

L'actu de la semaine

Viande : la qualité et la mention de l'origine française avant le prix

C'est un argument supplémentaire du point de vue des abatteurs pour mettre fin à la guerre des prix que les enseignes se livrent.

Le consommateur se focalise-t-il sur le prix le plus bas lorsqu'il achète de la viande au rayon libre-service d'une grande surface ? Non, a répondu le SNIV-SNCP, syndicat d'abatteurs, le 12 juin dernier à Paris, en dévoilant un sondage conduit à sa demande par l'Ifop. Neuf Français sur dix s'intéressent d'abord à la couleur et à l'aspect de la viande. Le prix le plus bas arrive même en troisième position des critères de choix derrière la mention de l'origine française. Pourtant, c'est bien sur les tarifs que les distributeurs se battent.

« Ils nous demandent des prix d'appel toujours plus bas pour alimenter leurs parts de marché, regrette Pierre Halliez, le directeur du SNIV-SNCP. Nous ne sommes pas en guerre contre eux, mais les enseignes le sont entre elles. Cette tendance à tirer les prix ne profite à personne, puisque la consommation de viande baisse depuis 15 ans en France. »

« Le diktat du prix bas »

Bref, c'est un système respectant les marges de chaque maillon de la filière qu'appellent les abatteurs de leurs vœux. Les



Abatteurs et éleveurs estiment que la politique des enseignes en termes de prix appauvrit la filière et perd le consommateur.

PROMOTIONS

Les abatteurs pointent aussi du doigt les promotions. « Les côtes de porc sont en promotion dans 30 % des hyper et supermarchés à année entière, note Pierre Halliez. Entre 2 et 3 €/kg. Le reste du temps, elles sont vendues autour de 8 €/kg. Quel est leur véritable prix ? Le consommateur est perdu ! »

récents propos de Serge Papin, le président de Système U, sur la guerre des prix entre distributeurs vont dans leur sens. Ceux de la Fédération nationale bovine aussi. Lundi 16 juin, ce

syndicat a dénoncé le « diktat du prix bas qui mène droit dans le mur, sur le plan économique, social mais aussi qualitatif et sanitaire. C'est la sécurité alimentaire au final avec laquelle joue la poignée d'acheteurs de grandes surfaces qui étendent leur loi de la terreur économique sur toute la filière ». Pour mettre un peu d'ordre dans les relations entre les grandes surfaces et leurs fournisseurs, il faut une volonté politique. Et une volonté qui ne se focalise pas uniquement sur le pouvoir d'achat.

Éric Roussel