

Procès-verbal de l'assemblée sectorielle « Viande Bovine » du 17 novembre 2021 – version provisoire

I. Identification du document :

Type de document	PV
Titre du document	PV de l'Assemblée sectorielle « Viande Bovine » du 17 novembre 2021- Version validée
Responsable de la préparation du document	Quentin Legrand-Isabelle Monnart
Date de publication	11 01 22
Validé par	Participants de l'Assemblée Sectorielle
Annexe(s)	Liste des participants – page 10 14ème Assemblée sectorielle viande bovine - présentations Présentation du plan de promotion VB de l'APAQ-W 2022 PRESENTATION HD Vente de viande à la ferme

La ferme des Nauves nous accueille pour cette 14ème AS viande bovine.

II. Validation du procès-verbal de la réunion précédente

Le PV de l'Assemblée sectorielle du 20 mai 2021 est approuvé sans remarque.

III. Présentation du plan de promotion 2022 pour la viande bovine par Amandine Vandeputte (présentation en annexe)

Avant toute chose, l'Apaq-w tient à rappeler que les actions initiées en 2021 et celles prévues en 2022 ont été orientées de manière à prendre en compte le contexte particulier lié au secteur de la viande bovine à savoir :

- 1) La Belgique est dans le top des exportations de viande dont la viande bovine grâce à un taux d'autosuffisance en production de 150%,



- 2) L'Europe pousse à plus de durabilité, le secteur agricole s'y emploie,
- 3) La baisse de la consommation de viande bovine nécessite de resensibiliser les consommateurs au local, à l'évolution du métier et des pratiques agricoles + responsables,
- 4) En Wallonie, la moitié de la SAU est de la prairie, il y a donc des enjeux territoriaux et environnementaux forts liés à la production de viande bovine,

Concernant les **actions menées en 2021**, celles-ci s'articulent autour de :

- 1) La campagne européenne « Moments authentiques » afin de promouvoir la viande bovine européenne (co-financements EU) avec : des actions horeca via la mise en avant de la viande bovine belge sur les menus (restaurant Weeks), actions écoles hôtelières (ateliers et concours), rencontre éleveurs-restaurateurs, ateliers rencontre bouchers-éleveurs, plans média à travers des magazines et newsletters, différents supports de promotion (dont une vidéo avec témoignages de 2 éleveurs-ses), actions via les ambassadeurs et influenceurs.
- 2) Le partenariat avec le VLAM afin de promouvoir la viande bovine belge : actions Horeca (Meat Expo et Horeca Expo), actions grande distribution et boucheries (semaine du steak frites salade), envoi de brochures « Comment préparer la viande » aux bouchers et écoles hôtelières, Position Papers sur la durabilité du secteur de la viande en Belgique en partenariat avec Celagri
- 3) La campagne « Viande de chez nous » : rencontre producteurs-restaurateurs / producteurs-écoles hôtelières/IFAPME, actions avec la fédération des bouchers, livre portraits d'éleveurs (« De la terre à l'assiette ») et expos itinérantes en Wallonie et Bruxelles, actions de dégustation en GMS, actions presse et présence sur les stands l'APAQ aux différents salons.
- 4) Les actions transversales : des actions sont menées à travers l'Horeca et différents événements + informations diffusées auprès des consommateurs via des campagnes sur les réseaux sociaux et la presse sur le concept « Je cuisine local, durable et de saison »
- 5) Le concours Coq de Cristal : organisé chaque année, il récompense des produits de bouche issus de la ferme ou d'artisans locaux. En 2021, il s'est ouvert à de nouvelles catégories. Pour le bœuf, la pièce choisie est la tâche noire cette année.
- 6) Les actions pédagogiques : finalisation d'un portfolio animaux de la ferme à distribuer aux enseignants, coloriages sur le même thème et collaboration avec le Journal des enfants. Le site internet graines d'agri continue son développement.
- 7) Observatoire de la consommation : en développement afin d'avoir une connaissance plus fine des tendances de consommation et des marchés agro-alimentaires et ainsi mieux orienter les campagnes de promotion

Pour 2022, les activités prévues se déclinent en actions sectorielles, Viande de chez nous et transversales:

Actions sectorielles

- 1) Campagne européenne pour le bœuf : participation à des Meatlovers festival, concours inter-écoles « be bœuf », rencontre éleveurs et autres maillons de la chaîne, rédaction de supports informatifs à distribuer au sein des boucheries à leurs clients, plans médias presse et réseaux sociaux
- 2) Partenariat avec le VLAM : différentes actions prévues avec l'Horeca, la grande distribution, les boucheries
- 3) Subventions sectorielles : aides aux acteurs via un appel à projet début janvier 2022.

Actions Viande de chez nous



Campagne de sensibilisation auprès des consommateurs sur l'origine des produits et campagne d'information auprès des bouchers, de la grande distribution (dégustations). Réimpressions de supports.

Actions transversales

Participations à des foires/salons, organisation de concours, actions pédagogiques
Poursuite du concept « Je cuisine local, durable et de saison »

Suite à la présentation, la remarque suivante est soulevée :

- Par rapport au taux d'approvisionnement annoncé de 150%, ce chiffre n'est pas correct car il ne tient pas compte du nombre de producteurs qui diminue d'année en année et du nombre de naissances. De plus sortir ce % de son contexte risque de mettre à mal les producteurs vis-à-vis des politiques qui pourraient s'en servir pour diminuer les primes allouées aux éleveurs. Le Collège des producteurs informe qu'il travaille avec les syndicats et l'administration pour ré-évaluer ce % afin qu'il colle mieux à la réalité
- L'observatoire de la consommation a acquis des données de consommation avec comme objectif d'adapter les messages, les groupes cibles des actions de promotion. Les données compilées et l'analyse de celles-ci devraient être communiquées vers les secteurs début 2022. Le recrutement d'un analyste en interne à l'APAQ-W est en cours et une communication des résultats vers les secteurs est prévue en 2022.

IV. Actualisation de la cartographie des abattoirs wallons par Quentin Legrand (présentation en annexe)

Le Collège des Producteurs a souhaité réactualiser son étude faite en 2016 sur la cartographie des abattoirs wallons, les conditions d'accès pour les éleveurs et les difficultés rencontrées par les abattoirs. La nouvelle enquête a été menée durant l'été 2021. Elle a été adressée aux 26 abattoirs existants (toute filière viande confondue excepté le gibier) dont 14 ont répondu. Une étudiante de Gembloux nous a aidé à réaliser cette enquête. Il en ressort les constats suivants :

Les conditions d'accès aux outils d'abattage et les différents services proposés ont été demandés lors des entretiens et via des formulaires. L'objectif étant de pouvoir informer les éleveurs et acteurs des filières courtes (et même plus longues) sur les services d'abattage existants pour les différentes espèces en Wallonie.

- 1) **Sur le plan du recensement des abattoirs** : le nombre d'abattoirs a diminué par rapport à 2016 (32>26) et il ne reste que 4 abattoirs entièrement publics. En viande bovine, sur les 15 abattoirs restants, il y a 5 boucheries-abattoirs et 10 qui font de l'abattage pour tiers et la répartition sur le territoire wallon est relativement bonne. La situation est bien différente pour les volailles ou porcs où il manque des unités ou pour les ovins-caprins qui ne bénéficient pas de chaîne d'abattage spécifique. Des cartes actualisées des abattoirs situés en Wallonie ont été réalisées et seront prochainement publiées.
- 2) **Au niveau des difficultés rencontrées par les abattoirs**, il est cité :



- Le manque de rentabilité si on ne valorise par les co-produits (abats et peaux), s'il n'y a pas d'activités de découpe ou d'activités commerciales de viande au sein ou à proximité de l'abattoir, s'il n'y a pas de soutien public pour les abattoirs communaux,
- la consommation d'eau et d'électricité très importante,
- la sous capacité de stockage dans les frigos qui oblige parfois à refuser des lots ou les décaler,
- les oppositions de citoyens face à de nouvelles installations,
- les exigences imposées par l'ASFCA,
- le manque et la difficulté de trouver de la main d'œuvre qui deviennent de plus en plus problématiques.

3) Concernant l'accès et les conditions pour les éleveurs de bovins :

- les abattoirs privés offrent plus de plage d'ouverture que ceux qui sont publics,
- des ateliers de découpe privés sont souvent situés à proximité des abattoirs surtout pour les bovins,
- le circuit court nécessite des abattoirs de proximité, ce qui manque parfois,
- le stockage des carcasses est gratuit ou payant suivant l'abattoir et parfois limité dans le temps,
- il n'y a pas de nombre minimum de bêtes pour accéder à un abattoir,
- les veaux et races rustiques sont acceptés mais pas souvent les bisons,
- tous les abattoirs pour bovins sont certifiés bio

En conclusion

- Le nombre d'outils a diminué ces dernières années. Les solutions d'abattages en filière porcines et volailles sont devenues peu nombreuses surtout que les outils existants ne répondent souvent qu'à une demande d'abattage spécifique => le développement de ces filières pourrait être freiné par un manque de solutions d'abattage adaptées,
- La situation est plus favorable en bovins et dans une moindre mesure en ovins caprins (pas de chaîne spécifique aux ovins caprins et coûts élevés), même si localement les solutions d'abattage peuvent être moindres,
- Il ne reste que 4 outils publics (Ath, Aubel, Gedinne et Virton),
- Le circuit court engendre parfois des demandes spécifiques d'abattage de proximité,
- Des projets pour de nouveaux outils ou pour moderniser des outils existants sont sur la table,
- La rentabilité de l'abattage est faible mais le soutien de ce secteur est essentiel pour les filières viandeuses !

Suite à la présentation, les observations suivantes sont formulées :

Qui sont les propriétaires des abattoirs privés ? N'y a-t-il pas un risque d'une concentration d'acteurs privés qui détiendraient le pouvoir et limiteraient les conditions d'accès aux producteurs ? C'est un point qui n'a pas été creusé dans l'étude ici.

En cas d'urgence, quelles sont les solutions pour abattre des animaux ? Il n'y a que 2 abattoirs qui acceptent en dehors des heures d'ouverture mais en effet cela reste très limité. C'est un point d'attention pour les éleveurs.



Les résultats de cette étude seront prochainement disponibles ainsi que la cartographie qui sera d'ailleurs actualisée. Une note d'orientation va être préparée par le Collège pour faire part de ces constats, les observations faites en séance seront prises en compte.

A la demande de l'abattoir de Liège et de la FEBEV, il est présenté à l'assemblée un point sur une problématique vécue par les abattoirs concernant la propreté des toisons en abattoir. Au vu de l'état de certaines bêtes reçues, imprégnées de matières fécales, cela pose de gros problèmes d'hygiène lors du découpage de la viande car des bactéries peuvent dès lors entrer en contact avec la chair et entraîner une incidence une fois consommée (risque de contamination bactérienne).

Est-ce que ce problème est nouveau ? Non, c'est un problème récurrent et saisonnier principalement en hiver. Etant donné les analyses microbiologiques réalisées sur les bêtes, cela entraîne une notification à l'ASFCA et cela à des impacts financiers.

Un éleveur témoigne son vécu où il a déjà reçu des amendes de 25€ sans avoir eu de preuve (photo). Il le déplore. Un éleveur déplore le fait que c'est un problème qui a toujours existé et que maintenant on vient mettre la responsabilité et une charge en plus sur l'éleveur alors que c'est un enjeu collectif. Pourquoi ne pas mettre un employé sur la chaîne d'abattage pour tondre les animaux sur la chaîne. La tonte et le parage sont déjà des choses réalisées dans les abattoirs actuellement pour solutionner les problèmes à la demande de l'ASFCA. Si on nettoie les animaux dans les étables d'abattage c'est un stress pour lui, ce n'est pas idéal.

Les producteurs font part qu'il n'est pas possible de nettoyer l'animal aux endroits les plus sales (flan/cuisse) ou de les raser car l'accès à ces parties est potentiellement dangereux. Ils suggèrent que l'animal soit nettoyé une fois arrivé à l'abattoir. De plus des éleveurs soulignent que dans un lot certains animaux arrivent à être plus sales que d'autres malgré les précautions prises par l'éleveur. Avec un animal comme ça même avec un mètre de paille, il se couchera encore dans la zone moins propre du box. C'est vrai mais il est probablement possible de diminuer le nombre d'animaux qui arrivent avec des toisons sales dans les abattoirs. Le but est de sensibiliser à ce problème, ses conséquences et réfléchir à des solutions.

Est-ce que le vademecum de l'ASFCA qui existe déjà n'est pas suffisant ? C'est une base intéressante mais le vademecum trace des lignes de propreté sur le flan de l'animal. Or en abattoir, ce qui les intéresse surtout c'est qu'il n'y ait pas de matière fécale sur la zone où le couteau va venir couper la peau de l'animal et toucher le muscle. Avec un risque de contamination de la viande par la suite.

Pourquoi les abattoirs ne se conforment ils pas à la circulaire de l'ASFCA sur l'état des toisons présentées à l'abattage ? Celle-ci précise que l'abattoir doit évaluer la propreté de l'animal avant la mise à mort et doit notifier au producteur lorsque l'animal est classé en catégorie 2 (bête sale) ou 3 (bête très sale) afin qu'il mette en place des actions correctrices avant abattage. L'abattoir est même tenu de prévenir l'ASFCA en cas de récurrence. Il y a une demande de la part du secteur (syndicat) d'aller vers un nouvel accord inter-professionnel entre la FEBEV, les syndicats agricoles et les abattoirs notamment pour régler ce problème. Les abattoirs communiquent bien l'information vers les éleveurs concernés.

Concernant l'accord inter-professionnel de 2008, la FEBEV répond qu'une actualisation est envisageable mais qu'il faut davantage réfléchir à solutionner l'origine du problème plutôt qu'aux sanctions à délivrer. La saisonnalité n'est pas la seule cause des souillures, il y a aussi des éleveurs qui ne prennent aucune mesure



pour éviter le problème comme par ex : le paillage suffisant des boxes. Face à l'augmentation de dépistages de certaines bactéries, il y a un travail de sensibilisation du secteur afin d'éviter les retours de bête vers les grossistes qui en supportent les coûts. Concernant le lavage de l'animal à l'abattoir, cela ne constitue pas une solution car cela génère un stress pour l'animal en plus de problèmes potentiels de pH et dégâts à la viande. Il faut se rendre compte qu'au niveau de la filière, le risque augmente car les protocoles de contrôles et d'échantillonnage se renforcent. Pour l'instant, les charges inhérentes aux déclassements sont portées principalement par les grossistes. Tondre une bête à l'abattoir est déjà un peu tard, le problème est souvent en amont. La FEBEV va sûrement ramener la discussion sur la table. Ce problème étant devenu de plus en plus important.

La FWA suggère qu'un état des lieux soit fait concernant le nombre de fournisseurs concernés par des bêtes souillées ainsi que le volume de bêtes classées en catégorie 2 et 3 afin d'évaluer l'ampleur du problème.

V. La commercialisation de la viande bovine en circuit court par Romano Cavaliere (présentation en annexe)

Hainaut développement est une agence de développement économique et de l'environnement en province de Hainaut. C'est un service public composé de plusieurs cellules dont celle liée à l'agro-alimentaire. Au sein de cette cellule, il y a un service d'encadrement et conseils afin d'accompagner les producteurs, transformateurs, artisans qui souhaitent se diversifier en produits de bouche. Ils s'occupent aussi de la promotion de produits locaux pour les professionnels de l'agro-alimentaire par le biais de leur plateforme « Hainaut terre de goût » sur laquelle 1300 producteurs sont référencés. Une collaboration a aussi été lancée avec Carrefour pour approvisionner les rayons produits locaux.

Lorsqu'un producteur souhaite se lancer dans la commercialisation de sa viande en circuit court, il doit d'abord se questionner sur ses capacités financières et en main d'œuvre mais aussi vers qui il destine son produit (BtoB ou BtoC).

Ensuite quelques conditions sont à remplir avant de se lancer dans l'aventure :

- 1) détenir un numéro de troupeau,
- 2) s'inscrire à la Banque Carrefour Entreprises et avoir un numéro de producteur,
- 3) faire une demande de permis d'urbanisme ou d'environnement en cas de transformation des bâtiments existants ou selon le matériel utilisé,
- 4) avoir une licence de boucher-charcutier en cas de d'abattage, ou pour la préparation/transformation ou pour l'emballage de la viande,
- 5) détenir une licence de transports d'animaux selon les km parcourus.

Une fois le cadre posé, il y a 2 scénarios possibles :

- **soit on délègue certaines activités (scenario 1) :** l'abattage et la découpe sont sous-traités et le producteur s'occupe de la commercialisation en colis sous vide (positionnement BtoC principalement). Ce scénario est le plus facile car le producteur n'est pas soumis à la législation inhérente à la boucherie et cela lui coûte moins en investissement. Dans ce cas, il faut prévoir à l'avance dans la salle de découpe les colis que l'on souhaite vendre. Cela



nécessitera une autorisation de commerce de détail auprès de l'ASFCA. Pour la vente, l'éleveur a le choix entre une autorisation de commerce de détail (principalement du BtoC) et un agrément de grossiste. Sous régime d'autorisation, le commerce BtoB est quand même possible mais on ne peut dépasser 30% de son chiffre d'affaires annuel (activités d'élevage comprises).

- **soit on exerce une activité complète à la ferme (scenario 2)** : découpe et commercialisation se font à la ferme sous forme de colis ou via une boucherie à la ferme. L'abattage est obligatoirement réalisé dans un abattoir. Il est déconseillé aux éleveurs de se lancer dans un projet d'abattoir agréé à la ferme (pour des contraintes de frais, embarquement des déchets, contrôles supplémentaires). Si un éleveur souhaite faire la découpe à la ferme, il faudra aménager une salle de découpe ou un débit de viande à la ferme et un boucher devra s'occuper de la découpe sur place. Il faudra une autorisation de débit de viande ainsi que plusieurs agréments liés à la découpe et aux préparations. L'aménagement des locaux devra respecter certaines conditions d'hygiène, cela nécessite aussi plus d'investissements. Pour la vente, l'éleveur a le choix entre une autorisation de commerce de détail (principalement du BtoC) et un agrément de grossiste. Sous régime d'autorisation, le commerce BtoB est quand même possible mais on ne peut dépasser 30% de son chiffre d'affaires annuel (activité d'élevage comprises).
- Pour rappel Diversiferm peut aussi vous accompagner dans votre projet de circuit court via leur 3 pôles. Diversiferm est un guichet unique alors que Hainaut Développement travaille pour les acteurs hennuyers.
 - Économique et administratif
 - Qualité et hygiène alimentaire
 - Technologie alimentaire
- Romano accompagne le projet d'étude de faisabilité d'un abattoir porté par quelques éleveurs à Beaumont. L'idée serait de moderniser l'abattoir de Beaumont qui a fermé il y a 15 ans. Le bourgmestre de Beaumont est intéressé pour faire un bail à un prix assez bas. Une étude de faisabilité est lancée et un business model est à l'étude. La réflexion est que le projet soit coopératif et concerne plusieurs espèces.

VI. Les marchés publics et collectivités, de nouveaux débouchés en perspective pour les éleveurs de viande bovine par Justine Chanoine et Sacha Bronfort (Présentation en annexe)

Dans la restauration collective il existe 2 types de marché :

- 1) **marché de fournitures** si la cantine cuisine elle-même les repas
- 2) **marché de services** si la cantine sous-traite les repas à une entreprise externe

Lorsqu'un producteur veut répondre à un marché public, cela comporte certains avantages comme : la fixation de son prix de vente, la stabilité et la vision à moyen terme, la possibilité de se faire connaître localement des consommateurs. D'un autre côté, les délais de paiement sont parfois longs, les quantités



demandées ne sont pas toujours adéquates en regard de sa production, le côté administratif et le fait qu'il faut se faire connaître auprès des cantines. A cet effet, la plateforme du clic local de l'APAQ-W permet aux producteurs de s'y inscrire et se faire connaître des acheteurs. Il y a aussi le guide pour un marché public d'alimentation durable rédigé par Manger demain qui accompagne tant les producteurs que les cantines en expliquant les spécificités des filières agricoles wallonnes et le fonctionnement des cuisines collectives. L'objectif est de donner les outils aux acteurs pour leur permettre de répondre à un marché d'un côté et de rédiger son cahier des charges de l'autre. L'équipe de Manger Demain comporte également une juriste qui peut répondre à vos questions et vous conseiller pour répondre à des marchés publics.

L'équipe de Manger Demain a également lancé une étude à la demande des producteurs pour mieux identifier les types de produits demandés par les cantines, leurs quantités, les gammes, prix et origines. 53 cantines et 4 sociétés de catering ont répondu à l'enquête, ce qui représente 52 000 repas par jour. Il résulte de l'enquête que les quantités demandées en viande de bœuf sont de 55 tonnes pour les cantines et 233 tonnes pour les cuisines centrales. C'est la viande hachée (devant le rôti, les carbonnades et le steak) qui est le produit de viande bovine le plus consommé et la gamme du frais est majoritaire. Parmi les cantines signataires du Green deal, 62 se sont engagées à acheter de la viande plus locale dont 10% spécifiquement de la viande bovine.

Les producteurs soulignent le fait que les cantines ont peu de budget par repas ce qui limite les achats de viande. De plus les prix versés aux producteurs ne couvrent pas leurs coûts de production. Ils s'interrogent aussi sur le fait que le Bio ne transparait pas dans l'enquête. Les prix pratiqués par les répondants sont assez faibles pour la majorité des produits.

En conclusion, il faut savoir que les marchés publics sont divisibles en lots ce qui permet aux producteurs de répondre à ceux qui les intéressent (exemple lot de viande bovine dans le marché « viandes »), qu'il y a toujours moyen de négocier les termes du marché (dont le prix), qu'il est possible de se regrouper entre producteurs pour fournir les quantités demandées et la diversité de produits demandés (exemple : éleveurs de différentes filières) et qu'il ne faut pas hésiter à faire la visite de son exploitation pour sensibiliser les cantines intéressées.

Le Green Deal continue son travail et une nouvelle salve d'inscriptions est prévue pour les acteurs qui souhaiteraient devenir signataires. Des événements de formation et de matching offre/demande sont également prévus.

En tant qu'éleveurs / fournisseurs, on se rend compte qu'un gros problème pour ce segment de marché, c'est le prix d'achat des produits. Les prix sont très bas et c'est un problème fort de durabilité surtout si on veut des produits de qualité et avec un impact positif sur l'environnement ! Le budget pour un repas est souvent trop bas. Le facteur prix prend moins d'importance que par le passé et le rapport qualité prix devient plus important.

En travaillant sur certains leviers (moins de protéines animales mais de meilleure qualité) et le gaspillage alimentaire, on peut diminuer le coût des menus et acheter des produits de meilleure qualité.



Un éleveur s'étonne de voir que les cantines dans l'enquête ne parlent pas du bio. Or souvent on entend que les cantines voudraient du bio. On se rend compte que la plupart des cantines ne travaille pas en bio. Et au final dans les engagements des cantines, on voit peu d'engagement sur la viande bovine bio et beaucoup plus sur de la viande locale.

Au vu des prix et des choix de pièces qui se font en conséquence (haché, carbonnade, rôti, etc.), la collectivité doit souvent s'aborder pour un fournisseur comme un segment de marché complémentaire à d'autres segments de marché qui permettent d'aller chercher plus de valeur ajoutée et de vendre les pièces plus qualitatives (points de vente et restaurants).

VII. Divers

Prix juste producteur

La labellisation se poursuit en individuel ou en collectif avec de nouveaux producteurs qui souhaitent fixer un prix rémunérateur pour leurs produits. Actuellement il y a plus de 680 producteurs labellisés et plus de 110 produits labellisés.

A cet effet, un évènement aura lieu le 30 novembre sur le thème : « Comment établir de nouvelles relations commerciales entre producteurs et magasins d'alimentation indépendants à un prix juste pour tous ? »

Celagri

Pour rappel, ce site d'informations sur l'agriculture est destiné au grand public mais aussi aux journalistes. Il rassemble des dossiers sur des sujets polémiques liés à l'agriculture grâce au travail de fond avec plus de 200 experts et scientifiques du monde agricole wallon et belge. Une page facebook et un compte instagram permettent aussi de relayer les infos du site et de réagir à l'actualité. Une newsletter mensuelle est aussi envoyée à toute personne inscrite (650 abonnés).

Un évènement sera organisé le 25 novembre sur le thème : « Vers une cohabitation possible entre protéines animales et végétales dans le food ». Le 2^{ème} numéro du Celagri MAG est en finalisation et abordera aussi ce sujet avec des interviews d'experts et parties prenantes de ces filières.

Easy-agri

Ce site est le seul site officiel pour y placer les petites annonces de vente d'animaux de ferme. Il regroupe plus de 11 500 utilisateurs avec 15 à 20 % de professionnels. On y retrouve entre 30 et 60 annonces concernant les bovins (différentes races, sexes, etc.). Ces annonces sont relayées aussi sur les sites du groupe Elévo pour plus de visibilité. Un groupe facebook privé coexiste aussi en plus du site pour poster et partager des annonces.



Liste des participants à l'assemblée

PRESENTS		
ALBANESE	Maxime	Producteur
ANNET	Nicolas	Producteur
BAUDOUIIN	Gauthier	Producteur
BERGER	Céline	Biowallonie
BILLA	Benoît	Représentant Collège des Producteurs
BRONFORT	Sacha	Manger Demain
CAVALIERE	Romano	Hainaut Développement
CHANOINE	Justine	Manger Demain
DEHARD	Sandrine	Abattoir de Liège
DELFOSSSE	Camille	SPW
DEROLOFFE	Karine	Productrice
DESBRUYERES	Yves-Marie	Représentant Collège des Producteurs
FROIDMONT	Eric	CRAw
GEORGES	Benoît	SPW
GROSJEAN	Emmanuel	Collège des producteurs
HAULT	Olivier	Level IT
HERMAN	Henri	Représentant Collège des Producteurs
HOSTE	Koenraad	Producteur
HOUSEN	Claire	Apaqw
HURDEBISE	Julie	ULiège
LAURANT	Marc	Parc Naturel de l'Ardenne Méridionale
LEFERT	Charles	Acosec
LEGRAND	Quentin	Collège des producteurs
LEKEUMO	Eloge	SPW
MARCHAL	Nicolas	FWA
MARTIN	Erwin	Producteur
MATTART	Philippe	Apaqw
MICHEL	Jean Claude	PQA
MONNART	Isabelle	Collège des producteurs
NAMY	Stéphane	Producteur
PEPINSTER	Christian	Retraité EPASC
POCHET	Pascal	SPW-ARNE-direction de la Recherche et du Développement
SCHIFFLERS	Patrick	Jean Gotta
SCHMIT	Thomas	Collège des producteurs
VANDEMERGEL	Maxime	Producteur
VANDEPUTTE	Amandine	Apaqw
VANDEVOORDE	Yves	Fugea
VANPUYMBROEK	Marcel	Producteur
VEIDERS	Helmuth	Bauernbund
WUIDAR	Emile	COWBIO ASBL
EXCUSES		
DELHAYE	Myriam	Elévéo
GOMAND	Laurent	Représentant Collège des Producteurs