International Meat Secretariat
www.meat-ims.org | 583 | octobre 2017

CONTENTS

- Les services aux membres de l'OIV se développent et les tensions s'apaisent sous la présidence Oberst
- Prix 2017 de l'OIV récompensant les jeunes talents en Sciences et Technologies de la Viande
- Ce que le rachat de Whole Foods par Amazon signifie pour le secteur de la viande
- Une nouvelle étude met en exergue les contributions positives de l'alimentation du bétail
- Les 1000 premiers jours

I.M.S.
5 rue Lespagnol
75020 Paris
FRANCE

Tel:
33 (0)1 44 93 60 20

Fax:
33 (0)1 44 93 60 01

Editor: Hsin Huang
© I.M.S. Tous droits réservés

La reproduction, totale ou partielle, de la présente publication, sous quelque forme ou par quelque procédé que ce soit, est interdite sans l'autorisation préalable de l'OIV.

www.meat-ims.org

Les services aux membres de l'OIV se développent et les tensions s'apaisent sous la présidence Oberst

Le présent article fait partie du projet Histoire de l'OIV (Newsletters N° 538, 544, 552, 553, 555, 559, 564, 572, 577)

Chris Oberst occupa trois mandats de président, de 1991 à 1997. Ces années furent marquées par un développement appréciable des activités et des services de l'OIV envers un nombre croissant de membres. Comme pouvait s'y attendre le responsable de la *British Meat and Livestock Commission* et ancien trésorier de l'OIV, une importance particulière fut également accordée à l'établissement d'une gestion financière et organisationnelle saine.

En tant que partisan engagé du libre-échange, Oberst ne cessa de considérer que l'OIV devait être une tribune où producteurs et négociants de viande, tout en se faisant concurrence sur les marchés internationaux, pourraient trouver un terrain d'entente sur les moyens de promouvoir les échanges et réduire les obstacles les freinant. Ce point de vue trouva sa réponse dans l'engagement des organisations du secteur de la viande en Amérique du Nord et du Sud, ainsi qu'en Océanie et en Chine.

Mais la filière viande de l'Union européenne était divisée, les négociants souscrivant généralement au libre-échange tandis que le comportement plus circonspect des producteurs se reflétait dans les aspects protectionnistes de la PAC. Oberst était pourtant désireux d'intégrer les Européens. Dans le cas des Français, dont l'important secteur producteur de viande bovine et ovine était représenté par Interbev - les organisateurs du Congrès de Paris - il réalisa que les attaques véhémentes à l'égard de la PAC, émanant de l'hémisphère sud au cours du Congrès de Londres, pouvaient décourager le soutien d'Interbev à l'OIV. Éternel diplomate, il organisa un dîner avec son président Marcel Bruel, afin de lui assurer que l'OIV poursuivrait une politique équilibrée, tenant compte des besoins de tous ses membres et qu'il ne laisserait pas quelques individus lui dicter sa politique.

La première des conférences de l'OIV en Uruguay - dont la forte présence sur les marchés d'exportation pour le bœuf nourri à l'herbe de première qualité en était alors à ses prémices - eut lieu à Punta del Este, les 26 et 27 mars 1992. Elle était organisée par l'*Instituto Nacional de Carnes* (INAC) et l'*Asociacion Rural del Uruguay*, avec la participation de Walter Romay, un des membres fondateurs de l'OPIC. La réunion régionale de l'Amérique du Sud et de l'Amérique centrale rassembla 130 délégués issus principalement des pays de la région, et fut centrée sur le développement de ses filières viande dans le contexte du commerce interrégional et de l'intégration économique. Une autre réunion régionale de l'OIV eut lieu à Vérone (Italie), en mars 1994, en collaboration avec les organisateurs de l'exposition Eurocarne.

Bien que le profil des membres de l'OIV ait toujours été orienté vers l'Europe et l'Amérique du Sud, les secteurs de la viande de la zone Asie-Pacifique et de l'Océanie commençaient à faire sentir leur présence, en commençant par la Chine grâce à sa participation régulière aux réunions de l'OIV et à l'organisation d'une réunion régionale de l'OIV à Beijing en 1990. Dès lors, comme nous le verrons, la Chine exercera une présence discrète mais efficace au sein de l'organisation par le biais de l'adhésion directe d'organisations chinoises officielles du secteur de la viande et d'entreprises individuelles ainsi que par le biais de l'organisation de conférences de l'OIV prestigieuses à Beijing et dans d'autres grandes villes chinoises.

En plus d'encourager la participation de la Chine, Chris Oberst facilita également l'implication des organisations australiennes et néo-zélandaises du secteur de la viande dans les activités et structures de l'OIV. Leur engagement croissant auprès de l'organisation donna lieu à l'invitation faite à l'OIV d'organiser le neuvième Congrès Mondial de la Viande à Sydney, du 13 au 16 avril 1993. Accueilli par l'*Australian Meat and Livestock Commission*, présidée par Dick Austen, le Conseil consultatif du Congrès compta également

des représentants de la Nouvelle-Zélande, du Japon et de la Corée du Sud.

Les conséquences pour le secteur de la viande dans les accords commerciaux internationaux à la suite du cycle de l'Uruguay constituaient l'un des thèmes majeurs du Congrès. L'élection de David Frith, président du *New Zealand Meat Board*, au Conseil exécutif de l'OIV donna une nouvelle illustration de l'engagement de la région océanique envers l'OIV. Dans la mesure où un grand nombre des réunions du Conseil se déroulaient en Europe, il se faisait souvent représenté par Neil Tayor, le représentant européen du NZMB, et plus tard par son directeur général, qui était un fervent partisan de la coopération internationale dans la promotion de la viande ovine.

S'il est vrai que Chris Oberst et son Conseil exécutif assuraient la direction de l'OIV en plein essor, Chris Oberst avait envie depuis longtemps de nommer un secrétaire général à plein temps pour gérer et organiser l'OIV. Suivant un processus de sélection, Laurence Wrixon fut nommé à ce poste lors de la réunion du Conseil à Londres le 1er décembre 1993. Il prit ses fonctions le 1er janvier 1994, basé dans les bureaux du CIV à Paris qui avaient à cette époque déménagés au 64, rue Taitbout. L'OIV, tout en restant à Paris, allait devoir déménager à plusieurs reprises au fil des années – de la Place des Vins de France dans le nouveau quartier de Bercy à son siège actuel, près du célèbre cimetière du Père Lachaise, en passant par le 6, rue de la Victoire, près de l'Opéra.

Reconnaissant que la perception par les consommateurs de la santé et du bien-être des animaux producteurs de viande de même que la réaction du secteur à cet égard devrait être un sujet prioritaire stratégique pour le secteur international de la viande, Chris Oberst créa un Groupe de travail des membres du Conseil chargé de l'évaluer. Ce fut la première étape de l'engagement de l'OIV envers cette question. L'année 1994 vit également la publication d'un numéro spécial augmenté pour la centième de la Newsletter de l'OIV sous le thème «Perspectives du secteur de la viande jusqu'à l'an 2000».

Outre la Newsletter bimensuelle, les nouvelles de l'OIV paraissaient dans chaque numéro de l'édition internationale du magazine *Meat Processing*, grâce à un accord conclu entre l'OIV et Watt Publishing Company afin de mieux faire connaître l'OIV au secteur dans le monde entier. La proposition de Philip Seng, un des membres du Conseil, selon laquelle l'OIV devrait mettre à la disposition de ses membres des informations statistiques annuelles sur la production mondiale de viande, conduisit à des négociations avec Alan Gordon – un des fondateurs de Gira, le cabinet de conseils en études économiques et de marchés – et à la publication du premier *IMS-Gira World Meat Facts Book* en 1995, offrant une présentation générale du secteur de la viande, accompagnée de statistiques. Les nouvelles éditions du livre sont depuis lors publiées chaque année, initialement en partenariat avec Alan Gordon, puis avec Richard Brown de Gira.

Le vice-président de l'OIV, l'Italien Ferdinando Schellino, informa le Conseil en octobre 1994 qu'il souhaitait créer un prix en hommage à son fils défunt, Gianni, qui serait décerné pour des travaux originaux profitant au secteur mondial de la viande. Il demanda à l'OIV de prendre en charge le prix. Le Conseil réagit avec enthousiasme au geste noble de monsieur Schellino, et accepta que le prix soit attribué à un essai de 3.000 mots écrit par un jeune scientifique, le lauréat devant présenter son article lors du Congrès Mondial de la Viande.

Le Dr. David Lister, spécialiste émérite des animaux et l'un des lauréats du Prix international de l'American Meat Science Association, fut nommé secrétaire scientifique pour le prix. En sa qualité de premier conseiller scientifique de l'OIV, il guida l'organisation qui élargissait son portefeuille de services aux membres aux questions liées aux sciences des viandes et des animaux et au bien-être animal, par l'intermédiaire de ses articles réguliers dans la Newsletter de l'OIV, l'organisation d'ateliers scientifiques de l'OIV, et la création du Prix annuel de l'OIV. Son parcours paraîtra dans le prochain chapitre de l'histoire de l'OIV.

Laurence Wrixon

Prix 2017 de l'OIV récompensant les jeunes talents en Sciences et Technologies de la Viande

Le secteur international de la viande fait face à la nécessité absolue d'attirer de jeunes talents. L'éternelle vérité consistant à « commencer par ajouter des connaissances » est plus que jamais pertinente.

Le comité du prix de l'OIV a donc eu l'agréable surprise de recevoir plus de 140 candidats au prestigieux prix des jeunes talents en sciences et technologies de la viande. Les candidats sont évalués au regard d'affiches qui ont été présentées au dernier congrès international des sciences et technologies de la viande organisé par Teagasc à Cork (Irlande). Le lauréat recevra officiellement le prix lors du prochain Congrès International de la Viande de l'OIV à Dallas (États-Unis d'Amérique), qui se tiendra du 30 mai au 1er juin 2018, et participera également à une courte présentation plénière à cette occasion.

Les trois meilleures contributions ont été celles de M. Carlos Álvarez, de Teagasc Food research Centre (Irlande), et de Mme

Madison Corlett, de l'université Murdoch en Australie, avec respectivement un travail remarquable sur une nouvelle technologie visant à récupérer du plasma à partir de sang et une nouvelle méthode de mesure de la couleur de la viande d'agneau économique et orientée vers le client. Mais c'est Mme Michelle LeMaster, de l'université d'État de l'Ohio (États-Unis), qui a remporté le prix, avec son étude intitulée «Le carbonate de potassium améliore la qualité de la viande de porc fraîche» [*Potassium carbonate improves fresh pork quality*].



Michelle LeMaster

La tendance en faveur de produits «clean label» est extrêmement forte et la recherche d'ingrédients alternatifs et de préférence naturels est intense. Il existe une certaine crainte à l'égard des phosphates et de la santé humaine en ce qui concerne les maladies cardiovasculaires et les personnes souffrant de troubles rénaux chroniques, et les consommateurs pourraient commencer à remettre en question la teneur en phosphates des produits carnés.

Il n'est pourtant pas inintéressant de remplacer le phosphate dans les produits carnés dans la mesure où de nombreux attributs sensoriels de base appréciés par les consommateurs sont liés au phosphate. Dans ce contexte, le comité scientifique a particulièrement apprécié l'approche systématique consistant à remplacer le phosphate par du carbonate de potassium, largement utilisé en pâtisserie (que l'on connaît sous le nom de potasse). Les résultats s'appuient sur des travaux scientifiques solides et sont présentés de telle sorte que le secteur peut commencer à s'intéresser à la manière d'adapter et d'appliquer les conclusions.

Le secteur mondial de la viande requiert davantage de connaissances fondées sur les sciences pour faire face aux nombreux enjeux auxquels il est confronté (par exemple, réduction de l'empreinte écologique, amélioration des bienfaits pour la santé, du bien-être animal et du milieu de travail).

Le comité du Prix de l'OIV a eu un immense plaisir à découvrir les recherches enthousiastes des jeunes talents : le Prix de l'OIV ne fait que mettre en valeur la nécessité profonde pour le secteur bien établi de la viande de continuer à soutenir les jeunes talents. La bonne nouvelle c'est que les talents sont nombreux et, en notre qualité de filière viande, nous devons simplement rester attrayants afin d'attirer et de retenir des individus jeunes et brillants.

Lars Hinrichsen, président du Comité scientifique de l'OIV



Membres du comité international du Prix de l'OIV (de gauche à droite : Paul Allen, Irlande ; Maria Font I Furnols, Espagne ; Elisabeth Lonergan, États-Unis d'Amérique ; Véronique Santé-Lhoutellier, France ; Dequan Zhang, Chine ; Lars Hinrichsen, Danemark ; David Hopkins, Australie ; et Marcia del Campo, Uruguay.

Ce que le rachat de Whole Foods par Amazon signifie pour le secteur de la viande

Un e-distributeur peut-il développer le marché des viandes de spécialité ?

À première vue, l'acquisition par Amazon de Whole Foods pour 13,7 milliards USD au début de cette année ne semble guère cohérente. On le sait, Amazon est le fournisseur en ligne où l'on peut trouver chaque jour tout et n'importe quoi: vous saisissez ce que vous cherchez, vous l'achetez, et Amazon peut le livrer à votre porte en un ou deux jours. Whole Foods, en revanche, c'est le haut de gamme, une chaîne de 470 supermarchés spécialisés dans les aliments et les viandes bio et «naturels», dont les prix sont généralement si élevés que le magasin est souvent qualifié, de façon moqueuse, de «Whole Paycheck» (autrement dit, vous y laissez votre salaire chaque fois que vous y faites vos courses).

En même temps, les deux entreprises ont beaucoup de choses en commun. Elles ont toutes les deux révolutionné la commercialisation et mit un terme aux marchés traditionnels (rappelez-vous, Amazon a commencé avec les livres). Toutes deux ont été accusées de pousser les petits magasins indépendants vers la sortie, et même s'il y a un fond de vérité dans ces allégations, la situation est complexe. Les deux entreprises sont tellement dominantes sur leurs marchés respectifs que, à de nombreux égards, elles *sont* le marché.

Et toutes deux ont été créées et gérées en vue de réussir par des hommes charismatiques, controversés et à l'égo démesuré, autant admirés que détestés: John Mackey pour Whole Foods, et Jeff Bezos pour Amazon.

«L'acquisition de Whole Foods par Amazon a le potentiel de changer la donne dans le monde de l'épicerie,» a déclaré en ligne Greg Skibiski, PDG de Thasos Group, une société d'analyse de données, à *Fortune* le mois dernier. Comme l'indique *Business Insider*, «Amazon a racheté des centaines de magasins Whole Foods, et le spécialiste de la géolocalisation Foursquare indique que le nombre de clients a bondi dans la première semaine suivant le rachat officiel, augmentant de 25 pour cent pendant les deux premiers jours après la conclusion de l'accord. Et la décision d'Amazon de diminuer les prix dans tous les magasins a conduit à une augmentation du nombre de visites, ou de son pourcentage de la totalité des échanges de produits d'épicerie, de 17 per cent le 28 août lorsque les réductions ont été mises en place pour la première fois.»

Lors du *SNAC International Executive Leadership Forum* mi-septembre, John Mackey a décrit ce qui l'avait attiré dans cette acquisition. «Une des raisons pour lesquelles la fusion est intervenue est que Whole Foods était prise au piège, et je ne pouvais pas du tout imaginer comment l'en sortir,» at-il déclaré. «Le piège, c'était le côté '*whole paycheck*.'» Et d'ajouter que Amazon «a un discours différent. À présent nous avons adopté son discours et tout le côté '*whole paycheck*' a disparu. Nous sommes sortis du piège. J'ai un peu l'impression d'être Houdini.» .

Et maintenant ?

Amazon a promis d'apporter la recette de sa réussite — un choix énorme, des prix imbattables, un solide engagement en faveur du confort du client — à Whole Foods (au moins en partie), et à présent, quasiment tout le secteur américain de la grande distribution surveille ce qu'il se passe. Un des observateurs particulièrement attentifs est le secteur américain de la viande, car la grande distribution, comme c'est le cas depuis plus de 50 ans, pilote encore et toujours le monde de la viande aux États-Unis.

La grande distribution contrôle les prix, les volumes et les tendances de la viande. Même les plus grands conditionneurs de viande américains, comme JBS et Tyson, se doivent de décrocher leur téléphone lorsque Walmart ou Costco les appelle. Walmart détient environ 20 pour cent du marché américain de la distribution alimentaire; avec Whole Foods, la part d'Amazon est d'environ deux pour cent.

Lorsqu'elle était indépendante, la société Whole Foods était

l'un des leaders de la vente au détail de viandes bio et «naturelles»; avoir un compte chez Whole Foods était un signe de réussite pour les sociétés non traditionnelles du secteur de la viande, lesquelles ont tendance à être petites et donc peu attirantes pour les grandes chaînes de distribution. L'arrivée d'Amazon dans le processus pourrait toutefois transformer ce qui était une niche sur le marché global de la vente de viande au détail en quelque chose de beaucoup plus important.

Même avant de racheter Whole Foods, les cadres d'Amazon rencontraient les éleveurs américains pour discuter du développement de la distribution et des ventes de viandes bio et nourries à l'herbe. Selon l'agence Reuters, «Amazon s'est rendue en mars chez le producteur de viande nourrie à l'herbe White Oak Pastures en Géorgie, deux mois et demi avant d'annoncer le rachat de Whole Foods pour 13,7 milliards USD, pour discuter d'un éventuel accord de distribution, a déclaré Will Harris, le propriétaire de White Oak à Reuters.» Amazon a ensuite demandé à Harris d'inviter d'autres producteurs de bétail américains pour discuter de la distribution de viande bio et nourrie à l'herbe.

«Nous sommes ravis d'étudier des possibilités avec eux,» a indiqué Harris, cité par Reuters. «Cela laisse entendre que cette niche sur le marché est en train de devenir suffisamment courante et qu'ils sentent que leur système de livraison pourrait prendre de l'ampleur.»

Les ventes américaines de viande et de volaille bio ont atteint 991 milliards USD l'an passé, selon l'*Organic Trade Association*. Même si cela représente encore une petite part du commerce de détail de la viande aux États-Unis, c'est la croissance du segment qui attire Amazon et d'autres; près de 17 pour cent en 2016 selon les chiffres de l'OTA, ce qui est largement supérieur au taux de croissance des ventes de viande dans les supermarchés traditionnels. «Je vends un produit de niche,» a déclaré Harris à Reuters. «Je pense qu'Amazon apportera une toute autre dimension.»

Nate Lewis, directeur de l'agriculture de l'OTA, ajoute: «Si Amazon peut appliquer ses économies d'échelle au segment de marché de Whole Foods, et répercuter ces économies (aux clients), je ne serais pas surpris de constater une croissance accrue du côté des protéines.»

Inquiétudes

Dans le même temps, on craint qu'Amazon puisse développer l'activité viande de Whole Foods trop rapidement et qu'elle devienne trop dépendante des prix bas, ce qui, si cela se produisait, pourrait obliger la société à rechercher à l'étranger des approvisionnements de viande bon marché et abondants. «Cela pourrait être aussi grave que si nous étions exclus ou aussi bénéfique que de développer le marché,» a déclaré Mark Smith d'Aspen Island Ranch. La ferme de Smith fait partie d'une coopérative du Montana qui vend du bœuf nourri à l'herbe à Whole Foods par l'intermédiaire d'un tiers.

Il est également à craindre qu'Amazon favorise les grandes marques de distribution nationales par rapport aux petites marques disponibles au niveau régional, ce qui pourrait tuer de nombreuses sociétés locales, non traditionnelles du secteur de la viande qui comptent sur leurs magasins Whole Foods locaux pour obtenir de l'espace sur les rayonnages. «Le mix produits chez Whole Foods va diminuer», a déclaré Jay Jacobowitz, président de Retail Insights, un cabinet de conseils en marketing alimentaire, au *Wall Street Journal* le mois dernier. «Les produits de niche vont déborder vers les autres magasins d'alimentation.»

Comme l'indique la revue *Money* sur son site, «le virage de Whole Foods la rendra plus comme les autres chaînes de supermarchés conventionnels, qui insistent sur la sélection de produits standardisés et le pouvoir de décision centralisé. Cette approche plus efficace leur permet d'offrir des produits d'épicerie à des prix inférieurs. C'est quelque chose que Whole Foods essaie également de faire: le premier jour officiel sous la direction d'Amazon, Whole Foods a baissé les prix au niveau national de certains articles comme les pommes, les avocats, le bœuf haché, et le beurre bio.»

Steve Bjerklie, collaborateur à la rédaction, magazine *Meat & Poultry* ; correspondant à *The Economist*

Une nouvelle étude met en exergue les contributions positives de l'alimentation du bétail

*Une nouvelle étude, publiée en septembre 2017, pose la question suivante : «Les animaux d'élevage : dans nos assiettes ou à notre table? Une nouvelle analyse du débat alimentation animale/alimentation humaine » [*Livestock: On our plates or eating at our table? A new analysis of the feed/food debate*].»*

Les nombreux bénéfices de l'alimentation animale sont souvent négligés. Pire, il est souvent allégué (sans que ces allégations soient basées sur des faits) que le bétail et les humains sont en concurrence pour se nourrir. La réalité est évidemment beaucoup plus complexe que les grands titres souvent affichés dans les journaux.

Faits marquants d'une nouvelle étude publiée dans la revue *Global Food Security* (septembre 2017, à consulter ICI) :

- 86 % de la consommation mondiale d'aliments du bétail exprimée en matière sèche sont composés d'aliments pour animaux qui ne sont actuellement pas comestibles pour les humains
- Contrairement aux chiffres communément cités, 1 kg de viande nécessite 2,8 kg de nourriture comestible pour les humains dans le cas des ruminants et 3,2 kg dans le cas des animaux monogastriques
- Le bétail consomme un tiers de la production mondiale de céréales et utilise environ 40 % des terres arables dans le monde
- Le bétail utilise 2 milliards d'hectares de pâturage, dont environ 700 millions pourraient être utilisés comme terres cultivables
- De légères améliorations dans les indices de consommation peuvent permettre d'empêcher une expansion accrue des terres arables consacrées à la production d'aliments pour animaux.



Les 1000 premiers jours

Les 1000 premiers jours de la vie – du début de la grossesse au deuxième anniversaire de l'enfant – constituent une période critique pour le développement intellectuel et la santé future du bébé.

Une bonne alimentation, pour la mère et l'enfant, est essentielle pendant la «fenêtre d'opportunité du développement du cerveau». Ce thème a été étudié lors du 9ème atelier Marketing de l'OIV, qui s'est déroulé à Colonia (Uruguay) les 4 et 5 novembre 2016. Les organisateurs de l'atelier, l'Uruguay National Meat Institute (INAC), ont élaboré une campagne nationale. Avons-nous là un thème pour une collaboration des membres de l'OIV à l'échelle mondiale ?

Merci de prendre le temps d'apprécier cette vidéo https://youtu.be/UY3p9kLFQUY

Ainsi que cette nouvelle campagne sur l'alimentation dédiée au fer (hierro) au musée MAPI de Montevideo (Uruguay) http://bit.ly/2x9d6n3