



***Le 5/2/2010, les S.C.R.L. BFV (Belgische Fruitveiling) et Profruco ont fusionné pour ne plus former qu'une seule société coopérative. Les assemblées générales extraordinaires des deux sociétés ont donné leur feu vert à la fusion. Cette fusion permet à la BFV de pérenniser et de renforcer sa position de leader du marché en Belgique.***

La BFV est désormais constituée de 5 divisions.

- 1) La division BFV à Saint-Trond
  - Site d'arrivage et de vente
  - Unité de tri et d'emballage
  - Unité de réfrigération ULO
- 2) La division BFV à Glabbeek
  - Site d'arrivage et de vente
  - Unité de réfrigération ULO
- 3) La division BFV dans le pays de Waas (à Vrasene)
  - Site d'arrivage et de vente
- 4) La division BFV à Zoutleeuw
  - Unité de réfrigération ULO
  - Installation de pré-tri
- 5) La division BFV en Wallonie (à Hannut)
  - Unité de réfrigération ULO
  - Fast Fresh Fruit (installation de découpe en collaboration avec Materne)

Les ventes sont menées pour l'ensemble des divisions de manière centralisée à partir de Saint-Trond.

Chaque site d'arrivage et de vente bénéficie des mêmes services en matière de traitement des emballages consignés, d'accompagnement des fruiticulteurs, de contrôle, de techniques de culture, d'accompagnement commercial et de possibilités logistiques. Et, *last but not least*, d'un même prix de revient.

Le Conseil d'Administration de la BFV est composé de 26 fruiticulteurs, reflétant une représentation égale de l'ensemble des zones de production de la BFV, à savoir la Hesbaye, le Hageland, la Wallonie et, depuis la fusion, le pays de Waas (représenté par 4 administrateurs de Profruco spécialisés dans la culture de fruits à pépins).

Par cette fusion, la BFV pérennise et renforce sa position de leader du marché en Belgique. La BFV devient un acteur plus important encore sur le marché de la criée,

ce qui lui permet de garantir une formation transparente des prix. Ce pouvoir contribue à renforcer la confiance qui doit prévaloir dans les opérations du secteur, tant à l'égard des fruiticulteurs que du commerce.

La fusion est également motivée par des économies de coûts. La nouvelle société réalisera un chiffre d'affaires supérieur tout en conservant une base de coûts fixes inchangée et en réduisant ses frais de personnel. À terme, cela lui permettra de réduire les commissions demandées aux fruiticulteurs pour ses services.

Désormais, les nouvelles espèces de fruits de la BFV, comme la Belgica et la Sweet Sensation, seront également promues par la division du pays de Waas. La Sweet Sensation suscitera certainement un grand intérêt dans cette région traditionnelle de la culture des poires. Profruco a joué un rôle de précurseur dans le projet de culture du kiwi dit de Sibérie (pour sa grande résistance au gel). Ce projet sera dorénavant généralisé et centralisé à Saint-Trond.

La réussite absolue de cette fusion à grande échelle dépend à présent de la volonté de coopération des membres du nouveau groupe, les objectifs d'un groupe ne coïncident pas toujours avec ceux de l'individu. Mais une société plus forte offre également, en temps de crise, une valeur ajoutée à ses membres. Et cette plus-value comporte plusieurs facettes : une sécurité financière, une position de négociation consolidée vis-à-vis du commerce et de la grande distribution ainsi que la possibilité de pouvoir répondre, de manière professionnelle et appropriée, à la demande de gros acheteurs.

Les prochains mois seront consacrés à l'optimisation et à l'accroissement des capacités de la division à Vrasene. Les fruiticulteurs de Flandre orientale et occidentale et les fruiticulteurs de Zélande qui ne sont pas encore membres de la BFV et qui recherchent une organisation garantissant une formation transparente des prix sont naturellement les bienvenus dans cette division.

La BFV a développé un modèle commercial solide. Il se fonde sur une politique de marque dans laquelle la BFV a beaucoup investi. Ce modèle sera à présent appliqué à l'offre de fruits du pays de Waas.

Par ailleurs, la BFV recherche activement de nouveaux marchés, notamment en participant à des foires annuelles, comme le salon FruitLogistica organisé à Berlin. Ainsi, la BFV prospecte et étudie activement de nouveaux marchés comme la Chine, Hong Kong, l'Inde et divers autres pays asiatiques.

L'objectif ultime de la BFV reste de tirer le meilleur prix du marché pour ses membres, les producteurs.