

# + Viande bovine en circuits courts

En abordant les aspects économiques et le temps de travail, ce dossier analyse l'ensemble des variables impactant la vente de viande bovine en circuits courts en Wallonie.

2020



## + Viande bovine en circuits courts : aspects économiques et temps de travail

2020

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, comme nous allons l'aborder ici, la transformation et la commercialisation en circuits courts de leur production.

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

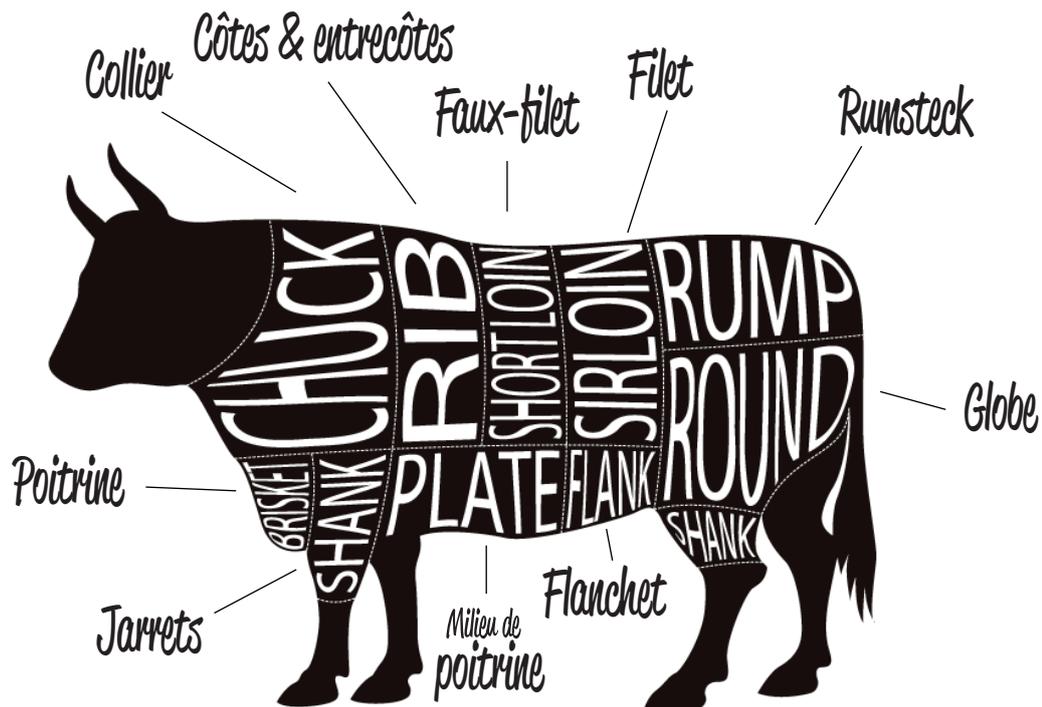
1. L'implémentation d'une **boucherie à la ferme** pour la transformation et la commercialisation au détail :

- Espace de vente avec comptoir-frigo et atelier attenant
- Viande vendue au détail
- Découpe le plus souvent à la demande
- Généralement plusieurs espèces de viande disponibles
- Assortiment de préparations de viandes
- Emballage devant le client le plus souvent

2. La mise en place d'une activité de **vente de colis** :

- Sur commande uniquement
- Poids variant (5 à 12kg le plus souvent)
- Plusieurs morceaux de viande différents de l'animal
- Préparations de viande : viande hachée, saucisse, boudin...
- Tous les morceaux sont emballés par une ou plusieurs pièces

3



Se diversifier, c'est une opportunité pour certains, une nécessité pour d'autres... La volonté de se lancer dans ce type d'activité peut être liée à plusieurs **motivations** qu'elles soient d'ordre **économique, social ou environnemental**. Le défi de la diversification nécessite cependant 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.

Nous abordons dans ce dossier :

- Les choix à poser pour développer son activité et les facteurs influents.
- Les obligations légales liées à l'économie du projet, pouvant influencer le fonctionnement de l'activité.
- La manière d'aborder la rentabilité et l'organisation du travail pour analyser, comprendre et faire évoluer son activité de transformation et de commercialisation de viande bovine en circuits courts.



# Analyse socio-économique du projet

## Fonctionnement de l'activité

Avant de se lancer, il faut opérer certains choix concernant le déroulement de l'activité. Ceux-ci sont résumés dans le tableau de la page suivante.

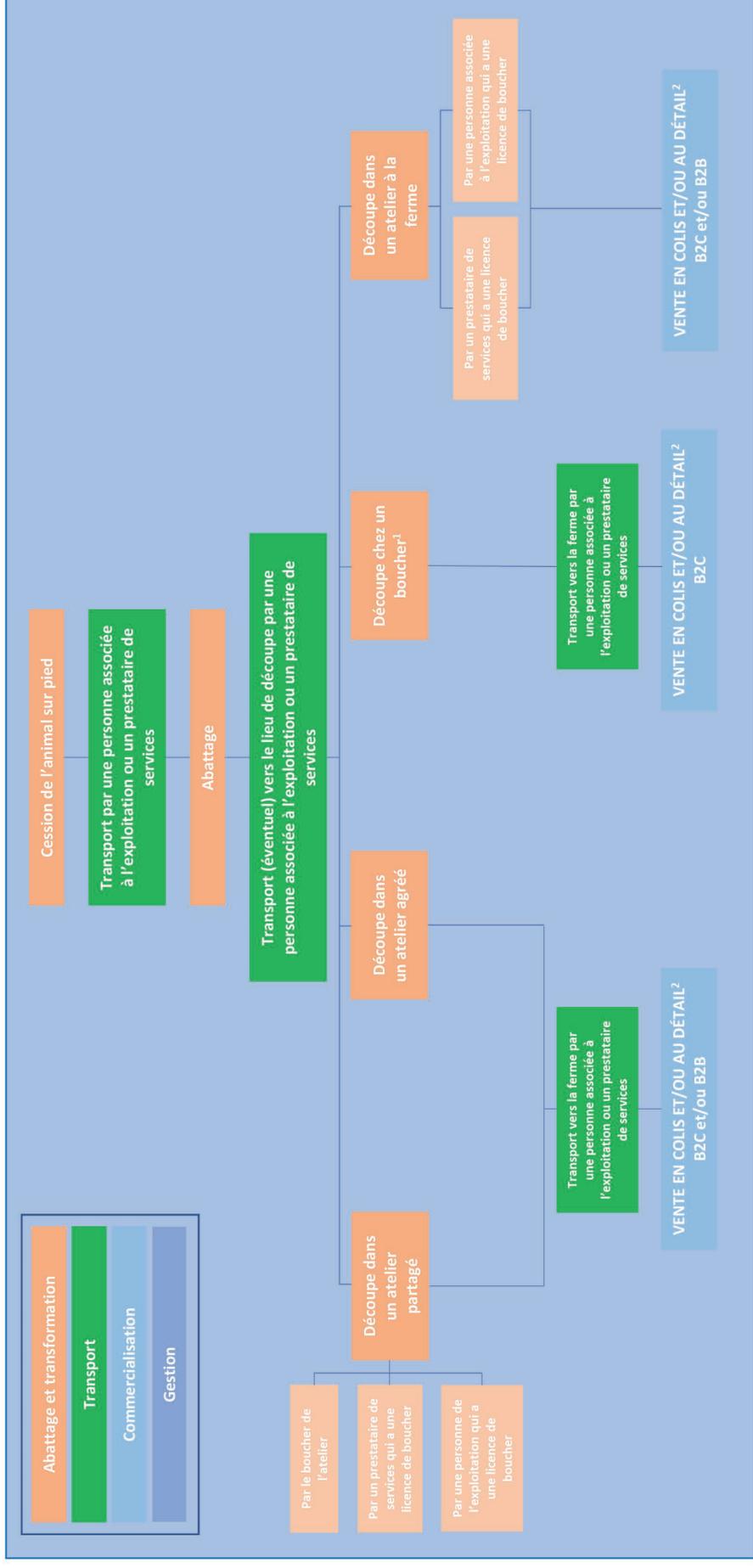
Le choix d'une option et de son scénario est conditionné par plusieurs facteurs, repris de manière non exhaustive ci-dessous, et pourra avoir des conséquences sur la gestion de l'activité, son économie, le temps de travail à y consacrer... Chaque porteur de projet définit lui-même quels facteurs il estime 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** : Local 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 obligations à obtenir auprès de l'AFSCA ? ...
- ...



### + Commercialisation de viande bovine en circuits courts – Schéma de fonctionnement.

Attention, le choix de l'une ou l'autre option est conditionné par le fait de remplir certaines obligations légales vis-à-vis de l'AFSCA (notamment en termes d'autorisation et d'agrément, voir vade-mecum de la valorisation des produits agricoles et de leur commercialisation en circuits courts de **DiversiFerm** pour les spécificités).



1 : Un boucher ne peut découper dans sa boucherie que la viande qui lui appartient. Il doit donc acheter la viande à l'agriculteur et la lui revendre préemballée. Cette activité de revente en B2B ne peut se faire qu'à hauteur de 30% de son chiffre d'affaires.

2 : La viande fraîche non emballée ne peut être manipulée que par une personne qui possède une licence de boucher.

## Obligations légales

### Banque Carrefour des Entreprises

Pour transformer et/ou commercialiser de la viande bovine en circuits courts, en plus d'être inscrit pour l'activité d'élevage auprès de la Banque Carrefour des Entreprises (BCE), l'éleveur doit aussi renseigner les « codes NACE<sup>1</sup> » associés à cette activité de diversification. En effet, le code NACE lié à l'élevage seul ne permet pas à l'agriculteur de commercialiser la viande issue de son troupeau.

Pour enregistrer une nouvelle activité, il est conseillé de se rendre auprès d'un guichet d'entreprise agréé.

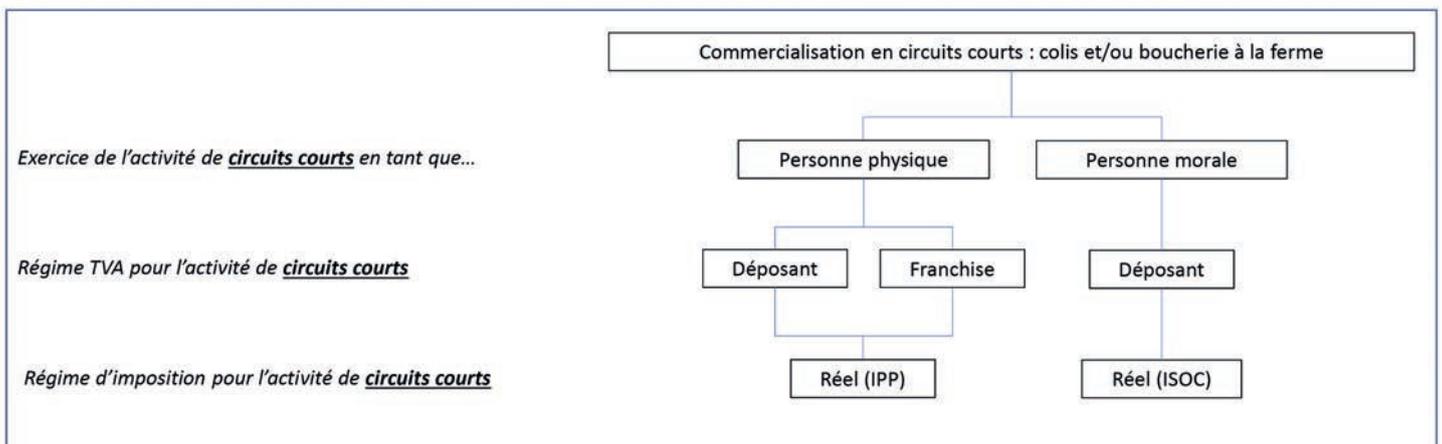
Pour commercialiser de la viande sous forme de colis, l'activité à renseigner est intitulée « **Commerce de détail en magasin non spécialisé à prédominance alimentaire** » et correspond au **code NACE « 47.11 »**.

Pour ce qui est d'une **boucherie à la ferme ou d'un atelier de découpe**, l'activité à renseigner est « **Commerce de détail de viandes et de produits à base de viande en**

**magasin spécialisé** », qui correspond au **code NACE « 47.22 »**. L'enregistrement de cette activité nécessite d'avoir une licence de boucher-charcutier. En effet, La manipulation et la découpe de viande fraîche sont des activités soumises à un accès à la profession. Un agriculteur peut donc lui-même découper ses carcasses s'il possède cette licence. Dans le cas contraire, il doit faire appel à un boucher prestataire de services pour faire la découpe au sein de ses locaux ou encore passer par une boucherie ou un atelier de découpe agréé ou partagé.

### Personne physique ou personne morale

L'agriculteur qui se lance dans ce type de diversification peut choisir d'exercer cette activité de commercialisation en tant que **personne physique ou personne morale**, et d'inclure cette activité sur la **même entité juridique que celle de la ferme ou pas**. Le choix de l'une ou l'autre formule a des impacts au niveau de la gestion de cette activité, synthétisés dans le schéma ci-dessous et détaillé à partir de la page 8.



<sup>1</sup> Nomenclature statistique des Activités économiques dans la Communauté Européenne

## TVA

Si l'agriculteur qui commercialise sa viande en circuits courts exerce cette activité en tant que **personne physique**, d'un point de vue de la TVA, il peut choisir d'être au **régime déposant mensuel/trimestriel** ou au **régime de la franchise**. A noter cependant qu'il existe un « forfait TVA » pour la profession de boucher (calcul du chiffre d'affaires de manière forfaitaire sur base des achats).

S'il exerce cette activité au travers d'une **société**, c'est le **régime déposant mensuel/trimestriel** qui est alors d'application.

***Possibilité 1 :** En tant qu'agriculteur, l'exploitant a déjà un statut d'indépendant (à titre principal ou complémentaire, en personne physique ou en personne morale) et souhaite exercer l'activité de commercialisation en circuits courts sous la même entité juridique que celle de la ferme.*

Un agriculteur, à titre principal ou complémentaire, qu'il soit en personne physique ou en personne morale, peut ajouter à son activité de production primaire une activité de transformation et de commercialisation en circuits courts. Il doit alors se rendre auprès d'un guichet d'entreprises pour ajouter le code NACE adéquat et en informer le contrôle TVA dont il dépend.

A noter cependant que pour une personne morale, il faut que les statuts de la société permettent de rajouter ce type d'activité. Si tel est le cas, un simple passage dans un guichet d'entreprises suffit. Dans le cas contraire, il est nécessaire de modifier les statuts de la société afin de pouvoir exercer cette activité.

Attention, si le **régime TVA** de l'activité d'agriculteur sur laquelle vient s'ajouter l'activité de commercialisation en circuits courts n'est **pas valable pour cette activité de diversification** (voir

schéma p.7), le titulaire de l'activité doit **adapter son régime TVA**. C'est le cas notamment d'un agriculteur en personne physique qui est au forfait agricole en matière de TVA. Il n'est alors pas en mesure d'exercer une activité non visée par ce régime comme la commercialisation de viande. Il doit donc se mettre en ordre auprès de l'Administration de la TVA. Deux possibilités s'offrent à lui :

1. Il peut opter pour un **régime mixte** en matière de TVA et ce, avec **l'accord du contrôle TVA** dont il dépend. Cela veut dire qu'il reste au régime spécial (forfait TVA) pour toutes les activités liées à l'exploitation mais qu'il opte pour le régime déposant mensuel/trimestriel ou le régime de la franchise pour les activités liées à commercialisation de viande en circuits courts.
2. Il décide de **basculer l'intégralité de son exploitation** au régime déposant mensuel/trimestriel. Il a alors la possibilité d'introduire un inventaire « changement de régime » auprès du contrôle TVA dont il dépend afin de récupérer de la TVA non perçue sur les investissements et les stocks, lorsque le régime spécial (forfait TVA) s'appliquait. L'agriculteur pourrait éventuellement décider de basculer l'intégralité de son exploitation au régime de la franchise, même si cela est peu probable.





**Possibilité 2 :** *En tant qu'agriculteur, l'exploitant a déjà un statut d'indépendant (à titre principal ou complémentaire, en personne physique ou en personne morale) et souhaite exercer l'activité de commercialisation en circuits courts sous une entité juridique indépendante de celle de la ferme.*

Un agriculteur, à titre principal ou complémentaire, qu'il soit en personne physique ou en personne morale, peut commercialiser de la viande en circuits courts sous une autre entité juridique que celle de la production primaire :

1. Il peut soit choisir de créer une (nouvelle) société pour gérer l'activité de commercialisation.
2. Il peut aussi choisir d'exercer l'activité en circuits courts en tant que personne physique. Attention cependant que dans ce cas, si l'activité agricole se fait déjà en tant que personne physique, ça n'est pas possible. Une autre personne physique doit alors être titulaire de l'activité de transformation et de commercialisation. Si par contre la gestion de la ferme se fait en tant que personne morale, exercer l'activité de commercialisation en personne physique ne pose pas de problème.

### **Fiscalité**

Que l'activité de commercialisation en circuits courts s'exerce sous la même entité juridique que celle de la ferme ou qu'elle soit totalement indépendante, **l'agriculteur doit établir un décompte recettes/dépenses (réel) afin de déterminer le résultat imposable pour cette activité de diversification.** Ce décompte doit être basé sur des pièces comptables probantes (factures d'achats, livre de recettes, factures de vente...). La tenue d'une comptabilité facilite grandement cette tâche.

A noter qu'il existe aussi un « forfait fiscal » dédié à la profession de boucher exercée en tant que personne physique, où le revenu est calculé de manière forfaitaire.

Si l'activité de commercialisation s'effectue sous la même entité juridique que celle de la ferme, les revenus et les charges liés cette activité se cumulent alors simplement à ceux de la ferme. Dans le cas où il y a deux entités juridiques distinctes, l'une pour la ferme et l'autre pour la transformation/commercialisation, chacune a l'obligation de déclarer les revenus de ses activités de manière distincte et de payer les impôts s'y rapportant.

### *Personne physique*

L'indépendant en personne physique doit déclarer les revenus de son ou ses activité(s) au travers de sa déclaration fiscale et plus particulièrement dans la partie II dans les codes ad-hoc.

### *Personne morale*

Un indépendant exerçant son activité de viande bovine en circuits courts en personne morale doit soumettre le résultat de son activité à l'impôt des sociétés. Cet impôt est calculé sur le résultat existant (chiffre d'affaires moins les charges) auquel il faut ajouter une série de rejets fiscaux (dépenses non admises). La combinaison de ces deux éléments donne la base imposable. L'impôt des sociétés est ensuite calculé sur cette base.

10

En Belgique, pour les sociétés, il existe deux 2 taux d'imposition :

1. Le taux plein (25%).
2. Le taux réduit (20%).

Par défaut, le résultat de l'activité est soumis au taux plein de 25%. Pour bénéficier du taux réduit, il faut remplir certaines conditions, notamment en matière de rémunération octroyée à l'un des dirigeants de la société (minimum 45 000€) et de taille de l'entreprise (chiffre d'affaires, nombre d'employés...).

A noter que les rémunérations octroyées aux dirigeants de l'entreprise sont soumises aux lois sociales ainsi qu'à l'impôt des personnes physiques.

### *Cas spécifique d'un agriculteur au forfait agricole*

Si un agriculteur, au forfait d'un point de vue fiscal pour la ferme, exerce son activité de commercialisation en circuits courts sous la même entité juridique que celle de son exploitation, il doit établir un décompte recettes/dépenses afin de déterminer le résultat imposable de cette activité complémentaire. Ce décompte doit être basé sur des pièces comptables probantes (factures d'achats, livre de recettes, factures de vente...). Il doit ensuite cumuler les revenus calculés sur base du forfait agricole et du décompte recettes/dépenses.



## Exigences AFSCA

Tous les producteurs actifs en Belgique dans la chaîne alimentaire doivent être connus de l'AFSCA et doivent donc déclarer leurs différentes activités.

La détention d'animaux est déjà une activité soumise à un enregistrement, ce qui veut dire qu'elle doit être connue de l'AFSCA. La commercialisation de viande bovine en circuits courts est donc une activité supplémentaire à déclarer. Selon les choix opérés (voir la figure p.6), il existe différents scénarii possibles qui induiront des déclarations d'activités différentes auprès de l'AFSCA (pour les spécificités, se référer au vade-mecum de la valorisation des produits agricoles et de leur commercialisation en circuits courts de **DiversiFerm**).

## Rentabilité

L'activité de circuits courts peut 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.

Que ça 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 (voir la figure "a" page suivante). 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**. 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

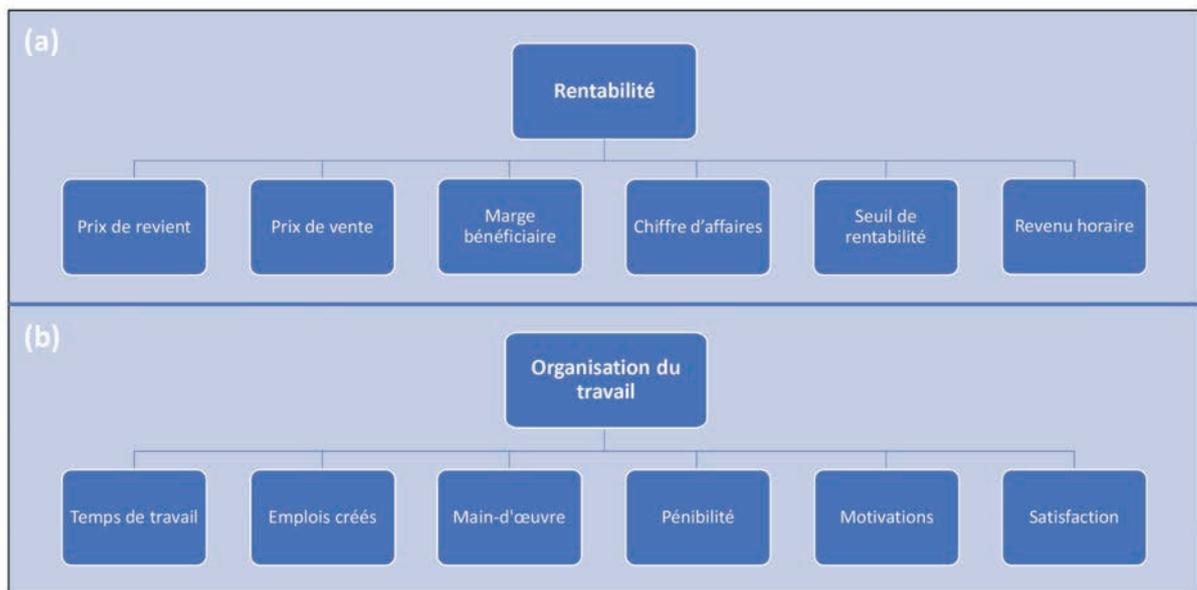
L'organisation du travail est un concept assez large qui reprend des **notions** liées au **temps de travail**, à la **perception du travail**, à la **pénibilité** ou encore à la **qualité de vie** (voir la figure "b" ci-dessous). Certaines notions peuvent être évaluées de manière quantitative tandis que d'autres sont de l'ordre du qualitatif, c'est-à-dire du ressenti de l'éleveur.

Dans une approche socio-économique d'un projet, il faut en premier lieu s'attarder 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 l'activité de diversification, en se référant par exemple aux différentes étapes du fonctionnement reprises sur la figure p.6. 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 sys-

tématique 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, 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 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. **Intégrer cet indicateur dans le calcul des indicateurs économiques du projet permet au porteur de projet de se rémunérer correctement et justement.** La commercialisation en circuits courts permet cela, il faut donc en profiter !

## Références utiles

DiversiFerm (2018). Vade-mecum de la valorisation des produits agricoles et de leur commercialisation en circuits courts. SPW Editions.

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.

<https://www.diversiferm.be/decoupe-et-transformation-de-viande-autorisation-ou-agrement-afsc-a/>





---

Les informations rédigées sont données à titre purement indicatif et leur exactitude doit impérativement être vérifiée par celui qui a l'intention d'en faire un usage quelconque. Accueil Champêtre en Wallonie décline toute responsabilité (contractuelle ou aquilienne) en cas de dommage subi par un utilisateur suite à la diffusion d'informations malencontreusement erronées, même résultant d'une faute lourde



## **Accueil Champêtre en Wallonie**

**Chaussée de Namur, 47**

**5030 Gembloux**

**081 62 74 54**

**info@accueilchampetre.be**

**www.accueilchampetre.be**

**www.accueilchampetre-pro.be**

