

## **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](http://www.fvbw.be/images/Infos/News/CRIOC_RapportCircuitsCourts_2010.pdf) [consulté le 1er février 2012]
- Burny, P. *Atouts, faiblesses et défis futurs 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>