

Introduction

Mélanie Mailleux et Sophie Engel, Biowallonie
et Caroline Dehon, UNAB

Ce dossier aborde la filière viande bovine bio, maillon essentiel du secteur bio wallon qui a une place à défendre dans un contexte de consommation de viande bovine en baisse.

D'emblée, quelques chiffres relatifs à la production et à la consommation sont présentés. Mais l'objectif n'est pas de faire un état des lieux de la production en Wallonie. Ce dossier est avant tout une boîte à outils à destination des éleveurs de bovins viandeux. Vous trouverez par exemple une compilation d'arguments de vente utiles. Mais aussi les résultats d'une enquête « Biowallonie-UNAB » visant à mieux cerner les attentes des points de vente. Un état des lieux détaillé de l'ensemble des maillons de la chaîne, du marchand à l'atelier de découpe. Et également un rappel des règles AFSCA et des possibilités pour conserver la certification de sa viande.

Nous avons aussi voulu aborder les aspects économiques et environnementaux. Pour ces deux points, deux études sont en cours: la première aborde l'outil CAP'2ER qui permet d'analyser les impacts de l'élevage sur l'environnement, la seconde concerne l'étude des impacts socio-économiques de la commercialisation via des colis et/ou une boucherie à la ferme.

Pour terminer notre dossier, nous vous présentons le portrait de 3 éleveurs de bovins viandeux dont les débouchés diffèrent.

Quelques chiffres sur la filière bovine bio

Mélanie Mailleux, Biowallonie

L'élevage bovin bio

L'évolution de la production bovine bio en Wallonie

Le nombre total de bovins bio est en croissance constante depuis 2006. En 2019, le cheptel viandeux a diminué légèrement tandis que le cheptel laitier a continué sa progression. Trois-quarts des bovins bio sont élevés dans les provinces du Luxembourg et de Liège dont la moitié dans la province du Luxembourg.

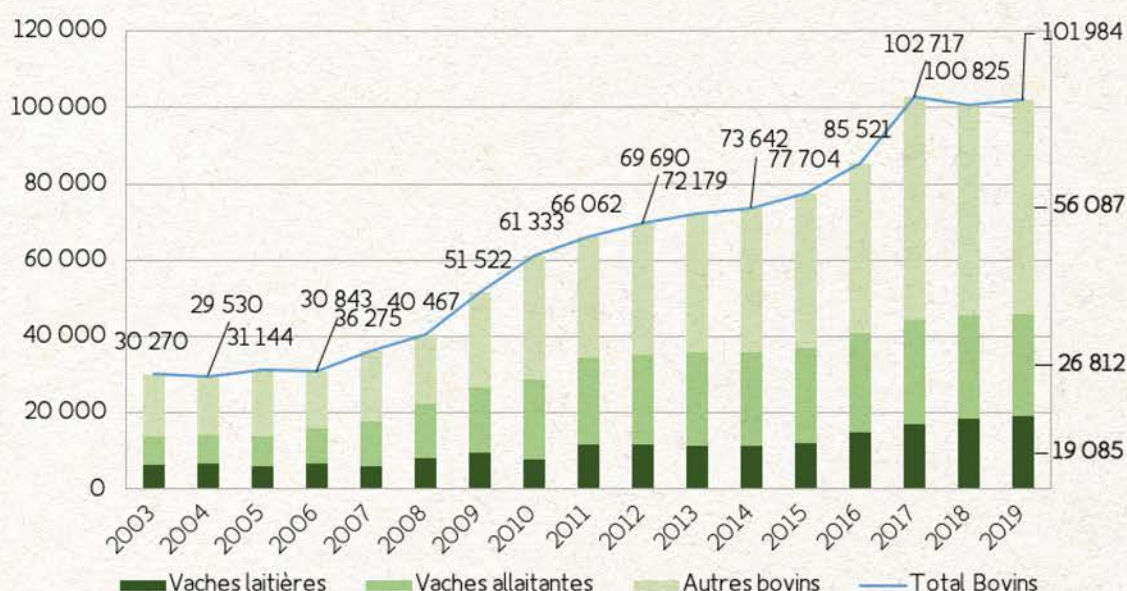


Figure 1 : Évolution de la filière bovine bio en Wallonie (nombre de bovins bio)

Près de 27.000 vaches viandeuses ont été élevées en bio en 2019, soit 11 % de l'ensemble du cheptel bovin viandeux wallon. Ce nombre est stable depuis 2017 (-0,7 % entre 2018 et 2019). Cela s'explique en partie par le fait que le marché de la viande bovine bio reste limité et trop incertain. Cette situation induit aujourd'hui une offre en bêtes maigres bien plus abondante qu'en bêtes engraisées car il existe peu d'engraisers certifiés bio en Belgique. Bon nombre d'éleveurs optent en effet pour ne pas finir leurs bêtes et les vendre « maigres » sur le marché conventionnel. Cette option implique malheureusement une perte de la certification bio et la plus-value de naissance en bio est alors perdue. Dans certains cas, des animaux engraisés et finis en bio partent également dans le circuit de commercialisation conventionnel : les pertes économiques sont alors importantes.

63 % des bovins allaitants sont élevés dans la province du Luxembourg suivie de Liège (15 %) et de Namur (15 %). Les provinces du Hainaut et du Brabant wallon comptent très peu d'élevages bio de bovins viandeux avec respectivement 6 % et 1 % des bovins bio wallons.

Une diversité de races viandeuses est observée sur le territoire : Limousine, Blonde d'Aquitaine, Salers, Aubrac, Angus, Parthenaise, Charolaise, Blanc Bleu Mixte, Galloway, Highland, Dexter et Maine Anjou. Selon nos retours de terrain (car nous n'avons pas pu obtenir de chiffres exacts), le duo de tête est la Limousine et la Blonde.

L'élevage bovin en Belgique

La Wallonie est largement majoritaire dans l'élevage de bovins bio puisqu'elle élève sur son territoire 95 % des bovins bio belges. En 2019, 65 fermes flamandes comptent plus de 5 bovins bio, c'est deux de moins par rapport à 2018. Cela représente 5.706 bovins bio dont 3.364 vaches laitières.

Et au niveau de l'Union européenne ?

En 2018, plus de 4,6 millions de bovins (laitiers et viandeux) étaient certifiés bio dans l'Union européenne, ce qui représentait 5,2 % du cheptel bovin européen. L'élevage de bovins en bio continue sa progression constante avec +7 % de bovins bio supplémentaires par rapport à 2017. Les principaux pays éleveurs sont l'Allemagne (17 % du cheptel bovin bio européen), la France, l'Autriche, et l'Italie : ces 4 pays élèvent la moitié des bovins bio européens. **Le nombre de bovins viandeux certifiés bio en 2018 s'élevait à près de 1,3 million, soit 20 % de plus qu'un an plus tôt.** L'Espagne était le premier éleveur de bovins viandeux bio en 2018, avec 16 % du cheptel de l'UE, devant la France (15 %) et l'Italie (13 %). Concernant spécifiquement les vaches laitières, les 4 principaux pays éleveurs sont l'Allemagne (21 %), la France, l'Autriche et le Royaume-Uni qui représentent ensemble près de 58 % du cheptel bio européen.

Et dans le monde ?

Au niveau mondial, l'élevage bovin bio est beaucoup plus développé en Europe, en particulier dans l'Union européenne, qu'aux États-Unis (46.000 bovins de boucherie et 279.000 vaches laitières élevés en 2016¹) et en Australie. En Argentine, pays reconnu pour sa viande de bœuf, l'élevage de bovins en bio est encore très peu développé (2.300 bovins bio en 2014).

L'importation et l'exportation de viande bovine bio

Le volume de viande bovine bio (fraîche et congelée) importée de pays tiers vers l'Union européenne en 2018 s'élève à 666 MT soit seulement 0,02 % des importations de productions agricoles bio².

Contrairement à la viande bovine conventionnelle, en Belgique, aucune importation de viande bovine bio de pays tiers (hors UE) n'a été observée depuis fin 2017³. Malheureusement, les chiffres concernant l'exportation vers les pays tiers et les échanges au sein de l'UE ne sont pas disponibles.

Tableau 1 : Cheptel bovin certifié bio (nombre de bêtes) dans l'UE (28 pays)
(Source : Eurostat) (a : manque chiffres Slovaquie)

Bovins certifiés bio de l'UE	2016	2017	2018
Bovins viandeux et laitiers	3.997.266	4.310.740	4.605.744
Dont vaches laitières	814.324 ^a	877.750 ^a	934.525 ^a
Dont bovins de boucherie	1.016.499 ^a	1.051.892 ^a	1.259.493 ^a
Dont autres bovins	2.166.443	2.381.098	2.411.726

La consommation de viande bovine bio

La consommation de viande bio en Belgique.

Très peu de chiffres existent quant à la consommation de viande bovine bio uniquement.

En 2019, chaque wallon a dépensé 7,1 euros pour de la viande bio (toutes viandes confondues). Plus que le belge moyen qui a acheté pour 5 euros de viande bio sur l'année 2019. En Belgique, la part de marché de la viande bio (hors charcuterie et volaille) s'élève à 1,9 % en 2019. En région wallonne, elle s'élève à 2,5 % et a augmenté de 14 % depuis 2015.

La consommation humaine apparente⁴ de viande bovine (bio et conventionnelle) s'élève, en 2019, à 10 kg par habitant par an⁵. La consommation à domicile s'élevait, en 2018, à 5 kg par habitant par an. Les mélanges de viande demeurent la catégorie la plus prisée par les consommateurs (environ 40 % du volume des achats de viande fraîche avec une mention spéciale pour le haché mélangé)⁶.

Une étude de GfK⁷ indique que la consommation de viande bovine bio, à domicile, par les belges en 2019 s'élève à 81 grammes par belge, soit un total de 951 tonnes. Nous sommes donc bien loin des 5 kg/an. Cela représente 2 % du volume total de viande bovine consommée en Belgique à domicile.

Sur l'année 2019, 10 % des familles belges ont acheté au moins un fois du bœuf biologique.

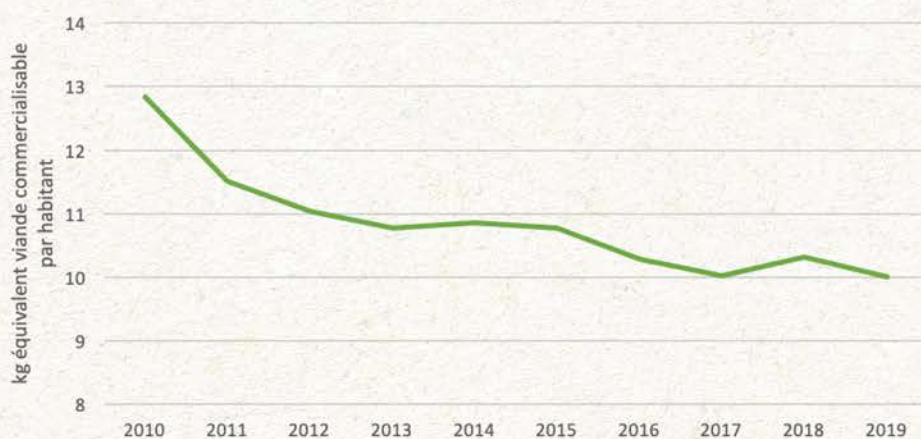


Figure 2 : Évolution de la consommation humaine apparente en viande bovine (conventionnelle et bio)⁵

¹ Source : Certified Organic Survey, USDA, septembre 2017

² Source : FiBL & IFOAM – ORGANICS INTERNATIONAL (2020), the World of Organic Agriculture, Statistics & emerging trends 2020

³ Sur base de l'outil TRACES (TRAde Control and Expert System)

⁴ La consommation apparente correspond à une quantité de viande disponible sur le marché intérieur pour une année et rapportée au nombre d'habitants. Elle est exprimée ici en kg équivalent viande commercialisable par habitant et par an

⁵ Source : Statbel

⁶ Source : <https://filagri.be/viande-bovine/chiffres-cles-viande-bovine/>

⁷ Étude de marché réalisée pour l'année 2019 par le bureau GfK (Société d'études de marché qui se base sur un panel de 5.000 ménages belges) pour le VLAM (Vlaams Centrum voor Agro- en Visserijmarketing)

Et hors de nos frontières

Il n'existe pas d'estimation du marché global de la viande bio. Celui de la viande de bœuf bio transformée a été estimé à 5,7 milliards € pour 2017.

L'Europe et l'Amérique du Nord sont les principaux marchés pour la viande bio. **En 2012 aux États-Unis, les ventes de viande, poissons et volailles s'élevaient à 3 % du total des ventes bio.** En 2015, 5 % du bœuf haché mis sur le marché aux États-Unis étaient bio et 3,3 % étaient des autres pièces de bœuf.

En France, les ventes de viande bio (hors volailles) ont été de 940 millions € en 2018 (+18,7 % par rapport à 2017). En Chine, plus gros producteur et consommateur de viande conventionnelle, 149.000 tonnes de viande bio ont été vendues en 2016. La demande chinoise pour la viande bio est en croissance.

Quelle est la demande en viande bovine bio au sein des points de vente ?

Mélanie Mailleux et Sophie Engel, Biowallonie et Caroline Dehon, UNAB

En mai 2020, nous avons lancé une enquête via formulaire électronique auprès de l'ensemble des points de vente pour avoir une vision de la demande en viande bovine bio. Trente-deux points de vente ont répondu à l'enquête. Parmi ceux-ci, plusieurs types de profils ont été observés (Figure 1).

Premièrement, nous souhaitons savoir si leur clientèle était demandeuse de viande bovine bio. Sur les 32 réponses, 22 points de vente (69 %) indiquent que leur clientèle est demandeuse, 3 points de vente ne souhaitent pas vendre de viande et 7 magasins n'en ont aucune idée. **Trois quarts des magasins ont, ou souhaitent, avoir de la viande bovine bio dans leur gamme.** Nous sommes donc loin de l'idée reçue selon laquelle les consommateurs bio sont végétariens. Parmi les répondants, 44 % vendent déjà de la viande bovine bio et 31 % souhaiteraient en vendre dans le futur, ce qui montre que la demande en viande bio n'est pas assouvie actuellement. Deux études réalisées par Listen (en 2018 auprès de 1500 consommateurs wallons et bruxellois et en mai 2020 auprès de 1000 belges) ont d'ailleurs montré que la viande était LE produit bio le plus difficile à trouver pour un consommateur. Il y a donc un problème d'accessibilité de la viande bio en Belgique.

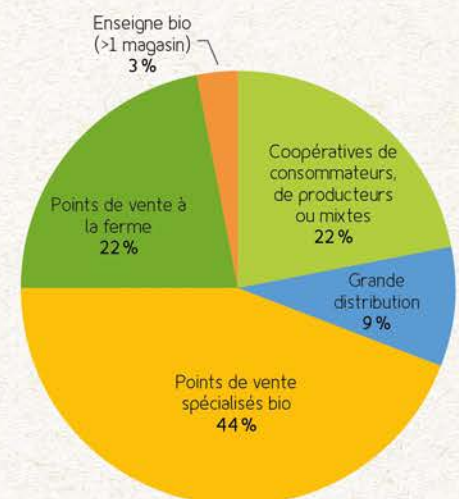


Figure 1: Profils des répondants (n=32)

Points de vente vendant déjà de la viande bovine bio à leurs clients

Parmi ces points de vente (n=14), la majorité (n=12) n'est pas en mesure de récupérer la marchandise directement à l'abattoir. En revanche, 5 répondants peuvent récupérer la marchandise directement à l'atelier de découpe ou peuvent s'équiper. On constate que cette majorité réceptionne actuellement la viande « au détail ». **Les points de vente se fournissent majoritairement directement chez le producteur (n=9) ou via un grossiste/distributeur (n=8).** Suivent ensuite les coopératives d'éleveurs (n=5), les marchands indépendants (n=1) et l'abattoir (n=1). La moitié des points de vente se fournit auprès de plusieurs canaux.

Nous avons également tenté de chiffrer la demande de ces points de vente selon le type de viande bovine. Dix magasins ont pu estimer et nous donner leur volume de viande bovine bio vendu par mois en 2019 : 2,6T/mois au total soit une moyenne de 264 kg vendus par magasin en 2019, avec des différences importantes d'un magasin à l'autre. Notons qu'un des acteurs ayant répondu vend à lui tout seul 1/3 des 2,6T de viande bovine/mois.

En 2019, ce sont les **préparations mixtes** (haché porc-bœuf, etc.) qui sont les plus vendues au sein des points de vente. Bien derrière suivent les hachés et hamburgers pur bœuf, puis les bas morceaux et enfin les morceaux nobles (Figure 2). Il s'agit là de la demande des points de vente vendant au consommateur final. La viande vendue est donc une viande destinée à être cuisinée à domicile. Les quantités plus élevées de préparations mixtes peuvent s'expliquer par le fait qu'elles sont souvent plus faciles à cuisiner.

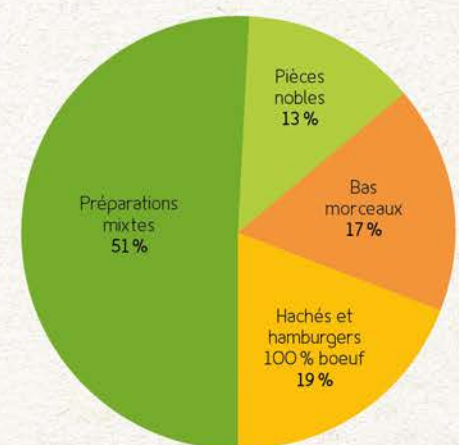


Figure 2: Répartition des volumes de viandes bovines bio vendues selon le type de viande (n=10)

L'ensemble des points de vente ont estimé que leur volume de viande bovine bio allait augmenter dans les prochaines années. Certains évaluent une progression des ventes de 2 % annuellement, d'autres estiment doubler leurs ventes de viande bovine d'ici 2 ans.

Nos pistes de solution pour les éleveurs :

Afin de valoriser l'entièreté d'une bête, pourquoi ne pas privilégier des débouchés multiples pour une même carcasse : avec un point de vente pour les bas morceaux et les préparations et avec un restaurant qui privilégiera les morceaux plus nobles. Ou avec une cantine pour les carbonnades, steaks hachés,... et un système de colis à la ferme pour les autres morceaux. Une autre piste serait de commercialiser en collaboration avec d'autres éleveurs : cela permet d'optimiser la régularité envers le client final mais également d'atteindre d'autres marchés (tels que celui des collectivités par exemple). Attention toutefois à bien respecter les règles sanitaires ! (cfr article « Quelles possibilités pour commercialiser la viande bovine en circuit court ? »)

Points de vente souhaitant proposer de la viande bovine bio à leurs clients

Parmi les 32 points de vente qui ont répondu à l'enquête, 10 ne proposent pas de viande bovine bio à leurs clients mais souhaitent développer cette gamme. Parmi ceux-ci, nous comptons 2 chaînes de grande distribution, 3 magasins à la ferme, 3 points de vente spécialisés bio et 2 coopératives. Huit d'entre eux indiquent que leur besoin principal en viande bovine bio serait les pièces nobles de type entrecôtes, steaks, filets... Deux points de vente seraient capables de réceptionner la viande en demi-carcasse, quartiers ou PAT (prêt-à-trancher) directement à l'abattoir. La majorité (n=6) souhaiterait réceptionner la viande au détail (sous-vide ou en barquette). Enfin, deux magasins, soucieux de limiter leurs emballages, souhaiteraient réceptionner et vendre la viande en vrac mais se trouvent dans l'impossibilité de le faire étant donné la nécessité d'avoir un accès à la profession de « boucher » et une autorisation AFSCA « Débit de viande » pour manipuler la viande fraîche¹.

Cinq répondants ont indiqué le volume moyen mensuel qu'ils souhaiteraient. Ce volume varie entre 5 et 75 kg. Toutefois, aucune enseigne bio comptant plus d'un magasin ou un acteur de la grande distribution n'a répondu à cette question. On peut dès lors estimer que ces quantités sont en réalité beaucoup plus importantes.

Nos pistes de solution :

Qu'ils soient spécialisés dans le vrac ou non, il n'est pas toujours rentable ou possible d'avoir un comptoir ou un rayon boucherie pour un petit point de vente spécialisé bio. Une solution pourrait être de développer (au moins le temps de fidéliser la clientèle) un partenariat entre éleveur et magasin pour permettre une livraison de viande emballée de manière ponctuelle. En amont de cette livraison, les clients du magasin recevraient une liste de prix et passeraient commande. Ce type de fonctionnement est déjà mis en place dans plusieurs magasins et chacun en ressort gagnant : le producteur a un débouché assuré et peut souvent valoriser l'entièreté de sa bête, les clients récupèrent leur viande en faisant leurs courses dans leur magasin habituel et évitent de devoir faire plusieurs magasins, le point de vente étoffe son offre.

En conclusion, suite à cette enquête, bien que non exhaustive, on remarque que la demande en viande bovine bio est bien réelle. Toutefois, il existe certains freins quant à l'approvisionnement : nécessité de passer par un grossiste, absence d'infrastructures et d'autorisations pour récupérer la viande en quartiers ou PAT, variation dans le type de morceaux/préparations demandés...

Afin d'évaluer le circuit d'écoulement le plus approprié à chacun, les articles qui suivent présentent les formalités liées à l'AFSCA et à la certification bio ainsi que les spécificités de chaque maillon de la filière viande bovine bio.

¹ cfr article « Quelles possibilités pour commercialiser la viande bovine en circuit court ? »

Pourquoi consommer de la viande bovine bio et wallonne ?

Sophie Engel et Mélanie Mailleux, Biowallonie et Caroline Dehon, UNAB

Les consommateurs sont de plus en plus nombreux à se tourner vers le végétarisme ou le véganisme. En effet, la viande, et surtout la viande bovine, n'a pas toujours bonne presse. Et ce à raison, lorsque les médias nous présentent l'élevage bovin comme un élevage intensif, sans pâturage. Il y a donc lieu de remettre en avant l'élevage bio wallon qui ne ressemble en rien à ce type d'élevage. C'est pourquoi, nous souhaitons rappeler ci-dessous, quelques arguments pour une communication efficace vis-à-vis du métier d'éleveur afin de valoriser la viande bovine bio et locale.

Des élevages respectueux de l'environnement

- **Circularité des matières** : les exploitations d'élevage sont des écosystèmes où les cultures/fourrages qui y sont produits nourrissent les animaux et les déjections de ces derniers nourrissent les cultures ;
- **Origine locale des aliments** : minimum 60 % des aliments proviennent de la ferme ou de la même région¹ ;
- **Densité d'élevage limitée** afin de préserver l'activité biologique et la fertilité des sols² (max 170 kg d'azote/ha) ;
- **Séquestration du carbone** : les prairies compensent une grande partie des émissions de gaz à effet de serre provenant des bovins qui paissent → Importance des prairies permanentes (42 % de la SAU wallonne sont des prairies permanentes !)
- **Diversité et rusticité des races élevées** : en adéquation avec le climat local, valorisation de la végétation naturelle locale, peu de soins...
- **Amélioration de la qualité des eaux et enrichissement de la biodiversité** : pas d'herbicide et autres produits nocifs pour la faune et flore sauvage des prairies et cultures, pas d'engrais chimiques pour booster la production d'herbe et pour produire les aliments du bétail.

Le bien-être animal considéré

- La taille des bâtiments et la densité des animaux sont limitées ;
- Attache et isolement des animaux d'élevage interdits³ ;
- Pâturage et espace de plein air obligatoire et accessible autant que possible ;
- Lumière et aération naturelles dans les bâtiments ;
- Durée d'élevage plus longue ;
- Nombre limité de traitements vétérinaires et traitements naturels en priorité ;
- Toute souffrance est réduite au minimum pendant toute la durée de vie de l'animal, y compris lors de l'abattage.

Des effets bénéfiques pour la santé :

- Grâce au pâturage, la viande présente un meilleur rapport oméga3/oméga-6, plus d'oméga-3 et moins de graisses saturées ;
- Pas de trace d'antibiotique ni de pesticide (qui s'accumulent particulièrement dans la graisse animale)
- Interdiction d'organismes génétiquement modifiés (OGM) dans l'alimentation des bovins.

De la viande goûteuse :

- Moins de pertes d'eau à la cuisson
- Une diversité de races élevées en wallonie qui permet une diversité de goût !

En tant qu'éleveur, n'hésitez pas à mettre en avant votre exploitation au moyen de photos, vidéos ou encore l'organisation de visites de votre exploitation et de communiquer sur la qualité et le goût de votre viande.

¹ La région Wallonne a défini la notion de région comme une zone géographique de 300 km autour de Spontin.

² Le règlement européen limite la charge à 2 UGB/ha d'exploitation. L'Arrêté du Gouvernement wallon limite même à 6 UGB/ha de pâture afin d'éviter de concentrer le bétail sur quelques hectares de l'exploitation.

³ À moins que ces mesures concernent des animaux individuels pendant une durée limitée et pour autant qu'elles soient justifiées par des raisons de sécurité, de bien-être ou vétérinaires.

Quelles possibilités pour commercialiser la viande bovine en circuit court ?

Viviane Patz, DiversiFerm

Vous souhaitez commercialiser votre viande bovine en circuit court ? Cet article vise à vous aiguiller dans votre projet étape par étape en vous présentant les différentes possibilités qui s'offrent à vous.

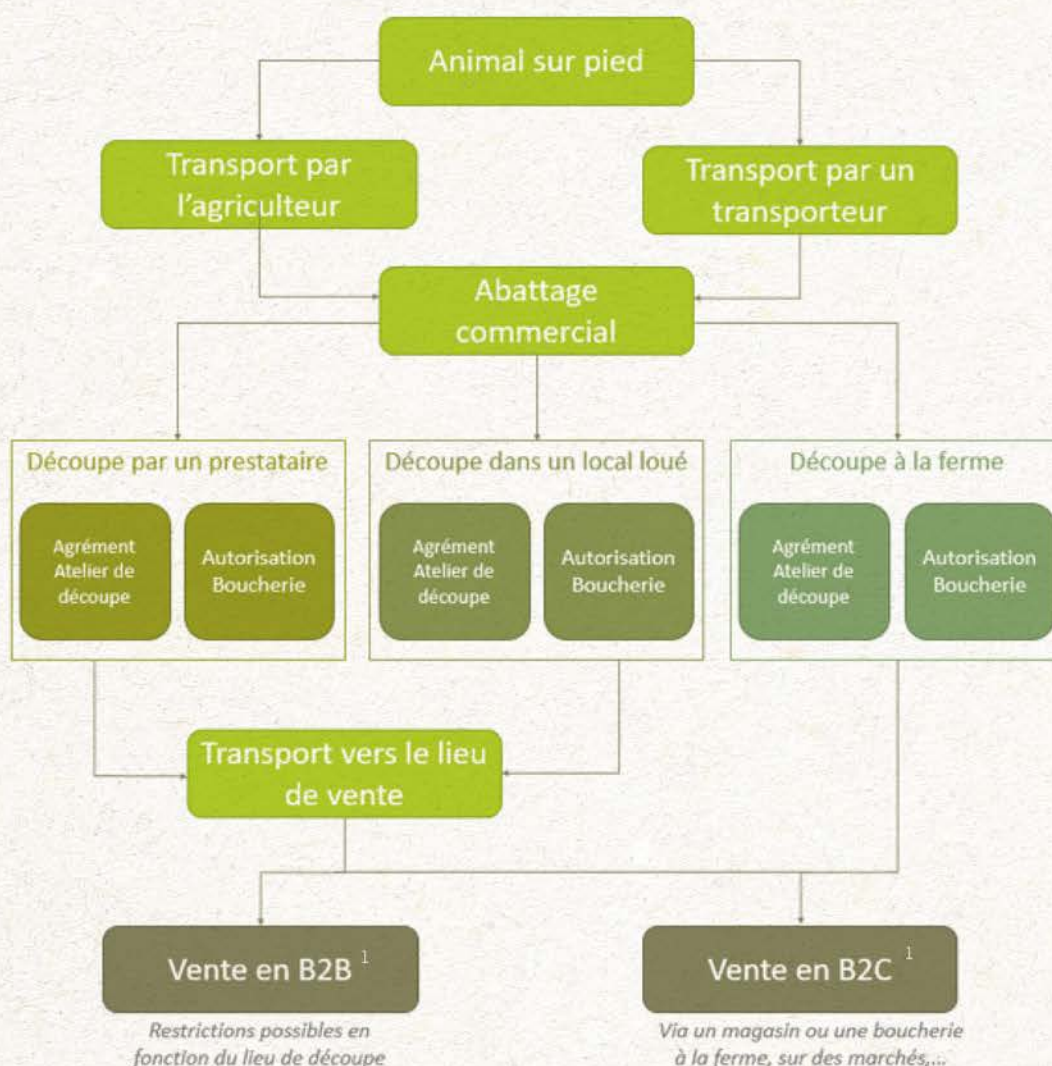


Figure 1 : Différents circuits de commercialisation possibles pour votre viande bovine

Transport vers l'abattoir

Le transport vers l'abattoir peut être effectué par le producteur jusqu'à une distance de 65 km. Au-delà de cette distance, il faut disposer d'une autorisation pour le transport d'animaux.

¹ B2B (BtoB) : Business to business = Livraison à des intermédiaires commerciaux (revendeur, grossiste, dépôt, commerce de détail, etc.)
² B2C (BtoC) : Business to consumer = Livraison directe au consommateur final (sans passer par un intermédiaire)

Abattage

Les bovins doivent obligatoirement être abattus dans un abattoir agréé (exception faite des abattages d'urgence et des bisons). Si vous souhaitez commercialiser la viande, il faut qu'il s'agisse d'un **abattage commercial**. En effet, lors d'un abattage privé, la viande est réservée exclusivement aux besoins du propriétaire et de sa famille.

Transport des carcasses

Le transport de viande est une activité relevant de la chaîne alimentaire. Il peut être effectué par le boucher ou l'atelier de découpe qui assurera la découpe de la carcasse. Si le transport est effectué par l'éleveur ou un autre transporteur, alors celui-ci doit être connu de l'AFSCA pour cette activité.

Découpe

Découpe sous autorisation ou agrément ?

La découpe peut s'effectuer soit dans un établissement disposant de l'**agrément atelier de découpe** soit dans un établissement travaillant avec une **autorisation boucherie** (également appelée débit de viande).

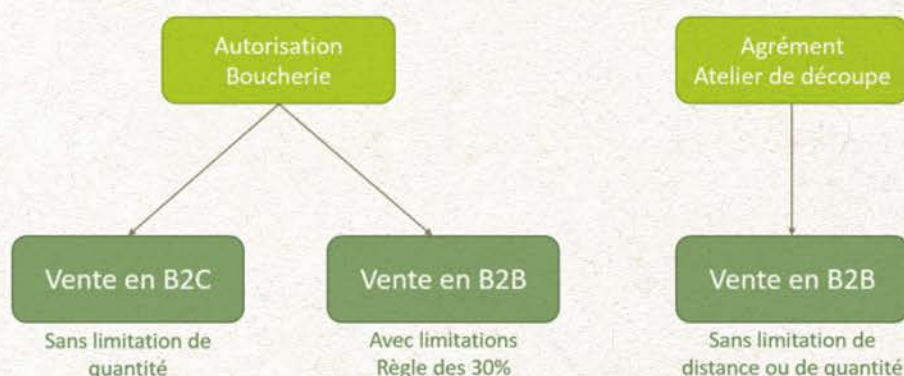


Figure 2 : Les différents cas de figure pour la découpe

Autorisation « Boucherie »

L'autorisation de boucherie est nettement moins contraignante que l'agrément, notamment au niveau des exigences en matière d'infrastructure, d'analyses et de contrôle AFSCA. Elle permet d'effectuer la découpe, ainsi que d'autres types de transformation : hachage, préparations à base de viandes crues, réalisation de charcuteries ou de plats préparés, ...

Cependant, avec l'autorisation, la vente à intermédiaire doit rester marginale, locale et restreinte. En pratique, cela veut dire qu'une boucherie peut vendre jusqu'à 30 % de son chiffre d'affaire dans des commerces de détail² ou bien jusqu'à 100 % de son chiffre d'affaire dans maximum 2 de ses propres commerces de détail. Ces commerces de détails doivent, en outre, être situés dans un rayon de 80 km et revendre directement au consommateur final. Cela implique notamment que la vente via grossiste n'est pas permise.

Une autre différence avec l'agrément atelier de découpe est que la découpe pour tiers n'est pas autorisée. C'est-à-dire que la boucherie doit obligatoirement acheter la carcasse ou la viande qui sera découpée dans celle-ci.



Figure 3 : Possibilités de vente en B2B avec une autorisation "Boucherie"

² Au niveau AFSCA, il s'agit des magasins qui font principalement de la vente au détail. Les boucheries travaillant sous autorisation en font partie. De plus, comme les boucheries, les autres commerces de détail sont également soumis à la règle de 30 % de vente en B2B.

Agrément « Atelier de découpe »

Les établissements travaillant sous agrément ne sont pas limités dans leurs créneaux de commercialisation et peuvent effectuer de la découpe pour tiers. Par contre, ils doivent répondre à des exigences supplémentaires. Ces exigences concernent en outre :

- les locaux de transformation, qui doivent notamment être réfrigérés ;
- la découpe et les autres types de transformation, qui doivent être effectués dans des locaux différents ;
- le stockage des carcasses, des produits finis et des déchets, qui doivent être entreposés séparément ;
- les contrôles AFSCA, ceux-ci étant fréquents et payants ;
- les analyses sur les produits finis, les surfaces,...

Pour toutes ces raisons, l'agrément représente un investissement conséquent et génère des frais non négligeables. De ce fait, il est difficilement envisageable de demander un agrément pour des activités ponctuelles ou à très petite échelle.

À noter qu'il existe un agrément pour la découpe et d'autres agréments pour les autres types de transformation (par exemple le hachage de viande, la charcuterie ...) et que par conséquent, un établissement n'est pas forcément agréé pour effectuer tout type de transformation.

Où la carcasse va-t-elle être découpée ?

Une des premières questions à vous poser est de savoir si vous souhaitez prendre en charge la découpe de la carcasse ou si vous préférez sous-traiter intégralement cette étape à un tiers.

Si vous choisissez de **sous-traiter la découpe**, vous pouvez soit vous adresser à un atelier de découpe agréé, soit à une boucherie travaillant sous autorisation. Attention, avec cette dernière option, vous serez limité quant aux possibilités de commercialisation de la viande. Dans tous les cas, pour que votre viande puisse être revendue avec le label Bio, il faut également veiller à choisir un établissement qui est lui-même certifié Bio.

Vous pouvez également découper la carcasse **au sein de votre propre local**. Dans ce cas, vous devrez vous-même demander, en fonction du créneau de vente de la viande, soit une autorisation boucherie soit un agrément atelier de découpe auprès de l'AFSCA. Vous aurez alors la responsabilité d'assurer la qualité et la salubrité des produits dès la réception des carcasses jusqu'à la commercialisation de la viande. Dans ce cas, la certification Bio de votre production primaire peut éventuellement s'étendre aux produits de votre boucherie.

En Wallonie, la découpe de viande de boucherie doit toujours s'effectuer sous la supervision d'une personne détenant la licence de boucher-charcutier. Si vous disposez de votre propre autorisation ou agrément, vous pouvez découper la viande vous-même à condition de disposer de cette licence. Dans le cas contraire, vous pouvez faire appel à un boucher prestataire de services.

Si vous ne disposez pas d'un local adéquat pour effectuer la découpe au sein de votre exploitation, une autre option possible est la **location d'un local** répondant aux exigences légales. Là aussi, vous devrez demander une autorisation ou un agrément pour la découpe et aurez donc la responsabilité de cette activité.

Différents scénarios possibles

En tenant compte de ces aspects, on constate qu'il existe plusieurs alternatives pour la découpe de viande. Selon celle que vous choisirez, les possibilités de commercialisation seront différentes.

Découpe par un prestataire externe

Boucherie sous autorisation : Pour sous-traiter la découpe, vous pouvez vous adresser à un boucher de votre région qui possède une autorisation boucherie. Cependant, comme mentionné ci-dessus, contrairement à l'atelier de découpe, la découpe pour tiers n'est pas couverte par cette activité. Cela signifie que la boucherie en question doit racheter les carcasses et vous revendre la viande, si vous souhaitez la commercialiser vous-même. Dans ce cas, vous pourrez uniquement revendre la viande au consommateur final.

Atelier de découpe agréé : Si l'on passe par une structure agréée pour effectuer la découpe, alors on n'est pas limité quant aux possibilités de commercialisation de la viande. L'avantage est que de nombreux ateliers de découpe sont situés à proximité d'un abattoir. L'offre de service est variable en fonction notamment des agréments dont dispose l'établissement, et une prestation sur mesure n'est pas toujours possible.

Découpe dans son propre local

Boucherie à la ferme : Il n'existe pas d'autorisation AFSCA spécifique pour les boucheries à la ferme, il s'agit de la même autorisation que pour n'importe quelle autre boucherie effectuant principalement de la vente au détail. Cela signifie qu'avec cette autorisation, vous êtes soumis à la règle des 30 % expliquée ci-dessus.

Disposer d'une autorisation boucherie ne signifie pas que vous devez obligatoirement faire de la vente au comptoir. Vous pouvez simplement disposer d'un local pour la découpe et d'un espace de stockage réfrigéré et faire uniquement de la vente de colis.

Atelier de découpe à la ferme : Un atelier de découpe agréé à la ferme est également possible, mais il faut pouvoir faire face aux contraintes et frais liés à un agrément.

Location d'un local

Atelier partagé avec autorisation : Si vous louez un atelier pour y exercer votre activité, il faut alors que vous disposiez d'une unité d'établissement à cette adresse (s'adresser pour cela à votre guichet d'entreprise) avant de faire votre demande d'autorisation boucherie auprès de l'AFSCA. Si la vente s'effectue depuis le local loué, vous êtes soumis à la règle des 30 % ou commercialisation à maximum 2 de ses propres unités d'établissement (figure 3).

Certains ateliers, tels que ceux d'Agrinew à Marloie, sont proposés à la location. Mais vous pourriez envisager de louer les locaux d'une autre boucherie, qui ne sont pas utilisés quotidiennement. Dans ce cas, il faut que les activités soient clairement séparées, non seulement lors de la transformation mais aussi lors du stockage. Dans le cas contraire, il faudra alors travailler sous le même numéro d'autorisation AFSCA.

Atelier partagé avec agrément : Il est également possible de louer un local, même partagé, et de demander un agrément. Cependant, pour une activité ponctuelle, il est plus difficile de faire face aux coûts d'un tel agrément.

Transport vers le lieu de vente

Si vous avez, par exemple, une autorisation boucherie ou commerce de détail, le transport fait alors implicitement partie de l'activité. Attention toutefois à toujours respecter la chaîne du froid ! Un camion frigo n'est pas obligatoire, des bacs isothermes peuvent être suffisants à conditions que les exigences en termes de températures soient respectées.

Vente

Commercialisation à la ferme

Même si aucune découpe ou transformation n'a lieu à la ferme, la revente de viande sous forme de colis ou au détail est une activité qui doit être connue de l'AFSCA. L'autorisation à demander pour la commercialisation dépendra principalement de votre circuit de distribution.

Commerce de détail

Si vous réceptionnez de la viande emballée pour la revendre principalement au consommateur final, alors vous devez disposer d'une **autorisation commerce de détail** (pour des denrées alimentaires avec une durée de vie inférieure à 3 mois). C'est peut-être déjà le cas si vous avez un magasin à la ferme. Avec cette autorisation, vous êtes également soumis à la règle des 30 % sauf si la viande provient d'une boucherie sous autorisation auquel cas celle-ci ne peut plus être revendue qu'au consommateur final.

Boucherie

Si vous disposez d'une **autorisation boucherie**, alors vous pouvez commercialiser votre viande en vente directe ou via intermédiaire selon la règle des 30 % expliquée ci-avant. À la différence du commerce de détail, l'autorisation boucherie permet de manipuler de la viande crue et donc de proposer à la vente de la viande non préemballée.

Grossiste

Si vous souhaitez déroger à la règle des 30 % et vendre principalement à des intermédiaires commerciaux, il vous faut alors demander une **autorisation grossiste**. Attention, la viande que vous commercialisez doit obligatoirement provenir d'un établissement agréé ou d'un autre grossiste. Attention, avec cette autorisation, vous ne pouvez pas livrer des établissements disposant d'un agrément.

Vente ambulante

Si vous souhaitez commercialiser la viande en dehors de vos unités d'exploitation, sur un marché par exemple, vous devez demander une autorisation supplémentaire auprès de l'AFSCA pour cette activité. Il peut s'agir soit d'une autorisation commerce de détail ambulant ou bien d'une autorisation boucherie ambulante, selon que vous manipulez ou non de la viande crue non emballée.

Pour pouvoir vendre sur des marchés, il vous faudra également demander une carte de commerçant ambulant auprès de votre guichet d'entreprise.

D'autres questions ?

N'hésitez pas à nous contacter si vous désirez plus d'informations. DiversiFerm est une association de compétences qui a pour but d'accompagner les agriculteurs-transformateurs et les artisans de l'agro-alimentaire dans leurs productions de denrées alimentaires artisanales et la commercialisation via les circuits courts.

Nous pouvons vous conseiller par rapport à votre plan ou futur atelier de production, vous aider dans la mise en place de votre système d'autocontrôle, l'élaboration de votre plan d'analyse, réaliser le contrôle de vos opérations de nettoyage, ...

(+32) 081/62 23 17
infos@diversiferm.be
www.diversiferm.be

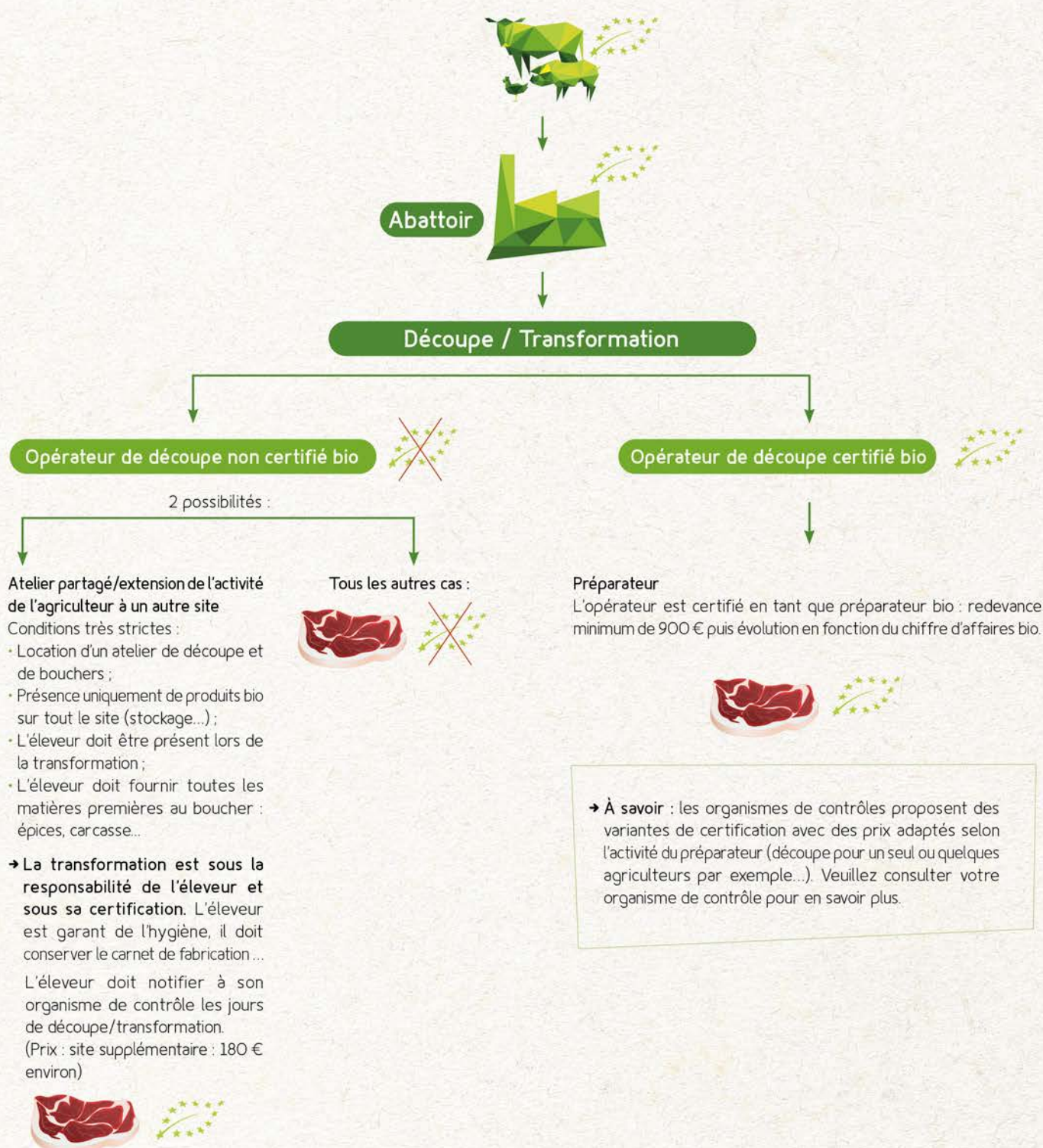
Tableau 1 : Résumé des autorisations et agréments selon le type d'activité

	Découpe	Vente
Via prestataire	<i>Atelier de découpe agréé</i> Activité AFSCA : Pour la découpe : Agrément « 1.1.2. Atelier de découpe » Pour autres transformations éventuelles : Agrément « 1.1.5. Fabricants viande hachée/préparations de viande » Agrément « 1.2.2. Fabricants produit de viande »	Revente via une autorisation « 1.1. Commerce de détail » ou « 2.1. Boucherie » : B2C : Pas de restriction. B2B : Max 30 % CA — 80km. Revente via une autorisation « 1.1. Grossiste » : B2C : pas d'autorisation supplémentaire si pas de magasin sur place. B2B : Pas de livraison à des établissements agréés.
	<i>Boucherie sous autorisation</i> Activité AFSCA : autorisation « 2.1. Boucherie » ! Pas de découpe pour tiers.	Par le boucher via son autorisation « 2.1. Boucherie » : B2C : Pas de restriction. B2B : Max 30 % CA — 80 km. Revente via une autorisation « 1.1. Commerce de détail » : B2C : Pas de restriction. B2B : Pas autorisé.
À la ferme	<i>Boucherie à la ferme</i> Activité AFSCA : autorisation « 2.1. Boucherie » ! Pas de découpe pour tiers.	Via l'autorisation « 2.1. Boucherie » : B2C : Pas de restriction. B2B : Max 30 % CA — 80 km OU 100 % dans max. 2 autres de ses magasins — 80 km.
	<i>Atelier de découpe à la ferme</i> Activité AFSCA : Pour la découpe : Agrément « 1.1.2. Atelier de découpe » Pour autres transformations éventuelles : Agrément « 1.1.5. Fabricants viande hachée/préparations de viande » Agrément « 1.2.2. Fabricants produit de viande »	Avec l'agrément « 1.1.2. Atelier de découpe » B2B : pas de restriction. B2C : pas d'autorisation supplémentaire si pas de magasin sur place. Via magasin sur place, il faut demander une autorisation « 1.1. Commerce de détail » ou « 2.1. Boucherie ».
Location d'atelier	<i>Atelier partagé avec autorisation boucherie</i> Activité AFSCA : autorisation « 2.1. Boucherie » ! Pas de découpe pour tiers.	Via l'autorisation « 2.1. Boucherie » de l'atelier partagé : B2C : Pas de restriction. B2B : Max 30 % CA — 80 km OU 100 % dans max. 2 autres de ses magasins — 80 km. Revente (à la ferme) via une autorisation « 1.1 Commerce de détail » ou « 2.1. Boucherie » : B2C : Pas de restriction. B2B : Pas autorisé.
	<i>Atelier partagé avec agrément découpe</i> Activité AFSCA : Pour la découpe : Agrément « 1.1.2. Atelier de découpe » Pour autres transformations éventuelles : Agrément « 1.1.5. Fabricants viande hachée/préparations de viande » Agrément « 1.2.2. Fabricants produit de viande »	Avec l'agrément « 1.1.2. Atelier de découpe » B2B : pas de restriction. B2C : pas d'autorisation supplémentaire si pas de magasin sur place. Revente via une autorisation « 1.1. Commerce de détail » ou « 2.1. Boucherie » : B2C : Pas de restriction. B2B : Max 30 % CA — 80 km. Revente via une autorisation « 1.1. Grossiste » : B2C : pas d'autorisation supplémentaire si pas de magasin sur place. B2B : Pas de livraison à des établissements agréés.

Viande et certification bio

Mélanie Mailleux et Sophie Engel, Biowallonie et Caroline Dehon, UNAB

Ce schéma montre les différentes possibilités pour qu'une viande soit certifiée bio. Tous les maillons de la filière doivent être certifiés. Seule exception au niveau du maillon « découpe » : l'utilisation des services d'un atelier partagé (sous certaines conditions très spécifiques).



Quels sont les acteurs de la filière viande bovine bio ?

Mélanie Mailleux et Sophie Engel, Biowallonie et Caroline Dehon, UNAB

Contexte de l'enquête

Étant donné les difficultés actuelles rencontrées par les éleveurs bovins bio wallons pour valoriser leur production dans la filière bio, Biowallonie, en collaboration avec l'UNAB, a décidé de lancer une enquête ayant pour objet de collecter un maximum d'informations sur l'aval de cette filière. Celle-ci a été lancée entre mai et juin 2020 et s'est adressée aux acteurs suivants : coopératives d'éleveurs bovins, marchands de bêtes indépendants, abattoirs belges, salles de découpe et bouchers. Les résultats constituent une boîte à outils avec des informations pratiques à destination des éleveurs de bovins bio. Celle-ci détaille les services existants pour la transformation de la viande et leurs services de commercialisation associés.

Résultats

Les résultats de cette enquête vous sont présentés ci-dessous pour chaque maillon de la filière contacté. Un focus sur les services de découpe à façon et de location de salle de découpe est également présenté.

1. Les coopératives d'éleveurs
2. Les marchands de bêtes indépendants
3. Les abattoirs
4. Les salles de découpe et bouchers

1. Les coopératives d'éleveurs

Nous avons contacté 9 coopératives actives au sein de la filière viande bovine bio (figure 1). Le tableau 1 présente les spécificités (nombre d'éleveurs, mixité bio/non bio, ...) de chaque structure, leur manière de fonctionner et leur offre de services à destination des coopérateurs.

On note que plus de la moitié d'entre elles sont des structures dont 100 % des membres sont certifiés bio.

La plupart des coopératives acceptent de nouveaux coopérateurs mais seulement lorsqu'elles ne peuvent plus répondre à la demande du marché. On observe sur la carte (figure 1) que la province du Luxembourg est particulièrement bien couverte.

Cartographie des coopératives d'éleveurs bovins bio

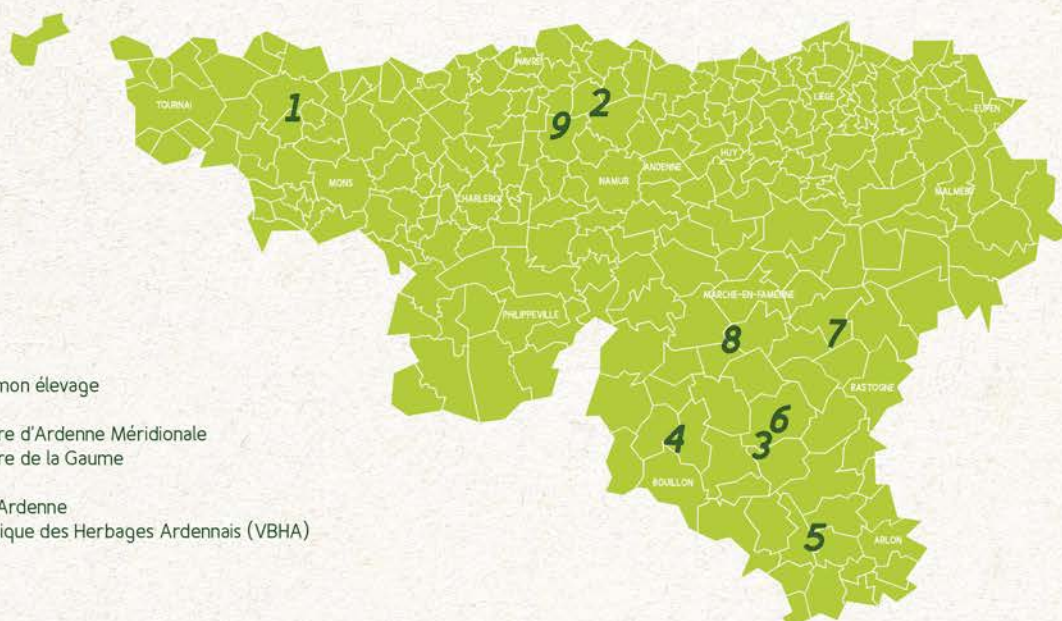


Figure 1

- | | |
|---|---|
| 1 | Coprosain |
| 2 | En direct de mon élevage |
| 3 | GVBOB |
| 4 | Coop. fermière d'Ardenne Méridionale |
| 5 | Coop. fermière de la Gaume |
| 6 | Sainbiooz |
| 7 | Limousin Bio Ardenne |
| 8 | Viande Biologique des Herbages Ardennais (VBHA) |
| 9 | Agricovert |

Tableau 1 : Informations relatives aux coopératives actives dans la filière viande bovine bio

Contact	Coprosain	En direct de mon élevage	Groupeur viande biologique d'origine Belge (GVBOB)	Coopérative fermière d'Ardenne Méridionale SC	Coopérative fermière de la Gaume	Sainbioz	Limousin bio d'Ardenne	Viande biologique des herbages Ardennais (VBHA)	Agricovert SC
Adresse	Chemin des Peupliers, 24 7800 ATH – Belgique	24, avenue des Moissons 1360 Perwez	Basse Mouline 34, 6800 Libramont-Chevigny	Rue de la Station, 1 6850 Paliseul	Rue Camille Joset 1, 6730 Tintigny	Rue au Camp 3 B-6800 Libramont-Chevigny	Hubermont, 22 6983 Hubermont	rue de France, 50 6953 Forrières	Chaussée de Wèvre 37, 5030 Gembloux
Adresse e-mail	info@coprosain.be	info@endirectdemonelevage.be	info@gvbob.be	info@ardenne-meridionale.be	contact@gaumefermiere.com	info@sainbioz.be	info@limousinbioardenne.be	info@bioherb.name	agricovet@gmail.com
N° tel	068/26 93 80	0478/53 88 89	061/ 25 54 91	061/46 03 44	0473/68 05 03		0476/70 51 76		081/61 52 89
Site internet	www.coprosain.be	www.endirectdemonelevage.be	www.gvbob.be	www.ardenne-meridionale.be	www.gaumefermiere.com/	www.sainbioz.be	https://wallux.com/lba		www.agricovet.be
Description de la coopérative									
Coopérative 100 % bio ou mixte ?	Mixte	Mixte	100 % bio	Mixte	Mixte	100 % bio	100 % bio	100 % bio	100 % bio
Nombre d'éleveurs bovins bio au sein de la coopérative	5	25	40	2	5	6	2 fondateurs, 20-25 (éleveurs fournisseurs mais non coopérateurs)	6	4
Besoin de nouveaux coopérateurs ?	Oui s'il y a une augmentation de la demande (max 2 coopérateurs)	Oui s'il y a une augmentation de la demande	Oui s'il y a une augmentation de la demande	Oui (max. 2 coopérateurs)	Oui (max 2 coopérateurs)	Oui mais pas pour le moment	Oui	Non	Oui (max 2 coopérateurs) [c]
Race (s) de bovins	Toutes races	Toutes races	Limousine, Blonde d'Aquitaine, Parthenaise	Toutes races	Limousine, Blonde d'Aquitaine	Limousine, Blonde d'Aquitaine, Parthenaise, Rouge des prés, Charolaise	Limousine	Salers	Toutes races
Type(s) de bovins*	Vache, Veau	Toutes les catégories	Vache, Taureau, Génisse	Toutes les catégories	Vache, Génisse	Vache, Veau	Vache	Vache, Veau	Toutes les catégories
Achat des bovins	Sur pieds ou en carcasse	Sur pieds	En carcasse	Sur pieds, En carcasse	Sur pieds	Sur pieds	En carcasse	En carcasse	En (demi-)carcasse
Abattoir(s) pour le bio	Ath	Rochefort – Ciney	Debaenst – Rochefort	Gedinne – Rochefort – Ciney	Virton	Rochefort	Aubel – Virton	-	Ciney – Gedinne – Charleroi
Commercialisation									
Canaux de commercialisation de la viande bovine bio	Grossistes/distributeurs, Point(s) de vente de la coopérative, Magasins spécialisés bio	Grossistes/distributeurs GMS**, bouchers, restauration collective, magasins spécialisés bio, commerces de proximité	GMS	Pas encore active en bio	Restauration collective, magasins spécialisés bio	GMS, bouchers, magasins spécialisés bio, boucheries spécialisées bio	Grossiste/distributeur (via PQA)	Pas de commerce actuellement via la coopérative	Restauration collective, point(s) de vente de la coopérative, Magasins spécialisés bio
Sur quelle(s) forme(s) sont vendus les bovins ?	En prêt à trancher, au détail	En (demi-)carcasse, en quartier, en prêt à trancher	En (demi-)carcasse	Sur pieds, En (demi-)carcasse, En quartier, En prêt à trancher, au détail	En prêt à trancher, au détail	En (demi-)carcasse, en prêt à trancher, en barquette	En carcasse, prêt à trancher	Sur pieds, En (demi-)carcasse, En quartier, En prêt à trancher, au détail	Au détail
Services proposés									
Transport									
Transport animaux	Non	Oui	Oui	Oui	Livraison réfrigérée de la viande aux commerces	Non [d]	Oui	Non	Non
Transport des carcasses bio**	Oui	Oui	Non	Oui			Non (via PQA)	Non	Non
Découpe									
	Possède son propre outil de découpe (voir tableau 2)	Possède son propre outil de découpe (voir tableau 2)	Sous traitée	Sous traitée	Sous traitée	Sous traitée	Sous traitée	Aujourd'hui pas encore de découpe active	Possède son propre outil de découpe (voir tableau 2)
Autres services									
			Site web pour la vente en ligne, promotion liée à un territoire, relais communication, facturation, logistique (transport), visites en ferme	communication, facturation, livraison	Facturation, livraison, planification (voir bêtes sur pieds)				Facturation, communication (basique)

a Il faut être agriculteur sur les communes de Bertrix, Bièvre, Bouillon, Daverdisse, Gedinne, Herbeumont, Paliseul, Vresse-sur-Semois et Wellin. Avoir son exploitation sur le territoire.

b Peu restrictif. Nécessite la validation du CA.

c Être éleveur en Gaume

d Procédure de rencontre, suivi et acceptation par le groupe

e L'éleveur est équipé ou via transporteur (sous-traité)

*Bœuf (= mâle castré), Vache (= femelle allaitante ayant déjà vêlé, Taurillon (= bovin de 9 à 18 mois), Taureau (= bovin de plus de 18 mois), Vache de réforme (= femelle laitière/

allaitante réformée), Veau (< 9 mois), Génisse (= jeune femelle n'ayant encore vêlé)

**GMS = grandes et moyennes sur faces

Le tableau 2 reprend les informations spécifiques à l'activité de découpe des coopératives Agricovert, Coprosain et En direct de mon élevage qui ont développé leur propre outil. Les éleveurs-coopérateurs peuvent, s'ils le souhaitent, faire découper leur viande au sein de la salle de découpe de la coopérative puis la commercialiser via leurs propres débouchés.

Tableau 2 : Service de découpe aux mains des coopératives

	Service de découpe		
	Coprosain	En direct de mon élevage	Agricovert
Capacité maximale de la salle de découpe (exprimée en bovins/semaine)	2 à 10	100-120	< 2
Type de découpe proposée	Détail	Prêt à trancher (PAT)	Détail
Réalisation de préparations (haché, saucisse, charcuterie...)	Oui	Non	Oui
Type(s) de conditionnement(s) proposé(s)	Sous-vide sans barquette	En vrac ou sous vide	Sous-vide sans barquette
Proposition d'un service d'étiquetage	Oui	Oui	Oui
Législation AFSCA ?	Agrément	Agrément	Autorisation de boucherie (débit de viande)
Les services de découpe/transformation sont-ils disponibles pour des éleveurs non-membres de la coopérative?	Non	OUI SAUF pour colis	Oui

CERTISYS, PIONNIER BELGE DE LA CERTIFICATION BIO

**Notre Mission ?
Garantir la crédibilité du Bio**

Il y a près de 40 ans, un groupe de pionniers passionnés par la terre s'est formé autour de valeurs communes : le respect des sols, de la biodiversité et du bien-être. De là est né Certisys, tout premier organisme de contrôle et de certification dédié à l'agriculture biologique en Belgique.

Aujourd'hui, fidèles à nos convictions, nous continuons à être 100% BIO, engagé et indépendant.

**VOUS ÊTES DÉJÀ
PLUS DE 3.000
OPÉRATEURS
À NOUS FAIRE CONFIANCE !**

Rejoignez-nous et tous ensemble, acteurs du secteur BIO, relevons les défis de la proximité, la santé et la biodiversité !

Vous désirez passer en BIO ? Notre équipe est disponible pour répondre à toutes vos questions.

info@certisys.eu - 081/600.377 - www.certisys.eu

CERTISYS®
BIO CERTIFICATION

2. Les marchands indépendants

Huit marchands indépendants possédant la certification bio sont référencés dans notre base de données. Cinq d'entre eux ont répondu à l'enquête.

Tableau 3 : Informations relatives aux marchands

	Hendrix Rob sprl	ALOÏS MONFORT sprl	Claude Hubert	Stemo sprl	Van Brabant sprl
Contact					
Adresse	Rue du Mont-de-Geai Thibessart 55, 6860 Léglise	Rue du 18ème- Chasseurs-Français 11, 6740 Etalle	Rue de la Platinerie 1, 6820 Muno	Brisy, 23 6673 Gouvy	Rue Jehoster 107, 4910 Theux
Adresse e-mail	commerce.rob.hendrix @gmail.com			ferme.mossoux @skynet.be	
N° tel	0478/20.84.54	063/57.78.18		080/51.73.01	087/37.60.45
Site internet	www.robhendrix.be				
Description activité					
Profil *	Marchand-Chevileur	Marchand	Marchand-Chevileur	Chevileur	Marchand
Travaille en partenariat avec	- un abattoir - un grossiste qui revend la majorité des bovins bio pour l'exportation - une coopérative d'éleveurs - une entreprise de découpe et de transformation	Pas de partenariat particulier	- un abattoir - une entreprise de découpe et de transformation	- un abattoir - un grossiste - un boucher - une coopérative d'éleveurs - une entreprise de découpe et de transformation	- un abattoir - une coopérative d'éleveurs
Bétail acheté					
Bétail maigre sur pieds et engraisé sur pieds	x	x	x	x	x
Carcasses de bétail maigre et engraisé				x	
Type de bovins bio recherché	Toutes les catégories	Toutes les catégories	Vache, Taurillon, Taureau	Toutes les catégories	Toutes les catégories
Secteur géographique de recherche/achat de bovins	Pas de secteur prédéfini	Pas de secteur prédéfini	Province du Luxembourg	Toute la Belgique mais surtout Province du Luxembourg, Province de Liège	Province du Luxembourg, Province de Liège
Recherche de nouveaux clients ?		Oui	Oui	Oui	non
Transport d'un opérateur à l'autre réalisé par	La structure	La structure	La structure	Un transporteur indépendant ou la structure	La structure
Capacité de transport ? (Nombre approximatif de bovins vivants ou de carcasses pouvant être transportés en un seul trajet)	26		14	8 à 10	24
Revente de bovins bio à	- un engraisseur (finition), - un abattoir, - un boucher, - une entreprise de découpe et de transformation, - un chevileur	- un engraisseur (finition), - un abattoir,	- un engraisseur (finition), - un abattoir, - une entreprise de découpe et de transformation,	- une entreprise de découpe et de transformation	- un engraisseur (finition), - un abattoir - une entreprise de découpe et de transformation
Leur avis : quelle proportion de bovins élevés en bio termine comme viande certifiée bio ?	10%		80% femelles terminent en bio et 50% mâles	20%	80% de ses bêtes (difficile à évaluer pour la filière en général)

*Profil : Marchand = commercialisation d'animaux maigres ou gras, qui se charge parfois de réaliser lui-même ou de faire réaliser la phase de finition d'une bête achetée à un autre éleveur, Chevileur = se charge uniquement de sélectionner des bêtes finies pour des débouchés commerciaux, Marchand-Chevileur = se charge à la fois de finir les bêtes et de les sélectionner pour des débouchés commerciaux

Marchands n'ayant pas répondu : Döbelstein Thissen, Kessler A.G, Francis Laurent

3. Les abattoirs

Quinze abattoirs belges, certifiés bio pour l'abattage de bovins ont fait l'objet de l'enquête, dont 4 abattoirs situés en Flandre. L'ensemble des abattoirs sont repris sur la figure 2. Au terme de l'enquête, nous avons obtenu les réponses de 10 abattoirs (détaillées dans le tableau 4). Parmi ceux-ci, l'abattoir d'Aywaille (bovins et ovins) étant en cours de reprise, les caractéristiques précises le concernant ne sont pas encore disponibles et ne sont donc pas reprises dans le tableau. Cet abattoir pourra faire l'objet d'un article dans un prochain Itinéraires Bio.

Capacité d'abattage

Sur les 10 abattoirs, seules 4 structures

sont spécialisées dans l'abattage de bovins uniquement. Le nombre de bovins bio abattus par semaine varie de moins de 1 à 40 bovins selon la structure. Au sein de la majorité des abattoirs, des jours sont réservés à l'abattage bio, excepté au sein d'Euro Meat Group où l'abattage bio peut se faire tous les jours. Les 10 abattoirs interrogés sont en mesure d'augmenter le nombre de bovins bio abattus.

Services proposés

Le service principal de la majorité des abattoirs est l'abattage et la découpe en demis ou quartiers des bovins. Seul Roche4meat propose un service de découpe

au-delà du quartier ainsi qu'un service de conditionnement **certifié bio**.

Le transport des animaux vivants n'est pas pris en charge par les abattoirs, il est généralement réalisé par l'éleveur lui-même ou par un chevilleur. Quatre abattoirs proposent un service de transport des carcasses via un service en interne ou via un transporteur indépendant.

Seuls l'abattoir communal d'Ath et la Société de l'Abattoir de Charleroi proposent des ateliers de découpe disponibles à la location. L'abattoir d'Ath souhaite développer le bio et le circuit court.

Cartographie des **abattoirs certifiés bio**

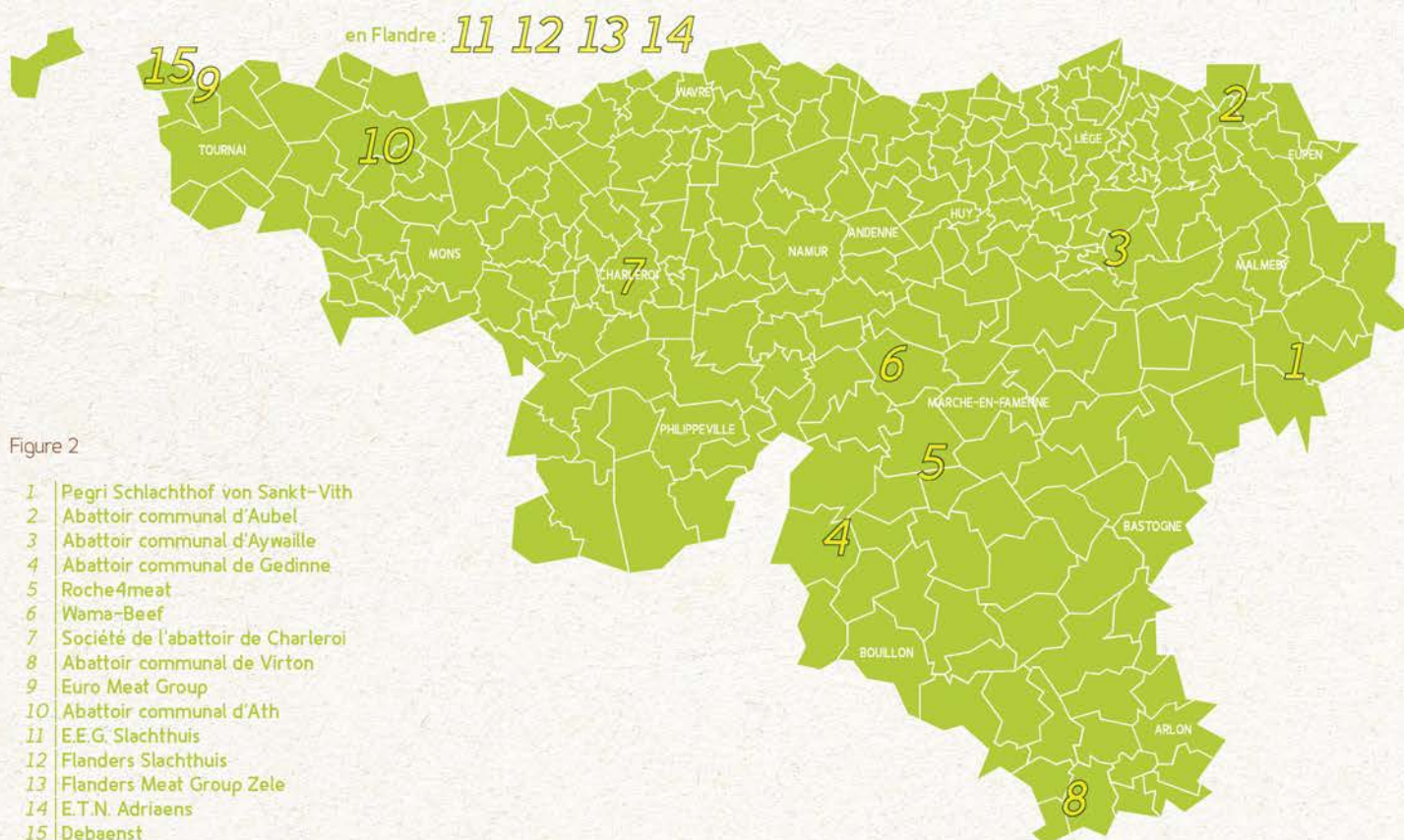


Tableau 4 : Informations relatives aux abattoirs

Contact	Abattoir communal d'ATH	Abattoir de Virton	Wamabeef	Etn. Adriaens	Roche4Meat	Société de l'Abattoir de Charleroi S.A.	ABATTOIR COMMUNAL D'AUBEL	Abattoir communal Gedinne	Euro Meat Group
Adresse	Chemin des Peupliers, 22 7800 Ath	Rue Charles-Magnette, 17, 6760 - Virton	Allée des Abattoirs, 1, 5590 - Ciney	Slachthuisstraat, 1, 9620 - Zottegem	Rue du petit Granit, 3, 5580 - Rochefort	Place de l'Abattoir 1, 6000 - Charleroi	Route de Merckhof, 111, 4880 - Aubel	Rue Albert-Marchal, 2, 5575 - Gedinne	Rue de l'Abattoir 46, 7700 Mouscron
Adresse e-mail		laure.warzee@wamabeef.be		info@adriaens.be	info@roche4meat.be		abattoir@aubel.be	abattoir.gedinne@skynet.be	info@euromeatgroup.be
N°tel	068/68.15.50	063/57.71.69	083/21.72.17	09/36.06.011	084/21.12.21	071/28.67.00	087/68.71.77 - 0479/53.90.45	061/58.93.09	056/58.52.20
Site internet	www.ath.be/ economie/ agriculture/ abattoir		www.wamabeef.be	www.adriaens.be	www.roche4meat.be		www.aubel.be/fr/ ma-commune/ services-communaux/ abattoir		www.euromeatgroup.be/nl/home/
Description de l'abattoir									
Animaux certifiés bio abattus	Porcin, bovin, ovin, caprin	Porcin, bovin, ovin	Bovin	Bovin	Bovin	Porcin, bovin, ovin, caprin, équidé	Bovin, ovin	Porcin, bovin, ovin, caprin, équidé	Bovin
Services proposés									
Transport animaux	Non	Non	Non	Non	Non	Non	Non	Non	Non
Transport des carcasses bio	Non	Non	Oui	Oui	Oui	Non	Oui[a]	Non	Non
Qui réalise le transport ?		Service interne		Sous-traitant	Service interne	L'abattoir dispose de contacts pour le transport (vivant ou carcasse)	Sous-traitant		
Coût du service de transport		0.35€/Kg poids carcasse chaud		€1.60/km	€ 0.20/kg et avec un minimum de € 80 par transport				
Découpe au-delà du quartier									
Location	Non	Non	Oui mais non certifié bio	Non	Oui (b)	Non	Non	Non	Non
Atelier de découpe disponible à la location	Oui	Non	Non	Non	Non	Oui	Non	Non	Non

[a] GH (principal client) s'occupe de la découpe et du transport de la viande (carcasse).

[b] Découpe jusqu'au PAT / conditionnements : frais sous vide, congelé, en bacs ou cartons/pas de réalisation de préparations.

4. Les salles de découpe et bouchers

Au cours de notre enquête, nous avons contacté les 25 salles de découpe¹ certifiées² bio de notre base de données. Sur ces 25 contacts, 19 acteurs ont répondu dont 9 boucheries à la ferme, 5 boucheries indépendantes, 4 ateliers de transformation et un atelier partagé. L'ensemble des acteurs sont représentés sur la carte ci-après (figure 3). Les tableaux 6, 7 et 8 présentent les résultats globalisés pour l'ensemble des acteurs de la découpe.

Capacités de découpe

La majorité des boucheries à la ferme

et des boucheries indépendantes (64 %) découpent maximum 2 bovins par semaine. Les outils plus importants, actifs davantage dans la transformation, découpent plus de 30 bovins par semaine. Parmi les 19 répondants, seuls les ateliers de découpe de Vlédia et Deleameat sont en recherche de davantage de bovins bio afin de répondre à leur demande (tableau 8).

Filière de commercialisation propre en bio

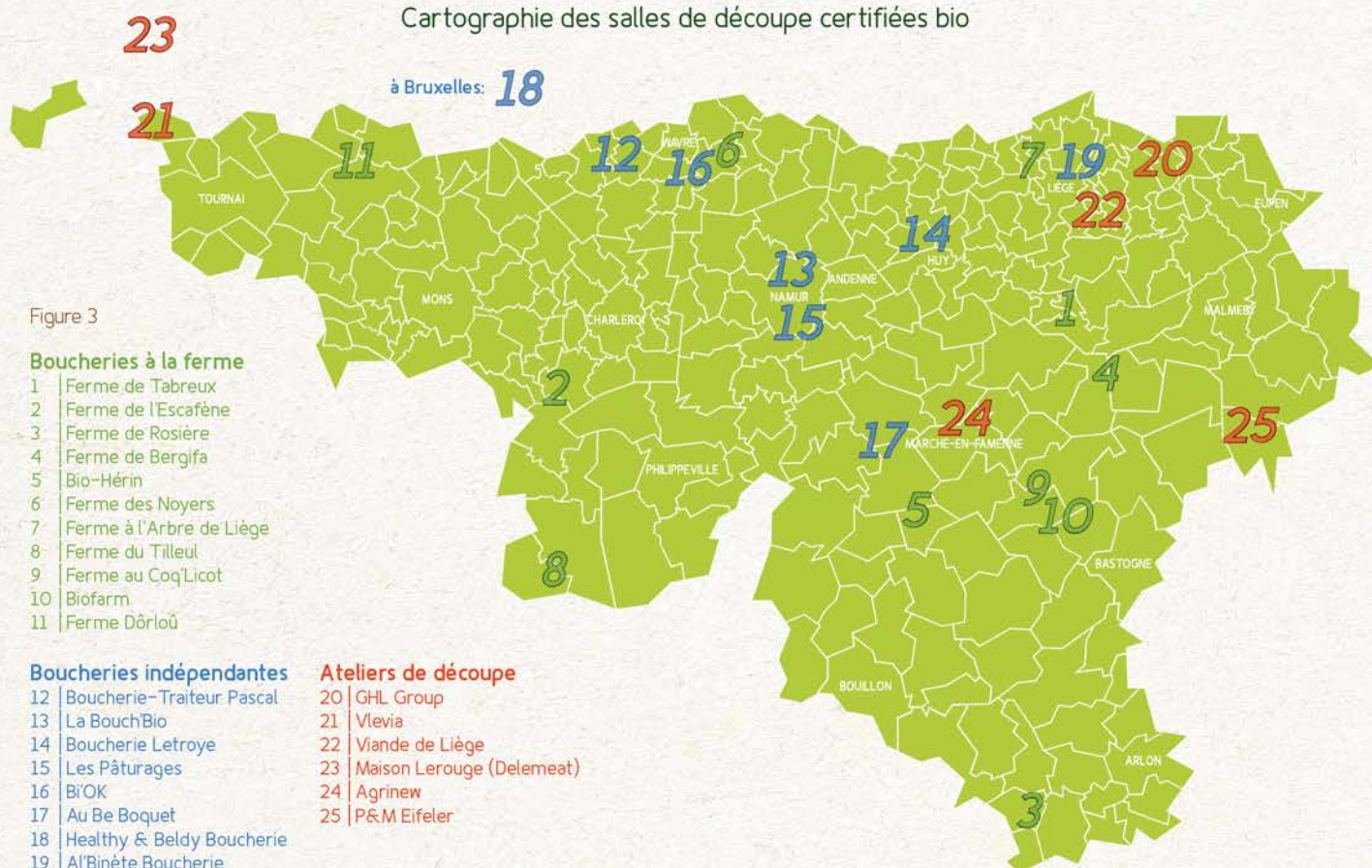
La majorité des répondants commercialisent la viande via leur propre filière. L'ensemble des

boucheries à la ferme ont leur propre point de vente et commercialisent uniquement les bovins élevés sur la ferme (tableau 6).

Les boucheries indépendantes et les ateliers de découpe valorisent des bovins bio provenant d'un ou plusieurs éleveurs avec qui ils travaillent en collaboration.

Certains acteurs proposent soit le service de découpe pour des tiers (via leurs propres bouchers) et l'éleveur peut commercialiser lui-même sa viande sous forme de colis par exemple, soit un service de location de la salle de découpe (tableaux 9 et 10).

Cartographie des salles de découpe certifiées bio



¹ Salles de découpe de bovins bio situées en Wallonie et à Bruxelles (à l'exception de Deleameat) hors salles de découpes appartenant aux coopératives ou aux abattoirs citées aux points 1 et 3.

² Ou permettant d'être certifié bio (Cas particulier d'Agrinew).

Types de bovins bio commercialisés

Alors que les boucheries et les ateliers de découpe commercialisent de la vache (femelle allaitante ayant déjà vêlé) en très large majorité (achetée pour la moitié des répondants sur pieds et pour l'autre en (demi-)carcasse). Pour les fermes et boucheries à la ferme travaillant avec des bovins bio issus de leur propre élevage, les

catégories de bovins commercialisés sont très variées, par ordre d'importance, on retrouve : la vache, suivie de la vache de réforme, du veau (≤ 8 mois) et du taurillon (jeune bovin de 9 à 18 mois) et ensuite, dans une moindre mesure : du taureau (bovin de plus de 18 mois), des génisses (jeune femelle n'ayant pas encore vêlé) et du bœuf (mâle castré).

Les races commercialisées

Pour l'ensemble des répondants, les deux races les plus commercialisées en bio sont la Limousine et la Blonde d'Aquitaine. Viennent ensuite : la Charolaise, la Blanc Bleue Mixte et la Salers. Malgré tout, on retrouve tout de même une belle diversité : les races Parthenaise et Simmental complètent les précédentes races citées.

Tableau 6 : Boucheries à la ferme ayant répondu à l'enquête

Contact	Ferme de Tabreux	Ferme de l'Escaféne	La Ferme de Rosière	Ferme de Bergifa	Bio-Hérin	Ferme des Noyers	Ferme à l'Arbre de Liège	Ferme du Tilleul	Ferme au Coqlicot
Adresse	Guy et Cindy VANHOOF Hameau de Tabreux, 4180 Hamoir	Jacques-Yves DEMANET Place de Ragnies, 6532 Thuin	Jean TETELAIN et Thérèse SEYNAEVE Rue de la Source 119, 6769 Houdrigny	Jean-Yves et Laurence JAMOYE Rarmont 76, 4990 Liernux	Didier et Arnaud HERN Rue du Point- d'Arrêt 26, 6953 Nassogne	Nicolas et Nathalie BRABANT Rue des Corbeaux 31, 1325 Corroy-le-Grand	Michel et Henri PAQUE Rue de Liège, 43 Lanin	Farid EVERAERTS Petite rue 2, 6590 Seloignes	Vanessa MARTIN Vecmont 10, 6980 La Roche-en-Ardenne
Adresse e-mail	info@fermedetabreux.be	lydemanet@escafe.ne.be	fermederosiere@gmail.com	jacques.jamoye@skynet.be	info@bioherin.name	fnoyers@gmail.com	contact@ferme-paque.be	info@fermedutilleul.be	lafermeaucoqlicot@gmail.com
N°tel	04/287.6291	0478/56.9048	0471/88.1391	080/31.94.50	084/31.30.03	010/68.89.30	04/263.58.01	0474/93.33.03	0495/7396.74
Site internet	www.fermedetabreux.be	www.escafe.ne.be	-	www.censedebergifa.be/	www.facebook.com/bioherin.name/	fermedesnoyers.be/	www.ferme-paque.be/	www.fermedutilleul.be	www.lafermeaucoqlicot.com
Description de l'outil de découpe									
Capacité maximale de la salle de découpe (en bovins/semaine)	2 à 10	< 2	2 à 10	< 2	2 à 10	2 à 10	2 à 10	< 2	< 2
Type(s)* de bovins commercialisés	Vache Vache de réforme Veau	Taurillon	Vache Veau	Taurillon Taureau Vache de réforme Génisse	Bœuf Vache Taurillon Vache de réforme Génisse Veau	Vache Taurillon Taureau Vache de réforme Veau	Toutes les catégories	Vache Taureau	Vache Taurillon Taureau Vache de réforme Génisse Veau
Race(s) élevée(s)	Limousine	Salers	Blonde d'Aquitaine	Limousine	Salers, parthenaise	Blonde d'Aquitaine	Blonde d'Aquitaine	Limousine Blanc Bleue Mixte	Blonde d'Aquitaine Limousine Charolaise Blanc Bleue Mixte Salers Plenoire x Brune suisse
Abattoir(s) pour le bio	Aubel	Ciney	Virton	Saint-Vith	Rocheftort	Ciney	Aubel	Charleroi	Rocheftort Ciney Gedinne
Collaboration occasionnelle avec d'autres éleveurs pour répondre à la demande	Oui	Non	Non	Non	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
Services proposés									
Decoupe/ location d'atelier	L'activité de service à d'autres éleveurs sera certainement développée lors de la finalisation des travaux pour la construction de leur atelier agréé CE	Possibilité de location de la salle de découpe (ou une partie de celle-ci) (voir tableau 9)						Service de découpe proposé pour les éleveurs bovins bio (voir tableau 10)	Service de découpe proposé pour les éleveurs bovins bio (voir tableau 10)

Ferme n'ayant pas répondu : Biofarm et Ferme de Dorlou.

Tableau 7 : Boucheries indépendantes ayant répondu à l'enquête

	Boucherie traiteur Pascal	La Bouch'Bio – Maison Marchand Charcuterie sprl	Boucherie Letroye	Les Paturages	Bi'OK
Contact					
Adresse	Rue Haute, 44 1330 – Rixensart	Place de Saint Marc, 8 5003 St Marc – Namur	Rue du Centre, 76 4520 Wanze	Chaussée de Marche, 499 5101 Namur	Chemin du Stampiaux, 2 1435 Mont-Saint-Gibert
Adresse e-mail	–	commande@labouchbio.com	–	a-2@live.be	centrale@biok.be
N°tel	02/653.68.07	081/71.75.17	085/23.42.51	081/84.92.36	010/65.87.78
Site internet	–	www.labouchbio.com	–	www.facebook.com/pg/boucherie.lespaturages/about/?ref=page_internal	www.biok.be
Description de l'outil de découpe					
Capacité maximale de la salle de découpe (en bovins/semaine)	< 2	< 2	< 2	< 2	< 2
Origine des bovins bio découpés	Collaboration avec un ou plusieurs éleveurs	Collaboration avec un ou plusieurs éleveurs	Collaboration avec un ou plusieurs éleveurs	Propre élevage et collaboration avec un ou plusieurs éleveurs	Collaboration avec un ou plusieurs éleveurs
Type(s)* de bovins commercialisés	Vache	Vache	Toutes les catégories	–	Vache Veau
Race(s) sélectionnée(s)	Blonde d'Aquitaine Limousine Parthenaise	Toutes les races	Limousine	–	Blonde d'Aquitaine Limousine Charolaise
Forme(s) d'achat des bovins bio	En (demi-)carcasse	Sur pieds En (demi-)carcasse	Sur pieds	–	En (demi-) carcasse
Abattoir(s) pour le bio	Ciney	Charleroi	Aubel	–	–
Comptoir certifié bio (nombre)	Oui (1)	Oui (1) + marchés	Non	Oui (4) Biostory Genval et Ottignies, Biocap Erpent, Bio-Vital Hannut	Oui (4) Bi'OK Corbais, Thorembois, Bois-de-Villers et Grez-Doiceau
En recherche de bovins bio pour répondre à la demande des clients	Non	Non	Non	–	Non
Services disponibles					
Service de découpe					
Service de découpe proposé pour les éleveurs bovins bio	Non	Non	Oui (voir tableau 10)	Non	Non

Boucheries n'ayant pas répondu : AL'BINETE BOUCHERIE, Healthy & Beldy Boucherie et Au be bouquet.

Tableau 8 : Ateliers de découpe

	GHl groupe SA	VLEVIA	Viande de Liège[a]	MAISON LEROUGE (DELEMEAT BV)
Contact				
Adresse	Rue de Merckhof 113, 4880 Aubel	Rue de l'Abattoir 44 7700 Mouscron	Rue de Droixhe 17 4020 Liège	Nijverheidslaan 57 8560 Gullegem-Wevelgem
Adresse e-mail	info@jeangotta.be	info@vlevia.be	info@viandedeliege.com	orders@maisonlerouge.com
N°tel	087/68.02.10	056/33.00.66	04/345.64.56	056/71.97.21
Site internet	www.ghlgroupe.be/012/fr/Accueil	www.vlevia.be/fr/	www.viandedeliege.com	www.maisonlerouge.com/fr/home
Description de l'outil de découpe				
Capacité maximale de la salle de découpe (en bovins/semaine)	> 30	> 30	> 30	10 à 20
Commercialisation de bovins BIO via filière propre à l'établissement	Oui	Oui	Non	Oui
Origine des bovins bio découpés	Wallonie	Collaboration avec un ou plusieurs éleveurs	Pas de découpe de bovins bio actuellement (car pas assez de clients réguliers)	Collaboration avec une vingtaine d'éleveurs (Ardennes belges)
Type(s)* de bovins commercialisés	Vache Taurillon Taureau Veau	Vache	Taurillon (85 à 90 %)	Tous
Race(s)	Blonde d'Aquitaine Limousine Parthenaise	Toutes les races	Limousine	
Forme(s) d'achat des bovins bio	Sur pieds	Sur pieds	Sur pieds	Sur pieds
Abattoir(s) pour le bio	Aubel	Mouscron	Abattoir de Liège (non certifié)	Mouscron
En recherche de bovins bio pour répondre à la demande des clients	Non	Oui (5 à 10 vaches/semaine)	Oui mais n'ont pas eu d'opportunités actuellement (souhait de clients (éleveurs) réguliers)	Oui (tous types de bovins)
Services disponibles				
Service de découpe				
Découpe à façon pour les éleveurs bovins bio	Oui (voir tableau 10)	Non	Oui (voir tableau 10)	Oui (voir tableau 10)

Atelier de découpe n'ayant pas répondu : P&M Eifeler.

[a] Certifié bio mais ne découpe pas encore de bovins bio car pas assez de clients éleveurs bio

Focus sur les services proposés aux éleveurs par les salles de découpe et boucheries²

Location de salles de découpe

Concernant la location d'une salle de découpe, 2 structures proposent ce service aux éleveurs : Agrinew et la ferme de Bergifa (société agricole JY Jamoye) (tableau 9). Pour rappel, deux abattoirs (Ath et Charleroi) proposent également une salle de découpe disponible à la location (tableau 4).

Découpe pour des tiers

La découpe pour tiers est réalisée par 6 transformateurs et boucheries. Leurs services sont détaillés dans le tableau 10. Pour rappel, 2 coopératives proposent également un service de découpe pour les éleveurs non-membres (tableau 2). Cette découpe peut aller du prêt à trancher (PAT) à la découpe au détail (incluant la réalisation de préparations).

Tableau 9 : Informations sur les structures de découpe proposant un outil à la location

	Agrinew asbl	Ferme de Bergifa
Contact		
Adresse	Rue de la Zootechnie 2 6900 Marloie	Rarmont 76, 4990 Lierneux
Adresse e-mail	info@agrinew.be	jacques.jamoye@skynet.be
N°tel	084/22.03.21	080/31.94.50
Site internet	www.facebook.com/agrinewasbl/	www.censedeborgifa.be/
Description de l'outil de découpe		
Capacité maximale de la salle de découpe (en bovins/semaine)	2 à 10	< 2
Services disponibles		
Service de découpe		
Disponibilité de location de la salle de découpe (ou une partie de celle-ci)	Non	Non
Personne(s) habilitée(s) à découper dans cette salle	Propre boucher + disponible pour un opérateur extérieur	Un opérateur extérieur
Personne en charge des obligations AFSCA (autorisation de débit de viande)	Le locataire	La structure propre
Service de transport		
Service de transport abattoir – salle de découpe proposé	–	–

² Pour les modalités AFSCA voir article « Quelles possibilités pour commercialiser la viande bovine en circuit court ? »

Tableau 10 : Boucheries à la ferme, boucheries indépendantes et transformateurs proposant un service de découpe à façon pour les éleveurs bio

	Ferme du Tilleul	Ferme au Coq'licot	Boucherie Letroye	GHL groupe SA	Viande de Liège[a]	MAISON LEROUGE (DELEMEAT BV)
Type de découpe proposé	Détails	Détails	Détails	Prêt à trancher (PAT) et détails	Prêt à trancher (PAT)	Prêt à trancher (PAT) et détails
Préparations (haché, saucisse, charcuterie...)	Oui	Oui	Oui	Oui	Non	Oui
Type(s) de conditionnement proposé(s)	Sous-vide sans barquette	Sous-vide sans barquette	Emballage papier, sous-vide sans barquette	Sous-vide sans barquette Sous-vide avec barquette Sous-atmosphère avec barquette"		Sous-vide sans barquette
Service d'étiquetage proposé	Oui	Non	Oui	Oui		Oui
Prix prestation découpe en PAT et/ou au détail (hors conditionnement)	1,30€/kg carcasse pour la découpe et 0,60€ par sachet avec l'étiquette	0,5€/kg jusqu'au tranchage, prépa et emballage, = tarif horaire	1 €/kg carcasse poids froid (désossé paré pelée et découpe façon)			0,85€/kg poids brut PAT - 1,85€/kg poids brut détail
Législation AFSCA	Autorisation[b] (débit de viande)	Autorisation[b] (débit de viande)	Autorisation[b] (débit de viande)	Agrément atelier de découpe	Agrément atelier de découpe	Agrément atelier de découpe
Législation AFSCA : pour les producteurs qui font découper leur viande	Autres producteurs doivent prendre une autorisation de boucherie (débit de viande).	Ces producteurs entrent dans les 30% de BtoB autorisés. Ils doivent donc prendre une autorisation de commerce de détail.	Ces producteurs entrent dans les 30% de BtoB autorisés. Ils doivent donc prendre une autorisation de commerce de détail.			
Service de transport abattoir - salle de découpe proposé	-	Oui	Non	Oui	Non	Oui

[a] Certifié bio mais ne découpe pas encore de bovins bio car pas assez de clients éleveurs bio

[b] La boucherie ou l'atelier qui est sous autorisation ne peut pas faire plus de 30% de BtoB, et ne peut découper que pour des opérateurs situés dans un rayon de 80 kilomètres de lieu de vente (la ferme généralement).

Conclusion

Cette vue d'ensemble de tous les acteurs actifs au sein de la filière bovine bio et des services qu'ils proposent se veut la plus complète possible mais n'est toutefois pas exhaustive. Ce sont des informations générales pouvant varier en fonction de la situation de chaque éleveur. Nous vous invitons donc à contacter directement ces structures afin d'avoir plus de précisions quant à chaque situation.

Un projet pour soutenir la filière viande bovine bio

Jeanne Lebailly, FUGEA, Caroline Dehon et Vincent Pautré, UNAB

Grâce au soutien de la Wallonie et de son Ministre de l'Agriculture, Monsieur Willy Borsus, l'UNAB et la FUGEA ont pu bénéficier de nouveaux moyens afin de poursuivre le travail d'aide à la structuration de la filière viande bovine bio.

Les éleveurs bio peinent à valoriser leur production dans la filière bio et les raisons de ce constat sont multiples : manque de visibilité sur les débouchés et la demande, manque d'outils de découpe et de transformation certifiés, manque de communication et de reconnaissance, etc. Ces difficultés propres aux éleveurs bio s'ajoutent aux conséquences de la mauvaise presse relayée par les médias sur la filière bovine en général.

Ensemble, UNAB et FUGEA collaborent pour aider cette filière et rapprocher ses acteurs. Ce travail s'est initié avec plusieurs éleveurs mais également avec d'autres représentants de la chaîne.

Intéressé par notre projet ?

N'hésitez pas à prendre contact avec Vincent Pautré (vincent.pautre@unab-bio.be) ou Jeanne Lebailly (jl@fugea.be).

Évaluation de la durabilité des élevages bovins wallons à l'aide de CAP'2ER

Julie Hurdebise, Faculté de Médecine Vétérinaire ULiège

La Région Wallonne a subventionné un projet de l'Université de Liège (Faculté de Médecine Vétérinaire), qui vise à évaluer l'impact environnemental de différents élevages bovins wallons sur la qualité de l'eau et la biodiversité.

Ce projet a pour but de réaliser une cinquantaine de diagnostics environnementaux sur une période de deux ans en Wallonie. Ces diagnostics environnementaux concernent les éleveurs de bovins (lait ou viande) intéressés de connaître leur impact environnemental et souhaitant l'améliorer dans le futur par un accompagnement personnalisé.

Pour réaliser ces diagnostics, l'outil CAP'2ER (Calcul Automatisé des Performances Environnementales en Élevage de Ruminants) est utilisé. Cet outil a été développé par l'Institut de l'Élevage (IDELE) en France. Il est utilisé dans plusieurs milliers d'élevages bovins et est certifié par Ecocert.

CAP'2ER



« CAP'2ER permet de réaliser un bilan environnemental d'une exploitation d'élevage de ruminants sur les thématiques suivantes :

- Les émissions de gaz à effet de serre et le stockage de carbone pour mesurer l'impact sur le changement climatique ;
- Les consommations d'énergies fossiles mais également la production d'énergies renouvelables ;
- La gestion de l'azote pour mesurer les impacts sur la qualité de l'air (à travers les émissions d'ammoniac) et sur la qualité de l'eau (à travers le lessivage de l'azote) ;
- D'autres contributions positives comme la contribution au maintien de la biodiversité et la performance nourricière. »

Données récoltées et diagnostic environnemental

La méthodologie est basée sur l'Analyse de Cycle de Vie (ACV) à l'échelle de l'exploitation agricole. L'outil CAP'2ER (figure 2) :

- Permet un calcul automatisé des performances environnementales en élevage de ruminants, donnant lieu à un bilan des émissions en gaz à effet de serre (GES¹) de l'exploitation et à une empreinte carbone du produit (lait ou viande) ;
- Apporte également des données sur la

contribution au maintien de la biodiversité et l'impact sur la qualité de l'eau. Le maintien de la biodiversité tient compte notamment de la présence de haies et de prairies (particulièrement les prairies permanentes) dans l'élevage. L'impact sur la qualité de l'eau est mesuré par estimation de l'azote lessivé à partir du bilan apparent en azote (entrées – sorties) et de l'eutrophisation et l'acidification potentielle avec un focus particulier sur la gestion de l'azote. Le logiciel positionne

ainsi l'exploitation par rapport à des valeurs repères ;

- Permet également d'évaluer le stockage de carbone, la performance nourricière ainsi que les consommations d'énergie. Le calcul de la performance nourricière permet de quantifier le nombre de personnes que peut alimenter l'exploitation, information gratifiante pour l'agriculteur et qui contribue à (re)donner du sens à son métier.

¹ Protoxyde d'azote (N₂O), méthane (CH₄), dioxyde de carbone (CO₂)

Les données récoltées sont nombreuses et se répartissent en :

- Données générales (fermelières/viandeuse, bio ou conventionnelle, ...);
- Données de troupeau(x) (effectif, analyse du lait, ...);
- Logements et effluents (durée de la présence en bâtiment, type de logements, ...);
- Surfaces (ha prairies, cultures, fertilisation, éléments agro-écologiques, ...);
- Alimentation (quantités d'aliments achetés, ration, ...);
- Énergies (électricité, carburant, travaux effectués, production d'énergie renouvelable, ...).

CAP'2ER permet de déterminer :

• Les contributions positives de l'exploitation



• Les impacts sur l'environnement

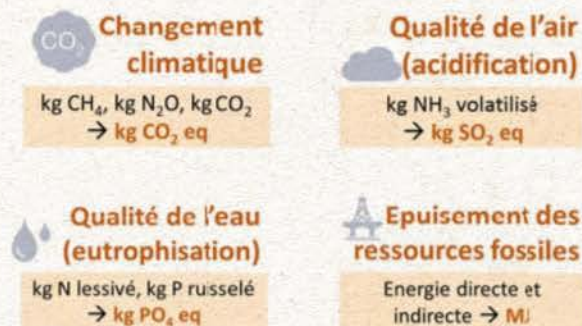
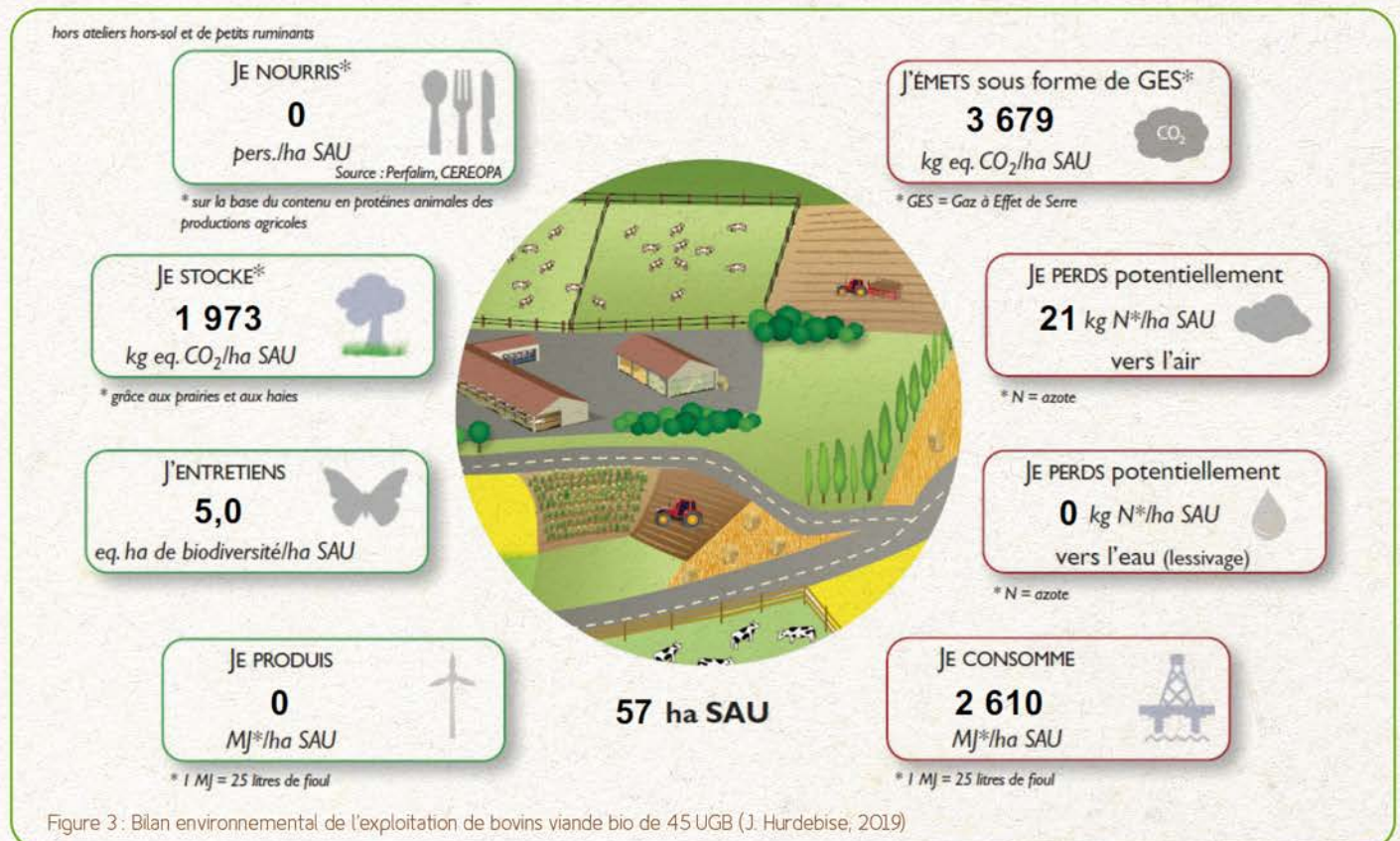


Figure 2 : Indicateurs calculés par CAP'2ER²

Cas concret

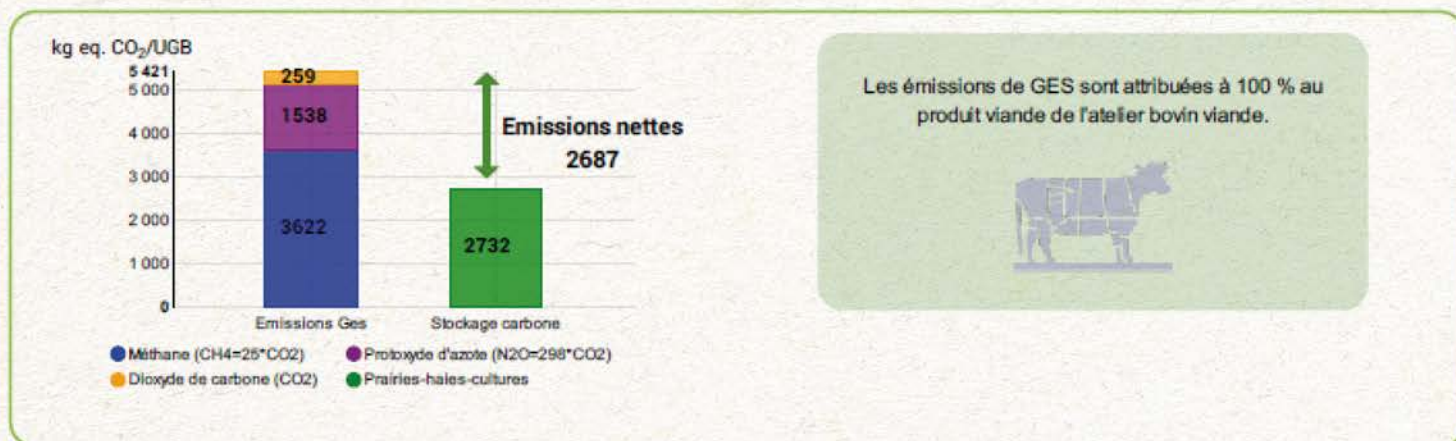
Le schéma ci-dessous (figure 3) vous présente les résultats du **diagnostic environnemental** d'une exploitation certifiée biologique de bovins viande en Wallonie. Il s'agit d'une ferme de 45 UGB pour une surface totale de 57 ha de surface agricole utile. Cette année (2018), l'agriculteur a vendu 2 taureaux de plus de 2 ans ce qui explique le nombre de personnes nourries par hectare de SAU (voir détail du calcul plus bas). Il s'agit ici du résultat à l'échelle de l'exploitation.



² Source : <https://www.la-viande.fr/sites/default/files/article/telechargements/fichiers/cap2er.pdf>

Les figures 4 et 5 présentent les analyses réalisées par le logiciel sur les différentes thématiques à l'échelle de l'atelier viande.

LES GAZ A EFFET DE SERRE ET LE STOCKAGE DE CARBONE DE MON ATELIER



LES RÉSULTATS DU PRODUIT VIANDE

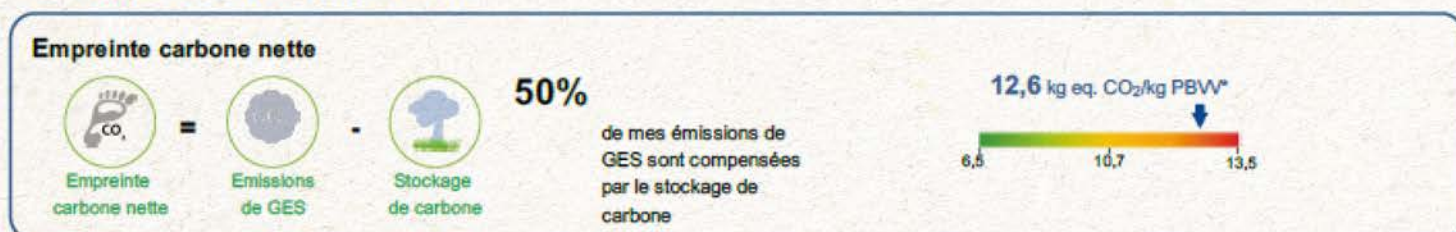


Figure 4 : Empreinte carbone d'une exploitation de bovins viande bio de 45 UGB (J. Hurdebise, 2019)

LES CONTRIBUTIONS POSITIVES DE MON ATELIER

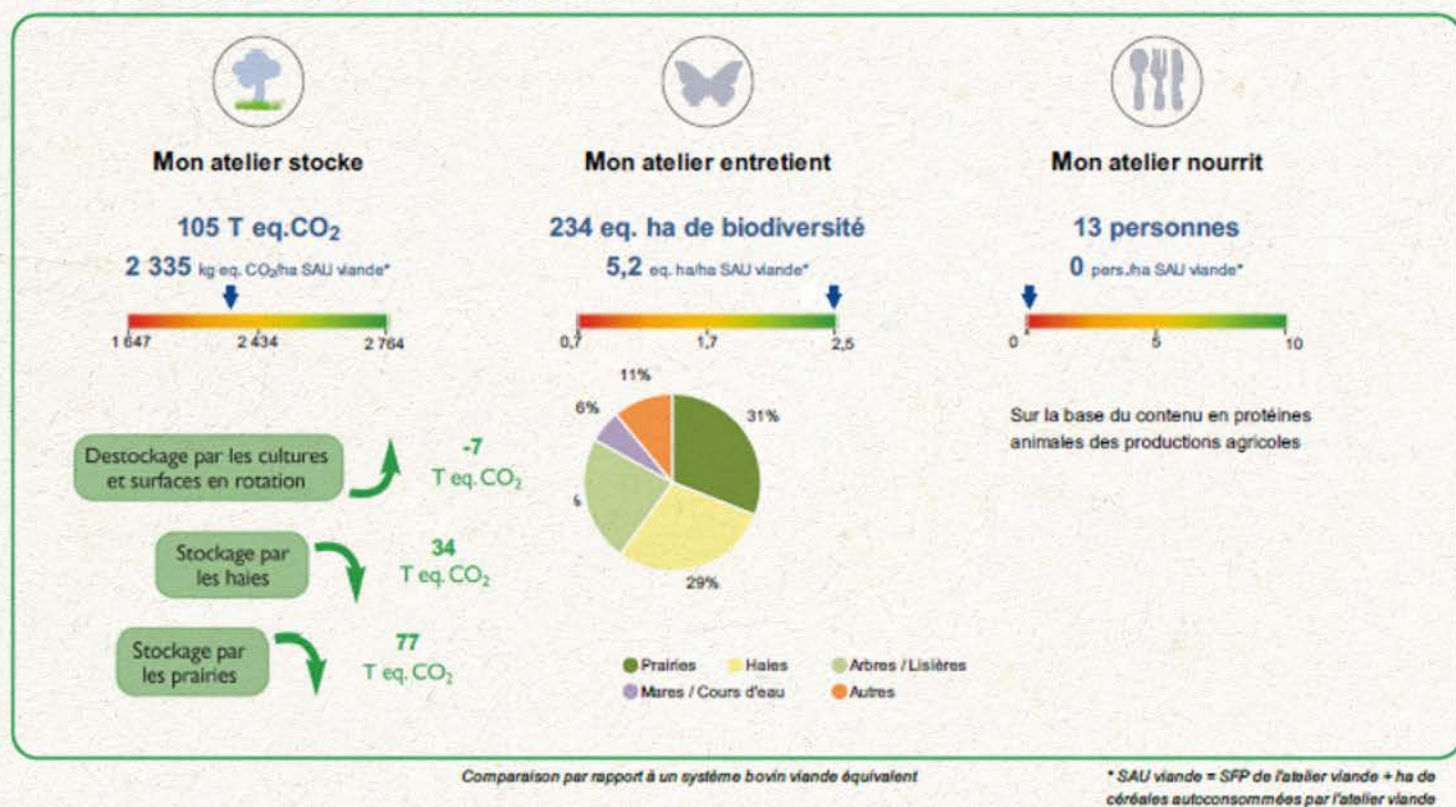


Figure 5 : Consommations d'énergie et contributions positives de l'exploitation de bovins viande bio de 45 UGB (J. Hurdebise, 2019)³

³ 13 personnes correspondent au nombre de personnes sur l'année qui peuvent être nourries en protéines animales avec les kilogrammes de viande vendus par l'agriculteur (2 taureaux). Si l'on rapporte ce nombre de personnes par hectare de SAU viande, on obtient 13/45=0,29 personne nourrie/ha SAU viande, arrondi à 0 personne nourrie/ha SAU.

Mise en place de leviers d'action

Le projet vise donc à présenter un diagnostic environnemental réalisé à l'aide de CAP'2ER. Les données obtenues pour l'élevage sont comparées à un référentiel d'exploitations présentant des caractéristiques identiques au niveau du système alimentaire et des conditions pédoclimatiques. Il présente également toute une série d'indicateurs pour mettre en place des leviers d'action. Une fois le diagnostic réalisé, l'agriculteur reçoit grâce au projet, un **suivi personnalisé** pour l'aider

à **améliorer l'impact environnemental** de sa ferme selon ses contraintes.

Le projet *Life Beef Carbon* en France, ayant réalisé environ 2000 diagnostics CAP'2ER dans des élevages de bovins viande, a déjà souligné les principaux leviers d'action pour diminuer l'empreinte carbone des élevages de viande bovine :

• **L'optimisation des techniques d'élevage** (conduite du troupeau, limitation des animaux improductifs, ...);

• La **valorisation** des fumiers et lisiers et la **gestion des effluents** ;

• Le **stockage de carbone** dans le sol et dans la biomasse (implantation de haies, ...);

• L'amélioration de l'**autonomie fourragère** (allongement de la durée de pâturage, ...)!

Conclusion

Actuellement, les problématiques environnementales les plus souvent rencontrées lors du projet sont : le manque de biodiversité, un excès d'engrais azoté minéral et une consommation excessive de concentrés alimentaires. En fonction des contraintes de l'exploitation, des conseils sont donnés pour améliorer ces problématiques, par exemple : des implantations de haies ou encore des apports en légumineuses dans les fourrages produits.

Pour plus d'informations :
jhurdebise@uliege.be



Ce qui est appréciable avec eux, c'est qu'ils **parlent notre langue**. Leurs auditeurs ont de l'expérience dans notre secteur, ils savent de quoi ils parlent.

”



Vous pensez vous convertir au bio ?

N'hésitez pas et demandez votre pack d'information sur www.bio-avec-tuv.be

Viande bovine en circuits courts : étude de la rentabilité et du temps de travail

Elisabeth JÉRÔME & Olivier LEFÈBVRE, ASBL Accueil Champêtre en Wallonie.

Amélie TURLLOT, Centre wallon de Recherches agronomiques | Direction de l'Analyse Economique Agricole du Service Public de Wallonie.

Nicolas WUINE & Thomas DOGOT, Université de Liège, Gembloux Agro-Bio Tech.

Le contexte

Certains agriculteurs font le choix de diversifier leurs activités via différentes voies comme le travail à façon, l'exploitation d'une ferme pédagogique, d'un ou plusieurs hébergements touristiques de terroir ou encore la transformation et la commercialisation en circuits courts de leur production.

En ce qui concerne la commercialisation de viande en circuits courts, on distingue généralement deux voies :

1. L'implémentation d'une boucherie à la ferme pour la transformation et la commercialisation au détail ;
2. La mise en place d'une activité de vente de colis.

Le défi de la diversification nécessite d'y être préparé, de s'être posé les bonnes questions et de juger de la pertinence du projet, principalement d'un point de vue socio-économique. Trop souvent, on constate sur le terrain que peu d'agriculteurs réalisent une étude en amont de leur projet ou font le point sur celui-ci au cours de sa durée de vie. Ainsi, le calcul d'indicateurs économiques comme le prix de revient, le seuil de rentabilité, ... incluant une rémunération juste et qui tient compte des heures de travail consacrées à l'activité, est trop peu souvent réalisé. Par conséquent, les prix de vente sont plus souvent fixés sur base de « ce que fait le voisin » plutôt que sur base des frais et du temps réellement consacrés à l'activité.

Pour ce qui est de la commercialisation en circuits courts de viande bovine, des études étrangères, notamment françaises, se sont penchées sur les impacts socio-économiques de ce type d'activité (Echevarria, 2013 ; Morizot-Braud, 2013) mais à ce jour, peu d'études, voir aucune, ont eu lieu en Wallonie.

C'est pourquoi, début 2020, l'**Observatoire de la diversification d'Accueil Champêtre en Wallonie (ACW)** et le Centre wallon de Recherches agronomiques, dans le cadre du **projet OTEL2**, ont lancé une étude pour analyser les **impacts socio-économiques de la commercialisation en circuits courts de la viande bovine** produite à l'échelle des fermes wallonnes. C'est Nicolas WUINE, étudiant de 2^{ème} Master à l'Université de Liège, Gembloux Agro-Bio Tech, qui a réalisé ce travail dans le cadre de son mémoire de fin d'études. Cette étude n'a pas pour ambition d'être représentative du secteur mais bien de fournir des repères économiques, d'organisation et de temps de travail aux porteurs de projets :

- Combien faut-il investir pour se lancer ?
- Combien rapporte une telle activité ?
- Quel est le revenu horaire ?
- Combien de temps une telle activité nécessite-t-elle ?
- Qu'est-ce qui change dans l'organisation du travail à la ferme ?
- ...

Une enquête exploratoire en ligne a été lancée en mars 2020 afin de mieux cerner le fonctionnement des activités de colis de viande et de boucherie à la ferme et aussi recruter les agriculteurs volontaires pour l'étude de terrain. Nicolas s'est ensuite rendu dans une quinzaine de fermes wallonnes pour récolter des données économiques (chiffre d'affaires, charges, investissements, financements, ...) et sociales (temps de travail, mode de fonctionnement, motivation, ressenti, ...) relatives à ces deux types d'ateliers de diversification.

À l'heure où nous écrivons ces lignes, les résultats des enquêtes de terrain sont

en cours d'analyse. C'est pourquoi, nous abordons dans cet article :

- Les choix à poser pour développer son activité et les facteurs influents ;
- La manière d'aborder la rentabilité et l'organisation du travail pour analyser, comprendre et faire évoluer son activité en circuits courts.

En même temps, quelques résultats issus de l'enquête exploratoire sont présentés.



MOLENS MOULINS
DEDOBDELEER

Le numéro 1 en alimentation animale biologique

Pour tous les animaux (bovins, porcs, volailles, ovins, caprins, équidés, ...)

Calcul de rations

Aliment minéraux

Aliments complets

Achat de céréales panifiables, fourragères et en reconversion

Conseils de diversifications

Graankaai – 1500 Halle

Tel : 02/356.50.12

info@dedobbeleermills.be



PRODA BIO

Analyse socio-économique

Mode de fonctionnement

Avant de se lancer, il faut opérer certains choix concernant le déroulement de l'activité. Ceux-ci sont résumés à la Figure 1 (page suivante). Le choix d'une option et de son scénario peut être conditionné par plusieurs facteurs, repris de manière non exhaustive ci-dessous, et pourra avoir des conséquences sur la gestion de l'activité, son économie, le temps de travail à y consacrer, ... Chaque porteur de projet définit lui-même quels facteurs il estime prioritaires pour développer son projet, selon le profil de son exploitation, ses envies, ses besoins, ... :

- **La localisation de l'exploitation** : abattoir et possibilité de découpe à proximité ? Potentiel de clientèle ? Concurrence ? Coopération ? ...
- **La production** : capacité d'approvisionnement ? Nouvel élevage à développer ? Nouvelles

compétences à acquérir ? ...

- **La main-d'œuvre et le temps de travail** : déjà présente sur l'exploitation ? Qualification suffisante ? Création d'emploi ? Capable de libérer du temps de travail pour cette nouvelle activité ? Besoin de garder du temps libre ? Appel à des prestataires de services ? ...
- **Les motivations** : motivations d'ordre économique, social, environnemental ? La famille soutient-elle le projet ? ...
- **La situation financière** : situation initiale saine ? Capacité d'investissement et de remboursement ? Aides à l'investissement ? Quelle rentabilité attendue pour cette nouvelle activité ? Quelle rémunération souhaitée ? ...
- **Le mode de commercialisation** : vente directe au consommateur (Business To Consumer, B2C) comme la vente à la

ferme, en ligne, sur des marchés, via des groupes d'achats, ... Ou vente indirecte au consommateur, via des intermédiaires commerciaux (Business To Business, B2B) comme la vente à des restaurants, des collectivités, des magasins locaux, ...

- **Les infrastructures** : atelier de découpe à prévoir sur la ferme ? Bâtiment déjà disponible ? Magasin et/ou comptoir boucherie à mettre en place ? Remorque frigorifique à acheter ? Possibilité de parking ? Aménagement des abords ? ...
- **Les obligations légales** : connaissances en gestion de base à acquérir ? Licence de boucher nécessaire ? Quelle forme juridique pour l'activité ? Quel régime TVA ? Quel régime fiscal ? Permis d'urbanisme et d'environnement à demander ? Quelles démarches auprès de l'AFSCA ? ...
- ...

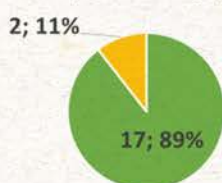
Rentabilité

L'activité de circuits courts pourra être déclarée rentable si le chiffre d'affaires généré permet de :

- Payer l'ensemble des charges fixes et variables ;
- Rembourser les crédits bancaires ;
- Dégager un revenu minimum, c'est-à-dire un salaire pour le(s) gestionnaire(s) de l'activité ;
- Dégager un bénéfice pour assurer le développement de l'entreprise et les investissements futurs.

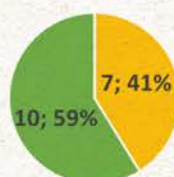
L'enquête en ligne a montré que les éleveurs interrogés considèrent que leur atelier de viande bovine en circuits courts génère un bénéfice (Figure 2a) et a donc une rentabilité correcte (60 %), voire très bonne (40 %) (Figure 2b). Également, pour près de 40 % des éleveurs interrogés, le chiffre d'affaires généré par l'activité de diversification représente au minimum 50 % du chiffre d'affaires total de la partie production à la ferme (Figure 2c), ce qui montre l'importance économique que ce type d'activité peut avoir à l'échelle d'une ferme.

a) Pensez-vous que l'activité en circuits courts génère un bénéfice (chiffre d'affaires de l'activité en circuits courts supérieur aux charges) ?



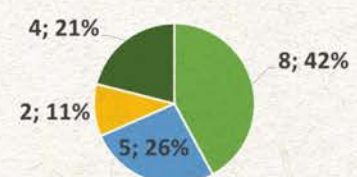
■ Oui ■ Non ■ Je ne sais pas

b) Comment percevez-vous la rentabilité de l'activité en circuits courts ?



■ Excellente ■ Très bonne ■ Correcte ■ Mauvaise ■ Je ne sais pas

c) Par rapport au chiffre d'affaires total généré par la partie production de la ferme, le chiffre d'affaires généré par l'activité en circuits courts représente... ?



■ Moins de 50% ■ Plus de 50% ■ Plus de 100% ■ Je ne sais pas

Figures 2a, 2b et 2c : Commercialisation de viande bovine en circuits courts — Rentabilité. Données obtenues via une enquête exploratoire en ligne (n=19).

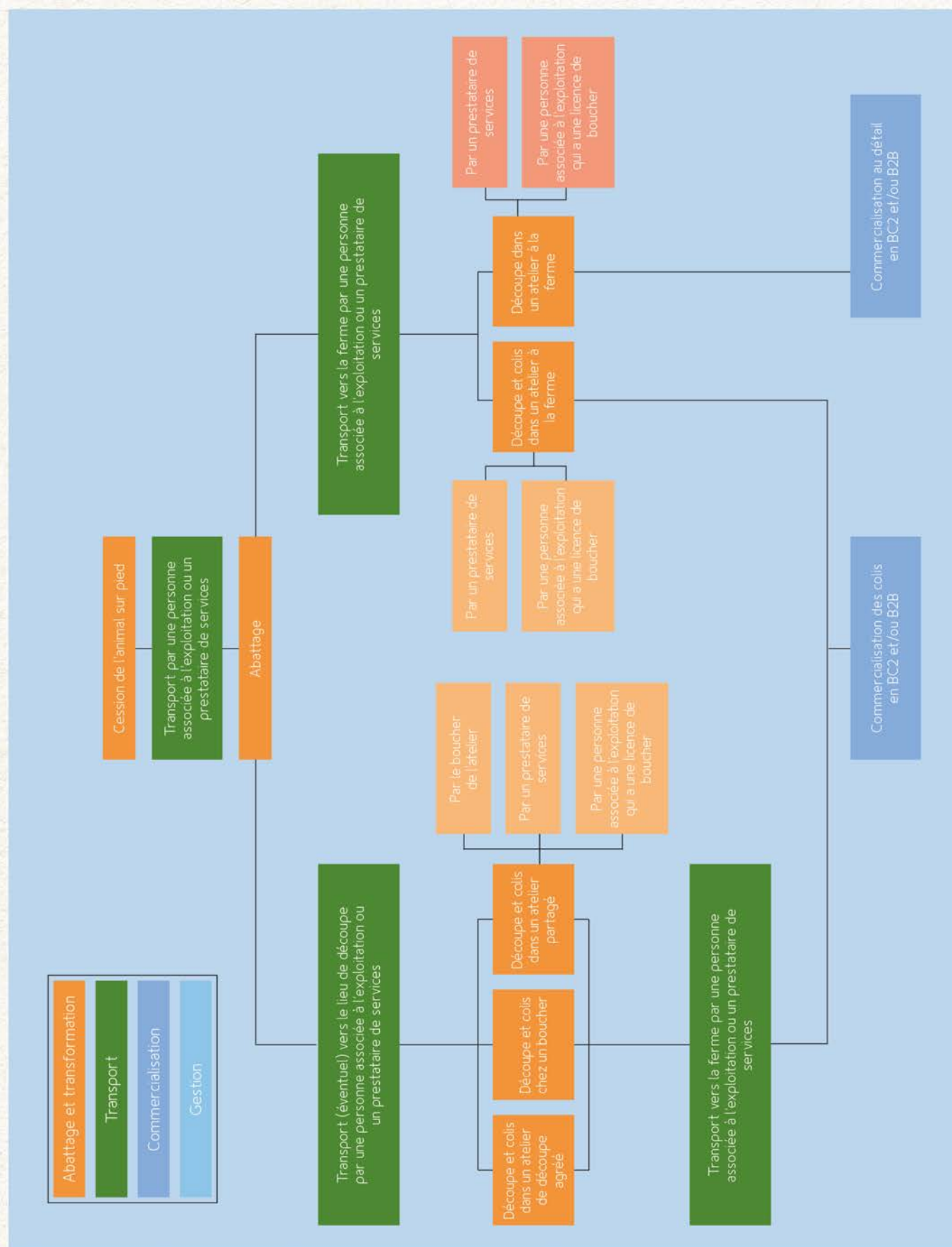


Figure 1 : Commercialisation de viande bovine en circuits courts — Schéma de fonctionnement.

Que ce soit au moment du développement du projet ou au cours de la vie de celui-ci, la rentabilité peut être évaluée grâce au calcul d'indicateurs économiques clés tels que le **prix de revient**, le **prix de vente**, le **marge bénéficiaire**, le **chiffre d'affaires**, le **seuil de rentabilité** ou encore le **revenu horaire**. Nous vous renvoyons vers le site Internet d'ACW pour les aspects théoriques liés au calcul de ceux-ci (<https://accueilchampetre-pro.be/comptabilite-et-diversification/>). Pour pouvoir les chiffrer, il est **nécessaire de lister**, outre les **recettes** liées à l'activité, l'**ensemble des coûts** associés aux différentes tâches de l'atelier en circuits courts : **transport**, **abattage et transformation**, **commercialisation**, **gestion** (Figure 1). Cet exercice n'est pas simple à réaliser car il reprend certes des coûts facilement

chiffrables, qu'ils soient réels, c'est-à-dire basés sur des factures, ou virtuels comme les amortissements, mais aussi des coûts à estimer comme par exemple :

- Le prix de vente de la bête sur pied ;
- Les coûts à imputer selon une clé de répartition (surface, chiffre d'affaires, kg, pourcentage d'utilisation, ...) parce qu'ils se rapportent à une ou plusieurs activités que celles liées à l'atelier en circuits courts (bétailière, véhicule, électricité, ...);
- Les frais imprévus (panne, ...);
- Le temps de travail « patronal » (chef d'exploitation) à convertir en valeur économique ;
- ...

Par exemple, pour l'ensemble des coûts liés au « transport », il faudra tenir compte

des points suivants :

- Achat de véhicule(s) : amortissements, frais financiers, frais d'entretiens, assurances, ...
- Location éventuelle de véhicule(s) ;
- Prestations externes éventuelles : transport vers l'abattoir, vers le lieu de découpe, vers la ferme, pour les livraisons, ...
- Consommables : consommation de carburant (km aller/retour pour tous les trajets réalisés). **Les trajets effectués par le(s) responsable(s) de l'activité seront associés à un temps travail qui devra être converti en valeur économique.**

Ces coûts devront éventuellement être imputés selon une clé de répartition selon le degré d'affectation à l'activité en circuits courts.

Organisation du travail

L'organisation du travail est un concept assez large qui reprend des **notions** liées au **temps de travail**, à la **pénibilité** ou encore à la **qualité de vie**. Certaines notions peuvent être évaluées de manière quantitative tandis que d'autres sont de l'ordre du qualitatif.

Dans une approche socio-économique d'un projet, on s'attardera en premier lieu sur le **temps de travail**. Lorsque l'éleveur vend directement ses produits aux consommateurs, il a la possibilité d'**intégrer son temps de travail dans le calcul de son prix de revient et de vente**. Cependant, il faut pouvoir chiffrer le temps réel consacré à chaque tâche liée à la diversification, en se référant aux différentes étapes reprises à la Figure 1. Pour cela, il est intéressant de distinguer 2 types de temps de travail :

1. Le travail d'astreinte : il reprend des tâches réalisées quotidiennement ou de façon systématique lorsqu'une bête est commercialisée en circuits courts. Il s'agit par exemple, du transport des animaux ou de la viande, de la découpe, de la réalisation des colis, de la présence au magasin pour la commercialisation ou pour la réception des colis, de la gestion des commandes, du temps passé pour effectuer les paiements, la comptabilité, ... Vu que ces tâches sont répétitives, il peut être relativement facile de chiffrer le temps de travail associé à chaque

activité, si possible, à la demi-heure près.

2. Le travail de saison : il reprend des tâches plus ponctuelles. Il n'y a pas beaucoup de tâches correspondant à ce type de travail dans la vente directe de bovins, mais cela peut-être par exemple, l'organisation d'une soirée pour faire déguster les produits, des participations à des foires ou des salons, la remise à neuf d'un éventuel magasin, la réalisation de cartes de visite, d'une publicité, ... Comme ces activités ne sont pas fréquentes, il est plus facile de les chiffrer d'après le nombre de demi-journées consacrées à ces tâches.

Une fois l'ensemble des tâches liées au travail d'astreinte et de saison déterminées et chiffrées, il suffit d'**additionner tous les temps de travail** pour obtenir une estimation du temps de travail global consacré à la commercialisation de bovins en circuits courts. Finalement, ce temps de travail pourra être intégré dans le calcul des différents indicateurs économiques, **permettant ainsi au porteur de projet de se rémunérer correctement et justement.**

CERALL

Produit de désinfection de semences

Nous réalisons le traitement de vos semences



MONSEU

ETS. MONSEU S.A.

Nutrition animale & végétale

Rue Baronne Lemonnier, 122 - B 5580 Lavaux-Ste-Anne
Tél. 084/38 83 09 - Fax. 084/38 95 78
www.monseu.be

En parallèle, il peut être intéressant de s'interroger sur les autres indicateurs relatifs à l'organisation du travail. L'enquête exploratoire a par exemple montré qu'en termes de motivation au démarrage de l'activité, c'est essentiellement l'aspect économique qui prévaut (survie de l'exploitation, complément de revenus, contrôle des prix, ...). Viennent ensuite les considérations sociales (contact humain, reconnaissance du métier, recherche d'alternatives de travail, ...) et environnementales (recherche d'autonomie dans les processus de production, consommation de viande locale, ...).

Au niveau de l'organisation du travail, les données ont montré que (Figure 3) :

a) Dans 50% des cas, la mise en place de l'activité de transformation et de commercialisation en circuits courts a entraîné une réorganisation du travail sur l'exploitation.

b) et c) Il s'agit d'une activité gourmande en main-d'œuvre qui de ce fait, permet parfois de créer de l'emploi sur la ferme.

d) et e) Globalement, les personnes associées à l'activité sont satisfaites de leur organisation du travail et majoritairement, ne manquent pas de temps.

Êtes-vous d'accord avec les affirmations suivantes ?

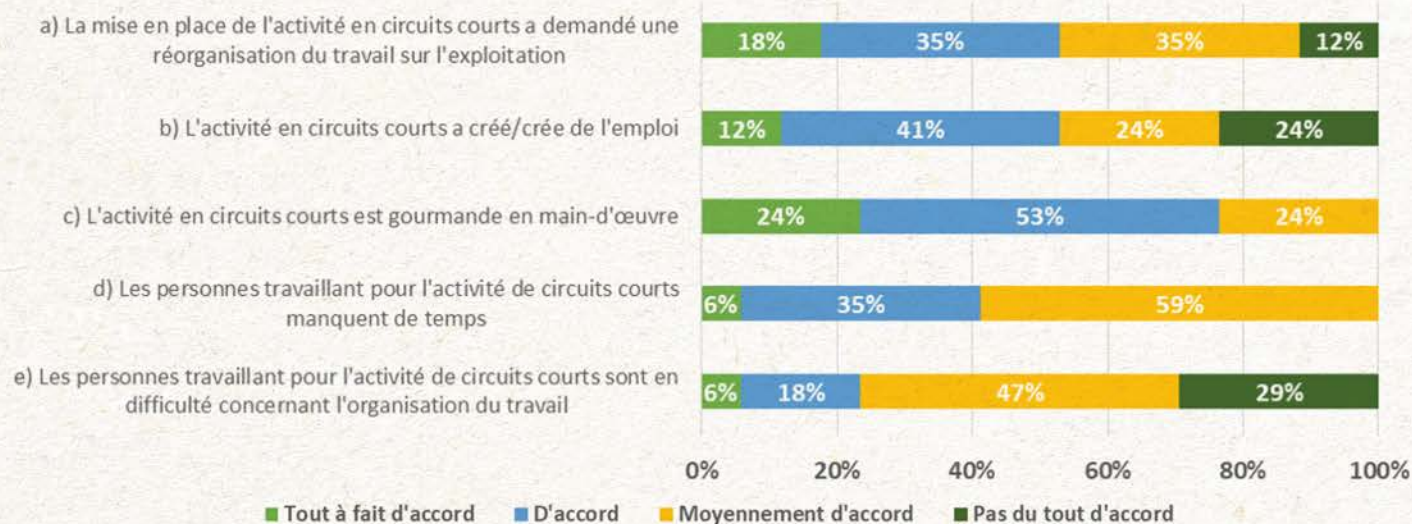


Figure 3 : Commercialisation de viande bovine en circuits courts — Organisation du travail. Données obtenues via une enquête exploratoire en ligne (n=17).

Contacts

Pour obtenir un exemplaire du mémoire de N. WUINE sur l'étude des impacts socio-économiques de la commercialisation de viande bovine en circuits courts en Région wallonne, n'hésitez pas à contacter ACW :

Elisabeth JÉRÔME

Tél : +32 (0)81/627 463 – E-mail : elisabeth.jerome@accueilchampetre.be

Envie de vous lancer dans les colis de viande, une boucherie à la ferme ou tout autre type de diversification ?

Accueil Champêtre en Wallonie ASBL

Chaussée de Namur, 47 à 5030 Gembloux

Tél : +32 (0)81/627 454 – E-mail : info@accueilchampetre.be – Site Internet : www.accueilchampetre-pro.be

Plus d'infos sur le projet OTEL2 et l'organisation du travail en élevage bovin ?

Centre wallon de Recherches agronomiques

Département Productions agricoles – Unité productions animales

Bâtiment Bertrand Vissac – Rue du Liroux, 8 à 5030 Gembloux

Tél : +32 (0)81/874 003 – E-mail : j.wavreille@cra.wallonie.be – Site Internet : www.cra.wallonie.be

REFERENCES

Echevarria, L. (2013). Produire et commercialiser de la viande bovine en circuits courts. Élaboration d'un référentiel pour évaluer la performance technique, économique, social et environnementale et favoriser le développement des circuits courts de commercialisation. CERD, Institut de l'Élevage et Trame.

Morizot-Braud, F. (2013). Méthode et approche économique transversale exploratoire de six familles de produits en circuits courts. Élaboration d'un référentiel pour évaluer la performance technique, économique, social et environnementale et favoriser le développement des circuits courts de commercialisation. CERD, Institut de l'Élevage et Trame.



TRACTEURS & MACHINES AGRICOLES



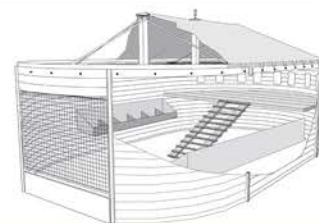
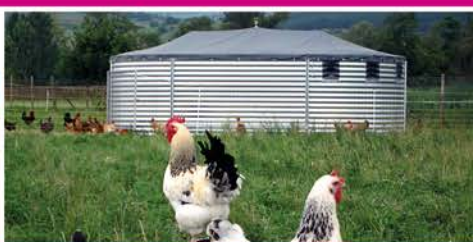
Rue de l'Arbre à la Croix, 279
4460 HORION-HOZEMONT
042/50.11.98
eddy.philippet@gmail.com



Plein Air Concept®

"Équipements conçus pour faciliter
votre travail et le bien-être animal"

Technigîte volailles de plein air :
pondeuses, poussinières, poulets de chair, oies, dindes, canards, etc.



Modularité

Rentabilité

Pérennité

Renseignements : **04 73 54 26 00**
www.pleinairconcept.fr

SideSonic

Le guidage d'outils pour le maraîchage,
l'horticulture, l'agriculture et la viticulture



5 bonnes raisons de
choisir le SideSonic

- Robuste**
- Compact**
- Simple**
- Adaptable
sur machine**
- Adaptable
sur tracteur**

Multifonctionnel
Utile de la préparation du sol
jusqu'à la récolte

**Centrer les plants ou les
semences**

Des capteurs ou une caméra
repèrent les buttes, les
planches ou les plantes

Deux modèles
SS270: 27 cm de débattement
SS500: 50 cm de débattement

Sans entretien
Stable



Pour tous renseignements
ou demande de démonstration

www.agrivaux.be

info@agrivaux.be

(0032) 0474/97.40.54



À la ferme de Verleumont, tout le monde s'y sent bien !

Ariane Beudelot, Biowallonie

Sophie et André Legros, s'occupent avec entrain de leur ferme située à Lierneux, à 10 km de la baraque Fraiture. André se consacre au troupeau de race Limousine, constitué de 50 vaches allaitantes et sa suite. Sophie, quant à elle, a quitté, en 2014, son emploi d'éducatrice spécialisée pour élever des porcs Duroc. Elle élève et engraisse entièrement en plein air tous les porcelets qui naissent de ses 10 truies, soit 160 porcs engraisés par an. Le bien-être animal est une des préoccupations premières de la ferme de Verleumont.

Lors de leur passage en bio en 1998, André a choisi la race Limousine car il en avait déjà avec ses Blanc Bleu Belge et qu'elle était la principale race commercialisable en bio à l'époque. « *On serait plus jeunes, on changerait de troupeau pour une race à viande plus persillée. Comme notre porc 100% Duroc dont nos consommateurs raffolent* ».

La majorité des aliments sont produits sur la ferme

Sur les 95 ha de l'exploitation (dont des terres en location), André cultive 12 ha de céréales (épeautre, triticale-avoine-pois, orge), 35 ha sont des prairies permanentes et le reste se compose de prairies temporaires (multi-espèces).

En dehors de l'aliment de finition acheté à Dedobbeleer, comme le demande le cahier des charges du groupement GVBBOB, le reste de l'alimentation des Limousines vient de la ferme. « *Nous donnons de l'épeautre pour les jeunes bêtes et du triticale-avoine-pois aplatis pour le reste du cheptel. Pour les cochons aussi, nous essayons d'être autonomes au maximum. Nous leur donnons du triticale-avoine-pois mélangé à 20 % d'orge. Nous achetons uniquement le complément protéiné.* » me dit André.

La commercialisation de leur viande est multiple : en circuit court...

Chaque mois, une génisse de 24 mois et 3 cochons sont commercialisés sous forme de colis vendus à la ferme. L'abattage est problématique : « *Il faut faire des distances énormes pour faire abattre nos animaux : on va soit à Gedinne soit à Virton, avant on allait même jusqu'à l'abattoir de Charleroi* ». Après, le voyage de la viande est plus simple : les carcasses sont acheminées à l'atelier

de découpe certifié bio « Au Be Boquet » à Rochefort. Le couple d'agriculteurs-bouchers qui gère l'atelier et découpe à façon pour d'autres éleveurs est débordé : il faut réserver sa place plusieurs mois à l'avance. Sophie va ensuite rechercher les morceaux sous-vides et prépare les colis. La ferme est donc uniquement « distributeur de colis¹ » pour l'AFSCA et peut vendre des colis certifiés bio. La plupart des clients viennent chercher leur colis à la ferme mais ils peuvent se faire livrer si la commande est importante, parfois même jusqu'à Bruxelles ! Les colis de porc et bœuf sont vendus par 10 kg minimum à 14,5 €/kg. Un prix calculé pour gagner correctement leur vie.

Je leur demande s'ils trouvent facilement des clients. « *Comme on fait des colis depuis 20 ans, on est connus. On a un site internet, on est passés dans 2 émissions et puis notre élevage de porcs élevés et engraisés à l'extérieur est très rare en Wallonie donc attire l'intérêt* » m'explique Sophie.

« *Depuis la crise du Covid, nous constatons un tiers de clients en plus. Beaucoup de jeunes couples qui changent leur façon de consommer. Pas toujours du coin. Ça fait plaisir !* »

... et en circuit long

Depuis leur passage en bio, la totalité de leurs bêtes part dans le circuit bio. Depuis 2008, ils font partie de la coopérative GVBBOB qui commercialise leur viande chez Delhaize. En dehors des colis et d'un marchand de temps

en temps, tout part via la coopérative : les taureaux abattus à 22 mois et les vaches de réforme. Depuis la fermeture de VEVIBA, un transporteur vient chercher les bêtes pour les faire abattre et découper à Mouscron.

Concernant la production porcine, ce qui n'est pas vendu en colis est vendu en carcasse à plusieurs bouchers situés un peu partout en Wallonie et à Lovenfosse pour le surplus.

Engraisser des bovins, André le faisait déjà en conventionnel donc il savait comment faire. « *Engraisser, ce n'est pas compliqué mais il faut davantage d'espace dans les bâtiments. Et idéalement, produire au maximum l'alimentation.* »

Venue visiter la ferme avec mes enfants, ainsi que ma grand-mère (grande lectrice d'Itinéraires Bio), tout le monde est reparti ravi ! Ravis de pouvoir s'approcher des vaches et des cochons dont les propriétaires s'occupent si bien. Mais également enchantés par l'accueil, le sourire et l'enthousiasme de partager leur métier, qui caractérisent Sophie et André. Une ferme à découvrir si vous êtes dans le coin !



¹ La ferme possède donc une autorisation de commerce de détail pour réaliser la vente de colis



PORTRAIT

Portrait d'Olivier Pierret et de son épouse Patricia à la Ferme de la Gaglière (Neufchâteau)

Stéphanie Chavagne, Biowallonie

Il a rejoint la coopérative GVBOB en 2012, ensuite la coopérative En direct de mon élevage en 2018. « Coopérer pour avoir plus facile de vendre » et « être plus fort ensemble » : ce sont des principes qui mènent Olivier Pierret dans ses choix. Passés en bio en 2009, Olivier et son épouse Patricia, sont à la tête d'un troupeau de 140 Blondes d'Aquitaine et de 70 hectares de terre. En autonomie fourragère, située à Neufchâteau, la ferme de la Gaglière s'est aussi tournée vers le maraîchage à partir de 2014.

Olivier Pierret est un père de famille engagé. Animé par la conviction que la terre passe entre ses mains et que son rôle est de la transmettre ensuite dans la plus belle de ses versions aux suivants. Comme il l'exprime avec ses mots, il veille au futur des générations à venir. Il ne sait pas encore si l'un de ses 7 enfants, âgés entre 12 et 30 ans envisage de reprendre la ferme, mais cela ne change rien à son point de vue. Il pense plutôt qu'il est essentiel de laisser à chacun l'opportunité de faire son chemin.

En tout cas, son chemin à lui, l'a mené à céder son troupeau de Blanc bleu. Et pourtant, il était passionné par cette race. C'est la maladie de la langue bleue qui a guidé ses choix. Il a perdu 1/3 de son troupeau lors de la contamination de cette maladie. En 2009, quand il acquiert un troupeau de Blondes d'Aquitaine et débute son aventure en agriculture biologique, on lui dit qu'il n'arrivera jamais à vendre ses bêtes en bio. Et bien les « on dit » avaient tort. Comment y est-il parvenu ?

Il a toujours favorisé l'esprit de collaboration. Et c'est dans le personnage d'Yves Perreaux (cfr article « Quels sont les acteurs de la filière viande bovine bio ? ») qu'il a donné sa confiance. Il parle de son confrère comme d'un homme moteur qui permet l'épanouissement du projet coopératif. Le chaînon essentiel pour qu'une coopérative fonctionne à ses yeux tient dans le cahier des charges. Il est primordial qu'il soit clair et bien établi, et que les éléments qui composent son contenu soient adaptés. Il est tout aussi important d'ailleurs que chaque coopérateur s'engage à faire de son mieux pour en respecter les critères. La qualité de chacun assure ainsi la qualité du groupe. Dans son travail, il s'assure de maintenir un effort permanent pour assurer de la qualité.

L'ensemble de son cheptel est vendu via les coopératives GVBOB et En direct de mon élevage. Au niveau du fonctionnement, l'éleveur livre les bêtes quand elles sont prêtes. Pour GVBOB, la coopérative prend en charge le reste des étapes jusqu'à la commercialisation. La deuxième coopérative, En direct de mon élevage, dispose d'un nouvel atout essentiel qu'est l'atelier de découpe. Olivier Pierret n'a pas encore utilisé le service. Mais il se réjouit de cette avancée. Grâce à cet outil, le producteur gagne, en effet, un pas sur le terrain de la valorisation de son travail. À la suite de l'affaire Veviba, la coopérative GVBOB tenait à se munir d'un outil pour se libérer d'intermédiaires supplémentaires. Avec l'arrivée de la Coopérative En direct de mon élevage, cela est devenu possible.

Les bêtes sont nourries avec les aliments de la ferme au maximum. Un aliment de finition est imposé et est en provenance de Dedobbeleer. Il est ajouté au mieux durant 6 semaines, au plus durant 3 mois. Au-delà

de 3 mois, l'activité n'est plus rentable pour la ferme. Actuellement (en début juillet), on compte 6 à 7 semaines d'aliments de finition.

Depuis 2014, le maraîchage continue à se développer. Cette activité a été lancée par Patricia et a permis d'apporter de nouveaux défis et de nouvelles rentrées sur la ferme. Cette année, Olivier et Patricia ont planté 2 hectares de pommes de terre et une vingtaine de variétés de légumes. La demande est grandissante. Les légumes sont proposés en vente directe à la ferme. Ils sont aussi vendus via des intermédiaires tels que l'Épicerie du Centre à Neufchâteau et le Carrefour Paysan à Recogne. Les débouchés les plus récents sont les collectivités qui permettent la vente de volumes plus importants.

Ferme de la Gaglière
rue de la Gaglière, 10 (Tronquoy),
6840 Neufchâteau – 0496 74 72 27
patriciaetolivierpierret@live.be



140 blondes d'Aquitaine et 70 hectares de terre à la Ferme de la Gaglière



Élevage, entreprise agricole, boucherie à la ferme et agriculture de conservation.

À la ferme des Noyers-plusieurs projets innovants se chevauchent !

Bénédicte Henrotte, Biowallonie

C'est en 1987 que Nicolas Braibant et Nathalie Vandecandelaere prennent la relève de la ferme familiale, dont une partie des terres appartient à l'Université de Louvain-la-Neuve (UCL). À l'époque, Nathalie et Nicolas gèrent une ferme qui allie élevage de Blanc Bleu Belge et grandes cultures. Petit à petit, l'industrie s'empare du marché, ils n'ont plus rien à dire sur les prix. En 1996, la crise de la vache folle est un tournant pour eux. Du jour au lendemain, les agriculteurs deviennent aux yeux du public des empoisonneurs. Ils n'avaient pas besoin de ça après le scandale du bœuf aux hormones ! Ne voulant pas de cette image, ils pensent tout arrêter mais heureusement, ils prennent le « taureau par les cornes » et réfléchissent à valoriser eux-mêmes leur bétail. En 2002, et ce malgré les réticences de son papa, Nicolas avec l'appui précieux de Nathalie mais également de son frère et sa belle-sœur, ouvre sa première boucherie. Il a fallu du temps pour apprendre le métier, mais ils sont fiers maintenant de pouvoir proposer de la viande de qualité !

La ville de LLN (Louvain-la-Neuve) s'étend ainsi que la ferme expérimentale, ils perdent des terres. Ils décident de faire de l'extension de LLN, un allié : « La clientèle est à leur porte ». C'est pourquoi, en 2009, ils déménagent la boucherie et construisent en même temps de nouvelles étables à Corroy-Le-Grand sur leur propre site agricole.

La ferme, une histoire familiale qui se poursuit

Nathalie et Nicolas sont bien entourés. Leurs 2 fils (Jérôme et Nicolas) et leur beau-fils (Pierre) travaillent avec eux.

Jérôme a terminé il y a 2 ans ses études de Bioingénieur à l'UCL, il a la responsabilité de la gestion de l'entreprise agricole « GreenFarm Pierard SPRL » que son père a créé en 2009 en association avec Nicolas Verschuere.

Pierre quant à lui, se lance dans un petit élevage de poules pondeuses en bâtiment mobile et apporte son aide dans l'entreprise agricole.

Nicolas est polyvalent, il peut aussi bien aider lors des « rushs » de la boucherie ou sur la ferme ou dans l'entreprise GreenFarm.

L'agriculture de conservation et puis le bio

Nicolas Verschuere est consultant en agriculture régénérative dans le monde entier (actif dans l'asbl **Regenacterre**¹ et **Soil Capital**²). Les 3 piliers de l'agriculture de conservation sont : « Minimiser le travail du sol, maximiser la couverture végétale et

augmenter la diversification des espèces cultivées ». C'est donc naturellement que Nicolas Braibant et ses fils, appliquent autant que possible ces pratiques dans leur propre ferme.

« Soit on se plaint, soit on agit et on s'adapte, c'est l'essence même de notre métier » me confie Nicolas. C'est dans cet esprit qu'en 2015, ils commencent quelques essais de cultures en bio.

Maintenant, toutes ses parcelles sont en agriculture de conservation et 3/4 en bio.

Sur sa ferme, ils ont de la chicorée à inuline bio, des betteraves semi-sucrières bio pour le bétail, des prairies permanentes et temporaires, du maïs grain bio ou en conversion, des haricots plein champ bio pour la conservation et un peu de vente directe, des herbes aromatiques bio (persil, coriandre, thym, marjolaine, aneth, basilic, ...) et des céréales, du colza, ... C'est très compliqué à faire, car ces cultures doivent rester très propres. Il y a beaucoup de travail de désherbage à la main : ils utilisent 3 bineuses, une herse étrille et une herse à paille. Ils ont déjà testé la production d'orge brassicole et la vente de malt mais il est compliqué d'offrir une quantité et

qualité constante lorsqu'on ne s'associe pas avec d'autres producteurs. Pour ce faire, il travaille aujourd'hui avec la coopérative CultivAe qui lui assure un prix fixe via un contrat d'achat fixé avant l'implantation.

Du côté de l'élevage de Blondes ?

Avoir des animaux sur la ferme a beaucoup de sens pour Nicolas, ils apportent de l'engrais et c'est une cohérence avec la boucherie. Cela fait 15 ans qu'ils ont débuté le changement de race. Pourquoi les Blondes d'Aquitaine ? Nicolas a été convaincu par le travail de Thomas Lecomte de la faculté de Gembloux qui préconise cette race car elle valorise très bien les fourrages grossiers. Au début, il a acheté quelques animaux pure race et aussi opéré des croisements avec son cheptel BBB. Il est important d'avoir suffisamment de bons taureaux (qui ne font pas de trop gros veaux). Il n'a vraiment aucune pathologie. Il est passé de 450 BBB à 200 Blondes, même si l'étable est prévue pour 250. Chez eux, toutes les génisses vont à taureau...si elles ne vont pas bien, elles seront réformées plus rapidement.

¹ Une association sans but lucratif pour le développement et la promotion d'une agriculture régénérative en Belgique

² Entreprise qui fournit du soutien aux agronomes : connaissances techniques, formations, outils d'aide à la décision, accès à de nouveaux marchés, ... Pendant leur transition vers une agriculture régénérative plus rentable.

L'engraissement

L'autonomie alimentaire étant un de ses objectifs, Nicolas s'adapte pour y arriver. Il fournit des rations réalisées dans leur mélangeuse à base de luzerne pure, de luzerne avec graminée, de betterave semi-sucrière et d'un autre mélange à base de trèfle et graminées. Pour la finition, il complète avec des céréales aplaties. Il constate que si les bêtes sont bien nourries à l'herbe avec un petit complément comme la betterave ou des céréales, elles se développent bien.

À la boucherie, il remarque également qu'une bête moins finie par rapport à ce qu'il avait en conventionnel, est aussi tendre qu'une autre. Et il n'a pas besoin d'acheter des farines d'engraissement bio qui coûtent très cher.

La vente directe via la boucherie

La boucherie, c'est un autre métier, que doit apprendre Nathalie sur le tas. Tout n'est pas rose au début, il faut se faire la main, mais dès le démarrage, ils sont bien accompagnés grâce au savoir-faire de leur boucher, engagé pour travailler avec elle. Dès le début, même si cela représentait moins d'investissement, ils ne veulent pas faire des colis. Pour eux, les colis, c'est du court terme car les gens s'en lassent ou sont parfois déçus car on ne peut pas choisir les morceaux.

L'atelier travaille 6 jours sur 7... Nathalie a acheté du matériel neuf récemment et travaille une partie de la marchandise dans le froid. Ils font tout : boucherie et charcuterie.

Actuellement, avec Nathalie, ils emploient 3 bouchers à temps plein et 1 boucher retraité (2 j/semaine), une vendeuse à temps plein, et des contrats étudiants. Ils tuent environ 3 bêtes (veaux-vaches-taureaux) / semaine.

Pour la main d'œuvre, pas de soucis, les bouchers sont venus d'eux-mêmes proposer leurs services. Tout est lié pour réussir : une bonne organisation de la boucherie, du professionnalisme des

employés, une clientèle fidèle, un matériel adapté et fiable, des animaux de qualité, ...).

Pour les livraisons, l'important c'est la logistique, il faut être très organisé pour livrer à temps, si ça se vend bien, pas de retour, et tout va bien. Il faut donc être bien équipé, pour éviter les pannes. Il faut du temps pour construire ça !

Ils combinent plusieurs débouchés mais toutes leurs bêtes passent par l'atelier de la boucherie !

Depuis qu'ils valorisent eux-mêmes tous leur animaux, les camions ne viennent plus la nuit charger les animaux. Ils vont eux-mêmes conduire leurs bêtes à l'abattoir et peuvent choisir leurs meilleurs animaux en fonction de la demande. Ils transforment tous les veaux mâles jusqu'à 8 mois, qui ne sont sevrés que lors de leur départ vers l'abattoir.

La clientèle achète de plus en plus d'haché (porc et bœuf) ou de préparations à base de celui-ci même si les beaux morceaux se vendent également très bien.

Le magasin c'est 50% du chiffre d'affaire. Il est ouvert les vendredis et samedis. Grâce à ce contact direct avec les consommateurs, ils ont un retour direct sur la qualité de leurs produits. Pour le reste, ils livrent, via un distributeur, environ 35 magasins.

Pour le B to B³, il a fallu faire agréer l'atelier de découpe (agrément européen), car la boucherie délivre ses produits à un distributeur qui possède l'agrément. Cela implique de nombreuses contraintes, notamment au niveau des contrôles multiples et de la mise en place d'un moyen de mesurer de façon précise la balance IN/OUT de la viande.

Et La crise Covid ?

Avec le Covid, ils ont dû travailler davantage. En effet, pour le magasin, tout se faisait sur commande avec une augmentation des ventes. Des dispositions ont aussi été prises dans le magasin pour amener un maximum de prévention.

Le petit mot de la fin : « **Réussir ce qu'on a entamé, c'est notre meilleure publicité !** »

³ Business to business : relations commerciales entre deux entreprises

Miramag



Résultat nettement supérieur !

- L'engrais calcaire magnésien est un produit 100 % naturel
- Avec des minéraux essentiels, sans azote ni phosphates
- Une augmentation très rapide du pH grâce à sa finesse et porosité
- Utilisable en agriculture biologique conformément au (CE) n° 834/2007

Trouvez un distributeur dans vos environs sur www.miramag.be ou téléphonez au 03-651.66.78

