17
4.3.6 L'Office des Produits Wallons.....	17
4.3.7 Nouvelles filières, nouveaux produits.....	17

Deuxième partie : Etat des lieux des filières de qualité différenciée en Wallonie

1	Le secteur de la volaille en Région wallonne.....	19
1.1	La production de poulets de chair en Wallonie	19
1.2	Description et analyse des filières de qualité différenciée.....	20
1.2.1	La coopérative Coproblel	20
1.2.2	La coopérative Poulet Hesbaye.....	22
1.2.3	La société Val Dieu	25
1.2.4	Une Spin-off : la société CoqArd.....	28
1.2.5	La coopérative Coprosain	31
1.3	Analyse	32
1.3.1	Les appellations.....	32
1.3.2	La différenciation en volaille	32
1.3.3	La propension à payer du consommateur	32
1.3.4	Origine et organisation des filières.....	33
1.3.5	Accès des éleveurs aux filières	34
1.3.6	Les quantités	34
1.3.7	L'origine des éleveurs	35
1.3.8	Le contrôle	36
1.3.9	Les débouchés.....	36
1.3.10	La promotion du produit.....	37
1.3.11	L'abattage	37
1.3.12	Les cahiers des charges.....	38
1.3.13	La détermination du prix aux producteurs.....	39
1.3.14	Conclusion, perspectives	39
2	Le secteur porcin.....	41
2.1	Caractéristiques du secteur porcin en Belgique et en Wallonie	41
2.2	Emergence de filières de qualité différenciée.....	41
2.3	Description des filières	43
2.3.1	La coopérative Coprosain	43
2.3.2	Porc Fleuri – Vert Bocage	45
2.3.3	Coopérative Cobelvian, filière Cérévian	48
2.3.4	Le Porc des Prairies d'Ardenne	50
2.3.5	Coopérative Coop'pass, filière Pass'por	52
2.3.6	ASBL Promobel, filière Porc Aubel	55
2.4	Etude de cas : la coopérative Porc Qualité Ardenne	58
2.4.1	Origine et création de la filière	58
2.4.2	Fonctionnement.....	58
2.4.3	Cahier des charges, contrôle	59
2.4.4	Quantités, prix.....	59
2.4.5	Coût	61
2.4.6	Commercialisation, stratégie	62
2.4.7	Promotion	63
2.4.8	Perspectives	64
2.5	Analyse	65
2.5.1	Les facteurs d'influence de la qualité de la viande	66

2.5.2	Cahier des charges.....	66
2.5.3	Contrôle	67
2.5.4	Qualité différenciée ou qualité contrôlée ?.....	67
2.5.5	Provenance des porcs	68
2.5.6	Innovations et dynamique de filière	68
2.5.7	Commercialisation	69
2.5.8	L'importance des produits transformés.....	70
2.5.9	La problématique de l'accès au Fonds d'Investissement Agricole.....	70
2.5.10	Amélioration des relations avec les riverains	71
2.5.11	Conclusions pour le secteur porcin	71
3	<i>Le secteur de la viande bovine</i>	73
3.1	Eléments marquants du secteur de la viande bovine	73
3.2	Description et analyse de trois filières viande bovine	74
3.2.1	L'expérience du label officiel « Blanc Bleu Fermier »	74
3.2.2	Analyse de la mise en place d'une filière : exemple de la filière Promeat du groupe Mestdagh	77
3.2.3	Une nouvelle filière : la Bleue des Prés.....	80
3.3	Analyse	83
3.3.1	La multiplication des filières viande bovine.....	83
3.3.2	Diffusion des cahiers des charges	85
3.3.3	L'implication des agriculteurs	85
3.3.4	La différenciation en viande bovine.....	85
3.3.5	Conséquences, résultats obtenus	86
3.3.6	Avantages économiques des filières de qualité différenciée	86
3.3.7	Conclusions.....	86
4	<i>Les filières végétales</i>	88
4.1	Etude de cas : la pomme de terre Terra Nostra	88
4.2	La production intégrée de fruits à pépins	95
4.2.1	La production intégrée en Belgique	95
4.2.2	La filière Fruitnet et l'asbl GAWI.....	95
4.3	La Carotte de Hesbaye de la coopérative de l'Yerne	100
4.4	Conclusions	104
4.4.1	Des démarches de qualité similaires	104
4.4.2	Des stratégies différentes de signalisation de la qualité	105
4.4.3	Perspectives	105
5	<i>Les dénominations d'origine en Région wallonne</i>	107
5.1	Evolution des dénominations d'origine	107
5.2	Le Fromage de Herve	107
5.3	Le Beurre d'Ardenne	108
5.4	Le Jambon d'Ardenne	109
5.5	Le Pâté Gaumais	110
5.6	Le développement des dénominations d'origine en Région wallonne	110
5.6.1	Utilité des dénominations d'origine.....	110
5.6.2	Des potentialités en Région wallonne	111
5.6.3	Les obstacles au développement des dénominations d'origine.....	111
5.7	Conclusion	112

Troisième partie : Discussion et analyse

<i>Les filières de qualité différenciée en Wallonie : principales caractéristiques</i> _____	113
Prédominance des initiatives privées _____	113
Deux orientations : la qualité différenciée et la qualité contrôlée _____	113
La facilité de différenciation _____	113
Dynamiques de filière _____	114
L'intérêt économique des filières de qualité différenciée _____	114
Un moteur pour l'innovation _____	115
Contrôle et transparence des cahiers des charges _____	115
Stratégies de commercialisation _____	116
Le marché de la grande distribution _____	116
Le poids des acteurs dans la filière _____	117
Communication avec le consommateur _____	117
<i>Recommandations</i> _____	118
1) Concernant la nouvelle politique de promotion basée sur la marque collective	
Eqwalis _____	118
L'importance des campagnes de promotion _____	118
Clarifier les signes de qualité _____	119
Des produits effectivement différents _____	119
Des cahiers des charges évolutifs _____	119
La référence à la Wallonie _____	119
2) Concernant le soutien aux filières de qualité différenciée _____	120
Les structures d'appui _____	120
Valoriser les acquis du passé _____	120
Efficacité de l'aide proposée _____	121
L'implication des producteurs de l'amont _____	121
Les dénominations d'origine _____	122
<i>Conclusion</i> _____	123
Bibliographie _____	125
Annexes _____	131
Résumé _____	137

Introduction

La qualité différenciée est un concept large qui recouvre différentes notions et est exprimée sous des signes divers. Elle fait l'objet d'un intérêt croissant, tant par les producteurs que par les consommateurs et les pouvoirs publics. Les produits alimentaires qui font référence à une qualité différenciée sont de plus en plus présents dans les magasins. Face aux différents concepts, marques, logos, labels, les consommateurs se sentent généralement perdus.

Les filières agroalimentaires à l'origine de ces produits de qualité différenciée restent peu connues en Wallonie, à l'exception de quelques expériences plus célèbres (Coprosain, le Jambon d'Ardenne). L'objectif de cette étude consiste à donner un éclairage sur les concepts et filières de qualité différenciée établies en Région wallonne. Elle dresse un état des lieux de ces filières et les analyse. Elle met en évidence les intérêts que ces filières présentent pour les producteurs et pour les consommateurs.

Récemment, les pouvoirs publics wallons ont entamé la mise en œuvre d'un dispositif de promotion et de reconnaissance des produits de qualité différenciée, qui seront repris sous une marque collective communautaire dénommée EQWALIS. Cette étude s'inscrit donc dans un contexte en pleine évolution et tente de prendre en considération les aspects relatifs à ce nouveau dispositif, dans son état actuel d'avancement.

Pour la réalisation de cette étude, nous avons réuni la littérature existante sur le sujet : études, rapports, documents techniques, etc. Nous avons ensuite rencontré les acteurs concernés : producteurs, opérateurs de filières, distributeurs, institutions et administrations concernées, associations, etc. Avec les producteurs et responsables de filières, nous avons réalisé des entretiens de type semi-ouverts. Pour les autres entretiens (institutions, distributeurs, etc.) nous avons réalisé des entretiens ouverts, orientés en fonction des informations dont nous avons besoin.

La première partie de l'étude explique les différents concepts, définitions, textes de lois, politiques de promotion qui s'appliquent à la qualité différenciée, en particulier en ce qui concerne la Région wallonne.

La seconde partie établit un inventaire des différentes filières de qualité différenciée recensées en Wallonie dans le cadre de cette étude. Les filières sont décrites, analysées et comparées entre elles. Des conclusions sont tirées pour chaque secteur (volaille, porc, productions végétales...).

Le secteur de l'agriculture biologique n'a délibérément pas été pris en considération, bien que celui-ci constitue une production de qualité différenciée, car d'une part ce secteur est vaste et dépasse les limites de cette étude et d'autre part parce que l'association Bioforum Wallonie est actuellement en train de réaliser une étude similaire à celle-ci sur les filières bio.

Dans la dernière partie, des conclusions générales sur la qualité différenciée en Région wallonne sont dégagées. A la demande du CSWAAA, nous formulons des recommandations au pouvoir politique concernant l'aide aux filières et concernant la mise en place de la nouvelle marque collective communautaire EQWALIS.

Première partie : Evolution et situation actuelle des filières de qualité différenciée en Wallonie

1 Clarification des concepts

1.1 Notion de qualité différenciée

La qualité - en tant qu'attribution d'un niveau de qualité à un produit - n'a de sens que parce qu'il y a incertitude. Lorsque la qualité est discernable immédiatement et sans ambiguïté par le consommateur, la "construction" de la qualité n'est pas nécessaire. Par contre, lorsque le consommateur ne peut juger les caractéristiques du produit, les signes de qualité et la communication qui les accompagne constituent une réponse face aux problèmes de confiance et d'absence de relation directe entre le producteur et le consommateur.

Selon Mormont (2003), dans une économie de type fordiste, la qualité permet avant tout de satisfaire des exigences de production et d'organisation de la production pour aboutir à un produit standard. Dans un système de production de masse, les filières sont peu orientées vers les attentes du consommateur, excepté pour satisfaire des normes sanitaires. Dans une économie avec différenciation des produits, la qualité change de contenu, de sens et de forme. Le produit acquiert une identité, notamment une territorialité. La qualité différenciée réintroduit un univers hétérogène de critères.

La qualité est un construit et suppose des instances de régulation, des règles et des formes de contrôle qui vont donner des garanties de la réalité de ces attributs immatériels¹.

La qualité différenciée est un concept très subjectif. Presque par définition, les opérateurs vont essayer de différencier leurs produits, et cela de diverses manières.

On peut distinguer différents attributs à la qualité² :

- une qualité sensorielle ou gastronomique : gustative,
- une qualité nutritionnelle ou diététique,
- une qualité hygiénique : normes sanitaires et sécurité alimentaire,
- une qualité environnementale : agriculture durable, prise en compte des impacts de la production sur l'environnement,
- une qualité sociale ou éthique : qui porte sur les orientations des modes de production, s'inscrivant par exemple dans un projet d'économie sociale ou de commerce équitable,
- une qualité éthologique : bien-être des animaux,

¹ Mormont, M., « vers une politique de qualité », Texte de communication présenté lors de la journée d'étude « Vers une politique de qualité, à quel prix », Gembloux, 2003.

² Spoiden, G., projet d'article pour « Les nouvelles de l'agriculture », 2003.

- on peut ajouter un critère identitaire, de sentiment d'appartenance à une région ou une communauté, surtout si l'identification se fait sur son origine (jambon d'Ardenne, fromage de Herve, ...).

Ces attributs peuvent se classer en deux catégories :

1. une différenciation "technique", qui concerne les caractéristiques intrinsèques du produit : qualités sensorielle, nutritionnelle, hygiénique ;
2. une différenciation fondée sur des caractères "immatériels" ou liés aux activités de production : environnement, aspects sociaux et éthiques, éthologie, origine.

La différenciation peut combiner les deux aspects.

Notons que sur le plan législatif, la qualité différenciée n'est pas encore formellement définie. Le point de vue législatif sera abordé dans la section suivante.

La qualité différenciée est un concept relatif qui évolue dans le temps. Des critères de différenciation deviennent progressivement la norme et finissent par entrer dans la législation, c'est-à-dire devenir obligatoires. C'est par exemple le cas de l'alimentation sans farines animales. Les segmentations actuelles du marché, surtout celles qui sont définies par les marques certifiées, moins contraignantes et plus rapidement adaptables que les signes officiels de qualité, ont tendance à se substituer aux produits standard. Chez Carrefour par exemple, dans les rayons des produits carnés, ceux qui portent le signe « Filière Qualité Carrefour » deviennent plus importants que les produits standard.

1.2 Pourquoi la qualité différenciée ?

Les initiatives de différenciation de produits agroalimentaires poursuivent plusieurs objectifs qui peuvent se superposer. Nous relevons ci-dessous certaines fonctions fréquemment rencontrées :

La défense de modes de productions particuliers

Les signes de qualité permettent à certains producteurs de mettre en valeur des techniques de production spécifiques qui font appel à un savoir-faire traditionnel ou à un modèle d'agriculture durable par exemple. Ces modes de productions, souvent plus coûteux, peuvent être mis en évidence et reconnus par des signes de qualité et, par là, bénéficier d'un prix supérieur grâce à une clientèle sensibilisée par le concept proposé.

Des outils de marketing

Dans un contexte de forte incertitude sur le niveau qualitatif des produits génériques, la mise en place d'une segmentation de l'offre permet de tirer parti d'un plus grand consentement à payer de la part de la fraction des consommateurs qui demandent plus de garanties en matière de sécurité et de qualité des produits. Les gains des producteurs et/ou des distributeurs

engagés dans cette démarche sont supérieurs à ceux qu'ils obtiendraient en l'absence de différenciation³.

Un instrument de protection contre les importations à bas prix

De plus en plus, les signes de qualité sont utilisés pour faire face aux produits importés de l'étranger à très bas prix. Généralement, il est sous-entendu que le produit national est de meilleure qualité que le produit importé. Ce concept fait également appel au sentiment d'appartenance national ou régional. En France, on trouve par exemple l'identification « Viande Bovine Française (VBF) ».

Un effet structurant sur les filières

La mise en place de signes de qualité permet d'enclencher le développement d'une politique de filière. En encrant une production dans son territoire, la politique de qualité et d'origine participe à la défense du pouvoir économique des producteurs et peut aider les entreprises de petite dimension⁴.

1.3 La filière

Du point de vue légal, la filière est définie comme « l'ensemble des activités liées à la production, la transformation et la distribution d'un produit agricole ou d'une gamme de produits agricoles » (Décret du Conseil régionale wallon du 19 décembre 2002 relatif à la promotion de l'agriculture et au développement des produits agricoles de qualité différenciée).

Cette définition laisse la porte ouverte à plusieurs interprétations car d'une part, elle ne dit rien sur les agencements entre les stades de production, de transformation et de distribution et, d'autre part, ne précise pas ce qu'il faut entendre par produit agricole. On peut donc appliquer le terme de filière aussi bien à un groupe générique de produits (on parle, par exemple, de la « filière porcine », de la « filière avicole », de la « filière bio », etc.) qu'à un produit bien précis, par exemple celui produit et commercialisé par une coopérative.

Pour Van Huylenbroeck *et al.* (1999), les filières de qualité privilégient la maîtrise de l'ensemble du processus de production-transformation-commercialisation et sont axées sur un type de produit ou un secteur : la viande bovine ou porcine, la valorisation d'une ou plusieurs céréales, les produits laitiers, les légumes, etc.⁵

Dans le cadre de cette étude, la notion de « filière » est centrée sur le produit ou la marque. Nous parlerons par exemple de la « filière Terra Nostra » qui comprend l'ensemble des acteurs et activités intervenant dans le processus qui s'étend de la production à la commercialisation des pommes de terres sous la marque collective « Terra Nostra ».

³ de Fontguyon, G. et al, INRA Sciences Sociales N°2/02 – Novembre 2002.

⁴ Chambre d'Agriculture n°884, janvier 2000.

⁵ Van Huylenbroeck, G. et al., *Les nouvelles filières agro-alimentaires. Rapport 1 : Inventaire des initiatives en Belgique/ Nieuwe afzetvormen in de landbouw. Rapport 1 : Inventaris voor initiatieven in België*, SSTC/DWTC, 1999, p. 18.

1.4 Signalisation de la qualité

1.4.1 Marque collective

Une marque collective est attribuée à des produits issus de plusieurs entreprises distinctes, qui peuvent l'utiliser conjointement avec leur propre marque, dite individuelle, sur ledit produit. Les caractéristiques d'une marque collective comprennent des critères de qualité et de choix. Pour apposer une marque collective, il faut répondre à un certain nombre d'exigences, qui en font une marque de choix, et qui seront sérieusement contrôlées. Le déposant (titulaire de la marque) ne peut pas faire usage de la marque, vu qu'il devra exercer les contrôles⁶.

1.4.2 Signes de qualité

Pour qu'il y ait signe de qualité ou label, il est admis que trois conditions doivent être réunies⁷ :

- un label représente une marque collective – et non individuelle - qui n'appartient pas au producteur. En d'autres termes, cette marque appartient à un organisme, privé ou public, et est appliquée selon un règlement d'usage ;
- les caractéristiques du produit doivent être déterminées au préalable dans ce que l'on appelle un cahier des charges. L'ensemble de ces caractéristiques établissent un niveau de qualité ;
- la conformité du produit au cahier des charges doit être contrôlée et certifiée par un organisme indépendant et compétent.

Parmi les signes de qualité, on distingue deux catégories : les *signes officiels de qualité* et les *signes non officiels de qualité*.

Les signes « officiels » de qualité

Il s'agit des marques collectives dont le propriétaire est l'Etat, en sa qualité de personne morale. Les textes relatifs à ces signes de qualité font l'objet de textes de loi. Il s'agit notamment du Label de Qualité Wallon dont le propriétaire est le gouvernement wallon et des Appellations d'Origine Protégées et Indications Géographiques Protégées, qui sont enregistrées par la Commission Européenne.

Les signes « non officiels » de qualité

On parle de signes non officiels de qualité pour des marques collectives appartenant à des opérateurs privés. Elles ne font pas l'objet de textes de lois.

⁶ Source : Le Bureau Benelux des Marques, 2002.

⁷ Spoiden, G., « Babelisme du discours concernant la qualité des produits agricoles et des denrées alimentaires », Texte de communication présenté lors du Colloque organisé par le Centre de Terminologie, Bruxelles, 2002.

1.4.3 Marques commerciales

A côté des signes officiels et non officiels de qualité tels que nous venons de les définir, on assiste actuellement à l'émergence de nombreux produits qui font également référence à la notion de « qualité différenciée ». Ces produits sont généralement issus soit de la grande distribution, soit des entreprises elles-mêmes.

Ces produits qui se réfèrent à une certaine qualité différenciée sont difficiles à classer étant donné la diversité des situations. Pour plus de facilité dans la suite du texte, nous distinguerons parmi les stratégies de signalisation⁸ :

- **la marque de certification** par laquelle le producteur garantit un produit qui doit répondre à des standards de fabrication codifiés et certifiés, avec le contrôle d'un organisme indépendant ;
- **la marque caution** qui est une stratégie d'identification par laquelle une entreprise cautionne et garantit certains critères de qualité des produits sous sa marque. Il n'y a pas de recours à un organisme extérieur indépendant. Les contrôles, s'il y en a, sont effectués par l'entreprise elle-même.

2 Signes de qualité en Région wallonne

2.1 Le Label de Qualité Wallon

Le décret du Conseil Régional wallon du 7 septembre 1989 établit le cadre législatif d'une politique de promotion des productions de qualité en Région wallonne. Le décret met en place une marque collective dénommée Label de Qualité Wallon⁹. Ce label est attribué à des produits fabriqués ou transformés en Wallonie qui, par un ensemble de critères, se différencient de la production conventionnelle. Ces critères font référence à des aspects de production « fermière », c'est à dire favorisant des méthodes traditionnelles, la liaison au sol, le bien-être animal, des exploitations de taille limitée, le recours à des races locales, etc.

Ce même décret précise que :

- les cahiers des charges relatifs aux labels devront faire l'objet d'arrêtés de l'Exécutif régional wallon ;
- les organismes chargés de la délivrance des « attestations de qualité » devront être agréés par l'Exécutif régional wallon.

Enfin, ce décret institue la « Commission des Labels de Qualité et des Appellations d'Origine ». Cette commission a pour rôles :

- la surveillance des organismes certificateurs ;
- le règlement des conflits de compétences ;

⁸ Valeceschini, E., *Les signaux de qualité crédibles sur les marchés agroalimentaires : certifications officielles et marques*. In *Signes officiels de qualité et développement agricole*, colloque SFER, 14 et 15 avril 1999.

⁹ Décret du Conseil régional wallon du 7 septembre 1989 concernant l'attribution du label de qualité wallon, l'appellation d'origine locale et l'appellation d'origine wallonne.

- la formulation d'un avis sur les propositions de cahiers des charges et de modification de ceux-ci.

Quatre Labels de Qualité Wallon ont été enregistrés depuis lors :

- le « Blanc-Bleu-Fermier » (Arrêté du 23 décembre 1992) ;
- le « Porc Fermier » (Arrêté du 22 juillet 1993) ;
- le « Poulet de Chair » (Arrêté du 29 septembre 1994) ;
- l'« Escargot Fermier » (Arrêté du 9 juillet 1998).

2.2 Dénominations d'origine et spécialité traditionnelle garantie

L'Union Européenne a également mis en place un dispositif de reconnaissance et de protection de produits de qualité différenciée. Ce dispositif s'applique à des produits agroalimentaires dont le caractère typique est lié à leur origine géographique. En 1992, le Conseil des ministres a adopté une législation sur les indications géographiques et les appellations d'origine. Dans le cadre des règlements (CEE) 2081/92 et 2082/92, plusieurs signes de qualité et d'origine ont été définis au niveau européen. Il s'agit des notions d'Appellations d'Origine Protégées (AOP), d'Indications Géographiques Protégées (IGP), ainsi que de Spécialités Traditionnelles Garanties (STG, non liées à l'origine du produit).

Par la création de ces signes de qualité, la Commission Européenne a pour objectif d'établir des règles communes sur la protection de certains produits contre les imitations et la contrefaçon. En effet, lorsqu'un produit alimentaire gagne en notoriété en dehors de sa zone d'origine, il peut se trouver en concurrence sur le marché avec des imitations qui utilisent le même nom. Cette concurrence déloyale peut affaiblir les efforts déployés par le producteur ou le fabricant de la zone d'origine pour acquérir une réputation, et peut laisser les consommateurs perplexes, dans la mesure où ils ne reconnaissent plus le produit authentique du produit copié. Ce dispositif doit également contribuer au développement rural par le maintien de la diversité des produits agroalimentaires.

Les dossiers d'enregistrement de dénominations d'origine sont constitués par des groupements de producteurs. Pour certains produits, ces groupements existaient déjà avant la constitution du dossier. De même, certaines appellations bénéficiaient déjà de protections nationales (fromage de Herve, jambon d'Ardenne, beurre d'Ardenne). Ces groupements de producteurs disposent de la propriété intellectuelle de l'appellation et en gèrent le bon usage.

L'Appellation d'Origine Protégée (AOP), qui correspond à l'Appellation d'Origine Contrôlée (AOC) en France, désigne un produit dont la production, la transformation et l'élaboration doivent avoir lieu dans une aire géographique déterminée avec un savoir-faire reconnu et constaté. Pour la Région wallonne, deux AOP sont enregistrées :

- le Beurre d'Ardenne (1996) ;
- le Fromage de Herve (1996).

L'Indication Géographique Protégée (IGP) garantit un lien avec le terroir à un des stades au moins de la production, de la transformation ou de l'élaboration. C'est le cas par exemple

de viandes qui proviennent d'animaux élevés sur un terroir et qui ont acquis une grande réputation. Pour la Région wallonne, deux IGP sont enregistrées :

- le Jambon d'Ardenne (1996) ;
- le Pâté Gaumais (2001).

La mention Spécialité Traditionnelle Garantie (STG) ne fait pas référence à une origine mais a pour objet de mettre en valeur une composition traditionnelle du produit ou un mode de production traditionnel. En Wallonie, il n'y a pas encore de STG enregistrée à ce jour. Par contre, la Belgique compte plusieurs STG. Il s'agit de bières fabriquées selon un procédé traditionnel : Gueuze, Gueuze vieille, Kriek, vieille Kriek et Faro.

2.3 Signes non officiels de qualité

Il est possible pour un groupement, une association, ou une administration de créer, à titre privé, une marque collective. En Wallonie, on rencontre relativement peu de cas de marques collectives dans le domaine de l'agroalimentaire. Le seul exemple que nous ayons recensé est celui de la pomme de terre « Terra Nostra », dont le propriétaire est l'ex ORPAH (Office Régional de Promotion de l'Agriculture et de l'Horticulture). Dans ce cas, il s'agit bien d'un « signe de qualité » car le signe n'appartient pas au producteur, un cahier des charges est défini et un organisme de contrôle indépendant en vérifie la bonne application. Ce n'est pas un signe *officiel* de qualité puisqu'il ne fait l'objet d'aucun texte de loi.

En Région flamande, le VLAM (Vlaams Promotiecentrum voor Agro en Visserijmarketing – Office flamand de promotion des produits agroalimentaires) est à l'origine de la création de plusieurs marques collectives, dont « Meritus » pour la viande bovine et « Certus » pour la viande porcine.

Comme on le précisera ci-dessous, on peut également considérer que la nouvelle marque collective wallonne (EQWALIS) est un signe non officiel de qualité car, dans ce cas, l'Etat agit en sa qualité d'acteur privé.

2.4 Marques « de qualité » de distributeurs et de producteurs

En Région wallonne, force est de constater que les démarches privées de signalisation de la qualité différenciée sont plus nombreuses que les *signes de qualité* en tant que tels. Par conséquent, afin de refléter au mieux la situation de l'ensemble des produits faisant référence à une qualité spécifique, nous avons pris l'option d'inclure dans cette étude, en plus des signes de qualité, une série de produits issus de filières qui se sont inscrites dans une démarche privée de différenciation de la qualité de leurs produits. Nous reprenons l'ensemble des initiatives sous le terme général de *filières de qualité différenciée*.

2.4.1 Du côté des distributeurs

Le développement de marques de distributeurs dans le secteur agroalimentaire est un phénomène récent, dont l'émergence est étroitement liée aux crises alimentaires et sanitaires des dernières années. Ainsi, en même temps que les pouvoirs publics ont créé de nouveaux dispositifs de contrôle sanitaire, ont resserré les normes réglementaires de production et ont mis en place une politique régionale de signes de qualité, de nouvelles stratégies de segmentation de l'offre ont été adoptées par certains distributeurs, sur base d'une plus grande implication des opérateurs se situant en amont¹⁰. Initiées dans le secteur de la viande, directement touché par les scandales des hormones de croissance et de la crise de l'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB), ces démarches se sont ensuite développées dans d'autres secteurs comme ceux des fruits et légumes, des fromages etc.

Le produit différencié par une marque de qualité d'un distributeur peut être présent sur la quasi totalité du linéaire et donc se substituer au produit générique. C'est le cas de la viande bovine « *Promeat* » du Groupe Mestdagh par exemple. Dans d'autres cas, le produit peut être présent sur une fraction du linéaire seulement, à côté des produits génériques, et donc s'inscrire dans une démarche de segmentation. C'est le cas des produits « *Engagement Dès l'Origine* » de CORA par exemple.

L'engagement des distributeurs dans une démarche de différenciation effective par le goût ou le mode de production est très variable d'un distributeur à l'autre. Par contre, le recours à un organisme de contrôle externe s'est généralisé.

2.4.2 Du côté des producteurs

En ce qui concerne les entreprises agroalimentaires, on observe un phénomène similaire à la politique de qualité des distributeurs. De nombreux produits font appel à ce que l'on pourrait appeler des « allégations de qualité ». Ces références à une meilleure qualité se basent dans certains cas sur l'utilisation d'un cahier des charges, dont l'application correcte doit être ou non contrôlée par un organisme indépendant. De tels cas sont relativement nombreux en Région wallonne : le *Poulet Val Dieu*, la *Carotte de Hesbaye*, le *Porc des Prairies d'Ardenne* etc. Ces cas, similaires en apparence, cachent des réalités fort différentes les unes des autres tant au niveau de l'exigence des cahiers des charges que de la rigueur du contrôle ou encore de la stratégie commerciale adoptée.

3 Notions de systèmes de certification

3.1 Démarche qualité et certification

Une *démarche qualité* a pour objectif d'apporter la confirmation et la preuve qu'il existe au sein de l'entreprise une forme d'organisation visant à réduire les dysfonctionnements et à

¹⁰ de Fontguyon, G. et al, INRA Sciences Sociales N°2/02 – Novembre 2002.

assurer la satisfaction de la clientèle. Cette notion est vaste et peut s'appliquer à tous les domaines.

La *certification*, selon les normes de la série EN 45 000¹¹, est « l'action par laquelle une tierce partie démontre qu'il est raisonnablement fondé de s'attendre à ce qu'un produit, un processus ou un service dûment identifié soit conforme à une norme ou à un autre document normatif spécifié ».

La *certification d'une démarche qualité* a pour objectif de prouver que certaines caractéristiques de cette démarche sont conformes à des exigences déterminées et considérées comme nécessaires pour assurer l'efficacité de celle-ci.

3.1.1 La certification de systèmes d'assurance qualité

La certification d'un système d'assurance qualité est une notion large car elle s'intéresse à toute l'organisation de l'entreprise. Il s'agit de démontrer à l'avance que l'entreprise met en œuvre tous les moyens pour s'assurer qu'un produit ou un service satisfasse à des exigences données relatives à la qualité.

Créées en 1987 sur l'initiative de l'*International Organization for Standardization* (ISO), les normes ISO servent de référentiels pour la certification des systèmes d'assurance qualité. Elles étaient jusqu'à présent constituées de cinq documents (ISO 9000, ISO 9004, ISO 9001, ISO 9002, ISO 9003). Ce système a été simplifié : une seule norme a remplacé ces cinq textes.

Contrairement à la certification de produit, l'assurance qualité n'implique pas forcément la production d'un produit haut de gamme ou le respect d'un savoir-faire traditionnel, mais bien la constance du produit commercialisé et la certitude que celui-ci sera conforme à la qualité annoncée¹².

3.1.2 La certification de produit

La certification de produit atteste qu'un produit est conforme à des caractéristiques spécifiques ou à des règles préalablement fixées et strictement contrôlées. Elle concerne tous les acteurs du secteur agricole et alimentaire et peut s'intégrer dans une démarche qualité individuelle, collective et/ou de la filière. Ces caractéristiques portent selon le cas sur la production, la fabrication, la transformation.

Leur niveau d'exigences doit être supérieur à la réglementation en vigueur. Elles sont consignées dans un cahier des charges présentant les spécificités du produit et/ou du processus de fabrication et les moyens mis en œuvre par l'entreprise ou la structure collective souhaitant adhérer à la démarche pour les maîtriser.

¹¹ Les Normes Européennes Harmonisées (EN) sont des adaptations au niveau européen des normes définies au niveau international par l'International Standardization Organisation (ISO).

¹² Sindic, M., « Panorama des démarches qualité : à chaque stratégie son outil », Faculté Universitaire des Sciences Agronomiques de Gembloux.

Les éléments constitutifs d'un dispositif de certification de produit sont¹³ :

- le règlement technique, composé d'un cahier des charges qui spécifie un certain nombre de normes techniques, et un plan minimum de contrôle ;
- l'organisme certificateur qui procède aux contrôles qui garantissent, par la délivrance d'attestations, le respect du cahier des charges par les opérateurs de la filière ;
- le signal ou la marque qui permettra aux consommateurs de reconnaître la filière certifiée.

La certification de produits est celle qui s'applique aux signes de qualité : le Label de Qualité Wallon, l'Agriculture Biologique, les AOP et IGP, ainsi qu'aux marques de certification telles que le « Poulet Val Dieu », le « Porc Fleuri », etc.

3.2 Les organismes de contrôle

De nombreuses entreprises font contrôler leurs systèmes de qualité ou leurs méthodes de production par un tiers indépendant (*un organisme de certification ou de contrôle*). Ces organismes vérifient dans quelle mesure les entreprises satisfont à des cahiers des charges déterminés ou à des normes. Ces contrôles peuvent conduire à l'octroi d'un certificat. Ce certificat peut avoir trait soit au *système* qui est utilisé par les entreprises en vue de garantir la qualité, soit aux *produits*, soit enfin à une combinaison de ces deux éléments.

Pour pouvoir effectuer ces contrôles, ces organismes sont « accrédités ». L'accréditation a pour but la reconnaissance formelle de la compétence d'un organisme à réaliser une tâche déterminée. Elle assure la démonstration de la compétence technique, de la crédibilité et de l'impartialité de l'organisme de contrôle. En Belgique un système d'accréditation a été instauré par une loi du 20 juillet 1990 et divers arrêtés royaux. Outre l'organe d'avis qu'est le Conseil National d'Accréditation et de Certification, le système belge d'accréditation se compose actuellement de BELTEST qui accrédite les laboratoires d'essais et les organismes de contrôles, de BELCERT qui accrédite les organismes certificateurs de systèmes de gestion de la qualité, de produits et de personnes, et de l'Organisation Belge d'Etalonnage (OBE).

Il existe divers types d'accréditation, dont notamment :

- une accréditation pour la certification des *systèmes de qualité* (selon la norme EN 45012) ;
- une accréditation pour la certification des *produits* (selon la norme EN 45011).

En outre, les laboratoires qui effectuent des analyses peuvent également être accrédités à cet effet par Beltest (selon la norme ISO 17025 qui a remplacé la norme EN 45001).

En Belgique, les organismes impliqués dans le contrôle des filières de qualité différenciée sont notamment : Promag, Procerviq, Ecocert (pour l'agriculture biologique), Integra/Blik, SGS, Quality Control.

¹³ Stassart, P., « Du savoir aux saveurs », Fondation Universitaire Luxembourgeoise, 1999.

3.3 La sécurité alimentaire

Des multiples facettes que comporte la qualité d'un produit alimentaire, il en est une qui revêt une importance particulière : l'innocuité. Cette exigence de qualité demandée par les consommateurs est en plus une obligation légale.

3.3.1 La méthode HACCP

Les mesures préventives peuvent permettre une meilleure maîtrise de la qualité hygiénique des produits. Actuellement, un consensus international s'est établi sur le fait que la méthode HACCP (Hazard Analysis Critical Control Point) est une méthode à privilégier pour renforcer l'efficacité des systèmes destinés à garantir la sécurité des produits. La méthode HACCP est un moyen d'auto-contrôle basé sur des contrôles préventifs effectués au niveau de toutes les opérations techniques du processus. Depuis 1997, la législation exige des entreprises de l'industrie alimentaire qu'elles développent cette méthode pour garantir la sécurité de leurs produits.

3.3.2 Autres systèmes développés en Belgique

- L'asbl OVOCOM (Overlegplatform Voedermiddelenkolom - Plate-forme de concertation de la filière alimentation animale) a développé un système de qualité pour les aliments pour bétail sous la dénomination GMP (Good Manufacturing/Managing Practices).
- La VBT (Verbond Van Belgische Tuinbouwveilingen - Union des Criées Belges) a développé un certain nombre de systèmes de qualité qui adhèrent maintenant à EUREP-GAP, une référence pour la bonne pratique agricole qui a été développée par un certain nombre de détaillants européens.
- Le secteur belge des produits laitiers a développé la Qualité Filière Lait (QFL).
- Une gestion intégrale de la chaîne pour la viande de poulet rôti (Belplume) a été élaborée au sein du secteur avicole belge.

Les initiatives sont nombreuses. Elles ne correspondent pas à proprement parler à des filières de qualité différenciée. Par contre, ces systèmes sont régulièrement requis par les cahiers des charges de filières de qualité différenciée. Certaines filières exigent par exemple que les éleveurs utilisent des aliments pour animaux agréés GMP.

4 Evolution de la législation wallonne

4.1 Modification du décret de 1989 concernant le Label de Qualité Wallon

Dès 1994, la Direction générale de l'Agriculture de la Commission des Communautés Européennes a demandé la mise en conformité du décret du 7 septembre 1989 relatif à la mise en place du Label de Qualité Wallon. Les arguments étaient les suivants : la notion de label de qualité ne peut être liée à des conditions géographiques et le règlement (CE) n° 2081/92 ne laisse aucune compétence aux Etats membres pour légiférer en matière d'appellations d'origine et d'indications géographiques protégées dans les domaines agricole et alimentaire.

En conséquence, le décret du Conseil régional wallon du 19 décembre 2002 modifie le décret du 7 septembre 1989 concernant l'attribution du Label de Qualité Wallon, l'appellation d'origine locale et l'appellation d'origine wallonne. Cette modification porte sur l'**abandon** de la notion du Label de Qualité Wallon et la transposition de la législation européenne - concernant les appellations d'origine et d'indications géographiques protégées - dans la législation régionale.

La structure du décret modifié est la suivante :

- pour les produits non alimentaires, les notions d'appellation d'origine locale et d'appellation d'origine wallonne sont maintenues ;
- pour les produits alimentaires, le décret reprend les notions européennes d'appellation d'origine protégée.

Rappelons que le rôle de la Commission européenne se limite à accorder un signe officiel de qualité. Le rôle des acteurs régionaux reste donc vital. Tout le travail de terrain, l'encadrement, les initiatives, la mise en œuvre, l'élaboration et l'évaluation des dossiers relèvent de la compétence régionale.

4.2 Devenir des filières utilisant le Label de Qualité Wallon

Sur un plan juridique, l'abandon de la notion du Label de Qualité Wallon pose le problème de la continuité de la protection des quatre produits bénéficiant actuellement de ce label de qualité (Porc Fermier, Blanc Bleu Fermier, Poulet de Chair et Escargot Fermier). C'est pourquoi le décret modificatif du 19 décembre 2002 prévoit que les produits bénéficiant actuellement du label de qualité wallon continuent à être reconnus et protégés par celui-ci pendant une période maximale de dix-huit mois après l'entrée en vigueur de ce décret modificatif.

Par ailleurs, le décret prévoit que les groupements de producteurs propriétaires d'un Label de Qualité Wallon reconnu bénéficieront de la nouvelle marque collective communautaire¹⁴ dont la Région est propriétaire depuis le dépôt de celle-ci.

En ce qui concerne les cahiers des charges des Labels de Qualité Wallon, ceux-ci contiennent tous un article qui limite la production aux frontières de la Région wallonne, ce sont donc des indications géographiques au sens du Règlement (CE) N° 2081/92. Il est donc possible à ces groupements de producteurs de faire enregistrer ces cahiers des charges par la Commission Européenne en tant qu'IGP. Les producteurs de Porc Fermier ont déjà déposé leur dossier de requête tandis que les producteurs de Poulet de Chair sont en train de préparer leur dossier¹⁵.

¹⁴ Au sens du règlement européen n° 40/94 du Conseil du 20 décembre 1993 sur la marque communautaire.

¹⁵ Spoiden, G., projet d'article pour « Les nouvelles de l'agriculture », 2003.

4.3 La nouvelle politique wallonne de promotion de la qualité différenciée

A l'initiative du ministère de l'agriculture et de la ruralité, le Conseil régional wallon du 19 décembre 2002 a adopté deux décrets en rapport avec la nouvelle politique de promotion de la qualité différenciée. Le premier décret *modifie le décret du 7 septembre 1989 concernant l'attribution du label de qualité wallon, l'appellation d'origine locale et l'appellation d'origine wallonne*, le deuxième concerne *la promotion de l'agriculture et le développement des produits agricoles de qualité différenciée*.

4.3.1 La notion de « qualité différenciée »

Le décret concernant la promotion de l'agriculture et le développement des produits agricoles de qualité différenciée constitue l'instrument clé de la nouvelle politique de promotion de l'agriculture - en particulier des produits de qualité différenciée - en Région wallonne. Il définit la notion de produit de qualité différenciée comme « produit présentant un intérêt de par un certain nombre de caractéristiques identifiables liées à son processus de production ou de transformation, en respectant un cahier des charges intégrant notamment des critères d'emploi et d'environnement approuvés par le Gouvernement ».

4.3.2 Une nouvelle marque collective communautaire wallonne : EQWALIS

Le décret du Conseil régional wallon du 19 décembre 2002 modifiant le décret du 7 septembre 1989 prévoit que la Région wallonne enregistre une marque collective communautaire. Cette marque, dénommée EQWALIS, a été déposée le 26 juin 2003 au *Bureau Benelux des Marques*, avec son logo et un règlement d'usage.

Tous les produits commercialisés sous cette marque présenteront deux caractéristiques :

- une qualité différenciée par rapport aux produits standard ;
- une part importante de la valeur ajoutée doit provenir du territoire wallon.

4.3.3 L'APAQ-W

Le décret du 19 décembre 2002 concernant la promotion de l'agriculture et le développement des produits agricoles de qualité différenciée institue *l'Agence pour la Promotion d'une Agriculture de Qualité en Wallonie* (APAQ-W). Elle se substitue à l'Office Régional de Promotion de l'Agriculture et de l'Horticulture (ORPAH). Dotée d'un budget semblable, cette nouvelle agence voit ses tâches réorientées vers, entre autres, la promotion de la nouvelle marque collective wallonne (EQWALIS) pour les produits de qualité différenciée. L'ORPAH s'occupait principalement de promotion générique des produits agricoles. L'APAQ-W effectuera la promotion de la nouvelle marque collective ainsi que de la qualité différenciée.

L'APAQ-W est un organisme pararégional de type A, dépendant plus étroitement du pouvoir exécutif que ce n'était le cas pour l'ORPAH, pararégional de type B, essentiellement géré par son conseil d'administration.

4.3.4 Les conseils de filière

Le même décret du 19 décembre 2002 définit les conseils de filière. Ils représentent des secteurs de l'agroalimentaire et comprennent des membres issus de tous les maillons de la filière. En concertation avec l'APAQ-W, ces conseils ont pour tâches :

- d'établir un ou plusieurs cahiers des charges pour des produits de qualité différenciée ;
- d'établir un plan de développement et de promotion des activités.

Ce plan de développement comprend notamment :

- l'identification des atouts et des faiblesses de la filière ;
- la formulation d'une stratégie visant à accroître la valeur ajoutée des productions par des mesures de développement et de promotion des produits de qualité différenciée ;
- la formulation d'une stratégie visant à accroître la production et la consommation de produits de qualité différenciée.

Les conseils de filières peuvent être constitués à l'initiative soit d'opérateurs économiques concernés, soit du Gouvernement wallon. Ils sont ensuite agréés par le Gouvernement.

Les conditions d'agrément des conseils de filières sont définies par l'Arrêté du Gouvernement wallon du 26 août 2003. Ces conditions sont les suivantes :

- avoir pour objet social principal le développement de l'ensemble des activités liées à la production, la transformation et la distribution des produits de la filière concernée ;
- disposer d'une structure permanente et en particulier d'un secrétariat, en rapport avec l'importance des activités du conseil de filière ;
- avoir un organe de gestion composé de deux représentants des producteurs, deux représentants des intermédiaires transformateurs, deux représentants de la distribution, deux représentants des consommateurs et deux personnes dotées de compétences scientifiques ou techniques en rapport avec la filière concernée ;
- disposer d'un règlement d'ordre intérieur prévoyant les règles de convocation, de quorum [...].

L'arrêté du Gouvernement wallon du 3 juillet 2003 établit la liste des filières pour lesquelles des conseils de filière peuvent être agréés. Cette liste comporte onze filières :

1. viande bovine,
2. viande porcine,
3. ovine et caprine,
4. avicole et cunicole,
5. lait,
6. pomme de terre,
7. horticole - produits comestibles,
8. horticole - produits non comestibles,
9. grandes cultures,
10. piscicole,
11. agriculture biologique.

4.3.5 Le comité d'orientation et le comité de la marque collective

Deux instances sont instituées par le décret du 19 décembre 2002, afin de prendre en charge certaines tâches inhérentes au bon fonctionnement de la nouvelle marque collective wallonne EQWALIS.

Le *comité d'orientation* est un comité consultatif qui comprend des représentants publics et privés du secteur agricole et intéressés par la promotion de ses produits. Ce comité a notamment pour missions de :

1. remettre un avis au Gouvernement sur :
 - les projets de plans de développement et de promotion élaborés par les conseils de filière,
 - les propositions de promotion de l'agriculture wallonne,
 - le développement de la marque collective,
 - la proposition de plan stratégique pluriannuel,
2. formuler des propositions et des avis sur la gestion de l'APAQ-W.

Le *comité de la marque collective* est un comité de gestion de la marque qui comprend des représentants de la chaîne agroalimentaire ainsi qu'un expert en marketing et des représentants du Gouvernement. Ce comité a pour mission de remettre un avis préalable sur :

- la stratégie à mener concernant la marque collective, l'admission de nouveaux produits sous la marque collective et l'évaluation des produits qui y sont déjà ;
- l'attribution et le retrait du droit d'utiliser la marque collective.

4.3.6 L'Office des Produits Wallons

Le Gouvernement a renforcé le rôle et les moyens attribués à l'Office des Produits Wallons (OPW) afin que celui-ci réalise la promotion des **produits** de qualité différenciée au niveau local : dégustations, etc. Cette promotion sera effectuée en coordination avec l'APAQ-W qui effectue une promotion globale de la marque et de la qualité différenciée.

4.3.7 Nouvelles filières, nouveaux produits

Les conseils de filière se mettent peu à peu en place. En octobre 2003, certaines filières avaient déposé leur dossier de candidature : il s'agit notamment de la Filière Porcine Wallonne (FPW), de la Filière Avicole et Cunicole Wallonne (FACW), de Bioforum Wallonie pour l'agriculture biologique.

Certains groupements ou entreprises ont pour leur part déposé leur cahier des charges. En l'absence de conseils de filières, ils ont été pris en considération par un comité scientifique mandaté par la Commission des Labels (cf. 2.1). A l'avenir, les groupements intéressés devront passer dans un premier temps par le conseil de filière, qui soumettra le cahier des charges au comité de la marque collective pour être ensuite agréé, ou non, par le Gouvernement wallon.

Le gouvernement espère qu'un nombre important d'opérateurs impliqués dans des démarches de qualité différenciée participeront aux cahiers des charges qui seront agréés. Le succès de cette politique mise en place par les pouvoirs publics dépendra beaucoup de la participation et de la collaboration des secteurs concernés. Nous analyserons, dans la dernière partie de cette étude, les attentes et les craintes des opérateurs que nous avons rencontrés par rapport à cette nouvelle marque collective.

Deuxième partie : Etat des lieux des filières de qualité différenciée en Wallonie

1 Le secteur de la volaille en Région wallonne

1.1 La production de poulets de chair en Wallonie¹⁶

La production de viande de volaille, composée essentiellement de poulet, a connu un grand développement au cours de ces dernières années dans de nombreux pays dont la Belgique. Le mode de production est généralement intensif et l'indice de transformation très favorable, permettant de produire à bon marché. La consommation de ce type de viande blanche s'est considérablement accrue ces dernières années.

La Wallonie est cependant longtemps restée à l'écart de ce mouvement, contrairement à la Flandre. Dans les années 80, on ne recense qu'environ un demi million de poulets de chair en Wallonie. L'augmentation a lieu au cours des années 90 pour arriver à 3 millions de têtes en 2001. Cette même année, on en recense 21,2 millions en Flandre.

Tableau 1 : La production de poulet de chair en 2001 en Belgique

	Wallonie	Flandre
Cheptel total recensé (en millions)	3	21,2
Détenteurs de poulets	648	937
Cheptel moyen par détenteur	4 653	22 668
Augmentation du cheptel de 1996 à 2001 (en % par an)	22,33 %	2,23 %

Source : INS, 2002

Le tableau 1 montre que le développement de la production de poulet de chair est en marche en Wallonie. On remarque également que les exploitations comptent en moyenne beaucoup moins de poulets qu'en Flandre (près de cinq fois moins).

Cet élément est important en ce qui concerne la production de volaille de qualité différenciée, qui se fait généralement dans de petites structures de production.

¹⁶ Notamment basé sur « L'Etat de l'Agriculture en région wallonne », CSWAAA, 2001.

1.2 Description et analyse des filières de qualité différenciée

Dans le secteur de la volaille, nous avons recensé cinq filières organisées qui s'inscrivent dans le concept de production de qualité différenciée. Parmi celles-ci, une seule, Coprobel, produit du poulet sous le Label de Qualité Wallon « Poulet de chair ». Les quatre autres (SCRL¹⁷ Coprosain, SCRL Poulet Hesbaye, SA¹⁸ Val Dieu, SA Coqard) ont développé des marques de producteurs, dont les cahiers des charges sont contrôlés par un organisme de contrôle indépendant.

La description et l'analyse de chacune de ces filières fait l'objet de cette section. L'analyse globale de la qualité différenciée pour le secteur de la volaille est abordée dans la section 1.3.

1.2.1 La coopérative Coprobel

Origine et création de la filière

Au milieu des années nonante, à l'initiative de l'abattoir pour volaille de Ciney, plusieurs exploitants se sont lancés dans la production de poulets labellisés sous le Label de Qualité Wallon. Suite à la faillite de l'abattoir de Ciney en 1998, huit producteurs décident de continuer cette production et de constituer une filière pour en assurer la commercialisation. A cette fin, la coopérative Coprobel est créée en 1999. Les coopérateurs bénéficient de l'aide d'une personne des services agricoles de la Province.

La coopérative Coprobel utilise plusieurs marques, chacune correspondant aux attentes de ses acheteurs :

- « Poulet Village », destinée aux grossistes, qui le distribuent dans des commerce de petite taille ;
- « Coq Errant » et « Poulet d'Aubel », à la demande d'acheteurs ;
- « Poulet Fermier belge », qui appartient et est gérée par le groupe Carrefour.

Fonctionnement

Actuellement, huit producteurs fournissent des poulets à la filière. Parmi eux, six sont coopérateurs, ainsi que la société fournisseur d'aliments, la SCAR. Il s'agit d'agriculteurs qui ont tous entrepris cette production en tant qu'activité de diversification, dans le cadre du Poulet de Chair « Label de Qualité Wallon ».

Les opérations de livraison et de gestion sont prises en charge par les producteurs, avec une aide des services agricoles de la Province pour la partie administrative. La coopérative achète les volailles aux producteurs et les commercialise. Elle prend une marge pour son fonctionnement.

¹⁷ SCRL : Société Coopérative à Responsabilités Limitées

¹⁸ SA : Société Anonyme

Une partie très limitée de la production est commercialisée par les producteurs eux-mêmes.

Cahier des charges, contrôle

Le cahier des charges du Label de Qualité Wallon « Poulet de Chair » a des implications importantes sur le mode de production : il requiert notamment la création d'un parcours extérieur enherbé pour les volailles. Ceci correspondait à la philosophie des producteurs qui étaient prêts à développer un mode de production *fermier* alternatif et exigeant.

Le contrôle du cahier des charges est effectué par l'asbl Promag pour toute la production. De plus, étant donné qu'un de leurs principaux acheteurs, Carrefour, travaille exclusivement avec un autre organisme certificateur pour les produits qui entrent dans ses filières de qualité, un contrôle supplémentaire est effectué par cet organisme.

Prix, coûts, quantités commercialisées

La coopérative Coprobel produit actuellement environ 1500 poulets par semaine. L'objectif que celle-ci souhaite atteindre est de 4000 poulets par semaine.

La coopérative fixe le prix du poulet à l'année. En 2003, il est de 1,61 Euros par kilo de poids vif.

Le tableau 2 montre l'évolution de la production. La totalité des poulets n'est pas labellisée. En effet, la coopérative commercialise une partie de sa production sous d'autres marques ainsi que dans des points de vente à la ferme. Les données reprises dans le tableau 2 ont été estimées sur base des quantités en kilo de poids vif par an.

Tableau 2 : Evolution de la production annuelle de poulets de la filière Coprobel

Année	1999	2000	2001	2002	2003
Nombre de poulets	77 783	71 304	62 408	80 713	78 000

Elaboré par les auteurs, septembre 2003

On observe peu d'évolution sur les cinq années de fonctionnement de la filière. Le nombre de producteurs n'a pas varié et ceux-ci ont peu augmenté leur capacité de production. Pourtant, une augmentation de la production permettrait aux producteurs d'augmenter leur efficacité. En effet, une augmentation de la production permettrait de vider chaque poulailler en une fois, lors du ramassage hebdomadaire. Ce n'est pas le cas actuellement étant donné que le volume de production hebdomadaire, 1500 poulets, est plus faible que la taille des lots. Une augmentation des quantités produites par la filière permettrait de diminuer les transports et de proposer des poulets de taille plus homogène.

Commercialisation, stratégie

La coopérative Coprobel commercialise environ la moitié de sa production à une enseigne de grande distribution, le groupe Carrefour. Cette enseigne est considérée comme un bon

partenaire et offre un prix intéressant. Carrefour commercialise sous une marque propre : « Poulet Fermier belge ».

L'autre partie de la production est commercialisée par quatre grossistes, sous la marque « Poulet Villages » (rachetée à l'ancien propriétaire de l'abattoir de Ciney) et avec le sigle « Label de Qualité Wallon ». Les produits se retrouvent dans différentes enseignes, petites surfaces, boucheries... Leurs destinations restent cependant peu connues de la filière. Le produit est présent dans 100 à 200 points de vente approximativement. Les grossistes sont relativement peu intéressés par la promotion de la marque et offrent de moins bonnes conditions que le groupe Carrefour en termes de prix d'achat et de stabilité de celui-ci.

Conclusions, perspectives

La coopérative Coprobel a dû se constituer sans grande préparation, en fonction de circonstances inattendues, grâce au travail et à la volonté d'un groupe d'exploitants agricoles. Pour accéder au marché de la grande distribution et répondre à ses critères de qualité, ceux-ci ont dû effectuer un travail de longue haleine tant au niveau de la commercialisation que de la préparation et du transport des produits. Cette évolution ne s'est pas faite sans difficultés.

Le recours à la grande distribution apparaît comme primordial pour la viabilité de la coopérative. En effet, un prix intéressant leur est concédé et les volumes achetés sont importants.

Le volume de production actuel, trop faible, constitue encore un problème car il entraîne un déficit de rentabilité. Dans le cas de Coprobel, contrairement aux autres filières, c'est un manque de nouveaux producteurs qui est à l'origine de cette production trop faible. En effet, une augmentation des quantités commercialisables paraît possible. Ce manque de nouveaux producteurs provient apparemment de la difficulté de conduire un élevage de volaille avec parcours extérieur.

1.2.2 La coopérative Poulet Hesbaye

Origine et création de la filière

En 1996, 13 agriculteurs se regroupent pour commercialiser des poulets de chair en commun. Il s'agit de fermiers qui produisent de manière artisanale de très petites quantités de poulets, principalement vendus à la ferme. Ce regroupement leur permet d'intensifier leur activité ainsi que de proposer plus régulièrement du poulet frais au consommateur : à tour de rôle, chaque producteur répartit un lot entre les associés. Cette activité s'inscrit dans une dynamique de diversification, en remplacement d'activités qui deviennent moins rentables. Après trois ans de fonctionnement, en septembre 2000, ces agriculteurs constituent une société coopérative, la SCRL « Poulet Hesbaye », afin d'augmenter la production et de commercialiser en dehors des fermes. Des marchés sont recherchés.

Afin de développer la filière, plusieurs projets voient le jour :

- Une association avec un boucher mais qui est rapidement interrompue.
- Un projet de commercialisation en circuit court dans le cadre du Programme de Développement Rural (PDR) : achat d'un camion et engagement d'une personne pour la vente sur marchés, ouverture d'un magasin et engagement d'un vendeur. Ces projets sont rapidement revus à la baisse en raison d'un désaccord avec le pouvoir subsidiant.
- En 2002, suite à la faillite de l'abattoir pour volaille avec lequel la filière travaille, la coopérative entreprend d'en reprendre la gestion à son propre compte.

Fonctionnement

Dix éleveurs font actuellement partie de la coopérative Poulet Hesbaye. Le fournisseur d'aliments, la coopérative SCAR, est également coopérateur.

Les éleveurs organisent la commercialisation des poulets par des acheteurs extérieurs ainsi que, dans une moindre mesure, dans leurs propres fermes. Trois éleveurs ont développé la vente à la ferme dans des proportions significatives, soit 10 à 15 % de leur production.

Toutes les opérations de commercialisation et de logistique sont effectuées par les producteurs de la coopérative. Les investissements nécessaires à ces opérations ont été réalisés par la coopérative, dont l'achat d'une camionnette.

L'abattoir est géré par la coopérative et mobilise beaucoup d'énergie et de moyens financiers : achat de matériel, paiement des salaires, location des bâtiments. L'abattoir, qui fonctionne deux jours par semaine, absorbe la production de la filière et est ouvert aux particuliers. La production hebdomadaire est de l'ordre de 300 à 400 poulets. Les quantités traitées sont insuffisantes, ce qui compromet la rentabilité de l'abattoir et constitue un poids pour le fonctionnement de la filière.

De nouveaux producteurs sont prêts à rentrer dans la filière mais actuellement, ils ne peuvent être acceptés car la capacité d'écoulement de celle-ci ne le permet pas.

Cahier des charges, contrôle

La filière a effectué elle-même le contrôle jusqu'en 2003. Depuis peu, afin de remplir les conditions relatives au programme PDR, c'est un organisme certificateur indépendant, Procerviq, qui effectue le contrôle.

Prix, coûts, quantités commercialisées

L'évolution des quantités commercialisées est progressive : de 50 poulets par semaine à la création de la coopérative à environ 450 en 2003. Le tableau 3 donne l'évolution de la production annuelle depuis l'année 2001.

Tableau 3 : Evolution de la production annuelle de poulets de la coopérative Poulet Hesbaye

Année	2001	2002	Prévisions 2003
Quantités de poulets abattus par an	13 600	17 300	26 000

Source : SCRL Poulet Hesbaye, 2003

Le prix d'achat des poulets aux producteurs est déterminé par la coopérative. Ce prix est fixe dans le temps, il est de 3,59 Euros par kilo de poids carcasse, soit environ 1,5 Euros par kilo de poids vif¹⁹. Le coût de l'abattage est à charge de chaque éleveur.

Commercialisation, stratégie

Au début, la coopérative a pris l'option de commercialiser via des circuits courts. Cette décision était motivée par la faible importance des volumes produits ainsi que par l'implication de la coopérative dans un Plan de Développement Rural relatif au développement de circuits courts. Les principaux acheteurs de la coopérative sont :

- des collectivités, qui mettent en évidence la marque Poulet Hesbaye via de petits dépliant ou sur leurs menus ;
- des boucheries, en très petites quantités, avec mention de la marque Poulet Hesbaye ;
- des boucheries à la ferme de la région, sans mention de l'origine.

Récemment, quelques moyennes surfaces franchisées ont accepté de prendre du Poulet Hesbaye. Cette opportunité constitue un marché intéressant car les quantités achetées sont plus importantes et plus régulières.

Le marché de la grande distribution est actuellement envisagé par la coopérative. Cependant, cela risque de poser des problèmes par rapport à leurs autres clients, qui souhaitent que la marque garde l'image du circuit court.

La coopérative tente de développer quelques produits transformés : cervelat, saucisses, croquettes...

De manière générale, la coopérative Poulet Hesbaye éprouve des difficultés à augmenter de manière conséquente ses possibilités d'écoulement.

Conclusions, perspectives

Grâce à la création de la filière, les producteurs ont pu bénéficier de certains avantages :

- augmentation de leur production d'un facteur 5 à 10 ;
- un bénéfice intéressant pour les ventes en circuit court ;
- un très bon bénéfice pour les ventes à la ferme.

¹⁹ Estimation sur base de données de la filière, en tenant compte du coût de l'abattage.

Le principal frein au développement de la coopérative se situe au niveau des débouchés. Bien que la qualité du produit soit reconnue et appréciée des clients, il est difficile de trouver des débouchés en suffisance. Cela est dû en partie à l'option des circuits courts. En effet, les acheteurs sont nombreux et les quantités prises par ceux-ci sont faibles. De nombreux démarchages sont donc nécessaires. De plus, il faut effectuer de nombreux déplacements pour les livraisons. Or les producteurs, qui effectuent ces opérations eux-mêmes, sont limités en temps pour les mener à bien.

La coopérative Poulet Hesbaye est une très petite filière en termes de volume de production. Elle a été confrontée à plusieurs projets qui n'ont pas toujours bien fonctionné. Ces projets ont nécessité des investissements en temps ainsi que financiers importants de la part des coopérateurs, pour des résultats en dessous des attentes de ceux-ci. Idéalement, une personne engagée pour effectuer les opérations de commercialisation et de logistique permettrait de faire progresser plus rapidement la filière, mais les volumes produits actuellement permettraient difficilement un tel investissement. C'est là un problème récurrent dans la création de filières.

Nous pensons que la coopérative Poulet Hesbaye revêt un grand intérêt du fait qu'elle a été constituée à l'initiative de producteurs et du fait qu'elle est à la base d'une dynamique de groupe visant à diversifier des exploitations. De telles initiatives restent rares dans le paysage agricole wallon et devraient être soutenues activement et efficacement. Il est dommage de constater que le programme qui devait aider la filière à se développer à en définitive été très peu efficace.

1.2.3 La société Val Dieu

Origine et création de la filière

Le projet a été entrepris à l'initiative d'un producteur d'aliments pour bétail, le Moulin Hick, situé à Aubel. Avec la participation de deux autres entreprises, une société a été créée, la SA Val Dieu, qui a pour but la production et la commercialisation de volaille de qualité. Le projet a bénéficié de l'appui du Programme de Développement Rural. Les premières ventes ont eu lieu début 2002.

A l'origine, la production avait pour objectif de répondre à la demande du groupe Colruyt qui avait besoin d'un produit particulier, pour lequel il était confronté à des difficultés d'approvisionnement. Il s'agit d'un poulet de qualité et lourd de plus de 1,5 kilos qui était auparavant importé de France.

La création d'une filière de commercialisation de volailles devait, par la même occasion, assurer au Moulin Hick un écoulement continu pour ses aliments pour volaille.

Des candidats éleveurs ont été trouvés parmi les clients du Moulin Hick.

Un ensemble de produits ont ensuite été mis au point : poulets entiers « prêts à cuire », découpes, plats préparés.

Fonctionnement

La société Val Dieu travaille actuellement avec quatre éleveurs, dont deux produisent en grandes quantités et deux en quantités moins importantes.

Les éleveurs doivent respecter un cahier des charges. Ils reçoivent les poussins ainsi que les aliments et revendent les poulets lorsqu'ils sont prêts à être abattus. Ils bénéficient d'un prix fixe. La société Val Dieu s'engage à acheter toute la production. Comme souvent, il s'agit d'un engagement oral, non formalisé.

La société fait appel à plusieurs intermédiaires pour la sous-traitance des étapes de production des différents produits : abattage, découpe, emballage, réalisation de plats préparés. C'est la société Val Dieu qui commercialise les produits finis.

Cahier des charges, contrôle

Le cahier des charges a été fourni par le groupe Colruyt. La société Val Dieu y a ajouté quelques critères supplémentaires.

Le contrôle est effectué par un organisme indépendant, Procerviq.

Prix, coûts, quantités commercialisées

En 2003, la société Val Dieu commercialise 2500 poulets par semaine, dont :

- 1500 poulets « prêts à cuire » ;
- 1000 pour la transformation : découpe et bocaux.

La société se donne pour objectif d'atteindre un volume de 5000 poulets par semaine.

Le prix payé à l'éleveur est de 1,25 Euros par kilo de poids vif.

Le prix auquel le poulet est revendu au détaillant a été calculé par la société Val Dieu sur base d'une étude de rentabilité. Il a été proposé au groupe Colruyt, qui l'a accepté. Ce prix est plus élevé que le prix pratiqué par Colruyt pour un produit similaire français.

Le poulet est vendu au détail à un prix de 6,57 Euros par kilo.

Commercialisation, stratégie

La société Val Dieu travaille principalement avec un distributeur, le groupe Colruyt. Celui-ci peut être considéré comme partenaire de la société, étant donné qu'il a participé au développement du projet.

Une partie des poulets sont destinés à des produits de découpe et de plats préparés. Ce montage permet de valoriser des poulets déclassés car, étant donnée leur taille, ils sont relativement fragiles (les poulets blessés ne peuvent être commercialisés entiers). Cela permet également de répondre à une demande croissante des consommateurs pour des produits de découpe et de produire une plus grande valeur ajoutée.

Tous ces produits sont commercialisés avec la marque « Val Dieu » chez Colruyt. L'enseigne a demandé et obtenu l'exclusivité pour la marque.

La société commercialise également via d'autres réseaux de distribution : grossistes, collectivités, un restaurant. Le cahier des charges est le même mais étant donné l'exclusivité de la marque pour le groupe Colruyt, une autre marque a dû être créée : « Les Elevages du Moulin ». Les quantités commercialisées de la sorte représentent environ 150 poulets par semaine.

Le promotion du produit est effectuée grâce au Groupe Colruyt qui met les produits en évidence. Une certaine promotion est également possible au travers d'un restaurant situé à côté de la société qui sert les produits de la société Val Dieu.

Conclusions, perspectives

Bien que la société Val Dieu envisage d'augmenter sa production, elle compte dans un premier temps consolider et affiner l'organisation de la filière et sa logistique. Elle va également devoir réorganiser certains échelons de la filière qui arrivent à saturation, comme l'abattage. Apparemment, Colruyt est prêt à augmenter les quantités achetées, endéans un certain délai. Trouver de nouveaux éleveurs ne semble pas poser de problème compte tenu de la demande élevée pour rentrer dans la filière.

La société bénéficie de l'appui d'une société existante, le Moulin Hick, ce qui lui confère une certaine sécurité financière. La création de la filière a néanmoins nécessité la mobilisation de moyens humains et financiers importants, ainsi que le recours à des sociétés spécialisées.

La société Val Dieu a créé un produit caractéristique, différencié, qui occupe un segment particulier de l'offre d'une enseigne de grande distribution. Ce segment répond à une demande existante de la part des consommateurs de ce distributeur, puisqu'il remplace un produit auparavant importé. Cette position a permis à la société Val Dieu d'obtenir des conditions de commercialisation intéressantes et est propice à un bon développement.

Cependant, la société est intimement dépendante de son presque unique acheteur. Actuellement, cela fonctionne bien mais rien ne garantit à la société Val Dieu que le groupe Colruyt ne se tourne un jour vers un autre fournisseur qui lui propose des conditions plus avantageuses. En ce sens, il paraît intéressant que la société Val Dieu développe des circuits de commercialisation supplémentaires, tel que cela a déjà été entamé, afin de garantir ses débouchés en cas de problème.

1.2.4 Une Spin-off : la société CoqArd

Origine et création de la filière

Le projet est né d'une collaboration entre la Faculté vétérinaire de l'Université de Liège et un opérateur privé, sous la forme d'une « Spin-off ». Une société anonyme a été créée, la SA CoqArd. La société est très récente : les démarches, demandes de permis et construction des bâtiments ont été effectuées en 2002, la production a démarré en janvier 2003 et la commercialisation en mars 2003. Le capital de base a été apporté par plusieurs acteurs : l'Université de Liège, Meusinvest ainsi que des actionnaires privés.

Le projet est basé sur la sélection, par la Faculté de médecine vétérinaire de l'Université de Liège, d'une nouvelle race, le « poulet d'Ardenne ». Cette race a été obtenue par croisements à partir d'une race rustique, la race « Ardennaise », aux propriétés intéressantes mais dont la croissance trop lente ne lui permettait pas d'être économiquement rentable.

La société a pris l'option d'investir dans des installations qui lui permettent d'effectuer elle-même la phase de reproduction. Ces installations, situées à Nandrin, comprennent :

- un bâtiment de multiplicateurs : 700 poules et 70 coqs,
- deux incubateurs,
- deux éclosoirs.

Les poussins sont ensuite élevés par des éleveurs qui ont été recherchés dans la région. Ceux-ci s'engagent à respecter le cahier des charges spécifique à CoqArd.

Fonctionnement

La société est gérée par un administrateur délégué engagé à temps partiel, un employé à mi-temps pour les tâches administratives et un employé à temps plein pour la gestion de l'unité de reproduction.

La société travaille avec 14 éleveurs situés dans la moitié ouest de la Wallonie. Ils sont indépendants, travaillent avec un contrat d'engraissement, et ont la garantie que toute la production leur sera rachetée. Il leur est demandé de ne pas produire d'autres volailles dans leur exploitation, dans un souci de non propagation de maladies.

La production de poussins par la société, qui entraîne un surcoût important par rapport à un achat en France par exemple, répond à une certaine philosophie de production - la maîtrise complète de la filière - et apporte plus de sécurité lors de crises sanitaires.

La sélection est effectuée sur un autre site.

Cahier des charges, contrôle

Le contrôle est effectué par un organisme indépendant, Procerviq.

Pour des raisons sanitaires -salmonelle et campylobacter – les initiateurs du projet n’ont pas souhaité imposer de parcours extérieur. Les poulets sont élevés sur litière paillée sèche ou de copeaux dépoussiérés.

Prix, coûts, quantités commercialisées

La société fonctionne à partir d’un investissement de base dont le montant est d’environ 300 000 Euros. Cet investissement est affecté principalement aux bâtiments et acquisitions de terrains. La société prévoit un chiffre d’affaire d’environ un million d’Euros.

Pour les éleveurs, l’investissement nécessaire à la reconversion d’étables existantes pour accueillir un lot de 2500 poulets est estimé à 10 000 Euros. Il s’agit pour ces éleveurs d’une nouvelle activité, entreprise dans une démarche de diversification.

Actuellement, CoqArd produit et commercialise 2500 poulets par semaine, ce qui correspond à une production de 130 000 poulets par an.

Chaque éleveur produit un lot de 2500 poulets toutes les 14 semaines (12 semaines d’engraissement et 2 semaines de vide sanitaire), ce qui porte le nombre de lot par an et par producteur à 3,7.

L’éleveur achète les poussins à la société Coqard. Lorsqu’il lui revend le poulet prêt à être abattu, il reçoit 2,486 Euros par kilo de poids vif pour un poulet de 1,9 à 2 kilos. Le prix est garanti pour autant que l’éleveur fournisse 3,7 lots par an. Etant donné que la souche « poulet d’Ardenne » est assez récente, cette exigence pose parfois des problèmes aux éleveurs.

Les poulets sont vendus au détail par le distributeur, le groupe Carrefour, à un prix de 7,95 Euros par kilo (poids du poulet abattu et nettoyé) pour un poulet de 1,2 kilos environ. Ce prix élevé reflète un coût de production important, notamment pour la production des poussins. La marge prise par le distributeur est relativement faible.

Commercialisation, stratégie

La société CoqArd commercialise un poulet pour lequel elle a enregistré une marque : « Coq Ardennais ». En plus de cette marque, elle fait appel au concept Columbus développé par la firme Belovo, basé sur une alimentation animale dont les teneurs particulières en acides gras oméga 3 et oméga 6 se répercutent dans la composition de la viande.

Le prix au détail est élevé en comparaison des autres filières de qualité différenciée. Il s’agit d’un produit vendu dans le segment *haut de gamme*, que l’on peut comparer au poulet de Bresse.

Actuellement, la société commercialise principalement auprès d’un distributeur, le groupe Carrefour. Celui-ci s’est engagé à prendre pendant un an une quantité déterminée qui représente actuellement la majeure partie de la production. Les poulets sont commercialisés dans toute la Belgique.

La société CoqArd tente actuellement de trouver de nouveaux acheteurs. Une petite partie de la production est déjà écoulée via d'autres réseaux, des grossistes notamment, avec la même marque.

Les éleveurs peuvent racheter une partie des poulets produits pour les commercialiser chez eux, ce qui peut représenter de 50 à 100 poulets par lot. Cela permet notamment de commercialiser des poulets déclassés.

Conclusions, perspectives

La filière CoqArd est issue d'un projet commercial. Son engagement dans la démarche de qualité différenciée est conséquent. La société CoqArd a notamment investi dans des installations de production de poussins afin de travailler en « circuit fermé », ce qui est rare dans le domaine avicole. De plus, le projet a contribué à la sélection d'une souche particulière, le « Poulet d'Ardenne », dont les caractéristiques proviennent d'une race régionale. Cette démarche s'inscrit tout à fait dans le cadre de la qualité différenciée.

La production de poulets CoqArd vise un segment de haut de gamme. Grâce à des conditions négociées auprès de leur distributeur, la filière est assurée de l'écoulement, pendant sa première année de fonctionnement, d'un volume de production déterminé et relativement important en comparaison avec les autres filières de qualité différenciée. Il est donc encore difficile de déterminer si ce segment du marché offre des perspectives intéressantes.

Pour la même raison, il est difficile de déterminer si les activités développées au niveau de la production de poussins sont rentables. Cependant, cette innovation nous semble intéressante, d'une part, parce qu'elle contribue à la création d'une plus grande valeur ajoutée, traditionnellement créée dans d'autres régions, et, d'autre part, parce qu'elle permet une plus grande maîtrise de la filière.

La société envisage de baisser le prix du CoqArd pour pouvoir augmenter ses ventes. Une augmentation des volumes commercialisés permettrait de mieux rentabiliser les investissements affectés à l'unité de reproduction. Dans le même objectif, il est envisagé que l'incubateur et l'éclosoir servent à d'autres filières.

En ce qui concerne les éleveurs, les conditions qui leur sont proposées paraissent intéressantes. Cependant, ceux-ci sont apparemment confrontés à des difficultés techniques pour lesquelles ils reçoivent peu d'appui. Ils sont en outre peu impliqués dans la filière. Bien qu'il s'agisse d'un projet commercial, il nous semble qu'une plus grande implication des producteurs pourrait contribuer à répondre à leurs attentes d'un suivi technique. Elle pourrait aussi favoriser le développement de la filière grâce à des éleveurs plus responsabilisés et grâce à un dialogue plus présent avec la société et les sélectionneurs qui travaillent encore à l'amélioration de la nouvelle souche, qui nécessite encore des ajustements techniques.

Une nouvelle marque de haut de gamme pour l'Horeca est actuellement à l'étude.

1.2.5 La coopérative Coprosain

La coopérative Coprosain commercialise plusieurs produits : volailles, porcs, bovins, produits laitiers. La coopérative et son fonctionnement sont décrits et analysés en détail dans la section relative à la production porcine (point 2.3.1). Afin d'éviter les répétitions, nous nous contenterons de donner dans cette section un bref aperçu de la filière volaille de la coopérative Coprosain. Le lecteur pourra également se référer au tableau 4 récapitulatif des cinq filières avicoles, à la fin de la section 1.3.

Résumé de la filière volaille de la coopérative Coprosain.

Le projet Coprosain a débuté en 1976, au départ d'une initiative de producteurs et de consommateurs. L'objectif poursuivi consiste à promouvoir un modèle d'agriculture dite « paysanne » au travers de productions fermières et de la commercialisation en circuits courts. Une coopérative de commercialisation a été créée en 1980. Elle tente de permettre à de petites exploitations de se maintenir grâce à une rémunération correcte de leurs produits. La coopérative commercialise une vaste gamme de produits animaux et végétaux. Elle gère elle-même les phases de production, transformation et commercialisation via son propre réseau de points de vente (4 magasins et 3 camions présents sur 18 marchés).

Le cahier des charges de la coopérative Coprosain pour le poulet de chair est très similaire au cahier des charges du Label de Qualité Wallon. Il est exigeant et impose un parcours extérieur pour les volailles. La filière assure aux producteurs un certain encadrement technique.

La coopérative comporte une cinquantaine de producteurs, dont seulement trois produisent des poulets de chair. La production annuelle est de 30 000 poulets. Le prix payé aux producteurs est de 2,22 Euros par kilo de poids vif. Comme pour les autres filières de qualité différenciée, ce prix est fixé dans le temps. Ce prix est déterminé en concertation avec les éleveurs.

1.3 Analyse

1.3.1 Les appellations

- En volaille, il existe un signe officiel de qualité pour la Région wallonne, dénommé « Poulet de Chair » dans le cadre du Label de Qualité Wallon.
- Par contre, aucun signe de qualité européen pour ce secteur (AOP ou IGP) n'a été enregistré à ce jour en Wallonie.
- A côté du label officiel, il existe plusieurs filières de qualité différenciée qui font appel à des cahiers des charges propres, contrôlés, pour lesquels des marques ont été enregistrées.
- Dans certains cas, plusieurs marques de producteurs sont utilisées pour un même cahier des charges. Ceci permet notamment d'attribuer l'exclusivité d'une marque à un distributeur tout en commercialisant le produit via d'autres canaux de distribution.

Enfin, notons que l'appellation « Poulet Fermier » est protégée partiellement au niveau européen²⁰. Nous avons pu constater qu'elle est utilisée tant par des producteurs isolés « vente de poulet fermier à la ferme » que par certains distributeurs. Cette utilisation ne fait l'objet d'aucun contrôle officiel. Ceci peut provoquer une certaine confusion auprès du consommateur, étant donné que le terme « fermier » se retrouve parmi les Labels de Qualité Wallon « Porc Fermier », « Blanc Bleu Fermier » et « Escargot Fermier ».

1.3.2 La différenciation en volaille

Dans le secteur de la volaille, les produits issus des filières dites « différenciées » possèdent des caractéristiques organoleptiques qui diffèrent notablement des produits conventionnels. Ces produits différenciés sont aisément identifiables par le consommateur et sont par conséquent recherchés par certains d'entre eux. Ce résultat est obtenu principalement grâce aux souches sélectionnées, à croissance lente et intermédiaire, et à l'abattage tardif des poulets (l'alimentation et la densité moins élevée dans les poulaillers y contribuent également). La qualité différenciée dans le secteur de la volaille constitue donc un élément directement *perceptible* par le consommateur, ce qui est moins le cas dans les secteurs des viandes porcine et bovine.

1.3.3 La propension à payer du consommateur

On constate, dans le cas de la volaille, que la propension du consommateur à payer plus pour un produit de qualité est importante. Cela se voit au niveau de la distribution : un poulet de qualité peut coûter jusqu'à trois fois plus cher (au kilo) qu'un poulet « standard ». Il est par exemple possible de trouver dans un même supermarché Carrefour un poulet en promotion à 2,50 Euros le kilo et un poulet de qualité différenciée (Coqard) à près de 8 Euros le kilo.

Deux raisons peuvent être avancées pour expliquer ce potentiel :

²⁰ Pour le poulet de chair, « Fermier – élevé en plein air » et « Fermier – élevé en liberté » sont protégés par le règlement (CE) n°1538/91 du 5 juin 1991.

- le prix moyen du poulet est bas par rapport aux autres viandes ;
- comme nous l'avons dit plus haut, la différence entre un poulet « standard » et un poulet de qualité différenciée est perceptible par le consommateur.

1.3.4 Origine et organisation des filières

A l'origine de la création des filières de qualité différenciée, on trouve soit un groupe de producteurs, soit un opérateur privé. Dans le premier cas, il y a constitution d'une société coopérative et dans le second, d'une société privée. En fonction de cet élément, on observe des différences importantes concernant le fonctionnement et l'organisation des filières.

Sociétés coopératives (SCRL) :

Trois filières ont le statut de coopérative : Coprosain, Coprobel et Poulet Hesbaye. Selon les filières, les éleveurs ont fonctionné de manière concertée pendant une période plus ou moins longue avant la constitution de la coopérative. Cette période préliminaire a parfois duré plusieurs années. Les éleveurs prennent part aux décisions, à l'organisation et au développement de la coopérative dont ils sont coopérateurs. Cette implication varie bien entendu d'une filière à l'autre et d'un coopérateur à l'autre. Ils ont de par leur statut de coopérateur un certain degré de maîtrise sur l'évolution de la filière et disposent d'une certaine assurance quant à la stabilité de leur place dans celle-ci (sauf en cas de faute grave de leur part ou faillite de la coopérative).

Cependant, parmi les coopératives étudiées, seule la coopérative Coprosain a eu les moyens d'engager du personnel pour prendre en charge la gestion et le fonctionnement de la filière. Pour les autres, Poulet Hesbaye et Coprobel, ce sont les éleveurs eux-même qui réalisent ces tâches, ce qui peut représenter un investissement important. De ce fait, il est difficile pour ces coopératives d'être pleinement efficaces dans les aspects logistiques mais aussi dans les relations avec leurs acheteurs. Ce dernier élément est handicapant, en particulier pour des transactions avec la grande distribution.

Sociétés (SA) :

Dans le cas des sociétés anonymes, l'acteur principal de la filière est un agent commercial ayant pour objectif principal la rentabilité économique de la société. La gestion de la filière est prise en charge par la société, qui dispose des infrastructures et du personnel adéquats. On y observe un mode d'organisation très professionnel. Les éleveurs sont libérés de toute contrainte autre que la production, ce qui représente un avantage important.

Par contre, les éleveurs ne sont pas des acteurs de la société mais des sous-traitants. Ceux-ci ne sont d'ailleurs pas toujours liés par un contrat à la société. Ils ont peu voire pas de maîtrise sur leur avenir dans la filière et sur l'évolution de la filière elle-même.

1.3.5 Accès des éleveurs aux filières

Pour quatre des cinq filières étudiées, l'entrée de nouveaux éleveurs est limitée. En effet, les conditions sont généralement avantageuses pour l'éleveur qui dispose d'un prix fixe et supérieur à ceux pratiqués dans les filières conventionnelles. Etant données ces conditions et la quantité de travail modérée nécessaire pour gérer un poulailler, les candidats sont nombreux. On parle parfois de « liste d'attente ». Les filières pourraient aisément trouver de nouveaux éleveurs et augmenter leur volume de production. Le potentiel de production est donc élevé. Les filières ne peuvent cependant accepter tous les nouveaux candidats par manque de débouchés.

1.3.6 Les quantités

D'après nos estimations (qui correspondent à celles de la Filière Avicole et Cunicole Wallonne), la production totale de poulets de chair de qualité différenciée en Wallonie s'élève approximativement à 400 000 poulets pour l'année 2002. Avec les poulets issus de l'agriculture biologique, la production s'élève à environ 1 180 000 poulets. Selon une estimation de la filière avicole²¹, sur base du recensement de l'INS, la Wallonie aurait produit environ 18 800 000 poulets pour l'année 2002.

- La production de poulets de qualité différenciée, production biologique comprise, représenterait environ 6 % de la production totale de poulets en Wallonie.
- La production de poulets de qualité différenciée, production biologique non comprise, représenterait environ 2 % de la production totale de poulets en Wallonie.

Les éleveurs des filières de qualité différenciée produisent des quantités inférieures à celles des éleveurs conventionnels²² :

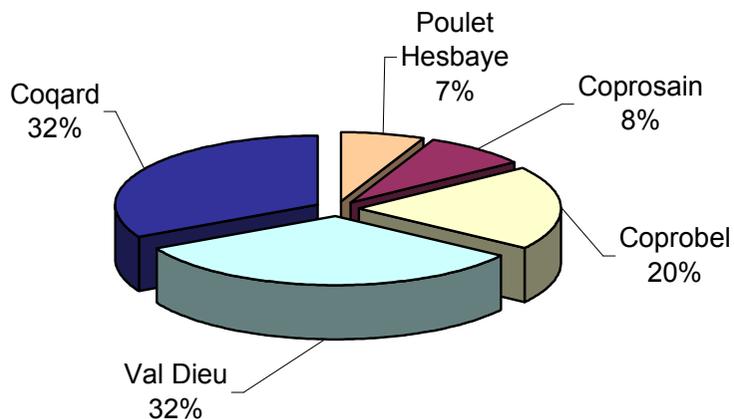
- poulets de chair (toutes catégories confondues) : 29 000 poulets par an par producteur ;
- poulets de qualité différenciée : 10 250 poulets par an et par producteur.

La figure 1 donne un aperçu des productions comparées des cinq filières étudiées. On constate que ce sont les deux filières les plus récentes (Coqard, créée en 2003 et Val Dieu, créée en 2002), organisées en sociétés privées, qui représentent la majeure partie du volume de production.

²¹ La production est estimée à un peu plus de 6 lots par année. Les chiffres du recensement INS ont donc été multipliés par 6.

²² Nombre de détenteurs de poulets de chair en Wallonie en 2002 : 648 (INS), nombre de détenteurs de poulets de chair dans les filières de qualité différenciée en Wallonie : 39 (données de l'étude).

Figure 1 : Volumes de production hebdomadaires par filière
(en nombre de poulets commercialisés)



Filière	Poulet Hesbaye	Coprosain	Coprobel	Val Dieu	Coqard
Nombre de poulets/semaine	500	650	1500	2500	2500

Elaboré par les auteurs, septembre 2003

1.3.7 L'origine des éleveurs

Il est intéressant de constater que, dans les filières étudiées, la plupart des producteurs n'élevaient pas de volaille avant leur entrée dans la filière. Dans certains cas, ces producteurs produisaient de très petites quantités de poulets pour la vente directe. Les éleveurs concernés sont principalement des agriculteurs qui ont démarré une activité supplémentaire dans leur exploitation, dans le cadre d'une filière de qualité différenciée en volaille qu'ils ont rejointe. Ce ne sont pas des reconversions de producteurs de poulets « conventionnels ». Généralement, cette diversification s'est faite dans l'objectif de créer un revenu supplémentaire par rapport à des secteurs qui ont connu, à un moment ou un autre, des baisses importantes de rentabilité (élevage porcin, élevage bovin viandeux, production laitière...).

Certains éleveurs ont transformé des bâtiments inutilisés, d'autres ont construit de nouveaux bâtiments. Cette dernière option est généralement plus performante mais nécessite plus d'investissements qui devront être amortis sur un plus grand nombre d'années, ce qui entraîne une prise de risque plus importante.

Les filières de qualité différenciée ont donc amené un nombre non négligeable d'agriculteurs à commencer une production de poulets et ont donc contribué au développement de cette production en Région wallonne ainsi qu'à la diversification des exploitations agricoles. Etant donné que le gouvernement wallon souhaite favoriser le développement de ce secteur, on peut considérer qu'un soutien efficace aux filières de qualité différenciée constitue un moyen d'y contribuer.

1.3.8 Le contrôle

En ce qui concerne le « Label de Qualité Wallon », deux organismes de contrôle sont agréés pour effectuer le contrôle : les asbl Promag et Procerviq. Actuellement, seul Promag certifie encore ce label. Pour les filières qui utilisent une marque de certification privée (Coprosain, Poulet Hesbaye, Coqard, Val Dieu), c'est à chaque fois l'asbl Procerviq qui a été choisie.

Le contrôle porte sur le cahier des charges et concerne les différentes étapes de la filière : engraissement, transport, abattage, traçabilité.

Le contrôle de la bonne utilisation de la marque au niveau de la distribution incombe aux filières.

1.3.9 Les débouchés

L'écoulement de la production constitue une difficulté majeure pour le développement des filières. Les produits proposés intéressent les distributeurs car ce sont des produits demandés par certaines catégories de consommateurs. Ce sont des produits difficilement contournables. Cependant, les coûts inhérents à la production de volaille de qualité différenciée sont élevés et contraignent les filières à demander des prix élevés aux distributeurs. Or la concurrence étrangère est bien présente et propose des prix plus compétitifs. Environ 1 500 000 poulets « Label Rouge » importés de France ont été commercialisés en Belgique en 2002²³. Ceci montre bien que le créneau des poulets de qualité différenciée est encore largement dominé par les importations.

Les circuits de distributions peuvent être différents d'une filière à l'autre. On observe plusieurs cas de figure :

- la grande distribution,
- les grossistes,
- les circuits courts : secteur HORECA, collectivités, boucheries.

Seules deux filières ont délibérément choisi de ne pas commercialiser via la grande distribution : la coopérative Coprosain qui commercialise uniquement via ses propres réseaux de distribution et la société Poulet Hesbaye qui a opté pour les circuits courts. Pour chacune des trois autres filières qui commercialisent via la grande distribution, une seule enseigne achète la majeure partie de la production.

D'après nos observations, les enseignes intéressées par un produit de qualité différenciée sont généralement prêtes à mettre un prix élevé pour l'obtenir. La négociation du prix, des conditions et des quantités constitue certainement un élément crucial lors de la mise en place de la filière. La marge de manœuvre lors de cette négociation paraît élevée. Cette négociation n'est pas nécessairement en défaveur des filières car les enseignes sont souvent intéressées à pouvoir offrir un produit de qualité différenciée d'origine belge dans leurs surfaces. De plus, les acheteurs des enseignes de grande distribution sont relativement souples dans leurs

²³ Syndicat National des Labels Avicoles de France (SYNALAF), 2003.

exigences vis-à-vis des petites filières de qualité différenciée. Une bonne négociation peut dès lors aboutir à des conditions avantageuses pour les filière de qualité différenciées. Bien entendu, un niveau minimal de sécurité, de volume et d'homogénéité du produit est indispensable pour accéder au marché de la grande distribution.

Notons ici que, généralement, la négociation n'aboutit pas à un contrat mais à un accord moral. Les opérateurs de filières de qualité font confiance à ces accords moraux : « une parole vaut mieux qu'un contrat ».

Les enseignes de grande distribution souhaitent généralement obtenir l'exclusivité pour les marques de produits de qualité différenciée. Pour une petite filières, donner l'exclusivité de sa marque présente des avantages et des inconvénients. D'un côté, lorsqu'une enseigne possède l'exclusivité de la marque pour un produit, elle peut pratiquer un prix plus élevé que si ce produit était présent dans d'autres enseignes car elle serait en concurrence avec celles-ci. D'un autre côté, si la filière commercialise toute sa production via un seul distributeur, elle se retrouve en position de faiblesse car entièrement dépendante de celui-ci pour l'écoulement de sa production. Le distributeur est en mesure de faire pression sur le prix payé à la filière. Une solution intermédiaire peut consister à utiliser plusieurs marques différentes pour le même produit. Cette solution est déjà utilisée par certaines filières, comme Val Dieu et Coprobel. Elle présente l'inconvénient de diminuer la visibilité auprès du consommateur, qui est déjà bien en peine de s'y retrouver face aux nombreux signes de qualité.

1.3.10 La promotion du produit

Elément clé dans la recherche de débouchés, la promotion nécessite des moyens financiers et humains importants pour aboutir à des résultats tangibles. Seule une promotion efficace peut assurer l'augmentation des volumes de vente nécessaire au développement de la filière. On constate que chaque filière investit beaucoup dans la promotion de son produit, que se soit en temps ou en ressources financières. Cette promotion diffère d'une filière à l'autre : dégustations, dépliants, étiquettes visibles, positionnement du produit dans les rayons, etc.

Les aides apportées par les pouvoirs publics dans ce domaine pourraient constituer un moteur efficace pour le développement des filières de qualité différenciée. C'est une demande souvent énoncée par les responsables de ces filières.

1.3.11 L'abattage

L'abattage des volailles représente une préoccupation importante pour les filières de qualité différenciée. Les grands abattoirs industriels ne sont pas adaptés à l'abattage de la volaille de qualité différenciée. Seuls les abattoirs de faible capacité sont adaptés à ce type de production. Le coût est par conséquent plus élevé (coûts d'abattage d'environ 0,75 Euros à 1,25 Euros par poulet), et la qualité de l'abattage fait l'objet de critiques de la part des filières. Par ailleurs, les abattoirs formulent également des critiques envers les éleveurs, concernant l'état des poulets.

Un travail concerté de part et d'autre pourrait être réalisé pour améliorer l'abattage. Certains opérateurs envisagent d'ailleurs la création d'un abattoir commun pour toutes les filières de qualité différenciée.

1.3.12 Les cahiers des charges

Les cahiers des charges des filières de qualité différenciée sont assez similaires, à l'exception du recours ou non à un parcours extérieur. Le tableau 4 reprend, résumées, les principales caractéristiques de ces cahiers des charges.

Tableau 4 : Principales caractéristiques des cahiers de charges des filières de qualité différenciée en élevage de poulet de chair

	Label de qualité wallon	Coprosain	Val Dieu	Poulet Hesbaye	Coqard
Souche	Croiss. lente	Croiss. lente à intermédiaire	Croiss. intermédiaire	Croiss. lente	Souche wallonne à croiss. lente
Age abattage	Min 81 jours	75 jours	63 – 70 jours	Min. 84 jours	77 à 106 jours
Poids à l'abattage	2 – 2,3 Kg	1,8 – 2 Kg	2,45 Kg	2 – 2,3 Kg	2 – 2,3 Kg
Densité bâtiment	11 poulets/ m ²	10 poulets/ m ²	15 poulets/ m ²	8 poulets/ m ²	12 poulets/ m ²
Parcours ext.	oui (2m ² /poulet)	oui (2m ² /poulet)	non	non	non
Nombre max. poulets/bâtiment	4400	1000	6000	2000	2500-2800
Nombre max. poulets/exploitation	13 200	5000	non	non	7500-8400

Source : FACW, 2003

Seules deux filières, Coprobel et Coprosain, imposent un parcours extérieur pour les volailles. Cette option répond à une conception d'un certain modèle agricole : liaison au sol, bien-être animal, etc. Le parcours extérieur constitue en outre un bon argument de vente. Notons que certaines filières qui n'y ont pas recours utilisent une communication ambiguë à ce propos. Le parcours extérieur présente des contraintes importantes : risques sanitaires, espace disponible, conception des bâtiments, augmentation du temps de travail. De plus, le parcours extérieur n'apporte apparemment que peu d'amélioration supplémentaire en ce qui concerne les qualités organoleptiques des poulets.

En France, le Label Rouge autorisait jusqu'il y a peu les deux options. Dernièrement, seules les productions avec parcours extérieur peuvent bénéficier de ce label.

Dans le cadre de la mise en place de la nouvelle marque collective wallonne, la décision d'exiger ou non un parcours extérieur sera certainement au centre des débats. Il est probable que deux cahiers des charges soient agréés, l'un avec et l'autre sans parcours extérieur.

1.3.13 La détermination du prix aux producteurs

Un des acquis importants des filières de poulets de chair en qualité différenciée réside dans la détermination du prix aux éleveurs. En effet, chacune d'entre elles a pris comme option de pratiquer un prix fixe, non lié aux variations du marché. La décision est soit prise par la société, soit par les coopérateurs, en général pour une durée d'un an. C'est un avantage pour l'éleveur qui peut calculer sans risque sa marge. Si l'éleveur maîtrise ses coûts de production, son bénéfice est constant et prévisible.

Cependant, les coûts de la production des élevages de qualité différenciée sont plus élevés que ceux des élevages conventionnels. Une étude de la FACW (2002) conclut que la marge nette par mètre carré et par année est plus élevée pour le poulet conventionnel si cette marge est calculée sur plusieurs années. Mais elle est variable, l'éleveur peut s'attendre au meilleur comme au pire. Nous avons pu constater que les éleveurs des filières de qualité différenciée sont généralement satisfaits du prix dont ils bénéficient.

1.3.14 Conclusion, perspectives

Le poulet de chair est une production propice au développement de filières de qualité différenciée. En effet, les principaux éléments sont réunis :

- les qualités organoleptiques du produit final se distinguent clairement de celles des produits standards ;
- le mode de production est plus exigeant que dans les exploitations classiques et semble faire l'unanimité auprès des éleveurs (souches à croissance lente, espace disponible...), à l'exception du parcours extérieur ;
- un prix au détail nettement plus élevé permet de combler (au moins en partie) les coûts supplémentaire liés à ce mode de production ;
- enfin, le marché existe et est conséquent (comme le prouve le succès des poulets « Label Rouge » par exemple).

La production de poulets de chair de qualité différenciée constitue une opportunité intéressante dans le cadre de la diversification des exploitations agricoles en Wallonie. Son développement dépendra probablement de l'existence de filières performantes et bien organisées, capables de concurrencer des produits actuellement importés.

Tableau 5 : Caractéristiques des filières de qualité différenciée en poulet de chair

Filière :	Coprobél	Coprosain	Val Dieu	Poulet Hesbaye	Cogard
Statut	SCRL	SCRL	SA	SCRL	SA
Marque	Poulet Village	Coprosain	Val Dieu (Les Elevages du Moulin)	Poulet Hesbaye	Cogard –Columbus
Label officiel	Poulet de Chair (LQW)	-	-	-	-
Début de commercialisation	1999	1975	Janvier 2002	Septembre 2000 (pour la SCRL)	Mars 2003
Origine de la filière	Eleveurs	Eleveurs	Producteur d'aliments	Eleveurs	Privé et université (spin-off)
Abattoir associé	Ciney	Pipaix	Bertrix	Géré par la filière	Ciney
Fournisseur d'aliments	SCAR (aliment label)	Si possible produits dans l'exploitation	Moulin Hick	SCAR (aliment label)	Moulin Hick (avec BELOVO)
Organisme de contrôle	Promag et Proceviq	Promag	Proceviq	Proceviq (à partir de juin 2003)	Proceviq
Principaux acheteurs	Carrefour et grossistes	Magasins et marchés gérés par la coop.	Colruyt	Collectivités, boucheries, moyennes surfaces	Carrefour
Nombre de poulets/semaine	1500	500 à 800	2500	500	2500
Nombre de poulets/an	78.000	26.000-41.600	130.000	26.000	130.000
Nombre de producteurs	8	3	4	10	14
Moyenne : nombre de poulets/producteur/an	9750	8666-13866	32500	2600	9285
Prix au producteur (par Kg de poids vif)	1,61 €	2,22 €	1,24 €	1,50 €	2,486 €
Prix de vente au détail	5,99 €	6,95 €	6,57 €	5,65 €	7,95 €
Différence de prix avec un prix de référence : 3,73 Euros (en %)	+ 60	+ 86	+ 76	+ 51	+ 113

Elaboré par les auteurs, 2003

2 Le secteur porcin

2.1 Caractéristiques du secteur porcin en Belgique et en Wallonie

Au cours des dernières décennies, la production de porcs a fortement augmenté en Flandre. Le développement et l'intensification de cette production au Nord du pays résultent notamment d'un rapport main d'œuvre/superficie élevé et de la proximité des ports d'Anvers et de Gand d'où sont importés des produits de substitution de céréales à faible prix.

En Wallonie par contre, le cheptel a décliné même si une stabilisation puis une légère augmentation ont été observées depuis la fin des années nonante²⁴. On observe surtout une diminution importante du nombre d'exploitations qui produisent du porc : de 10 025 détenteurs en 1980, on est passé à 1 226 en 2002 (INS, 2003).

En 2000, la valeur de la production porcine en Wallonie était estimée à 70 millions d'Euros, soit 4,1 % de la valeur de l'ensemble de la production agricole et horticole finale wallonne et 4,8 % de la valeur de la production porcine belge (estimée à 1 450 millions d'Euros). En Flandre, la production porcine représente 30 % de la valeur de la production finale agricole et horticole finale, soit 1 380 millions d'Euros²⁵.

La Flandre est actuellement confrontée à des problèmes de pollution des eaux et de l'air dus à la concentration de la production porcine. Ces problèmes de surproduction ont amené les pouvoirs publics à limiter le cheptel (*Mestactie Plan* en Flandre). La situation est nettement meilleure en Wallonie, qui dispose des terres suffisantes pour épandre les effluents d'élevage. Si le Nord du pays est confronté à de fortes surcharges d'azote et de phosphore, la Région wallonne peut encore voir se développer le cheptel porcin sans compromettre l'équilibre de ses sols.

La Wallonie présente donc un potentiel de développement de la production porcine important. Les principaux freins sont actuellement l'extrême difficulté d'obtenir les autorisations nécessaires ainsi que des prix particulièrement fluctuants car peu réglementés. Les années 1998 et 1999 ont été caractérisées par un effondrement des prix²⁶.

2.2 Emergence de filières de qualité différenciée

Les initiatives de production porcine de type « fermier » ne datent pas d'hier. La coopérative Coprosain est née à la fin des années septante et la coopérative Porc Qualité Ardenne à la fin des années quatre-vingt. En 1993, un label officiel a été créé, le Label de Qualité Wallon « Porc Fermier » qui a été adopté par ces deux coopératives.

Plus tard, notamment suite à la crise de la dioxine de 1999 et à la perte de confiance des consommateurs, d'autres initiatives ont vu le jour au sein des principaux producteurs de porcs en Wallonie : Detry, Goemaere et Cobelvian. Ici, ce sont des cahiers de charges privés qui ont

²⁴ Ministère de la Région Wallonne, Conseil Supérieur Wallon de l'Agriculture, de l'Agro-alimentaire et de l'Alimentation « Evolution de l'économie agricole et horticole de la Région wallonne 2001 », septembre 2002.

²⁵ Beuraind, C., « Evolution récente de la production porcine en région wallonne », 3^{ème} journée productions porcines et avicoles, Gembloux, octobre 2003.

²⁶ Ministère de la Région Wallonne, Conseil Supérieur Wallon de l'Agriculture, de l'Agro-alimentaire et de l'Alimentation « Evolution de l'économie agricole et horticole de la Région wallonne 2001 », septembre 2002.

été mis en place, avec la création, au sein de structures existantes, de filières différenciées parallèles aux filières conventionnelles.

La production totale des filières de qualité différenciée recensées dans l'étude atteint un volume de production global appréciable, comme le montre le tableau 6.

Tableau 6 : Données d'abattage pour le secteur porcin en 2002
(en nombre de porcs abattus par semaine)

Belgique :	213 648		
Wallonie :	36 665		
Filières de qualité différenciées en Wallonie :	3 913	soit :	10,7 % des abattages wallons 1,8 % des abattages belges

Sources : INS, 2003 et données de l'étude, 2003

Dans le cadre de cette étude, nous avons répertorié sept filières qui ont entrepris une démarche de différenciation basée sur la qualité. Parmi celles-ci,

- deux filières ont un signe officiel de qualité, le Label de Qualité Wallon « Porc Fermier » : Porc Qualité Ardenne et Coprosain,
- les cinq autres respectent un cahier des charges non officiel, et sont soit issues du secteur privé (Detry, Goemaere et Porc des Prairies d'Ardenne), soit d'une coopérative de producteurs (Cobelvian), soit du secteur public (Porc Fleuri).

2.3 Description des filières

2.3.1 La coopérative Coprosain

Origine et création de la filière

Issu d'une initiative de quelques producteurs mais également de consommateurs, le projet Coprosain a débuté en 1976. Via l'organisation de marchés pour commercialiser des produits fermiers en circuit court, l'association veut promouvoir un modèle agricole alternatif à l'industrialisation croissante de l'agriculture et de l'agro-alimentaire. En 1980, une coopérative de commercialisation – Agrisain – est fondée. En 1985 l'achat d'un magasin boucherie constitue la première structure fixe, gérée par une seconde coopérative : Coprosain. La coopérative Coprosain commercialise une vaste gamme de produits, animaux et végétaux. En 1996, avec l'aide des pouvoirs publics, de plus grandes installations sont construites à côté de l'abattoir communal d'Ath. A la fin des années 1990, les charcuteries et salaisons deviennent des produits phare pour la coopérative. En 1999, le Label de Qualité Wallon est adopté pour la production de porcs. La coopérative Coprosain gère elle-même les phases de production, transformation et commercialisation via son propre réseau de points de vente.

La coopérative Coprosain regroupe une cinquantaine de producteurs, qui sont tous coopérateurs. Ce sont en général des agriculteurs qui pratiquaient déjà une agriculture de type « paysanne » avant leur entrée dans la coopérative. Un objectif central de la coopérative consiste à permettre à de petites exploitations de se maintenir grâce à une rémunération correcte de leurs produits.

Les consommateurs ont eu une place importante dans l'évolution de la coopérative. Ils ont été impliqués tant dans les orientations de la coopérative que dans l'élaboration des cahiers des charges et la sensibilisation du public aux objectifs poursuivis.

Fonctionnement

La coopérative Coprosain gère tous les maillons de la filière, de la production à la commercialisation, y compris l'abattage grâce à une collaboration étroite avec l'abattoir communal attenant à ses bâtiments. Coprosain dispose :

- d'un atelier de découpe et de transformation ;
- de 4 magasins ;
- de 3 camions qui sont présents sur 18 marchés par semaine ;
- de 60 personnes engagées qui travaillent à la transformation et à la commercialisation.

La filière assure aux producteurs un certain encadrement technique et organise des réunions d'information.

La gestion des commandes se fait en concertation avec les producteurs, via un planning mensuel. En cas de demande inférieure à l'offre, Coprosain tente de répartir entre les coopérateurs les quantités momentanément non achetées. Le producteur peut livrer une partie de sa production en circuit conventionnel, mais ce débouché est beaucoup moins avantageux pour lui.

Il y a une forte demande de producteurs qui souhaitent faire partie de la coopérative. Tous ne peuvent être acceptés parce que les capacités d'écoulement ne le permettent pas. Depuis

quelques années, le même nombre de coopérateurs est maintenu. Même si le marché permettait une augmentation importante du nombre de producteurs, une limite à son agrandissement devrait être respectée car la coopérative souhaite garder un caractère artisanal et donc un volume de production limité.

Chaque producteur investit au minimum une part dans la coopérative. Des parts supplémentaires peuvent être acquises sur base volontaire. En outre, un montant supplémentaire est demandé chaque année aux producteurs de manière à augmenter le capital. Il est prévu que ces parts puissent être récupérées lors de la sortie d'un membre de la coopérative.

Cahier des charges, contrôle

Avec la coopérative Porc Qualité Ardennes, la coopérative Coprosain fait partie des deux filières qui se sont inscrites dans le cadre la production de porc avec le Label de Qualité Wallon « Porc Fermier ». Le contrôle de ce cahier des charges est effectué par l'asbl Promag.

En plus de ce label, un cahier des charges supplémentaire propre à la coopérative Coprosain a été élaboré afin que soient respectés certains aspects relatifs à la philosophie de la coopérative. Ce cahier des charges exige davantage que le label et concerne notamment des aspects environnementaux, sociaux et éthiques. Ces critères sont vérifiés en interne par la coopérative qui se réserve le droit de refuser l'entrée ou d'écarter des producteurs qui ne les respecteraient pas. Nous reprenons ci-dessous quelques-uns des principaux critères repris dans le cahier des charges propre à Coprosain :

- de petites exploitations à caractère familial,
- des aliments à base de denrées produites et moulues à la ferme ou achetées chez un agriculteur de la région,
- l'absence d'OGM dans l'alimentation animale,
- la liaison de l'élevage au sol,
- l'engraissement sur paille, sur litière ou en plein air,
- des élevages en circuit fermé,
- prochainement, l'introduction d'aliments oméga 3 dans la ration.

Prix, coûts, quantités commercialisées

Parmi les cinquante producteurs de la coopérative, 11 produisent des porcs. En 2003, environ 40 à 45 porcs sont commercialisés chaque semaine. Depuis quelque temps, les quantités commercialisées ont diminué. En 2001, la production dépassait 60 porcs par semaine.

Le prix payé aux producteurs est déterminé par les coopérateurs qui fixent chaque année une fourchette de prix. Si le prix du marché tend à évoluer en dehors de cette fourchette, les coopérateurs se réunissent avant d'accepter un dépassement par le haut ou par le bas.

Commercialisation, stratégie

La coopérative Coprosain a beaucoup évolué depuis sa création, de l'organisation d'un marché par trois producteurs locaux à la coopérative actuelle de relativement grande taille. Le principe de base s'est maintenu, il repose sur le circuit court et la maîtrise de toute la filière, afin de rapprocher le plus possible le consommateur du producteur.

A cette fin :

- des visites d'exploitations sont organisées ;
- dans les points de ventes, l'origine des produits est indiquée avec le nom et parfois la photo du producteur ;
- la philosophie de la coopérative est expliquée au travers de dépliants, de dégustations, de participations à des événements locaux, etc.

La coopérative Coprosain se présente sous plusieurs aspects : production éthique, respectueuse de l'agriculteur et de l'environnement, circuit court, produits sains.

En outre, un concept de terroir a été développé : *Le Pays Vert et des Collines*. Cette notion permet d'appuyer le concept de produit artisanal de qualité qu'il n'est pas facile de maintenir depuis que la coopérative s'est agrandi et commercialise en dehors de sa région d'attache.

Enfin, le développement de charcuteries et salaisons de grande qualité organoleptique a pour objectif, d'une part, de conquérir un public intéressé par les produits de goût et, d'autre part, de présenter un produit phare capable de promouvoir les autres produits de la gamme plus difficilement différenciables.

Conclusions, perspectives

La filière Coprosain se démarque radicalement des autres filières de qualité différenciée de par la démarche qu'elle sous-tend. Elle s'adresse à un public particulier, conscientisé par la philosophie défendue par la coopérative. Ceci lui permet d'occuper un créneau particulier, relativement peu en concurrence avec les autres filières décrites dans l'étude. L'avenir de la coopérative Coprosain dépend principalement de sa capacité à maintenir sa clientèle dans la durée et si possible à la développer.

La production de porcs de filière Coprosain bénéficiera automatiquement de la future marque collective wallonne Eqwalis, étant donné qu'elle respecte le cahier des charges du Label de Qualité Wallon. Cependant, bien que ce futur signe de qualité pourrait apporter une certaine légitimité au concept de qualité différenciée développé par la coopérative Coprosain, c'est avant tout le travail réalisé depuis plus de 20 ans pour se faire connaître du consommateur qui lui permet de bénéficier d'une fidélité de la part de leur clientèle et de pouvoir vendre à un prix plus élevé, répercuté au niveau des producteurs.

Par ailleurs, la coopérative Coprosain participe à la création d'une Indication Géographique Protégée (IGP) « Porc Fermier » pour le territoire wallon, qui est actuellement en cours d'enregistrement.

2.3.2 Porc Fleuri – Vert Bocage

Origine et création de la filière

La Faculté de médecine vétérinaire de l'Université de Liège et la Faculté universitaire des sciences agronomiques de Gembloux, aidées par la Région wallonne, ont collaboré pour mettre sur pied une nouvelle filière de porcs de qualité différenciée. Le projet a également bénéficié de la participation de sélectionneurs de porcs piétrains de la région de Jodoigne.

Le projet est financé par une subvention de la Région wallonne, qui a débuté en 2000 et devrait se prolonger jusqu'en 2006. Cette subvention a permis l'engagement de deux personnes.

Les objectifs du projet sont multiples : soutien à la production de porcs en Wallonie, appui aux exploitations familiales et préservation de la race Piétrain.

La méthode adoptée pour atteindre ces objectifs consiste à apporter une plus-value aux producteurs grâce à un produit de qualité vendu à un prix supérieur au détail.

Fonctionnement

Deux marques sont utilisées par la filière : « Porc Fleuri » et « Vert Bocage ». La deuxième pourrait être utilisée pour la création d'une éventuelle IGP.

Dix-huit producteurs fournissent actuellement la filière. La plupart sont naisseurs-engraisseurs, bien que rien ne soit spécifié dans le cahier des charges à ce propos. Ils sont tous situés en Wallonie. L'appartenance géographique n'est pas inscrite dans le cahier des charges mais elle est effective dans les faits et découle d'une certaine logique étant donné l'objectif de soutien de l'élevage de porcs en Wallonie. Les producteurs sont très dispersés au sein de la Région wallonne.

Il n'y a pas de sélection en ce qui concerne le choix des producteurs de porcs car ils sont trop peu nombreux en Wallonie. Selon les critères de la filière, ce sont déjà tous de petits producteurs.

Cahier des charges, contrôle

Une des principales difficultés rencontrées par les éleveurs qui rentrent dans la filière Porc Fleuri provient du changement de race : l'utilisation du porc piétrain résistant au stress constitue l'un des critères du cahier des charges. En effet, ce changement de race implique des changements techniques qui sont parfois importants. Le changement de race peut toutefois être réalisé de manière progressive et par conséquent l'ancien cheptel côtoie le nouveau. Une séparation est bien sûr nécessaire.

Le cahier des charges est contrôlé par l'asbl Procerviq.

La procédure qui permet d'introduire des changements dans le cahier des charges a été conçue de manière à être légère et rapide.

Prix, coûts, quantités commercialisées

Le tableau 7 montre l'évolution de la production de la filière Porc Fleuri depuis 2001. Bien que les quantités commercialisées soient relativement faibles, on observe une augmentation régulière des volumes commercialisés. La filière se donne pour objectif d'atteindre un volume de production de 250 porcs par semaine.

Tableau 7 : Evolution de la production de la filière « Porc Fleuri »

Année	2001	2002	2003
Moyenne du nombre de porcs commercialisés par semaine	15	30	45
Extrapolation sur un an	780	1560	2340

Elaboré par les auteurs, août 2003

Selon une étude réalisée par la filière, le coût supplémentaire pour le producteur est estimé à environ 0,17 à 0,25 Euros par kilo de poids carcasse.

L'éleveur bénéficie d'un prix majoré par rapport au prix de l'indice en vigueur dans l'abattoir. La plus-value est actuellement de 0,3 Euros par Kg de poids carcasse. A cela s'ajoute temporairement une prime d'encouragement de 12,4 Euros par porc. En cas de surproduction, lorsque des porcs doivent être déclassés et vendus au prix du marché, le projet paye la différence au producteur sur fonds propre.

La plus-value accordée aux producteurs est répercutée au niveau des distributeurs, qui eux-même la répercutent sur le prix de vente au détail. Les distributeurs acceptent en outre d'acheter des carcasses entières, ce qui est avantageux pour les producteurs. D'après le responsable de la filière, la viande est vendue au détail à un prix environ 25% plus élevé que le prix d'un produit similaire standard. Dans le cadre de cette étude, nous avons relevé des prix qui se situent à 12% au dessus du prix de référence (voir tableau 9).

Commercialisation, stratégie

Le marché visé est celui de la moyenne distribution, en particulier les opérateurs franchisés. Dans un premier temps, toute la production était achetée par quelques magasins d'une même enseigne de la région liégeoise. Après une période de stagnation, de nouveaux distributeurs furent identifiés dans la région de Charleroi, ce qui a permis d'augmenter la production et de limiter la dépendance vis-à-vis du premier distributeur.

La filière fait appel à deux abattoirs, ce qui constitue une démarche peu courante. Ces deux abattoirs sont situés dans deux régions différentes : les provinces de Liège et du Hainaut. Etant donné que les producteurs sont disséminés en Wallonie, cette stratégie permet de diminuer les coûts de transport. Cela permet aussi d'éviter une trop grande dépendance vis-à-vis d'un seul abattoir.

Conclusions, perspectives

A terme, il est prévu que la filière devienne autosuffisante financièrement et qu'une coopérative de producteurs soit créée. La filière tente actuellement d'impliquer les éleveurs intéressés dans ce processus.

L'évolution de la production est constante mais ce volume de production est globalement faible. Il s'agit d'une filière naissante, visant un marché de niche.

La production de produits finis - charcuterie, salaisons - est actuellement étudiée par la filière. Elle serait prise en charge par un transformateur externe et devrait permettre une meilleure

valorisation de toutes les pièces. En outre, ces produits pourraient constituer un outil de marketing si les produits transformés sont de bonne qualité.

La filière va prochainement introduire progressivement un aliment riche en acides gras oméga3 afin d'ajouter un critère qualitatif supplémentaire.

Une nouvelle version du cahier des charges est actuellement prête afin que celui-ci corresponde aux critères de la nouvelle marque collective wallonne.

2.3.3 Coopérative Cobelvia, filière Cérévia

Origine et création de la filière

Cobelvia est une coopérative de producteurs de porcs créée en 1953. Elle compte actuellement 23 fournisseurs dont la plupart fonctionnent en circuit fermé et emploie 5 personnes. Son chiffre d'affaire était de 6,5 millions d'Euros en 2002. La production est en augmentation : de 26 726 porcs produits en 1999 elle atteint 41 739 porcs en 2002.

L'idée de créer une filière de qualité différenciée remonte à une dizaine d'années. La première tentative avait pour objectif l'utilisation d'un aliment particulier. Il s'agissait d'une démarche commerciale en collaboration avec un fournisseur d'aliments, qui n'a pas bien fonctionné car elle n'a pas été acceptée par tous les producteurs. Plus tard, dans le cadre du programme « Agriculture Savoureuse » mis en œuvre par l'ex-ONDAH, un cahier des charges pour une production de qualité a été établi. Le projet n'a cependant pas été mis en œuvre.

Après la crise de la dioxine en 1999, certains bouchers, clients de la coopérative, ont demandé une viande de qualité certifiée afin de répondre aux souhaits de leurs consommateurs. Afin de répondre à cette demande, la coopérative Cobelvia a repris le cahier des charges créé dans le cadre d'« Agriculture Savoureuse » et a fait appel à l'asbl Procerviq pour en assurer le contrôle. Cette filière de qualité différenciée fut dénommée « Cérévia ». Les porcs de cette filière étaient achetés aux producteurs à un prix supérieur aux porcs « standards » de la coopérative. Cependant, l'expérience n'a pas duré longtemps car les consommateurs ont repris confiance et, de ce fait, les bouchers se sont montrés de moins en moins intéressés par la filière Cérévia. La coopérative a cessé de livrer des porcs Cérévia environ un an après la mise en route de cette filière. Cependant, le cahier des charges existe toujours.

Fonctionnement, quantités

Seules trois producteurs de la coopérative Cobelvia ont commercialisé des porcs dans le cadre de la filière Cérévia. L'intégralité de leur production devait être contrôlée et certifiée. Environ 10 à 12 porcs étaient commercialisés par semaine sous la marque Cérévia. Cette quantité était relativement marginale en comparaison de la quantité totale de porcs commercialisée par la coopérative Cobelvia, qui était d'environ 500 porcs par semaine à cette époque (2000). Etant données les faibles possibilités d'écoulement pour les porcs Cérévia, seule une partie de la production de ces trois éleveurs pouvait être valorisée dans cette filière (le reste était commercialisé via le circuit classique de Cobelvia).

Le prime, qui était de 5 FB par kilo de poids carcasse (soit 0,12 Euros), était intégralement répercutée sur le prix de vente aux bouchers. Ceux-ci s'engageaient à ne commercialiser que des produits issus de la filière Cérévian.

Cahier des charges

Les principales normes à observer étaient les suivantes :

- utilisation d'un aliment spécifique constitué au minimum de 70 % de céréales ;
- une densité de porcs plus faible que les normes légales ;
- une liste positive d'aliments autorisés.

La majorité des producteurs de la coopérative travaillent en circuit fermé. Celle-ci privilégie ce type d'organisation car selon elle, le circuit fermé permet à l'agriculteur de rester maître de son outil de production, contrairement aux systèmes intégrés. Le cahier des charges Cérévian inclut certaines dispositions plus contraignantes pour les producteurs travaillant en circuit ouvert.

Commercialisation, stratégie

La promotion de Cérévian fait mention :

- d'une amélioration des qualités organoleptiques de la viande grâce à une alimentation de qualité composée d'aliments nobles, les céréales ;
- de la sécurité de la chaîne alimentaire grâce à une traçabilité et des contrôles accrus ;
- d'un respect de l'environnement du fait d'élevages mieux suivis, de normes plus strictes et d'aliments à faible teneur en phosphore.

Conclusions, perspectives

La coopérative Cobelvian est administrée par les producteurs qui en font partie. Etant donné qu'elle réalise les opérations de transport et de découpe, les producteurs ont gardé la maîtrise de la filière jusqu'à la distribution. La coopérative Cobelvian se veut un outil de développement régional, dont la valeur ajoutée bénéficie aux coopérateurs.

La coopérative a adopté depuis longtemps une politique de qualité : production régionale, amélioration de la qualité de l'alimentation des porcs, élaboration de cahiers des charges. Etant donné cette orientation, la coopérative estime logique de participer à la nouvelle marque collective wallonne. Elle ne souhaite cependant pas introduire de changements profonds dans le mode de production de ses producteurs mais bien mettre en valeur les progrès consentis ces dernières années.

A cette fin, le cahier des charges Cérévian a été déposé à la Région wallonne afin d'être agréé dans le cadre de la nouvelle marque collective. La coopérative veut être prête à produire dans le cadre de la qualité différenciée, même si elle ne pense pas pouvoir bénéficier d'un meilleur prix grâce à cette nouvelle marque. Elle table plutôt sur la production de porcs de très bonne conformation. Chez Cobelvian, on pense que c'est plus à ce niveau qu'il y a des possibilités d'améliorer le revenu des producteurs.

2.3.4 Le Porc des Prairies d'Ardenne

Origine et création de la filière

A l'origine de la filière se trouve une entreprise familiale exerçant plusieurs activités : élevage, engraissement, négoce, abattage, boucherie-charcuterie. Cette entreprise avait comme projet l'agrandissement et la mise aux normes européennes de son abattoir. La participation de la commune était indispensable à la réalisation de ce projet. En 1999, afin d'assurer un volume de production suffisant pour le nouvel abattoir, les responsables de la société ont décidé de créer une nouvelle filière de type « plein air ».

Une société a été créée pour gérer cette nouvelle filière : la société anonyme « Le Porc des prairies d'Ardenne ». Des candidats éleveurs ont été recherchés dans la région. Onze fermes partenaires ont ainsi été trouvées. L'écoulement de leur production ainsi qu'un prix fixe leur étaient garantis. Les porcs étaient vendus dans la boucherie de la société ainsi que dans quelques commerces locaux. La filière a fonctionné de cette manière de 1999 à fin 2002. Afin d'assurer l'écoulement de la production, il était prévu de trouver de nouveaux marchés, notamment la grande distribution.

Cependant, la commune n'a pas accepté de participer au projet d'agrandissement de l'abattoir. La société a dû se contenter d'augmenter la capacité de l'abattoir existant, qui est resté un abattoir de faible capacité, non agréé CEE. De ce fait, la filière n'a pas pu avoir accès à la grande distribution car elle travaille exclusivement avec des abattoirs agréés CEE. La filière a été confrontée à une surproduction par rapport à ses capacités d'écoulement et des porcs ont dû être vendus sur le marché conventionnel, occasionnant des pertes financières importantes. Fin 2002, la société a été contrainte de revoir à la baisse les quantités garanties aux éleveurs ainsi que les prix.

De ce fait, un certain nombre d'éleveurs ont quitté la filière. Les responsables de la société possédant eux-même des élevages, ils ont décidé de ne plus travailler dans l'optique de filière mais de produire eux-même les porcs dont ils ont besoin. Trois producteurs demeurent actuellement impliqués dans la société.

Dans ce paragraphe, nous aborderons la filière telle qu'elle fonctionnait avec les 11 fermes partenaires.

Fonctionnement

La filière était gérée par la société *Le porc des prairies d'Ardenne SA*. Cette filière s'intégrait cependant dans un ensemble composé de plusieurs entités juridiques.

La société achetait et revendait les porcs entre les naisseurs et les engraisseurs. Elle rachetait ensuite les porcs finis aux engraisseurs et se chargeait de l'abattage, de la découpe, de la commercialisation et de la promotion.

Les fermiers partenaires n'avaient jamais élevé de porcs auparavant. En effet, les producteurs de porc conventionnels sont fort réticents au concept d'élevage en plein air. Le projet a donc été à la base de la création de nouvelles activités de production dans les fermes partenaires.

Cahier des charges, contrôle

Un cahier des charges complet a été élaboré. Il s'agit d'un élevage en plein air avec un type de logement déterminé, dans des cabanes en bois. Le cahier des charges comporte également des critères restrictifs concernant l'alimentation et l'utilisation de races rustiques. Enfin, l'abattage constitue pour cette filière une étape très importante qui doit être réalisée d'une manière spécifique, développée dans l'abattoir associé.

Le contrôle du respect du cahier des charges est effectué par la société. Il était prévu de faire appel à un organisme de contrôle indépendant si la filière avait perduré. Mais étant donné les changements décrits plus haut, cette possibilité n'est plus envisagée actuellement.

Prix, coûts, quantités commercialisées

Un prix fixe était garanti aux producteurs, dont le mécanisme était décrit dans le cahier des charges. La société garantissait en outre de leur acheter toute la production.

Le prix au détail était, d'après le responsable de la société, en moyenne d'environ 30% supérieur au prix du marché.

La production annuelle avait atteint 830 porcs et 330 porcelets pour 2002.

L'investissement pour élever des porcs en plein air est similaire à celui nécessaire pour la construction d'une étable standard, avec en plus une immobilisation de terrain non négligeable. Les structures en bois sont cependant plus éphémères et demandent plus d'entretien.

Stratégie commerciale

La production était écoulee dans la boucherie gérée par la société, via un restaurant associé et dans une moindre mesure dans deux autres boucheries.

Pour écouler les volumes de production, il était prévu qu'une partie de celle-ci soit vendue via les canaux de la grande distribution. Les enseignes démarchées se sont montrées intéressées par le produit, mais n'ont pu conclure en raison du non agrément de l'abattoir.

Pour la promotion, une image forte et bien reconnaissable a été développée : élevage en plein air, cabanes typiques, cochons de race²⁷ et de couleur atypique. La race permet en outre d'accentuer la différence de goût par rapport au porc conventionnel.

²⁷ Croisement Piétrain-Duroc avec Landrace-Duroc

La clientèle visée est une clientèle soit de proximité, soit en recherche d'un produit de haute qualité et prête à mettre un prix supérieur pour l'obtenir.

Conclusions, perspectives

L'activité d'élevage de porcs en plein air diffère radicalement de l'élevage de porcs conventionnels. C'est d'ailleurs pour cette raison que les éleveurs qui ont participé à cette filière n'en produisaient pas auparavant. Il s'agit pour eux d'une nouvelle activité de diversification.

Malgré l'échec de la dynamique de filière qui avait été initiée, il semble qu'il y ait un avenir pour la production de porc plein air. Les producteurs qui ont quitté la filière ont trouvé un nouveau partenaire, la coopérative Porc Qualité Ardennes en association avec une enseigne de grande distribution, qui leur garanti l'écoulement de leur production. De plus, lors de nos entretiens, plusieurs distributeurs ont marqué de l'intérêt pour ce type de production. Il s'agit bien entendu d'un marché de niche qui restera confiné à une faible part de la production globale.

La Filière Porcine Wallonne élabore actuellement un cahier des charges pour le « porc plein air », ce qui devrait contribuer à établir des critères communs à ce type de production dans le cas où elle viendrait à se développer.

Dans ce type de production très différenciée, l'appartenance à une marque collective n'est intéressante que si elle permet de maintenir la possibilité de différenciation par rapport aux autres filières de qualité différenciée.

Pour une petite entreprise, assurer le développement d'une filière en collaboration avec des producteurs de la région était intéressant tant au niveau idéologique que commercial, mais nécessitait une quantité de travail très importante. Pour pouvoir commercialiser au delà du commerce local, il était nécessaire d'arriver à augmenter considérablement les quantités commercialisées, afin de pouvoir réaliser les investissements nécessaires : personnel, logistique, transport... Le porc des prairies d'Ardenne n'a pu franchir ce seuil.

2.3.5 Coopérative Coop'pass, filière Pass'por

Création de la filière

La coopérative Coop'pass est née en 2001 suite à une étude de faisabilité réalisée par le Centre Régional de Valorisation de l'Agroalimentaire²⁸(CERVA) en collaboration avec la Région wallonne. Une convention portant sur la mise en place d'une structure d'accompagnement et de services aux agriculteurs pour le développement de l'élevage porcin a permis la création et le lancement d'une nouvelle filière appelée "Pass'por". Un cahier des

²⁸ Le CERVA est une intercommunale de promotion de l'activité agro-alimentaire, qui vise notamment à développer, dans la région de Mouscron, Comines-Warneton et Estaimpuis un pôle performant dans l'industrie et les métiers liés à ce secteur.

charges a été rédigé avec trois éleveurs. Ceux-ci ont participé au lancement de la filière et sont maintenant administrateurs de la coopérative. La création de la filière s'est faite en association avec les abattoirs Goemaere situés à Mouscron, qui apportent leur appui au projet.

Fonctionnement

Coop'pass est une coopérative dans laquelle sont représentés les éleveurs. La coopérative est chargée :

- de la recherche de nouveaux éleveurs ;
- du suivi des éleveurs par un technicien de la coopérative, avec pour objectif l'amélioration et l'optimisation de la production ;
- du contrôle ;
- de la gestion de la marque ;
- de la promotion de la marque.

La coopérative travaille exclusivement avec des éleveurs qui travaillent en circuit fermé, c'est à dire qui restent propriétaires des porcs de la naissance à l'abattage.

Le groupe Goemaere joue un rôle actif dans le fonctionnement de la filière. En plus de l'abattage, il achète la production aux éleveurs de la coopérative, se charge de la commercialisation, y compris le démarchage des différentes enseignes, et du transport.

La convention avec le CERVA permet à la filière de disposer d'une personne à temps plein, toujours en fonction actuellement.

Ce sont principalement la facilité d'écoulement et un meilleur prix qui attirent les éleveurs dans cette filière.

Cahiers des charges, contrôle

Le contrôle du respect des critères contenus dans le cahier des charges est effectué par la coopérative Coop'Pass. Il s'agit donc d'un contrôle interne, effectué par la personne en charge de la gestion de la filière.

Toutefois, afin de pouvoir répondre aux futurs critères d'octroi de la nouvelle marque collective wallonne, la filière envisage de faire appel prochainement à un organisme de contrôle indépendant.

Prix, coûts, quantités commercialisées

Les éleveurs bénéficient d'un système de plus-value lorsqu'ils produisent dans le cadre de la filière Pass'por. Cette plus-value est de 5 Eurocents par kilo de poids vif.

Le tableau 8 résume l'évolution de la filière. Les quantités augmentent régulièrement depuis la mise en place de la filière. Le potentiel de croissance paraît bon. La coopérative éprouve cependant des difficultés à trouver assez d'éleveurs en Wallonie, malgré le fait qu'elle affiche sa volonté de travailler en priorité avec des éleveurs wallons.

Tableau 8 : Evolution de la coopérative Coop'pass

	2001	2002	1 ^{er} jan – 30 juin 2003
Nombre de porcs commercialisés	5662	31 669	22 275
Nombre d'éleveurs en Belgique	3	23	32
Nombre d'éleveurs en Wallonie	3	8	11
Nombre d'éleveurs en Flandre	0	15	21

Source : SCRL Coop'Pass, août 2003

Les coûts de production supplémentaires sont relativement peu élevés. Il s'agit principalement du suivi administratif qui est plus important. L'éleveur ne doit pas changer de fournisseur d'aliments et les restrictions concernant l'alimentation sont peu contraignantes. La principale exigence, l'agrément GMP du fournisseur d'aliments, était déjà remplie chez la plupart des éleveurs de la filière.

Commercialisation, stratégie

La coopérative Coop'pass a développé un produit, le porc « Pass'Por », qu'elle a réussi à commercialiser dans plusieurs enseignes de grande et moyenne distribution.

La coopérative bénéficie de l'appui du groupe Goemaere, qui effectue le démarchage auprès de leurs clients. Cet appui est primordial, on peut en effet penser que la coopérative seule aurait eu plus de difficultés à commercialiser de telles quantités dans une période aussi courte.

Pour s'imposer, les produits « Pass'Por » ont parfois dû être vendus en magasin à des prix inférieurs au porc de qualité standard. Par contre, très peu de promotion sur le produit a été réalisée. Dans le cadre de cette étude, nous avons effectivement relevé des prix qui se situent à un niveau plus bas que le prix de référence (voir tableau 9). Il s'agit donc d'une stratégie de commercialisation basée sur un bas prix, ce qui est peu courant pour des produits de qualité différenciée.

La marge réalisée par le groupe Goemaere sur les porcs de la filière Pass'Por est apparemment faible puisqu'il achète les porcs aux producteurs de cette filière à un prix plus élevé que l'indice de référence et les revend à un prix inférieur à celui de produits standard. Il s'agit d'un effort concédé dans l'objectif de s'imposer sur le marché belge. En effet, le groupe ne commercialisait pas de viande de porc à l'état frais auparavant en Belgique. La viande était principalement destinée à l'exportation et à la transformation.

Conclusions, perspectives

Semblable à la filière Porc Aubel de par le volume important de production et son attachement à une société de large envergure, la filière Pass'Por en diffère cependant par plusieurs aspects :

- la longueur de la filière qui s'étend de la naissance des porcs jusque dans les rayons des distributeurs, avec une marque reconnaissable par le consommateur ;
- la philosophie car le projet a pour objectif d'appuyer les éleveurs : encadrement, liaison élevage – engraissement, prise de décision dans la coopérative ;
- un cahier des charges moins restrictif en ce qui concerne l'alimentation.

La filière Coop'pass affiche des objectifs en faveur des producteurs : favoriser les éleveurs-engraisseurs, favoriser la production porcine en Région wallonne, donner un certain pouvoir de décision aux éleveurs par la participation à la coopérative, maintenir une croissance importante des volumes commercialisés.

Certains des objectifs de la filière sont en bonne voie d'aboutissement. En effet, la coopérative travaille exclusivement avec des éleveurs-engraisseurs, propriétaires de leurs porcs et donc de leur outil de production, contrairement à ce qui se passe dans les exploitations en intégration. En ce qui concerne la croissance des volumes de production, elle est régulière et élevée.

Par contre, d'autres objectifs demanderont encore du travail pour être atteints :

- la firme fait appel à une majorité d'éleveurs flamands ;
- les éleveurs semblent peu impliqués dans la coopérative ;
- le cahier des charges est relativement peu exigeant, de l'avis même des producteurs. Pour être crédible en tant que filière de qualité différenciée, la filière Coop'pass devra sans doute instaurer des critères plus contraignants.

Par ailleurs, on peut s'interroger sur la cohérence de pratiquer des prix au détail plus bas que la moyenne pour une filière de qualité différenciée. En effet, la maîtrise du prix payé aux producteurs constitue un des objectifs des filières de qualité différenciée. Or, la pratique de bas prix comme le fait la filière Coop'Pass pourrait, d'une part, introduire une concurrence par les prix contraignant les autres filières de qualité différenciée à revoir leurs prix à la baisse et, d'autre part, introduire une confusion auprès des consommateurs en ce qui concerne le coût à payer pour des produits de qualité différenciée.

La structure de la filière Coop'Pass est particulière car l'aide reçue du groupe Goemaere, auquel elle est associée, lui procure une sécurité financière ainsi qu'une garantie d'écoulement pour sa production. Cependant, cet avantage constitue en même temps un danger : le futur de la filière dépend en grande partie du groupe Goemaere. Les éleveurs bénéficient de conditions relativement intéressantes actuellement mais ne sont pas tout à fait maîtres de l'avenir de leur filière.

2.3.6 ASBL Promobel, filière Porc Aubel

Origine et création de la filière

La société Detry, située à Aubel, est à l'origine de ce projet. Il s'agit d'une des plus grandes unités spécialisées dans le porc en Wallonie. Cette société regroupe les activités de production d'aliments pour bétail, d'élevage et d'engraissement de porcs, d'abattage, de transformation (découpe et charcuteries) et de commerce en viandes.

Une filière de qualité différenciée a été mise en place suite aux demandes émanant des acheteurs de la société Detry, principalement la grande distribution. La commercialisation via cette nouvelle filière dénommée « Porc Aubel » a débuté en 1995. La filière est gérée par l'asbl Promobel, constituée à cet effet. Le cahier des charges a été établi de manière à faire la synthèse des différents critères souhaités par les acheteurs à l'origine de la création de la filière.

Fonctionnement

L'ASBL Promobel cherche des engraisseurs de porcs prêts à se lancer dans la production de porcs sous cahier des charges « Porc Aubel ». En échange du respect de ce cahier des charges, ces engraisseurs reçoivent une majoration de prix. Cette plus-value sert, d'une part, à inciter l'engraisseur à participer à la démarche et, d'autre part, à compenser les coûts supplémentaires inhérents au cahier de charges. Les engraisseurs qui veulent rentrer dans cette filière doivent changer certaines pratiques, notamment l'alimentation, et supporter des coûts supplémentaires inhérents au respect du cahier des charges. Ce sont surtout des engraisseurs performants qui s'inscrivent dans la filière, tous les engraisseurs n'étant pas prêts techniquement ou intéressés à suivre le cahier des charges. Ils sont majoritairement situés en Wallonie - environs les trois quarts - à cause de la proximité géographique. La filière de qualité différenciée côtoie la filière conventionnelle de la société Detry.

Cahier des charges, contrôle

Créé pour répondre aux requêtes de plusieurs acheteurs, le cahier des charges Porc Aubel a été conçu pour pouvoir évoluer rapidement.

De 1995 à 2002, les contrôles étaient effectués en interne par l'asbl Pormobel. Ce choix était motivé par le coût moins élevé de ce système par rapport aux coûts d'un organisme indépendant, mais aussi par le meilleur suivi des engraisseurs lors des contrôles effectués par la filière elle-même.

Depuis 2002, afin de répondre aux futurs critères de qualité différenciée tels qu'ils seront définis par la nouvelle marque collective wallonne, la société fait appel à deux organismes de contrôle indépendants : Procerviq et Quality Partner.

Quelques points marquants du cahier des charges :

- les graisses animales sont interdites ;
- l'alimentation comporte au minimum 50 % de céréales et les matières premières autorisées sont reprises dans une liste positive ;
- le délai d'attente avant abattage suite à un traitement médicamenteux est augmenté de 5 jours ;
- les aliments sont *OGM contrôlés* et agréés GMP ;
- le cahier des charges porte uniquement sur la phase d'engraissement.

La société Detry produit également des porcs sous cahier des charges CERTUS, à raison de 1500 porcs par semaine environ. Ce cahier des charges est considéré par la société comme moins restrictif que celui de la filière Porc Aubel. Un producteur travaillant dans la dynamique de qualité différenciée pour la société Detry peut produire des porcs soit sous cahier des charges CERTUS, soit sous cahier des charges Porc Aubel, soit les deux simultanément.

Prix, quantités, évolution

La société Detry achète les porcs à l'engraisseur à un prix supérieur à celui de sa filière « standard ». Il s'agit d'une prime par kilo de poids vif.

Environ 2500 porcs sont commercialisés chaque semaine via la filière « Porc Aubel », soit un quart de la production hebdomadaire totale de la société Detry qui s'élève à 11 500 porcs.

Actuellement, un peu moins de 100 producteurs produisent sous cahier des charges Porc Aubel, sur un total de près de 400.

Commercialisation, stratégie

Les porcs sous cahier de charges « Porc Aubel » sont principalement destinés au marché national belge, en Wallonie et en Flandre.

Telle que définie par un responsable de la filière, il s'agit d'une « filière de production, non de commercialisation ». En effet, cette filière prend cours au début de la phase d'engraissement et se termine lors de l'achat par le distributeur. Il n'y a pas de politique de promotion quant à l'origine du produit de la part de la société Detry. Il n'y a pas non plus de mention relative au cahier des charges Porc Aubel sur les produits issus de cette filière. La filière « Porc Aubel » sert à fidéliser les intermédiaires (grossistes, distributeurs), non les consommateurs.

Ce sont les distributeurs qui s'occupent de la promotion des produits. Généralement, ceux-ci sont repris dans des filières de qualité développées par les distributeurs eux-mêmes, par exemple la « Filière Qualité Carrefour ».

Notons que les distributeurs, bien qu'ayant demandé la mise en place d'une production sous cahier de charges contraignant, sont parfois réticents à offrir un prix supérieur pour ces produits.

Conclusions

Initiée par les distributeurs qui se fournissent chez Detry, la démarche est ici commerciale. Quant au concept de qualité, il concerne principalement l'aspect sécurité alimentaire.

La mise en place d'un cahier des charges chez les producteurs a permis à l'entreprise d'obtenir des améliorations importantes au niveau de la qualité du produit, principalement en ce qui concerne les résidus de tranquillisants et de médicaments. Les analyses internes à la société attestent de cette évolution. Une amélioration de l'hygiène dans les exploitations a également été observée.

La filière Porc Aubel absorbe des volumes très importants. C'est la plus importante filière de qualité différenciée dans le secteur porcin en Wallonie. Il s'agit d'une production à grande échelle, fort différente des productions destinées aux marchés de niche développées par d'autres filières telles que Coprosain, Porc Fleuri ou le Porc des Prairies d'Ardenne.

Des modifications ont été introduites au cahier des charges en 2002 afin de pouvoir, à l'avenir, satisfaire aux critères de qualité différenciée de la nouvelle marque collective wallonne. Elles concernent principalement l'alimentation.

2.4 Etude de cas : la coopérative Porc Qualité Ardenne

2.4.1 Origine et création de la filière

La coopérative Porc Qualité Ardenne (PQA) est née en 1989 grâce à l'impulsion du Centre d'Economie Rurale de Marloie. La coopérative a été créée dans le cadre d'un projet Programme de Développement Intégré (PDI), qui a permis notamment l'engagement d'une personne pour gérer la coopérative au cours de son lancement.

Au départ, la coopérative PQA a élaboré un cahier des charges privé, dont la marque est dénommée « Porc fermier ». La filière a ensuite appuyé l'élaboration d'un Label de Qualité Wallon pour le secteur porcin. Le cahier des charges de PQA a largement inspiré celui du Label de Qualité Wallon « Porc Fermier ». C'est donc naturellement que le Label de Qualité Wallon a été adopté par la filière dès sa parution au moniteur belge en 1993.

La coopérative a débuté avec 14 fermiers et 1 boucher. Treize ans plus tard, en juillet 2003, elle compte 44 producteurs de porcs, emploie 17 personnes et commercialise auprès de 180 bouchers et grossistes. Elle a réalisé en 2002 un chiffre d'affaire de 4 500 000 Euros. Elle a le statut de chevillard en gros.

Dans un premier temps, la coopérative PQA vendait des carcasses de porcs. En 1996, PQA a loué un atelier de découpe et a investi en matériel et en main-d'œuvre pour assurer seul l'achat, l'acheminement, la découpe, la vente, et la livraison de ses porcs.

En 1999, un investissement important a été réalisé pour la construction de nouvelles installations à Malmédy. Ces installations ont été agrandies à deux reprises depuis.

La coopérative travaille avec deux fournisseurs d'aliments, la SCAR et Quartes. Ces deux fournisseurs sont des associés actifs de la filière étant donné qu'ils ont été amenés à soutenir financièrement la coopérative.

2.4.2 Fonctionnement

La coopérative comprend trois organes de gestion :

- le conseil de gestion,
- le conseil d'administration,
- l'assemblée générale.

Les deux conseils sont principalement constitués de producteurs de porcs. Un boucher et deux firmes d'aliments font partie du conseil d'administration.

Régulièrement, de nouveaux producteurs rejoignent la coopérative. La recherche de nouveaux producteurs est réalisée avec la participation active des marchands d'aliments qui travaillent avec PQA. Ceux-ci connaissent bien les éleveurs et peuvent cibler ceux qui sont susceptibles d'être intéressés à orienter leur production vers la filière PQA.

La sélection se fait de manière informelle, suite à une visite d'un technicien de PQA. L'exploitation doit répondre à certains critères et le producteur doit s'engager à adhérer aux principes de fonctionnement de la coopérative ainsi qu'à opérer les changements nécessaires pour respecter le cahier des charges. PQA peut alors accepter la candidature du producteur. Celui-ci doit cependant attendre que les possibilités d'écoulement de PQA soient devenues suffisantes pour accueillir un volume de production supplémentaire. Cette phase d'attente peut durer plus d'une année.

La coopérative PQA marque une nette préférence pour les producteurs de porcs travaillant en circuit fermé, c'est-à-dire pratiquant simultanément le naisseur et l'engraissement. Actuellement, seuls quatre producteurs sont exclusivement engraisseurs et deux uniquement naisseurs.

Un des objectifs de la coopérative est le soutien aux producteurs de porcs wallons. Le cahier des charges du Label de Qualité Wallon limite à cette fin l'aire de production à la Région wallonne. La coopérative PQA soutient les producteurs dans le sens où elle leur permet de bénéficier d'un prix plus élevé que celui du marché, leur garantit l'écoulement de toute leur production à ce prix et surtout leur offre un prix plus stable que le prix du marché, même si ce prix n'est pas totalement fixe. Cependant, comme souvent, aucun contrat écrit n'est établi. Il s'agit d'un engagement mutuel moral, basé sur la confiance.

Au sein de la coopérative PQA, on trouve très peu de fermiers qui n'ont jamais eu de production de porcs avant leur entrée dans la filière. On trouve cependant beaucoup de petits producteurs pour qui la coopérative a constitué une aide dans la continuation de leur activité.

Pour assurer son financement, les producteurs doivent investir chaque année 2 % de leur chiffre d'affaire en parts de coopérateur. Ce système permet à la coopérative de disposer de suffisamment de liquidités.

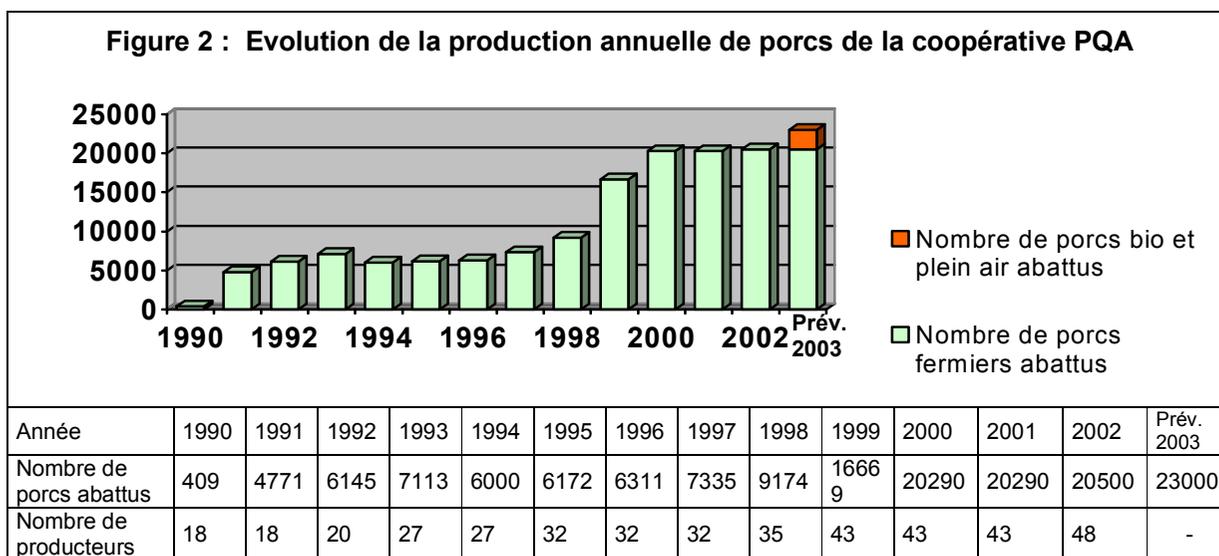
2.4.3 Cahier des charges, contrôle

Depuis 1993, le cahier des charges est devenu celui du Label de Qualité Wallon. Selon le décret du 19 décembre 2002 qui supprime ce label, la coopérative peut encore porter l'appellation pendant une période de 18 mois avant de passer sous la nouvelle marque collective wallonne EQWALIS. La coopérative s'interroge cependant sur le devenir de cette nouvelle appellation. Afin de mettre toutes les chances de son côté, elle a déposé un dossier de demande d'IGP, avec le même cahier des charges. L'IGP et la nouvelle marque collective wallonne sont en effet compatibles.

2.4.4 Quantités, prix

La production de la coopérative PQA est en augmentation régulière. PQA a atteint une certaine stabilité au niveau du porc fermier. La coopérative jouit actuellement d'une bonne reconnaissance de la part du secteur, ce qui facilite les démarchages auprès de nouveaux clients potentiels.

Après une longue période de stagnation, de 1992 à 1997, une forte augmentation est réalisée en 1999 et en 2000. Elle est principalement due à la crise de la dioxine de juin 1999 ainsi qu'aux nouvelles installations réalisées la même année. Depuis 2000, il n'y a plus eu de forte augmentation mais PQA a pu stabiliser l'important accroissement de production des années 1998 et 1999. L'année 2003 sera à nouveau stable en ce qui concerne le porc fermier. Par contre, la coopérative s'est adjoint deux nouvelles filières de production : une filière bio et une filière « plein air ». Ces deux nouvelles filières totaliseront environ 2500 porcs en 2003, ce qui permettra à la coopérative de bénéficier d'une augmentation de sa production globale.



Source : PQA, 2003

Au cours des prochaines années, la coopérative PQA souhaite augmenter son volume de production, notamment pour rentabiliser ses installations. En effet, la capacité actuelle des installations de la coopérative permettrait d'absorber une augmentation conséquente de production, ce qui améliorerait la rentabilité de ces installations. A cette fin, l'acquisition de nouvelles filières et de nouveaux marchés devrait permettre une augmentation substantielle de production. L'objectif à moyen terme de la filière est d'atteindre une production annuelle d'environ 35 000 porcs.

Le système de fixation du prix appliqué aux producteurs est déterminé par les producteurs eux-mêmes. Ils bénéficient d'un prix plus élevé que le prix du marché mais également moins fluctuant.

Le système de fixation du prix est le suivant :

- la coopérative évalue le prix moyen du marché de la viande de porc sur base des différents indices utilisés en Belgique ;
- un prix moyen est établi pour les 6 dernières semaines, appelé « prix de base » ;
- tant que ce « prix de base » ne diffère pas de plus de 5 Eurocents du prix moyen du marché en vigueur, le prix de base reste inchangé ;

- à ce prix est ajoutée une prime fixe de 25 Eurocents.

Cependant, lorsque le prix du marché baisse trop, il est possible aux producteurs, via le conseil de gestion, de décider de ne pas descendre en dessous d'un certain seuil, le seuil de rentabilité des exploitations. C'est le cas depuis l'année 2000, où un prix plancher a été décidé à cause de la chute du prix du marché. Ce seuil a été maintenu et le prix n'a plus bougé depuis lors. En octobre 2003, il est de 1,26 Euros auxquels s'ajoute la prime de 0,25 Euros.

Il arrive que le prix du marché dépasse le prix moyen de PQA. Cela ne dure généralement pas très longtemps étant donné le mode de fixation du prix, mais aussi parce que le conseil de gestion peut alors prendre la décision d'augmenter le prix.

Chaque producteur communique à la coopérative le nombre de porcs qu'il compte fournir et à quelle période. La coopérative lui garantit l'achat des quantités prévues. Dans le cas où la demande est plus faible qu'escomptée, la coopérative PQA peut être amenée à écouler une partie de la production sur le marché conventionnel. Dans ce cas, la différence est prise en charge par la coopérative. Tout est fait en termes de planification pour éviter ce cas de figure car les pertes engendrées peuvent atteindre rapidement des montants très élevés, difficilement supportables par la coopérative.

2.4.5 Coût

Les contraintes supplémentaires que les producteurs de porc fermier doivent respecter engendrent des surcoûts. Ceux-ci peuvent, dans une certaine mesure, être estimés. Cette estimation est cependant aléatoire car les coûts supplémentaires varient considérablement en fonction du type d'exploitation. Comme cette étude n'a pas pour objectif une évaluation détaillée de ces coûts, nous nous limitons à donner ci-dessous une description des postes les plus importants en termes de coûts supplémentaires.

- Etant donné que, dans le cadre du cahier des charges du Label de Qualité Wallon « Porc fermier »²⁹, la densité maximale autorisée pour les porcs dans les bâtiments est inférieure aux normes légales, un même nombre de porcs nécessite un plus grand espace de bâtiments. Selon ce cahier des charges, la densité des porcs (à partir du poids moyen de 30 kilos) est telle que le poids au mètre carré ne peut pas dépasser 75 kilos. A titre de comparaison, les normes légales³⁰ requièrent un maximum de 2,5 porcs par m² pour des porcs de 30 à 50 kilos. En prenant un poids moyen de 40 kilos, on obtient une densité moyenne maximale de 100 kilos par m². De même, on obtient une densité de 122,7 kilos par m² pour des porcs de 50 à 85 kilos et de 150 kilos par m² pour des porcs de 85 à 110 kilos. Ceci montre que la densité maximale exigée pour le porc Label de Qualité Wallon constitue un surcoût non négligeable en termes de bâtiments disponibles par rapport à une exploitation de type conventionnel, qui utiliserait l'espace à la limite du maximum légal.

²⁹ Arrêté de l'exécutif régional Wallon du 23/12/1992

³⁰ Selon l'Arrêté Royal du 23/06/1994, la surface disponible par porc doit être d'au moins 0,40 m² entre 30 et 50 kg, 0,55 m² entre 50 et 85 kg, 0,65 m² entre 85 et 110 kg

- On peut considérer que les aliments certifiés dans le cadre du Label de Qualité Wallon coûtent environ 5 à 8 % de plus que les aliments conventionnels. Ces chiffres sont cependant très relatifs et sont à prendre avec précaution. De plus, certains producteurs produisent eux-mêmes une partie de leurs aliments. Dans ce cas, la différence peut être moins importante.
- Un local de mise à jeun est obligatoire.
- Etant donné l'interdiction d'antibiotiques comme facteur de croissance, la durée d'engraissement peut être plus longue, jusqu'à trois semaines de plus. Cependant, cette différence deviendra probablement faible dans un avenir proche suite à l'interdiction généralisée des antibiotiques comme facteur de croissance.
- Pour certains producteurs, qui choisissent une litière paillée ou de sciure, il faut compter le coût de la litière. Cette disposition n'est pas obligatoire mais encouragée par la coopérative qui attribue une prime de 2,5 Eurocents par kilo de poids carcasse pour les porcs élevés de cette manière. D'autre part, pour les exploitations qui ont des cultures, le fumier produit peut être épandu sur les cultures et permet de mieux valoriser les effluents d'élevage, ce qui constitue d'une certaine manière un gain qui peut être déduit du coût. Le coût final de l'utilisation d'une litière est donc très variable d'un élevage à l'autre.

Il est important de mentionner que cette notion de coût supplémentaire constitue une vision restrictive d'un problème global. En effet, nous ne tenons pas compte de certains « bénéfiques » engendrés par les efforts supplémentaires. En effet, le bien-être animal, l'amélioration de l'environnement intérieur des étables (odeurs, lumière), la satisfaction de l'éleveur sont autant d'éléments non quantifiables mais qui peuvent apporter *in fine* des améliorations qualitatives à l'ensemble de l'exploitation.

2.4.6 Commercialisation, stratégie

La coopérative PQA vend auprès de 180 clients, dont 130 à 140 boucheries. Les autres étant des grossistes et dans une moindre mesure la grande distribution.

La commercialisation est régie par le cahier des charges du Label de Qualité Wallon³¹ : « *La viande dont la qualité est attestée par le label de qualité wallon est vendue exclusivement par des bouchers qui acceptent de ne vendre à l'état frais et de ne transformer que du porc de cette qualité. Toutefois deux alternatives à l'exclusivité sont prévues :*

1° la viande labellisée est exposée en conditionnements scellés provenant d'un atelier de découpe agréé ;

2° les viandes labellisées sont vendues dans des endroits bien séparés et identifiés. Le stockage des pièces sous label est fait dans un milieu clos bien identifié. Le travail des viandes labellisées n'est rigoureusement effectué qu'à un moment prédéterminé de la journée, ou de la semaine, et accepté par l'organisme certificateur. »

En ce qui concerne la viande non transformée, la coopérative PQA vend exclusivement dans des boucheries affiliées. Les boucheries ont toujours constitué le circuit de vente privilégié

³¹ Arrêté de l'exécutif régional Wallon du 23/12/1992

par la coopérative car elles correspondent le mieux à la philosophie de filière de qualité. La coopérative commercialise également auprès de grossistes et de la grande distribution, mais uniquement pour des produits transformés et pré-emballés.

Le prix pratiqué auprès des boucheries dépend des quantités achetées par celles-ci. Le prix par kilo de poids carcasse varie entre 2 et 2,25 Euros. La coopérative perçoit une marge moyenne qui varie entre 40 et 45 % du montant total d'achat aux producteurs.

Limiter le débouché principal aux boucheries constitue un frein majeur à l'augmentation de la production. En effet, leur débit est faible et leur nombre est en diminution. Afin d'augmenter son volume de production, la coopérative PQA va prochainement développer ses ventes vers le circuit de la grande distribution avec des produits transformés mais aussi de la viande fraîche pré-emballée. Ces produits ne feront cependant par référence à la coopérative PQA mais porteront simplement la mention « Porc Fermier ».

Les produits transformés - charcuteries, salaisons - représentent une part croissante du chiffre d'affaire de la coopérative. Inexistants avant 1999, ces produits représentent actuellement près de 20% du chiffre d'affaire. PQA souhaite que ce pourcentage progresse jusqu'à 50%. Les produits transformés présentent plusieurs avantages :

- la valeur ajoutée est plus importante que pour la viande fraîche,
- les produits transformés peuvent être aisément emballés et donc vendus dans le circuit de la grande distribution,
- grâce à une période de conservation plus longue, la transformation des produits facilite la logistique et le stockage.

Enfin, la coopérative commence à développer l'exportation. Elle valorise le porc sous l'appellation « Porc Fermier ». La demande introduite pour agréer son cahier des charges en tant qu'IGP serait pour la coopérative un meilleur garant de qualité à l'étranger puisque ce signe de qualité bénéficie d'une reconnaissance de l'Union Européenne.

2.4.7 Promotion

Pour ses produits, PQA met en avant l'appellation « Porc Fermier – Label de Qualité Wallon ». En plus de cette appellation, mais uniquement dans les boucheries affiliées, une promotion de la coopérative est présente via la mise à disposition de dépliants présentant l'entreprise et sa démarche.

PQA a pu également bénéficier d'une certaine promotion du Label de Qualité Wallon prise en charge par l'ex OPRAH.

En ce qui concerne les autres marchés (exportation et bientôt grande distribution), seule l'appellation « Porc Fermier » est apposée sur les produits.

2.4.8 Perspectives

La coopérative PQA a mis en place un système de prix élaboré qui tente de garantir un prix intéressant aux producteurs tout en assurant la viabilité financière de la coopérative. Ce système est possible grâce au fait que les producteurs décident eux-même du prix, que les coûts relatifs au fonctionnement de la coopérative sont réduits autant que possible et grâce à une bonne collaboration entre la coopérative et les détaillants. A priori, le succès de ce type d'organisation n'était pas garanti dans la mesure où l'intérêt à court terme des producteurs, c'est-à-dire un prix élevé, aurait pu prendre le dessus par rapport à l'intérêt à long terme de la coopérative. Celle-ci fonctionne et se développe cependant depuis plus de dix ans, ce qui montre qu'elle a réussi à surpasser l'intérêt à court terme.

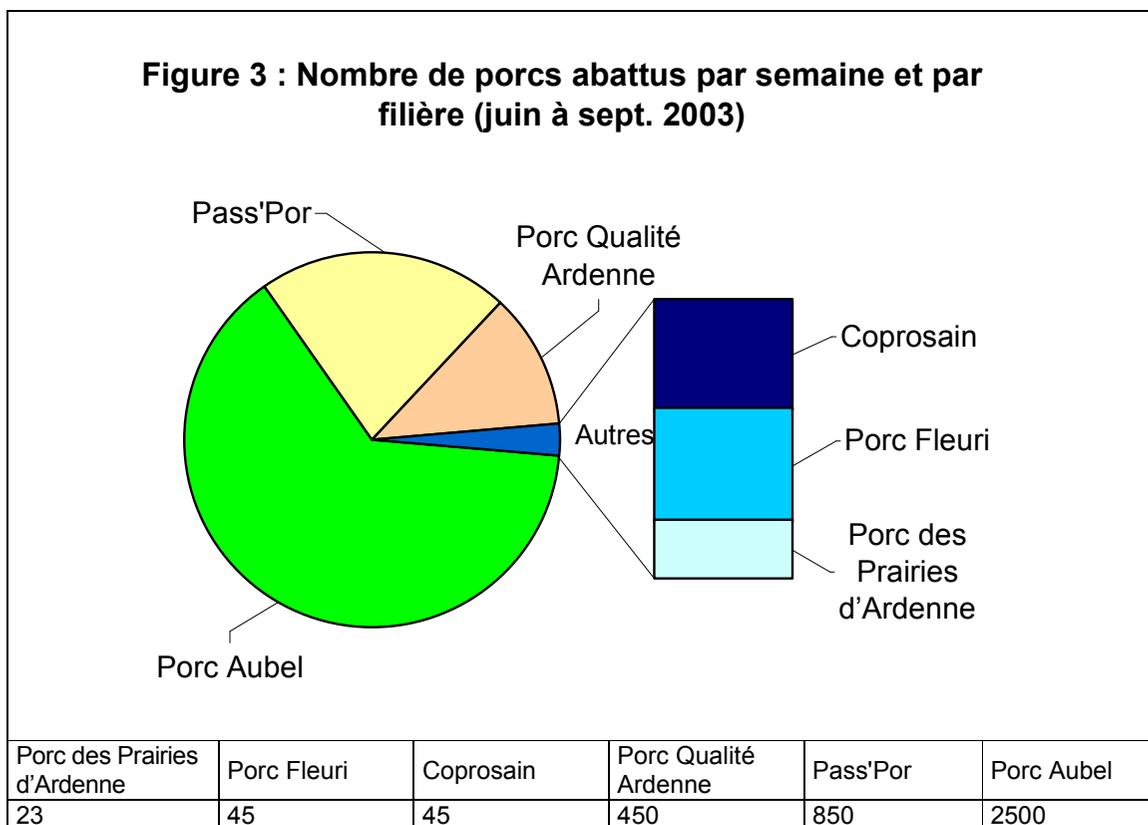
La coopérative PQA dispose actuellement d'un outil performant pouvant absorber une augmentation des volumes traités. Elle dispose de projets de développement commercial avec de nouveaux produits, de nouvelles filières et des perspectives de marchés supplémentaires. Etant donné le contexte actuel favorable à la qualité différenciée ainsi que la reconnaissance croissante de celle-ci, on peut raisonnablement penser que PQA pourra continuer à maintenir son développement.

Le danger pour une filière telle que PQA, où les critères de qualité sont contraignants et engendrent des coûts supplémentaires, réside dans la concurrence avec d'autres filières de qualité différenciée dont les critères sont moins contraignants. En effet, il peut être difficile pour le consommateur de juger des améliorations réellement apportées par les différentes filières. La concurrence entre filières de qualité différenciée est ambiguë et le travail réel accompli est difficile à mettre en évidence. Le Label de Qualité Wallon permettait jusqu'à présent de remédier partiellement à cette difficulté. Prochainement, la nouvelle marque collective wallonne, qui s'appliquera probablement à la majorité des filières de qualité différenciée, devrait également adopter des critères de production garantissant un niveau de qualité élevé. Si les critères retenus n'étaient pas suffisamment contraignants, une filière telle que PQA serait mise sur pied d'égalité avec d'autres filières aux critères moins contraignants (et donc avec des coûts de production plus faibles) et subirait par conséquent une concurrence difficilement soutenable. Il serait particulièrement contre-productif que la nouvelle marque collective wallonne incite des filières de qualité différenciée telles que PQA à baisser le niveau d'exigence de leurs critères de production.

2.5 Analyse

La tableau 9 à la fin de cette section résume les principales caractéristiques propres à chaque filière de qualité différenciée pour le secteur porcin en Région wallonne.

La figure 3 donne un aperçu de l'importance relative des six filières encore en activité en 2003. On y aperçoit une forte disparité entre les différentes filières : la différence de volume de production atteint un facteur 100 entre la plus petite et la plus grande filière !



Elaboré par les auteurs, 2003

Au sein de cet ensemble hétérogène, deux orientations peuvent être dégagées.

1. Les démarches issues de grands groupes, Detry et Goemaere, visent une production à grande échelle. Les filières que ces deux groupes ont développées atteignent des volumes de production très importants. L'objectif poursuivi est essentiellement d'ordre commercial. Quelques éléments sont représentatifs de ce fait : la viande Pass'por commercialisée par Goemaere est vendue en dessous du prix du marché pour se développer tandis que le groupe Detry n'a réalisé aucune promotion et n'a d'ailleurs pas enregistré de marque pour sa filière. Pour ces deux filières, le nombre moyen de porcs produits annuellement par producteur est relativement élevé et dépasse le millier.

2. Les quatre autres filières, de tailles moins importantes, visent des niches commerciales plus restreintes. Les volumes commercialisés restent en général modestes, excepté pour la coopérative PQA qui, grâce à sa spécialisation et à son ancienneté, a pu atteindre un volume plus important que les trois autres filières. Souvent, on assiste à la création de nouvelles filières, inexistantes auparavant (PQA, Coprosain, Porc Fleuri et dans une certaine mesure le Porc des Prairies d'Ardenne). Pour ces quatre filières, le nombre moyen de porcs produits annuellement par producteur ne dépasse pas 500, soit moins de la moitié des deux autres filières plus importantes décrites plus haut (Goemaere et Detry). Cette comparaison reflète une différence manifeste dans le caractère des exploitations de ces deux catégories de filières : les petites filières regroupent des producteurs qui produisent en petites quantités alors que les grandes filières regroupent des producteurs qui produisent en plus grandes quantités.

2.5.1 Les facteurs d'influence de la qualité de la viande

Les facteurs qui influencent positivement la qualité de la viande sont complexe à déterminer et ont fait l'objet de nombreuses études. Selon Wavreille (2003), certains facteurs sont relativement bien connus, tels que des gènes déterminés, la mise à jeun, le temps d'attente en abattoir. Ces facteurs ont été optimisés et font l'objet de normes dans la plupart des cahiers des charges des filières de qualité différenciée. Cependant, en ce qui concerne deux éléments cruciaux, le mode d'élevage et l'alimentation, peu de conclusions définitives ont été dégagées.

Les études scientifiques portant sur le mode d'élevage - caillebotis, litière, plein air - aboutissent à des résultats assez contradictoires en ce qui concerne l'influence de ce facteur sur la qualité de la viande. Il en va de même pour les tests hédoniques réalisés par la grande distribution. Les choix opérés en matière de mode d'élevage peuvent donc difficilement être mis en relation directe avec la qualité de la viande. Ce sont dès lors d'autres considérations qui influencent le choix du mode d'élevage : bien-être animal, éthique, respect de l'environnement, etc.

Contrairement à ce que l'on pourrait penser, les études scientifiques apportent également peu de réponses sur le lien entre l'alimentation et la qualité organoleptique de la viande. Par contre, la qualité *hygiénique* de la viande dépend bien entendu de la qualité et des contrôles sur l'alimentation animale. L'aspect sécurité alimentaire est ici très important. Le choix de l'alimentation peut aussi être guidé par le souci de valoriser les aliments produits dans l'exploitation ou dans la région.

2.5.2 Cahier des charges

Récemment, afin de contribuer à la dynamique d'émergence de filières de qualité différenciée, l'asbl Filière Porcine Wallonne a initié une démarche de concertation, appelée « Démarche Qualité », avec les différents acteurs du secteur porcin. Ceux-ci se sont réunis au sein d'un « conseil scientifique et technique ». L'objectif est de contribuer au développement de la production porcine en Wallonie en intégrant les critères de développement durable. Cette démarche a abouti à l'élaboration d'une série de recommandations pour une production de qualité. Ces recommandations ont ensuite servi à l'établissement d'une liste de critères

minimaux qui serviront de base pour l'agrément des cahiers des charges repris dans la nouvelle marque collective wallonne.

Les principaux critères retenus sont résumés ci dessous :

- génétique : animaux résistants au stress ;
- type d'agriculture : grandeur de l'exploitation et nombre de personnes y travaillant ;
- type d'exploitation : lien entre les phases d'élevage et d'engraissement ;
- logement : luminosité ;
- liste positive d'aliments autorisés, aliments « OGM contrôlés » ;
- traitements médicamenteux : limitation des traitements préventifs systématiques ;
- transport : séparation des lots pendant la mise à jeun, le transport et l'attente à l'abattoir ;
- conditions d'abattage ;
- plan de contrôle ;
- garantie d'une plus-value payée aux producteurs ;
- communication des caractéristiques spécifiques du produit.

Les notions de bien-être animal et de respect de l'environnement n'ont pas été retenues.

Les cahiers des charges définissent des modes de production. Il nous semble important que les filières de qualité différenciée soient basées sur des cahiers des charges qui décrivent de manière précise les aspects par lesquels elles se distinguent des filières classiques. Ceci est particulièrement d'application dans le cas de la production porcine, où une différenciation par le goût est difficile à obtenir. Pour pouvoir proposer un produit différencié, il est donc indispensable que les critères repris ci-dessus soit suffisamment rigoureux et restrictifs. La crédibilité de la qualité différenciée en dépend.

2.5.3 Contrôle

Il apparaît que la plupart des filières étudiées marquent une préférence pour un contrôle effectué en interne. Cependant, les recommandations données par le groupe de travail sur les filières de qualité différenciée dans le domaine porcin ainsi que la communication des futurs critères nécessaires à l'octroi de la nouvelle marque collective wallonne ont amené certaines filières à faire appel à un organisme de contrôle indépendant. Nous pensons que c'est une évolution positive, gage d'une plus grande transparence indispensable à la démarche de qualité différenciée.

Quant aux cahiers des charges, ils sont généralement complets, c'est-à-dire que les critères de production sont détaillés et précis, et sont disponibles. Ceci constitue également un point positif.

2.5.4 Qualité différenciée ou qualité contrôlée ?

La qualité différenciée dans le secteur porcin nous amène à faire une distinction entre deux catégories de produits :

- Des produits de qualité « différenciée » destinés à un marché de niche, vendus en petites quantités : le Porc Fleuri par exemple. Ces produits doivent se différencier nettement des produits conventionnels et font appel à des notions telles que « produit fermier », bien-être animal, etc. Leur prix est généralement nettement plus élevé que les produits standards.
- Des produits de qualité « contrôlée » qui sont vendus à grande échelle : le porc Certus par exemple. Ces produits offrent des garanties supplémentaires en termes de traçabilité, de contrôle des exploitations, d'analyses des résidus de substances interdites dans les viandes, etc. Ces produits sont vendus à des prix légèrement plus élevés que les produits standards.

La limite entre ces deux catégories n'est pas toujours nette. Cependant, encore une fois pour une question de crédibilité, il nous paraît indispensable d'établir cette distinction. En Région wallonne, il appartiendra à la nouvelle marque collective Eqwalis de prendre en compte cet élément. En France par exemple, on distingue :

- le Label Rouge qui est un produit de qualité différenciée ;
- la *Certification de Conformité* qui atteste que le produit répond à une série de normes, moins restrictives.

2.5.5 Provenance des porcs

Notamment parce que la production porcine est peu développée en Région wallonne, certaines filières de qualité différenciée étudiées s'approvisionnent en partie chez des éleveurs établis en Région flamande. Seules des filières dont les volumes de production restent modestes travaillent exclusivement avec des éleveurs établis en Région wallonne. Il s'agit des filières Coprosain et PQA - qui utilisent le Label de Qualité Wallon - dont l'aire de production est limitée à la Région wallonne, de la filière du Porc des Prairies d'Ardenne, dont l'aire de production est limitée à une partie du territoire wallon, et de la filière Porc Fleuri.

On peut s'interroger tant sur la pertinence commerciale que sur la motivation politique de limiter l'aire de production de ces filières aux seuls éleveurs établis en Région wallonne. Il apparaît toutefois que les éleveurs établis en Région flamande sont très dynamiques et souvent intéressés à rentrer dans des filières wallonnes de qualité, même avec des critères de production restrictifs. Si l'on veut que les filières wallonnes de qualité différenciée stimulent effectivement l'élevage porcin en Région wallonne, il est peut-être intéressant de maintenir un mécanisme permettant de garantir une proportion minimale de production issue de la Région wallonne dans ces filières de qualité.

2.5.6 Innovations et dynamique de filière

Le secteur porcin a connu de profondes transformations pour devenir intensif et compétitif. Dans ce type d'exploitations très professionnalisées, on observe que des innovations telles qu'une litière paillée, un parcours extérieur, une race rustique sont souvent perçues comme des « retours en arrière ». Il est par exemple symptomatique de constater que les producteurs qui ont accepté de se lancer dans la production de porc plein air sont tous des exploitants qui

ne produisaient pas de porcs auparavant. De même, les filières qui limitent l'utilisation de caillebotis sont celles pour lesquelles la taille moyenne des exploitations est la plus faible.

Il nous semble, par conséquent, que les producteurs les plus susceptibles de s'orienter vers des modes d'élevage « alternatifs » sont ceux dont le degré de spécialisation dans le secteur porcin est resté plutôt faible. Cet élément est intéressant puisque les filières émergentes telles que la filière Porc Fleuri et la coopérative PQA s'adressent justement à ce type d'exploitants. Nous pensons donc que l'émergence de ces filières de qualité différenciée est une opportunité intéressante pour eux. Ces filières devront leur permettre de développer et de valoriser leur activité de production porcine en ayant recours à des marchés spécifiques et rentables, capables de rémunérer les coûts supplémentaires inhérents à ces élevages de petite dimension et de grande qualité.

Ce développement n'est évidemment possible que si les intérêts spécifiques de ces producteurs convergent et sont pris en compte. C'est apparemment le cas ici : la filière permet à des producteurs souvent peu spécialisés au départ de constituer un projet commercial qui correspond à leur structure de production.

2.5.7 Commercialisation

La commercialisation des produits issus de filières de qualité différenciée est une étape cruciale car elle doit permettre, grâce à un prix au détail supérieur à la moyenne, d'octroyer aux producteurs un prix qui compense les coûts supplémentaires propres à ce type de production. Les primes octroyées par les filières aux producteurs donnent une idée des possibilités de rémunérations supplémentaires dégagées par chaque filière mais doivent toutefois être relativisées car les coûts supplémentaires encourus par les producteurs peuvent être très variables et dépendent de nombreux facteurs : exigences du cahier des charges, type d'exploitation, indice utilisé pour la détermination des prix, etc.

Différentes options ont été adoptées par les filières. La coopérative Coprosain commercialise via son propre réseau de vente, la coopérative PQA et la filière Cerevian visent le marché des boucheries, les autres commercialisent auprès de la grande distribution, via les centrales d'achats ou éventuellement directement chez des franchisés.

Cependant, quelle que soit l'option choisie, à l'exception de la coopérative Coprosain, le marché de la grande distribution apparaît difficilement contournable pour écouler au moins une partie de la production. En effet, même les filières qui privilégient le marché des boucheries se tournent vers la grande distribution afin de pouvoir augmenter leur volume de production. Rappelons qu'une des causes principales de l'échec de la filière « Porc des Prairies d'Ardenne » fut l'impossibilité d'obtenir un débouché auprès de la grande distribution et que les éleveurs de cette filière ont pu reconstituer un circuit de vente grâce à l'offre d'un distributeur intéressé.

Dans les cas où le recours à la grande distribution s'avère nécessaire pour assurer la viabilité économique d'une filière, il appartient à celle-ci de négocier et obtenir des conditions favorables. Pour cela, il est important d'éviter une trop forte dépendance vis-à-vis d'un seul

distributeur, en développant par exemple plusieurs circuits de commercialisation parallèles. De même, il paraît intéressant et possible de négocier l'achat de la totalité des morceaux issus des carcasses et non des seuls morceaux nobles. Ceci permet d'éviter de devoir vendre les bas morceaux au prix du marché.

2.5.8 L'importance des produits transformés

La viande porcine comporte la particularité de pouvoir être transformée en de multiples produits transformés : charcuteries et salaisons. Etant donné la difficulté d'obtenir une viande aux qualités organoleptiques différentes reconnaissables par les consommateurs, les filières de qualité se sont souvent tournées vers la fabrication de produits transformés. En effet, lorsque ces produits sont de bonne qualité, ils peuvent constituer des produits phares, reconnus et appréciés par les consommateurs. Ils constituent de ce fait un outil de promotion pour la viande à l'état frais de la même marque. Cette stratégie est adoptée par la plupart des petites filières étudiées : Coprosain, PQA, Porc des Prairies d'Ardenne et bientôt le Porc Fleuri.

En outre, comme mentionné dans la section relative à la filière PQA, les charcuteries et salaisons peuvent apporter des avantages supplémentaires :

- une valeur ajoutée plus importante ;
- une gestion des stocks plus flexible grâce à une conservation de plus longue durée ;
- de meilleures possibilités de vente en grandes surfaces.

2.5.9 La problématique de l'accès au Fonds d'Investissement Agricole

Jusque récemment, toute aide à la production porcine était interdite par l'Union Européenne, sauf en cas de non accroissement du nombre de places de porcs pour une même exploitation. Cependant, la Région wallonne a obtenu la possibilité que le Fonds d'Investissement Agricole (FIA) intervienne dans les cas où les exploitations porcines produisent dans le cadre de filières de qualité différenciée³². L'aide peut dans ce cas être octroyée pour une augmentation de la capacité des porcheries. Par filière de qualité différenciée, il faut entendre l'agriculture biologique, le label de Qualité Wallon « Porc Fermier », les produits bénéficiant d'appellations d'origine, mais également toute filière de qualité différenciée dont le cahier des charges serait agréé par le Ministère wallon de l'agriculture³³.

Cette opportunité est intéressante pour les producteurs de porcs. Cependant, il faut veiller à ce que cette possibilité, qui constitue un enjeu important et un attrait pour ceux qui souhaitent investir dans ce domaine, ne biaise la détermination des critères de sélection de la qualité différenciée pour l'attribution de la nouvelle marque collective wallonne. En effet, étant donné le lien avec l'obtention du FIA, certains acteurs pourraient être tentés d'obtenir un assouplissement des critères d'attribution de la nouvelle marque collective wallonne afin que le FIA puisse être accordé à un grand nombre d'agriculteurs. Une telle option mènerait inévitablement au discrédit de cette marque.

³² Arrêté du Gouvernement wallon du 26/10/2000

³³ Situation de la filière porcine wallonne, Laurence Lambert, 2001

2.5.10 Amélioration des relations avec les riverains

Les filières de qualité différenciée accordent de l'importance au respect de l'environnement. Cela se traduit par des mesures telles que des concentrations maximales en ammoniacque dans les porcheries, une diminution de la densité maximale des porcs, des aliments à faible teneur en phosphore, etc. Ceci doit permettre aux porcheries de générer moins de nuisances.

Lorsque c'est le cas, cela peut améliorer l'acceptation des exploitations porcines par les riverains et de ce fait contribuer au développement du secteur. En effet, les problèmes de riverains constituent actuellement un frein majeur pour la création de nouvelles porcheries.

2.5.11 Conclusions pour le secteur porcin

En conclusion, nous pensons que l'émergence de filières de qualité différenciée peut contribuer à promouvoir la production de porcs en Région wallonne. En effet, elles présentent une grande diversité, tant dans le type d'exploitations auxquelles elles s'adressent que dans les segments de marché qu'elles visent. Cela permet aux producteurs de s'intégrer dans une filière qui leur convient, tant pour ceux qui gèrent une exploitation relativement artisanale et de petite dimension que ceux qui gèrent une exploitation intensive ou de grande dimension. Le regroupement d'exploitations semblables permet d'initier des dynamiques de filière propres à conquérir des segments bien ciblés du marché du porc : boucheries travaillant exclusivement avec du porc fermier, filières de qualité contrôlée dans les supermarchés, porc plein air, etc.

Pour pouvoir contribuer efficacement au développement des filières de qualité différenciée dans le secteur porcin, la nouvelle marque collective wallonne devra tenir compte des différences en termes de niveau de qualité entre les différentes filières et en informer les consommateurs. Il faudra toutefois limiter le nombre de niveaux de qualité à deux ou trois pour ne pas devenir incompréhensible auprès des consommateurs. Par ailleurs, il faudra veiller à ce que le niveau minimal des cahiers des charges qui bénéficieront de cette marque se différencie de manière conséquente de la production conventionnelle, sans quoi la notion de qualité différenciée perd son sens, de même que la marque collective.

Tableau 9 : Caractéristiques des filières de qualité différenciée en production porcine

Filière :	PQA	Corposain	Cobelvian	Porc des Prairies d'Ardenne	Porc Fleuri	Coop'pass	Promobel
Statut	SCRL	SCRL	SCRL	SA	Association de fait	SCRL	SA Detry et asbl Promobel
Marque	PQA	Coprosain	Cerevian	Porcs des Prairies d'Ardennes	Vert-Bocage / Porc Fleuri	Pass'por	Porc Aubel
Label officiel/marque privée	Porc Fermier	Porc Fermier	-	-	-	-	-
Début de commercialisation	1989	1976	1999-2000	1999-2003	2000	2001	1995
Objectifs de mise en place de la filière	Développement de la production de porcs fermier (LQW)	Développement d'une agriculture durable, familiale, et saine	Projet économique, confiance du consommateur	Alimenter l'abattoir, développement du porc plein air	Développer la production de porcs en RW, préserver la race	Projet économique développer la production de porcs en RW	En réponse à une demande des clients (grande distribution)
Elaboration de la filiere	CER Marloie avec fermiers et boucher	Producteurs	Coopérative, fournisseur d'aliments	SA Porc des Prairies d'Ardenne	Ulg et FUSAGx	CERVA, Goemaere, et éleveurs	SA Detry
Abattoir associé	Marquet à Fléron	Abattoir communal de Ath	Marquet à Fléron	Appartient à la société (faible capacité)	Aubel et Charleroi	Goemaere	Abattoir communal d'Aubel
Fournisseur d'aliments	SCAR et Qwartes	Si possible produits dans la ferme	SCAR	Talbot	Moulin Hick (Val Dieu)		Carnipor (Detry)
Organisme de contrôle	Promag	Promag	Proceviq	Auto-contrôle	Proceviq	Contrôle interne	Proceviq (depuis 2002)
Principaux acheteurs	Boucheries	Magasins propres et marchés	(boucheries)	Boucherie propre	Grandes et moyennes surfaces	Grandes et moyennes surfaces	Grandes et moyennes surfaces
Nombre de porcs abattus / semaine (2003)	450	45	(12 en 1999-2000)	23	45	850	2500
Moyenne porcs/ producteur/an	54	11	3	11	18	32	95
Mode de détermination du prix au producteur	433	Env. 212	Env. 208	109	130	1381	1368
Différence de prix avec un prix de réf.* (en %)	Prix fixé	Prix varie dans des limites fixes	Prix du marché majoré	Prix fixé par an	Prix du marché majoré	Prix du marché majoré	Prix du marché majoré
	+ 7	+ 36	Pas commercialisé actuellement	+ 64	+ 12	- 15	Commercialisé sous d'autres marques

Elaboré par les auteurs, 2003

* Prix de vente moyen à la consommation en Belgique, Administration du Commerce du Ministère des Affaires Economiques, prix référencé au premier janvier 2003

3 Le secteur de la viande bovine

Les filières de qualité différenciée dans le secteur de la viande bovine se distinguent des deux autres secteurs abordés, le poulet de chair et le porc. En effet, les filières qui sont apparues sont majoritairement des filières mises en place par le secteur de la distribution. Les cahiers des charges sont fort similaires d'un distributeur à l'autre. Nous avons donc pris l'option de ne pas décrire chacune de ces filières mais d'explorer trois cas particuliers :

- l'expérience du Blanc-Bleu-Fermier,
- la description et l'analyse de la mise en place d'une filière par un distributeur : la filière Promeat du groupe Mestdagh,
- la description d'une filière récente, la Bleue des Prés, une des seules filières à se distinguer des filières mises en place par les distributeurs.

3.1 Eléments marquants du secteur de la viande bovine

En parallèle à la mise en œuvre de la Politique Agricole Commune (PAC), les exploitations agricoles se sont de plus en plus spécialisées. La demande de viande bovine a également augmenté. L'élevage à seule fin de produire de la viande s'est développé, notamment avec la sélection d'animaux très viandeux, dont la race Blanc-Bleu-Belge (BBB) qui s'est généralisée en Belgique. En 2001, le cheptel bovin belge constitué de 1 510 000 animaux se compose surtout de vaches laitières et de vaches allaitantes ainsi que de jeunes animaux de remplacement. Le nombre de vaches allaitantes est passé de 102 000 en 1980 à 322 000 en 2001. Comptant 906 000 animaux et représentant 60 % du cheptel bovin en 2001, la race BBB domine le troupeau viandeux en Belgique. D'autres races utilisées pour la production de viande sont également recensées : la Charolaise, la Limousine, la Blonde d'aquitaine, etc, mais leur nombre est relativement faible (CSWAAA, 2001).

En 1998, le Région wallonne a tué 22,6 % du nombre total de bovins abattus en Belgique (INS, 2003). Par contre, pour les gros bovins (bœufs et taureaux), plus de la moitié sont abattus en Région wallonne. En effet, peu de vaches et de veaux sont engraisés en Wallonie. La Flandre a toujours privilégié l'engraissement plutôt que l'élevage. Ce mode de production lui permet de valoriser au mieux ses cultures dans l'alimentation des bêtes à l'engraissement tandis qu'une grande partie de la Wallonie met en valeur les herbages par l'élevage (CSWAAA, 2001).

La part de la viande bovine dans le budget consacré aux viandes consommées en Belgique est en légère diminution, passant de 29 % en 1992 à 25 % en 2002 (GFK Belgium, 2003).

3.2 Description et analyse de trois filières viande bovine

3.2.1 L'expérience du label officiel « Blanc Bleu Fermier³⁴ »

Origine et création de la filière

Le label officiel « Blanc-Bleu-Fermier » prend ses origines avec la création en 1989 de la filière de qualité différenciée privée « Label Ardenne ». Cette filière a bénéficié de l'appui des premiers programmes européens pour les zones « en retard de développement ». Un des objectifs de cette filière consistait à encourager les éleveurs du Sud-Est de la Belgique à engraisser eux-mêmes leurs animaux parce que la phase d'engraissement était réalisée en grande partie dans des ateliers spécialisés dans le Nord du pays. La rédaction du cahier des charges fut basée sur une adaptation par l'asbl Promag du cahier des charges du Label Rouge Français « Charolais du Centre ». Ce cahier de charges était cependant moins restrictif que son homologue français mais comprenait tout de même des critères liant la production au sol et donc au terroir par un mode d'engraissement basé sur un passage en prairie, autorisant un maximum de 3 unités de gros bétail (UGB) par hectare. Le cahier des charges interdisait l'utilisation d'hormones qui étaient à cette époque très présents dans les médias. Cette interdiction est devenue prédominante dans le projet Blanc Bleu Fermier et a pris le dessus par rapport aux considérations de produit de qualité supérieure et de production liée au terroir.

Fin 1992, le Label de Qualité Wallon « Blanc-Bleu-Fermier » est créé. Il est rédigé sur base du cahier des charges de la filière « Label Ardenne » mais étend l'aire de production à toute la Région wallonne. Cependant, le lien de la production au sol est supprimé en faveur d'un plafonnement de la production à 200 bêtes par exploitation, autorisant ainsi le recours à des ateliers d'engraissement spécialisés, non liés au sol.

Fonctionnement

Le Label de Qualité Wallon « Blanc-Bleu-Fermier » est un label officiel reconnu et protégé par les pouvoirs publics wallons. Il est le premier des quatre Labels de Qualité Wallon à être créé. Il permet à des filières existantes d'adhérer au cahier des charges et de faire certifier leur production. Ces filières peuvent dès lors apposer un sigle reconnaissable et standardisé sur leurs produits et bénéficient d'une promotion générique effectuée par les pouvoirs publics.

Plusieurs filières existantes se sont inscrites dans cette démarche de production sous label officiel. Elles ont cherché des engraisseurs prêts à produire sous le cahier des charges de ce label. Ces engraisseurs doivent respecter des clauses relatives à l'alimentation, à l'usage de substances médicamenteuses, au logement des animaux, au transport. Une fiche d'identification accompagne les animaux certifiés.

Dans un premier temps, il y a eu une certaine confusion. Fréquemment, les éleveurs étaient peu informés du contenu du cahier des charges, en particulier en ce qui concerne l'alimentation animale. Cette situation était d'autant plus confuse que de nombreux producteurs d'aliments ont participé à l'opération, dont certains s'étaient engagés dans la démarche de manière superficielle, sans mettre en place les conditions nécessaires à une bonne application du cahier des charges. L'implication des producteurs d'aliments pour bétail

³⁴ Sur base des éléments de l'enquête et de l'analyse de Pierre Stassart dans « Du savoir aux saveurs », Fondation Universitaire Luxembourgeoise, 1999.

est en effet primordiale dans le processus. Par la suite, la situation s'est améliorée grâce à une meilleure coordination des acteurs, sous l'impulsion des organismes de contrôle notamment. De plus, certains producteurs d'aliments peu impliqués ont peu à peu quitté la filière.

Les scandales liés à l'utilisation des hormones ont contribué au succès de ce label Blanc Bleu Fermier qui s'est relativement bien développé jusqu'en 1996. De nombreuses filières existantes se sont intégrées à la démarche. Elles étaient regroupées au sein de l'asbl Boviquel qui a compté jusqu'à 12 filières différentes utilisant le label officiel.

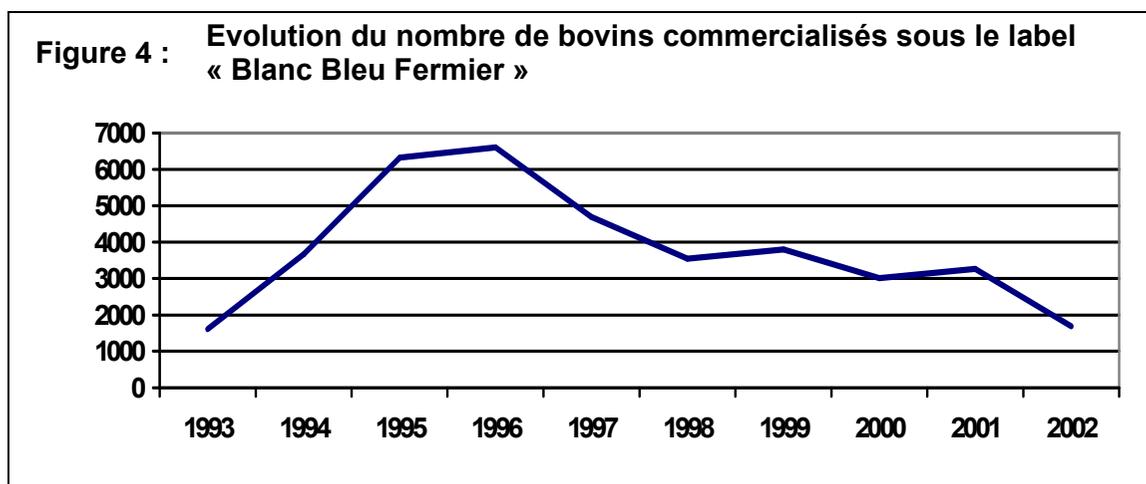
Cahier des charges, contrôle

Le cahier des charges s'applique aux trois derniers mois de vie de l'animal. Il inclut notamment l'interdiction totale des hormones même à titre thérapeutique.

Deux organismes de certification sont agréés pour effectuer le contrôle : Promag et Procerviq.

Prix, coûts, quantités commercialisées

Porté dans un premier temps par les scandales liés aux hormones, le label « Blanc Bleu Fermier » progresse rapidement jusqu'en 1996. Ensuite, il régresse au profit des filières développées par la grande distribution. Malgré un sursaut en 1999 suite à la crise de la dioxine, le label a continué son déclin pour ne plus représenter en 2002 qu'un millier d'animaux certifiés pour plus de 6000 en 1995 et 1996 (voir figure 4).



Sources : Ministère de l'Agriculture et organismes de certification, 2003

Commercialisation, stratégie

La commercialisation du « Blanc Bleu Fermier » a été orientée vers le marché des boucheries. Tout comme celui du « Porc Fermier », le cahier des charges impose aux détaillants, principalement des boucheries, l'exclusivité sur les points de vente. Quelques enseignes de grande et moyenne distributions ont également participé à la commercialisation du « Blanc Bleu Fermier ».

Les pouvoirs publics ont organisé, via l'ONDAH et ensuite l'ORPAH, des campagnes de promotion afin de faire connaître le label par les consommateurs et ont distribué aux détaillants du matériel de promotion à utiliser dans les points de vente. Les moyens alloués à cette promotion sont cependant restés relativement faibles. Seule la campagne financée par l'Union Européenne dans le cadre du Bœuf Européen de Qualité (BEQ) a permis d'apporter des moyens plus conséquents. Lorsque le programme est arrivé à terme, les subsides destinés à la promotion du « Blanc Bleu Fermier » sont toutefois devenus très faibles.

Un logo spécifique au « Blanc Bleu Fermier » fut créé. Ce logo était apposé à côté du sigle du Label de Qualité Wallon. En outre, les campagnes financées dans le cadre du BEQ imposaient l'apposition d'un sigle supplémentaire. Enfin, le nom de la filière apparaissait généralement aussi sur l'étiquette. Il pouvait donc y avoir jusqu'à quatre signes différents sur le produit, ce qui a posé des problèmes de lisibilité pour le consommateur.

Conclusions, perspectives

Le label « Blanc Bleu Fermier » représente un intérêt car il s'agit d'une marque collective reconnue par les pouvoirs publics. Il garantit une surveillance de la part de l'Etat ainsi que la transparence du système, notamment en ce qui concerne le contenu du cahier des charges.

Etant donné qu'il s'agit d'une marque collective, cela permet à de petites filières de bénéficier d'un signe de qualité et d'une certaine promotion sans passer par les opérateurs de la grande distribution. Actuellement, le « Blanc Bleu Fermier » est encore utilisé par quelques petites filières en Région wallonne.

Cependant, le label « Blanc Bleu Fermier » n'est pas arrivé à sélectionner un produit réellement différencié. La viande ne présente pas de caractéristiques différentes en raison, d'une part, de la difficulté d'influencer les qualités organoleptiques de la viande bovine et, d'autre part, du fait que la race utilisée, le Blanc Bleu Belge, est celle de la majeure partie du cheptel viandeux de notre pays. Quant au projet initial du « Label Ardenne » de différencier la filière par un mode d'élevage différent, lié au sol, il a été entre-temps abandonné. Les acteurs à l'origine du label « Blanc Bleu Fermier », c'est-à-dire les pouvoirs publics et les représentants du secteur, n'ont pas souhaité remettre en question le mode de production intensif.

Plusieurs facteurs contribuent au déclin du label « Blanc Bleu Fermier » dès 1996 :

- Le Label de Qualité Wallon vise principalement le marché des boucheries. Or, ce marché est en déclin, la part de la viande vendue en grandes surfaces est en constante augmentation par rapport à celle vendue par les boucheries. De nombreuses boucheries qui avaient opté pour le Label de Qualité Wallon ont fermé depuis lors.
- Certaines enseignes de la grande distribution avaient tout de même choisi le label « Blanc Bleu Fermier », notamment le Groupe Cora et Nopri. Mais ces enseignes ont par la suite créé leur propre filière de qualité et ont, par conséquent, abandonné le label wallon.
- De nombreuses autres filières « de qualité » sont apparues à l'initiative des enseignes de la grande distribution. Or, le label « Blanc Bleu Fermier » n'a pas développé de politique de communication visant à se démarquer par rapport à ces nouvelles filières. Il n'a pas non plus fait évoluer son cahier des charges pour s'en différencier. Il a donc subi de plein fouet leur concurrence, d'autant plus que ces nouvelles filières ont bénéficié de moyens importants de promotion de la part des enseignes qui les ont créées.

- Enfin, la promotion réalisée par les pouvoirs publics n'a pas été suffisante et a été irrégulière dans le temps. De plus, la multiplication et les changements de sigles ainsi que le manque de coordination dans la manière de les utiliser ont introduit une certaine confusion parmi les consommateurs.

3.2.2 Analyse de la mise en place d'une filière : exemple de la filière Promeat du groupe Mestdagh

Cette section a pour objectif de décrire la création et le fonctionnement d'une filière de qualité différenciée mise en place par un distributeur.

Origine et création de la filière

En 1994, le groupe Mestdagh décide de constituer une filière de qualité différenciée. Deux objectifs sont poursuivis au travers de cette initiative :

- rassurer les consommateurs face à la dégradation de l'image de la viande bovine, suite aux scandales liés aux hormones notamment, en proposant un produit de qualité contrôlée ;
- fournir une viande homogène et de bonne qualité.

En effet, l'état fédéral dispose de peu de moyens pour effectuer les contrôles dont il a la responsabilité et les consommateurs sont inquiets face aux scandales de la viande bovine.

Un cahier des charge est élaboré par Mestdagh, il est d'application à trois niveaux :

- les engraisseurs ;
- les grossistes ;
- le distributeur.

Ce cahier des charges reprend les normes légales, ainsi qu'une série de critères supplémentaires. Un organisme de contrôle indépendant est chargé d'en vérifier la bonne application des critères.

Dès 1995, le groupe Mestdagh a entamé la mise en place de sa filière de qualité, appelée « Promeat ». Le groupe a ensuite attendu trois ans avant d'en faire la promotion, afin que le système soit maîtrisé et fonctionne correctement.

Fonctionnement

Comme pour les autres filières de viande bovine en Belgique, la race utilisée est le Blanc-Bleu-Belge.

Le groupe Mestdagh fait reposer le fonctionnement de sa filière sur deux acteurs principaux :

- L'organisme de contrôle, chargé de vérifier le respect des clauses du cahier des charges, des producteurs aux distributeurs. Le rôle de l'organisme de contrôle est primordial étant donné que l'objectif principal de la filière consiste à renforcer le contrôles des normes, en particulier l'absence d'utilisation de substances interdites.
- Les chevillards qui fournissent la filière. Le gestionnaire de la filière du Groupe Mestdagh rencontre ceux-ci chaque semaine. C'est via l'intermédiaire des chevillards que ce gestionnaire peut se tenir au courant de l'évolution de la production et de la

situation dans les exploitations. C'est à eux qu'il peut faire des recommandations et influencer le fonctionnement de l'amont de la filière.

Les engraisseurs constituent également un maillon important de la filière mais le Groupe Mestdagh n'a pas de contact direct avec ceux-ci. Le choix et le suivi des engraisseurs incombent aux chevillards. Ceux-ci peuvent s'approvisionner auprès d'un nombre limité d'exploitations, suivant un système de quotas. C'est-à-dire qu'un chevillard, en fonction de la quantité de bovins qu'il livre annuellement au Groupe Mestdagh, se voit attribuer un nombre maximum d'exploitations auprès desquelles il peut se fournir. Ces quotas sont destinés à limiter le nombre et la dispersion des exploitations qui travaillent avec le Groupe Mestdagh et, par conséquent, à faciliter la traçabilité et le contrôle. Le Groupe Mestdagh travaille avec 800 exploitations qui livrent en moyenne six bovins par année. Bien entendu, ces exploitations fournissent également d'autres filières.

Le suivi des engraisseurs, notamment pour la communication des normes à respecter, est pris en charge par les chevillards et l'organisme de contrôle.

Cahier des charges, contrôle

Le cahier des charges s'applique aux trois derniers mois de la vie des bovins. Il porte principalement sur le respect des normes légales en vigueur ainsi que certains aspects complémentaires dont la limite de l'âge d'abattage fixée à 19 mois. Cet âge fort jeune a pour but d'obtenir une viande tendre et de qualité homogène.

Le Groupe Mestdagh ne souhaite cependant pas diffuser le contenu exact de son cahier des charges.

Prix, coûts, quantités commercialisées

Environ 5000 bovins sont commercialisés chaque année par la filière Promeat. Etant donné que 800 engraisseurs travaillent avec cette filière, cela représente en moyenne un peu plus de six bovins par engraisseur et par an.

Une part importante des bovins inscrits dans la filière Promeat n'est pas commercialisée dans cette filière. En effet, les bovins en phase d'engraissement sont régulièrement inscrits et contrôlés simultanément dans plusieurs filières de qualité (Carrefour, Meritus etc.). Afin de pouvoir obtenir un nombre suffisant de bovins, le Groupe Mestdagh doit inscrire un nombre élevé de bovins dans sa filière, mais seule une partie de ces animaux inscrits et contrôlés sera effectivement commercialisée dans la filière Promeat.

Avant que les prix n'évoluent à la hausse, la filière Promeat offrait aux chevillards un prix plus élevé que celui du marché. Le prix du marché était évalué à partir des informations du responsable de la filière. La plus-value s'élevait à 0,175 Eurocents par kilo de poids carcasse. Le Groupe Mestdagh demandait aux chevillards de répercuter cet avantage auprès des engraisseurs. Il est cependant difficile de vérifier si les engraisseurs bénéficiaient effectivement de cette plus-value car les chevillards ne pratiquent pas de marge fixe.

La hausse récente des prix de la viande bovine ne permet plus au Groupe Mestdagh de pratiquer ce système de plus-value.

Ces quelques éléments sont représentatifs de la difficulté de rémunérer un effort de production supplémentaire lorsque la filière comporte des intermédiaires dont les prix ne suivent pas un indice mais sont négociés.

Commercialisation, stratégie

Le Groupe Mestdagh a pris l'option de présenter dans ses magasins exclusivement de la viande bovine issue de sa propre filière de qualité. Il s'agit donc d'une stratégie particulière qui ne vise pas à segmenter l'offre mais à rassurer le consommateur sur la qualité des produits qui lui sont proposés.

Le Groupe Mestdagh fait très peu de promotion pour sa filière. Un dépliant a été distribué pendant quelque temps, expliquant le fonctionnement de celle-ci. Actuellement, le logo est visible sur les produits avec la mention « Filière Qualité Contrôle ». De plus, les fiches d'identification qui ont accompagné chaque bovin sont affichées dans la partie boucherie des magasins pendant la période au cours de laquelle la viande issue de ces bovins y est effectivement commercialisée. Ces fiches mentionnent l'organisme de contrôle, le numéro d'identification de l'animal et le nom de l'engraisser. Cela permet aux consommateurs de « matérialiser » le concept de traçabilité.

Conclusions, perspectives

Si certaines clauses du cahier des charges de la filière Promeat vont au delà des normes minimales légales, on constate que la différenciation reste faible et peu visible. De plus, comme les produits de cette filière sont généralisés dans les magasins, il n'y a pas d'autres alternatives d'achat. La démarche entreprise par le Groupe Mestdagh consiste avant tout à proposer aux consommateurs une viande de qualité, homogène et contrôlée efficacement.

En ce sens, il nous paraît difficile de parler ici de qualité différenciée. L'expression « qualité contrôlée » nous paraît plus appropriée. Ce sont d'ailleurs les termes employés par la filière elle-même.

Cette démarche, généralisée dans le secteur de la viande bovine, traduit une lacune de la part des pouvoirs publics. En effet, étant donné que le respect du cahier des charges revient en grande partie à respecter les normes légales, on peut supposer que si l'Etat avait mis en place les moyens suffisants pour que ces normes soient respectées, les distributeurs n'auraient pas eu besoin de créer ce type de filière.

La filière a été conçue et est gérée par le distributeur, qui détermine de la sorte le degré de contrôle et la qualité des produits qu'il souhaite proposer à sa clientèle. Son fonctionnement repose sur deux acteurs principaux, l'organisme de contrôle et les chevillards. Par contre, les engraisseurs sont peu présents dans ce système. Ils n'y sont d'ailleurs pas représentés. Leurs revendications passent par le chevillard. Mais on peut se demander quelle est la marge de négociation des engraisseurs, surtout lorsque leurs intérêts divergent de ceux des chevillards.

3.2.3 Une nouvelle filière : la Bleue des Prés

Origine et création de la filière

La filière « Bleue des Prés » est relativement récente. Le projet a été porté par deux universités, la Faculté de Médecine Vétérinaire de l'Université de Liège et la Faculté Universitaire des Sciences Agronomiques de Gembloux, à la demande du Ministère wallon de l'Agriculture.

Le projet poursuit un double objectif :

- conquérir un marché de niche, celui des viandes se différenciant par le goût, car ce marché existe dans notre pays mais les fournisseurs sont souvent étrangers ;
- favoriser l'engraissement en Région wallonne de bovins femelles âgés qui ont bénéficié d'au moins deux saisons de pâturage, ces animaux étant souvent engraisés dans des ateliers spécialisés du Nord du pays.

La « Bleue des Prés » a été commercialisée pour la première fois fin 2001, via le secteur HORECA.

Dans un premier temps, le projet a rencontré des difficultés à se développer. Il a ensuite pu réellement démarrer grâce à de nouvelles collaborations avec le grossiste Gotta-Hermann-Leduc et le groupe Carrefour qui commercialise la Bleue des Prés dans ses magasins.

Fonctionnement

La coopérative « Bleue des Prés » a été créée afin de gérer la filière. Elle comprend des engraisseurs ainsi que des personnes impliquées dans le projet.

Cette coopérative fonctionne avec une relative autonomie financière. Elle bénéficie simplement d'une aide logistique de l'asbl Proaniwal. Une légère contribution financière est demandée aux engraisseurs par kilo de poids carcasse commercialisé afin de contribuer aux frais de fonctionnement de la coopérative et de l'asbl Proaniwal.

La coopérative n'intervient pas dans les transactions financières entre opérateurs de la filière. Les opérations commerciales restent aux mains des acteurs traditionnels du secteur.

L'aliment utilisé fait appel aux concept des acides gras oméga 3 et oméga 6 avec l'utilisation de lin extrudé et l'ajout de vitamine E. Afin d'obtenir un produit homogène, la filière a choisi de travailler avec un seul fournisseur d'aliments, la société Interagri, pour le complément enrichi. Les engraisseurs peuvent toutefois conserver leur fournisseur d'aliment pour la ration de base s'ils le souhaitent.

Les engraisseurs sont situés en Région wallonne. La coopérative privilégie le fonctionnement avec un nombre limité d'engraisés dans le souci de ne pas disperser la production et de pouvoir effectuer un meilleur suivi.

Actuellement, la coopérative fonctionne avec un seul grossiste, le groupe Gotta-Hermann-Leduc. Les marchands de bestiaux avec lesquels ce grossiste travaille sont agréés par la filière. Ils jouent un rôle important car ce sont eux qui identifient les engraisés qui pourront entrer dans la filière et qui aident au choix des animaux. Comme toutes les vaches n'ont pas le

même potentiel d'engraissement, il est en effet indispensable d'opérer un bon choix pour que l'engraissement soit efficace et rentable. Ce choix est d'autant plus important que les vaches ont un rendement moindre à l'engraissement que les taureaux.

Cahier des charges, contrôle

La bonne application du cahier des charges élaboré par la filière est contrôlée par un organisme indépendant, l'asbl Procerviq. Le cahier des charges concerne les trois derniers mois de la vie de l'animal.

Outre les éléments relatifs à la législation, à la traçabilité, aux bonnes pratiques agricoles et aux précautions pour éviter les résidus de substances interdites ou médicamenteuses, le cahier des charges impose :

- des animaux de race Blanc-Bleu Belge, de sexe femelle, âgés de 30 à 66 mois au moment de l'abattage et ayant bénéficié d'au moins deux saisons de pâturage ;
- une liste positive d'aliments ainsi que des indications portant sur la composition de l'alimentation ;
- l'utilisation d'un complément déterminé à la ration de finition pour répondre aux critères relatifs à l'aspect « oméga 3 / oméga 6 » ;
- l'utilisation d'aliments « OGM contrôlés » et certifiés « GMP ».

Le soja a délibérément été écarté de la liste positive pour favoriser des aliments produits localement.

Prix, coûts, quantités commercialisées

La filière travaille actuellement avec une trentaine d'engraisseeurs.

Les quantités sont devenues réellement significatives lorsque le Groupe Carrefour a commencé à se fournir auprès de la filière, au cours de l'été 2003. Depuis la filière commercialise une vingtaine de bovins par mois.

Un prix plus élevé est offert à l'achat du bétail aux engraisseeurs de la filière. Ce prix a été négocié avec le grossiste Gotta Hermann Leduc et est appliqué sur base d'un engagement moral de la part de ce grossiste.

Commercialisation, stratégie

Au début, le secteur HORECA a accepté d'acheter de la Bleue des Prés. Ce secteur utilise en effet de la viande bovine plus grasse au goût plus prononcé et l'importe généralement de l'étranger. C'est le groupe ISPC, fournisseur de première importance du secteur HORECA, qui a permis le démarrage de la filière.

Ensuite, grâce à l'arrivée de Carrefour, les quantités commercialisées ont augmenté dans des proportions significatives. Actuellement, la demande dépasse les capacités de production de la filière. D'autres distributeurs sont également intéressés par la Bleue des Prés.

Etant donné que la viande est plus grasse (persillée), les initiateurs de la filière ont estimé important de compenser cette caractéristique en faisant appel au concept des oméga3/oméga6 qui confèrent de meilleures propriétés diététiques à la viande.

La promotion a été prise en charge en partie par le Groupe Carrefour. Des dépliants explicatifs ont été distribués et le produit est mis en évidence dans les rayons.

Conclusions, perspectives

La filière Bleue des Prés s'inscrit pleinement dans la démarche de qualité différenciée. La viande comporte des propriétés organoleptiques qui lui permettent de se distinguer de la viande communément commercialisée dans notre pays et le marché visé est un marché de niche qui échappe encore à la production régionale. En ce sens, cette filière se démarque des deux filières précédentes.

La filière émane du secteur public, ce qui constitue un gage de transparence et de respect des intérêts des différents acteurs de la filière. La création d'une coopérative pour la gestion de la filière devrait permettre aux différents opérateurs de la filière de pouvoir faire valoir leurs intérêts respectifs.

Il est probable que la filière Bleue des Prés s'engagera dans la nouvelle marque collective wallonne. Il serait sans doute intéressant qu'un cahier des charges spécifique à ce type de production soit établi et reconnu, afin que les critères minimaux de production ne puissent être revus à la baisse par d'éventuels autres opérateurs. En effet, d'autres opérateurs intéressés par le concept pourraient produire le même type de viande avec des critères moins stricts.

En outre, un projet parallèle est en cours d'expérimentation. Comme l'activité d'engraissement requiert une grande immobilisation de capital, certains éleveurs ne peuvent démarrer cette activité. Le grossiste GHL a pris l'option d'acheter lui-même le bétail maigre chez quelques éleveurs et de rémunérer mensuellement ces éleveurs pour qu'ils réalisent l'engraissement. L'expérience doit également permettre de disposer d'informations plus précises quant au coût exact par kilo de poids de croît. Ceci afin de mieux maîtriser un mode d'engraissement peu courant tant au niveau technique que financier.

3.3 Analyse

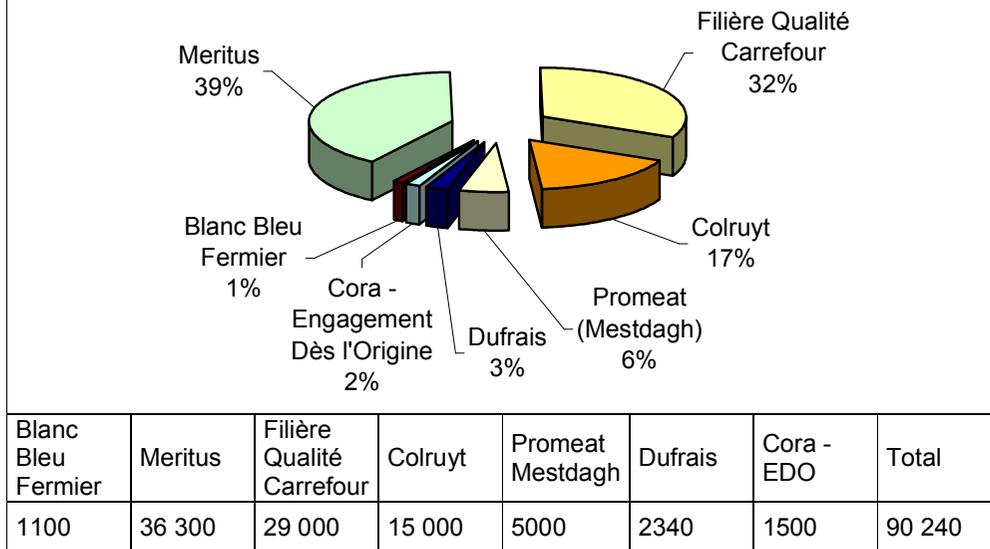
3.3.1 La multiplication des filières viande bovine

De nombreuses filières de viande bovine « de qualité » ont émergé lors des crises sanitaires que le secteur a traversées ces dernières années. Dès la fin des années quatre-vingt, les premières initiatives apparaissent. Il s'agit notamment du Label Ardenne avec l'asbl Promag ainsi que de Goldenbeef et Qualitybeef de la société Gotta en collaboration avec l'asbl Procerviq. Au début des années nonante, le Label de Qualité Wallon est créé. Quelques années plus tard, une expérience de « label » destiné à l'exportation est également tentée avec l'appui de l'Agence Wallonne à l'Exportation (AWEX) et de l'ORPAH. Il s'agit de la marque Blanc-Bleu Qualité Supérieure (BBQS) qui ne connaîtra pas le développement espéré. Bien qu'utilisée en Belgique comme référence pour les autres cahiers des charges, cette marque est aujourd'hui peu utilisée. Par ailleurs, dès le début des années nonante, des filières ont été mises en places par le secteur de la distribution. Ces filières de distributeurs s'articulent généralement autour de cahiers des charges qui doivent être suivis par les acteurs de ces filières. Du côté flamand, une filière a également été créée à l'initiative du VLAM (Vlaams Promotiecentrum voor Agro en Visserijmarketing - organisme flamand de promotion des produits agricoles). Il s'agit de la filière Meritus utilisée par le groupe Delhaize.

Ceci nous amène à la situation actuelle où l'on observe une multiplication des filières de qualité. A chaque filière correspond un cahier des charges. Ces cahiers des charges sont pour la plupart relativement similaires. Quant aux engraisseurs, ils fournissent en général simultanément plusieurs filières, entraînant des difficultés dans le suivi des animaux. Au niveau des intermédiaires, la gestion de toutes ces filières de qualité est également problématique puisqu'ils doivent composer avec plusieurs cahiers des charges différents. Enfin, les consommateurs sont confrontés à de nombreux labels et marques, pour lesquels il leur est difficile de savoir en quoi ils se différencient les uns des autres. La situation est donc globalement confuse, à tous les échelons de la filière.

La figure 5 reprend les marques de certification et labels que nous avons recensés sur le marché belge, ainsi que les quantités de bovins commercialisées annuellement par chacun d'entre eux.

**Figure 5 : Importance comparée des filières viande bovine certifiées
(en nombre d'animaux abattus pour l'année 2002)**



Elaboré par les auteurs, 2003

Actuellement, un même animal est souvent enregistré et contrôlé dans plusieurs filières. A tous les niveaux de la chaîne alimentaire, cet animal doit donc répondre à plusieurs cahiers des charges. L'orientation de celui-ci vers l'une ou l'autre filière peut intervenir à différents moments et lieux (dans l'exploitation, lors de son achat par un marchand ou à l'abattoir). Cette orientation a généralement lieu le plus tard possible, de manière à ce que le bovin puisse encore être orienté vers différentes filières en fonction de la demande. On perçoit de ce fait la difficulté logistique que cela implique.

La dispersion des engraisseurs représente un problème : un suivi est difficile à effectuer étant donné le nombre important d'engraisseeurs par filière. Certaines filières tentent de travailler avec un nombre moins élevé d'engraisseeurs, en achetant un plus grand nombre de bovins par éleveur. La filière Dufrais, par exemple, travaille avec seulement une soixantaine d'éleveurs qui lui livrent la majorité de leurs bovins. Par conséquent, le gestionnaire de la filière a la possibilité d'avoir des contacts réguliers avec chacun de ses éleveurs.

Les cahiers des charges des distributeurs sont relativement similaires. Ce sont principalement l'âge d'abattage et le sexe des animaux qui varient. Il est probable que certains cahiers des charges fassent l'objet d'un contrôle plus poussé que d'autres. Etant donné que les contenus des cahiers des charges ainsi que les plans minimum de contrôle sont du ressort d'opérateurs privés, l'étendue précise de ces cahiers des charges et leur contrôle restent confidentiels et donc difficile à évaluer.

Actuellement, en collaboration avec la Fédération belge des entreprises de distribution (FEDIS) et la Fédération Wallonne de l'Agriculture (FWA), un travail est mené afin de fusionner les cahiers des charges des distributeurs, ce qui aboutirait à l'utilisation d'un seul cahier des charges commun. On peut espérer que ce travail aboutisse car il faciliterait

grandement le travail des engraisseurs et des intermédiaires, et apporterait un début de clarification pour les consommateurs.

3.3.2 Diffusion des cahiers des charges

La grande distribution estime que les cahiers des charges qu'elle met en place contribuent à une plus grande transparence des filières. Paradoxalement, ces cahiers des charges ne sont pas accessibles au public. Lors de nos rencontres nous n'avons en général pas pu obtenir les cahiers des charges.

La grande distribution est par conséquent seule garante du bien-fondé des normes qu'elle met en place et le consommateur ne peut que se limiter à fonder sa confiance sur cette « garantie ». C'est assurément faible comme garantie. Un effort en terme de transparence devrait être consenti par la grande distribution car la transparence et l'information du consommateur constituent des éléments fondamentaux du principe de qualité différenciée.

3.3.3 L'implication des agriculteurs

On s'aperçoit que les engraisseurs connaissent peu les cahiers des charges et sont généralement peu au courant de la destination de leur bétail. C'était déjà le cas lors de la mise en place du Blanc Bleu Fermier. La multiplication des cahiers des charges n'a fait qu'accentuer le problème.

Cette situation découle assez logiquement du manque d'implication des engraisseurs dans l'élaboration et la mise en application des cahiers des charges. Les engraisseurs ne sont généralement pas représentés dans les structures de gestion de ces filières. Cette gestion est assumée principalement par les distributeurs, avec l'appui des organismes de contrôle ainsi que des chevillards et des marchands. Tant que les engraisseurs ne seront pas impliqués dans le processus de qualité différenciée, il est difficile d'imaginer qu'ils perçoivent ces filières comme une démarche de qualité et non comme une contrainte à respecter.

3.3.4 La différenciation en viande bovine

L'obtention d'une différenciation dans le secteur bovin se révèle difficile. D'un point de vue technique, il n'est pas aisé d'obtenir une viande aux qualités organoleptiques distinctes. Mais surtout, les éleveurs wallons ne sont pas prêts à opérer des modifications dans le système d'élevage actuel. L'élevage du Blanc-Bleu-Belge représente les efforts et le dynamisme d'une profession. Son élevage s'est peu à peu ancré dans les comportements et les éleveurs sont réticents aux modes de production alternatifs.

Non seulement opérer une différenciation se révèle difficile, mais en plus la propension du consommateur à payer davantage pour une viande bovine de qualité différenciée est relativement faible. En effet, étant donné le prix déjà élevé de la viande bovine par rapport aux autres types de viandes, le consommateur semble peu disposé à payer davantage pour une viande bovine de qualité différenciée. Cela s'observe notamment dans les points de vente où la différence entre viandes conventionnelles et viandes « contrôlées » ou « différenciées » est peu importante.

3.3.5 Conséquences, résultats obtenus

Les résultats obtenus se situent principalement au niveau de la sécurité alimentaire. Les analyses sont relativement fréquentes et la traçabilité génétique renforce l'intervention directe des distributeurs sur l'amont de la filière. Les engraisseurs sont devenus prudents quant à l'utilisation de substances médicamenteuses, qui peuvent conduire à un coûteux déclassement des bovins si les analyses se révèlent positives. Enfin, les aliments sont généralement certifiés GMP et parfois « OGM contrôlés ».

En ce qui concerne les pratiques d'élevage, on constate que les filières n'ont pas choisi d'adopter des différences importantes par rapport aux pratiques conventionnelles. Les principales différences se cantonnent au niveau du contrôle de l'alimentation et de l'utilisation de substances médicamenteuses. Des critères relatifs à la liaison au sol, au pâturage, à une race différente du Blanc-Bleu-Belge ne sont pas retenus. Seuls quelques critères relatifs au bien-être animal sont d'application.

Mais un élément en particulier retient notre attention, il s'agit de la durée d'application des cahiers des charges. Celle-ci concerne généralement les trois derniers mois de la vie des animaux (rarement quatre ou six). En ce qui concerne le cahier des charges commun pour les distributeurs, on parle même de diminuer cette période à 2 mois. La justification de cette période réside dans le fait que les résidus de substances non autorisées ne sont plus présents dans la viande des animaux au delà de trois mois après leur utilisation. Nous pensons que cette période est courte pour des animaux qui ont une durée de vie de plus de vingt mois. Ceci prouve une fois de plus que ce n'est pas un système d'élevage que l'on cherche à favoriser mais bien l'obtention d'une viande contrôlée.

3.3.6 Avantages économiques des filières de qualité différenciée

Les filières de qualité différenciée ont apporté peu d'innovation dans la détermination du prix. Le prix reste fonction de l'offre et de la demande. Il apparaît cependant que les engraisseurs qui s'inscrivent dans une filière de qualité différenciée peuvent écouler plus facilement leurs animaux lorsque le marché est saturé. Ces engraisseurs de filières de qualité tirent parti d'une certaine « fidélisation » de leurs acheteurs. Cette fidélisation leur permet également d'obtenir un prix un peu plus stable et surtout d'éviter de devoir vendre sur le marché déprimé de l'exportation.

3.3.7 Conclusions

Le cas de la qualité différenciée dans l'élevage bovin est assez particulier. Ce secteur tend à considérer que la qualité générale de la viande bovine issue des élevages du pays répond aux critères de la qualité différenciée. Cela correspond d'ailleurs à la situation actuelle où une majorité de distributeurs ont développé des filières qui s'apparentent à des filières de qualité différenciée.

Les marques de qualité des distributeurs constituent des instruments de fidélisation des consommateurs car elles communiquent sur des valeurs de sécurité alimentaire, de santé, de traçabilité et de bien-être animal. Elles ont contribué à améliorer la qualité hygiénique de la viande bovine mais elles apportent toutefois peu d'informations sur ce qui est réalisé dans les faits. La mise en place d'un cahier des charges commun pour les marques de la grande distribution constituerait certainement une amélioration en termes de transparence.

Une étape supplémentaire est envisageable. Elle consisterait à tirer profit de la situation de l'élevage bovin wallon, implanté majoritairement dans une zone de production traditionnelle et extensive. Cet élevage pourrait prétendre à un avantage concurrentiel basé sur une faible densité d'élevage, des méthodes de production moins intensives, un moindre risque sanitaire, etc. Ces éléments pourraient être consignés dans un cahier des charge, dans une démarche qui va au delà de la sécurité alimentaire. Ce cahier des charges serait d'application pendant toute la période de vie des animaux, pouvant inclure des clauses spécifiques à certaines périodes de leur vie. Pour être efficace et en phase avec la réalité des éleveurs, une telle démarche ne peut bien entendu se faire qu'avec la participation active de ceux-ci.

Enfin, il y a certainement une place pour une viande bovine dont les caractéristiques organoleptiques se différencient nettement de la viande standard. L'intérêt rencontré pour la Bleue des Prés le montre. La viande de races différentes de celle du Blanc-Bleu, telle que la Limousine, connaît aussi un certain succès en Belgique. Ces élevages de races moins communes peuvent constituer des marchés de niche. Ils offrent un réel intérêt car ils sont encore peu développés et font appel à des viandes d'importation.

4 Les filières végétales

Moins nombreuses que dans le cas des productions animales, quelques filières de qualité différenciée ont vu le jour dans le secteur des productions végétales en Région wallonne. Ces initiatives visent à produire selon des méthodes différentes, plus exigeantes, avec pour objectifs la protection de l'environnement et l'obtention de produits de grande qualité.

Nous avons recensé trois filières :

- la pomme de terre *Terra Nostra*, pour laquelle nous avons effectué une étude de cas plus approfondie ;
- la production intégrée de fruits à pépins, pour laquelle nous avons étudié la filière *Fruitnet* ;
- la *Carotte de Hesbaye*, issue de la Coopérative de l'Yerne.

4.1 Etude de cas : la pomme de terre Terra Nostra

L'expérience de la pomme de terre *Terra Nostra* fait l'objet d'une étude approfondie dans cette section car elle est intéressante à plusieurs égards. En effet, *Terra Nostra* est un signe de qualité reconnu, c'est une marque collective et elle a été mise en place et est gérée par une administration publique en coordination permanente avec tous les acteurs de la filière.

Origine et création de la filière

Une première expérience de promotion de la pomme de terre belge a été mise en œuvre il y a une quinzaine d'années par l'ex-ONDAH (Office National des Débouchés Agricoles et Horticoles). Le produit était alors appelé *Label A*. Trois variétés étaient commercialisées : Nicolas, Charlotte et Bintje. Tant pour la variété que pour le conditionnement, la commercialisation était identique pour plusieurs enseignes. La concurrence de différentes enseignes sur ce même produit a entraîné une baisse du prix et de la qualité. Le *label A* a périéclité et disparu au bout de trois ans.

Plus récemment, un nouveau projet a été entrepris à l'initiative de l'ORPAH : la pomme de terre Terra Nostra. Il s'agit d'une marque collective qui répond à un cahier des charges restrictif. Cette marque fut créée à la suite d'un constat : la pomme de terre cultivée en Région wallonne est devenue, au fil des années, pratiquement absente du marché de la grande distribution. En effet, alors que la plupart des agriculteurs belges cultivent la variété bintje qui sert principalement à la transformation, la grande distribution s'est orientée vers des pommes de terre de qualité, lavées, présentées dans des conditionnements variés, qu'elle doit importer. Par ailleurs, le secteur de la pomme de terre est devenu très segmenté. De deux références il y a une dizaine d'années, on est passé actuellement à une douzaine. Le consommateur se tourne vers un produit de qualité, tant gustative que visuelle.

A l'heure actuelle, ces produits de qualité vendus dans les supermarchés en Région wallonne ne sont plus originaires de la région. Le projet Terra Nostra a pour objectif de reconquérir ce marché.

Le projet terra Nostra a comporté trois étapes :

- 1) élaboration d'un cahier des charges ;
- 2) recherche des opérateurs-conditionneurs ;
- 3) recherche des distributeurs.

En 1997, un test de commercialisation a été planifié dans la région de Namur, pour une seule variété. La plupart des enseignes de grande distribution ont participé à ce test. Suite à un problème de qualité, rien n'a pu être commercialisé. Cela a décrédibilisé le projet et a entraîné une désaffection des enseignes participantes.

En 1998, une seule enseigne (Cora) a accepté de participer. Etant donnés les bons résultats, les autres enseignes se sont à nouveau montrées intéressées.

Depuis 1999, la plupart des enseignes de grande et de moyenne distribution commercialisent des pommes de terre Terra Nostra.

Fonctionnement

La filière Terra Nostra est actuellement pilotée par l'APAQ-W. Un Groupe d'Encadrement Technique (GET) a été constitué afin d'apporter le soutien technique nécessaire aux acteurs inscrits dans la filière. Dans la pratique, le GET est l'organe central du fonctionnement de la filière. Les acteurs concernés y sont représentés :

- 1) la Filière Wallonne de la Pomme de terre (FIWAP asbl) ;
- 2) le Centre de Recherche Agronomique (CRA) de Gembloux ;
- 3) le Centre de Recherche Agronomique (CRA) de Libramont ;
- 4) la Clinique des Plantes (CORDER asbl) située à l'UCL ;
- 5) le syndicat agricole (Fédération Wallonne de l'Agriculture) ;
- 6) un représentant des *opérateurs-producteurs*, qui effectuent les opérations culturales de production et éventuellement le stockage ;
- 7) un représentant des *opérateurs-préparateurs*, qui effectuent les opérations de stockage, de préparation et éventuellement de conditionnement.

Un représentant des distributeurs (via la FEDIS) est invité à certaines réunions.

Afin de proposer un produit de grande qualité, le cahier des charges – qui est élaboré par le GET - porte sur la phase de production mais également sur le produit fini (couleur, fermeté de la pomme de terre, etc.).

En début de saison culturale, les opérateurs-producteurs inscrivent certaines parcelles en Terra Nostra. A ces parcelles correspondent les *lots*, qui sont suivi tout au long de la filière, via un système de stockage en *pallox*³⁵.

Ces parcelles doivent faire l'objet d'un suivi technique afin que l'agriculteur y pratique une agriculture raisonnée : analyse de terre pour limiter les quantités d'engrais et affiliation à un réseau d'avertissement « mildiou » et « pucerons » pour réduire les quantités de produits phytosanitaires appliqués.

Les parcelles inscrites en Terra Nostra ne sont pas toutes commercialisées sous marque Terra Nostra. Une partie ne passe pas les contrôles, principalement les contrôles de qualité sur le produit fini. Une partie supplémentaire, certifiée Terra Nostra, n'est pas commercialisée sous la marque lorsqu'il n'y a pas assez d'acheteurs.

Les producteurs

Parmi les opérateurs-producteurs de la filière, on trouve d'une part une minorité d'agriculteurs indépendants et, d'autre part, des sociétés regroupant plusieurs producteurs.

Les agriculteurs ont rejoint la filière soit via l'ORPAH (maintenant l'APAQ-W), soit à l'initiative de sociétés. Le nombre d'agriculteurs qui ont inscrit des parcelles en Terra Nostra est d'environ une vingtaine mais n'est pas connu avec exactitude. Cette incertitude provient du fait que l'organisme de contrôle inscrit les parcelles Terra Nostra au nom des opérateurs-producteurs et non de chaque agriculteur.

Le cahier des charges

Comme indiqué plus haut, le GET élabore et fait évoluer le cahier des charges. Celui-ci présente la particularité d'évoluer régulièrement. Les évolutions qui ont lieu presque chaque année s'opèrent en deux étapes. La première année, la nouvelle norme intervient en tant que recommandation. La deuxième année, elle devient obligatoire. Cette évolution a pour objectif de maintenir le cahier des charges au-dessus des normes légales minimales.

La filière Terra Nostra encourage ses producteurs à s'inscrire dans la démarche de certification EUREP-GAP. EUREP-GAP est un système de qualité pour les productions agricoles. Il a été initié en 1997 par un groupe de détaillants regroupés dans le *Euro-Retailer Produce Working Group* (EUREP). Le but poursuivi par ce groupe est de développer ce système afin d'en faire une norme mondiale pour différents secteurs de la production agricole au profit des détaillants, en particulier de la grande distribution. L'organisme certificateur agréé pour Terra Nostra l'est également pour le cahier des charges EUREP-GAP. Ceci permet d'alléger le coût et le temps consacrés aux contrôles des agriculteurs qui ont souscrit aux deux cahiers des charges.

³⁵ Pallox : caisse à claire-voie permettant de stocker les pommes de terre et de les manipuler à l'aide d'un chariot élévateur.

Actuellement, c'est l'asbl Procerviq qui est en charge du contrôle.

Evolution, quantités

Le tableau 10 montre l'évolution de la filière.

Tableau 10 : Evolution de la filière Terra Nostra

Année culturale	1998-99	1999-00	2000-01	2001-02	2002-03	Prévisions 2003-04
Nombre d'Ha inscrits	50	240	450	400	400	412
Nombre d'Ha certifiés	15 (21 %)	180 (75 %)	300 (67 %)	300 (75 %)	180 (45 %)	
Nombre d'opérateurs	4	15	25	20	16	16
Nombre de points de vente	7	450	450	450	450	450
Quantités commercialisées en TN en tonnes	200	4032	4000	4040	3170	
Nombre de variétés	1	15	20	25	30	33

Source : APAQ-W, octobre 2003

Après deux années de forte augmentation, la superficie totale inscrite s'est stabilisée en 2000. Le pourcentage des parcelles inscrites en Terra Nostra qui ont été finalement certifiées (indiqué en italique dans le tableau) dépend principalement des conditions climatiques.

La diminution du nombre de producteurs au cours des trois dernières années est due au regroupement de certains agriculteurs au sein d'un groupement ou d'une société. Dans ce cas, ces agriculteurs n'apparaissent plus en tant que producteurs car seul le groupement ou le préparateur est répertorié en tant qu'opérateur-producteur dans la filière.

En 2002, on recensait un total de 61 699 hectares de pommes de terre en Belgique dont 21 755 hectares en Région wallonne. La superficie de terres inscrite en Terra Nostra s'élevait à 400 hectares, ne représentant que 0,65 % de la superficie nationale consacrée à la pomme de terre. Ce pourcentage est faible mais en réalité peu représentatif car la majeure partie de la production de pommes de terre en Belgique n'est pas destinée au marché du frais mais à la transformation.

Selon l'APAQ-W (2003), la production de pommes de terre Terra Nostra représentait approximativement 4 à 5 % du marché du frais de la pomme de terre belge en 2002. Ce chiffre est établi sur base d'une étude du « linéaire », c'est-à-dire la part de rayons dans les magasins occupée par la pomme de terre Terra Nostra. Il s'agit d'un pourcentage portant sur la période au cours de laquelle sont commercialisées ces pommes de terre, soit de trois à six mois selon les variétés.

Actuellement, c'est au niveau de la demande que se situe la limite d'un développement plus important.

Prix, coûts, bénéfices

La pomme de terre n'est pas un produit dont le prix est administré. La détermination du prix payé à l'agriculteur s'effectue soit par une négociation soit par contrat. De plus, un même agriculteur commercialise parfois auprès de plusieurs négociants ou préparateurs. Son prix est très variable selon l'année, la variété ou les acteurs.

Par conséquent, il aurait été difficile pour le GET de mettre en œuvre un mode de détermination du prix différent au sein de la filière Terra Nostra, tel que l'application d'une surprime ou un mécanisme de fixation de prix à un niveau déterminé.

Dans ce contexte, on peut se demander si la filière Terra Nostra a permis d'améliorer les prix de vente pour les différents opérateurs de la filière. Cette notion est difficile à quantifier mais on peut penser que la différence existe même si elle n'est pas toujours élevée. La marque Terra Nostra est une garantie de qualité. Elle constitue dès lors un « argument » qui permet à l'agriculteur de négocier un meilleur prix. Ce type de mécanisme est également valable aux stades ultérieurs, entre négociants, préparateurs et distributeurs.

Les coûts supplémentaires sont très variables. Ils sont fonction du type d'exploitation. Un agriculteur qui s'est spécialisé dans la pomme de terre, qui est bien équipé, qui respecte les normes légales, supportera peu de coûts supplémentaires. Par contre, pour un agriculteur qui ne s'est pas encore aligné sur les normes et qui est peu spécialisé, les coûts peuvent être très importants. Cependant, les coûts supplémentaires sont souvent des coûts qui auraient dû être de toute façon supportés plus tard, pour répondre aux nouvelles normes de plus en plus strictes.

Les coûts relatifs au contrôle, à la cotisation à la filière et aux analyses sont négligeables en regard de la valeur de la culture.

L'investissement pour le stockage des pommes de terre en pallox constitue un des investissements les plus importants. Cela a conduit certains agriculteurs à quitter la filière ou encore à effectuer l'opération de stockage via un opérateur préparateur.

Comme on l'a vu, les coûts supplémentaires et les améliorations de prix dans la filière Terra Nostra sont très variables. Il apparaît cependant, d'après les personnes que nous avons rencontrées, issues des différents échelons de la filière, que la plupart de ces acteurs y trouvent leur compte. Comme nous le verrons plus loin, deux éléments supplémentaires motivent les acteurs de la filière :

- la reconquête d'un marché avec un nouveau produit ouvrant la voie à des débouchés supplémentaires,
- la création d'un nouveau produit, bien distinct, qui s'est prolongé plusieurs années, établissant une certaine fidélisation des acheteurs.

Stratégie commerciale

L'expérience du *Label A* avait montré les risques d'une concurrence entre distributeurs lorsqu'un produit identique se retrouve simultanément chez plusieurs concurrents. L'objectif étant de maintenir un prix élevé pour les produits Terra Nostra, deux possibilités étaient envisageables : soit donner l'exclusivité sur le produit à un seul distributeur, soit proposer des produits différents à chacun d'entre eux.

Terra Nostra a opté pour la deuxième possibilité, afin de ne pas limiter ses débouchés à une seule enseigne. Il a donc été décidé de pratiquer une segmentation au sein de ses produits.

La segmentation est réalisée à deux niveaux :

- 1) La variété : étant donné que Terra Nostra englobe une trentaine de variétés différentes, il est possible de répartir les variétés entre les enseignes. Une même variété doit se retrouver dans le moins d'enseignes différentes possibles. Les variétés les moins courantes ne se retrouvent que dans une seule enseigne. Cette répartition entre enseignes est réalisée de manière informelle entre opérateurs et distributeurs. Par exemple, la corne de gatte Terra Nostra ne se retrouve que chez Delhaize.
- 2) Le conditionnement : il varie en fonction de l'enseigne et du négociant-préparateur.

Cette segmentation a pour objectif d'éviter que le consommateur n'effectue des comparaisons entre des produits Terra Nostra d'enseignes différentes et donc de limiter la concurrence sur les prix. Cette stratégie fonctionne depuis 5 ans.

Promotion

Etant donné l'ampleur du projet, la reconquête d'un segment du marché de la grande distribution, il était nécessaire d'organiser des campagnes de promotion d'une certaine envergure. Ces campagnes ont été planifiées par l'ORPAH. Les fonds utilisés à cet effet provenaient de l'ORPAH ainsi que des cotisations des opérateurs de la filière Terra Nostra. Cependant, ces fonds n'étaient pas suffisants. Les enseignes ont donc accepté de faire exception à la règle et de participer financièrement à ces campagnes. Habituellement, c'est en effet le metteur en marché qui prend en charge les frais de promotion.

Ces campagnes se sont traduites par la présence des produits Terra Nostra dans les dépliants des distributeurs, par la mise en avant des produits dans les rayons (augmentation de la surface de présentation, tête de rayon) et par l'organisation de dégustations.

Conclusions

La filière Terra Nostra constitue un outil pour la reconquête d'un marché perdu, celui des pommes de terre de qualité issues de Région wallonne. La stratégie adoptée a consisté à orienter la phase de production (suivi, contrôle, sélection), pour aboutir au produit recherché par la grande distribution.

Parallèlement, Terra Nostra contribue à la reconquête de ce créneau en dehors de la marque. En effet, le développement de ce type de production en Région wallonne constitue un incitant et une référence qui peut être suivie par d'autres agriculteurs. Les lots inscrits mais non certifiés en Terra Nostra sont généralement bien valorisés, ce qui montre que même en dehors de cette filière, des parts de marché sont à prendre.

La participation de la grande distribution a constitué un facteur indispensable à la réussite de ce projet. Le choix de faire participer plusieurs distributeurs est un gage de durabilité de la filière, qui évite ainsi la trop grande dépendance vis-à-vis d'un seul acteur. La segmentation opérée permet de maintenir un certain degré d'exclusivité indispensable pour éviter une « guerre des prix » entre distributeurs concurrents.

Cependant, on peut regretter la faible présence des agriculteurs dans la gestion de la filière. La plupart d'entre eux ne sont représentés qu'au travers d'un intermédiaire auquel ils commercialisent leur production. Certains agriculteurs ne sont d'ailleurs ni connus, ni répertoriés par l'APAQ-W ou le GET. Il nous semble que la constitution au sein du GET d'un groupe distinct auquel appartiendraient tous les agriculteurs permettrait à ceux-ci d'être plus impliqués dans le processus de qualité différenciée, de disposer d'un espace de concertation et de mieux pouvoir faire valoir leur intérêt au sein de la filière. Une telle dynamique est actuellement manquante.

A ce stade, la promotion du produit apparaît comme un facteur crucial. En effet, la marque commence à peine à être connue du public. Certains opérateurs-préparateurs ont investi depuis peu des sommes importantes dans des conditionnements reconnaissables qui font mention de la filière Terra Nostra. Cependant, le développement de la demande et donc des volumes commercialisés indispensables à la viabilité à long terme de la marque nécessiteront encore des actions de promotion. Or, avec la mise en place de la nouvelle marque collective EQWALIS, on constate un désinvestissement de la part des pouvoirs publics dans le soutien à la filière Terra Nostra et à sa promotion. Quant à la grande distribution, qui a fait un geste en participant aux précédentes campagnes de promotion, elle ne continuera vraisemblablement plus longtemps à le faire. En effet, la concurrence étrangère est présente sur nos marchés avec d'importants budgets de promotion. La filière Terra Nostra est encore trop jeune et pas assez importante en termes de volumes commercialisés et de montants de cotisations collectés pour pouvoir suffisamment financer sa promotion. Les opérateurs qui se sont engagés dans la filière comptent sur le soutien des pouvoirs publics. Dans ce contexte, il nous semble fondamental que les pouvoirs publics maintiennent leur soutien à la marque collective Terra Nostra, qui possède un important potentiel de développement. Une désaffectation de leur part risquerait de compromettre l'avenir de cette filière, la motivation des acteurs qui en font partie et par conséquent la perspective de reconquête du segment de la pomme de terre de qualité pour le marché du frais.

4.2 La production intégrée de fruits à pépins

La production fruitière intégrée est un mode de production reconnu par l'Etat fédéral belge. Dans cette section, nous décrivons la filière Fruitnet qui s'est développée dans le cadre de la production fruitière intégrée.

4.2.1 La production intégrée en Belgique

La production intégrée est un mode de production agricole par lequel la lutte contre les organismes nuisibles est réalisée par un ensemble de pratiques dites « raisonnées ». Ces techniques ont recours à des moyens non systématiques mais spécifiques. Elles sont déclenchées uniquement après estimation des possibilités de régulation naturelle et du risque de dégâts réellement encouru, autrement dit le « seuil de tolérance économique ». La production intégrée privilégie les ennemis naturels et l'utilisation de traitements biologiques ou chimiques sélectionnés en fonction de leur spécificité à l'organisme nuisible et de leur innocuité vis-à-vis de la faune utile, de l'environnement et de l'homme.

En 1996, l'Etat fédéral belge a reconnu officiellement la production intégrée des fruits à pépins, c'est-à-dire les pommes et les poires. L'Arrêté Royal du 22 janvier 1996 réglemente ce mode de production et définit l'agrément de la méthode et des producteurs. Deux Arrêtés Ministériels du 1^{er} et du 25 mars 1996 fixent le cahier des charges, le cahier parcellaire³⁶ et les conditions d'agrément des organismes de contrôle. Cette reconnaissance officielle de la production intégrée par le Gouvernement fédéral a été réalisée avec la participation active de l'asbl GAWI (Groupement d'Arboriculteurs pratiquant en Wallonie les techniques Intégrées).

La production intégrée des fruits à pépins est un succès, surtout en Région wallonne où elle représente 69 % de la surface des vergers (GAWI, 2003).

Le tableau 11 donne une comparaison des superficies consacrées à l'arboriculture fruitière de fruits à pépins : globalement, en production intégrée, et pour la filière Fruitnet. La superficie agréée Fruitnet fait partie de la superficie en production intégrée.

Tableau 11 : Superficies consacrées à l'arboriculture fruitière

Année	2000	2001	2002
Superficie vergers en Belgique (en Ha)	14215	14828	14948
Superficie vergers en Wallonie (en Ha)	1186	1261	1214
Superficie vergers en production intégrée en Belgique (en Ha)	6276	11214	11051
Superficie vergers agréés Fruitnet en Belgique (en Ha)	1894	1873	1816

Source : GAWI (2003)

4.2.2 La filière Fruitnet et l'asbl GAWI

Dans cette section, nous nous intéresserons plus particulièrement à une filière wallonne qui a été précurseur en matière de production intégrée de fruits à pépins : la filière Fruitnet.

³⁶ Cahier parcellaire : document où sont consignés les traitements effectués (type de produits utilisés, dose, date).

Origine et création de la filière

En Belgique, à la fin des années 80, un groupe d'arboriculteurs de la région de Visé a mis en œuvre des techniques de « lutte intégrée » pour faire face à certaines préoccupations relatives au développement du phénomène de résistance des organismes nuisibles aux pesticides et à l'utilisation intensive de pesticides responsables de nuisances environnementales et de santé publique. Ces arboriculteurs ont créé en 1988 l'asbl GAWI en vue de développer ces méthodes et de fournir un encadrement technique aux arboriculteurs qui les utilisent. Cette asbl a attiré progressivement d'autres arboriculteurs, aussi bien de Wallonie que de Flandre.

Le recours à des méthodes de « lutte intégrée » a évolué vers un ensemble de pratiques qui ne se limitent pas à la protection des cultures mais impliquent également d'autres facteurs culturels : l'entretien du sol, la nutrition de l'arbre, l'éclaircissage des fruits, les dates de récolte, l'aménagement de l'environnement, etc. Cet ensemble de pratiques définit un mode de production dite de « production intégrée ».

En 1991, afin de valoriser le savoir-faire de ses arboriculteurs, le groupement a enregistré la marque « Fruitnet ». Pour en bénéficier, les arboriculteurs doivent respecter un cahier des charges dont l'application est contrôlée par un organisme indépendant. En 1996, quatre arboriculteurs du GAWI ont créé la coopérative « Fruitnet » pour prendre en charge les aspects de commercialisation des produits sous la marque Fruitnet.

Fonctionnement

Le cahier des charges de la marque Fruitnet impose aux arboriculteurs d'adhérer à l'encadrement effectué par le GAWI. Après l'inscription au GAWI, une période de reconversion de deux ans est nécessaire aux arboriculteurs avant de pouvoir commercialiser sous la marque Fruitnet.

La coopérative Fruitnet s'occupe de la coordination des récoltes dans le temps, du stockage dans ses frigos, de l'emballage et de la commercialisation. Elle est financée grâce à un montant perçu auprès des producteurs en fonction des quantités commercialisées. Elle est gérée par quatre coopérateurs qui sont les quatre arboriculteurs à l'origine de la constitution de la filière.

Pour le 20 juillet de chaque année, les arboriculteurs doivent remettre une estimation de leurs récoltes. Ils s'engagent dès lors à fournir les fruits lorsque la coopérative le leur demande. C'est donc la coopérative qui gère le calendrier de récolte.

Le triage des fruits est effectué dans quatre centres déterminés, de manière à ce qu'il soit réalisé de manière homogène. La partie des fruits qui ne répondent pas aux exigences du cahier des charges Fruitnet est commercialisée par les producteurs dans le circuit classique de commercialisation (30 à 40 % en moyenne). En effet, la coopérative s'occupe uniquement de la commercialisation des fruits sous la marque « Fruitnet ».

Dans une exploitation, toute la production doit être réalisée et contrôlée en production intégrée. Il n'est pas possible pour un producteur de produire dans la même exploitation des variétés similaires en production conventionnelle. Cependant, l'arboriculteur peut vendre une partie de sa production ailleurs qu'à la coopérative Fruitnet. Il n'y a ni obligation ni exclusivité, à l'exception des quantités annoncées fin juillet.

Un système de traçabilité a été mis en place grâce à un système de conditionnement en caisses pallox.

Cahier des charges, contrôle

Plusieurs cahiers des charges sont d'application pour la filière Fruitnet.

Depuis 1996, le respect du cahier des charges officiel relatif à la production intégrée de fruits à pépins est indispensable en Belgique pour pouvoir faire référence au mode de production intégré. Deux organismes de contrôle sont accrédités pour en assurer le contrôle. Il s'agit d'Integra et de SGS.

Les producteurs de la filière « Fruitnet » doivent en plus respecter un cahier des charges propre à la filière. Il s'agit d'un cahier des charges privé dont l'application est contrôlée par un organisme indépendant. Il comprend certaines normes plus restrictives que le cahier des charges officiel. Ces normes concernent notamment la qualité du produit fini.

Enfin, le cahier des charges Eurep-Gap est mis en application depuis peu par la filière. Il a été intégré au cahier des charges Fruitnet.

Prix, coûts, quantités commercialisées

Pour la production commercialisée sous la marque Fruitnet, le producteur est assuré de recevoir le prix établi dans les criées, additionné d'une « prime ». Le montant de cette prime dépend de la négociation de la coopérative Fruitnet avec le distributeur.

Cette prime est destinée à rétribuer les techniques spécifiques de production qui sont exigeantes en main d'œuvre.

En 2002, 86 producteurs étaient inscrits dans la filière Fruitnet. La filière comptait 1816 hectares agréés, ce qui représentait 16,4 % de la superficie nationale consacrée à l'arboriculture fruitière de pommes et de poires.

Tableau 12 : Evolution de la filière Fruitnet et de la production fruitière intégrée

Année	1997	2000	2001	2002
Nombre d'arboriculteurs agréés Fruitnet	100	111	104	86
Superficie vergers agréés Fruitnet en Belgique (Ha)	1605	1894	1873	1816
Superficie vergers en production intégrée en Belgique (Ha)	2923	6276	11214	11051

Source : GAWI (2003)

Commercialisation, stratégie

Pour le marché belge, la coopérative fournit la majeure partie de sa production auprès d'un distributeur, le groupe Delhaize. Cette enseigne dispose de l'exclusivité pour la marque dans le pays.

La coopérative commercialise également de plus petites quantités auprès d'autres distributeurs. Dans ce cas, la marque Fruitnet n'apparaît pas en tant que telle. Un logo différent est apposé sur les conditionnements avec la mention « sous cahier des charges Fruitnet ».

La coopérative commercialise également à l'étranger, notamment en Tchéquie.

Il est possible aux producteurs de conserver une petite partie de leur production pour la vendre chez eux, en circuit court.

Actuellement, l'offre est supérieure à la demande. Il arrive qu'une partie de la production doive être écoulee sur le marché conventionnel. Par conséquent, la coopérative recherche activement de nouveaux marchés.

La promotion de la filière est assurée par la coopérative Fruitnet. Cette promotion fait référence à plusieurs aspects : produit sain (moins de pesticides), produit de goût, produit respectant l'environnement, traçabilité. De plus, la coopérative peut utiliser la mention officielle « Fruits à pépins de production intégrée ». Cette mention reste toutefois peu connue des consommateurs (Collet, 1999).

Conclusions, perspectives

Le parcours des arboriculteurs du GAWI, à l'origine du développement et de la reconnaissance de la production intégrée en Belgique, est intéressant à plusieurs égards.

Ces arboriculteurs sont parvenus à mettre en œuvre un mode de production différent et innovateur et à le faire reconnaître officiellement par l'Etat. Cette reconnaissance représente un travail de longue haleine dont les résultats peuvent être utilisés par tout arboriculteur désireux d'adopter ce mode de production. Actuellement, près des trois quarts de la production de pommes et de poires sont réalisés en production intégrée en Belgique.

Parallèlement, quelques arboriculteurs du GAWI ont créé une filière gérée par une coopérative. Le regroupement d'un nombre important d'arboriculteurs leur permet de négocier directement avec la grande distribution. Les arboriculteurs bénéficient de la sorte d'un prix plus avantageux que ceux pratiqués dans les criées.

Enfin, une structure d'encadrement technique a été créée au travers de l'asbl GAWI. Cette structure performante³⁷ permet de guider les arboriculteurs dans un mode de production assez complexe. Elle permet également de développer et d'affiner ces techniques. Ce type de structure est rare en Région wallonne où l'encadrement est souvent pris en charge par des agents commerciaux et donc sans abri face aux dérives commerciales éventuelles.

La production intégrée, bien que peu connue, s'est bien développée en Belgique. Ce mode de production a permis de généraliser des techniques de production respectueuses de l'environnement. Afin de maintenir sa crédibilité, il est important que les clauses du cahier des charges définissant la production fruitière intégrée ne soient pas revues à la baisse. Or c'est la tendance observée actuellement. En ce qui concerne ses producteurs, Fruitnet a le mérite de maintenir des exigences élevées grâce à son cahier des charges propre. Il serait dommage et contre-productif que le cahier des charges officiel ne soit plus garant d'une production réellement différenciée.

Quant à la nouvelle marque collective EQWALIS, elle pourrait contribuer à mieux faire connaître la production fruitière intégrée en tant que production de qualité différenciée.

³⁷ Le GAWI est doté de techniciens expérimentés, régulièrement amenés à enseigner les techniques de l'arboriculture intégrée à l'étranger.

4.3 La Carotte de Hesbaye de la coopérative de l'Yerne

Origine et création de la filière

La Coopérative de l'Yerne a été créée par quatre producteurs de carottes pour le marché du frais. Originaires de Hesbaye, leur production était conditionnée et commercialisée par des entreprises de la Région flamande. Ces producteurs produisaient des carottes de très bonne qualité grâce, notamment, aux caractéristiques spécifiques des sols de la zone limoneuse. En effet, ce type de sol confère aux carottes des propriétés intéressantes : teneur élevée en matière sèche, goût et couleur prononcés. Au début des années nonante, afin de tirer un meilleur bénéfice de leur produit, ces agriculteurs ont décidé de prendre eux-mêmes en charge les opérations de conditionnement, de stockage et de commercialisation de leur production. En 1991, ils créent la Coopérative de l'Yerne et rachètent une petite usine de la région. Ils développent et adoptent progressivement plusieurs démarches visant à obtenir un produit de grande qualité. Ils augmentent également les volumes de production en faisant appel à d'autres producteurs de la région. En 1995, ils déposent une marque, la « Carotte de Hesbaye ».

Fonctionnement

Actuellement, la Coopérative de l'Yerne est gérée par les quatre producteurs à l'origine du projet. Une quinzaine de personnes sont employées à temps plein par la coopérative, qui possède des installations lui permettant d'effectuer les opérations de lavage, de conditionnement et de stockage en chambres frigorifiques.

La Carotte de Hesbaye est un produit lié à une région particulière. De ce fait la zone de production est limitée à la zone agro-géographique de la Hesbaye.

Environ quarante producteurs fournissent la coopérative. Celle-ci recherche des agriculteurs performants, aptes à respecter les cahiers des charges qui sont exigeants. Les agriculteurs qui fournissent la coopérative de l'Yerne ne peuvent pas commercialiser en dehors de cette filière afin d'éviter toute confusion.

Deux types de contrats lient les agriculteurs à la coopérative :

- Soit un paiement à l'hectare, avec un prix déterminé à l'avance. Dans ce cas, l'agriculteur ne prend pas de risques. Ce type de contrat est d'office appliqué lorsqu'il s'agit de cultures à risque, par exemple de cultures hâtives. De cette manière, c'est la coopérative qui prend le risque de perdre ou de gagner, parfois des sommes importantes. Un suivi accru est effectué par la coopérative.
- Soit un paiement à la quantité. Dans ce cas l'agriculteur prend plus de risques mais peut gagner plus s'il obtient une productivité élevée.

Cahier des charges, contrôle

La coopérative de l'Yerne s'est engagée successivement dans plusieurs démarches de qualité. Actuellement, plusieurs cahiers des charges sont d'application, tant au niveau de la production par les agriculteurs que pour la suite de la filière.

Dans un premier temps, la coopérative a mis en place un cahier des charges interne. Ce cahier des charges comprend une série de critères définissant un mode de production respectueux de l'environnement et visant à obtenir une carotte de bonne qualité.

La coopérative a ensuite appliqué la charte P.E.R.F.E.C.T. (Production intégrée, Environnement, Recyclage, Fiches techniques, Encadrement, Conservation, Traçabilité) développée par l'asbl Centre Maraîcher de Hesbaye (CMH). La Charte P.E.R.F.E.C.T. est un système de qualité de la filière pour toutes les productions végétales et est inspirée du concept I.C.M.S. (Integrated Crop Management System). La Charte P.E.R.F.E.C.T. a pour but une production végétale durable par une utilisation rationnelle des moyens de production, l'utilisation raisonnée de l'énergie et des matières premières, la limitation des déchets et le recyclage. Des fiches de culture et des fiches techniques forment la base de ce système, qui s'applique à tous les maillons de la filière.

Depuis 2003, la coopérative est également entrée dans la démarche de certification Eurep-Gap.

La charte P.E.R.F.E.C.T. et le cahier des charges Eurep-Gap sont contrôlés par l'asbl Procerviq.

Actuellement, une série d'exigences propres à la coopérative, dérivées du premier cahier des charges, sont toujours d'application. Elles concernent notamment le choix des terres et l'exclusion de certains antécédents de cultures. Ces exigences sont contrôlées par les techniciens de la coopérative.

Prix, coûts, quantités commercialisées

La Carotte de Hesbaye était cultivée sur une superficie totale d'environ 180 hectares en 2001 et 200 hectares en 2002. En 2001, cette superficie représentait 20 % de la superficie consacrée à la carotte vrac pour le frais en Belgique, évaluée à 900 hectares³⁸. Cette proportion est importante même si ce pourcentage découle avant tout du fait que la production de carotte pour le marché du frais est peu développée en Belgique.

La production annuelle de la coopérative de Hesbaye est de 12 à 13 000 tonnes de carottes par an. De cette quantité, 1500 tonnes de carottes sont issues de l'agriculture biologique et vendue via ce créneau. Le reste est commercialisé sous la marque « Carotte de Hesbaye ». La production est en augmentation d'environ 10% par an.

³⁸ Evaluation du Centre Interprofessionnel Maraîcher (CIM) pour l'année 2001.

Dans le cas du paiement à l'hectare, le montant est déterminé à l'avance. Dans le cas du paiement à la quantité, le prix est également déterminé à l'avance par la coopérative, mais seulement pour une quantité limitée de la production, suivant un système de quota propre à la coopérative. Les quantités supérieures au quota sont vendues au prix du marché.

Commercialisation, stratégie

La coopérative commercialise auprès de plusieurs distributeurs de grande et moyenne distribution. Elle a délibérément évité de commercialiser la majeure partie de sa production auprès d'un seul distributeur afin de ne pas être en situation de dépendance. Environ la moitié de la production est destinée à l'exportation, également sous la marque « Carotte de Hesbaye ».

Divers conditionnements sont proposés (sachets, caisses...) avec la marque « Carotte de Hesbaye » mise en évidence.

La coopérative a développé un produit qui est connu des consommateurs, ce qui le rend difficilement interchangeable. Cela lui permet de bénéficier d'une certaine fidélité de la part des distributeurs. Cette fidélisation constitue un résultat important obtenu grâce à la démarche de différenciation par la qualité. Ce résultat est apparemment plus fondamental pour la coopérative de l'Yerne que l'obtention d'un meilleur prix de la part des distributeurs.

Conclusions, perspectives

La Coopérative de l'Yerne s'est engagée dans une démarche de qualité dont on peut dire qu'elle se différencie effectivement de la production conventionnelle. Cette qualité différenciée a trait à plusieurs aspects : l'origine du produit, ses qualités organoleptiques, la sécurité alimentaire, la traçabilité et le respect de l'environnement.

Grâce à des conditions intéressantes pour les producteurs, ce type de filière contribue à développer une production encore peu pratiquée en Région wallonne. Cette perspective est intéressante pour la diversification des productions dans les exploitations mais également pour le développement de cette production à haute valeur ajoutée.

La coopérative a développé des installations et une stratégie commerciale performantes. Les quantités commercialisées sont devenues significatives en regard de la production nationale. La gestion de la coopérative s'apparente à une société privée, étant donné que seuls 4 des 40 agriculteurs qui la fournissent sont coopérateurs.

Ce mode de fonctionnement très professionnel a permis à la coopérative de connaître un développement et une notoriété importants. Dans une telle organisation, des labels peuvent avoir leur place. La production par la coopérative de l'Yerne de carottes issues de l'agriculture biologique en est la preuve. La participation de la coopérative à un éventuel cahier des charges pour la production de carottes de qualité différenciée dans le cadre de la future marque collective wallonne dépendra donc de la capacité du dispositif mis en place à proposer un concept et un cahier des charges qui, d'une part, n'entraînent pas le bon

fonctionnement de la coopérative de l'Yerne et, d'autre part, puissent lui apporter une plus-value réelle, en terme de marketing par exemple.

4.4 Conclusions

Dans le domaine des productions végétales, les trois filières de qualité différenciée étudiées concernent des secteurs assez différents :

- la production intégrée concerne l'arboriculture, une production relativement importante en Wallonie ;
- la pomme de terre est une spéculation particulière, fréquente en Wallonie et représentée par un organisme : la Filière Wallonne de la Pomme de Terre (FIWAP) ;
- La carotte fait partie des cultures légumières, peu développées en Wallonie.

Malgré ces dissimilitudes, il est possible de comparer ces filières à plusieurs niveaux et de faire des rapprochements entre ces filières de qualité différenciées.

Le tableau 13 à la fin de cette section résume les principales caractéristiques pour chaque filière.

4.4.1 Des démarches de qualité similaires

Les trois filières tentent de développer des modes de production dits « raisonnés ». Ces modes de production ont pour objectif de réduire et d'optimiser l'utilisation de produits phytosanitaires et de fertilisants. La coopérative Fruitnet a développé cette démarche via la production intégrée, qui fait intervenir de nombreux facteurs et requiert de la part des arboriculteurs un niveau de technicité élevé. En ce qui concerne la filière Terra Nostra, le recours aux analyses de terres et à un réseau d'avertissement va également dans le sens d'une réduction des intrants. Quant à la coopérative de l'Yerne, c'est via la charte P.E.R.F.E.C.T. qu'elle met en œuvre ce principe.

Par ailleurs, les trois filières tentent de sélectionner des produits aux qualités organoleptiques supérieures. Ce sont à chaque fois des produits destinés au marché du frais. Pour ce faire, la filière Fruitnet a mis en place un système de sélection des fruits sur base de tests de qualité. La filière Terra Nostra a recours à l'utilisation de variétés de pommes de terres destinées au marché du frais. Elle favorise l'utilisation de variétés particulières, privilégiant le goût et la fermeté à la productivité. La filière Terra Nostra a également mis en place un suivi technique et des tests de qualité des pommes de terre. La coopérative de l'Yerne base la qualité de la Carotte de Hesbaye sur la particularité des sols de la zone de production. Elle dispose également de techniciens qui aident les agriculteurs à obtenir la qualité recherchée.

Enfin, en ce qui concerne la sécurité alimentaire et la traçabilité, les trois filières favorisent ou imposent selon les cas le système de qualité EUREP-GAP. La traçabilité est réalisée via un mode de stockage en caisses pallox.

4.4.2 Des stratégies différentes de signalisation de la qualité

Par contre, en ce qui concerne la signalisation de la qualité, les trois filières étudiées ont recours à des stratégies différentes les unes des autres.

La coopérative Fruitnet utilise un signe officiel de qualité : la *production intégrée de fruits à pépins*. En plus de ce signe officiel, elle utilise la marque privée Fruitnet, propre à la coopérative.

Terra Nostra est une marque collective gérée par l'ensemble de la filière. Il s'agit d'un signe non officiel de qualité, conçu et soutenu par une administration publique.

La Carotte de Hesbaye est une marque commerciale. Les démarches de qualité auxquelles adhère la coopérative de l'Yerne (EUREP-GAP et charte P.E.R.F.E.C.T.) sont contrôlées par un organisme certificateur. Cependant, il n'est pas fait mention de ces démarches sur le produit.

4.4.3 Perspectives

Dans le secteur des productions végétales, il y a actuellement peu de filières de qualité différenciée en dehors des trois exemples repris plus haut et de l'agriculture biologique. Les trois filières étudiées connaissent cependant des succès appréciables, ce qui tend à montrer que ce secteur pourrait être propice à la création de nouvelles filières de qualité différenciée.

Certaines cultures maraîchères destinées au marché du frais pourraient avoir intérêt à développer une stratégie de différenciation de leurs produits. Etant donné que ces productions sont peu développées en Région wallonne, la qualité différenciée constitue peut-être une opportunité pour leur développement au travers de nouveaux projets.

En ce qui concerne les grandes cultures, nous n'avons recensé aucune initiative à l'exception de l'agriculture biologique. Les grandes cultures ne sont pas destinées au marché du frais (contrairement aux trois productions étudiées), il est donc plus difficile de les valoriser en tant que produit de qualité différenciée.

Tableau 13 : Principales caractéristiques des trois filières de qualité différenciée en productions végétales

Filière :	Fruitnet	Terra Nostra	Carotte de Hesbaye
Opérateur	Fruitnet et GAWI	Groupe d'Encadrement Technique (GET)	Coopérative de l'Yerne
Statut	Fruitnet : SCRL et GAWI : asbl	Association de fait	SCRL
Produits	Pommes, poires	Pommes de terre	Carottes
Label officiel / Marque	Label officiel : « <i>production intégrée de fruits à pépins</i> » et marque Fruitnet	Marque collective	Marque
Agréé Eurep-Gap	préconisé	oui	oui
Début de commercialisation	1991	1998	1995 (dépôt de la marque)
Origine de la filière	Arboriculteurs	Pouvoirs publics avec tous les échelons de la filière	Agriculteurs
Organisme de contrôle	SGS et Intégra	Promag	Procerviq
Principaux acheteurs	Delhaize	GMS ³⁹	GMS
Nombre d'hectares (2002)	1816	399	200
Nombre de producteurs	86	Environ 25	40
Moyenne : nombre d'hectares par producteur	21,1	Environ 16	5

Elaboré par les auteurs, octobre 2003

³⁹ GMS : grandes et moyennes surfaces.

5 Les dénominations d'origine en Région wallonne

5.1 Evolution des dénominations d'origine

A ce jour, seules quatre dénominations d'origine ont été enregistrées pour la Belgique. Elles sont toutes situées en Région wallonne. Ces quatre produits sous dénomination d'origine connaissent un succès appréciable.

Le tableau 14 montre l'évolution des quantités produites pour les quatre dénominations d'origine depuis leur enregistrement.

	Unités	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Fromage de Herve (AOP)	Nombre	396 079	299 075	313 516	329 580	307 344	308 442
Beurre d'Ardenne (AOP)	Tonnes	3033	2802	2464	2340	2370	2318
Jambon d'Ardenne (IGP)	Tonnes	1036	1310	1207	1563	1616	1713
Pâté gaumais (IGP)	Nombre					30 000	65 000

Sources : Ministère de l'agriculture, asbl Promag et AUDA, 2003

5.2 Le Fromage de Herve

Les origines du fromage de Herve remontent au 15^{ème} Siècle. Le fromage constituait alors un moyen de transport et de conservation du lait. Il s'est ensuite développé pour devenir une spécialité régionale. Le fromage de Herve a été reconnu et protégé officiellement en 1938 par un arrêté ministériel. En 1996, une AOP a été enregistrée à l'initiative d'un groupement de producteurs, l'« Association des Négociants en Fromage de Herve d'Origine ». Cette association gère encore cette appellation à l'heure actuelle. Elle fonctionne avec peu de moyens et est peu active.

Le Fromage de Herve est un fromage à pâte molle et à croûte lavée obtenu à partir de lait de vache cru ou pasteurisé et fabriqué suivant les procédés définis dans un cahier des charges. La production du lait ainsi que la fabrication du fromage de Herve doivent être réalisées dans une zone géographique délimitée.

L'augmentation des exigences sanitaires légales ainsi que la diminution des débouchés pour les petites productions (marchés, crémeries) a entraîné une diminution du nombre de producteurs de fromage de Herve. On comptait plus de 500 producteurs au milieu du siècle. Actuellement, seuls une dizaine de petits producteurs et deux sociétés en produisent encore.

Deux sociétés spécialisées produisent 92% de la production de fromage de Herve (Association des Négociants en Fromage de Herve d'Origine, 2003). Elles commercialisent principalement sur le marché de la grande distribution. Ces sociétés font face à une

concurrence importante des fromages français sous AOC et sont contraintes de vendre à des prix relativement bas.

Une dizaine de petits producteurs et fermiers produisent de manière artisanale et commercialisent directement à la ferme ou via des circuits courts, dans les marchés ou dans les crémeries. Les quantités produites de cette manière sont faibles. Lorsque ce sont des fermiers qui produisent le fromage, ces débouchés représentent cependant une valorisation intéressante pour leur production de lait, d'autant plus que le prix du lait a fort baissé ces dernières années.

En 2002, 308 000 fromages de Herve ont été commercialisés, représentant 352 tonnes, soit environ 0,65 % de la production nationale de fromage (hors fromage fondu).

Ce sont principalement les producteurs de la filière qui se chargent de la promotion de leurs produits. Ils bénéficient en outre de la notoriété dont jouit le fromage de Herve au niveau national.

Le lait doit provenir de la zone délimitée par l'AOP mais ne doit pas être produit dans des conditions particulières. Pour les éleveurs qui produisent eux-même du fromage de Herve, cette production constitue un débouché intéressant. Par contre, les fermiers dont le lait, livré à des laiteries, est ensuite utilisé pour la fabrication de fromage de Herve ne sont pas impliqués dans la filière et ne bénéficient pas de conditions particulières. Ils ne savent d'ailleurs généralement pas quelle est la destination de leur lait.

5.3 Le Beurre d'Ardenne

Grâce à l'augmentation de la productivité de l'élevage laitier au début du siècle, il y a eu à cette époque une augmentation importante de la production et de la consommation de beurre. Les producteurs de la région des Ardennes étaient reconnus pour la qualité de leur beurre. Cependant, le succès du terme « beurre d'Ardenne » a conduit des entreprises situées en dehors des Ardennes à utiliser cette mention. Les producteurs ainsi que certaines organisations agricoles de cette région ont donc tenté de faire cesser ces pratiques. Ils aboutirent en 1984 à la reconnaissance par le législateur belge de l'appellation d'origine « Beurre d'Ardenne » qui fixe les conditions de production et les limites territoriales où ce beurre peut être produit⁴⁰. Le Beurre d'Ardenne a ensuite été reconnu en tant qu'IGP par la Commission européenne par le règlement (CE) n° 1107/96 du 12 juin 1996.

Le beurre doit être produit en Ardenne à partir de lait provenant de la même région. La spécificité de beurre d'Ardenne se base sur les facteurs naturels de cette région. La composition du lait et ses propriétés organoleptiques subissent les influences des herbages que consomment les vaches ardennaises. Ces herbages sont caractéristiques du milieu naturel propre à l'Ardenne : un sol schisteux et acide ainsi qu'un climat froid et humide.

⁴⁰ Arrêté Royal du 18/12/84 : Reconnaissance de l'appellation d'origine "Beurre d'Ardenne" et conditions que doit réunir ce produit pour être fabriqué, offert en vente ou vendu sous cette appellation ; Arrêté Royal du 14/01/1985 : Agréation de l'Association wallonne pour la Promotion des Produits agricoles en qualité d'organisme chargé de la délivrance des attestations d'origine " Beurre d'Ardenne " ; Arrêté Royal du 12/06/1985 : Agréation de l'Institut de Contrôle de la Qualité et d'Étiquetage informatif en qualité d'organisme chargé de la délivrance des attestations d'origine " Beurre d'Ardenne " .

Au début des années quatre-vingt, on comptait une trentaine de laiteries fabriquant du beurre sous appellation « beurre d'Ardenne ». Actuellement, suite aux grandes restructurations du secteur des laiteries en Région wallonne, il ne reste plus que deux entreprises qui commercialisent du « beurre d'Ardenne » sous AOP. Le beurre d'Ardenne reste cependant commercialisé sous plusieurs marques par ces deux laiteries.

En 2002, 2318 tonnes de Beurre d'Ardenne ont été produites, ce qui représentait 6,1 % de la production nationale de beurre de laiterie.

La marque est gérée par l'asbl « Association Pour l'Usage et la Défense de l'Appellation Beurre d'Ardenne ». Cette association, qui ne comprend que deux membres, est peu active.

5.4 Le Jambon d'Ardenne

Le jambon d'Ardenne est protégé depuis 1974 par Arrêté Royal⁴¹. Une IGP existe pour ce produit depuis février 1996. Une asbl « Association pour l'Usage et la Défense du Jambon d'Ardenne et son Appellation (AUDA) » a été créée dans ce cadre en 1996, en collaboration avec l'organisme certificateur Promag.

L'AUDA est une association très active. Elle réunit régulièrement les producteurs, travaille à l'amélioration de la qualité générale du jambon d'Ardenne, prend en charge les opérations de promotion et s'occupe de la défense de l'appellation contre les contrefaçons. Elle fonctionne grâce à des cotisations prélevées auprès des producteurs en fonction des volumes commercialisés.

Le groupement de producteurs a fait enregistrer le jambon d'Ardenne sous IGP et non sous AOP car l'IGP n'implique pas de restriction quant au lieu de production des porcs. Etant donné qu'il reste peu de producteurs de porcs en Ardenne, le groupement a jugé irréaliste de limiter l'origine des porcs à l'Ardenne. Actuellement, la plupart des porcs destinés à la production de jambon d'Ardenne proviennent de Région flamande.

Actuellement, l'AUDA compte 30 producteurs dont de grosses entreprises mais aussi quelques producteurs indépendants qui fabriquent le jambon d'Ardenne de manière artisanale. L'AUDA compte également des producteurs de porcs de qualité différenciée. Il s'agit de la coopérative Porcs Qualité Ardenne et de la société Le Porc des Prairies d'Ardenne. Dans le cas de la coopérative Porcs Qualité Ardenne, deux signes officiels de qualité se superposent : le Label de Qualité Wallon « Porc Fermier » et l'IGP « jambon d'Ardenne ».

La production de jambon d'Ardenne s'est relativement bien développée. Elle est passée de 1036 tonnes en 1997 au début de l'introduction de l'IGP à 1600 tonnes en 2002 (AUDA, 2003). L'IGP a été un moteur pour le développement des exportations. Actuellement, plus de 50 % de la production de jambon d'Ardenne est exportée.

Le cahier des charges du jambon d'Ardenne définit la zone géographique ainsi que le mode de production du jambon. Le jambon d'Ardenne est un jambon de qualité mais n'atteint pas le niveau de qualité des jambons de Parme par exemple. En 1998, l'AUDA a introduit auprès de

⁴¹ Arrêté Royal du 1^{er} février 1974 reconnaissant l'appellation d'origine « Jambon d'Ardenne » et fixant les conditions que doit fournir ce produit pour être fabriqué, offert en vente ou vendu sous cette appellation.

la Région wallonne une demande de modification du cahier des charges visant à augmenter le niveau de qualité du jambon d'Ardenne. Cette demande n'avait toujours pas abouti en octobre 2003.

5.5 Le Pâté Gaumais

Le pâté gaumais est une spécialité culinaire typique de la Gaume. C'est une tourte de pâte levée farcie de viande de porc marinée. Le pâté gaumais est enregistré depuis 2001 en tant qu'Indication Géographique Protégée.

Il est reconnaissable à « l'hostie » comestible apposée sur chaque pâté gaumais. Cette hostie est délivrée par l'organisme de contrôle, l'asbl Promag.

L'appellation est gérée par l'« Association pour l'Usage, la Défense et la Promotion du Pâté Gaumais » située à Virton. Cette association compte actuellement 18 producteurs de pâté gaumais. La plupart de ces producteurs sont des bouchers ou des boulangers indépendants.

En 2002, 65 000 pâtés gaumais ont été produits. Le pâté gaumais a connu un développement important depuis sa reconnaissance en tant qu'IGP. Sa production a doublé entre 2001 et 2002. Un des principaux obstacles au développement de la commercialisation du pâté gaumais est sa faible durée de conservation qui n'est que de trois jours.

5.6 Le développement des dénominations d'origine en Région wallonne

5.6.1 Utilité des dénominations d'origine

Les dénominations d'origine constituent un outil efficace pour lutter contre les imitations et la contrefaçon. L'AUDA, par exemple, est très active dans la lutte contre les utilisations abusives - qui sont fréquentes - de l'appellation jambon d'Ardenne. Ces utilisations abusives constituent une concurrence déloyale et détériorent l'image du jambon d'Ardenne car des jambons de mauvaise qualité sont vendus avec l'appellation jambon d'Ardenne.

Les dénominations d'origine contribuent à l'obtention de certains marchés, en particulier à l'étranger. Le fromage de Herve et le jambon d'Ardenne s'exportent très bien en France par exemple.

Les associations d'usage et de défense de dénominations d'origine organisent dans certains cas la promotion de l'appellation. Pour obtenir les moyens nécessaires à cette promotion, elles peuvent prélever des cotisations auprès de leurs membres et faire appel aux pouvoirs publics. L'Association pour l'Usage, la Défense et la Promotion du Pâté Gaumais ainsi que l'Association pour l'Usage et la Défense du Jambon d'Ardenne se donnent les moyens d'effectuer une réelle promotion des produits qu'elles représentent grâce à des cotisations prélevées en fonction des quantités commercialisées par leurs membres. Ces associations peuvent donc constituer des outils efficaces pour la promotion et le développement de produits sous dénomination d'origine.

L'enregistrement des cahiers des charges des dénominations d'origine et le contrôle de leur application contribuent à établir un seuil minimal de qualité des produits. Le respect de ces cahiers des charges permet par conséquent d'en améliorer la qualité et donc la renommée. C'est par exemple le cas du jambon d'Ardenne pour lequel des progrès importants ont été réalisés depuis l'enregistrement de l'IGP.

Les deux AOP, le beurre d'Ardenne et le fromage de Herve ont recours à des volumes de lait non négligeables. Etant donné que le lait doit provenir de zones géographiques délimitées à l'intérieur de la Région wallonne, ces dénominations d'origine contribuent à garantir des débouchés aux éleveurs laitiers de cette région. Cet élément est important dans la mesure où le lait consommé en Belgique est souvent importé et dans la mesure où le prix du lait est en diminution.

5.6.2 Des potentialités en Région wallonne

Plusieurs projets d'enregistrement de dénominations d'origine ont été développés mais ont échoué. Il y a pourtant un potentiel important de dénominations d'origine en Région wallonne. En 1995, l'étude Euroterroir avait dénombré plus de soixante dénominations qui pourraient prétendre à un enregistrement européen pour une dénomination d'origine en Wallonie. L'introduction de nouvelles AOP et IGP est confrontée à plusieurs obstacles. Ils sont analysés dans la section suivante.

Actuellement, deux dossiers d'enregistrement de dénominations d'origine sont en cours de développement : le « Poulet Fermier de Wallonie » et le « Porc Fermier de Wallonie ». Les cahiers des charges de ces dénominations d'origine sont basés sur ceux des Labels de Qualité Wallons, amenés à disparaître.

5.6.3 Les obstacles au développement des dénominations d'origine

En Région wallonne, le manque d'efficacité des administrations en charge des dossiers d'enregistrement est régulièrement mis en cause par les opérateurs. La durée nécessaire à l'enregistrement d'une dénomination d'origine ou à la modification des cahiers des charges est longue et par conséquent décourageante. Un traitement efficace et rapide de dossiers relatifs aux dénominations d'origine est indispensable pour le développement et le bon fonctionnement de celles-ci.

Lorsqu'une dénomination d'origine est créée, elle exclut certains acteurs, notamment ceux qui ne rentrent pas dans les conditions géographiques. Les intérêts économiques en jeu peuvent être très importants. Etant donné que ce sont les producteurs qui doivent introduire les dossiers de demande d'enregistrement de dénominations d'origine, ces intérêts économiques en jeu peuvent mener à l'échec de la démarche. L'échec de l'enregistrement de la fraise de Wépion comme IGP est en partie dû à cette problématique.

Certaines dénominations d'origine pourraient s'appliquer à des produits pour lesquels une société dispose du monopole du nom grâce à une marque déposée. Dans ce cas, il peut s'avérer difficile de vouloir mettre en place une dénomination d'origine car son enregistrement permettrait à de nouveaux opérateurs d'utiliser un nom auparavant réservé à cette seule société. Celle-ci, redoutant la confrontation avec une nouvelle concurrence, peut tenter de s'opposer à l'enregistrement de la dénomination d'origine. Ce fut notamment le cas pour le fromage de Chimay.

Enfin, les AOP et IGP restent peu connues des consommateurs. Par conséquent, ces dénominations d'origine ne constituent pas un bon outil de marketing. Leur développement permettra peut-être à l'avenir aux AOP et aux IGP de bénéficier d'une reconnaissance similaire à celle dont bénéficient les Appellations d'Origine Contrôlée (AOC) françaises.

5.7 Conclusion

En définitive, on s'aperçoit que les dénominations d'origine peuvent être utiles à plusieurs égards : accès à de nouveaux marchés, en particulier l'exportation, amélioration de la qualité du produit, protection contre la contrefaçon. En Région wallonne, un nombre non négligeable de dénominations d'origine pourraient voir le jour. Pour cela, il paraît indispensable que les administrations responsables améliorent l'efficacité du traitement des dossiers relatifs aux dénominations d'origine. Par ailleurs, il serait utile qu'un travail d'information sur les dénominations d'origine soit réalisé par la Région wallonne, dirigé tant vers les producteurs potentiellement concernés que vers les consommateurs.

Troisième partie : Discussion et analyse

Cette dernière partie dégage les éléments marquants caractérisant les différentes filières et secteurs analysés. Ces éléments servent de base à une réflexion sur la qualité différenciée en Région wallonne. Ensuite, des recommandations concernant le soutien aux filières de qualité différenciée ainsi que la mise en place de la nouvelle marque collective communautaire wallonne sont formulées.

Les filières de qualité différenciée en Wallonie : principales caractéristiques

Prédominance des initiatives privées

Le nombre de filières de qualité différenciée émanant du secteur privé, sans label ni signe officiel de qualité, est prédominant par rapport aux filières utilisant des signes de qualité en tant que tels. Ceci montre que le domaine de la qualité différenciée répond à une demande des producteurs et des consommateurs. Cela montre également que les signes de qualité mis en place par les pouvoirs publics, wallons ou européens, n'ont pas encore réussi à s'imposer auprès des acteurs des filières concernées.

Deux orientations : la qualité différenciée et la qualité contrôlée

Les filières de qualité différenciée sont nombreuses en Wallonie. Elles présentent une grande diversité de par leur structure et leurs objectifs.

Dans la plupart des cas, on peut classer ces filières en deux catégories :

- Des filières de qualité « contrôlée », lorsque le cahier des charges n'est pas beaucoup plus restrictif que les normes minimales légales et la démarche est soit une démarche de marketing, soit vise à rassurer et surtout fidéliser des consommateurs inquiets suite aux crises alimentaires. La qualité garantie est principalement d'ordre sanitaire.
- Des filières de qualité « différenciée », lorsque le cahier des charges constitue une base pour l'élaboration d'un produit dont la qualité se différencie effectivement de la production standard présente sur le marché, soit par ses qualités intrinsèques, soit par son mode de production. Il s'agit d'une démarche volontariste de différenciation d'un produit par la qualité.

La facilité de différenciation

Selon le type de production, il est plus ou moins aisé de parvenir à différencier un produit. Le tableau ci-dessous montre, pour le secteur de la viande, que la propension du consommateur à payer plus pour un produit de qualité différenciée est plus importante lorsque le produit est facilement différenciable. C'est le cas des poulets de chair par exemple. Par ailleurs, plus le prix de base d'un produit est élevé, plus cette propension à payer du consommateur est faible.

Secteur	Volaille	Porc	Bovin
Différenciation	aisée	difficile	difficile
Prix du marché	faible	moyen	élevé
Propension supplémentaire à payer du consommateur	élevée	moyenne	faible

Afin d'augmenter les possibilités de différenciation, les opérateurs ont recours à plusieurs moyens. Dans beaucoup de cas, les opérateurs font référence à des caractéristiques non identifiables, telles qu'un mode de production durable, des qualités diététiques (acides gras oméga 3) ou une plus grande sécurité alimentaire. Par ailleurs, l'élaboration de produits transformés de grande qualité permet de mettre en valeur le reste de la production. Les charcuteries de la coopérative Coprosain lui permettent par exemple de bien valoriser la viande de porc à l'état frais.

Dynamiques de filière

Les démarches de qualité différenciée sont propices à la constitution de nouvelles filières. Ces filières permettent de défendre les intérêts des opérateurs qui en font partie. Elles permettent notamment d'adopter des stratégies communes pour la négociation avec des acteurs extérieurs à la filière : fournisseurs, sous-traitants, distributeurs. Elles permettent de réaliser des économies d'échelle pour les activités réalisées par la filière : logistique, transformation, stockage. Elles permettent en outre le développement d'une stratégie commune de promotion des produits de qualité différenciée commercialisés par la filière. Dans le cadre de l'étude, nous avons rencontré plusieurs filières qui ont constitué le point de départ d'une collaboration effective entre producteurs autour de projets techniques (qualité) et commerciaux, dont notamment : Poulet Hesbaye, Coprosain, Coprobel et les producteurs de Jambon d'Ardenne.

L'intérêt économique des filières de qualité différenciée

Les produits de qualité différenciée ont leur place dans un marché de plus en plus segmenté. Ces produits ont cependant des coûts de production supérieurs à ceux des filières conventionnelles. Ces coûts de production supplémentaires peuvent être compensés de plusieurs manières. Dans certains cas, c'est le consommateur final qui assume ce coût via un prix plus élevé au détail (la filière Coqard). Dans d'autres cas, c'est la filière qui, via une marge plus faible et une réduction du nombre d'intermédiaires, permet de mieux rémunérer les producteurs tout en gardant un prix au détail proche du prix des produits standard (la coopérative Porc Qualité Ardenne). Il arrive également que les producteurs puissent bénéficier d'un prix plus stable qui leur permet de bien gérer leur bénéfice, même si le prix qu'ils reçoivent ne compense que partiellement les frais supplémentaires (la filière Coprobel).

A côté de cette rémunération des coûts, les filières de qualité différenciée comportent également d'autres intérêts économiques :

- Les produits de qualité différenciée permettent de conquérir des marchés bien spécifiques dans un contexte où la segmentation est de plus en plus présente. Ces

marchés, de niche ou de plus grande envergure, constituent des opportunités intéressantes et plus accessibles que les marchés conventionnels où la concurrence par les prix est très forte.

- Les produits de qualité différenciée comportent des caractéristiques propres qui permettent de fidéliser les consommateurs et, par conséquent, les distributeurs. Un poulet standard peut être remplacé aisément par un autre d'une marque différente alors qu'un poulet de qualité différenciée, au goût et à la fermeté caractéristiques, peut difficilement être remplacé par un autre dès lors que les consommateurs s'y sont habitués. Les distributeurs sont conscients de ce phénomène. Etant donné que le secteur de la distribution fonctionne généralement sans contrats formalisés, cette fidélisation est importante.

Un moteur pour l'innovation

Les filières de qualité différenciée ont généralement recours à des innovations, que ce soit pour la production ou la transformation des produits agroalimentaires. Ces innovations peuvent être d'ordre environnemental (désherbage mécanique), sanitaire (contrôle de la traçabilité), variétal (remise en valeur de variétés de légumes oubliées), du bien-être animal (superficie minimale par animal), etc. Certaines innovations entreprises dans le cadre de filières de qualité différenciée ont ensuite été adoptées par le reste du secteur, certaines sont même devenues des normes obligatoires. Le désherbage mécanique de même que les techniques de lutte intégrée, par exemple, sont utilisés par de nombreux d'agriculteurs à l'heure actuelle. Certaines démarches de différenciation ont entraîné le reste du secteur dans leur sillage, permettant de cette manière une amélioration de la qualité « générique » à grande échelle.

Contrôle et transparence des cahiers des charges

Pour les signes officiels de qualité, le cahier des charges fait l'objet d'un texte de loi et le respect de celui-ci est vérifié par un organisme de contrôle extérieur accrédité. Le contenu des cahiers des charges est donc public et accessible, de même que les procédures de contrôle.

En ce qui concerne les filières de qualité différenciée privées, elles ont le choix de recourir ou non à un organisme de contrôle extérieur. Toutefois, excepté quelques cas, les filières de qualité différenciée privées ont également recours à un organisme de contrôle pour vérifier la bonne application du cahier des charges. Généralement, ces cahiers des charges sont accessibles au public. Cependant, certaines filières de qualité différenciée (les filières de distributeurs et de certaines sociétés) considèrent leurs cahiers des charges comme « confidentiel ». Cette confidentialité est peu compatible avec le concept de qualité différenciée, axé sur la transparence de la filière, au travers de la traçabilité notamment. Il est peu cohérent de proposer un produit de qualité différenciée dont le consommateur ne peut pas connaître les caractéristiques de production et, par conséquent, n'est pas en mesure de comparer ce produit à un autre. Le libre accès aux cahiers des charges devrait logiquement être la norme pour toutes les filières de qualité différenciée. Bien que les consommateurs se renseignent généralement peu sur le contenu des cahiers des charges, il s'agit d'un gage de confiance indispensable.

Stratégies de commercialisation

Les filières de qualité différenciée ont adopté plusieurs stratégies commerciales. Les principales stratégies que nous avons observées sont résumées ci-dessous.

- a) Toute la production est commercialisée auprès d'une seule enseigne de grande distribution. Ce mode de commercialisation est relativement facile d'accès mais comporte le risque pour la filière de se trouver en position de faiblesse due à sa dépendance vis-à-vis du distributeur.
- b) La production est commercialisée auprès de plusieurs enseignes de grande distribution. Dans ce cas, il est parfois possible pour la filière de commercialiser les mêmes produits auprès de plusieurs distributeurs (Carotte de Hesbaye). Cependant, le plus souvent, les distributeurs n'acceptent pas de voir le même produit de qualité différenciée chez leurs concurrents. Afin d'éviter ce problème, des solutions sont adoptées :
 - Une différenciation peut être effectuée grâce à une segmentation des produits en fonction des magasins. La filière Terra Nostra, par exemple, utilise des conditionnements et des variétés de pommes de terres qui varient en fonction des distributeurs.
 - Plusieurs marques différentes peuvent être utilisées par une même filière (Fruitnet). Cette option entraîne cependant une perte de visibilité pour la filière et est préjudiciable à la transparence de celle-ci.
- c) Une partie de la production est commercialisée via une enseigne de grande distribution, une autre partie est commercialisée via des circuits courts (filière Coprobel).
- d) La production est vendue auprès de distributeurs qui ne font pas mention de l'origine du produit mais utilisent une marque propre (marque de distributeur). C'est le cas de la filière « Porc Aubel » : la mention « Porc Aubel » n'est pas utilisée par les détaillants.
- e) La filière commercialise principalement via des circuits courts : grossistes, commerçants locaux, collectivités, etc. (filière Poulet Hesbaye).
- f) La filière développe et gère son propre réseau de commercialisation (Coprosain).

Le marché de la grande distribution

Malgré la diversité des stratégies de commercialisation, on constate que la majorité des filières de qualité différenciée commercialisent tout ou partie de leur production via la grande distribution. Le marché de la grande distribution peut paraître peu compatible avec le concept de qualité différenciée : on associe souvent la qualité différenciée avec la vente en circuits courts, dans des magasins spécialisés ou sur des marchés. Cependant, force est de constater que la grande distribution offre des perspectives intéressantes aux petites filières.

En effet, la grande distribution permet aux filières d'écouler des volumes de production importants et de manière régulière, contribuant de la sorte au développement de celles-ci. La commercialisation via les centrales d'achat des enseignes de grande distribution évite les nombreux démarchages et déplacements nécessaires en cas de commercialisation via des circuits courts, où les acheteurs sont nombreux et dispersés. De nombreuses filières de qualité différenciée ont pu se développer grâce à la grande distribution : la coopérative Coprobel avec

Carrefour, la société Val Dieu avec Colruyt, la coopérative Fruitnet avec Delhaize, etc. Les acteurs de la grande distribution sont généralement prêts à accepter des conditions moins exigeantes et plus favorables aux petites filières de qualité différenciée qu'aux fournisseurs habituels. C'est une opportunité intéressante pour les filières de qualité différenciée.

Cependant, cette situation peut évoluer, par exemple si les filières de qualité différenciée venaient à se développer et se faire concurrence. Il est donc important que les filières privilégient la commercialisation via plusieurs canaux, sans les multiplier à outrance, afin de s'assurer une situation moins dépendante vis-à-vis des distributeurs et d'éviter de graves problèmes de débouchés dans le cas où un distributeur quitte la filière. Cette option comporte des difficultés car la grande distribution privilégie l'exclusivité des marques. Elle est cependant possible comme cela a été expliqué plus haut.

Le poids des acteurs dans la filière

Idéalement, chaque maillon de la filière devrait être présent dans les processus de décision et aucun maillon ne devrait avoir une position de faiblesse par rapport aux autres, afin d'éviter qu'un opérateur de la filière ne s'accapare la majeure partie du bénéfice réalisé. Dans la plupart des cas, cet idéal n'est cependant pas respecté car c'est un maillon de la filière, le distributeur ou la société par exemple, qui en gère l'ensemble.

Dans le cas où ce sont les pouvoirs publics qui sont à l'origine de la création d'une filière (Terra Nostra en Région wallonne, Meritus en Région flamande), il est possible de mettre en place une structure qui permette de mettre en œuvre ce principe de représentation égalitaire. Mais même dans ce cas, on observe qu'il est très rare qu'une place équivalente soit garantie à chacun des acteurs dans l'organe de gestion de la filière.

Communication avec le consommateur

Voici un des nœuds du problème : que faut-il communiquer au consommateur pour qu'il achète le produit de qualité différenciée et en soit satisfait ? Il est en tout cas primordial de communiquer ce qui est effectivement réalisé. Lorsqu'un consommateur se sent trompé par le message donné par un produit, il risque de se détourner pour longtemps de celui-ci, voire d'autres produits similaires.

Lorsque la qualité du produit est directement reconnaissable, la communication envers le consommateur est simple. La promotion se fait sur les caractéristiques perceptibles. Le produit parle de lui-même.

Lorsque la différence n'est pas perceptible, une communication sur cette différence est indispensable. Cette communication peut faire intervenir plusieurs éléments qui peuvent se cumuler :

- le mode d'élevage : en prairie, sur litière paillée, etc.,
- l'alimentation animale : à base de céréales, enrichie en acides gras oméga 3, etc.,
- l'absence de produits nocifs pour la santé : substances médicamenteuses, hormones, pesticides, etc.,

- la traçabilité de la filière.

Ces différents concepts individuels peuvent être repris sous des concepts globaux :

- la production fermière, par opposition aux productions industrielles, introduit les notions d'exploitation familiale, de production locale, d'achat éthique par rapport à l'agriculteur ;
- l'agriculture durable, qui accorde un respect particulier à la préservation de l'environnement au sens large, est économiquement et socialement acceptable ;
- la qualité contrôlée, qui assure le consommateur que les risques sont contrôlés, se réfère aux notions de traçabilité, de contrôle, de méthodes de production normalisées ;
- le produit de terroir, issu d'une production artisanale, fait appel au savoir-faire d'une région et présuppose des qualités gustatives au dessus de la moyenne.

Cependant, ces concepts peuvent être interprétés et utilisés différemment selon les opérateurs car peu ou pas réglementés. Ils peuvent dès lors être utilisés avec intention de tromper le consommateur. La dénomination « production fermière » ou l'utilisation de représentations d'animaux dans des prairies alors qu'ils sont élevés en étables sont des exemples caractéristiques de ce fait. La nouvelle politique de promotion de la Région wallonne devrait être l'occasion d'éclaircir et de délimiter les concepts les plus courants. Le mot « fermier » par exemple, déjà protégé au niveau européen pour les productions avicoles, fait actuellement l'objet de nouvelles protections en France.

Recommandations

1) Concernant la nouvelle politique de promotion basée sur la marque collective Eqwalis

Le concept de la nouvelle marque Eqwalis est intéressant à plusieurs égards. Le label Rouge en France a montré qu'une marque collective constituant une garantie d'un niveau déterminé de qualité peut être un bon outil pour le soutien aux filières de qualité différenciée. Tout comme le Label Rouge, la marque Eqwalis s'appliquera à divers types de productions : volaille, bovins, etc.

L'importance des campagnes de promotion

Pour s'imposer, une telle marque nécessite des campagnes de promotion de grande envergure. Une bonne gestion de l'image de la marque est également indispensable. Il faudrait donc éviter de répéter les erreurs du Label de Qualité Wallon qui n'avait pas réussi à se faire connaître des consommateurs, à tel point que les filières qui l'utilisaient n'apposaient pas toujours le logo sur leurs emballages.

Clarifier les signes de qualité

La marque collective wallonne constitue un cadre qui peut aider à clarifier les concepts et informer les consommateurs. Pour cela, il est important que la communication mise en œuvre soit claire et que le consommateur soit bien informé sur les produits proposés : modes de productions, de contrôle, etc. A cette fin, il est indispensable que les cahiers des charges minimaux nécessaires à l'obtention de la marque Eqwalis soient bien définis et sans ambiguïtés. Il est également important de ne pas multiplier les cahiers des charges mais au contraire d'en établir un nombre limité afin de ne pas égarer les consommateurs.

Des produits effectivement différents

La marque Eqwalis sera accordée à des productions qui respectent des cahiers des charges agréés par le comité de la marque. Ces cahiers des charges constitueront le seuil minimum en dessous duquel un produit ne pourra prétendre à la qualité différenciée. Comme nous l'avons souvent évoqué, il est primordial que les cahiers des charges agréés soient suffisamment contraignants pour garantir des produits dont la qualité est réellement spécifique. Cela doit permettre de distinguer les filières qui offrent des produits de qualité différenciée des filières qui se contentent de critères de production qui ne sont que légèrement plus contraignants que les normes minimales légales.

Il existe un certain risque que, étant donné les enjeux économiques, la sélection soit trop laxiste et tende à accepter toutes les filières. Dans une telle situation, la nouvelle marque collective wallonne manquerait probablement de la crédibilité nécessaire à son succès.

Des cahiers des charges évolutifs

De nombreuses filières ont recours à des cahiers des charges privés car elles souhaitent que ces cahiers des charges puissent évoluer en fonction des conditions du marché et des demandes des consommateurs. Le déclin du label « Blanc Bleu Fermier » était notamment dû à son cahier des charges qui n'avait pas su évoluer.

Si les pouvoirs publics souhaitent favoriser l'adoption de la marque Eqwalis par les filières privées, il est indispensable que les démarches de modification des cahiers des charges soient fonctionnelles et rapides. C'est le cas du Label Rouge en France dont les cahiers des charges évoluent régulièrement.

La référence à la Wallonie

Les gestionnaires de la nouvelle marque collective Eqwalis comptent mettre en avant l'origine wallonne des produits auxquels elle s'appliquera. Cette stratégie est délicate car la référence à la Wallonie est considérée par certains producteurs et distributeurs comme peu efficace en termes d'image, voire contre-productive. En effet, alors que les enseignes de grande distribution actives sur le marché belge acceptent de mettre en avant le caractère belge de certains produits, elles sont généralement réticentes en ce qui concerne l'origine wallonne. Cette crainte est due au fait que le terme « wallon » ne semble par représenter un bon

argument de vente au delà de la Wallonie et que les centrales de distribution des enseignes sont nationales : les produits ne peuvent généralement pas être distribués dans une seule région (wallonne ou flamande). Il est donc important que la communication concernant l'origine wallonne des produits sous marque Eqwalis se fasse de manière concertée avec les distributeurs.

Par ailleurs, on s'aperçoit que la référence à des origines telles que « Ardennes », « Aube » ou « Hesbaye » semble être efficace, tant pour le marché intérieur que pour l'exportation. Il pourrait donc être intéressant de les inclure dans la dynamique de promotion de la nouvelle marque Eqwalis.

2) Concernant le soutien aux filières de qualité différenciée

En Wallonie, où les porteurs de projets manquent, il paraît important de disposer, parallèlement au développement de la marque collective wallonne, d'une politique efficace de soutien aux filières de qualité différenciée.

Les structures d'appui

Les opérateurs économiques développent des stratégies propres. Les pouvoirs publics n'ont pas intérêt à vouloir orienter ces stratégies. Ils peuvent, par contre, proposer des outils utiles. Les opérateurs de filières sont demandeurs de certains services, tels que :

- une aide à l'accès aux marchés de la grande distribution,
- une contribution à la promotion,
- un appui technique pour des productions parfois nouvelles et spécifiques.

A cette fin, il est important d'impliquer les structures existantes lorsqu'elles existent (services d'encadrement, etc.). Les conseils de filières constituent une opportunité pour ce type de collaboration.

Lorsqu'il n'existe pas de structure adéquate, il peut être intéressant d'en créer de nouvelles. Dans ce sens, la création de l'observatoire de la consommation revêt un grand intérêt car une meilleure identification des attentes des acheteurs et des comportements de consommation peut fournir des informations utiles aux opérateurs de filières de qualité différenciée. De même, il pourrait être envisagé de mettre en place des services spécifiques d'aide à la commercialisation ou à la promotion de produits, à la mise en place et la gestion de filières, etc.

Valoriser les acquis du passé

La nouvelle marque collective wallonne s'inscrit dans un contexte où de nombreuses initiatives de différenciation existent déjà, officielles et privées. Il est important que la nouvelle marque collective s'inscrive dans la continuité des projets existants et n'ait pas pour objectif de les remplacer ou de les occulter. La reconnaissance des produits par les consommateurs est un travail qui s'effectue sur le long terme. Le Label Rouge français a mis

de nombreuses années avant de s'imposer. Des filières telles que la pomme de terre Terra Nostra, Fruitnet, Coprobel, Poulet Hesbaye qui ont déjà accompli un travail de structuration et de promotion considérable doivent être soutenues dans leur démarche et confortées par la nouvelle marque collective wallonne.

Efficacité de l'aide proposée

Les réalités économiques des filières exigent de la part des pouvoirs publics que l'aide apportée soit rapide et que les procédures administratives soient légères. Nous avons rencontré plusieurs filières qui ont souffert de délais de paiement très longs des aides octroyées (plus d'une année après le début du projet financé), mettant en péril leur équilibre financier au lieu de les soutenir. Par ailleurs, la quantité de documents à remplir et la complexité des démarches à entreprendre peuvent diminuer leur intérêt, étant donné la quantité de temps qu'il faut y consacrer, et décourager les éventuels bénéficiaires. Une plus grande efficacité au niveau du fonctionnement des programmes d'appui aux filières est indispensable. Par ailleurs, du personnel de l'administration pourrait être chargé de travailler de manière étroite avec les gestionnaires de filières afin de les guider dans les démarches à effectuer pour bénéficier des aides et de faciliter leur mise en œuvre.

L'implication des producteurs de l'amont

Actuellement, les filières de qualité différenciée impliquent tous les acteurs en ce qui concerne les contrôles des normes à respecter. Cependant, ce n'est pas suffisant. Pour prendre tout son sens, une filière de qualité différenciée devrait impliquer tous les acteurs dans la démarche de qualité.

L'implication des opérateurs de l'amont des filières de qualité différenciée, c'est-à-dire les éleveurs, les cultivateurs, les arboriculteurs, les producteurs de jambons, nous paraît fondamentale, principalement parce ce sont eux qui élaborent les produits. Proposer de la viande de bœuf de qualité différenciée lorsque l'éleveur n'a qu'une vague connaissance du cahier des charges a peu de sens. Or, leur implication dans la démarche de qualité différenciée est parfois déficiente.

Par ailleurs, la participation et l'implication des producteurs constituent un facteur de réussite important dans la constitution et la pérennité des filières de qualité différenciée. Le développement d'une filière est une démarche longue comportant des périodes difficiles. Si les producteurs de la filière ne sont pas impliqués et convaincus de son utilité à long terme, on risque de voir ces opérateurs quitter la filière dès que les conditions sont moins favorables, mettant en péril la continuité de cette filière. La coopérative Poulet Hesbaye a connu de grandes difficultés et doit sa survie aux efforts consentis par les éleveurs qui l'ont créée et portée.

La participation des producteurs dans la gestion d'une filière est difficile à mettre en œuvre et exige un travail important. De par la nature de leur profession, les producteurs sont souvent peu disponibles. Cependant, on observe que les producteurs impliqués dans des démarches de

filère de qualité en retirent non seulement des informations importantes pour la gestion de leur production mais également de la satisfaction personnelle.

Les dénominations d'origine

Les dénominations d'origine permettent à des producteurs indépendants de bénéficier, pour leurs produits, d'une reconnaissance en tant que produits de qualité différenciée. Un artisan fromager peut, par exemple, bénéficier de l'appellation « Fromage de Herve » pour une production qu'il commercialise lui-même. Il bénéficie en outre d'une certaine promotion générique pour le fromage de Herve. Une future Indication Géographique Protégée « Porc Fermier de Wallonie » permettrait à tout producteur indépendant qui respecte le cahier des charges de commercialiser ses porcs sous cette appellation, sans passer par une coopérative ou une société. Cette possibilité peut s'avérer utile pour les exploitants qui produisent en petites quantités, dans le cadre d'une activité de diversification. Par conséquent, il serait intéressant que les projets d'IGP pour le « porc fermier de Wallonie » et le « poulet fermier de Wallonie » aboutissent et que d'autres dénominations d'origine voient le jour, pour la production de viande bovine par exemple.

Conclusion

Cette étude dresse un état des lieux des filières de qualité différenciée existantes en Wallonie. Ces filières sont nombreuses et riches en innovations, expériences, projets, stratégies, concepts, etc. Elles constituent un réservoir d'idées utiles pour tout le secteur agroalimentaire. Nous avons voulu mettre en évidence les éléments caractéristiques propres à chacune de ces filières. Cette étude n'est certainement pas exhaustive mais réunit un nombre important de filières, de différents types : des productions animales et végétales, des projets commerciaux et alternatifs, des productions artisanales et des productions industrielles, etc. Au travers des analyses et comparaisons de filières et de secteurs de production, nous avons voulu faire ressortir les éléments qui pourraient servir aux personnes actives dans le domaine de la qualité différenciée ou intéressées à y développer des projets.

Nous pensons que les produits de qualité différenciée constituent une opportunité pour le secteur de l'agroalimentaire wallon. La qualité différenciée offre de nombreuses perspectives et est appelée à prendre une part grandissante du marché. En outre, les filières de qualité différenciée participent à la création de valeur ajoutée et à l'apparition d'innovations.

La nouvelle marque collective Eqwalis mise en place par la Région wallonne peut constituer un cadre favorable à l'émergence de nouvelles filières de qualité différenciée et au développement de filières existantes. Pour que cette marque soit crédible, les gestionnaires de celle-ci devront veiller à ce que le concept de qualité différenciée garanti par la marque collective corresponde effectivement à des modes de production spécifiques qui se distinguent des productions conventionnelles. Pour parvenir à l'adoption de cette marque collective par les différents opérateurs concernés, les gestionnaires de la marque devront être à l'écoute des attentes et contraintes de ces opérateurs et être à même d'adapter et faire évoluer le concept proposé en fonction des circonstances. Enfin, une administration et une gestion efficaces seront indispensables à la réussite de cette marque collective. Un soutien actif de la part des pouvoirs publics aux filières de qualité différenciée constituerait, en outre, un moteur de développement efficace en Région wallonne où les porteurs de projets sont peu nombreux.

Pour terminer, soulignons que la qualité différenciée n'est pas seulement un concept économique, sanitaire et environnemental. La qualité différenciée constitue aussi un moyen de mettre en valeur le travail des producteurs du secteur agricole. Que ce soit pour des pommes de terre ou des poulets, des producteurs ont voulu que leur production soit reconnue et appréciée des consommateurs. Ils retirent de la satisfaction de voir leurs produits valorisés en tant que produits de qualité. Etant donné le manque actuel de reconnaissance du secteur agricole par le public, la qualité différenciée trouve ici tout son sens.

BIBLIOGRAPHIE

Assemblée Permanente des Chambres d'Agriculture, « Les signes de qualité et d'origine », Chambres d'agriculture, n°884, janvier 2000.

Barré, D. et Sans, P., « La qualité différenciée de la viande bovine : la nécessaire stratégie d'innovation », texte de communication présenté lors de la journée d'étude « Vers une politique de qualité, à quel prix ? », Centre de Recherches agronomiques, Service Communication, Gembloux, octobre 2003.

De Fontguyon, G., Giraud-Héraud, E., Rouached, L., Soler, L.G., « Segmentation de l'offre et relations entre producteurs et distributeurs : quelles stratégies de la distribution après la crise de la "vache folle" », INRA Sciences Sociales, vol. 16, n° 2, pp 1-6, novembre 2002.

De Fontguyon, G., « La démarcation de qualité, vers quelles stratégies ? », Viande et produits carnés, Vol 22(3), pp. 87 – 89, mai-juin 2001.

Degand, J., Van Doren, P., « Qualité des aliments et gestion de l'agriculture », Nouvelles de la Science et des technologies, vol. 9, numéro 3, pp. 37-41, 1991.

Degré, A., Verhève, D., Debouche, C., « Comparaison des cahiers de charges des filières en production porcine sous "signe de qualité" en Région wallonne », Biotechnologie, Agronomie, Société et Environnement, 6 (4), pp. 221–230, 2002.

Fédération Nationale des Associations de Producteurs Fermiers, « Propositions sur les conditions d'utilisation du qualificatif fermier », novembre 2001.

Ingrand, S., Carrasco, I., Devun, J., Laroche, J.M., Dedieu, B., « L'implication des éleveurs de bovins-viande dans les filières de qualité correspond-elle à des conduites d'élevage spécifiques ? », INRA Prod. Anim., 14, 105-118, 2001.

Institut National de Statistique, Ministère des Affaires Economiques, « Agriculture, Recensement agricole et horticole au 15 mai 2000 », Institut National de Statistique, 2001.

Institut National de Statistique, Ministère des Affaires Economiques, « Agriculture, Recensement agricole et horticole au 15 mai 1999 », Institut National de Statistique, 2000.

Institut National de Statistique, Ministère des Affaires Economiques, « Agriculture, Recensement agricole et horticole au 15 mai 1998 », Institut National de Statistique, 1999.

Leroy, P., Bedouin, J.M., Verleyen, V., Lebailly P., Berti F., « Les attentes des consommateurs, des nouveaux critères de sélection porcine ». 6^{ème} Carrefour de productions animales, FSAGx-CRAGx, pp 74–83, Gembloux, janvier 2001.

Mainsant, P., « Les certifications de conformité des produits se sont imposées en porc », Viande et produits carnés, Vol 22 (5), Septembre – Octobre 2001.

Ministère de la Région Wallonne, Conseil Supérieur Wallon de l'Agriculture, de l'Agro-alimentaire et de l'Alimentation « Evolution de l'économie agricole et horticole de la Région wallonne 2001 », septembre 2002.

Mormont, M. et Van Huylenbroeck, G., « A la recherche de la qualité. Analyses socioéconomiques des nouvelles filières agro-alimentaires », Les Editions de l'Université de Liège, 2001.

Mormont, M., « Vers une politique de qualité », texte de communication présenté lors de la journée d'étude « Vers une politique de qualité, à quel prix ? », Centre de Recherches agronomiques, Service Communication, Gembloux, octobre 2003.

Office des Produits Wallons, « Mille façons d'acheter wallon », l'Office des Produits Wallons asbl, 10^{ème} édition, 2001.

Requasud, « Les démarches et outils qualité dans les filières agricoles et agro-alimentaires. », Centre de Recherches agronomiques, Gembloux, 2001.

Roche, B., Dedieu, B., Ingrand, S., « Analyse comparative des cahiers des charges Label Rouge gros bovins de boucherie », Rencontre autour des Recherches sur les Ruminants, pp. 259-262, juillet 2000.

Sindic, M., « Panorama des démarches de qualité : A chaque stratégie son outil », Unité de Technologie des Industries Agro-alimentaires, Faculté universitaire des Sciences agronomiques de Gembloux, (non daté).

Sindic, M., « Qualité organoleptique de la viande de porc », texte de communication présenté lors de la journée d'étude « L'avenir des productions porcines en Wallonie », Centre de Recherches agronomiques, Service Communication, Gembloux, septembre 2001.

Sauveur, B., « Les critères et facteurs de la qualité des poulets Label Rouge », INRA Productions Animales, 10, pp. 219-226, 1997.

Spoiden, G., « Babélisme du discours concernant la qualité des produits agricoles et des denrées alimentaires », texte de communication présenté lors du Colloque organisé par le Centre de Terminologie de Bruxelles, 15 et 16 février 2002.

Spoiden, G., « Définition de la Qualité différenciée en référence à divers cahiers des charges », texte de communication présenté lors de la journée d'étude « Vers une politique de qualité, à quel prix ? », Centre de Recherches agronomiques, Service Communication, Gembloux, octobre 2003

Spoiden, G., « Rapport d'évaluation sur l'application du décret du 7 septembre 1989 concernant l'appellation d'origine wallonne et l'appellation d'origine locale dans le secteur agroalimentaire durant la période 1989-1999. », mai 2003.

Stassart, P.(sous la coordination de), « Du savoir aux saveurs, 101 chemins pour une alimentation de qualité. », Fondation Universitaire Luxembourgeoise, Vredeseilande – Coopibo, 1999.

Stassart, P., « Produits fermiers : entre qualification et identité », P.I.E.-Peter Lang, 2003.

Thonon, A. et Frennet, D., « La relation 'qualité-prix' des produits agricoles et alimentaires », Ministère de la Région Wallonne, Conseil Supérieur Wallon de l'Agriculture, de l'Agro-alimentaire et de l'Alimentation, Mai 2000.

Valceschini, E., « Les signaux de qualité crédibles sur les marchés agroalimentaires : certifications officielles et marques ». In Lagrange L., « Signes officiels de qualité et développement agricole », Actes de colloque SFER, 14 et 15 avril 1999, Editions Tec & Doc. pp. 147-166, 1999.

Van Gelderen, C., « L'enregistrement d'une Indication Géographique Protégée : processus et enjeux » texte de communication présentés lors de la journée d'étude « Vers une politique de qualité, à quel prix ? », Centre de Recherches agronomiques, Service Communication, Gembloux, octobre 2003

Wavreille, J., « Facteurs d'influence de la qualité », texte de communication présenté lors de la journée d'étude « L'avenir des productions porcines en Wallonie », Centre de Recherches agronomiques, Service Communication, Gembloux, septembre 2001.

Références légistiques :

Arrêté du Gouvernement wallon du 26 août 2003 fixant les conditions d'agrément des conseils de filière en application du décret du 19 décembre 2002 relatif à la promotion de l'agriculture et au développement des produits agricoles de qualité différenciée, Moniteur belge, le 29/10/2003.

Arrêté du Gouvernement wallon du 3 juillet 2003 fixant la liste des filières pour lesquelles des conseils de filière peuvent être agréés en application du décret du 19 décembre 2002 relatif à la promotion de l'agriculture et au développement des produits agricoles de qualité différenciée, Moniteur belge, le 01/08/2003.

Arrêté du Gouvernement wallon du 13 février 2003 portant certaines dispositions d'exécution du décret du 19 décembre 2002 relatif à la promotion de l'agriculture et au développement des produits agricoles de qualité différenciée, Moniteur belge, le 01/03/2003.

Décret du Conseil régional wallon du 19 décembre 2002 modifiant le décret du 7 septembre 1989 concernant l'attribution du label de qualité wallon, l'appellation d'origine locale et l'appellation d'origine wallonne. Moniteur belge, le 05/02/2003.

Décret du Conseil régional wallon du 19 décembre 2002 relatif à la promotion de l'agriculture et au développement des produits agricoles de qualité différenciée, Moniteur belge, le 28/01/2003.

Arrêté royal du 19 décembre 2001 modifiant l'arrêté royal du 22 janvier 1996 relatif à l'agrément de la méthode de production intégrée pour fruits à pépins et des producteurs qui la pratiquent, Moniteur belge, le 19/02/2002.

Arrêté du Gouvernement wallon du 9 juillet 1998 concernant l'attribution du label de qualité « Escargot fermier », Moniteur belge, le 27/10/1998.

Arrêté royal du 1^{er} mars 1996 fixant le cahier des charges et le cahier parcellaire concernant la méthode de production intégrée pour fruits à pépins.

Arrêté royal du 22 janvier 1996 relatif à l'agrément de la méthode de production intégrée pour fruits à pépins et des producteurs qui la pratiquent.

Arrêté du Gouvernement wallon du 29 septembre 1994 concernant l'attribution de la dénomination « Label de Qualité wallon - Poulet de Chair », Moniteur belge, le 03/02/1995.

Règlement (CE) n° 40/94 du Conseil, du 20 décembre 1993, sur la marque communautaire, J.O.C.E n° L 011 du 14/01/1994 p. 0001 – 0036, le 31/12/1994.

Arrêté du Gouvernement wallon du 22 juillet 1993 concernant l'attribution du label de qualité wallon à la viande « Porc fermier ». Moniteur belge, le 23/11/1993.

Arrêté de l'Exécutif régional wallon du 23 décembre 1992 concernant l'attribution du label de qualité wallon à la viande « Bleu Blanc fermier ». Moniteur belge, le 19/03/1993.

Règlement (CE) n° 2081/92 du Conseil du 14 juillet 1992 relatif à la protection des indications géographiques et des appellations d'origine des produits agricoles et des denrées alimentaires [AOC]
J.O.C.E. N° L 208/1 à 8, le 24/07/1992.

Règlement (CE) n° 2082/92 du Conseil du 14 juillet 1992 relatif aux attestations de spécificité des produits agricoles et des denrées alimentaires,
J .O.C.E N°L 208/9 à 14, le 24/07/1992.

Arrêté de l'Exécutif régional wallon du 20 décembre 1990 fixant la composition et les statuts de la Commission des labels de qualité et des appellations d'origine. Moniteur belge, le 20/07/1991.

Décret du Conseil régional wallon du 7 septembre 1989 concernant l'appellation d'origine wallonne et l'appellation d'origine locale, Moniteur belge, le 28/11/1989.

Cahiers de charges :

Berti, F., Beduin, JM., Cahiers des charges « Porc Fleuri », version 3, Filière « Fleuri contrôlée », 07 février 2003, 10 p.

Centre Maraîcher de Hesbaye, a.s.b.l., Charte « P.E.R.F.E.C.T. », Filière P.E.R.F.E.C.T., avril 2002.

C.E.T.A. Poulet Hesbaye, Cahier des charges du « Poulet Hesbaye », 3 p.

Coprosain, Cahier des charges pour la production de viande Coprosain pour le « Porc Fermier » dans le cadre du groupement Agrisain, Coprosain, février 2002, 4 p.

Detry, Charte de qualité Porc Aubel, 29 août 2003, 5 p. + annexes.

Epicum, P., Cahier des charges « CoqArd », CoqArd, version 1, 06 octobre 2003, 5 p. + annexes.

Goemaere, P., Cahier des charges Pass'Por, Procerviq A.S.B.L., version 5, 20 mars 2003, 21 p. + annexes.

Groupe d'Encadrement Technique Terra Nostra, Cahier des charges : Pommes de terre culture raisonnée sous certification de conformité « Terra Nostra », 2003 – 2004, 59 p.

Le Porc des Prairies d'Ardenne SA, Cahier des charges pour « Le Porc des Prairies d'Ardenne », version 1, 30 mars 2001, 9 p.

Les Elevages du Moulin du Val Dieu, Cahier des charges – poulet tradition, 1 p.

ProAniWal asbl, Cahier des charges « Bleue des Prés », Filière « Bleue des prés », version 1, 17 juillet 2003, 18 p. + annexe.

Straet, G., Somja, M., Merckx, L., Cahier des charges 'Porc Cérévian', version 2, Filière Cervevian contrôlée, mai 1999, 8 p. + annexes.

Vzw BELBEEF asbl, Cahier des charges "Meritus – Viande Bovine de Qualité", juin 2002, 13 p.

ANNEXES

ANNEXE 1 : Questionnaires utilisés pour les entretiens semi-ouverts

ANNEXE 2 : Liste des personnes rencontrées dans le cadre de l'étude

ANNEXE 1 : Questionnaires utilisés pour les entretiens semi-ouverts

Questionnaire : producteurs

Informations générales

- Brève description de l'exploitation
- Depuis quand est-il en filière de qualité différenciée ?
- Raisons initiales du choix de cette filière, de qui est venue l'initiative ?
- La production en qualité différenciée côtoie-t-elle une production conventionnelle ?

La filière

- Avantages/inconvénients d'avoir rejoint cette filière de qualité différenciée ?
- Quels sont les engagements de chaque côté ? (producteur – grossiste ou filière)
- Quel type de contrat a-t-il ?
- Comment se sent-il intégré, investi dans la filière ? Souhaiterait-il s'investir plus, avoir plus de pouvoir de décision ? Etre actionnaire, coopérateur ?
- A-t-il des contacts avec les autres producteurs ?
- Quantités produites (volumes, évolution)
- Qui fixe le prix des produits concernés ? De quelle manière ? Pour combien de temps ?
- Le prix a-t-il évolué grâce à la filière de qualité différenciée, comment ?
- Quelle est la marge de négociation des producteurs ?

Cahier des charges

- Connaît-il le cahier des charges ?
- Quels changements ont du être effectués dans l'exploitation pour respecter le cahier des charges ?
- Quelles sont les normes les plus contraignantes ?
- Quel sont les coûts supplémentaires indispensables pour respecter le cahier des charges ?
- Comment sont effectués les contrôles ? Par qui ? A quelle fréquence ?

Commercialisation

- L'écoulement de la production est-il plus aisé depuis la création de la filière de qualité différenciée ?
- Commercialise-t-il également ailleurs que dans cette filière ? Où ? Comment ?
- Son bénéfice a-t-il évolué depuis qu'il commercialise par une filière de qualité différenciée, comment ?
- Connaît-il la suite de la filière ?
- Retire-t-il une satisfaction à produire dans le cadre de la qualité différenciée ?

Questionnaire : coopératives, entreprises, grossistes

Informations générales

- Historique de la société, activités.
- Quels sont les produits en qualité différenciée ?
- Depuis quand la coopérative est-elle opérateur en filière de qualité différenciée ?
- Raisons initiales du choix de cette filière, de qui est venue l'initiative ?

Producteurs

- Producteurs : nombre, évolution, taille des exploitations.
- Quel type de contrat est établi avec les producteurs ? (contrats formalisés, accords moraux)
- Quels sont les engagements de chaque côté ? (planning, quantités, exclusivité...)
- Sont-ils assez / pas assez / trop nombreux par rapport à la demande ?
- Dans quelle proportion le prix au producteur dans la filière de qualité différenciée est-il plus élevé que dans une filière standard ?
- Qui fixe le prix, de quelle manière, pour combien de temps ? Quelle est la marge de négociation des producteurs ?
- Quels changements doivent être effectués dans l'exploitation pour rentrer dans la filière ?
- L'agriculteur peut-il produire en conventionnel (non certifié) à côté de ses produits en qualité différenciée ?
- L'agriculteur peut-il commercialiser via ses propres réseaux de commercialisation ?

Cahier des charges

- Comment et par qui a été conçu le cahier des charges ?
- Par qui sont effectués les contrôles ? De quelle manière ? A quelle fréquence ?
- Quelles sont les normes contraignantes qui vont plus loin que les normes minimales légales ?
- Peut-on obtenir le cahier des charges ?

Coopérative, société

- Statut : SCRL, SA...
- Qui fait partie du conseil d'administration (s'il y en a un) ?
- Chiffre d'affaire, volumes commercialisés, nombre d'employés.

Commercialisation

- Le prix de vente aux distributeurs est-il plus élevé pour les produits de la filière de qualité différenciée ?
- Le prix au détail a-t-il évolué dans les mêmes proportions ?
- Comment se situe la demande ?
- Quelle est la suite de la filière ? (organisation, contrôle, exclusivité...)

- Quelle est la stratégie de commercialisation ? (grande distribution / circuit court, marketing, logo)
- Y a-t-il des ventes en conventionnel ? (déclassés, surproductions...)
- Comment se positionne la coopérative / la société par rapport aux labels officiels : Label de Qualité Wallon, dénominations d'origine (AOP/IGP), EQWALIS ?
- Quelles sont leurs attentes / craintes vis-à-vis d'une nouvelle marque collective wallonne ?
- Devrait-elle plus / moins contraignante que le Label de Qualité Wallon ?

ANNEXE 2 : Liste des personnes rencontrées dans le cadre de l'étude

	Nom	Prénom	Institution, entreprise
Monsieur	ALBERT	José	Association pour l'Usage et la Défense du Jambon d'Ardenne (AUDA)
Madame	ANSAY	Françoise	Cabinet du Ministre José Daras
Monsieur	BARBIEUX	Damien	Fédération Wallonne de l'Horticulture (FWH)
Madame	BEAURAING	Catherine	Filière Porcine Wallonne (FPW)
Monsieur	BERTI	Fabio	Faculté Universitaire des Sciences Agronomiques de Gembloux (filière Porc Fleuri)
Monsieur	BIEMAR	Francis	Eleveur (Filière Poulet Val Dieu)
Monsieur	BRUNEAU	Michel	Eleveur (Filière Coop'Pass)
Monsieur	BURNY	Philippe	Cabinet du Ministre de l'Agriculture et de la Ruralité José Happart
Monsieur	CABAY	Jean-Marc	Association des Négociants en Fromage de Herve d'Origine
Madame	COLOT	Catherine	Filière Avicole et Cunicole Wallonne
Monsieur	DE BRUYN	Alain	Fédération Wallonne de l'Agriculture (FWA)
Monsieur	DE CLERCQ	André	Goupe Colruyt
Monsieur	DE VERTHAMON	Martial	Carrefour Belgium
Monsieur	DEBOUCHE	Charles	Filière Porcine Wallonne (FPW)
Monsieur	DENIS	Jacques	Groupement d'Arboriculteurs pratiquant en Wallonie les techniques Intégrées (GAWI)
Monsieur	DEWULF	Alain	Dewulf SCRL
Monsieur	ERPICUM	Pascal	Coqard S.A.
Monsieur	FRERE	Jean-Marie	Groupe Mestdagh
Monsieur	FUMIERE	Olivier	Centre de Recherches Agronomiques de Gembloux, Département Qualité des Productions Agricoles
Madame	GOEMAERE	Patricia	COOP'PASS SCRL
Monsieur	KAYOGERA		COPROSAIN SCRL
Madame	KERSTEN	Véronique	Eleveur (Filière Coqard)
Monsieur	LACANNE	Vincent	COPROBEL SCRL
Monsieur	LARONDELLE	Yvan	Université Catholique de Louvain, Faculté des sciences Agronomiques, Unité de Biochimie et de la Nutrition
Monsieur	LECLERCQ	Jean-Luc	Groupe Colruyt
Monsieur	LEFERT	Charles	PROCERVIQ ASBL
Monsieur	LEGLISE	Pascal	Carrefour Belgium
Monsieur	LEPLAT	Philippe	VAL DIEU (Les Elevages du)
Monsieur	LEROY	Pascal	Université de Liège, Faculté de Médecine vétérinaire
Monsieur	MAES	Noël	PROMAG ASBL
Monsieur	MAGEROTTE	André	Le Porc des Prairies d'Ardenne S.A.
Monsieur	MASURE	Alain	Fédération Wallonne de l'Agriculture (FWA)
Monsieur	MICHEL	Gérard	Porc Qualité Ardenne SCRL
Monsieur	MODAVE	Eric	Chevillard Indépendant
Monsieur	REUTER	Werner	Goupe Detry Frères
Monsieur	ROBERTI	Eric	Héliculteur (Label de Qualité Wallon « Escargot Fermier »)
Monsieur	ROBERTI	Pierre	Coopérative de l'Yerne SCRL

Monsieur	ROISIN	Luc	APAQ-W
Monsieur	ROLAND	Jean-Paul	APAQ-W
Monsieur	ROLLIN	Xavier	Université Catholique de Louvain, Faculté des sciences Agronomiques, Unité Eaux et Forêts
Monsieur	SAUVÉE	Loïc	Institut National de Recherches Agronomiques (INRA France)
Monsieur	SCHALENBOURG	René	Poulet Hesbaye scrl
Monsieur	SCHIFLERS	Patrick	GHL (Gotha Herman Leduc) Groupe S.A.
Madame	SEMAILLE	Marie-Laurence	Fédération Wallonne de l'Agriculture (FWA)
Monsieur	SOMJA	Maurice	SCAR
Monsieur	SPOIDEN	Guy	Région wallonne, Direction Générale de l'Agriculture, Division de la Recherche, du Développement et de la Qualité
Monsieur	STASSART	Pierre	Fondation Universitaire Luxembourgeoise (SEED)
Monsieur	STRAET	Gaston	Cobelvian SCRL
Monsieur	VAN BERGEN	Marc	Services Agricoles Province de Liège
Monsieur	VAN DE PUT	Jean	Groupe Delhaize
Monsieur	VAN HUYLENBROECK	Guido	Universiteit Gent - Faculteit Landbouwkundige en Toegepaste Biologische Wetenschappen

RESUME

La qualité différenciée est un concept large qui recouvre différentes notions et est exprimée sous des signes divers. Elle concerne des produits agroalimentaires qui se distinguent des produits conventionnels par différentes caractéristiques : qualité gustative, respect de l'environnement, origine géographique, etc. La qualité différenciée fait l'objet d'un intérêt croissant, tant par les producteurs que par les consommateurs et les pouvoirs publics. Les produits alimentaires qui font référence à une qualité différenciée sont de plus en plus présents dans les magasins. Face aux différents concepts, marques, logos, labels, les consommateurs se sentent généralement perdus. Les filières agroalimentaires à l'origine de ces produits de qualité différenciée restent peu connues en Wallonie, à l'exception de quelques expériences (Coprosain, le Jambon d'Ardenne).

Cette étude a plusieurs objectifs :

- donner un éclairage sur les concepts et filières de qualité différenciées établies en Région wallonne,
- établir un état des lieux de ces filières et évaluer leur importance économique,
- réaliser trois études de cas approfondies,
- analyser et mettre en évidence les intérêts que ces filières présentent pour les producteurs et pour les consommateurs.

Récemment, les pouvoirs publics wallons ont entamé la mise en œuvre d'un dispositif de reconnaissance et de promotion des produits de qualité différenciée, qui seront repris sous une marque collective communautaire dénommée EQWALIS. Cette étude s'inscrit donc dans un contexte en pleine évolution et prend en considération les aspects relatifs à ce nouveau dispositif, dans son état actuel d'avancement.

Pour la réalisation de cette étude, une recherche la littérature existante fut réalisée : études, rapports, documents techniques, etc. Ensuite, de nombreux entretiens furent réalisés avec les acteurs concernés : producteurs, opérateurs de filières, distributeurs, institutions et administrations, associations, etc.

La qualité différenciée en Région wallonne

Les initiatives de différenciation de produits agroalimentaires poursuivent plusieurs objectifs : répondre à une demande d'une partie des consommateurs, défense de modes de productions particuliers, outils de marketing, structuration de filières et protection contre les importations à bas prix notamment. En Région wallonne, plusieurs initiatives visant à promouvoir la qualité différenciée ont été mises en place. Il s'est agit dans un premier temps du Label de Qualité Wallon, établi par décret en 1989. Quatre productions ont été concernées par ce label : le Blanc Bleu Fermier, le Porc Fermier, le Poulet de Chair et l'Escargot Fermier. Par ailleurs, l'Union Européenne a mis en place une législation concernant les dénominations d'origine faisant référence à des caractéristiques régionales. En Région wallonne, deux Indications Géographiques Protégées et deux Appellations d'Origine Protégées ont ainsi été enregistrées.

A côté de ces signes officiels de qualité, de nombreuses filières font référence à la notion de qualité différenciée via une marque privée. Elles ont généralement recours à un cahier des charges dont la bonne application est vérifiée par un organisme de contrôle. Le niveau de qualité garanti par ces filières privées varie cependant d'une filière à l'autre, donnant peu de garanties au consommateur. Etant donné que ces filières sont nombreuses en Région wallonne, elles furent l'objet d'une analyse dans cette étude.

Par contre, l'agriculture biologique n'a pas été prise en considération, bien qu'elle constitue une production de qualité différenciée, car ce secteur fait l'objet d'une autre étude menée par l'association Bioforum Wallonie.

Résultats par secteur de production

Dans le domaine de la volaille, cinq filières de qualité différenciée ont été recensées. Une seule a recours au Label de Qualité Wallon (Coprobel). Les quatre autres sont des marques privées (Coprosain, Poulet Hesbaye, Coqard et Poulet Val Dieu). La production de poulet de chair de qualité différenciée se caractérise par la facilité d'obtenir une viande aux qualités organoleptiques caractéristiques, principalement grâce aux races utilisées et à l'âge d'abattage. Ceci permet d'obtenir des prix significativement plus élevés au détail (de 50 à 110 %). Ils s'agit d'unités d'élevage créées dans le cadre de la diversification d'exploitations et non de reconversions d'élevages existants. Ces cinq filières regroupent 39 éleveurs. La production de qualité différenciée représente 2% de la production wallonne de poulets de chair (6% avec le bio). Le marché potentiel est important. A titre d'exemple, 1,5 millions de poulets Label Rouge ont été commercialisés en Belgique en 2002. En Wallonie 400 000 poulets de qualité différenciée ont été produits en 2002. La création récente de deux nouvelles filières a entraîné une forte augmentation de la production.

En production porcine, l'étude a recensé sept filières de qualité différenciée, dont deux utilisent le Label de Qualité Wallon. Ces filières peuvent être classées en deux catégories :

- de grandes structures préexistantes avec des volumes de production importants, dont la démarche de qualité différenciée est limitée (Coop'Pass et Porc Aubel),
- des filières créées spécifiquement pour des productions de qualité différenciée, de dimension petite à moyenne, dont la démarche de différenciation est généralement plus importante : litière, alimentation, race, etc. (Coprosain, Porc Qualité Ardenne, Porc Fleuri, Cerevian et Le Porc des Prairies d'Ardennes).

Le nombre de porcs abattus par semaine issus de ces filières de qualité différenciée est d'environ 4000, ce qui représente 1,8 % des abattages en Belgique. Ce nombre est réalisé principalement par les deux grandes filières mentionnées plus haut. Il est difficile d'obtenir une viande de porc dont les caractéristiques organoleptiques se différencient de la viande de porc conventionnelle. Par conséquent, les filières de qualité différenciée se tournent souvent vers la fabrication de charcuterie et salaisons de qualité, plus facilement différenciables, qui servent de produits phares reconnaissables par les consommateurs. Par ailleurs, il existe une certaine demande pour des porcs élevés en plein air.

Le secteur de la viande bovine est assez particulier car il a vu l'apparition de nombreux labels et marques de distributeurs faisant référence à la qualité différenciée : Blanc Bleu Fermier, Blanc Bleu Qualité Supérieure, Filière Qualité Carrefour, Meritus, etc. Ces filières sont toutefois peu innovantes et peu contraignantes. Les cahiers des charges ne concernent d'ailleurs souvent que les trois à six derniers mois de la vie des bovins. En outre, ces cahiers des charges sont souvent confidentiels, ce qui est peu cohérent avec le principe de qualité différenciée. Une grande quantité de bovins commercialisés en Belgique font référence à la qualité différenciée, mais en réalité, ces productions sont très similaires aux produits conventionnels du marché. Seules quelques initiatives, telle la Bleue des Prés, tentent de se démarquer réellement.

En ce qui concerne les productions végétales, trois filières ont été recensées :

- la Carotte de Hesbaye, une marque privée,
- la pomme de terre Terra Nostra, une marque collective mise en place par l'ex-ORPAH,

- la production intégrée de fruits à pépin (pommes, poires) sous marque Fruitnet.

Les produits concernés sont destinés au marché du frais. Chacune de ces filières a mis en place des règles de production et des obligations de résultat visant à garantir un mode de production respectueux de l'environnement et des produits de grande qualité.

Enfin, en Wallonie, quatre dénominations d'origine ont été enregistrées : fromage de Herve, beurre d'Ardenne, jambon d'Ardenne et pâté gaumais. Pour chacun de ces produits, une association, plus ou moins active selon les cas, en assure la promotion et la gestion de l'appellation. D'autres produits pourraient être enregistrés en Wallonie à l'avenir. Les enjeux économiques ainsi que la lourdeur des démarches d'enregistrement freinent toutefois l'émergence de nouvelles dénominations d'origine.

Analyse

La qualité différenciée répond à des attentes, tant de la part des consommateurs que des pouvoirs publics et des opérateurs. Cependant, en Région wallonne, les opérateurs ont souvent recours à des marques privées plutôt qu'à des signes officiels de qualité. Ceci montre que les pouvoirs publics n'ont pas encore pu complètement répondre aux attentes de ces opérateurs.

Parmi les filières étudiées, deux orientations se dégagent :

- Certaines filières se contentent de proposer un contrôle accru portant sur des normes qui ne sont pas beaucoup plus contraignantes que les normes minimales légales. Dans ce cas, on pourrait parler de « qualité contrôlée ».
- D'autres filières sont engagées dans un processus de différenciation de leurs produits sur base de cahiers des charges innovants et garants de modes de productions spécifiques et de grande qualité. Il s'agit de démarches volontaristes correspondant bien au concept de « qualité différenciée ».

Du point de vue économique, les filières de qualité différenciée sont intéressantes à plusieurs égards. D'une part, elles tentent de rémunérer les frais supplémentaires encourus par les producteurs, soit par des prix plus élevés au détail, soit par une réduction des marges et du nombre d'intermédiaires. D'autre part, elles permettent de conquérir des parts de marché spécifiques mais aussi de fidéliser les distributeurs et les consommateurs.

Les filières de qualité différenciée constituent un moteur d'innovations dans le domaine de l'agroalimentaire. Ces innovations sont parfois reprises par le reste du secteur et participent de ce fait à l'amélioration générale de la qualité en agriculture (les techniques de lutte intégrée en arboriculture, par exemple).

Plusieurs stratégies de commercialisation ont été adoptées par les filières : commercialisation via une ou plusieurs enseignes de grande distribution, circuits courts, réseau de commercialisation propre, etc. La grande distribution est très présente et offre des opportunités intéressantes pour les filières de qualité différenciées. Cependant, afin d'éviter une situation de trop grande dépendance vis-à-vis d'un seul distributeur par exemple, il est intéressant pour ces filières de privilégier le recours simultané à plusieurs circuits de commercialisation.

Recommandations concernant la nouvelle marque collective wallonne Eqwalis

Pour que cette nouvelle marque collective fonctionne et soit adoptée par un grand nombre d'opérateurs, il est indispensable que des critères de production clairs et suffisamment élevés soient établis, afin de garantir que les produits issus de ces filières se distinguent effectivement de

la production conventionnelle. En effet, si les cahiers des charges agréés étaient peu contraignants, cela décrédibiliserait le concept même de qualité différenciée et la marque Eqwalis ne serait pas à même de convaincre les consommateurs.

Des campagnes de promotion de grande envergure sont nécessaires pour faire connaître la nouvelle marque et les concepts qu'elle sous-tend.

Par ailleurs, le fonctionnement de cette marque doit prendre en compte les attentes des producteurs et notamment proposer des cahiers des charges qui puissent évoluer en fonction des conditions du marché, comme c'est le cas pour le Label Rouge en France.

Enfin, la référence à la Wallonie est délicate car beaucoup de producteurs ne sont pas persuadés de son acceptation par le grand public. Il pourrait être intéressant d'avoir recours à certaines origines locales telles que « Ardenne », « Hesbaye », « pays d'Aubel », etc.

Recommandations concernant l'appui aux filières de qualité différenciée

Parallèlement au développement d'une marque collective, il est important de disposer en Région wallonne d'une politique efficace de soutien aux filières de qualité différenciée.

Etant donné que certaines filières issues de producteurs fermiers rencontrent des difficultés pour mener à bien leurs projets commerciaux, la mise en place de structures d'appui pour ces filières pourrait s'avérer utile. Cet appui pourrait concerner la gestion des filières, la commercialisation, le marketing, les aspects techniques propres à certaines productions, etc.

Le soutien apporté doit être efficace et rapide, évitant de mettre les filières en difficulté par des démarches trop lourdes ou des délais d'action trop longs.

Il est important de continuer à soutenir les filières existantes qui ont déjà accompli des avancées tant au niveau de la production que de la commercialisation : Terra Nostra et Fruitnet, par exemple.

Conclusion

Les filières de qualité différenciée répondent à la demande d'une partie des consommateurs et représentent un marché en évolution, potentiellement important. Elles sont à l'origine d'innovations en agriculture, de l'apparition de nouvelles filières de commercialisation et d'une amélioration générale de la qualité des produits agroalimentaires. L'apparition d'une marque collective wallonne garantissant aux consommateurs un niveau de qualité est un concept intéressant. Pour s'imposer, cette marque devra cependant assurer sa crédibilité grâce à des critères de production suffisamment élevés, une promotion de grande envergure et un soutien efficace aux filières existantes ou naissantes.

Enfin, au delà des aspects économiques, sanitaires et environnementaux, la qualité différenciée constitue aussi un moyen de mettre en valeur le travail des producteurs du secteur agricole. Certains producteurs ont voulu que leur production soit reconnue et appréciée des consommateurs et retirent de la satisfaction de voir leurs produits valorisés en tant que produits de qualité. Etant donné la méfiance actuelle du public pour le secteur agroalimentaire, la qualité différenciée trouve ici tout son sens.