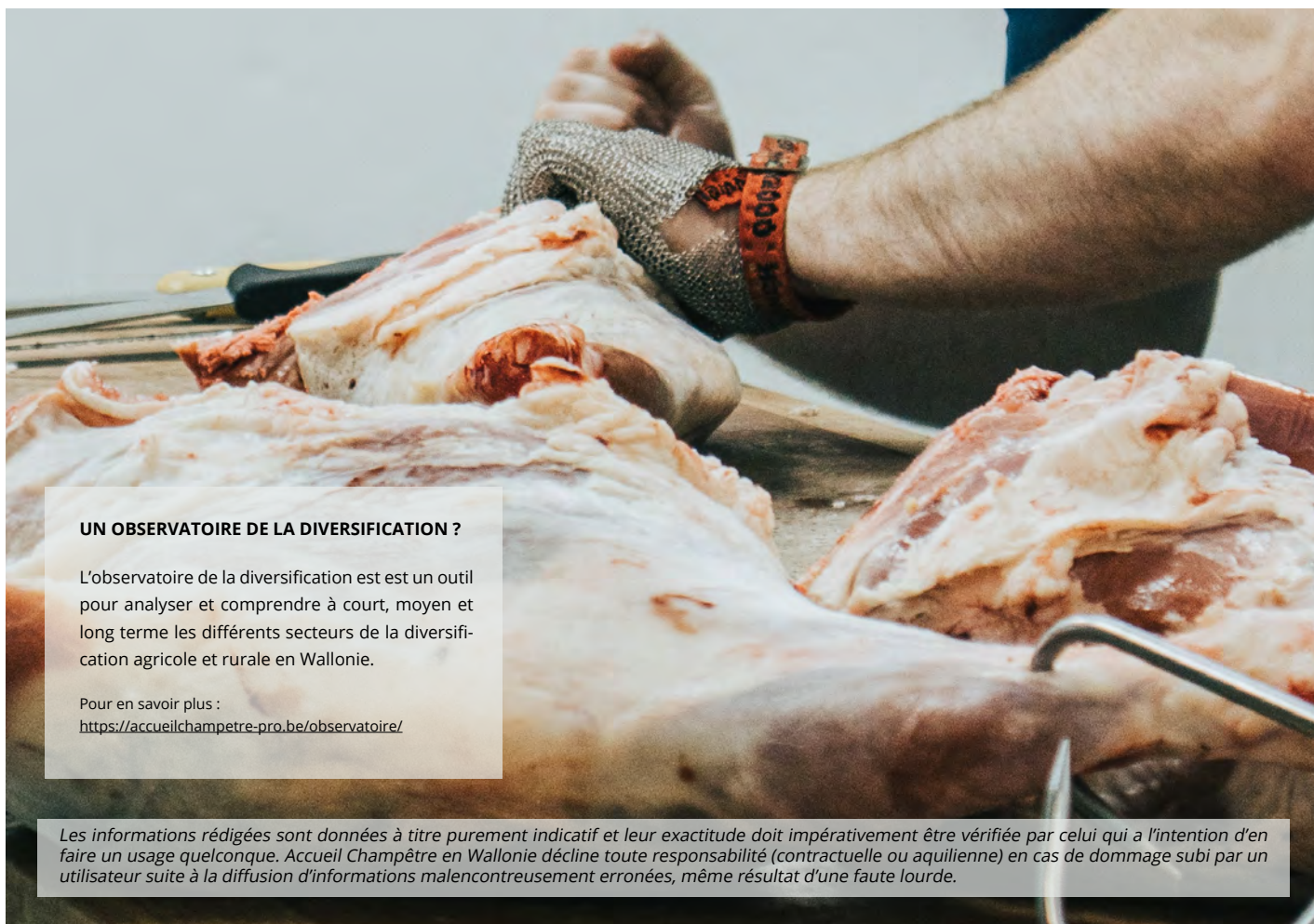


RÉFÉRENTIEL CIRCUITS-COURTS VIANDE BOVINE

2021

ACCUEIL CHAMPÊTRE EN WALLONIE ASBL



UN OBSERVATOIRE DE LA DIVERSIFICATION ?

L'observatoire de la diversification est un outil pour analyser et comprendre à court, moyen et long terme les différents secteurs de la diversification agricole et rurale en Wallonie.

Pour en savoir plus :
<https://accueilchampetre-pro.be/observatoire/>

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 résultat d'une faute lourde.

INTRODUCTION

“SE DIVERSIFIER, C’EST UNE OPPORTUNITÉ POUR CERTAINS, UNE NÉCESSITÉ POUR D’AUTRES”

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. 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 **économiques, sociales ou environnementales**. 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 :

1. Les choix à poser pour développer son activité de viande bovine en circuits courts et les facteurs influents.
2. Les obligations légales liées à l’économie du projet, pouvant influencer le fonctionnement de l’activité.
3. La manière d’aborder la rentabilité et l’organisation du travail pour analyser, comprendre et faire évoluer son activité. Des référentiels sont associés aux différentes notions théoriques présentées.



FONCTIONNEMENT DE L'ACTIVITÉ

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 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** : 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 obligations à obtenir auprès de l'AFSCA ? ...
- ...

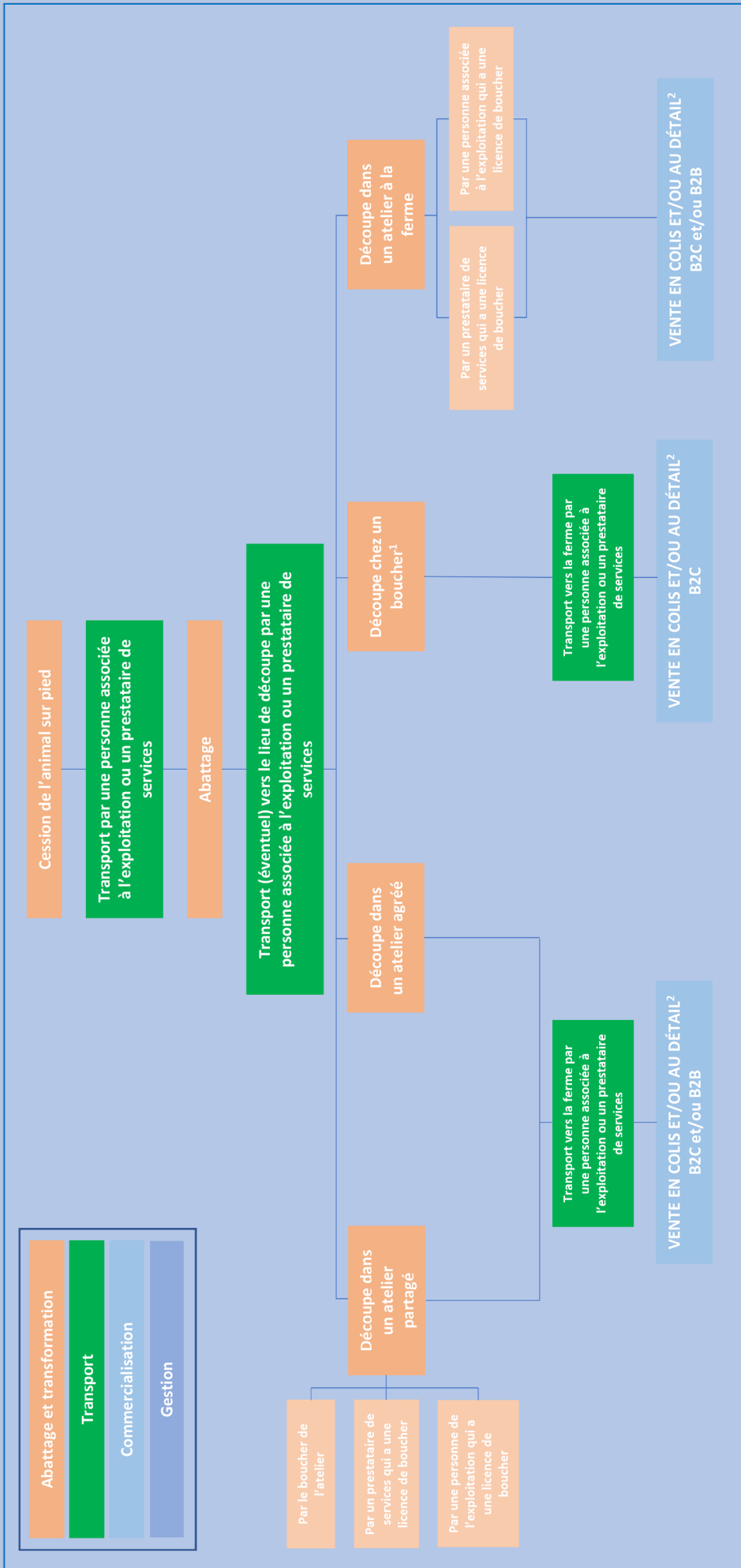


Figure 1 : Commercialisation de viande bovine en circuits courts – Schéma de fonctionnement. Attention, le choix de l'une ou l'autre option est conditionné par le fait de remplir certaines obligations légales vis-à-vis de l'AFSCA (notamment en termes d'autorisation et d'agrément, voir vade-mecum de la 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 NACE¹ » 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 service 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 de la *Figure 2* page suivante et détaillés ci-après.

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).

Si 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 la *Figure 2* page suivante), 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.

¹ Nomenclature statistique des Activités économiques dans la Communauté Européenne.

2. Il décide de **basculer l'intégralité de son exploitation** au régime déposit 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 :

- Il peut soit choisir de créer une (nouvelle) société pour gérer l'activité de commercialisation.
- 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.

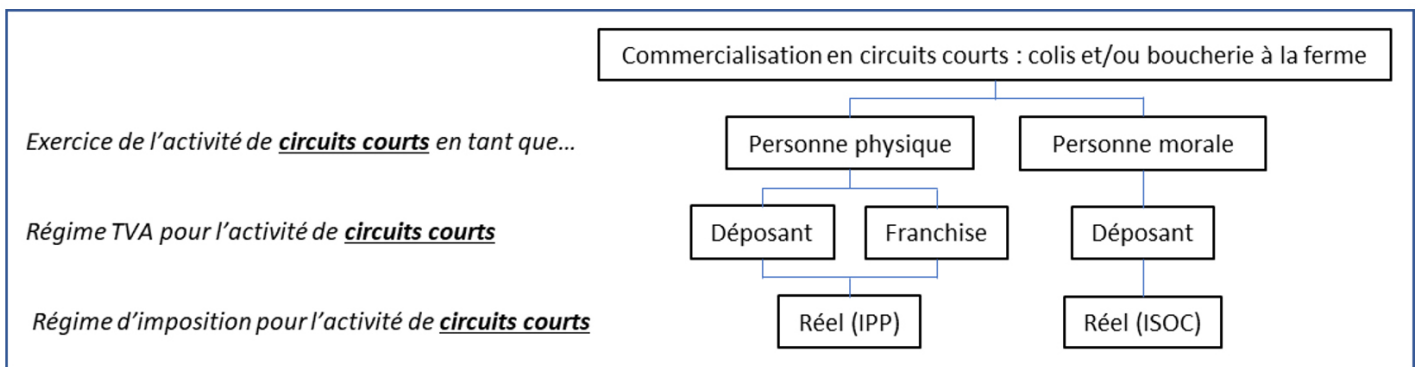


Figure 2 : Commercialisation de viande bovine en circuits courts – TVA et fiscalité.

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.

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 DU 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 1*), 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](#)).



RÉFÉRENTIELS SOCIO-ÉCONOMIQUES

Les chiffres présentés se basent sur une récolte de données et les résultats et analyses obtenus par Nicolas WUYNE, étudiant en 2^{ème} Master à l'Université de Liège, Gembloux Agro-Bio Tech, dans le cadre de son travail de fin d'études. Celui-ci s'intitule « Etude socio-économique de la commercialisation en circuits courts de viande bovine en Wallonie ». Sur base de ce travail, une étude plus approfondie des résultats a été réalisée par Elisabeth JÉRÔME, Julien BEUVE-MÉRY et Olivier LEFÈBVRE (Accueil Champêtre en Wallonie) et Amélie TURLLOT (Centre wallon de Recherches Agronomiques et Direction de l'Analyse Economique Agricole).

Jusqu'ici, les résultats d'une dizaine d'ateliers vendant de la viande bovine en circuits courts ont été analysés. Ils ont été enquêtés durant le printemps 2020. L'analyse des résultats socio-économiques a porté sur la campagne comptable de 2018 ou 2019.

Il est évident que le nombre d'ateliers enquêtés n'est pas représentatif de l'ensemble des pratiques wallonnes. Notre analyse permet néanmoins de montrer une partie de la diversité et de fournir des premiers repères en termes de stratégies commerciales, d'organisation du travail et de rémunération.

A noter aussi que les résultats dépendent fortement de la qualité et de l'exhaustivité des données transmises par les participants. Le recensement de l'ensemble des revenus et des charges associées à l'activité en circuits courts n'est pas une chose aisée. La récolte a été réalisée avec la plus grande rigueur possible mais des faiblesses peuvent néanmoins subsister. Il convient donc de toujours interpréter les chiffres présentés avec prudence.

Enfin, les référentiels sont amenés à être enrichis par de nouvelles données récoltées au fil du temps par Accueil Champêtre en Wallonie.

2 GRANDS GROUPES D'ATELIERS ETUDIÉS

1. Les ateliers avec découpe et transformation en dehors de l'exploitation

Ces exploitations vendent majoritairement en direct à la ferme, avec un degré de transformation et un type d'unité commercialisée minimum pour ce type de vente (découpe en morceaux et vente en colis, parfois au détail). La découpe a lieu en dehors de l'exploitation dans un atelier de découpe ou une boucherie. Elle est donc déléguée à un prestataire extérieur. Parfois, elle se fait avec l'aide de l'exploitant et de bénévoles associés à l'exploitation. Les investissements, quand il y en a, sont limités à ceux nécessaires pour le transport et la commercialisation, afin de maintenir la chaîne du froid. Au niveau de l'organisation du travail, ces ateliers sont caractérisés par un rythme de travail « non continu », c'est-à-dire que les ventes d'animaux sont ponctuelles dans l'année. Ce rythme peut expliquer l'absence de salariat contrairement à ce qui s'observe dans des activités où une présence hebdomadaire est nécessaire. Certains transports ou la transformation sont sous-traités. Pour les autres tâches (gestion des commandes, de la vente, de la communication...), elles sont réalisées majoritairement par les éleveurs eux-mêmes, parfois avec l'aide de bénévoles.

2. Les ateliers avec découpe et transformation sur l'exploitation

Ces exploitations vendent de la viande bovine, avec parfois d'autres types de viande, au détail et/ou sous forme de colis. Le degré de transformation est plus ou moins important (simple découpe, préparations diverses, charcuteries). La commercialisation se fait principalement à la ferme via un comptoir boucherie mais parfois aussi en dehors de celle-ci. La découpe est réalisée dans un atelier sur la ferme, par l'éleveur lui-même et toujours avec l'aide d'autres personnes (salarié, bénévole, indépendant). La marge brute élevée de ces ateliers doit permettre de rémunérer la main d'œuvre et les investissements qui sont importants. Au niveau de l'organisation du travail, ces ateliers sont le plus souvent caractérisés par un rythme de travail « continu », c'est-à-dire qu'ils ont un débit de viande constant avec des opérations de transformation et de commercialisation articulées de manière hebdomadaire, mais peuvent parfois avoir un rythme « non continu », avec des ventes d'animaux organisées ponctuellement au cours de l'année.

RENTABILITÉ

L'activité en 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 3a*). 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.
- ...

CHIFFRE D'AFFAIRES

Le chiffre d'affaires correspond à l'ensemble des recettes liées à l'activité de viande bovine en circuits courts. Les primes et aides agricoles ne doivent idéalement pas être prises en compte.

Lorsque la **découpe** se pratique en **dehors de la ferme**, le chiffre d'affaires annuel observé, s'élève en moyenne à **8,90 €/kg carcasse**. La combinaison d'animaux mieux finis et d'un bon prix de vente permet d'optimiser les rentrées par kilo de carcasse.

Lorsque la **découpe** est pratiquée **sur le lieu de l'exploitation**, les résultats ont montré qu'on pouvait obtenir un chiffre d'affaires de **13,86 €/kg carcasse**.

PRIX DE REVIENT

Le **prix de revient** équivaut à la **somme des charges supportées** par l'activité. Il couvre donc l'intégralité de celles-ci.

Le prix de revient moyen observé, lorsque la **découpe** est effectuée **en dehors de l'exploitation**, est de **7,7 €/kg carcasse**.

Pour les exploitations découpant les carcasses **sur place**, le prix de revient s'élève quant à lui à **13,8 €/kg carcasse**.

CHARGES

Les charges constituant le prix de revient peuvent être ventilées de différentes manières :

- Entre les **coûts directs** (achat des bovins de l'exploitation, frais liés aux véhicules, main-d'œuvre liée à la production, **y compris celle de l'exploitant et des bénévoles...**) et des **coûts indirects**, c'est-à-dire des dépenses qui ne sont pas directement rattachées à la production du produit ou du service (promotion, location de locaux, distribution, gestion administrative et financière...).
- Entre les **charges fixes et variables**. Les **charges fixes**, ou charges **structurelles**, sont liées à l'existence même de l'entreprise. Elles ne sont pas fonction de son activité et sont donc indépendantes du niveau de vente ou de production. L'entreprise doit les supporter quoiqu'il arrive. Il s'agit par exemple du loyer, des assurances, des amortissements, des frais de gestion administrative, des investissements... Les **charges variables**, ou charges **opérationnelles**, évoluent quant à elles en fonction de l'activité de l'entreprise : plus le niveau de vente ou de production est élevé, plus les charges variables sont importantes, et inversement. Il s'agit par exemple de l'achat des bovins de l'exploitation, des consommations d'énergie, des frais liés aux transports, de la main d'œuvre (exploitants et bénévoles)...
- Entre les **différentes grandes tâches** de l'activité en circuits courts, appelées aussi « centres d'activités » : transport, transformation, commercialisation et gestion.

ACHAT DES BOVINS

Pour ne pas biaiser l'analyse économique, il est préférable de définir que **l'activité en circuits courts « achète » les carcasses de bovins à l'activité de production primaire**, peu importe que ces activités se fassent sous la même entité juridique ou non. Ici, les **prix imputés à l'achat des carcasses peuvent être prix annuels moyens du marché fournis par le Service Public de Wallonie**, d'après les catégories (vaches, génisses ou jeunes taureaux) et les classes (Blanc Bleu Belge et races étrangères) de bovins considérés (Tableau 1).

En pratique, lorsque l'activité de production primaire et l'activité en circuits courts constituent deux entités juridiques distinctes, l'éleveur ajuste lui-même le prix auquel les carcasses sont vendues à l'activité en circuits courts, dans un but d'optimisation fiscale.

MAIN D'OEUVRE

Les charges liées à la main d'œuvre doivent être calculées sur base de l'estimation du nombre d'heures de travail effectuées par le(s) exploitant(s) et le(s) bénévole(s) qui interviennent dans l'activité. **Une rémunération brute respective de 15 €/h et 10 €/h** peut être utilisée ([Fonds social 132](#)). Les charges associées aux éventuels services fournis par des prestataires sont quant à elles imputées directement aux tâches concernées (transport, transformation, commercialisation, gestion). **Intégrer le temps de travail dans le calcul des indicateurs économiques permet au porteur de projet de se rémunérer correctement et justement.** La commercialisation en circuits courts permet cela, il faut donc en profiter !

FRAIS DE DÉPLACEMENT

Dans le cas où il n'est pas possible d'isoler individuellement chacune des charges liées aux transports (amortissement du véhicule, usure, assurances, carburant...), les frais liés aux déplacements effectués par la main d'œuvre associée directement à la ferme peuvent être calculés sur base d'un montant de **0,262 €/km** pour tout transport effectué en voiture et **0,379 €/km** pour tout transport effectué par un tracteur tirant une bétailière (d'après un [logiciel de calcul](#) développé par DiversiFerm). Les déplacements effectués par un prestataire de services interviennent quant à eux directement dans les charges.

MARGE BÉNÉFICIAIRE

La **marge bénéficiaire** correspond à la **différence** entre le **chiffre d'affaires** et le **prix de revient**. Si elle est positive, elle peut venir compléter le revenu ou être réinvestie dans l'activité. A noter que la rémunération et la marge bénéficiaire doivent être soumises à imposition et aux lois sociales.

	Blanc Bleu Belge	Races étrangères
Jeunes taureaux	472	361
Vaches	460	337
Génisses	365	/

Tableau 1 : Prix moyen des carcasses en €/100 kg HTVA ([Service Public de Wallonie, 2020](#)).

A RETENIR : RENTABILITÉ

DÉCOUPE EN DEHORS DE L'EXPLOITATION

1. CHIFFRE D'AFFAIRES DE 8,9 €/KG CARCASSE.
2. PRIX DE REVIENT, C'EST-À-DIRE COÛTS TOTAUX, DE 7,7 €/KG CARCASSE.
=> ET DONC **MARGE BÉNÉFICIAIRE POSITIVE** DE 1,2 €/KG CARCASSE.

DÉCOUPE SUR LE LIEU DE L'EXPLOITATION

1. CHIFFRE D'AFFAIRES DE 13,86 €/KG CARCASSE.
2. PRIX DE REVIENT, C'EST-À-DIRE COÛTS TOTAUX, DE 13,84 €/KG CARCASSE.
=> ET DONC **MARGE BÉNÉFICIAIRE POSITIVE** DE 0,02 €/KG CARCASSE.

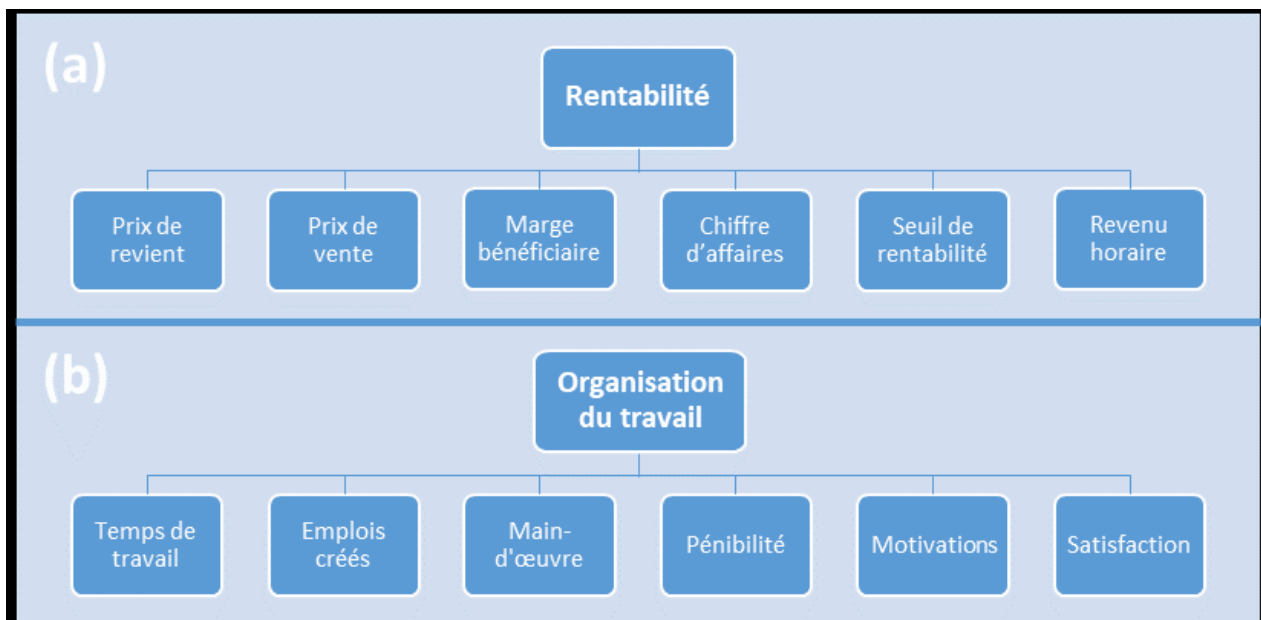


Figure 3 : Analyse socio-économique d'un projet de diversification - Indicateurs liés à la rentabilité (a) et à l'organisation du travail (b).



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 3b* page 13). 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.

L'organisation du travail peut être scindée en 4 activités distinctes : le transport, la découpe/transformation, la commercialisation et la gestion.

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 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, pour la réception des colis, de la ges-

tion 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, tenant compte d'une rémunération juste.



À RETENIR : TEMPS DE TRAVAIL - DÉCOUPE EN DEHORS DE L'EXPLOITATION

± 30 H DE TRAVAIL PAR BOVIN, MAIS TRÈS VARIABLE SELON LES CHOIX
ET L'IMPLICATION DE L'EXPLOITANT ET DES BÉNÉVOLES :

1. TRANSPORT :

0 À 1H30 PAR 25 KM PARCOURU.

2. DÉCOUPE ET TRANSFORMATION :

JUSQU'À 1 JOURNÉE DE TRAVAIL POUR 3 PERSONNES, EN AIDANT LE BOUCHER.

3. COMMERCIALISATION :

UNE GROSSE JOURNÉE DE TRAVAIL (± 11 H) POUR RECEVOIR LES CLIENTS.

4. GESTION :

4 HEURES, MAIS VARIATIONS IMPORTANTES SELON LES PRATIQUES, NOTAMMENT EN TERMES DE COMMUNICATION (2 H À 10 H).

DÉCOUPE EN DEHORS DE L'EXPLOITATION

Ces ateliers sont caractérisés par un rythme de travail « non continu », c'est-à-dire que les ventes d'animaux sont ponctuelles dans l'année. Ce rythme de travail peut expliquer l'absence de salariat contrairement à ce qui s'observe dans des activités où une présence hebdomadaire est nécessaire. Certains transports ou la transformation sont sous-traités. Pour les autres tâches (gestion des commandes, de la vente, de la communication...), elles sont réalisées majoritairement par les éleveurs eux-mêmes, parfois avec l'aide de bénévoles. Selon l'implication des éleveurs et des bénévoles aux différentes étapes de l'activité, le temps de travail peut fortement varier.

DÉCOUPE À LA FERME

En général, lorsque la découpe se fait sur l'exploitation, le rythme de travail est continu pour approvisionner le comptoir de vente en permanence et répondre à la demande.

Le besoin en main-d'œuvre est important, surtout au niveau de la découpe et de la transformation (y compris le nettoyage du local), mais également pour assurer les heures d'ouverture du comptoir de vente. Pour répondre à ce besoin, les éleveurs peuvent faire appel à du salariat.

Pour ce qui est du transport, nous avons observé que les trajets sont la moitié du temps délégués à des prestataires. Le fait de réaliser la découpe à la ferme permet d'économiser un trajet (vers un endroit de découpe) et donc du temps. Les agriculteurs estiment consacrer 2 heures par bovin aux transports.

Au total, les éleveurs estiment consacrer **une vingtaine d'heures par semaine** à l'activité.



ÉTAPES DE LA FILIÈRE

GÉNÉRALITÉS

Les races élevées dans le cadre d'une activité vente de viande bovine en circuits courts peuvent être diverses. À côté de la Blanc Bleu Belge, majoritairement présente dans les exploitations conventionnelles, des races étrangères comme l'Aubrac, l'Angus, la Salers, l'Highland et la Limousine sont aussi élevées et commercialisées en circuits courts.

LE TRANSPORT

DE LA FERME À L'ABATTOIR

La logique de coût voudrait que l'abattoir le plus proche soit choisi. Cependant, parfois, il est plus intéressant d'opter pour un abattoir plus éloigné qui offre des services répondant mieux à ses besoins.

DE L'ABATTOIR À LA FERME

Une fois l'animal abattu vient le choix de l'atelier de découpe.

Le transport de la viande peut poser questions en termes d'organisation. En effet, cette tâche nécessite d'être équipé d'un dispositif de maintien du froid ou de passer par un prestataire extérieur.

Dans le cas des ateliers où la découpe se fait en dehors de la ferme, deux trajets sont nécessaires : Le premier va de l'abattoir au lieu de découpe, le deuxième du lieu de découpe à la ferme. Le premier trajet est délégué la plupart du temps à un prestataire alors que le second est plus souvent réalisé par de la main-d'œuvre interne à la ferme. Pour cela, nous avons constaté que certains éleveurs louent la remorque frigo de leur boucher. Dans la plupart des cas, ils doivent aller la chercher, ce qui ajoute du temps de travail. Cette remorque est également souvent utilisée pour le stockage de la viande lors de la vente.

Les agriculteurs réalisant eux-mêmes la découpe sur l'exploitation doivent aussi disposer d'un système de maintien du froid pour faire le trajet entre l'abattoir et la ferme s'ils décident d'effectuer le transport eux-mêmes.

Il faut compter ± **80 €/jour** pour la location d'une remorque frigo de 6 m³.

À RETENIR : TRANSPORT

LE TRANSPORT PEUT ÊTRE UN POSTE GOURMAND EN TEMPS ET EN ARGENT

POUR L'ENSEMBLE DES COÛTS ET L'ORGANISATION DU TRAVAIL, IL FAUT 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 DOIVENT ÊTRE ASSOCIÉS À UN TEMPS TRAVAIL À CONVERTIR EN VALEUR ÉCONOMIQUE.

QUESTION PRINCIPALE À SE POSER :

« EST-IL PLUS INTÉRESSANT D'EFFECTUER LES TRAJETS SOI-MÊME OU DE FAIRE APPEL À UN PRESTATAIRE EXTERNE ? »

SELON LE CHOIX DE L'ÉLEVEUR D'AVOIR RECOURS AUX INFRASTRUCTURES D'ABATTAGE ET ÉVENTUELLEMENT DE DÉCOUPE LES PLUS PROCHES OU À L'INVERSE DE PARCOURIR PLUS DE KILOMÈTRES POUR OBTENIR LES SERVICES SOUHAITÉS, LA DISTANCE TOTALE À PARCOURIR, ET DONC LES COÛTS ASSOCIÉS, PEUVENT VITE VARIER. DE MÊME, LE TEMPS ALLOUÉ AU TRANSPORT PEUT VITE PRENDRE DE L'AMPLEUR SI L'EXPLOITANT DÉCIDE DE RÉALISER L'ENTIÈRETÉ DES TRAJETS.

AVOIR RECOURS À UN PRESTATAIRE DE SERVICES PEUT DONC ÊTRE UNE SOLUTION INTÉRESSANTE.

LA TRANSFORMATION

L'ABATTAGE

L'abattage des bovins et la découpe de la viande se font obligatoirement par des professionnels agréés.

En Wallonie, peu d'abattoirs sont accessibles aux éleveurs désirant abattre de faibles quantités de bovins. L'inventaire des 10 abattoirs disposant de l'agrément « Abattoirs » AFSCA et accessibles aux exploitations qui souhaitent commercialiser de la viande bovine en circuits courts est listé dans le Tableau 2.

NOM	COMMUNE	BIO	PRIX (€ HTVA/GROS BOVIN)	PRIX (€ HTVA/VEAU)
ABATTOIR COMMUNAL DE VIRTON	VIRTON	OUI	/	/
ABATTOIR COMMUNAL D'ATH	ATH	OUI	137,5	80
ABATTOIR COMMUNAL D'AUBEL	AUBEL	OUI	NON BIO : 113 / BIO : 118	NON BIO : 85 / BIO : 90
PEGRI SCHLACHTHOF	ST-VITH	OUI	NON BIO : 99 / BIO : 99	NON BIO : 92 / BIO : 92
EURO MEAT GROUP	MOUSCRON	OUI	NON BIO : 96,5 / BIO : 101,5	NON BIO : 66,75 / BIO : 71,75
WAMA BEEF	CINEY	OUI	NON BIO : 136 / BIO : 136	NON BIO : 115 / BIO : 115
ABATTOIR COMMUNAL DE GEDINNE	GEDINNE	OUI	NON BIO : 122 / BIO : 109	NON BIO : 75 / BIO : 71,5
INTERCOMMUNALE DES ABATTOIRS DE LIÈGE	LIÈGE	NON	/	/
ROCHE4MEAT	ROCHEFORT	OUI	NON BIO : 125 / BIO : 130	NON BIO : 110 / BIO : 120

Tableau 2 : Inventaire des abattoirs pour ongulés acceptant les abattages de faibles effectifs avec reprise de la carcasse en Wallonie – prix à usage commercial pour boucher (sur base des données de [Nature et Progrès](#), 2018).

La quantité de viande produite par un animal est déterminée au fil des opérations de mise à mort et de transformation de celui-ci. Ainsi, le rendement d'abattage, qui fait suite à l'abattage et à la préparation de la carcasse, détermine les pertes entre l'animal vivant et l'animal sous forme de carcasse entière. Ensuite, le rendement carcasse, qui fait suite à la découpe, au désossage et au parage, détermine les pertes entre la carcasse entière et les morceaux de viandes à consommer (Petel et al., 2019). Le Tableau 3 présente des ordres de grandeur selon la race.

RACE	RENDEMENT D'ABATTAGE	RENDEMENT CARCASSE
BLANC BLEU BELGE	69% (65-70%)	MIN. 80%
BLONDE D'AQUITAINE	65-70%	75-80%
CHAROLAISE	52-55%	65-68%
LIMOUSINE	60%	62-65%
RACES FRANÇAISES	60%	69%

Tableau 3 : Rendement à l'abattage et rendement carcasse des principales races bovines viandeuses élevées en France et en Belgique (Petel et al., 2019).

À RETENIR : ABATTAGE

LES PRIX POUR L'ABATTAGE VARIENT SELON L'ÂGE ET LE POIDS DE LA BÊTE MAIS AUSSI SELON LE MODE DE PRODUCTION :

- **BOVIN ADULTE** : ENTRE **96,5 €** ET **136 € HTVA/GROS BOVIN**.
- **VEAU** : ENTRE **67 €** ET **120 € HTVA/VEAU**.

LA DÉCOUPE ET LA TRANSFORMATION

La découpe et la manipulation de viande fraîche sont des activités soumises à un accès à la profession. Un agriculteur peut donc lui-même découper ses carcasses et faire ses préparations 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.

EN DEHORS DE L'EXPLOITATION

En dehors de l'exploitation, la découpe peut se faire :

- Chez un boucher
- Dans un atelier de découpe agréé
- Dans un atelier de découpe partagé (par le boucher de l'atelier, par un prestataire de services disposant d'une licence de boucher, par une personne de l'exploitation disposant d'une licence de boucher)

Il n'est pas rare d'observer des bénévoles travailler pour donner un coup de main lors des journées demandeuses en temps de travail (réalisation de préparations, mise en sachet, étiquetage ou encore constitution des colis).

À LA FERME

Lorsque la découpe se fait à la ferme, l'éleveur peut faire le choix de réaliser l'entièreté du travail à cet endroit ou bien de faire une première découpe en gros à l'abattoir pour se consacrer uniquement à une découpe « plus fine » et à la réalisation des préparations sur la ferme.

Dans tous les cas, l'atelier à la ferme doit respecter les mesures d'hygiène imposées par l'AFSCA et la personne pratiquant la découpe est dans l'obligation de détenir une licence de boucher.

Les produits des étals sont souvent complétés par d'autres types de viande afin d'élargir l'offre.

Souvent, l'éleveur ne travaille pas seul pour cette tâche. La famille, un salarié, voire parfois même un boucher indépendant peuvent intervenir.

En termes d'investissements, les aménagements nécessaires à la réalisation de la découpe au sein de la ferme nécessitent des montants importants.

À RETENIR : TRANSFORMATION

TEMPS DE TRAVAIL CONSACRÉ À LA DÉCOUPE ET À LA TRANSFORMATION POUR UN BOVIN

DÉCOUPE EN DEHORS DE L'EXPLOITATION : 1 JOUR DE TRAVAIL AVEC UNE AIDE DE ± 3 PERSONNES POUR AIDER LE BOUCHER.

DÉCOUPE SUR L'EXPLOITATION : 2 JOURS DE TRAVAIL À MINIMUM 2 PERSONNES, ET 1/2 JOURNÉE DE NETTOYAGE.

INVESTISSEMENTS LIÉS À LA DÉCOUPE ET À LA TRANSFORMATION

DÉCOUPE EN DEHORS DE LA FERME : QUELQUES MILLIERS D'€ PRINCIPALEMENT POUR LES DISPOSITIFS DE MAINTIEN DU FROID.

DÉCOUPE À LA FERME : PLUSIEURS DIZAINES DE MILLIERS D'€ SELON L'ÉTAT DES INFRASTRUCTURES DÉJÀ DISPONIBLES.

COÛTS LIÉS À LA DÉCOUPE ET À LA TRANSFORMATION, ABATTAGE COMPRIS

DÉCOUPE EN DEHORS DE L'EXPLOITATION : EN MOYENNE, **2,26 €/KG CARCASSE**, SOIT PRÈS DE 30 % DU PRIX DE REVIENT (= 734 €/BOVIN).

DÉCOUPE SUR L'EXPLOITATION : COÛTS ALLANT DE **2,52 À 4,45 €/KG CARCASSE**, CORRESPONDANT À PRÈS DE 30% DU PRIX DE REVIENT ÉGALEMENT (= AUX ALENTOURS DE 1000 €/BOVIN).

LA COMMERCIALISATION

Il existe **2 voies de commercialisation** :

1. Boucherie à la ferme

- Espace de vente avec comptoir-frigo et atelier attenant
- Viande généralement 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. Vente de colis :

- Sur commande généralement
- Poids variant (5 à 12 kg 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

Lorsque la découpe se fait en dehors de la ferme, différentes stratégies de commercialisation peuvent être mises en place. Certains exploitants décident de vendre au moins une partie de l'animal avant de le faire partir à l'abattoir, pour s'assurer d'avoir assez de clients et ainsi sécuriser la vente. La majorité préfère cependant attendre que l'animal soit abattu avant de lancer la publicité et ce, pour s'assurer qu'il n'y a aucun problème d'organisation (prestataires disponibles) ou sanitaire. Une fois les colis réalisés, les agriculteurs programment en général une journée pour que les clients viennent récupérer leur commande. Parfois, certains centralisent la vente seulement sur quelques heures, en fin de journée. En général, la vente se fait en direct à la ferme, sur le parking ou dans un garage. On observe également de la vente à domicile. La plupart impose la composition des colis selon un poids défini à l'avance, mais parfois le client peut éventuellement ajouter certains morceaux, selon les disponibilités. Certains éleveurs permettent à leur clientèle de réaliser aux mêmes la composition de leur colis.

Lorsque la découpe a lieu sur la ferme, la commercialisation se fait majoritairement dans un comptoir boucherie adjacent, ouvert annuellement. Il peut arriver cependant que la commercialisation se fasse de manière plus ponctuelle. La vente au détail est la norme même si certains exploitants offrent également la possibilité d'acheter sous forme de colis, généralement à un prix au kilo attractif. D'autres canaux de commercialisation sont également observés, en dehors de la ferme : livraison à domicile, marchés, petits commerces, restaurants... Grâce à une vente au détail, les éleveurs disposant d'une boucherie sont plus à même de trouver d'autres segments de vente.

LA GESTION

Le temps passé à la gestion administrative et commerciale de l'activité reprend des activités telles que : envoyer et réceptionner les mails, passer des appels téléphoniques et envoyer des sms pour annoncer une vente, encoder et confirmer les commandes, répondre aux questions, payer les factures, gérer la clientèle et les prestataires, assurer la comptabilité... Le temps de gestion n'est pas négligeable et varie fortement selon les situations et l'automatisation de certaines tâches. Une façon d'économiser quelques heures peut être de n'utiliser que des « textos » pour faire la publicité lors de la vente des colis, d'imposer un unique moyen de paiement...

À RETENIR : COMMERCIALISATION

TEMPS DE TRAVAIL

DÉCOUPE EN DEHORS DE LA FERME : EN MOYENNE, 1 JOURNÉE DE ± 10 H PAR BOVIN.

DÉCOUPE À LA FERME AVEC COMPTOIR DE VENTE ADJACENT : DÉPEND DES HEURES D'OUVERTURE DU MAGASIN.

PRIX OBSERVÉS

COLIS : EN MOYENNE, 13,9 €/KG POUR DES COLIS DE 9 KG.

VENTE AU DÉTAIL : DE 16 €/KG (BAS MORCEAUX) À 35 €/KG (MORCEAUX NOBLES).



À RETENIR AVANT DE SE LANCER

VENTE AVEC DÉCOUPE EN DEHORS DE L'EXPLOITATION	VENTE AVEC DÉCOUPE SUR LE LIEU DE L'EXPLOITATION
VENTE GÉNÉRALEMENT EN COLIS, PARFOIS AU DÉTAIL.	VENTE LE PLUS SOUVENT AU DÉTAIL, PARFOIS EN COLIS, DANS UN COMPTOIR ATTENANT À L'ATELIER DE DÉCOUPE.
PEU D'INVESTISSEMENTS NÉCESSAIRES ET DONC RETOURS EN ARRIÈRE POSSIBLES.	INVESTISSEMENTS GÉNÉRALEMENT CONSÉQUENTS.
PAS D'OBLIGATION D'AVOIR UN ACCÈS À LA PROFESSION DE BOUCHER POUR MENER L'ACTIVITÉ.	OBLIGATION D'ÊTRE DÉTENTEUR D'UNE LICENCE DE BOUCHER POUR DÉCOUPER ET MANIPULER LA VIANDE FRAÎCHE.
RYTHME LE PLUS SOUVENT NON CONTINU : DÉBIT DE VIANDE FAIBLE ET ÉPISODIQUE AU COURS DE L'ANNÉE.	RYTHME LE PLUS SOUVENT CONTINU : DÉBIT DE VIANDE CONSTANT AVEC DES OPÉRATIONS DE TRANSFORMATION ET COMMERCIALISATION ARTICULÉES DE MANIÈRE HEBDOMADAIRES.
TEMPS DE TRAVAIL RELATIVEMENT FAIBLE ET FAIBLE BESOIN EN MAIN D'ŒUVRE.	TEMPS DE TRAVAIL IMPORTANT ET MAIN D'ŒUVRE SOUVENT NÉCESSAIRE.
RELANCE DES CLIENTS POUR CHAQUE VENTE ET DONC NÉCESSITÉ D'AVOIR UN PORTEFEUILLE DE CLIENTS ESTIMÉ À 4X LE BESOIN D'UNE VENTE.	FIDÉLISATION DE LA CLIENTÈLE FACILITÉE PAR LA POSSIBILITÉ D'ACHAT AU DÉTAIL ET LA MISE EN PLACE D'HORAIRE PLUS LARGES.
GESTION ET SUIVI DES PAIEMENTS POSSIBLEMENT GOURMAND EN TEMPS.	PAIEMENT EN DIRECT. PAS DE GESTION PRÉALABLE.



POUR EN SAVOIR PLUS

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.

Petel T., Antier C., Baret P. (2019). Etat des lieux et scénarios à horizon 2050 de la filière viande bovine en Région wallonne. Université Catholique de Louvain.

Wuyne N. (2020). Etude socio-économique de la commercialisation en circuits courts de viande bovine en Wallonie. Université de Liège, Gembloux Agro-Bio Tech.



Accueil Champêtre
en Wallonie



ACCUEIL CHAMPÊTRE EN WALLONIE

CHAUSSÉE DE NAMUR, 47

5030 GEMBOUX

081 62 74 54

INFO@ACCUEILCHAMPETRE.BE

WWW.ACCUEILCHAMPETRE.BE

WWW.ACCUEILCHAMPETRE-PRO.BE



bservatoire
de la diversification


Accueil Champêtre
en Wallonie