



Production et commercialisation de viande bovine en circuits courts

Repères socio-économiques

Amélie TURLOT (CRA-W et DAEA)
Elisabeth JÉRÔME et Julien BEUVE-MERY (ACW)

Rédaction : Amélie Turlot, Elisabeth Jérôme et Julien Beuve-Mery

Merci à toutes les personnes ayant participé de près ou de loin à cette étude et plus particulièrement à Nicolas Wuine. Merci aux agriculteurs d'avoir pris le temps d'y répondre.

Editeur responsable : José Wavreille, Centre Wallon de Recherches agronomiques, 8, rue de Liroux, 5030 Gembloux

Étude réalisée dans le cadre du projet OTEI (Organisation du travail en élevage) soutenu par la Wallonie avec la participation d'Accueil Champêtre en Wallonie et de la Direction de l'Analyse économique agricole.



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. Les auteurs déclinent toute responsabilité (contractuelle ou aquilienne) en cas de dommage subi par un utilisateur suite à la diffusion d'informations malencontreusement erronées, même résultant d'une faute lourde.

Crédits photos : Pixabay, Photoshop et photos personnelles

Table des matières

Avant-propos.....	4
Introduction	5
Eléments méthodologiques	6
Organisation du travail.....	7
Economie.....	8
1. Chiffre d'affaires	8
2. Prix de revient.....	8
3. Charges	8
4. Marge bénéficiaire.....	9
Description des exploitations étudiées	10
Généralités	10
Ateliers de découpe	10
Le transport.....	14
Schéma général du fonctionnement de l'activité circuit-court en viande bovine dans les fermes auditées ...	15
La transformation.....	17
L'abattage des bovins et la découpe de la viande se font obligatoirement par des professionnels agréés.	17
L'abattage.....	17
La découpe	18
La commercialisation	20
La gestion	22
L'activité est-elle satisfaisante ?	24
Repères socio-économiques	26
Cas 1 : Vente de viande bovine avec découpe en dehors de l'exploitation	26
Organisation du travail.....	26
Analyse économique.....	28
➤ Investissements	28
➤ Chiffre d'affaires	29
➤ Charges	30
➤ Prix de revient et marge bénéficiaire	31
Cas 2 : Vente de viande bovine avec découpe sur l'exploitation	34
Organisation du travail.....	34
Analyse économique	34
A retenir avant de se lancer	37
Références	40

Avant-propos

Ce projet a réuni 4 partenaires au cours de l'année 2020 : Accueil Champêtre en Wallonie (ACW), le Centre wallon de Recherches Agronomiques (CRA-W), la Direction de l'Analyse économique agricole (DAEA) du Service Public de Wallonie (SPWARNE) et enfin, l'Université de Liège, Gembloux Agro-Bio Tech (ULiège, GxABT).

La récolte des données sur le terrain, la production des résultats et les premières analyses ont été menées par Nicolas WUINE, étudiant en 2^{ième} Master à l'ULiège, GxABT, dans le cadre de son travail de fin d'études qui s'étendait de février à septembre 2020. Celui-ci s'intitule « Etude socio-économique de commercialisation en circuits courts de viande bovine en Wallonie ». Ce travail a été supervisé par Elisabeth JÉRÔME et Olivier LEFÈBVRE ([Observatoire de la diversification d'ACW](#)), Amélie TURLLOT ([projet OTEL2 du CRA-W et DAEA-SPWARNE](#)) et Thomas DOGOT ([Unité d'Economie et Développement rural de l'ULiège, GxABT](#)).

Sur base du mémoire de Nicolas WUINE, une analyse plus approfondie des résultats et une synthèse ont été réalisées par Elisabeth JÉRÔME (ACW), Julien BEUVE-MERY (ACW) et Amélie TURLLOT (CRA-W et DAEA). Elles font l'objet de ce document.



Introduction

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

Le défi de la diversification nécessite cependant d'y **être préparé**, de **s'être posé les bonnes questions** et de juger de la pertinence du projet, principalement d'un **point de vue socio-économique**. Trop souvent, on constate sur le terrain que peu d'agriculteurs réalisent une étude en amont de leur projet ou font le point sur celui-ci au cours de sa durée de vie. En particulier, 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. Pourtant, si on veut atteindre une juste rémunération du producteur, il est impératif de calculer des **indicateurs économiques** tels que le prix de revient ou le seuil de rentabilité, **qui tiennent compte des heures travail** consacrées à l'activité.

Dans un premier dossier intitulé « Viande bovine en circuits courts » paru fin 2020, les notions suivantes ont été abordées :

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

Le présent document fait suite à ce premier dossier et a pour but de présenter de façon synthétique des repères socio-économiques pour la production et la commercialisation de viande bovine en circuits courts en Wallonie.

Ordre des motivations pour la mise en place de l'activité de diversification

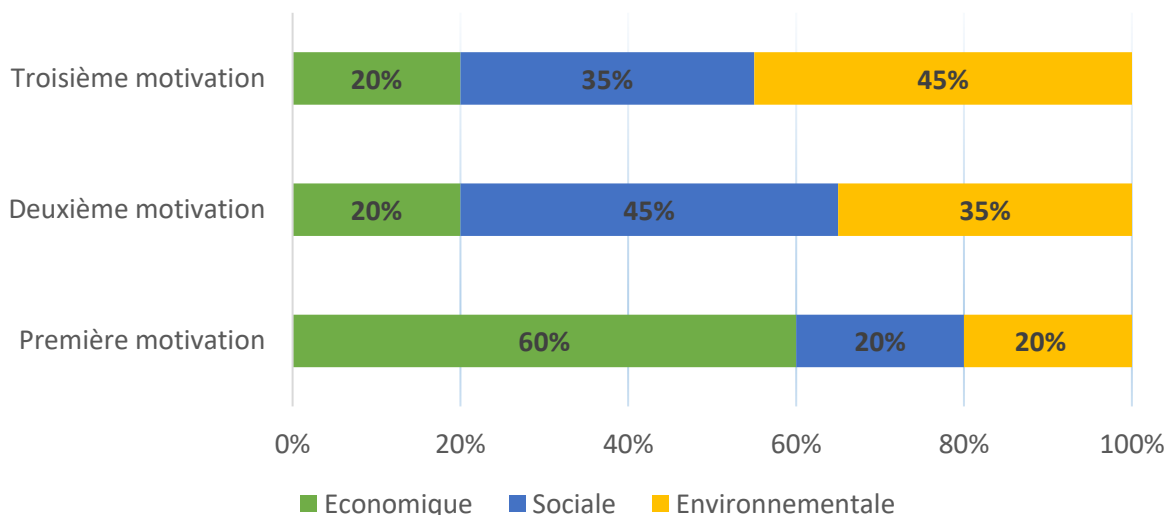


Figure 1: Hiérarchie des motivations concernant la mise en place de l'activité de diversification

Tel que présenté dans la Figure 1, c'est essentiellement l'aspect économique qui prévaut pour la mise en place d'un atelier de viande bovine en circuits courts (survie de l'exploitation, complément de revenus, contrôle des prix...). Viennent ensuite les considérations sociales (contact humain, reconnaissance du métier, recherche d'alternatives de travail...) et environnementales (recherche d'autonomie dans les processus de production, consommation de viande locale...).

Éléments méthodologiques

L'étude visait à déterminer les impacts socio-économiques d'une commercialisation en circuits courts de viande bovine produite à l'échelle d'une exploitation wallonne, sous forme de colis de viande résultant d'une découpe et transformation en dehors de la ferme ou au travers d'une boucherie à la ferme pratiquant donc la découpe et la transformation sur place.

D'une part, il s'agissait d'étudier l'influence de la mise en place d'une activité de commercialisation de viande bovine en circuits courts sur l'organisation du travail des agriculteurs. En effet, il existe peu d'informations et de références en Wallonie sur le sujet. D'autre part, les opérations effectuées pour commercialiser la viande sont diverses et mal connues. L'organisation du travail peut s'avérer être une tâche difficile. Les exploitants sont souvent aidés par de la main d'œuvre, bénévole ou non. Enfin, le temps est un facteur essentiel, parfois limitant pour les personnes qui entreprennent ce type d'activités. Ces dernières ont tendance à sous-estimer leurs prestations.

D'autre part, il s'agissait de déterminer si la commercialisation en circuits courts de la viande bovine produite à l'échelle d'une exploitation wallonne est une activité rentable. Comme pour le temps de travail, il existe de peu de références wallonnes. La rentabilité de l'activité est généralement mal connue par les agriculteurs. Bien souvent également, ceux qui perçoivent leur activité comme étant rentable ne prennent pas en compte leur temps de travail dans le calcul de cette rentabilité. Le chiffre d'affaires engendré doit donc être assez élevé pour couvrir l'ensemble des charges que cette activité implique et permettre une juste rémunération des personnes concernées.

Pour répondre à ces questions, **les résultats détaillés de 11 ateliers** vendant de la viande bovine en circuits courts sont repris dans ce dossier. Ces ateliers ont été enquêtés durant le printemps 2020. L'analyse des résultats socio-économiques a porté sur la campagne comptable de 2018 ou 2019. Nous avons scindé les ateliers viande bovine en circuits courts étudiés en **2 grands groupes** :

Cas 1 → n=7 : Les ateliers vendant uniquement de la viande bovine, avec découpe et transformation en dehors de l'exploitation.

Cas 2 → n=4 : Les ateliers vendant de la viande bovine et parfois d'autres types de viande, avec découpe et transformation sur l'exploitation.

Représentativité de l'étude et interprétation des résultats obtenus

Il n'existe pas de données officielles pour connaître le nombre d'agriculteurs qui commercialisent de la viande sous forme de colis. Mais, d'après l'AFSCA (2020), il existe en Wallonie 813 exploitations agricoles qui possèdent une autorisation de commerce de détail. Parmi celles-ci, certaines sont donc susceptibles de vendre de la viande pré-emballée, sous forme de colis de poids défini ou au détail, après que celle-ci ait été découpée et préparée dans un atelier hors de la ferme. Toujours selon l'AFSCA (2020), il y a en Wallonie 92 exploitations agricoles qui possèdent une autorisation de débit de viande. Celles-ci peuvent donc posséder leur propre atelier de découpe à la ferme et commercialiser leur viande au détail en direct au consommateur ou encore via des colis.

→ Il est évident que les 11 ateliers enquêtés dans le cadre de cette étude ne sont pas représentatifs de l'ensemble des pratiques wallonnes. Ils permettent 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.

→ À noter 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, ce qui peut avoir des conséquences sur les résultats obtenus.

→ En conclusion, il convient d'interpréter les chiffres présentés avec prudence.

Organisation du travail

L'organisation du travail reprend l'ensemble des tâches réalisées pour arriver à la commercialisation de la viande bovine. Cette organisation est impactée par le **temps de travail** que l'on met à réaliser ces tâches mais également par la **perception du travail**, la **pénibilité** ou encore la **qualité de vie**. Certaines notions peuvent être évaluées de manière quantitative tandis que d'autres sont de l'ordre du qualitatif.

Dans une approche socio-économique d'un projet, on s'attardera en premier lieu sur le **temps de travail**. Lorsque l'éleveur vend directement ses produits aux consommateurs, il a la possibilité d'**intégrer son temps de travail dans le calcul de ses prix de revient et de vente**. Cependant, il faut pouvoir chiffrer le temps réel consacré à chaque tâche liée à la diversification. 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 et la réception des colis, de la gestion des commandes, du temps passé pour effectuer les paiements et 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 viande 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 déterminé et chiffré, il suffit d'**additionner tous les temps de travail** pour obtenir une estimation du temps de travail global consacré à la commercialisation de viande de bovins en circuits courts. Finalement, ce temps de travail pourra être intégré dans le calcul des différents indicateurs économiques, **permettant ainsi au porteur de projet de se rémunérer correctement et justement**.

Economie

Tous les montants présentés dans ce dossier s'entendent hors TVA.

1. Chiffre d'affaires

Le **chiffre d'affaires** correspond à l'ensemble des recettes liées à l'activité de viande bovine en circuits courts. A noter que les primes et aides agricoles ne sont pas prises en compte dans le calcul.

2. Prix de revient

Le **prix de revient** équivaut à la **somme des charges supportées** par l'activité de commercialisation de viande bovine en circuits courts. Il couvre donc l'intégralité des charges.

Ces charges 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 volume 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'activité » :
 - Transport
 - Transformation
 - Commercialisation
 - Gestion

3. Charges

Achat des bovins

Pour ne pas biaiser l'analyse économique et permettre la comparaison entre les ateliers analysés, il est défini que l'**activité en circuits courts « achète » les bovins à l'activité de production primaire**, peu importe que ces activités se fassent sous la même entité juridique ou non. Dans l'étude, les prix imputés à l'achat des carcasses sont les **prix annuels moyens du marché fournis par le Service Public de Wallonie Agriculture Ressources Naturelles et Environnement**¹, d'après les catégories (vaches, génisses ou jeunes taureaux) et les classes (BBB = S3 ; races étrangères = U2) de bovins considérés. Le Tableau 1 en présente des ordres de grandeur.

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. Ceci dans un but d'optimisation fiscale.

¹ <https://agriculture.wallonie.be/prix-du-marche-des-produits-agricoles>

Tableau 1: Ordre de grandeur - prix moyen 2020 des carcasses en €/100Kg HTVA– Source : SPW ARNE

	BBB (€/100 Kg carcasse)	Races étrangères (€/100 Kg carcasse)
Jeunes taureaux	472	361
Vaches	460	337
Génisses	365	/

Main d'œuvre

Les **charges** liées à la **main d'œuvre** sont 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 en circuits courts et d'une rémunération brute respective de **15 €/h** et **10 €/h** (Fonds social 132, 2020). Les **charges** associées aux éventuels **services fournis par des prestataires** sont quant à elles **imputées directement** aux tâches concernées (transport, transformation, commercialisation, gestion).

Les frais de déplacement

Les frais de déplacement, c'est-à-dire l'amortissement de la voiture, l'usure, les assurances, le carburant, etc., sont estimés par le coût de 0,262 €/km pour la voiture et 0,379 €/km (DIVERSIFERM, 2018) lorsque le transport est effectué par un tracteur tirant une bétailière. Seuls les déplacements réalisés par les éleveurs ou un bénévole dans le cadre de l'activité de diversification sont chiffrés.

4. 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.

Description des exploitations étudiées

Généralités

En moyenne, la surface agricole utilisée (SAU) totale des exploitations étudiées tourne autour de 70 ha (min : 30 – max : 112 ha), pour 53 vaches allaitantes (min : 20 – max : 140).

Parmi ces fermes, 4 sont des élevages et les 7 autres sont des exploitations de polyculture-élevage. Les exploitations de polyculture-élevage sont plus grandes que celles spécialisées dans l'élevage. En moyenne, elles disposent de 80 ha et 61 vaches allaitantes contre 56 ha et 40 vaches allaitantes pour les fermes d'élevage.

Les races rencontrées sont diverses. À côté de la race Blanc Bleu Belge, majoritairement présente dans les exploitations conventionnelles, des races plus rustiques comme l'Aubrac, l'Angus, la Salers, l'Highland et la Limousine sont aussi élevées et vendues en circuits courts.

Concernant la certification « bio », 4 exploitations sont certifiées pour toute leur exploitation et un l'est uniquement pour les bêtes destinées à la vente en circuit court.

Certains éleveurs font le choix d'avoir un ou plusieurs autres ateliers de production animale au sein de la ferme : bovins laitiers, porcs, poulets de chair ou encore poules pondeuses.

Le Tableau 3 détaille les caractéristiques des exploitations étudiées.

Ateliers de découpe

Cas 1 → Pour 7 des exploitations étudiées, la **découpe a lieu en dehors de la ferme**.

L'activité est relativement récente pour la majorité des ateliers (≤ 5 ans). Les exploitations enquêtées sont en phase de développement² ou de croisière³. Ces phases ne sont pas forcément liées à la date de début de l'activité. Ainsi, un des ateliers les plus récents (ID 5) est déjà en phase de croisière car il a pu bénéficier de la clientèle et des installations mises en place par le magasin existant à la ferme. Pour ces 7 ateliers, c'est uniquement de la viande bovine qui est vendue en circuits courts. Les ventes se font « bovin par bovin », pour un nombre total variant entre 4 et 10 par an (Tableau 2). Seul un seul éleveur (ID 4) réalise des ventes d'une plus grande ampleur en couplant 4 bovins à chaque fois, pour un total de 44 bêtes écoulées par an.

Cas 2 → Pour les 4 autres fermes analysées, il existe un **atelier de découpe sur place**.

Ces exploitations, pour lesquelles l'activité en circuits courts a démarré il y a plus de 5 ans, sont majoritairement en phase de croisière. Seule une, dont l'activité a pourtant démarré en 2003, est en phase de développement (ID 8). Cela s'explique par le fait que l'exploitant a récemment fait évoluer son système de vente au comptoir vers un système de gestion simplifié. Ces 4 fermes vendent de la viande bovine, avec parfois d'autres types de viande. Le nombre de bovins écoulés en circuits courts tourne autour de 6 par an (Tableau 2).

Les ateliers 10 et 11 sont des ateliers pour lesquels différents types de viande sont transformés et vendus. On retrouve ainsi de la viande bovine, du porc, de l'agneau, du poulet ou encore du lapin. Parfois même, l'exploitant se fournit en viande chez des grossistes pour assurer la demande. Pour ces ateliers, il n'a pas été possible d'isoler le poste viande bovine sur base d'une clé de répartition qui reflète les quantités écoulées de chaque type de viande. C'est pourquoi, les principaux repères économiques sont présentés uniquement pour les ateliers 8 et 9.

² Des modifications et/ou des investissements sont réalisés dans l'activité viande bovine en circuits courts. La recherche d'une clientèle plus importante est toujours en cours.

³ Peu, voire plus, de modifications et/ou d'investissements sont réalisés dans l'activité viande bovine en circuits courts. La recherche de nouvelle clientèle n'est plus une priorité, le carnet d'adresses est déjà important.

Tableau 2 : Type d'animaux, nombres et poids carcasses des animaux abattus en diversification.

ID	Nombre d'animaux vendus en CC/année considérée	Type et nombre d'animaux vendus en CC				kg carcasse /an
		Vaches de réforme	Bœufs/taureaux	Génisses	Veaux	
1	10	6	/	/	4	3200
2	9	1	6	2	/	4018
3	5	/	5	/	/	2625
4	44	/	/	44	/	9240
5	5	5	/	/	/	2558
6	6	6	/	/	/	3750
7	4	4	/	/	/	2100
8	6	/	6	/	/	1650
9	7	7	/	/	/	2975
10	6	/	/	/	6	1345
11	6	5	/	1	/	1736

Tableau 3: Viande bovine en circuits courts – Caractéristiques des exploitations étudiées.

ID	Type d'exploitation	Surface agricole utile (dont prairies) (ha)	Nombre de vaches allaitantes	Race(s)	Certification Agriculture Biologique	Autre(s) atelier(s) de production animale
1	Polyculture-élevage	100 (43)	80	Blanc Bleu Belge, Angus, Limousine	Oui	-
2	Elevage	30 (30)	15	Aubrac	Oui	Chevaux en pension
3	Elevage	40 (34)	20	Aubrac	Oui	Chevaux en pension
4	Elevage	112 (112)	100	Salers	Oui	Poulets de chair
5	Polyculture-élevage	100 (50)	60	Blanc Bleu Belge	Non	Vaches laitières
6	Polyculture-élevage	90 (80)	140	Blanc Bleu Belge, Rouge des prés	Non	-
7	Polyculture-élevage	110 (79)	70	Blanc Bleu Belge	Non	-
8	Elevage	43 (39)	25	Highland	Non	Chevaux en pension
10	Polyculture-élevage	75 (10)	30	Limousine	Non	Poulets de chair
11	Polyculture-élevage	30 (20)	20	Salers	Oui	Porcs, poules pondeuses, brebis, lapins
12	Polyculture-élevage	54 (22)	25	Blanc Bleu Belge	Non	Porcs

Tableau 4: Viande bovine en circuits courts – Caractéristiques des ateliers.

ID	Lieu de découpe	Année de démarrage	Phase	Autres types de viande vendue	Nombre d'animaux vendus en circuits longs par an	Nombre d'animaux vendus en circuits courts par an	Vaches de réforme	Bœufs/Taureaux	Génisses	Veaux	Poids (kg carcasse/an)
1	En dehors de la ferme	2016	Développement	-	70	10	6	-	-	4	3200
2	En dehors de la ferme	2009	Croisière	-	0	9	1	6	2	-	4018
3	En dehors de la ferme	2018	Développement	-	0	5	-	5	-	-	2625
4	En dehors de la ferme	2010	Croisière	Poulet de chair	50	44	-	-	44	-	9240
5	En dehors de la ferme	2017	Croisière	-	60	5	5	-	-	-	2558
6	En dehors de la ferme	2016	Développement	-	140	6	6	-	-	-	3750
7	En dehors de la ferme	2017	Développement	-	60	4	4	-	-	-	2100
8	A la ferme	2003	Développement	-	0	6	-	6	-	-	1650
10	A la ferme	2005	Croisière	Poulet de chair	20	7	7	-	-	-	2975
11	A la ferme	2000	Croisière	Porcs, poules pondeuses, brebis, lapins	5	6	-	-	-	6	1345
12	A la ferme	2014	Croisière	Porc	12	6	5	-	1	-	1736

Le transport

Pour le transport, il existe différentes modalités d'organisation. L'exploitant est amené à faire des choix selon l'organisation du travail qui lui correspond le mieux. La question à se poser : Doit-on faire appel à un prestataire ou non pour le transport ? Si l'éleveur décide de conduire lui-même ses animaux, attention qu'il doit disposer d'une licence de transport d'animaux vivants. Le choix du lieu d'abattage impactera également les coûts liés à ce poste. Le Tableau 5 présente les observations des transports effectués. La figure 2 illustre les différentes étapes à réaliser entre la prise en charge de l'animal jusqu'à la vente.

➤ De la ferme à l'abattoir

Les éleveurs peuvent conduire eux-mêmes leurs animaux à l'abattoir ou sous-traiter cette tâche à un prestataire. Dans notre échantillon, la moitié des éleveurs réalise ce transport. La distance moyenne entre l'élevage et le lieu d'abattage est de 49 km aller (min : 1,5 km – max : 150 km). Certains éleveurs ne font pas le choix de l'abattoir le plus proche car un autre abattoir offre des services qui leur conviennent mieux.

➤ De l'abattoir à la ferme en passant éventuellement par un lieu de découpe

Une fois l'animal abattu vient le choix de l'atelier de découpe. Si l'éleveur dispose d'une licence de boucher et d'un local adapté, il peut réaliser lui-même cette tâche à la ferme. C'est le cas des 4 éleveurs (Cas 2). La distance parcourue entre l'abattoir et l'exploitation est en moyenne 30 km et un éleveur sur deux délègue ce transport à un prestataire extérieur.

Pour les éleveurs réalisant la découpe hors de l'exploitation (Cas 1), ils sous-traitent majoritairement cette tâche à un boucher indépendant qui travaille dans sa propre boucherie (5/7 cas) ou dans un atelier partagé (1/7). Le dernier éleveur travaille de façon particulière, car il délègue l'ensemble du travail à un même prestataire. Celui-ci prend en charge l'animal vivant et ramène la viande prête à être vendue à l'éleveur.

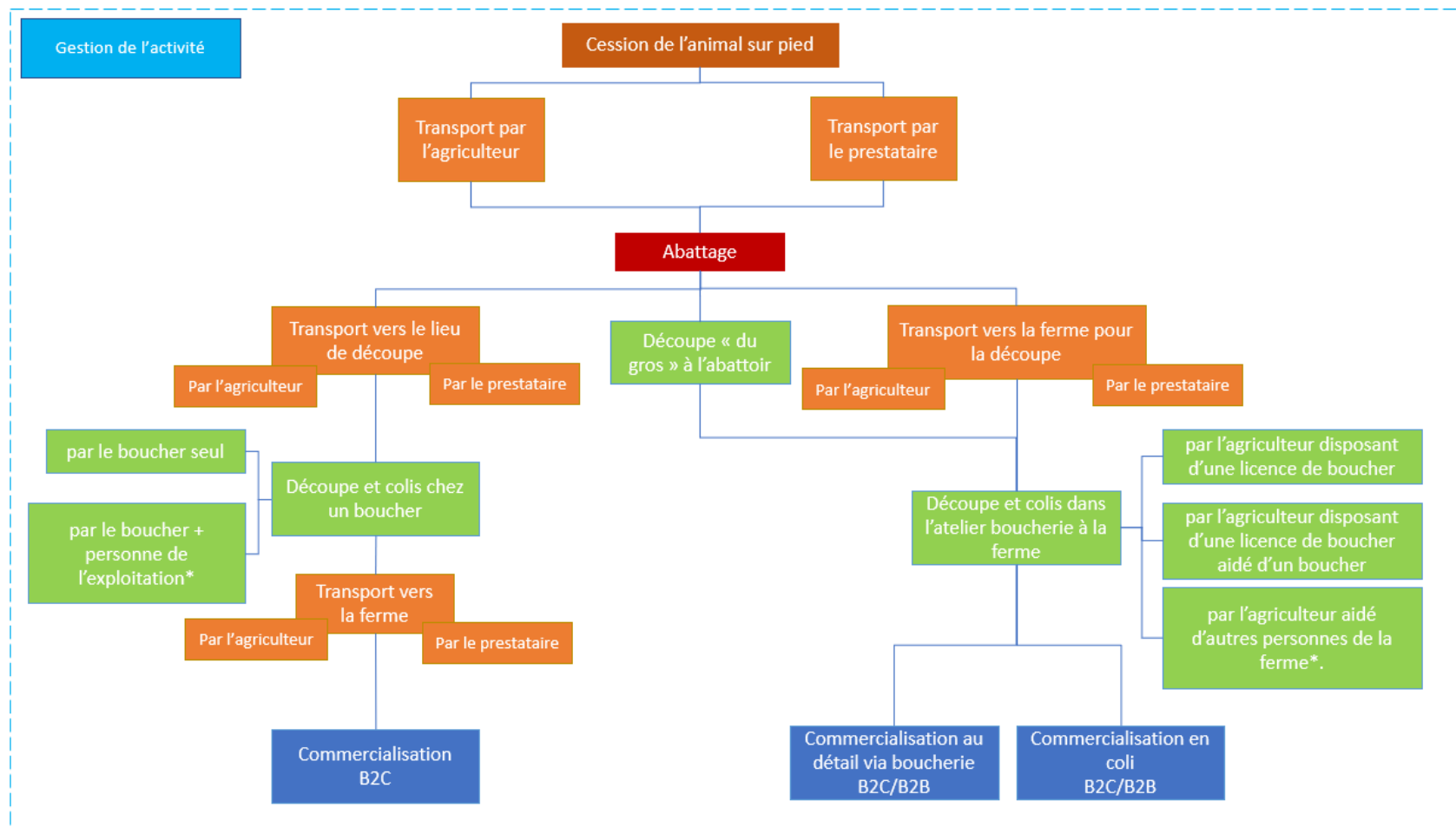
En moyenne, la distance parcourue entre l'abattoir et le lieu de découpe est de 36 km (min : 8 km – max : 100 km). À cela s'ajoutent les déplacements à effectuer pour ramener la viande découpée à la ferme, soit 24 km en moyenne (min : < 1 km – max : 32 km).



Schéma général du fonctionnement de l'activité circuit-court en viande bovine dans les fermes étudiées

La synthèse des différentes étapes de l'activité de production de viande bovine en circuit-court est présentée à la figure 2. Ce schéma indique toutes les possibilités identifiées. D'autres possibilités existent et sont détaillées dans le rapport intitulé « Viande bovine en circuits courts » paru fin 2020 chez Accueil Champêtre en Wallonie.

Figure 2: Schéma d'organisation générale rencontrée dans les fermes auditées.



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

Tableau 5 : Synthèse des transports effectués (hors livraisons) dans le cadre de l'activité en circuits courts

Trajet Aller	Ferme-abattoir			Abattoir- lieu de découpe***			Lieu de découpe - exploitation			Exploitation - Dépôt dispositif de maintien du froid			Transport total	
	ID	Distance (km)	Type de MO*	Durée** (en h)	Distance (km)	Type de MO*	Durée** (h)	Distance (km)	Type de MO*	Durée** (h)	Distance (km)	Type de MO*	Durée** (h)	Distance (km)
1	44 (116)	E (P)	3	20	P	/	158	P	/	28	E	1	366	4
2	35	E	2	65	E	4	32	E	1,5	12	E	0,5	144	8
3	25	E	2	8	P	/	28	E	2	25	E	1	86	5
4	25	E	2	12	P	/	15	E	0,5	/	/	/	52	2,5
5	30	B	2	22	P	/	18	B	1	18	B	1	88	4
6	115	P	/	100	P	/	30	E	0,8	30	B	1,7	275	2,5
7	25	P	/	25	P	/	<1	E	/	20	E	2	71	2
8	1,5	E	1	1,5	E	1	/	/	/	/	/	/	3	2
9	13	P	/	13	P	/	/	/	/	/	/	/	26	0
10	70	P	/	/	/	/	70	E	2,5	/	/	/	140	2,5
11	35	E	1,5	35	P	/	/	/	/	/	/	/	70	1,5

*P = Prestataire, E = Éleveur, B = Bénévole.

** La durée reprend le temps pour le trajet aller-retour (A-R), le chargement et déchargement des animaux vivants/des carcasses/des pièces de viande/remorque frigo, l'éventuel nettoyage de la bétailière et, l'éventuelle attente sur le lieu. Seul le temps effectué par l'éleveur ou un bénévole est chiffré, le temps passé par des prestataires de service n'étant pas compté dans le calcul du temps de travail total vu qu'il est facturé.

*** L'atelier de découpe peut se trouver sur l'exploitation

Le transport de la viande pose également quelques 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 au lieu de vente (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. Certains agriculteurs louent une remorque frigo de leur boucher, mais dans la plupart de cas, ils doivent aller la chercher dans un lieu de location, ce qui leur ajoute du temps de travail car ils doivent alors parcourir en moyenne 22 km aller. Cette remorque est indispensable pour respecter la chaîne du froid pendant les trajets, mais également pour le stockage de la viande jusqu'au moment de la vente pour la conserver dans des conditions adéquates. Comme pour les agriculteurs ne réalisant pas la découpe eux-mêmes, ceux qui le font (cas 2) doivent également disposer d'un système de maintien du froid pour faire le trajet entre l'abattoir et la ferme sauf s'ils décident de déléguer ce transport.

Les agriculteurs réalisant une partie des trajets consacrent en moyenne 1h30 pour 25 km parcourus. Ce temps comprend le trajet mais également le temps de chargement et de déchargement des animaux, carcasses ou marchandises. Le temps peut vite prendre de l'ampleur si l'éleveur réalise l'entièreté des trajets. C'est le cas d'un éleveur parcourant lui-même 132 km pour les différents trajets, soit 8 heures par bovin.

Le transport est donc un poste gourmand en temps : selon le choix des éleveurs d'avoir recours aux infrastructures les plus proches ou à l'inverse de parcourir plus de kilomètres pour obtenir les services souhaités, la distance totale à parcourir peut vite varier. En moyenne, plus de 100 km aller sont parcourus (min : 3 km - max : 245 km), sans compter les éventuels trajets réalisés pour la livraison. Le choix d'avoir ou non recours à des prestataires pour le transport ne semble pas être influencé par la distance à parcourir. Plus ou moins 40% des trajets est sous-traité à des prestataires.

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

La transformation

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

L'abattage

En Wallonie, très peu d'abattoirs sont accessibles aux éleveurs désirant abattre un nombre faible de bovins. Selon les données de Nature et Progrès (août 2018), 13 lieux d'abattage sont accessibles aux exploitations qui souhaitent commercialiser de la viande bovine en circuits courts. Depuis lors, 3 de ces abattoirs ont fermé. L'inventaire des 10 lieux d'abattage disposant de l'agrément « abattoir » AFSCA accessibles est présenté dans le



Tableau 6.

Tableau 6: Inventaire des abattoirs pour ongulés acceptant les abattages de faibles effectifs avec reprise de la carcasse en Wallonie et prix de l'abattage à usage commercial pour boucher HTVA

Nom et localisation	Bio	Prix €/gros bovin	€/veau
Abattoir communal de Virton	Oui	Pas de réponse	Pas de réponse
Abattoir de Charleroi	Oui	125	105
Abattoir communal de Ath	Oui	138	80
Abattoir communal d'Aubel	Oui	Non Bio : 113 Bio : 118	Non Bio : 85 Bio : 90
Pegri Schlachthof de St Vith	Oui	Non Bio : 99 Bio : 99	Non Bio : 92 Bio : 92
Euro Meat Group de Mouscron	Oui	Non Bio : 97 Bio : 102	Non Bio : 67 Bio : 72
Wama Beef de Ciney	Oui	Bio et non bio : 136	Bio et non bio : 115
Abattoir communal de Gedinne	Oui	Bio : 122 Non Bio : 109	Bio : 75 Non Bio : 72
Abattoir Intercommunal de Liège	Non	Pas de réponse	Pas de réponse
Roche4meat de Rochefort	Oui	Non Bio : 125 Bio : 130	Non Bio : 110 Bio : 120

Les prix pour l'abattage varient selon l'âge et le poids de la bête mais aussi selon le type de circuit (conventionnel ou certification biologique). Ces prix se situent entre 96,5 € et 136 € pour un bovin adulte et entre 67 € et 120 € pour un veau.

La découpe

La découpe et la manipulation de viande fraîche sont des activités soumises à un accès à la profession. Un agriculteur peut 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. Le Tableau 7 présente les différentes pratiques des enquêtés.



Tableau 7 : Type de viande, main d'œuvre et temps de transformation.

ID	Type de vente	Type de MO*	Temps**/ personne (en h)	Temps** total (en h/bovin)
1	colis au détail	E	12	12
2	colis au détail	E	12	12
3	colis imposé unique + jarret ou bouilli au détail	E, B	6	12
4	Colis imposés (avec 4 variantes)	E	9,6	2,4
5	Colis imposés + pièces au détail	E	11,5	11,5
6	Colis imposé	E, 2B	3	9
7	Colis imposés + les belles pièces au détail	B	11	11
8	Commandes au détail	E	16	16
9	Vente au détail, commande et colis imposés	E, 2B	non chiffré	non chiffré
10	commandes au détail + colis imposés	E, S	non chiffré	non chiffré
11	commandes au détail + colis imposés	S	non chiffré	non chiffré

*P = Prestataire, E = Éleveur, B = Bénévole, I = Indépendant, S = Salarié.

** Seul le temps presté par l'éleveur ou un bénévole est chiffré.

Les exploitants 1 à 7 ne possèdent pas de licence de boucher (Cas 1). Ils délèguent donc la découpe et la transformation à un prestataire de services et cela est fait en dehors de leur exploitation. Dans quatre fermes, les personnes internes à l'exploitation n'interviennent pas du tout dans les activités de découpe et de transformation. Par contre, pour les autres, les éleveurs, accompagnés de 2 à 3 bénévoles, vont donner un coup de main au boucher pour les tâches qu'ils peuvent réaliser (étiquetages des sachets ou autre).

Lorsque la découpe se fait à la ferme (Cas 2), l'éleveur possédant la licence de boucher peut faire le choix de réaliser l'entièreté du travail à cet endroit (ID 8, 9 et 11) 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 (ID 10). Dans tous les cas, aucun des éleveurs ne travaille seul pour cette tâche. La famille, un salarié, voire parfois même un boucher indépendant intervient toujours.

Les aménagements nécessaires à la réalisation de la découpe au sein de la ferme nécessitent des investissements importants pour permettre à la fois la transformation et la commercialisation des produits.

Temps de travail consacré à la découpe et à la transformation pour un bovin

Vente de viande bovine avec découpe en dehors de l'exploitation : dans ce cas, en aidant le boucher pour réduire les coûts, il faut compter une journée de travail à \pm 3 personnes (hormis le boucher qui découpe et manipule la viande fraîche).

Vente de viande bovine avec découpe sur l'exploitation : dans ce cas, il faut compter 2 jours de travail par bovin à minimum deux personnes pour la découpe et la transformation, et une demi-journée de nettoyage.

Les coûts liés à la transformation :

Vente de viande bovine avec découpe en dehors de l'exploitation :

- ✓ L'investissement s'élève à +/- 1 300 €.
- ✓ Le coût lié à la découpe et à la transformation (abattage compris) est de 2,26 €/kg de carcasse, soit près de 30 % du prix de revient. Par bovin, cela représente en moyenne 734 €.

Vente de viande bovine avec découpe sur l'exploitation :

- ✓ L'investissement pour la mise en place d'une boucherie s'élève, en moyenne, à 65 000 €.
- ✓ Deux exploitants interrogés ont rapporté respectivement 4,45 et 2,52 €/kg de carcasse pour le poste lié à la transformation. Soit près de 30 % du prix de revient également. Par bovin cela se chiffre respectivement à 1 212 et 1 084 €.

La commercialisation

Lorsque la découpe se fait en dehors de la ferme, différentes stratégies de commercialisation sont mises en place. Certains exploitants vendent 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 (ID 3 et 5). La majorité des exploitants préfèrent cependant attendre que l'animal soit abattu avant de lancer la publicité 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. L'ID1 réalise également de la vente à domicile.

La plupart impose la composition des colis selon un poids défini à l'avance. Parfois le client peut éventuellement ajouter certains morceaux selon les disponibilités. Certains éleveurs permettent à leur clientèle de réaliser eux-mêmes la composition de leur colis.

Lorsque la découpe a lieu sur la ferme, la commercialisation se fait majoritairement dans un comptoir boucherie adjacent. Les boucheries sont, habituellement, ouvertes toute l'année avec des horaires propres à chacun. 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, etc. Grâce à une vente au détail, les éleveurs disposant d'une boucherie sont plus à même de trouver d'autres débouchés.

Le Tableau 8 illustre le type de main-d'œuvre pour la commercialisation et le temps qui y est consacré.

Tableau 8 : type de vente, main d'œuvre et temps de commercialisation.

ID	Lieu de découpe et préparation	Type de MO*	Temps (h)**/personne	Temps (h)**/bovin
1	Atelier de découpe et boucherie	1P	/	/
2	Boucherie	1P	/	/
3	Boucherie	1P	/	/
4	Boucherie	1P	/	/
5	Boucherie	2 E, 1 B	8	24
6	Atelier de découpe	1 E, 3 B	8	32
7	Boucherie	3 B	6	18
8	A la ferme	1 E, 1 I	24	24
9	A la ferme	1E, 1B	non chiffré	non chiffré
10	Atelier pour découpe en gros et à la ferme	1E, 1S	non chiffré	non chiffré
11	A la ferme	1E, 1I, 1S	non chiffré	non chiffré

*P = Prestataire, E = Éleveur, B = Bénévole, I = Indépendant, S = Salarié.

** Seul le temps effectué par l'éleveur ou un bénévole est chiffré. Dans le cas des exploitations 9 à 11, le temps n'a pas sû être chiffré car l'éleveur n'a pas su isoler le temps de commercialisation pour la viande bovine par rapport aux autres types de viandes vendues.

Temps de travail nécessaire pour la commercialisation :

Découpe en dehors de la ferme : en moyenne, il faut prévoir une journée de +/-10 heures par bovin pour recevoir les clients dans le cas des colis. Ce temps peut -être réduit si vous fixez une plage horaire pour venir récupérer les colis.

Découpe dans un atelier sur la ferme avec un comptoir de vente adjacent : point de vente permanent sur la ferme, le temps de travail dépend des heures d'ouverture du magasin.

Prix pratiqués lors de la commercialisation :

Le prix moyen observé est le même dans les deux cas de figure, il s'élève à 13,9 €/kg. Le poids du colis moyen, quant à lui, pèse 8 Kg en découpe à la ferme et 9 Kg lorsque la découpe se pratique hors de l'exploitation. Lorsque la viande est vendue à la pièce, le prix des morceaux nobles peuvent atteindre 35 €/Kg tandis que les bas morceaux se vendent aux prix de 16 €/kg.

La gestion

Lorsque la découpe se fait en dehors de la ferme, la gestion comprend aussi bien des tâches liées à la gestion de la commercialisation que de l'organisation du travail en général :

1. Envoyer et réceptionner les mails.
2. Passer des appels téléphoniques et envoyer des sms pour annoncer la vente, encoder et confirmer les commandes, répondre aux questions...
3. Gérer le site Internet ou la page Facebook.
4. Réaliser et payer les factures, vérifier les paiements.
5. Assurer la comptabilité.



Pour annoncer une vente, différents moyens de communication sont utilisés et combinés :

1. Newsletter envoyée via un carnet d'adresse mails.
2. Page Facebook.
3. Site web de l'exploitation.
4. Envoi de message via le téléphone.

En moyenne, les agriculteurs disposent d'un carnet d'adresses de plus ou moins 300 contacts. Ce chiffre monte jusqu'à 650 pour ID 4, ce qui lui permet d'écouler plusieurs bovins en une seule vente. Plusieurs éleveurs (ID 1, 3, 4 et 5) travaillent avec un fichier de suivi permettant d'encoder les commandes au fur et à mesure et ainsi voir l'état des paiements. D'autres préfèrent le paiement en liquide le jour de la vente pour ne pas devoir suivre les paiements bancaires. Le Tableau 9 présente les temps de travail en heures/bovin pour les tâches liées à la gestion de l'activité en circuit court.

Tableau 9 : Main-d'œuvre et temps pour la Gestion

ID	Type de MO*	Temps** total (en h)/bovin
1	E	3
2	E	6
3	E	4
4	E	5
5	E	4
6	B	2
7	B	10
8	E	5
9	B	Non chiffré
10	E	Non chiffré
11	E	Non chiffré

*E = Éleveur, B = Bénévole

** Seul le temps effectué par l'éleveur ou un bénévole est chiffré.

Le temps de gestion n'est pas négligeable et varie fortement selon les situations et l'automatisation de certaines tâches. Il représente en moyenne 6h30 de travail par bovin vendu. L'exploitation consacrant le moins de temps à cette tâche (2h par bovin) n'utilise que le « sms » pour tout contacter sa clientèle. Elle envoie un message à sa clientèle et encode manuellement les commandes. Les paiements se font le jour de la vente en liquide. À l'inverse, dans une exploitation cette activité demande 10h, car tout est vérifié par deux personnes. Le fait de jongler entre les paiements par virement et par liquide nécessite de bien vérifier que tout le monde a payé et nécessite la double confirmation. De plus, le jour de la vente, chaque client reçoit un message personnalisé pour lui annoncer que sa commande est prête.

Le temps nécessaire pour la gestion de la clientèle peut être gourmand entre l'annonce de la vente, la confirmation de la commande, la vérification des paiements, les réponses à d'éventuelles questions, etc.

Lorsque la découpe se fait sur la ferme et la vente dans un comptoir adjacent, les tâches liées à la gestion sont quelque peu différentes. Le choix de viande est en effet permanent et la clientèle fidèle, il ne faut donc pas la relancer pour chaque vente. De plus, les paiements se font sur place. En revanche, un temps non négligeable doit être consacré à la gestion des stocks, de la comptabilité...

Temps consacré à la gestion

Découpe en dehors de la ferme : selon votre organisation ce temps peut être multiplié par 5. En moyenne, comptez 6h30 de travail pour la gestion des colis.

En moyenne, les éleveurs disposent d'un carnet d'adresse de 300 personnes.

Découpe dans un atelier sur la ferme avec un comptoir de vente adjacent : le temps n'a pas su être chiffré.

L'activité est-elle satisfaisante ?

Au-delà de l'analyse socio-économique, il y a la perception des éleveurs quant à leur activité. Est-ce que tout est conforme à leurs attentes ? Rencontrent-ils des difficultés ? Quelles solutions mettre en œuvre pour résoudre ces difficultés ou pour gagner du temps ? Est-ce qu'indépendamment des calculs économiques, les éleveurs sont satisfaits de leur revenu ?

Ce sont des questions importantes, car cela permet d'appréhender la satisfaction des éleveurs quant à la mise en place de cette activité.



✓ Comment les éleveurs perçoivent-ils leur activité de diversification ?

La Figure 3 présente la perception des éleveurs pour l'organisation de travail de l'activité développée. Il en ressort que malgré le fait que cette activité soit gourmande en main-d'œuvre, les éleveurs estiment que cela n'entraîne pas de difficulté majeure en termes d'organisation et de temps de travail. Cependant, dans la moitié des cas, la mise en place de cette activité a demandé une réorganisation du travail sur l'ensemble des activités des exploitations. Dans 50 % des exploitations, la mise en place de cette activité a permis de créer de l'emploi.

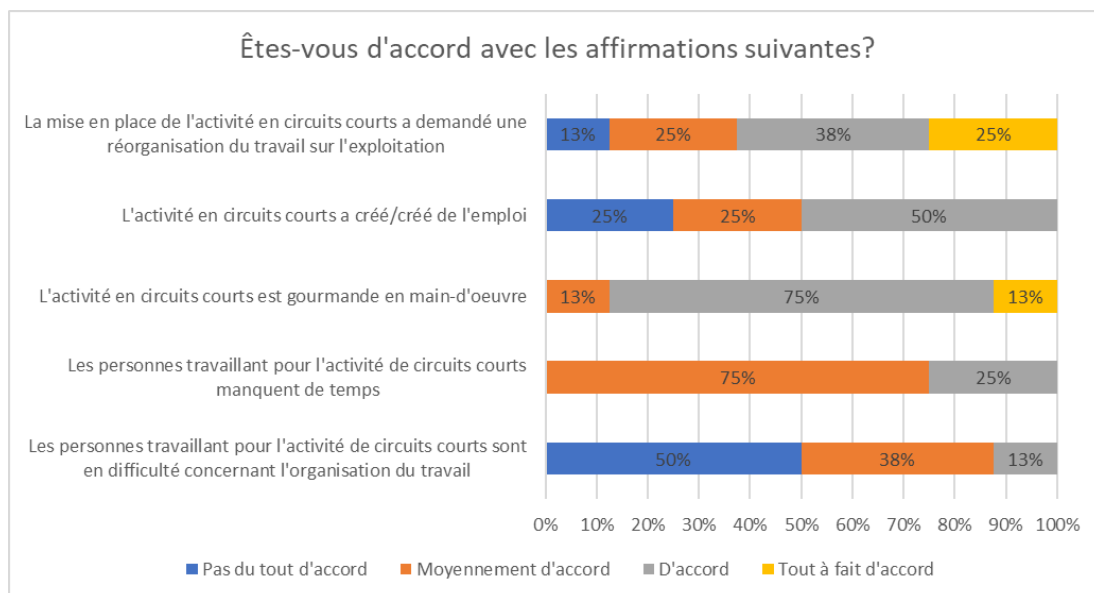


Figure 3 : Perception de l'organisation du travail (n=8).

✓ Quelles sont les difficultés rencontrées par les éleveurs ?

Lorsque la découpe a lieu en dehors de la ferme, plusieurs éleveurs évoquent la difficulté de travailler avec leur boucher car la façon de travailler ne correspond pas à leurs attentes. Certains font alors le choix d'en changer.

Au démarrage de l'activité, certains évoquent la difficulté d'estimer correctement la quantité de viande disponible pour la vente. Cela peut entraîner des colis ou des bas morceaux non vendus. L'expérience permet aux éleveurs d'apprendre à mieux estimer la quantité de viande à prévoir pour une vente.

Le chargement des animaux peut faire perdre du temps à certains éleveurs. Ils expliquent ces difficultés par le caractère « plus sauvage » des races plus rustiques. Certains mettent en place des astuces comme isoler l'animal quelque temps avant le chargement pour faciliter sa manipulation.

Pour la commercialisation, les exigences des consommateurs voulant toujours plus de préparations différentes ne sont pas toujours faciles à satisfaire. Il faut arriver à contenter le client tout en fixant des limites pour que cela soit réaliste en termes d'organisation du travail.

✓ Existe-t-il des solutions pour améliorer son organisation du travail ?

Les enquêtes ont permis de mettre en évidence certains points clefs permettant de gagner du temps :

1. Rationnaliser au mieux les tâches liées à la gestion administrative et commerciale, par exemple, une communication groupée vers l'ensemble des clients, des fichiers de suivi des clients, des plages horaires qui satisfont les clients tout en optimisant l'organisation du travail de l'éleveur...
2. Travailler avec des lots de plusieurs animaux permet de rationaliser certaines tâches (transport, temps de vente) et d'optimiser le prix de revient. Ceci est valable si et seulement si les animaux concernés sont tous suffisamment finis c'est-à-dire ayant un poids suffisant permettant des coûts par kilo carcasse intéressants.
3. Réfléchir au mieux aux équipements et au matériel de l'atelier de découpe sur la ferme, afin d'optimiser les étapes de découpe en fonction des volumes écoulés.
4. Recourir à des prestataires extérieurs pour déléguer certaines tâches.

✓ Les éleveurs sont-ils satisfaits de la rentabilité de leur activité ?

Dans près de 90 % des cas, les éleveurs interrogés considèrent que leur atelier de viande bovine en circuits courts génère un bénéfice. Ils considèrent que la rentabilité est correcte (59 % des cas) ou très bonne (41 % des cas).

De plus, pour près de 40 % des éleveurs interrogés, le chiffre d'affaires généré par l'activité de diversification représente au minimum 50 % du chiffre d'affaires total de la partie production à la ferme, ce qui montre l'importance économique que l'activité peut représenter à l'échelle d'une ferme.



Cas 1 : Vente de viande bovine avec découpe en dehors de l'exploitation

Ces exploitations vendent, majoritairement en direct à la ferme sous forme de colis, avec un faible degré de transformation et de type de morceaux différents. La découpe a lieu en dehors de l'exploitation dans un atelier de découpe ou une boucherie. Elle est déléguée à un prestataire extérieur avec parfois l'aide de l'exploitant et de bénévoles. 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 se réalisent de façon ponctuelle dans l'année.

Organisation du travail

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 (magasin, boucherie, transformation de produits laitiers...). Certains transports ou la transformation sont sous-traités. Les autres tâches (gestion des commandes, de la vente, de la communication...), sont réalisées majoritairement par les éleveurs eux-mêmes, parfois avec l'aide de bénévoles.

L'organisation du travail peut être scindée en 4 activités distinctes : le transport, la découpe/transformation, la commercialisation et la gestion. Selon l'implication des éleveurs et des bénévoles dans ces différentes activités, le temps de travail peut fortement varier.

Tableau 10 : Travail d'astreinte pour l'activité de circuit court

ID	Transport (h*/bovin)	Transformation (h*/bovin)	Commercialisation (h*/bovin)	Gestion (h*/bovin)	Temps total (h*/bovin)	Temps total (h*/kg carcasse)
1	4	/	12	3	19	0,06
2	8	/	12	6	26	0,06
3	5	/	12	4	21	0,04
4	1	/	2	5	8	0,04
5	4	24	12	4	44	0,09
6	3	32	9	2	46	0,07
7	2	18	11	10	41	0,08
Moyenne	4	25	10	5	29	0,06

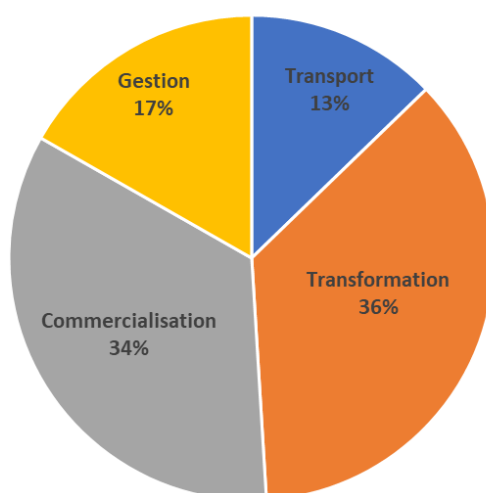
* Seul le temps effectué par l'éleveur ou un/des bénévole(s) est chiffré. Pour le poste découpe, il s'agit de la moyenne pour les exploitations réalisant cette tâche.

Dans notre échantillon, le temps de travail d'astreinte total moyen par bovin s'élève à 29 heures. Tel qu'illustré dans le Tableau 10 et plus particulièrement la Figure 4, la commercialisation et la transformation représentent 70% de ce temps de travail, le reste étant consacré à la gestion et au transport. Selon le niveau d'implication des éleveurs et les astuces mises en place, le temps de travail d'astreinte varie de 8 heures à plus de 40 heures par bovin.

Cette variabilité dépend des stratégies adoptées par les éleveurs :

1. La délégation complète du transport à des prestataires permet d'économiser 1h30 par 25 km parcourus.
2. La délégation de la transformation permet d'économiser une journée de travail par personne. Cette tâche est gourmande en temps car il faut additionner le temps des 3 personnes en moyenne qui interviennent.
3. Un éleveur vend un lot de 4 bovins à la fois. Ce mode de regroupement implique d'avoir une clientèle suffisante, mais conduit à des économies d'échelle surtout au niveau du transport et de la commercialisation. Par contre, la gestion demande beaucoup plus de temps par vente. Rapporté au bovin, le temps est comparable.
4. Pour la gestion, il est possible de gagner du temps grâce à une bonne communication (Facebook, envoi de mails groupés à tous les clients, etc.) et des systèmes de commandes efficaces.

Figure 4 : Répartition du temps de travail selon les différentes tâches liées à l'activité de vente de viande bovine avec une découpe en dehors de la ferme.



À ces différentes activités peuvent s'ajouter des actions ponctuelles de communication afin de faire connaître son produit. Il s'agit par exemple de la participation à des foires artisanales. C'est le cas de trois éleveurs qui y consacrent de 2 à 8 jours par an (ID 1,2 et 4). Ce type de publicité peut être intéressant pour agrandir son carnet d'adresses « clients ».

Au total, lorsque la découpe a lieu en dehors de la ferme, l'atelier de viande bovine en circuits courts nécessite 30 heures de travail par bovin avec un minimum de 9 h et un maximum de 46 h (Tableau 11).

Tableau 11 : temps de travail global pour l'activité en circuit court

ID	Temps global* (en h)/ an	Temps global* (en h)/ an/ kg carcasse	Temps global* (en h)/ an/ bovin
1	206,0	0,06	20,6
2	266,0	0,07	29,5
3	105,0	0,04	21,0
4	416,0	0,05	9,4
5	217,5	0,09	43,5
6	273,0	0,07	45,5
7	164,0	0,08	41,0
Moyenne	235,4	0,06	30,1

** Seul le temps effectué par l'éleveur ou un bénévole est chiffré.*

Le temps de travail par bovin :

Il faut compter une trentaine d'heures de travail par bovin, mais cela est très variable selon l'organisation des tâches :

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 (\pm 11 heures) pour recevoir les clients.
4. Gestion : 4 heures, mais variation importante selon les pratiques (2 à 10 heures).

Analyse économique

➤ Investissements

Lorsque des investissements sont réalisés ils concernent principalement des dispositifs de maintien du froid permettant le transport ou la commercialisation des produits : bacs frigorifiques, congélateur, chambre froide ou encore camionnette frigorifique. Le Tableau 12 détaille les investissements pour les 7 exploitants étudiés. La figure 7 présente un schéma général des différents frais liés à l'activité.

En moyenne, les frais d'investissement observés chez les exploitants s'élèvent à un peu moins de 3000 €.

Tableau 12: investissements totaux, lorsque la découpe se fait en dehors de l'exploitation (hors matériel de transport déjà présent sur l'exploitation avant le début de l'activité).

ID	Total (€)	Description
1	1060	3 bacs frigos (210 €) ; 1 congélateur (850 €)
2	1800	1 chambre frigorifique (1800 €)
3	0	-
4	6000	Aménagement chambre froide et local (2500 €) ; 1 camionnette frigorifique (3500 €)
5	0	-
6	0	-
7	0	-

Les exploitants qui n'ont pas investi ont opté pour la location, sur de courtes périodes, de véhicules comme des remorques ou des camionnettes frigorifiques permettant de transporter et de commercialiser leur viande. Ces frais sont alors imputés aux charges. De même, les investissements relatifs au matériel déjà présent sur l'exploitation avant le début de l'activité en circuits courts et permettant le transport ont été comptabilisés dans les frais kilométriques inhérents à l'activité.

➤ Chiffre d'affaires

La vente se fait soit au détail, soit en colis. Au détail, les commandes sont passées préalablement. En colis, la composition est fixée à l'avance par l'éleveur et le prix moyen est imposé. Des pièces supplémentaires vendues au poids peuvent éventuellement être ajoutées à la demande du client. Ce sont soit les pièces les plus nobles, soit les surplus de production dont les types de pièces diffèrent d'un bovin à l'autre.

Le Tableau 13 associe le chiffre d'affaires au poids carcasse annuel pour chaque exploitant.

Tableau 13: Volume engagé, chiffre d'affaires, type de vente et prix rencontré, lorsque la découpe se fait en dehors de l'exploitation

ID	Nombre d'animaux vendus en circuits courts par an	Poids (kg carcasse/an)	Chiffre d'affaires (€/an)	Type de vente et prix rencontré	Chiffre d'affaires (€/kg carcasse)
1	10	3200	35150	au détail → sur commande	11
2	9	4018	31360	au détail → sur commande	7,8
3	5	2625	23575	colis : 12 kg → 14,5 €/kg → composition fixée à l'avance	9
4	44	9240	63115	colis : 10 kg → 13,5 €/kg → composition fixée à l'avance	6,8
5	5	2558	19363	colis : 5 kg → 15 €/kg colis : 10 kg → 14 €/kg → composition fixée à l'avance	7,6
6	6	3750	36288	colis : 12 kg → 11 €/kg → composition fixée à l'avance	9,7
7	4	2100	21600	colis : 5 kg → 15 €/kg colis : 10 kg → 13,5 €/kg → composition fixée à l'avance pièces supplémentaires → 15 €/kg	10,3
Moyenne	12	3927	32922	colis moyen : 9 kg → 13,9 €/kg	8,4

La fixation du prix de vente s'appuie sur 3 types de critères, qui peuvent être combinés :

1. Le plus souvent, sur base du prix de vente des autres producteurs en circuits courts (5/7).
2. Parfois, sur base du prix de vente observé dans la grande distribution (3/7).
3. Rarement, sur base du **calcul du prix de revient** (1/7).

Le **chiffre d'affaires annuel** est en moyenne d'environ **33 000 €** (min : 19363 – max : 63115) pour 3 900 kg de poids carcasse traités en moyenne (min : 2100 – max : 9 420). Le chiffre d'affaires par kilo carcasse permet de comparer les pratiques des éleveurs entre eux. Le montant moyen est de **8,4 €/kilo carcasse** mais il varie de 6,8 € à 11,0 €. La combinaison d'animaux plus lourds et d'un prix de vente parmi les plus élevés permet à l'ID 7 d'avoir le meilleur chiffre d'affaires par kilo de carcasse. A l'inverse, malgré un prix de vente dans la moyenne, les animaux de l'ID 4 sont nettement moins finis conduisant à un chiffre d'affaires par kilo carcasse le plus faible. L'ID 6 vend des vaches de réforme. Ces animaux sont nettement plus lourds que les autres (+/- 625 kg carcasse) et malgré un prix de vente relativement faible, cela lui permet d'obtenir un très bon chiffre d'affaires (9,7 €/kg carcasse). Le chiffre d'affaire moyen équivaut à 2700 € pour un « bovin moyen » (330 kg carcasse).

➤ Charges

Les **charges annuelles** s'élèvent en moyenne à **29500 €** (min : 14709 – max : 61902) pour 3900 kg de poids carcasse traités en moyenne (min : 2100 – max : 9420). Le Tableau 14 détaille la répartition de ces charges annuelles entre les différents postes.

Tableau 14: volume engagé, charges, répartition par centre d'activité et charges par kilo carcasse, lorsque la découpe se fait en dehors de l'exploitation

ID	Nombre d'animaux vendus en circuits courts par an	Poids (kg carcasse/an)	Charges (€/an)	Répartition des charges	Charges (€/kg carcasse)
1	10	3200	30783	Transport : 11% ; Transformation : 39% ; Commercialisation : 1% ; Gestion : 2% ; Achat bovins : 37% ; Main d'œuvre : 10%	9,6
2	9	4018	28777	Transport : 2% ; Transformation : 31% ; Commercialisation : 1% ; Gestion : 2% ; Achat bovins : 50% ; Main d'œuvre : 14%	7,2
3	5	2625	18874	Transport : 2% ; Transformation : 37% ; Commercialisation : 1% ; Gestion : 3% ; Achat bovins : 49% ; Main d'œuvre : 8% ;	7,2
4	44	9240	61902	Transport : 4% ; Transformation : 29% ; Commercialisation : 3% ; Gestion : 1% ; Achat bovins : 55% ; Main d'œuvre : 10% ;	6,7
5	5	2558	21809	Transport : 4% ; Transformation : 25% ; Commercialisation : 0% ; Gestion : 1% ; Achat bovins : 56% ; Main d'œuvre : 14%	8,5
6	6	3750	29429	Transport : 2% ; Transformation : 25% ; Commercialisation : 1% ; Gestion : 1% ; Achat bovins : 61% ; Main d'œuvre : 10%	7,8
7	4	2100	14709	Transport : 2% ; Transformation : 17% ; Commercialisation : 1% ; Gestion : 2% ; Achat bovins : 68% ; Main d'œuvre : 11%	7
Moyenne	12	3927	29469	Transport : 4% ; Transformation : 29% ; Commercialisation : 1% ; Gestion : 2% ; Achat bovins : 54% ; Main d'œuvre : 11%	7,6

Les **charges fixes** sont très **faibles (< 2% du total des charges)**. Les principales charges supportées par l'activité sont les charges variables (transport, transformation, commercialisation, gestion). Elles dépendent principalement du nombre d'animaux mis en vente et de leur poids carcasse.

L'**achat des bovins** est le poste le plus important. Il **couvre en moyenne plus de la moitié des charges**. Viennent ensuite la **transformation** (l'abattage, la découpe) et la **rémunération** de la main d'œuvre de l'exploitant et des bénévoles avec respectivement 29 % et 11 % des charges. **Ensemble**, ces 3 centres d'activité couvrent quasi **95% des charges**. Le **transport**, la **gestion** et la **commercialisation** constituent des charges bien **moins importantes**.

Les charges par Kg de poids carcasse sont en moyenne de 7,6 €. Avec un minimum de 6,7 €/kg carcasse et un maximum de 9,6 €/kg carcasse parmi les exploitations, on doit souligner que les choix concernant la façon de travailler impactent fortement la rentabilité de l'activité.

En effet, le choix de l'ID 1 de déléguer pratiquement tout le transport à un prestataire entraîne une charge plus importante mais permet de gagner du temps. L'achat des bovins pèse lourd sur les charges des ID 6 et 7 car le poids des carcasses est plus élevé. En choisissant d'abattre 4 bovins à la fois, ID 4 réalise des économies d'échelle permettant d'obtenir les plus faibles charges et le temps de travail le plus efficace.

Le montant des charges est de 2470 € pour un bovin moyen (\pm 330 kg carcasse).

La répartition des différentes charges est détaillée dans la Figure 5.

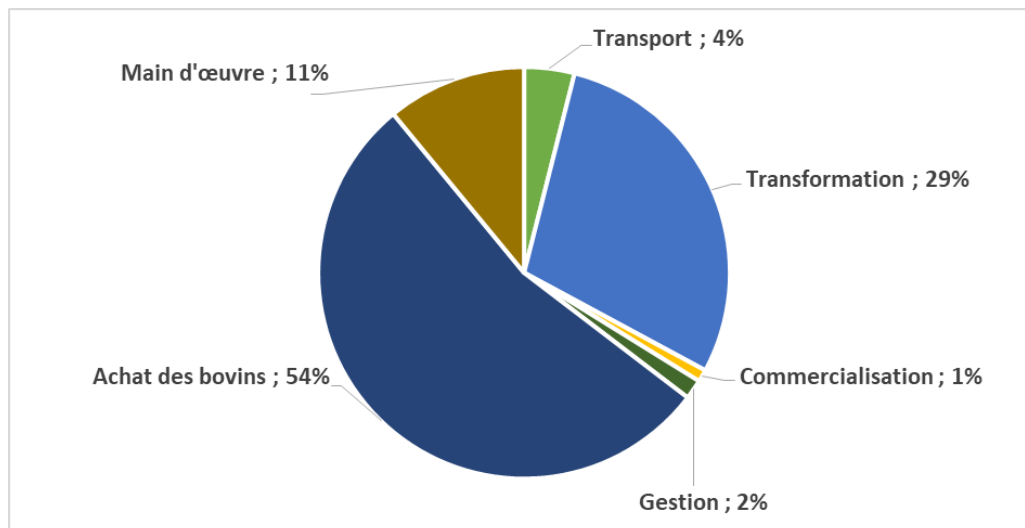


Figure 5: répartition des charges moyennes par centre d'activité lorsque la découpe se fait en dehors de l'exploitation (n=7).

➤ Prix de revient et marge bénéficiaire

La marge bénéficiaire s'élève en moyenne à **3453 €** (min : -2446 – max : 6891) pour 3900 kg de poids carcasse traités en moyenne, soit 1,2 €/kilo carcasse. La marge bénéficiaire négative observée pour l'atelier 5 s'explique par le fait que le temps de travail enregistré par rapport au poids carcasse traité est important. Pour rappel, cette marge bénéficiaire est dégagée en plus du salaire que s'octroie le producteur.

L'ID 7 combine à la fois un chiffre d'affaires élevé, grâce à un bon prix de vente et des animaux bien finis, mais également des charges faibles (pas d'investissement et peu de frais de transport). Cela lui permet d'avoir la meilleure marge bénéficiaire par kilo carcasse. L'ID 4 réalise un volume de ventes important tout en consacrant un temps faible au transport mais dégage une marge bénéficiaire très faible. La raison vient principalement de la vente d'animaux ayant un poids carcasse très faible et de la réalisation d'un investissement important (chambre frigo et camionnette frigorifique).

En moyenne, la marge bénéficiaire pour un bovin moyen (330 kg carcasse) est de 288 €. Elle est fortement variable selon les situations.

Le Tableau 15 reprend les différents indicateurs économiques par exploitant permettant d'obtenir leur marge bénéficiaire

Tableau 15: Volume engagé total des charges (prix de revient) et du chiffre d'affaires permettant de calculer la marge bénéficiaire lorsque la découpe se fait en dehors de l'exploitation.

ID	Nombre d'animaux vendus en circuits courts par an	Poids (kg carcasse/an)	Chiffre d'affaires (€/an)	Prix de revient (€/an)	Marge bénéficiaire (€/an)	Marge bénéficiaire (€/bovin)	Marge bénéficiaire (€/kilo carcasse)
1	10	3.200	35.150	30.783	4.367	436,7	1,4
2	9	4.018	31.360	28.777	2.583	287	0,6
3	5	2.625	23.575	18.874	4.701	940,2	1,8
4	44	9.240	63.115	61.902	1.213	27,6	0,1
5	5	2.558	19.363	21.809	-2.446	-489,2	-1
6	6	3.750	36.288	29.429	6.859	1.143,2	1,8
7	4	2.100	21.600	14.709	6.891	1.722,7	3,3
Moyenne	12	3.927	32.922	29.469	3.453	287,7	1,2

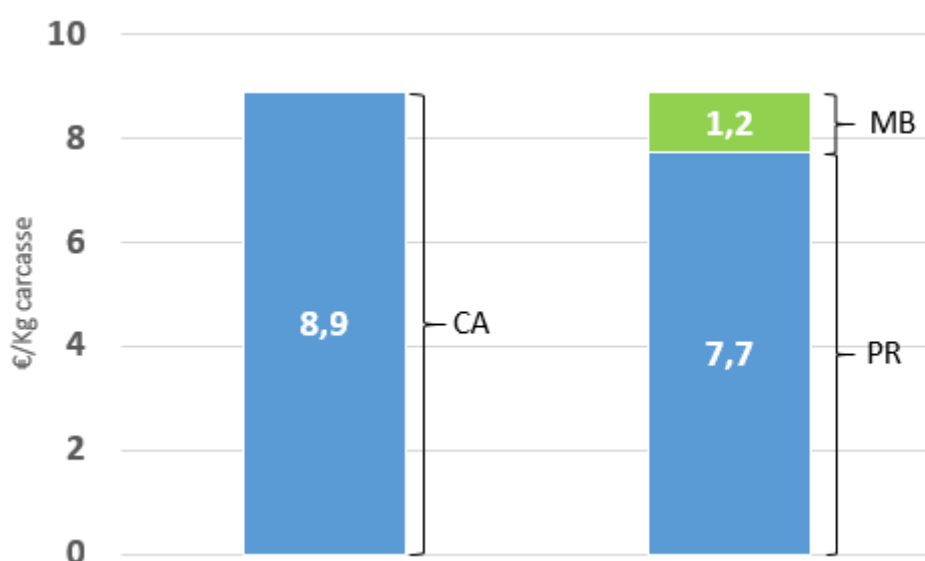


Figure 6: illustration du prix de revient, chiffre d'affaires et de la marge bénéficiaire moyens par kilo carcasse lorsque la découpe se fait en dehors de l'exploitation (n=7).

En synthèse, tel que présenté dans la Figure 6 les ateliers pour lesquels la découpe se fait en dehors de l'exploitation enregistrent :

1. Un chiffre d'affaires de 8,9 €/kg carcasse.
2. Un prix de revient, c'est-à-dire des coûts totaux de 7,7 €/carcasse.
3. Et donc une **marge bénéficiaire positive** de 1,2 €/kg carcasse.

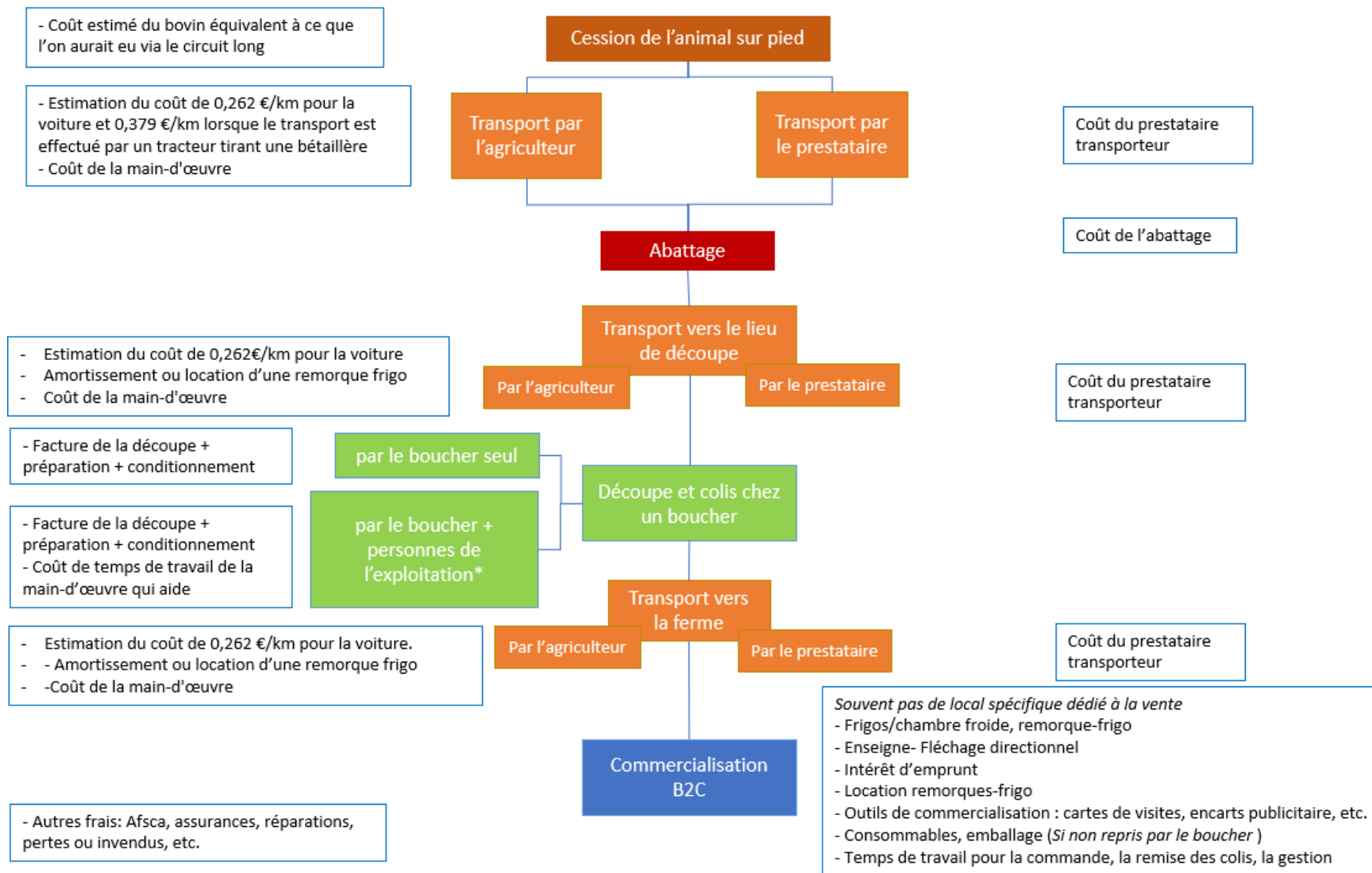


Figure 7: schéma d'estimation des coûts liés à l'activité de vente directe lorsque la découpe à lieu en dehors de la ferme

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

Cas 2 : Vente de viande bovine avec découpe sur l'exploitation

La découpe est réalisée dans un atelier situé au sein de l'exploitation, par l'éleveur lui-même et toujours avec l'aide d'autres personnes (salarié, bénévole, indépendant). 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 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 peuvent être caractérisés soit 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, soit par un rythme « non continu », avec des ventes d'animaux organisées ponctuellement au cours de l'année.

La combinaison de différents éléments (diversité, faible cas, impossibilité d'isoler l'atelier viande bovine) ne permet pas de réaliser une analyse similaire au cas 1 précédent. Seuls quelques éléments sont mis en évidence pour une première réflexion.

Organisation du travail

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. C'est d'autant plus vrai que les éleveurs commercialisent différents types de viande. Un des exploitants rencontrés (ID 8) travaille de façon beaucoup plus ponctuelle que les autres. Il ouvre son comptoir de vente sur la ferme lorsqu'il décide de vendre un bovin. Cette décision s'explique par une volonté de recentrer son activité sur l'exploitation en commercialisant des animaux issus uniquement de son exploitation. Son objectif est d'avoir une exploitation de taille réduite permettant l'écoulement de l'entièreté de son cheptel en circuits courts (± 20 bovins par an).

Le besoin en main-d'œuvre d'un atelier de découpe sur la ferme 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 en main-d'œuvre, deux exploitations (ID 10 et 11) font appel à du salariat à mi-temps.

Pour le transport, la moitié des trajets sont 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. En moyenne, les agriculteurs consacrent 2 heures par bovin à cette activité.

Le travail dans ces boucheries à la ferme étant généralement continu avec différents types de viande, il n'a pas été possible de séparer le temps consacré à chaque tâche pour la vente des bovins. Les éleveurs estiment consacrer une vingtaine d'heures par semaine pour leur boucherie « multi-espèces ». ID 8 estime consacrer ± 40 heures par bovin. Malgré le recours à un prestataire pour l'aider dans la découpe, l'activité demande beaucoup de temps.

Analyse économique

En moyenne, le montant des investissements observé pour ce type d'atelier sont de 65000 €. Le Tableau 16 illustre les différents montants investis dans les exploitations. Les montants dépendent de nombreux facteurs : taille des locaux, types d'équipements notamment en lien avec le niveau de transformation, achat en neuf ou non, construction neuve ou aménagement de locaux, part d'auto-construction.... Le faible nombre de cas étudiés ne permet pas de donner des repères de budgets robustes. La figure 9 présente différents éléments de réflexion permettant d'intégrer les différents coûts liés à une activité de boucherie à la ferme.

Tableau 16: montant des investissements par Identifiant pour la mise en place d'une boucherie sur le lieu de l'exploitation

ID	Gros œuvre	Equipement
ID 8	50000	
ID 9	45000	15000
ID 10	72400	17300
ID 12	25500	19200

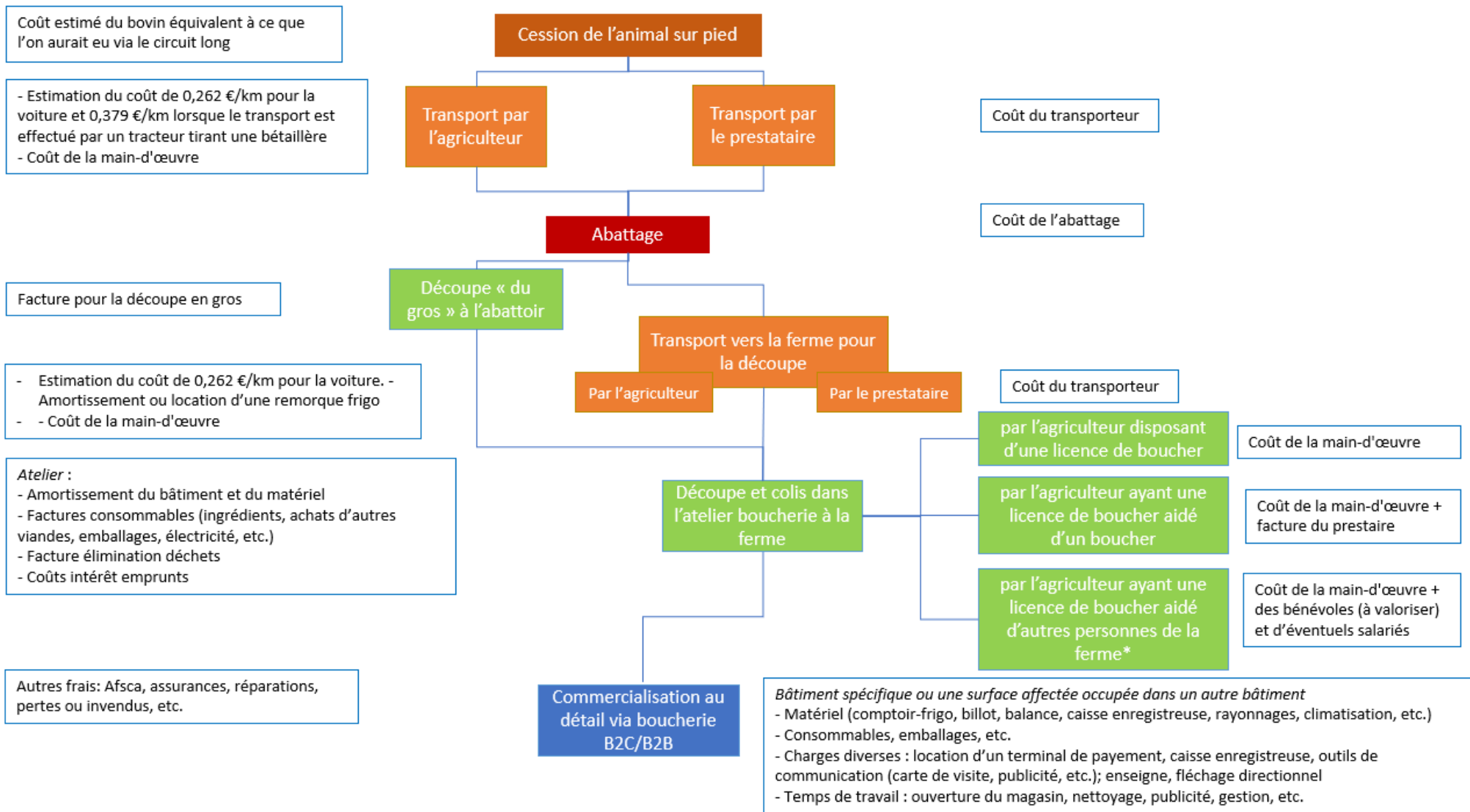


Figure 8: schéma d'estimation des coûts liés à l'activité de vente directe avec découpe à la ferme

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

A retenir avant de se lancer



L'activité de diversification de production et commercialisation de viande bovine en circuit-court présente de nombreux avantages. Le démarrage doit toutefois être préparé avec minutie. Tout d'abord, il y a de nombreuses obligations légales qu'il faut connaître (voir le dossier « [Viande bovine en circuits courts](#) » édité par Accueil Champêtre en Wallonie). Ensuite, chaque éleveur doit établir le choix des options offertes pour rencontrer ses motivations.

Les motivations des producteurs ayant lancé leur projet sont avant tout d'ordre économique. Les arguments sociaux et environnementaux viennent compléter l'envie de se lancer.

Le choix de la découpe en dehors de la ferme ou dans la ferme, le circuit pour aller de la cessation de l'animal va dépendre de différentes options qui varient selon plusieurs facteurs. A chacun d'établir ses priorités !

- Localisation de l'exploitation : proche d'un abattoir, d'un lieu de découpe ; potentiel de clientèle, concurrence éventuelle ?
- Production : capacité d'approvisionnement, race, type de production, finition des animaux.
- Main-d'œuvre : disponible sur l'exploitation ou personne qui s'installe en plus ; besoin de main-d'œuvre extérieure, qualification professionnelle ?
- Motivation : personnelle (pourquoi je me lance ?) ; projet familial ?
- Situation financière de l'exploitation : saine, capacité à investir et à rembourser, aides à l'investissement, attentes de plus-value de la nouvelle activité ?
- Commercialisation : magasin ou boucherie à la ferme, colis ou vente au détail, autres circuits de distribution ?
- Infrastructure à prévoir : atelier, magasin, boucherie, bâtiments disponibles ou à construire, parking, soin des abords.
- Obligations légales : licence de boucher, gestion de base (commerce), fiscalité, permis d'urbanisme, ASFC et encore bien d'autres.

Une grande diversité dans les pratiques a été observée au niveau de l'organisation du travail. Le temps global de l'activité varie de façon importante selon les pratiques mises en place par les éleveurs. En moyenne, une différence de 32 jours par an pour les exploitations réalisant la découpe en dehors de la ferme a été observée. Dans les diverses activités de la vente de viande bovine en circuit court, la transformation est la tâche la plus gourmande en temps suivie de près par la commercialisation.

Selon les choix que vous ferez, le temps de travail peut être plus ou moins important. La figure 10 présente certains éléments de réflexion.

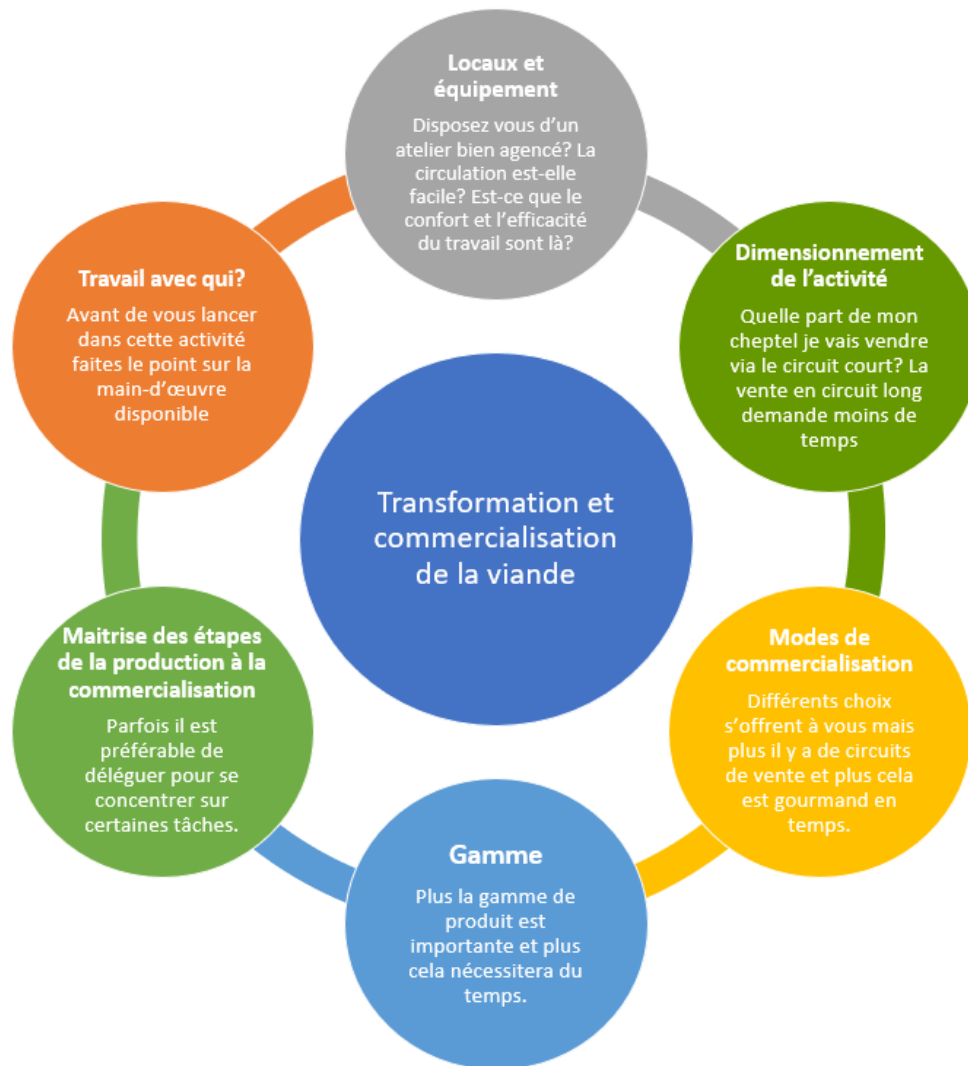


Figure 9: les choix stratégiques ayant un impact sur le travail (adaptation issue du rapport « commercialiser de la viande en circuits courts »)

La marge bénéficiaire varie fortement entre les exploitations. Optimiser ses performances économiques peut se faire au travers d'une gestion efficace du travail, la minimisation des charges, un prix de vente plus élevé grâce à une stratégie de vente au détail. Il est également important de réfléchir à la finition que vous souhaitez pour vos animaux et surtout avoir un prix de vente en corrélation avec votre prix de revient !

La première étape avant de démarrer est de faire un « business plan » et de voir si vous disposez d'une main-d'œuvre suffisante pour vous lancer dans cette nouvelle aventure. Le premier calcul à réaliser est le seuil minimum de rentabilité c'est-à-dire quelle quantité vendre (et à quel prix) afin de permettre, au grand minimum, de couvrir vos charges fixes. Le second est d'estimer le bon prix de vente qui doit tenir compte de votre prix de revient (comprenant une rémunération de votre main-d'œuvre comme celle des bénévoles), de votre produit (race, qualité, service, etc.) et de ce qui se pratique comme prix autour de vous.

Tableau 17: Points à retenir avant de se lancer en circuit court

Vente avec découpe en dehors de l'exploitation	Vente avec découpe sur le lieu de l'exploitation
Peu d'investissements nécessaires, retour en arrière possible	Investissements généralement conséquents
/	Obligation d'être détenteur d'une licence de boucher
- Vente épisodique – relance des clients pour chaque vente - Disposer d'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'horaires plus larges.
Difficulté d'obtention de colis homogènes	Vente au détail, morceaux de choix. Attention aux invendus.
Débit faible et épisodique	Débit régulier
Temps de travail à consacrer relativement faible (faible besoin en main-d'œuvre)	Temps de travail important et main-d'œuvre souvent nécessaire
Gestion et suivi des paiements possiblement gourmands en temps	Paiement en direct. Pas de gestion préalable

Références

Chambre d'agriculture de Bretagne, 2015. Commercialiser de la Viande en circuits courts, 44p. [www.bretagne.synagri.com/ca1/PJ.nsf/TECHPJPARCLEF/24076/\\$File/Guide-circuits-courts-Commercialiser-de-la-viande2014.pdf?OpenElement](http://www.bretagne.synagri.com/ca1/PJ.nsf/TECHPJPARCLEF/24076/$File/Guide-circuits-courts-Commercialiser-de-la-viande2014.pdf?OpenElement)

Charlier Maryvonne, 2018. Vente directe de la viande_colis ou boucherie à la ferme : 2 options, plusieurs scénarios. Les rendez-vous de la diversification-Gembloux, 31 janvier 2018 https://diversiferm.be/wp-content/uploads/2018/02/2018_10_Vente_directe_viande_Carlier.pdf.

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

Fonds social 132, 2020 CP 132.00 - Commission paritaire pour les entreprises de travaux techniques agricoles et horticoles <https://www.fonds132.be/fr/salaires-cp132>

Nature et Progrès, 2017. Potentialités de l'abattoir mobile et du tir en prairie pour les élevages wallons, 64p. <https://natproconsommateurs.files.wordpress.com/2016/01/10-rapport-abattage-c3a0-la-ferme.pdf>

SPW, 2021. Prix du marché des produits agricoles. <https://agriculture.wallonie.be/prix-du-marche-des-produits-agricoles>

Wuine Nicolas, 2020. « Etude socio-économique de commercialisation en circuits courts de viande bovine en Wallonie », Université de Liège, Gembloux Agro-Bio Tech, 75p <https://matheo.uliege.be/handle/2268.2/10920>