

« InvestPorc », un outil pour calculer son projet de diversification pour la production de porc bio ou de porc en plein air

V. Servais, J. Wavreille et D. Stilmant

Cra-W, Département Productions et Filières, Rue de Liroux, 8 - 5030 Gembloux

Depuis un quart de siècle, on observe un gain d'intérêt de la part des consommateurs pour les produits issus de l'agriculture Biologique. À l'heure actuelle, on recense 744 éleveurs de porcs en Wallonie détenant en moyenne 527 porcs. Au total, cela représente plus de 392.000 porcs dont 3,5% sont des porcs Bio. Cette offre en Bio est insuffisante par rapport à la demande. Un potentiel de diversification est donc possible pour les agriculteurs wallons.

Toutefois, le passage d'une agriculture conventionnelle vers une production biologique demande un certain temps de réflexion. Il est important de prendre en compte tous les changements que cela entraîne. Ainsi, sur base d'éléments règlementaires, techniques, économiques et financiers des choix seront à poser.

Pour aider les agriculteurs dans leur démarche, le Département Productions et Filières du Cra-w a créé un module de calcul (InvestPorc) qui permet d'estimer l'investissement à consentir pour débiter un élevage de porcs en plein air et/ou Bio. Il permet également d'estimer le revenu escompté. L'objectif est de proposer un outil de simulation permettant à tous les candidats producteurs de porcs de jeter les premières bases de la faisabilité de leur projet de diversification.

InvestPorc est un outil élaboré au départ des recherches sur la production de porcs en plein air réalisées au Cra-w, de nombreuses visites effectuées en fermes et des données récoltées au travers des Centres de Référence et d'Expérimentation (CRE) subventionnés par la Direction Générale de l'Agriculture, des Ressources naturelles et de l'Environnement (DGARNE).

En quelques clics, une simulation peut être entreprise directement par l'agriculteur pour le projet qu'il élabore. Les calculs sont réalisés sur base de choix opérés par l'utilisateur et de variables encodées par défaut qui sont ou ne sont pas modifiables. Celles-ci sont régulièrement mises à jour afin de les adapter aux conditions changeantes. L'utilisateur sélectionne des options via des listes déroulantes ou des boutons à cocher. Il peut changer sa simulation et faire évoluer l'un ou l'autre paramètre pour améliorer son projet ou simplement chercher à quantifier l'effet des modifications envisagées.

L'outil est conçu pour répondre à la plupart des spécificités propres des projets de développement telles que l'accès aux prairies, l'utilisation de bâtiments existants ou à construire, le prix des aliments, le niveau de performances zootechniques, le financement sur fonds propres et/ou capitaux empruntés.

InvestPorc

Accueil Nouveau calcul Méthode Contact

Produire du porc bio ou plein air d'accord, mais pas à n'importe quel prix !

Nouveau calcul

Analysez la viabilité de votre projet
Que ce soit pour de l'élevage comme pour de l'engraissement, du bio comme du plein air, cet outil vous aidera à estimer les charges ainsi que le revenu auquel vous serez confrontés.

Outils simple et complet
En quelques clics, cet outil vous aiguillera vers le type de production le plus adéquat en fonction de votre situation.

Pas trop vite !
Nous vous conseillons de lire la page « Méthode » avant de débiter le calcul afin de mieux comprendre l'organisation et l'utilisation de l'outil. Cliquez ici.

Centre wallon de Recherches agronomiques
Département Productions et Filières
Unité Mode d'élevage, bien-être et qualité
Bâtiment Bertrand Vissac

Rue de Liroux, 8
5030 Gembloux
www.cra.wallonie.be

Vincent Servais
servais@cra.wallonie.be

© 2011 CRAW - All Rights Reserved

Résultats

Le module de calcul InvestPorc se présente sous la forme d'une interface web. Il a été mis en ligne en mai 2011. Chaque porteur de projet peut se connecter gratuitement et lancer une simulation de son projet de diversification : <http://investporc.cra.wallonie.be>.

Depuis la mise en ligne, 174 visites ont eu lieu, dont 40% constituées de nouveaux visiteurs (ou visiteurs uniques) et 60% de visiteurs en retour. Le temps moyen passé sur le site a été de 9 minutes. Les visiteurs sont essentiellement issus de Belgique (90%) et accessoirement de France et du Canada.

InvestPorc est un module très facile d'utilisation. Avant toute chose, il est nécessaire de prendre connaissance de la méthode et de la structuration des résultats via l'onglet « Méthode ». Ensuite, il faut accepter les conditions d'utilisation décrites dans l'onglet « Calcul ».

La simulation est alors réalisée au travers d'étapes successives :

- contexte relatif au projet : types de financement, de commercialisation, de projet...
- données relatives à l'élevage : nombre de truies, performances, consommation alimentaire, logement...
- données relatives à l'engraissement : nombre de places, poids des porcs à l'entrée et à la sortie, prix des aliments, logement...
- données relatives à l'occupation des prairies, l'utilisation du matériel roulant et des bâtiments existants.

En fin de simulation, les résultats obtenus sont présentés de la façon suivante :

- Les frais liés à l'installation reprennent les montants relatifs au cheptel de départ, aux aménagements extérieurs et aux bâtiments. La somme est reportée sous forme d'annuités.
- Les frais de fonctionnement comprennent les frais annuels de renouvellement du cheptel (achat des truies moins la vente des truies de réformes, achat des porcelets), d'alimentation, de paille, ceux liés aux prairies éventuelles, d'eau, d'électricité, de certification, de sanitaires et fond sanitaire, de vétérinaires, d'utilisation de matériel roulant et de jetable...
- Le revenu dégagé calculé sur base des ventes d'animaux de production desquelles sont soustraits les frais de fonctionnement.

Conclusion

En développant le logiciel InvestPorc, le Cra-w a voulu proposer un outil convivial de simulation qui permet à tous les candidats producteurs de porcs de jeter les premières bases de la faisabilité de leur projet de diversification.

Les caractéristiques du projet et les résultats obtenus constituent alors des éléments pertinents pour étayer les discussions ultérieures avec les techniciens de la production, les opérateurs des filières et les agents bancaires.

Le logiciel fera l'objet d'adaptations pour suivre l'évolution des techniques d'élevage et du contexte économique et fournir des réponses encore plus précises.

Castration des porcelets bio : gestion de la douleur ou mâles entiers.

J. Wavreille¹, S. Dufourny¹, B. Henrotte², A. Jamart³, D. Stilmant¹

¹CRA-W, Département Productions et Filières, rue de Liroux 8 - 5030 Gembloux

²BioForum Wallonie, rue Nanon, 98 - 5000 Namur

³BioForum Vlaanderen, Quellinstraat, 42 - 2018 Antwerpen

Contexte

Depuis le 1^{er} janvier 2012, la castration des porcelets produits en agriculture biologique ne peut plus être pratiquée sans anesthésie et/ou analgésie. La dérogation qui courrait dans le Règlement Bio CE/889/2008, Art. 95, alinéa 4 est levée. Les alternatives à la castration chirurgicale à vif ont été examinées lors d'une consultation des opérateurs de la filière porcine bio belge.

Matériel et méthodes

Bioforum Vlaanderen et Bioforum Wallonie ont organisé, le 11 octobre 2011 à Marloie, une table ronde sur les alternatives à la castration des porcelets. Il s'agissait :

- d'informer les acteurs de la filière porcine bio sur les alternatives potentielles à la castration chirurgicale à vif des porcelets et sur l'impact des choix opérés ;
- de réaliser un sondage des opérateurs de la filière porcine bio ;
- de mettre le sujet en débat.

L'objectif final portait sur le choix des meilleures alternatives possibles à appliquer à la filière porcine bio dès le 1^{er} janvier 2012. Une cinquantaine de personnes étaient présentes.

L'information relative aux alternatives à la castration chirurgicale à vif des porcelets a été présentée par le Dr. Dik Lips, Président du Conseil du bien-être animal, M. Serge Massart de la DGARNE, Direction de la Qualité, en charge du Bio, M^{me} Marijke Aluwé de l'ILVO et M. José Wavreille du CRA-W.

Le sondage a été réalisé par le Cra-w au terme de l'information dispensée et avant la mise en débat. Un questionnaire comportant 3 questions a été distribué. La première portait sur la classification des personnes interrogées. La seconde question abordait la problématique de souffrance des porcelets castrés chirurgicalement à vif : « Considérez-vous que la castration chirurgicale à vif soit un acte douloureux pour le porcelet ? Oui / Non / sans avis ». Et enfin, la troisième question portait sur le choix des méthodes alternatives les plus adaptées à l'agriculture biologique pour remplacer la castration à vif. Il était demandé d'établir le top 3 des meilleures alternatives parmi celles-ci :

- Castration chirurgicale avec anesthésie générale au CO₂ ou à l'isoflurane ;
- Castration chirurgicale avec anesthésie locale (lidocaïne) ;

- Castration chirurgicale avec analgésie (Métacam® ou un autre) ;
- Production de mâles entiers plus légers avec détection de l'odeur (diminution du risque d'odeur) ;
- Production de mâles entiers au poids actuel avec détection de l'odeur ;
- Production de mâles entiers vaccinés contre l'odeur de verrat (Improvac®) ;

Les résultats du sondage ont été présentés à l'assemblée et mis en débat pour choisir les meilleures alternatives possibles à la filière porcine bio belge.

Résultats

Parmi les personnes qui ont participé au sondage se trouvaient des acteurs directement concernés par la filière porcine bio belge : des éleveurs (10), des opérateurs de la transformation (2), des distributeurs (3) et des conseillers agricoles (10). Des personnes indirectement liées à la filière porcine bio issues d'organismes de recherches, universités, organismes de contrôle et associations de consommateurs ont également répondu aux questions (14).

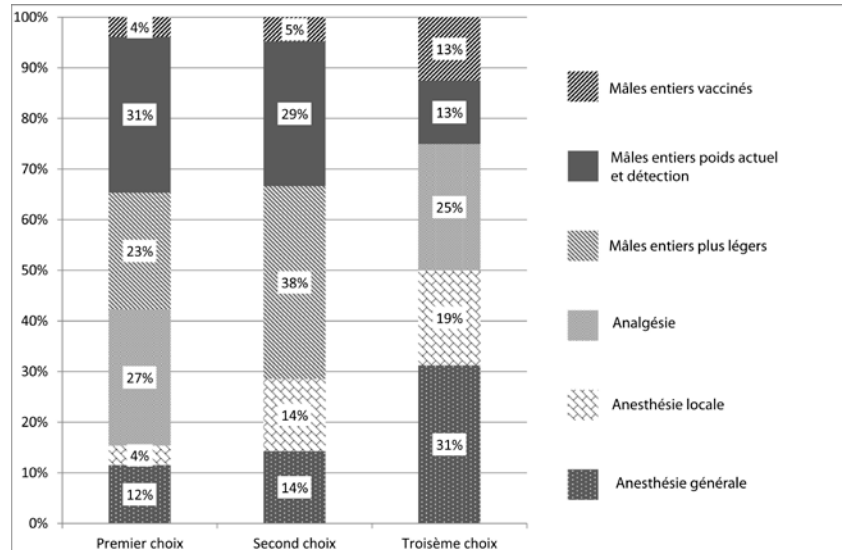
Pour la question relative à la douleur, 76% des personnes en lien direct avec la filière porcine bio considèrent que la castration chirurgicale à vif est un acte douloureux pour le porcelet. Seize pour cent considèrent qu'il ne s'agit pas d'un acte douloureux et 8% sont sans avis. Les résultats sont similaires pour les personnes indirectement liées à la filière.

Concernant le choix des meilleures alternatives, les acteurs directement concernés par la filière porcine bio ont choisi :

⇒ en 1er choix, la production de mâles entiers au poids actuel avec détection de l'odeur (31% des réponses) suivie de la castration avec analgésie (27%) et de la production de mâles entiers plus légers (23%). Les autres alternatives ont été moins choisies : anesthésie générale (12%), anesthésie locale (4%) et mâles entiers vaccinés (4%).

⇒ en deuxième choix, la production de mâles entiers plus légers (38%) suivi de la production de mâles au poids actuel avec détection d'odeur (29%).

⇒ en troisième choix, la castration chirurgicale avec anesthésie générale (31%).



Les réponses ont été mises en débat pour définir les meilleures alternatives. Il en ressort que la filière porcine bio rejette la vaccination contre l'odeur de verrat et se positionne favorablement pour la production de mâles entiers au poids actuel avec détection de l'odeur de verrat (69% si l'on cumule les 1^{er} et 2^{ème} choix). Cependant, le manque d'expérience en la matière et d'outils pour détecter l'odeur de verrat constitue des freins à une mise en application au 1^{er} janvier 2012.

Conclusions

La castration chirurgicale à vif a été reconnue comme un acte douloureux pour le porcelet par la majorité des opérateurs de la filière porcine bio belge. La production de mâles entiers au poids actuel avec détection de l'odeur de verrat a largement été plébiscitée. En Flandre la plupart des éleveurs ont adopté cette alternative car il y a une demande du marché. Par contre, en Wallonie, la mise en application au 1^{er} janvier 2012 n'est pas jugée réalisable et ce sont l'analgésie de type Metacam® et l'anesthésie type CO₂ qui seront mises en œuvre ; la gestion de la douleur s'impose temporairement. La filière porcine bio s'est toutefois engagée à étudier, réévaluer et encourager la production de mâles entiers avec détection d'odeur.

ALT"4"CER = "Alternatives for cereals":

Etude approfondie de la valorisation alimentaire et non alimentaire dans la filière céréales en Wallonie (4F = Food, Feed, Fuel, Fibre)

Alice Delcour, ingénieur de projet - a.delcour@cra.wallonie.be

Florence Van Stappen, responsable de projet - vanstappen@cra.wallonie.be

Centre wallon de Recherches agronomiques

1. Partenaires du projet au sein du CRA-W

Les départements et unités impliqués dans ce projet sont :

- **Le Département Productions et Filières (D2) :**
 - o Unité Stratégies Phytotechniques (U5) ;
 - o Unité Modes d'élevage, bien-être et qualité (U7) ;
 - o Unité Machines et Infrastructures agricoles (U8) ;
- **Le Département Agriculture et Milieu Naturel (D3) :**
 - o Unité Systèmes agraires, Territoire et Technologies de l'Information (U11) ;
- **Le Département Valorisation des Productions Agricoles (D4) :**
 - o Unité Biomasse, Bioproduits et Energie (U13).

Le projet est financé par le CRAW via les fonds dégagés par la Loi Moerman. Le projet a été entamé en mars 2011 et se termine en février 2014.

2. Objectif

En lien avec les acteurs des filières, le projet vise à évaluer la pertinence de scénarios de valorisations alimentaires et non alimentaires (scénarios 4F "Food, Feed, Fuel & Fibre") des ressources céréalières en Wallonie.

3. Méthode de travail

La première étape du projet a abouti à la définition de scénarios "4F" de valorisation des ressources céréalières en Wallonie. Sur base de ces scénarios, la deuxième phase du projet vise le développement de méthodologies d'Analyses de Cycle de Vie environnementale et socio-économique sur base de données wallonnes. Enfin, la dernière partie du projet intégrera les impacts environnementaux et socioéconomiques afin d'évaluer la pertinence des scénarios "4F" sur base d'outils d'analyse multi-critères.

4. Résultats attendus

Le projet vise à éclairer les producteurs, les consommateurs et les décideurs politiques dans l'orientation à prendre en termes d'alternatives de valorisation durable des céréales en Wallonie. Alt-4-Cer permettra ainsi de développer une expertise scientifique de pointe vis-à-vis d'outils phare dans l'évaluation du développement durable, en fournissant au CRA-W les clés pour soutenir les filières céréalières wallonnes.

5. Premiers résultats

L'état des lieux ainsi que l'établissement des flux céréaliers wallons (production, export, import, stock) ont été réalisés grâce à la consultation d'experts et des données disponibles. En résumé, voici les éléments majeurs relevés lors de l'état des lieux des ressources céréalières wallonnes :

- a. Plus de 60 % des terres arables sont dédiées aux céréales en Wallonie [INS, 2010]. Les principales céréales sont le froment (36 %), le maïs ensilage (16 %) et l'escourgeon (10 %). Grâce à sa rusticité, l'épeautre est également commun sur les sols moins riches et plus escarpés d'Ardenne.
- b. La production céréalière wallonne représente 50 % de la production céréalière belge alors que la transformation est essentiellement localisée en Flandre ;
- c. Il existe de nombreuses valorisations possibles des céréales mais la production céréalière actuelle est majoritairement orientée vers l'industrie de l'alimentation animale, tandis qu'on observe une diminution des valorisations vers l'alimentation humaine. La valorisation fuel se développe avec l'essor des biocarburants.

Suite à cet état des lieux, les céréales considérées sont le froment, l'orge, l'épeautre, le maïs grain et fourrager.

En tant que base pour la suite du projet, la définition des scénarios “4F” s’est déroulée en collaboration avec les acteurs de la filière céréales, sur base des flux céréaliers wallons définis préalablement.

- a. Les scénarios étudiés se basent sur les valorisations futures des ressources cérésières wallonnes, à l’horizon 2030 ;
- b. Des facteurs d’influence tels que le changement climatique, la réforme de la PAC en 2013, la politique wallonne, le développement des bioénergies, sont pris en compte dans l’élaboration des scénarios ;
- c. Quatre scénarios potentiels ont été définis :
 - **Tendancieriel** : il s’appuie sur une extrapolation des tendances observées ces quinze dernières années et sur un repérage des tendances émergentes, et les extrapole à l’horizon 2030 ;
 - **Stratégique** : sous ce scénario, le système de production actuel n’est pas conservé. Différents choix stratégiques majeurs sont opérés afin d’optimiser le système au niveau économique, sociétal et environnemental ;
 - **Localisation** : de nouvelles unités de transformation se développent en Wallonie (relocalisation de la valeur ajoutée en Wallonie). La Wallonie vise également une autonomie en matière de satisfaction de ses besoins ;
 - **Globalisation** : les produits à faible valeur ajoutée sont à présent exportés selon la demande sur le marché mondial. La Wallonie centre sa production sur des produits à haute valeur ajoutée.

Ces scénarios n’ont pas pour but de prédire l’avenir, mais bien d’analyser des évolutions potentielles et d’en évaluer les conséquences sur les plans environnemental et socio-économique à l’échelle de la Wallonie, considérée bien évidemment comme partie intégrante d’une zone économique plus globale au niveau européen, voire mondial.

En focalisant l’approche sur l’analyse de différents scénarios de valorisation des ressources cérésières en Wallonie, ALT“4”CER vise à répondre à des questions qui restent posées à notre société : « **Quels types d’agriculture voulons-nous demain ? Est-il éthiquement, environnementalement et économiquement durable de poursuivre une valorisation des céréales à d’autres fins que l’alimentation humaine ?** »

6. Perspectives et finalité

Ce projet vise à contribuer à l’amélioration du cadre de vie des producteurs cérésières wallons en leur permettant de diversifier leurs productions et d’orienter leurs choix vers les productions les plus durables. Finalement, en permettant aux groupes cibles (décideurs politiques, producteurs et consommateurs) d’optimiser la valorisation des ressources cérésières, le projet souhaite aider à la compétitivité de ces filières. Ce faisant, le projet participe à la protection de l’environnement et aide l’agriculture et la société à intégrer les trois piliers du développement durable (environnement, économie et société) dans leurs choix.

Le CRA-W, au secours de races de volailles locales menacées

M. Moerman, D. Stilmant, J. Wavreille

CRA-W, Département Productions et Filières, Rue de Liroux, 8 - 5030 Gembloux

Contexte

Ce travail, mené par le CRA-W et appuyé financièrement par le SPW-DGARNE, s'inscrit dans une démarche de conservation et de valorisation de la biodiversité au sein des populations avicoles de Wallonie. Il part du constat que la Belgique est un des pays européens les plus riches en races de poules locales et que la majorité de celles-ci sont en statut précaire. En effet, ces races locales sont délaissées au profit des souches commerciales. Elles n'ont bénéficié, jusqu'à présent, que de très peu d'initiatives en faveur de leur conservation et valorisation. Leurs effectifs sont très faibles et la consanguinité est fortement présente. Certaines races ont, par ailleurs, déjà disparu. Des interventions sont nécessaires pour maintenir ces races qui représentent une richesse culturelle et possèdent une diversité génétique potentiellement valorisable par les souches commerciales. Elles peuvent constituer une source de diversification des exploitations agricoles par le biais de la vente directe de produits locaux.

Conservation

En vue de minimiser le risque de disparition des races et de limiter la consanguinité qui sévit au sein des cheptels avicoles, des dispositifs conservatoires *in situ*, à schéma rotatif, sont prévus chez des éleveurs. Le choix des races à conserver réside à la fois :

- dans le risque de disparition encouru par chaque race. En nous basant sur la classification proposée par la FAO pour établir le niveau de criticité de chaque race, nous constatons qu'en 2011, sur base des effectifs calculés¹, 59% des races sont en statut critique et 41% sont en danger. Le risque encouru est accentué² par le faible nombre d'éleveurs et leur âge moyen élevé ;
- dans l'encadrement de la race : la longévité d'un dispositif de conservation sera d'autant plus importante que la race concernée est déjà soutenue et encadrée par un organisme (club de race) ;
- dans la possibilité de valorisation présentée par chaque race : en vue d'assurer une possibilité de diversification aux exploitations agricoles, l'attention s'est portée sur les races offrant des potentiels exploitables en production de chair et de ponte.

	Total •	Total •	Statut FAO
GRANDES VOLAILLES			
Ardennaise	96	309	en danger
Brabançonne	114	349	en danger
Combattant de Liège	79	206	en danger
Famennoise	6	21	critique
Fauve de Hesbaye	73	233	en danger
Herve	44	137	en danger
Sans queue des Ardennes	9	25	critique
VOLAILLES NAINES			
Ardennaise	67	179	en danger
Barbu de Boitsfort	39	86	critique
Barbu d'Everberg	54	98	critique
Barbu de Watermael	232	590	en danger
Barbu d'Uccle	299	698	en danger
Bassette	107	298	en danger
Brabançonne	53	135	en danger
Combattant de Liège	62	143	en danger
Famennoise	4	11	critique
Fauve de Mehaigne	19	49	critique
Herve	40	96	critique
<i>Huppée de Lasne</i>	16	38	critique
Naine Belge	53	142	en danger
Naine du Tournaisis	83	151	en danger
Sans queue des Ardennes	7	18	critique

NB: La Huppée de Lasne n'est pas reprise à la liste officielle des races belges.

Sur base de ces critères, nous avons retenus l'Ardennaise, la Fauve de Hesbaye et la Herve³.

Valorisation

¹ Les données utilisées proviennent essentiellement de l'AIWEABC, l'AWEABC et le VIVFN, les 3 associations régionales de l'aviiculture belge.

² C'est le cas de la Famennoise, la Fauve de Mehaigne et la Sans Queue des Ardennes dont le nombre d'éleveurs ne dépasse pas 11 individus.

³ Trois races ont été identifiées dans un premier temps, mais d'autres pourraient être prises en compte dans des interventions ultérieures. Ces dernières profiteront dans un premier temps des opérations de sensibilisation réalisées autour des races de poules wallonnes.

A l'heure actuelle, les races de poules locales sont essentiellement détenues par des éleveurs amateurs et éleveurs de l'aviculture sportive. Les produits de leur élevage (individus vivants, œufs fécondés, œufs et poulets pour la consommation) sont surtout valorisés au sein des ménages et en filière courte (vente ou échanges au cours de foires agricoles/expositions avicoles, au sein de réseaux informels).

Les races locales peuvent être diffusées plus largement, en multipliant le nombre d'individus par race (en tenant compte d'une base génétique assez large⁴), en organisant une production au sein de réseaux d'éleveurs, en sensibilisant le public⁵ sur les qualités de ces races (autonomie, rusticité, esthétique). Elles seront alors valorisées auprès :

- des ménages pour le peuplement de leurs poulaillers. Ils participent ainsi à la conservation d'une race locale ;
- des fermes « bio » pour la vente directe à la ferme de produits du terroir ;
- des fermes pédagogiques pour faire connaître les races wallonnes aux jeunes générations.

Conclusion

Face à la menace qui pèse sur les races de poules locales, le CRA-W a initié un projet de conservation et de valorisation de ces dernières.

Une fois les effectifs par race obtenus et leur niveau de criticité identifié, des races ont été choisies afin d'intégrer des réseaux de conservation *in situ* chez des éleveurs. La conservation de races d'élevage menacées ne pouvant être assurée sans leur valorisation, des voies d'écoulement en filière courte sont prévues par le biais des fermes « bio » et pédagogiques.

L'objectif du projet est la mise en œuvre et l'encadrement de l'ensemble des acteurs qui interviendront dans ces réseaux ainsi que la sensibilisation du grand public aux poules de races wallonnes dont l'existence et la qualité sont souvent ignorées.

⁴ $Ne \geq 50$ (Ne représente la taille de la population effective d'un groupe d'individus, $Ne = 4 NfNm / (Nf + Nm)$ avec Nf , le nombre de femelles reproductrices et Nm , le nombre de mâles reproducteurs). Ne est composée d'individus non apparentés.

⁵ Des fiches par race sont en cours de rédaction, pour décrire le statut, l'historique, la répartition géographique, les performances zootechniques, les particularités de la race ... Elles seront présentées au cours d'expositions avicoles, de foires agricoles et distribuées aux volaillers et autres points de vente de volailles.

L'agame papillon géant, *Leiolepis guttata* (CUVIER, 1829) :

Évolution des élevages, distribution et commercialisation de viande de luxe dans le district côtier de Bac Binh, province de Binh Thuan, Vietnam

Tran T. (1,2), Rochette A.J. (1,2), Théwis A. (1), Malaisse F. (2) et Haubruge E. (2)

Université de Liège, Gembloux Agro-Bio Tech

(1) Unité de Zootechnie

(2) Unité d'Entomologie fonctionnelle et évolutive

Introduction

Depuis longtemps, le lézard endémique *Leiolepis guttata* CUVIER 1829, dit l'agame papillon géant, est consommé sur les côtes du sud de la région centrale du Vietnam. Sa viande était consommée par les soldats durant la guerre. De plus en plus appréciée dans la région, elle est devenue ces dernières années un produit de luxe consommé par des personnes aisées, des touristes ou lors de grandes occasions. Des élevages ont été mis en place depuis 2004 pour répondre à la demande croissante. Leur développement a été tel que la population de lézards semble subir une forte pression de capture dans son environnement naturel.

Ecologie

Leiolepis guttata appartient à la famille des Agamida et à la sous-famille des Leiolepidinae. C'est un lézard ovipare majoritairement herbivore. Il est essentiellement terrestre, grimpe aux arbres, creuse des terriers et présente un caractère hautement territorial. Le milieu naturel dans lequel il vit correspond aux dunes littorales sur sables ocre blanchâtre du sud et du centre du Vietnam. On y observe une intrication de faciès de végétation allant d'une steppe sensu stricto à une fruticée basse plurispécifique. La température moyenne y est de 26,6 °C et la pluviosité moyenne de 1.216 mm avec une saison sèche de décembre à mai.

Objectif

L'objectif spécifique de cette étude est l'identification du contexte sociologique et de la filière de production dans le district. Il s'inscrit dans une étude plus large dont l'objectif global est l'amélioration des connaissances sur la biologie, l'écologie et l'alimentation du lézard en vue d'établir des bases de modalités de gestion visant à la préservation de cette ressource naturelle ainsi qu'à son exploitation durable.

Méthode

Afin de comprendre le rôle des acteurs intervenant dans la commercialisation du lézard et la structure du circuit de commercialisation, des enquêtes ont été menées auprès des deux types d'acteurs principaux qui sont aussi les plus accessibles: les éleveurs (40 enquêtes) et les restaurateurs (21 enquêtes). Des informations ont également été récoltées auprès des officiers des villages, hameaux, et districts de la province de Binh Thuan, ainsi que via des rapports à l'occasion de réunions entre éleveurs, de séminaires, de congrès...

Résultats

Vente chez les éleveurs

Deux types de produits sont vendus : des lézards destinés à la consommation (lézards à viande), et des lézards destinés à l'élevage (lézards de reproduction). Les premiers sont, dans la plupart des cas, exclusivement des mâles. Les seconds sont destinés à d'autres élevages et sont majoritairement des femelles, avec des proportions mâles/femelles variant selon les prix, les demandes et les éleveurs. La plupart des éleveurs vendent aussi bien les premiers que les seconds, mais cela peut varier d'une année à l'autre, selon la demande ou les besoins matériels des éleveurs. Le prix s'exprime en Vietnam Dong/kilogramme de poids vif (VND/kg); il est plus élevé pour les lézards destinés à l'élevage que pour les lézards destinés à la consommation. De plus, plus il y a de femelles, plus le prix augmente. Il se vend également des lots de jeunes lézards, qui sont vendus à la pièce, contrairement aux deux premiers qui sont vendus au kilogramme.

Le circuit de commercialisation

La filière de commercialisation du lézard fait intervenir cinq acteurs : les chasseurs, éleveurs, commerçants, restaurateurs et consommateurs. Aucune structure organisée n'a été observée dans la commercialisation, chaque acteur interagissant avec les quatre autres. Ces interactions semblent variables d'une région à l'autre, ou selon les situations. Elles paraissent fort influencées par les relations qui lient les différents acteurs.

- *Les chasseurs*

Les chasseurs procurent des lézards aussi bien aux éleveurs qu'aux restaurateurs. Ils approvisionnent également fort probablement des commerçants et des consommateurs.

- *Les éleveurs*

Pour entamer leur élevage, les éleveurs achètent auprès de chasseurs (52,5%), et/ou auprès d'autres éleveurs (72,5%). Ils revendent ensuite leurs lézards à des consommateurs ou à d'autres éleveurs majoritairement, ainsi qu'à des commerçants ou des restaurateurs. Certains éleveurs préfèrent vendre

directement à des particuliers plutôt qu'à des commerçants, car ces derniers veulent de plus grandes quantités et paient moins cher au kilogramme.

- *Les commerçants*

Le rôle des commerçants est celui de collecteur-distributeur, rassemblant de grandes quantités de lézards pour les revendre aux autres acteurs : éleveurs, restaurateurs et consommateurs, directement ou via des marchés. Il s'agit en majorité de vente de lézards de reproduction à de nouveaux éleveurs. Ils peuvent se fournir auprès de tous les acteurs et achètent parfois chez plusieurs acteurs pour obtenir de grandes quantités.

- *Les restaurateurs*

Les restaurateurs se fournissent en lézards aussi bien auprès des chasseurs (14%), que des éleveurs (52%) et/ou des commerçants (62%). Ils les revendent cuisinés aux consommateurs.

- *Les consommateurs*

Les prix des lézards étant assez élevés, soit les consommateurs sont des personnes aisées, soit ce sont des consommateurs occasionnels, achetant des lézards en petites quantités (1 à 2 kg) lors de fêtes ou en guise de cadeau. Les principaux clients des restaurants sont des étrangers et de riches vietnamiens, tels que des touristes venant passer le week-end sur la côte, ou des officiels tels que les membres du parti.

Année	Nombre d'éleveurs	Superficie (m ²)
2007	142	119.560
2008	224	193.730
2009	244	259.000
Juin 2010	325	386.000
Projet prévu en 2015	-	1.000.000

Figure 1 : Évolution de l'élevage de *L. guttata* dans le district de Bac Binh, province de Binh Thuan, Vietnam (Source : Comité populaire du district de Bac Binh, province de Binh Thuan, juin 2010)

Le développement des élevages

Le nombre d'élevages dans le district étudié ne cesse d'augmenter depuis quelques années (voir figure 1) et il est prévu de porter d'ici 2015 la superficie d'élevage dans le district à 1.000.000 m². La plupart de ceux visités ont été créés ces sept dernières années, avec une grande majorité en 2007. Ils sont pour la plupart situés dans une commune : Hoa Thang, où a également démarré le premier élevage. Ces élevages s'étendent maintenant bien au-delà de cette commune, jusqu'aux provinces voisines. Les acheteurs viennent parfois de très loin : Ho Chi Minh City, Hue, le delta du Mékong, Dong Nai qui sont situés jusqu'à 200 km des élevages considérés, Hue se trouvant même à 600 km !

Demande et évolution des prix

Les prix de vente sont en constante augmentation depuis 2005, aussi bien pour les lézards à viande que pour les lézards de reproduction (figure 2). Tous les éleveurs nous ont affirmé que la demande est très élevée, voire supérieure la demande. La demande la plus importante concerne les lézards de reproduction, pour le lancement de nouveaux élevages.

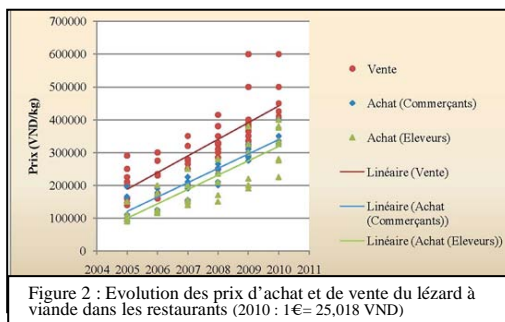


Figure 2 : Evolution des prix d'achat et de vente du lézard à viande dans les restaurants (2010 : 1€ = 25,018 VND)

Plats traditionnels

Une trentaine de recettes nous ont été communiquées. Parmi les plus souvent citées on retrouve le lézard grillé, rôti, haché, en ragoût, en soupe, ... Ces mets sont servis avec divers accompagnements : du melon et des feuilles de tamarinier dans les soupes, du piment en poudre ou en sauce, de la sauce de poisson,...

Conclusions et perspectives

Cette activité est en plein essor et le nombre d'élevages, ainsi que les prix ne cessent d'augmenter. L'appât du gain rapide entraîne la multiplication des élevages ainsi que l'augmentation de leur taille. Compte tenu de la progression rapide du niveau de vie dans le pays, ce lézard autochtone pourrait être de plus en plus demandé. Par ailleurs, la demande est bien plus importante pour les lézards destinés aux nouveaux élevages. Il existe donc un risque réel de déséquilibre entre l'offre et la demande, après cette phase d'explosion de nouveaux élevages. D'autres risques existent. Ce développement se faisant de façon anarchique et non réglementée, la surpopulation dans les enclos et la promiscuité engendrée représentent un risque sanitaire latent réel. Bien entendu le risque de raréfaction, voire de disparition dans certaines zones, du lézard sauvage est très important. Tous ces éléments remettent sérieusement en question la durabilité de cette filière et démontrent le besoin de mise au point de mesures de gestion associées à son développement.

L'Entomophagie basée sur la production locale et durable d'insectes comestibles : sommes-nous prêts ?

Ludovic Sablon¹, Alabi Taofic¹, Didier Drugmand², Christophe Blecker³,
Haubruge^{1,2}, Frédéric Francis^{1,2*}

Eric

¹ Unité d'Entomologie fonctionnelle et évolutive, ³ Laboratoire de Science des Aliments et Formulation,
Gembloux Agro-Bio Tech (ULg), Gembloux, Belgique

² Insectarium Jean Leclercq – Hexapoda, Waremme, Belgique

*Contact : frederic.francis@ulg.ac.be

Les perspectives d'évolution de la population mondiale annoncent un accroissement continu menant à un niveau supérieur à 9 milliards d'individus d'ici 2050. Cette augmentation correspondra inévitablement à des besoins alimentaires accrus au niveau mondial. Même si des spécificités en terme de produits consommés et de disponibilités – facilités de productions varient d'une région à une autre, la limitation des superficies à consacrer aux productions agricoles, notamment dans le cadre des ressources animales est une constante. Il ne sera pas possible d'assurer des productions animales conventionnelles pour fournir les ressources nécessaires aux populations humaines à venir. Bien que les produits animaux comme sources de nutriments doivent être développés, il s'agit maintenant de se tourner vers des filières alternatives pour maximiser les ressources végétales utilisées en élevage, tout en minimisant l'espace nécessaire et les effets sur l'environnement, notamment en terme de résidus et polluants potentiels.

L'entomophagie, ou le fait de consommer des insectes comme sources alimentaire d'origine animale, est connue et pratiquée dans de nombreuses régions du monde depuis des siècles. A chaque situation locale, une solution entomologique comme ressource alimentaire peut être appliquée : par la collecte dans la nature ou par le développement d'élevage d'espèces indigènes. Si l'entomophagie est peu appliquée en Europe de nous, c'est sans doute d'une part lié à une absence dans nos mœurs alimentaires et d'autre part lié à la diversité et l'abondance d'autres ressources animales plus conventionnelles dans notre référentiel occidental. Au vu de l'état prévisionnel de la difficulté à produire les ressources alimentaires animales dans un futur proche, peut-être est-il temps de ne plus considérer les insectes comme uniquement nuisibles et négatifs mais plutôt comme de nouvelles espèces à développer par exemple dans des productions industrielles. Si la taille de ces animaux d'élevage reste réduite, leurs capacités de reproduction, leurs courtes durées de développement et les taux de conversion de la biomasse végétale utilisée comme aliments nous permettent d'envisager des unités de production de tonnes de biomasses animales. En plus de cet aspect quantitatif, plusieurs paramètres qualitatifs font de nombreux insectes des ressources utiles notamment en terme de protéines (et plus particulièrement en terme de composition en acides aminés plus rares) et de lipides (avec une majorité d'acides gras insaturés, des ratios oméga 3 et 6 intéressants, l'absence de cholestérol)...

Chez nous l'entomophagie est encore méconnue même si l'on peut constater un intérêt croissant notamment ces derniers mois. Entre curiosité gustative, éveil environnementaliste lié au faibles quantités de résidus liées à la production d'insectes vis-à-vis d'autres élevages, ou efficacité de transformation de ressources végétales limitées, de plus en plus de personnes souhaitent franchir le pas de non plus regarder mais bien goûter de l'insecte. Dans le cadre de plusieurs études menées à Gembloux Agro-Bio Tech – Université de Liège ainsi qu'à l'Insectarium Jean Leclercq – Hexapoda à Waremme, certains aspects socio-culturels liés à une diversité de préparations à base d'insectes ont été investigués. Des tendances nettes sur les critères menant à l'acceptation ou le refus catégorique de manger de l'insectes ont ainsi ainsi été déterminées. Aussi, des formulations particulières peuvent également être ciblées pour favoriser l'appréciation de la dégustation d'insectes.

Face au défi alimentaire du futur et à l'intérêt croissant pour l'entomophagie dans diverses régions dont l'Europe, l'élevage industriel d'insectes constitue une piste sérieuse pour fournir une part non négligeable de produits animaux afin d'assurer des ressources notamment de divers nutriments pour les populations

humaines. Diverses recherches sont actuellement en cours tant sur les aspects techniques de production que sur les approches socio-culturelles. Nul doute que d'ici quelques années, entiers ou fractionnés les insectes feront partie de nos régimes et habitudes alimentaires.

LAITHERBE

Grelet C.⁽¹⁾; Cape C.⁽²⁾; Froidmont E.⁽³⁾; Ninanne V.⁽⁴⁾; Baeten V.⁽⁵⁾; Dehareng F.⁽¹⁾

- (1) *Centre wallon de Recherches Agronomiques (CRA-W), Unité technologie de la transformation des produits, Département Valorisation des Productions, 24 Chaussée de Namur, 5030 Gembloux (Belgique);*
- (2) *Herve Société S.A, Rue de Charneux 32, 4650 Herve (Belgique);*
- (3) *CRA-W, Unité nutrition animale et durabilité, Département Productions et Filières, 8 Rue de Liroux, 5030 Gembloux (Belgique);*
- (4) *CRA-W, Unité Authentification et traçabilité, Département Valorisation des Productions, 24 Chaussée de Namur, 5030 Gembloux (Belgique);*
- (5) *CRA-W, Unité qualité des produits, Département Valorisation des Productions, 24 Chaussée de Namur, 5030 Gembloux (Belgique);*

CONTEXTE

Le fromage de Herve, aux caractéristiques régionales et historiques bien connues, est le seul fromage belge bénéficiant du label européen AOP (Appellation d'Origine Protégée). Cette appellation a pour objectif de maintenir l'authenticité du fromage traditionnel de Herve et de garantir le lien avec son terroir.

Cet objectif est difficile à atteindre car il va à contre-courant de l'évolution de la production laitière mondiale actuelle. En effet, afin de faire face à l'évolution du marché, les exploitations laitières wallonnes tendent à évoluer vers des exploitations plus intensives. On assiste aussi à une « mondialisation » de l'agriculture, à une « standardisation » de la qualité et de la typicité des laits, et donc des fromages.

Face à ce constat, la fromagerie « Herve Société », le fabricant d'aliments pour animaux SCAR, la Laiterie des Ardennes LDA Coop, le Centre Wallon de Recherches Agronomiques et l'Institut Meurice se sont unis afin de mettre sur pied une filière laitière complète et durable sur le plateau de Herve. De là est né le projet LaitHerbe...

DESCRIPTION DU PROJET

Le projet LaitHerbe est un projet de recherche qui vise à mettre en place une filière laitière durable en se basant sur deux axes :

Un lait durable et de qualité.

Un cahier des charges va être élaboré. Il sera destiné à garantir la production d'un lait équitable, durable, possédant de bonnes aptitudes fromagères et une bonne qualité nutritionnelle grâce à une alimentation adaptée des vaches.

Cette alimentation sera constituée essentiellement d'herbe et de matières premières locales, ceci améliorant la santé du bétail et la qualité du lait. En poursuivant les traditions en matière d'élevage, le projet LaitHerbe cherchera aussi à maintenir les paysages bocagers fait de prairies si particuliers du pays de Herve.

Tradition et innovation fromagère

Maintien de la tradition donc, mais aussi innovation dans les technologies fromagères grâce à la collaboration notamment des deux partenaires scientifiques : le Centre Wallon de Recherches Agronomiques et l'Institut Meurice

Aujourd'hui, le procédé de conservation utilisé chez Herve Société est la pasteurisation. Le projet va étudier la faisabilité d'utiliser d'autres processus de conservation. L'idée est d'utiliser des méthodes plus douces de traitement du lait visant à préserver les qualités nutritionnelles et fromagères du lait.

Il est également prévu de sélectionner une flore microbienne, issue du lait cru, typique du Pays de Herve. L'emploi d'une telle flore devrait avoir un impact sur le goût du fromage mais également sur sa texture, son aspect, sa conservation... Cette flore devrait permettre de renforcer la typicité du fromage de Herve.

ROLE DES PARTENAIRES SCIENTIFIQUES

Le Centre Wallon de Recherches Agronomiques est le principal partenaire scientifique pour les facettes **Expérimentales et Analytiques** du projet :

- Caractérisation analytique du fromage de Herve actuel
- Création du cahier des charges
- Formulation d'un nouvel aliment
- Essai de ce nouvel aliment sur troupeau expérimental
- Essai de ce nouvel aliment en ferme
- Analyse de l'impact de l'alimentation sur la fromageabilité de lait
- Expertise analytique
- Nouvelle technologie de traitement du lait et impact sur le fromage
- Mise au point de nouveaux ferments acidifiants



L'institut Meurice est le partenaire chargé de l'analyse organoleptique des fromages. L'institut participe aussi à la mise au point de nouveaux types de ferments acidifiants.

PARTENAIRES



Leader du projet
Participation ou
coordination de
toutes les étapes
Essais en fromagerie



Création du cahier
des charges
Formulation d'un
nouvel aliment
Essai aliment sur
troupeau



Collecte du lait
Création du cahier
des charges

FINANCEMENT



Wallonie

Projet financé pendant 4 ans par WagrALIM, le pôle de compétitivité agro-industrie de la région wallonne.

CONTACT

c.grelet@cra.wallonie.be et christelle.cape@herve-societe.be

Website : <http://www.laitherbe.be/>

La vente directe : Une réflexion en 10 points

*Pierre Maquet, Chargé de mission Economie, Marketing et Communication,
Filière Porcine Wallonne, Rue de Liroux, 8 ; 5030 Gembloux*

Introduction

Dans leur volonté de recherche de rentabilité d'exploitation et de création de revenu, les agriculteurs envisagent parfois une diversification « para-agricole ». La création d'un comptoir de vente à la ferme, ou d'une salle de découpe avec vente de viande à la ferme constitue une de ces voies. La réflexion sur ce type de projet impliquera une réflexion profonde lors de sa conception et éventuellement une remise en question de la manière de travailler que nous détaillons ici en 10 grands points.

0. La motivation : moteur du projet

Aucun projet de diversification ne doit être conçu de manière contrainte ou forcée, que ce soit pour des raisons structurelles ou financières. La motivation doit être présente dès le départ et ancrée dans une meilleure valorisation des produits, mais aussi de l'image et du rôle nourricier de l'agriculture, et dans la volonté d'être plus durable par la création d'une filière courte. Sans ces prérequis, la seule volonté de création d'un revenu complémentaire ne suffira pas. Il faudra, dans la réflexion sur le projet, être conscient de devoir investir et s'investir dans le montage et le fonctionnement de l'atelier, mais aussi dans la communication sur les produits et l'exploitation.

1. Prendre le temps

Nécessitant un investissement financier, le projet doit être solide et cohérent avec les réalités physiques (bâtiments) et humaines (compétences et temps disponibles) de l'exploitation. La réflexion devra dès lors être progressive, de sorte à prendre en considération ces éléments internes et les contextes économiques et de marchés pouvant influencer sur les débouchés potentiels.

2. S'inspirer de l'expérience d'autrui

D'autres ont franchi le cap de la réalisation et peuvent faire profiter de leurs expériences. Les grands et petits succès, les difficultés de la première heure ou de mise en route de l'atelier, vécus par ceux qui ont déjà choisi cette voie, sont autant d'informations utiles. Les petites astuces de chacun permettent ainsi d'éviter certains écueils techniques ou administratifs et aident à maintenir une motivation intacte.

3. Un accompagnement indispensable

Des organismes aux compétences reconnues dans le secteur existent. Ils constituent par l'accompagnement qu'ils offrent et par les informations qu'ils diffusent, une aide précieuse nécessaire. Leur expérience et leur maîtrise des procédures sont un appui non seulement dans la réflexion préliminaire mais également dans la partie administrative des documents à fournir et autorisations à obtenir.

4. Du temps à consacrer

Si le travail sur la ferme demande du temps, le fonctionnement routinier de l'atelier en demandera lui aussi. A moins de solliciter dès les débuts une main d'œuvre extérieure et de créer (totalement ou partiellement) un emploi, le promoteur du projet devra mettre la main à la pâte lorsqu'il est disponible ou se rendre disponible en réorganisant le travail dans le reste de l'exploitation.

5. De la ferme-outil à la ferme-vitrine

Les clients potentiels se déplaceront et pérenniseront leur venue si les produits leur plaisent et si l'esthétique de la ferme et la structure d'accueil et de vente correspondent à leurs attentes. La propreté de la ferme, la facilité d'accès et de parking, l'esthétique générale des bâtiments, ... contribuent à la perception de professionnalisme et de convivialité nécessaire à la création et au développement d'une clientèle.

6. Respecter les législations en vigueur

De par les aspects sanitaires (autocontrôle), économiques (déclaration de l'activité) et fiscaux (imposition) que la diversification touche, la connaissance et le respect des législations est obligatoire. Gage d'une réussite sans mauvaise surprise de votre diversification, elles peuvent parfois impliquer des frais d'aménagements ponctuels préalables au fonctionnement de l'atelier.

7. Objectif qualité

La qualité des denrées ainsi que leur typicité devront être sans faille et se démarquer par un goût, une recette, une présentation qu'on ne retrouve pas ailleurs. Pour s'assurer de l'intérêt des clients, il sera impératif de leur proposer quelque chose de différent de ce qui existe dans la distribution conventionnelle. Le cadre d'accueil aura certes un rôle à jouer, mais les produits offerts à la vente seront la pierre angulaire de l'attrait suscité.

8. Savoir vendre et savoir se vendre

Depuis le « Que me conseiller pour la cuisson ? » jusqu'au « Avec quoi nourrissez-vous vos animaux ? », le futur responsable de la vente devra maîtriser tous les aspects et savoir y répondre. La communication sur la production « attachera » ainsi le client à une ouverture sur le monde agricole et le petit conseil de préparation ou l'anecdote de fabrication créeront un lien relationnel au produit et à l'agriculteur. Se faire conseiller par des professionnels sur le fond et la forme de la communication à développer permettra, par ailleurs, de gagner de la confiance en soi et d'être plus efficace.

9. Diversifier son offre de produits

De sorte à ce qu'aucune lassitude d'achat ne s'installe dans la clientèle et que les produits s'adaptent aux différents modes d'achat de celle-ci, il est nécessaire de proposer une large gamme de produits « viande » (viande fraîche, pâtés, préparation wok, ...) mais aussi de la faire évoluer dans le temps ou au cours des saisons (boudins de Noël, assortiment barbecue, assortiment fondue, ...) ou de proposer des colis sous vide d'assortiments de viande fraîche pour les familles ou clients venant de loin. L'élargissement peut également être réalisé par la mise en vente de confitures, miel, fruits, ... issus de l'exploitation, complémentaires à la vente de viande.

10. Se former et s'informer

Depuis la gestion comptable jusqu'à la tenue à la clientèle en passant par le travail dans l'atelier, le comptoir de vente imposera de gagner en compétences. Ce gain se fera parfois via des formations spécialisées mais aussi par une information au quotidien sur les tendances de consommation et autres possibilités de développement de marché.

La vente directe : Une installation en 10 étapes

Romano Cavaliere, Chargé de mission encadrement des agriculteurs wallons en diversification circuits courts

Accueil Champêtre en Wallonie, Chaussée de Namur, 47 ; 5030 Gembloux

Introduction

Passée la réflexion et prise la décision de se lancer dans la mise en œuvre d'un projet de diversification, restent les démarches de demandes de permis/autorisations et procédures documentaires diverses. La partie administrative constitue la phase la plus rébarbative pour beaucoup car elle prend beaucoup de temps. Ces aspects sont cependant obligatoires et les 10 étapes suivantes sont à respecter.

0. Garder une motivation intacte

La peur de l'inconnu, la multitude de renseignements à trouver, la lenteur de certaines procédures peuvent parfois porter atteinte au moral. Se fixer un but permet de garder une motivation. La volonté d'être plus autonome dans sa création de revenu, de rétablir une relation directe entre agriculteur et consommateur, de reprendre une fonction sociale et commerciale dans les campagnes et de valoriser son savoir-faire et la qualité de ses produits ne se feront pas toujours sans mal. Il sera donc nécessaire de se rappeler régulièrement que l'objectif final est le comptoir de boucherie/vente et que les « papiers » ne sont qu'une étape pour y aboutir.

1. S'inscrire auprès de la Banque carrefour des entreprises

Les guichets d'entreprises sont des cellules réparties en Wallonie, auprès desquelles le meneur de projet doit demander un numéro d'entreprise. Celui-ci identifiera l'unité constituée et sera le numéro de TVA (taxe sur la valeur ajoutée) de l'activité économique.

2. Attester de ses compétences et disposer de l'accès à la profession

On ne s'improvise pas boucher ; on le devient ! Si l'atelier de vente ne se limite pas à la fourniture de colis ou de préparations réalisées par un boucher professionnel, la personne qui entreprendra les travaux de boucherie devra disposer des qualifications légales requises. Si ce n'est pas le cas, elle devra entreprendre et réussir une formation de boucher, sous forme de cours à horaire décalé étalée sur une période de 3 ans et donnant accès à la profession.

3. Respecter la fiscalité et la T.V.A.

Toute entreprise doit payer des impôts sur le chiffre d'affaire et être en ordre de TVA. La fiscalité se base sur une taxation annuelle du revenu de l'entité économique, alors que la TVA sera perçue sur une période trimestrielle et fonction du bilan global (volume et valeur) des ventes réalisées.

4. Permis d'urbanisme et le permis d'environnement

Selon l'amplitude des travaux et aménagements à réaliser, un permis d'urbanisme, un permis d'environnement, un permis unique ou une simple déclaration d'activité à la commune sera nécessaire. Les procédures peuvent avoir des coûts (étude d'incidences sur l'environnement) de même que des durées d'enquête et d'obtention de réponse très variables. Le futur tenancier devra être particulièrement attentif à ces éléments, car les travaux ne pourront débuter avant l'obtention desdits permis et autorisation.

5. Les autorisations ou agréments des lieux où sont fabriquées des denrées alimentaires

Régie par une autorisation et des contrôles de l'AFSCA, l'unité de stockage, découpe, vente de produits de viande devra répondre aux normes relatives aux lieux de fabrication, de transformation ou de commercialisation de denrées alimentaires. Cette autorisation constitue un prérequis au démarrage de l'activité du point de découpe/vente.

6. Les normes d'hygiène de travail des denrées alimentaires

Pour être produites et offertes à la vente, les denrées alimentaires doivent avoir été manipulées selon des procédures contrôlées et dans des conditions définies par la législation. L'hygiène des locaux, des outils de travail de la viande, du matériel technique et de vente doit être assurée et empêcher par leur conception et entretien une contamination éventuelle de la viande par des germes.

7. Les emballages et l'étiquetage légal

Les emballages destinés à entrer en contact avec des aliments doivent répondre à des normes strictes dont l'impossibilité de transfert de substances chimiques depuis le contenant vers le contenu. Ils doivent en outre préserver les produits d'éventuelles dégradations physiques ou chimiques, et selon le type de produit, protéger de la lumière, de la chaleur ou être étanches à une contamination microbiologique extérieure.

L'étiquetage du produit doit pour sa part répondre à des critères d'identification du producteur et de traçabilité du produit. Doivent aussi figurer sur l'étiquette les informations relatives à la composition, aux ingrédients, au prix et à la date limite de consommation.

8. Le contrôle des poids et des mesures

Les installations de pesée utilisées pour la tarification de la vente doivent être vérifiées à une cadence annuelle afin de garantir aux clients l'exactitude de la quantité de marchandise achetée.

9. Les démarches administratives et sociales relatives au statut d'indépendant

Outre le numéro d'entreprise et de TVA, au niveau administratif un compte bancaire spécifique devra être associé au comptoir de découpe-vente. Des assurances professionnelles devront être souscrites pour une couverture optimale des installations, des matières premières et produits, et du personnel prestant.

Les démarches sociales obligatoires sont en relation directe avec les droits sociaux et la protection des travailleurs. Le personnel devra être de manière totale ou complémentaire affilié à une caisse d'assurance sociale et être couvert par une mutuelle.

10. Se faire connaître et faire connaître ses produits

Beaucoup moins administratif que les points précédents, la démarche marketing impliquera elle aussi la rédaction de documents. Axée grand public et clientèle cible, la communication sur l'atelier de production/vente devra donner et entretenir l'envie chez le consommateur. Un langage professionnel s'appuyant sur les arguments de compétences développées dans l'activité agricole, sur la qualité des produits et sur le savoir-faire de l'atelier devra la composer sans être ni trop technique ni trop réductrice dans son approche. La publicité (presse locale, radio, affiches, folders) en tant que telle devra pour sa part viser à une efficacité maximum et être adaptée au public visé.

LA CELLULE QUALITÉ PRODUITS FERMIERS PARTENAIRE DE DIVERSIFICATION

VENTE DIRECTE DE VIANDE À LA FERME : COMMENT, POURQUOI ?

Murielle Helleputte, Sybille Di Tanna*, Thérèse Godrie*, Nadège Zdanov*, Marianne Sindic**

** Laboratoire Qualité et Sécurité des Produits Agroalimentaires, Université de Liège - Gembloux Agro-Bio Tech, Passage des Déportés, 2, 5030, Gembloux, Belgique*

Courriel : marianne.sindic@ulg.ac.be

Depuis plusieurs années, la Région Wallonne soutient financièrement un projet qui vise à encadrer les producteurs-transformateurs dans leur démarche de diversification à la ferme: la Cellule Qualité Produits Fermiers (CQPF). Concrètement, la CQPF propose un encadrement dans les domaines technologique, hygiénique et économique qui permet de développer les ventes en circuits courts. Depuis sa création, la CQPF a informé et accompagné près de 1000 producteurs en les aidant à se diversifier et à démarrer leur activité de valorisation de leur matière première. Parmi les acteurs de la CQPF, le Laboratoire Qualité et Sécurité des Produits Agroalimentaires de Gembloux Agro-Bio Tech est en charge de l'encadrement hygiénique tous secteurs confondus, y compris celui de la viande. Récemment, la Cellule a fait face à un nombre croissant de demandes d'un même type de la part des éleveurs : comment valoriser la viande à la ferme ?

Depuis l'instauration des quotas laitiers en 1984, le nombre d'exploitations de vaches allaitantes n'a cessé de croître avec cependant un net recul depuis ces 10 dernières années. Entre 1984 et 2000, le nombre d'exploitations avec vaches allaitantes est passé de 14.729 à 22.766, soit une augmentation de 54 %. Par contre, après 2000 le nombre d'exploitations de ce type est reparti à la baisse. En 2010, 17.283 exploitations avec vaches allaitantes sont recensées en Belgique dont 8.046 en Wallonie. Cela représente une baisse d'environ 25 % en Belgique et 40 % en Wallonie par rapport à l'année 2000. Les différentes crises qu'a connu ce secteur et la diminution constante de la consommation de viande bovine ne sont pas sans être en relation avec cette situation. En réponse à ce contexte difficile, les éleveurs ont développé progressivement une vente directe à l'exploitation qui permet de dégager des marges plus importantes que lors de la vente à des intermédiaires commerciaux. Pour être attractifs, les éleveurs proposent des espèces bovines différentes de celles rencontrées habituellement en grande distribution : Blonde Aquitaine, Charolaise, Limousine, Maine, Salers,...

En 2010, le CRIOC (Centre de Recherche et d'Informations des Organisations de Consommateurs) a interrogé 1238 consommateurs, wallons et bruxellois, afin de mieux connaître la relation qu'ils entretiennent avec la vente en circuit court. Cette étude montre que 70 % des consommateurs ont connaissance de la formule de vente directe à la ferme. Parmi eux, 30 % y achètent réellement leurs produits alimentaires. Si les fruits et légumes tiennent le haut du panier alimentaire, la viande représente près de 30 % des produits achetés (viandes fraîches et préparations de viande confondues) à la ferme.

Pour pouvoir vendre sa viande, l'éleveur doit répondre à la législation belge et européenne en vigueur. Les établissements qui peuvent découper et désosser de la viande sont les débits de viande avec un atelier annexé (boucherie) et les ateliers de découpe possédant un agrément européen. Si l'éleveur désire exploiter l'un ou l'autre des ces établissements, il devra obligatoirement avoir accès à la profession de boucher ou employer une personne ayant suivi ces études.

La construction d'une boucherie ou d'un atelier de découpe représente un investissement lourd, et rien ne garantit d'avance que celui-ci pourra être rentabilisé grâce à une activité florissante. Une autre possibilité existe et est de plus en plus rencontrée : la vente de colis de viande sous-vide à la ferme. Les avantages sont multiples : les exigences en matière d'infrastructure sont moins contraignantes (construction d'un simple point de vente), il n'est plus nécessaire d'avoir accès à la profession de boucher (les colis de viande arrivent prêts à être vendus à la ferme), les exigences en

matière d'autocontrôle et d'analyse sont plus restreintes. De plus, cela permet à l'éleveur de se créer une clientèle à moindre frais. Il y a toutefois certaines contraintes si le sous-traitant sollicité est une boucherie : la distance maximale entre le point de vente à la ferme et la boucherie doit être de 80 Km et la vente des colis ne pourra être faite qu'au consommateur final. Les frais de sous-traitance - qui comprennent généralement l'abattage, le transport des carcasses et la découpe – diminuent également les marges bénéficiaires de l'éleveur, sans compter que celui-ci devient tributaire de l'activité de ses partenaires commerciaux (risque de faillite, entente avec le gérant,...).

A chaque étape de production, de transport, d'abattage, de transformation et de distribution, une traçabilité complète renseignera chaque intermédiaire sur la provenance de la viande, et ce jusqu'au consommateur final. Il s'agit là de l'application du « Paquet Hygiène », ensemble de textes législatifs européens en application depuis 2006 qui fixent notamment les grands principes de traçabilité « de la fourche à la fourchette ». La traçabilité de la viande à la ferme commence par l'enregistrement des veaux nouveau-nés dans la base de données Sanitel. Cela comprend notamment l'identité génétique de l'animal, connu grâce à un prélèvement de poil réalisé par l'agriculteur. Une fois enregistré dans la base de données belge, un numéro est attribué à l'animal : c'est le numéro Sanitel qui apparaît sur les boucles fixées aux oreilles du bovin.

Le numéro Sanitel sera également mentionné sur les documents de transport des carcasses entre l'abattoir et l'atelier de découpe ou la boucherie qui découpera, désossera et éventuellement transformera la viande. S'il y a sous-traitance pour la découpe de la viande, lors de l'expédition des colis de viande vers l'exploitation agricole, un nouveau document d'accompagnement sera émis par le responsable de la découpe faisant notamment mention du numéro Sanitel du bovin dont est extraite la viande. S'agissant de colis de viande préemballés, un étiquetage complet sera apposé, précisant au consommateur final quel est le pays d'origine de la bête, le lieu d'abattage, le lieu de découpe et bien entendu le numéro Sanitel qui aura accompagné le bovin depuis sa naissance.

De nos jours, les exploitations agricoles sont de moins en moins nombreuses. Pour survivre elles sont amenées à se diversifier afin de dégager des marges bénéficiaires plus importantes. La Région Wallonne subsidie depuis plusieurs années le projet Cellule Qualité Produits Fermiers pour accompagner les producteurs-transformateurs wallons dans leur démarche de valorisation de leur matière première. La vente de viande à la ferme est une des pistes explorées et doit se faire dans le respect des normes belges et européennes. Le métier d'agriculteur ne se résume plus simplement à l'élevage : il doit actuellement être à même de développer une activité commerciale attractive, il doit maîtriser l'outil informatique et observer des règles strictes en matière législative, notamment en termes de traçabilité.

Bibliographie :

- Vandercammen, M. Centre de Recherché et d'Information des Organisations de Consommateurs **2010** ; disponible en ligne : http://www.fvbw.be/images/Infos/News/CRIOC_RapportCircuitsCourts_2010.pdf [consulté le 1er février 2012]
- Burny, P. *Atouts, faiblesses et défis futures de la filière lait et produits laitiers en Belgique*, 16ème Carrefour des Productions animales, 2011
- Rapport annuel 2011 – année d'activité 2010, 2011 ; Confédération belge de l'industrie laitière
- <http://www.arsia.be>
- <http://www.fvbw.be/>

- <http://www.afsca.be>

Aperçu des circuits courts dans la filière laitière wallonne
Bauraind C., Chargée de projet à la FLPLW – fplw@cra.wallonie.be

Dans la filière laitière wallonne, le lait transformé directement par les producteurs laitiers et vendus en circuits courts n'atteint qu'environ 3 % de la totalité du lait produit (soit 40.000 tonnes). 10 % des 5000 producteurs laitiers wallons transforment une partie de leur lait à la ferme. 75 % d'entre eux produisent du beurre, 50 % du fromage, 25 % du yaourt et 15 % de la crème glacée. La Province du Hainaut est la province où l'on trouve le plus de transformateurs (40 %). Ils produisent une grande variété de produits : beurre, fromage frais, fromages affinés, yaourts, crèmes glacées et desserts lactés. Dans les autres Provinces, le pourcentage de producteurs qui transforment leur lait est plus faible : 20 % dans la Province de Namur, 15 % dans la Province de Liège (essentiellement des fromages), 11 % dans la Province de Luxembourg et 10 % dans le Brabant wallon. Ces chiffres peuvent évoluer très rapidement. En effet, il y a beaucoup de jeunes producteurs laitiers qui souhaitent transformer une partie de leur lait afin d'augmenter leurs revenus. Mais par ailleurs, les producteurs plus âgés, qui produisaient souvent une peu de beurre et de maquée pour une clientèle très locale, arrivent à l'âge de la retraite et arrêtent leur production.

Le circuit de commercialisation le plus fréquent pour les produits laitiers de ferme est la vente sur la ferme même et sur des marchés locaux. Certains producteurs fournissent leur produits transformés à des magasins de proximité ou échangent leur produits avec d'autres producteurs afin d'avoir une plus grande diversité à proposer à leurs clients. D'autres font des tournées à domicile. Généralement, la commercialisation demande toujours beaucoup de temps, même lorsqu'elle se fait directement à la ferme.

Une petite quantité de produits est vendu par des crémiers-fromagers. Lors d'une enquête réalisée par la FLPLW en 2008, il apparaît que les crémiers wallons connaissent très mal les produits wallons. La vente de produits locaux dépend beaucoup de la volonté du crémier de faire connaître des produits de sa région. En 2008, il y avait 170 crémiers en Wallonie et chez trois-quarts d'entre eux, moins de 25 % des produits étaient wallons. 60 % des produits wallons présents en crèmerie sont des fromages et du beurre. Il existe également des fromagers-affineurs qui achètent des fromages non affinés aux producteurs et les affinent dans leur cave.

En Wallonie, il existe un grossiste spécialisé dans les produits laitiers. Il existe également quelques fabricants qui sont également distributeurs.

Au niveau du consommateur, une étude du CRIOC sur les circuits courts réalisée en 2010 montre que 67 % des personnes interrogées seraient intéressées d'acheter des produits sur les marchés, 57 % dans les magasins de proximité et 47 % à la ferme. Cela ne veut pas dire qu'elles le font systématiquement.

La commercialisation des produits laitiers de ferme en dehors de la vente à la ferme est confrontée à deux grandes difficultés : les quantités disponibles et la constance dans la qualité des produits. Cependant la plupart des producteurs qui transforment à la ferme souhaitent simplement développer un atelier de diversification supplémentaire sans chercher à l'agrandir.

Le développement du « Coq des Prés » (volaille de qualité bio) en circuits courts

Vincent Lacanne, Président de Coprobel, vincent@coqdespres.be

Jean-François Noël, coopérateur Coprobel, jean-francois.noel@coqdespres.be

Luc Grade, contact commercial « Coq des Prés », luc.grade@skynet.be,

Catherine Colot, Filière Avicole et Cunicole Wallonne (FACW), catherine.colot@facw.be,

Les productions avicoles de qualité différenciée en Wallonie

Depuis dix ans, la production de qualité différenciée a connu en Wallonie un développement significatif par l'essor des productions alternatives (à opposer aux productions standards ou industrielles ou encore hors sol). Cette production de qualité différenciée est largement représentée par le poulet biologique. Celui-ci constitue 70% de la production régionale de poulets alternatifs qui s'est élevée en 2010 à plus de 2 300 000 poulets. Ce chiffre a doublé en 5 ans. La filière bio a permis d'assurer une diversification pour près de 50 agriculteurs en Wallonie. Entre 2010 et 2011, cette production biologique régionale a progressé de 13%.

Le développement des poulets biologiques a été rendu possible grâce à deux filières organisées. L'une d'entre elles est associée à la société Hendrix, partenaire du projet « Coq des Prés » décrit ci-dessous. À côté du développement des élevages en Wallonie, ce promoteur a démontré sa volonté de contribuer au développement de la valeur ajoutée au sein de la filière régionale: l'aliment bio est sous-traité par la SCAR, entreprise coopérative, et l'abattage pour la filière longue est réalisé par l'abattoir du groupe coopératif néerlandais Plukon (Mouscron). Pour l'écoulement en circuits courts, l'abattoir « Ardenne Volaille » (Bertrix) est valorisé. Les chiffres de production de cette filière s'élèvent aujourd'hui à 16 500 poulets par semaine (41 poulaillers). Il s'agit de la production alternative la plus importante observée en Wallonie, à côté de celle associée à la deuxième filière représentée par l'abattoir Belki d'Alost.

Volaille de qualité régionale : une place à prendre dans les circuits courts

Plus récemment, en 2010, les 27 éleveurs produisant ce poulet biologique avec la société Hendrix ont souhaité s'investir eux-mêmes dans la commercialisation de leur produit, au travers d'un écoulement en circuits courts : vente à la ferme, sur des marchés, chez des bouchers, traiteurs, grossistes, dans des magasins spécialisés, pâtisseries, restaurants et hôtels. Jusqu'alors, cette volaille biologique était en effet commercialisée uniquement dans une grande enseigne aux Pays-Bas. Ne vendre qu'à un seul client constituait donc un risque majeur pour l'avenir. Ne pas pouvoir mettre en valeur ce produit dans son propre pays et sa propre région n'était par ailleurs pas bien perçu par les éleveurs. Mais avant de démarrer ce projet, une attention toute particulière a été accordée sur l'importance de réunir un panel de consommateurs afin de tester leur sensibilité quant au choix de la marque **Coq des Prés** et de l'étiquette.

Pour le développement de ces ventes directes, la coopérative COPROBEL a constitué et constitue encore un élément moteur essentiel, en rassemblant les commandes des différents éleveurs vendant à la ferme, ainsi que les commandes des autres points de vente. Le principe du fonctionnement repose sur l'abattage une fois par semaine, bientôt deux fois par semaine, d'un nombre de poulets défini dans le bon de commande constitué par la coopérative. Cette dernière achète à un prix déterminé les poulets prêts à cuire et les découpe à l'abattoir, lui-même achetant aux éleveurs les poulets vivants à un prix fixé au préalable. In fine, la coopérative facture les poulets abattus aux éleveurs pour leur propre vente à la ferme et aux autres clients, à un prix également bien défini. COPROBEL rassemble des membres ayant intégré la coopérative dès sa création, en 1999 (éleveurs de poulets anciennement sous cahier des charges Label de Qualité wallon et SCAR). Plusieurs éleveurs de la filière Hendrix ont également pris des parts de coopérateurs.

Un site Internet a spécifiquement été développé www.coqdespres.be et définit les valeurs de cette volaille de qualité biologique (qualité du produit, cahier des charges, conseils et recettes, nouveautés, ...). Il constitue également un outil indispensable de promotion du produit et de centralisation des points de vente pour le consommateur (via une carte dans Google Map). Il est mis à jour de manière hebdomadaire.

Il est intéressant de retenir que la Belgique est le premier pays importateur de volailles Label Rouge. Cette production est très organisée et structurée en France (coopératives, Syndicat des volailles Label Rouge (Synalaf), abattoirs, ...). Le Coq des Prés constitue à ce niveau une démarche tout à fait originale. En effet, pour la première fois depuis le développement de l'aviculture régionale organisée selon le modèle de qualité différenciée, une coopérative est capable de mettre sur le marché - à plus grande échelle et face à une concurrence française très marquée - un produit de qualité, bien identifié et comparable au Label Rouge : organisation professionnelle de la filière (fabricant d'aliments, éleveurs, abattoir, transporteur, construction de poulaillers, commercialisation) et volumes de production disponibles pour répondre rapidement à la demande des circuits courts.

D'autres éléments originaux sont également mis en évidence :

- Les éleveurs se réapproprient la commercialisation de leur produit qui a une image de haute qualité et de proximité. Ils acquièrent la capacité de pouvoir communiquer sur leur métier et d'améliorer la valeur ajoutée qu'ils réalisent sur le produit final. Un doublement des marges des éleveurs est en effet observé par la vente directe. L'épouse a également l'opportunité de revenir sur l'exploitation ou maintenir son emploi par le développement d'un magasin à la ferme. 12 à 14 nouveaux élevages sont également prévus pour répondre à la demande du marché des circuits courts.
- Le développement des ventes de proximité répond aux nouveaux besoins qui s'expriment aujourd'hui au sein de la population, à savoir le « manger local ».
- En créant une notoriété sur ce produit à partir d'une démarche locale, l'image de l'agriculture wallonne est améliorée.

Après deux ans d'activités, la coopérative écoule en moyenne 1 000 poulets par semaine, via la vente à la ferme, mais aussi grâce aux autres réseaux de circuits courts développés par le commercial travaillant pour la coopérative. Son objectif est de parvenir à moyen terme à 4 800 poulets par semaine, soit vider un poulailler par semaine. Cette volaille biologique est aujourd'hui présente dans près de 140 points de vente. A côté du poulet entier et des découpes, la coopérative a pour objectif de se positionner sur le marché des produits élaborés. D'autres espèces de volailles seront également proposées. Depuis deux ans, de la pintade biologique est par ailleurs élevée et vendue au consommateur en direct, spécifiquement pour les fêtes de fin d'année.

Evolution des dépenses alimentaires en produits d'origine animale des ménages wallons

Comps S., Winandy S., Palm R., Claustrioux J.-J., Lebailly P.

*Observatoire de la Consommation Alimentaire, Gembloux Agro-Bio Tech/ Université de Liège.
Passage des déportés, 2, 5030 Gembloux, Belgique.*

oca.gembloux@ulg.ac.be

La part du budget des ménages consacrée aux produits alimentaires n'a cessé de diminuer durant le siècle dernier pour finalement se stabiliser au début du XXI^{ème} siècle. En 2008, les ménages wallons consacrent 12,4% de leur budget pour l'alimentation à domicile, ce qui correspond à une dépense moyenne annuelle par ménage de 3.951€ La part de ce budget consacrée aux achats de viandes est de 26,1% (1.032€), celle des dépenses en produits laitiers est de 13,8% (545€) et celle des achats d'œufs est de 0,9% (37€).

Les achats en produits d'origine animale représentent ainsi plus de 40% du budget consacré aux produits alimentaires à domicile, ce qui représente 5% du budget de consommation des ménages wallons.

En 10 ans, les parts des dépenses des cinq catégories de produits alimentaires les plus importantes ont évolué. Ainsi, les dépenses en viandes diminuent de 2,2 points, les produits laitiers de 0,9 point, alors que les dépenses en produits céréaliers et en fruits augmentent de 0,9 point chacune.

Au sein des types de viandes achetées par les ménages wallons, en 2008, les préparations de viande et la charcuterie⁶ représentent 61% des dépenses, soit une dépense annuelle moyenne par ménage de 629€ et la viande fraîche non préparée 41%, soit une dépense annuelle moyenne par ménage de 401€ Les dépenses en viande bio représentent 0,32% des dépenses totales en viandes (soit une dépense annuelle moyenne par ménage de 3,3€).

Sur la période étudiée, les dépenses en viande fraîche non préparée restent à un niveau stable alors que les dépenses en préparations de viande et charcuterie augmentent de 15,3%.

Une étude des dépenses en viandes en fonction de l'espèce animale n'est possible qu'à partir des données disponibles pour les viandes fraîches non préparées. En effet, les données, disponibles à partir des Enquêtes sur le Budget des Ménages (EBM)⁷, concernant les préparations de viande et la charcuterie ne permettent pas toujours de discerner l'origine animale.

En 2008, les trois principaux postes de dépenses en viande fraîche⁸ sont le bœuf (28%), les préparations⁹ (24,5%) et la volaille (21,6%). Ces trois postes représentent près de 3/4 des dépenses totales en viande fraîche. Les 4^{ème} et 5^{ème} postes de dépenses les plus importants sont le porc (12%) et la viande fraîche d'ovin (moutons et agneaux) avec 6,1%.

⁶ Le terme 'préparations de viande et charcuterie' regroupe la charcuterie et les abats, les viandes préparées et les jus de viande et les 'préparations' (les brochettes, les sautés, le gyros, les escalopes, les cordons bleus, les hamburgers, les plateaux fondue et gourmet et la viande sans spécification).

⁷ L'EBM est réalisée par la Direction générale Statistique et Information économique (DGSIE) du SPF Economie

⁸ Le terme viande fraîche regroupe les 'préparations' et les viandes fraîches non préparées des différentes espèces animales.

⁹ Le terme 'préparations' (origines animales mixtes) employé dans ce titre regroupe les brochettes, les sautés, le gyros, les escalopes, les cordons bleus, les hamburgers, les plateaux fondue et gourmet et la viande sans spécification.

De 1999 à 2008, les préparations et la volaille sont les deux seules catégories pour lesquelles la part des dépenses augmente, toutes les autres catégories voient leur part des dépenses diminuer.

Parmi la catégorie *lait et produits laitiers*, en 2008, les dépenses moyennes par ménage (consommateur ou non) en fromage s'élèvent à 294€ et elles sont les plus importantes. Suivent les dépenses en lait (70€), en yaourt (65€), en beurre (41€) et en crème (23€). Les produits non transformés (lait et crème) représentent 17% des dépenses des ménages en lait et produits laitiers. Les dépenses en produits laitiers bio représentent 1% des dépenses totales, soit une dépense annuelle moyenne par ménage de 5,5€

De 1999 à 2008, les dépenses annuelles moyennes par ménage en crème, en yaourt et en fromage augmentent de respectivement 31%, 28% et 18%. Les dépenses en lait se stabilisent aux alentours de 70€ tandis que les dépenses en beurre diminuent de 15%.

En 2008, les quatre principaux postes de dépenses sont le fromage à pâte dure et demi-dure (24,5% des dépenses en produits laitiers), le fromage à pâte molle (15%), le lait (13%) et le yaourt (12%). Ils représentent ainsi 64% des dépenses totales en lait et produits laitiers.

Sur la période étudiée, la part des dépenses pour le beurre, le fromage blanc et le lait diminue de plus d'un point alors que la part des dépenses du yaourt augmente de 1,6 point et que celle du fromage à pâte molle augmente de près de 5 points.

Références :

Les études de l'Observatoire de la Consommation Alimentaire sont consultables sur le Portail de l'Agriculture wallonne à l'adresse suivante :

http://agriculture.wallonie.be/apps/spip_wolwin/article.php3?id_article=219

Valorisation des produits apicoles roumains par la mise en place de signes de qualité

Madas, Mariana Niculina¹; Marghitas, Liviu Alexandru¹; Dezmirean, Severus Daniel¹; Bobis, Otilia¹; Nguyen, Bach Kim ²; Haubruge, Eric²

¹ Département d'Apiculture et de Sériculture, Université des Sciences Agricoles et de Médecine Vétérinaire, M•n•Ștur 3-5, 400372 Cluj-Napoca, Romania niculina.madas@yahoo.com

² Département d'Entomologie fonctionnelle et évolutive, Gembloux Agro-Bio Tech, Université de Liège Passage des Déportés 2, 5030 Gembloux, Belgique E.Haubruge@ulg.ac.be; bk.nguyen@ulg.ac.be

La Roumanie est un pays ayant une forte tradition apicole, l'apiculture reste un des secteurs agricoles les mieux organisés du pays. Dans ce contexte, l'apiculture roumaine, forte de plus d'un million de producteurs, produit chaque année environ 20000 tonnes de miel. Cela dit, du fait d'une faible consommation des produits de la ruche à l'intérieur même de la Roumanie, une grande partie de la production est exportée, avec parfois une valorisation relativement faible par rapport à sa qualité. Etant rentrée au sein de l'Union Européenne, en 2007, la Roumanie dispose d'un certain nombre d'outils permettant de faciliter la commercialisation de ses produits apicoles et une meilleure valorisation de ceux-ci.

Les certifications de produits par des signes de qualité tels que les IGP(Indication Géographique Protégée) ou les AOP(Appellation d'Origine Protégée) sont de plus en plus nombreuses sur le marché européen. L'Italie et la France sont les pays européens avec le plus d'AOP et d'IGP. A contrario, la Roumanie compte une seule AOP dû au fait en partie de sa récente entrée au sein de l'Union Européenne. Il existe actuellement au sein de l'UE 23 démarches AOP mises en place ou en cours d'installation et 7 IGP concernant le miel exclusivement. Les plus récentes procédures de demande ont été mises en place par les pays de l'Europe de l'Est. La Slovénie et la Pologne ont mis en place chacun deux démarches au cours de l'année 2010 et 2011. La Lituanie a mis en place une démarche en 2011. On voit donc que les signes de qualité dans le domaine du miel connaissent un développement important, en particulier sur les IGP ces dernières années.

Ce développement est réellement présent en Europe de l'Est parmi les nouveaux entrants. C'est dans ce contexte que s'est déroulée cette recherche. La question à laquelle s'intéresse cette recherche est de savoir comment il est envisageable de permettre une meilleure valorisation des produits apicoles roumains, à la fois pour une consommation intérieure et extérieure à la Roumanie.

La présente étude, après s'être intéressée au contexte de l'apiculture roumaine en général, se penchera sur la faisabilité d'une Indication Géographique pour le miel d'acacia roumain. L'étude sera

menée via une approche territoriale et une approche de laboratoire visant à l'établissement de marqueurs de qualité et d'authenticité du miel d'acacia de Roumanie. Enfin, dans une dernière partie, des pistes permettant une meilleure valorisation du miel seront proposées.