



Accueil Champêtre
en Wallonie

PRODUIRE ET COMMERCIALISER DE LA VIANDE OVINE EN CIRCUITS COURTS

DESCRIPTION ET ANALYSE TECHNICO-ÉCONOMIQUE
D'UN CAS SPÉCIFIQUE

2023

FERME
SCHALENBORG
●●●●● FILLES

bservatoire
de
la diversification'


Accueil Champêtre
en Wallonie



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



Exploitation familiale diversifiée, ouverte sur le village et sur le monde, la Ferme Schalenbourg est installée dans la campagne hesbignonne, à Haneffe. Caroline et Cécile, deux des quatre sœurs qui composent la sororie, y pratiquent une agriculture diversifiée : élevage ovin et de poulets de chair, cultures sur une septantaine d'hectares, atelier de découpe, magasin à la ferme, ... les activités sont nombreuses et les résultats remarquables ! Focus sur la transformation à la ferme et la commercialisation en circuits courts de la viande ovine.

Cet article se focalise sur un cas très spécifique. Les chiffres présentés, sauf mention, s'entendent HTVA. Ils doivent être interprétés avec prudence car ils ne représentent pas l'ensemble du secteur. Pour autant, les informations techniques et les chiffres présentés peuvent servir de repères concrets pour les personnes qui souhaitent se lancer dans ce type de projet. Pour aller plus loin dans l'analyse, l'aide de structures encadrantes comme Accueil Champêtre en Wallonie est indispensable.

ELEVAGE : PRENDRE LE TEMPS POUR LA REPRISE DE L'EXPLOITATION ET LE DÉVELOPPEMENT DE NOUVEAUX PROJETS

A la ferme Schalenbourg, il y a toujours eu des moutons. Déjà à l'époque, le papa de Cécile et Caroline avait mis en place un petit élevage d'une cinquantaine de brebis roux d'Ardenne. Passionnées, les deux sœurs ont donc tout naturellement choisi de développer, à la reprise de la ferme en 2012, un troupeau de brebis viandeuses de race vendéenne et de roux d'Ardenne. Pour ce projet, elles ont à cœur d'atteindre une autonomie fourragère, de réduire les traitements vermifuges pour ne pas nuire à la biodiversité des prairies et à la qualité de la viande, et également de maîtriser l'ensemble de la chaîne, de la naissance à l'assiette.

Dès le départ, Caroline et Cécile ont fait le choix d'un élevage d'agneaux de bergerie, qui ne vont pas à l'extérieur, au vu notamment du peu de surface de prairies disponible. De cette manière, les agneaux ne maigrissent pas suite au changement de régime alimentaire et/ou à la présence de parasites et ne doivent donc pas être trop engraisés, ni même vermifugés.



Au début de l'activité, les agneaux étaient nourris uniquement avec la production de la ferme, mais ils étaient un peu trop gras. La viande trop grasse se vendant moins bien, ils sont maintenant nourris avec les fourrages issus la ferme (luzerne et herbe) et reçoivent en complément une ration de concentré acheté à l'extérieur. Cela permet de trouver un bel équilibre au niveau graisse. Les brebis sont également nourries avec de la luzerne et de l'herbe de l'exploitation et reçoivent en complément des pois protéagineux achetés ainsi que des céréales issues de la production de la ferme. Elles sont mises à l'herbe à la belle saison.

La race élevée a évolué au fil du temps et du développement de l'activité. Le troupeau initial de roux ardennais n'a pas été renouvelé car le rendement en viande était plutôt faible avec une propension à produire un gras de couverture trop important. A l'heure actuelle, en vendéen, avec les fourrages et le concentré du commerce rationné, c'est vraiment top : Les agneaux ne sont pas « poussés ».

EXPLOITATION AGRICOLE

| | |
|-------------------------------|--|
| Type | Polycultures-élevage |
| Structure juridique | Société (Société à Responsabilité Limitée) |
| Surface agricole utile | Cultures : 60 ha Prairies : 10 ha Total : 70 ha |
| Elevage ovin | Race : Vendéen En 2022 : 4 béliers / 150 brebis dont 25 antenaises mises à la reproduction à 15 mois / 14 brebis de réforme / 130 agneaux |
| Autre élevage | Poulets de chair "Hesbaye" +/- 1 ronde par mois 300 - 400 poulets par ronde |
| Autres activités | Transformation de céréales et production de farine Magasin à la ferme Accueil à la ferme |



Les chaleurs ayant lieu entre juillet et décembre, la reproduction et les naissances sont saisonnières. Les béliers sont mis avec le troupeau de brebis à des périodes différentes pour étaler les agnelages et obtenir de la viande d'agneau environ 8 mois sur l'année, entre avril et novembre. Le challenge est d'être prêt pour la fête de Pâques. Il n'y a pas d'utilisation d'éponge hormonale pour étaler la période de reproduction, sauf quand il y a beaucoup d'accidents. Par exemple, en 2022, 8 brebis ont été épongées car certaines n'ont pas élevé leur petit (mort-nés, avortements, ...). S'il fallait attendre une année complète avant d'avoir un nouvel agneau, la perte serait trop importante.

La bergerie a été dimensionnée initialement pour 200 brebis. Au fur et à mesure du projet et de son évolution, pour arriver à vendre toute la production en circuits courts, il a fallu réduire quelque peu le nombre de bêtes pour trouver l'équilibre entre l'offre et la demande. En 2022, il y avait 150 brebis et en parallèle, 130 agneaux et 14 brebis de réforme sont partis à l'abattoir et ont été écoulés en circuits courts.

À côté de l'élevage ovin et de l'atelier de transformation de la viande, d'autres activités sont développées. Cécile est ainsi à l'initiative de la coopérative « Epis de Hesbaye » qui transforme des céréales et produit de la farine pour la vente en circuits courts. Un élevage de poulets « Hesbaye » est également mené. Chaque mois, environ 300-400 poulets de chair, acheté à l'âge de 4 semaines, sont élevés en étable de manière extensive, avant d'être abattus au Petit Abattoir Coopératif à Suarlée et vendus en circuits courts. Une boucherie et un magasin à la ferme permettent d'écouler les produits issus de l'exploitation (viande d'agneau, poulet, pommes de terre, légumes, farine) mais aussi d'autres produits wallons issus de partenaires artisans et agriculteurs (yaourts, fromage, charcuterie, ...). Développée par Caroline au moment de son arrivée sur l'exploitation en tant qu'aidante, une ferme pédagogique a accueilli 1500 enfants par an (accueil d'écoles, stages et anniversaires) pendant presque 10 ans. L'activité fonctionnait vraiment très bien. L'agrandissement du magasin et la mise en place de l'activité de transformation à la ferme ont rendu difficile l'accueil régulier d'enfants. L'activité s'est donc arrêtée début 2020. La ferme reste néanmoins très ouverte aux visiteurs, notamment lors d'événements spécifiques comme les Journées Fermes Ouvertes.

Pour en arriver à un tel fonctionnement au sein de l'exploitation, il aura donc fallu 10 ans.

Pour la mise en place des activités de diversification, Cécile et Caroline n'hésitent pas à faire appel aux structures encadrantes existante en Région wallonne (Accueil Champêtre en Wallonie, DiversiFerm, Arsia, ...).



ABATTAGE : AVOIR DES OUTILS DE PROXIMITÉ

Tous les abattoirs où Caroline et Cécile se sont rendues précédemment ayant fermés ou arrêtés l'abattage ovin (Aywaille, Charleroi, Ciney), l'abattage a maintenant lieu à l'abattoir communal d'Aubel. A côté de ce dernier, en Wallonie, il reste encore celui d'Ath et de Virton. L'incertitude dans la sous-traitance a été l'une des principales difficultés rencontrées lors du développement du projet. Ça l'est encore à ce jour.

Les prix d'abattage ont fortement augmenté ces dernières années. De 30 € HTVA/animal, on est maintenant à 39 € HTVA. Pour un agneau de 40-45 kg vif, une carcasse de 21-23 kg est récupérée à la sortie de l'abattoir.

Pour parcourir les 60 km qui séparent la ferme de l'abattoir, il faut compter 2 heures, avec 1 personne dédiée. Un aller-retour est fait avec la bétailière pour amener les animaux. Les carcasses entières sont récupérées avec une camionnette frigo le lendemain.

Tous les 15 jours, d'avril à novembre, 10 agneaux et 2 brebis de réforme partent à l'abattoir. Les départs sont moins réguliers les mois d'été.

ABATTAGE

| | |
|------------------------------------|--|
| Distance depuis la ferme | 60 km |
| Temps de trajet | Aller - Retour : 2 h x 2 (dépôt et reprise) |
| Coût | 39 € HTVA/animal |
| Périodicité | D'avril à novembre, tous les 15 jours |
| Nombre d'animaux par trajet | 10 agneaux / 2 brebis de réforme |
| Rendement carcasse | Agneaux = 40 - 45 kg / Carcasse = 21 - 23 kg |

ATELIER DE DÉCOUPE : MAÎTRISER L'ENSEMBLE DE LA CHAÎNE, DE LA NAISSANCE À L'ASSIETTE

A la reprise de la ferme en 2012, l'atelier de découpe n'a pas été développé directement. Initialement, les agneaux étaient vendus en colis à la ferme et via des coopératives, après découpe à l'extérieur par un boucher indépendant. Ils étaient aussi vendus vivants pour la fête de l'Aïd ou au marchand pour partir en circuits longs. En parallèle, le petit magasin à la ferme permettrait d'écouler les produits de la ferme et d'autres exploitations.

A un moment, la demande s'est fait ressentir pour de la viande au détail et d'autres types de viande. Caroline et Cécile ont alors décidé de faire évoluer le projet vers un atelier de découpe et un plus grand magasin à la ferme. Les travaux ont été réalisés en pleine pandémie. Durant cette période, la fréquentation du magasin a doublé, malgré les travaux en cours. Il a fallu s'adapter jusqu'à l'ouverture, en juin 2021.



Pour répondre à la demande mais aussi rentabiliser les investissements, quatre types de viande sont transformées via l'atelier et commercialisées au magasin : Agneau et poulet, porc de la filière Porc Qualité Ardenne et bœuf limousin bio « En direct de mon élevage ».

Après 2 années de fonctionnement et 10 ans après la reprise de la ferme, l'objectif est atteint : l'entièreté de la production de viande d'agneau est valorisée en circuits courts !

« Le colis, c'est bien, ça a son succès, mais c'est parfois limitant, tant en quantité qu'en composition. Ethiquement, cela nous posait aussi toujours autant question de faire monter une partie des agneaux dans un camion sans savoir où ils allaient et ce qu'on en faisait. »

DÉCOUPE ET TRANSFORMATION

| | |
|---------------------------------|--|
| Temps de découpe | 30 minutes/agneau |
| Temps de transformation | 30 minutes/agneau |
| Coût transformation | Ingrédients : 6 € HTVA/agneau Mise sous-vide : 3,75 € HTVA/agneau |
| Coût de la main d'oeuvre | 30-35 € HTVA/agneau |

Le boucher est un indépendant qui vient prester ±10 heures par semaine pour la ferme. Caroline travaille sous sa responsabilité et fait toutes les préparations. La journée du jeudi est dédiée à la préparation et à la mise en place du comptoir. Le vendredi et le samedi, il s'agit de rafraîchir et retravailler un peu les viandes si nécessaire, sous la présence du boucher qui vient quelques heures, selon les besoins.



« L'agriculteur qui en fait la demande peut, en travaillant durant 3 ans au côté d'un boucher, obtenir l'accès la profession « par expérience ». Durant la période de transition, il est alors nommé « responsable sanitaire ».

Lors de la réception des carcasses, le boucher réalise la découpe en pièces techniques sous-vide et pouvant être valorisées sur 2, voire 3 semaines. La mise en place de la traçabilité est simple et consiste à indiquer la date de sous vidage sur l’emballage. Le numéro de lot, quant à lui, correspond à la date d’abattage.

Pour cette activité, une autorisation AFSCA est suffisante. Dans ce cas, il peut y avoir une commercialisation en B2B à condition de ne pas dépasser 30% du chiffre d’affaires.

L’AFSCA contrôle l’atelier une fois par an au maximum. Un auto-contrôle doit être mis en place, reprenant certaines étapes indispensables à la sécurité de la chaîne alimentaire et notamment une analyse annuelle de viande hachée de chaque espèce transformée.

ORGANISATION EN TRANSFORMATION ET COMMERCIALISATION DE VIANDE OVINE

| Jour | Fréquence | Quoi ? | Combien ? |
|-----------------|------------------------------|---|------------------------------|
| Lundi | Bimensuelle 8 mois par an | Aller-retour abattoir | 1 pers. |
| Mardi | Bimensuelle 8 mois par an | Aller-retour abattoir | 1 pers. |
| Mercredi | Hebdomadaire | Préparation boucherie (merguez, chipolata, kefta, burger, ... mais aussi pâté, boudin, lasagne, boulette) | 1 pers. |
| Jeudi | Hebdomadaire | Découpe et préparation boucherie Service comptoir | 1 pers. + boucher 1 pers. |
| Vendredi | Hebdomadaire | Préparation boucherie Service comptoir | 1 pers. + boucher 1 pers. |
| Samedi | Hebdomadaire | Préparation boucherie Service comptoir | 1 pers. + boucher 1 pers. |

COMMERCIALISATION EN CIRCUITS COURTS : VENDRE AU PRIX JUSTE ET DYNAMISER SA COMMUNICATION



La majorité (90%) de ce qui est découpé et préparé dans l'atelier est vendu directement à la ferme, via le magasin ou en colis. Celui-ci ouvre le jeudi (13h-18h), le vendredi (10h-18h) et le samedi (10h-17h). Pour que le comptoir soit rempli à l'ouverture le jeudi, la journée démarre à 06h00, avec le boucher. Une partie de la viande d'agneau, environ 10%, est également vendue en dehors de la ferme, via la coopérative Hesbicoop, un Food Truck pour son burger du mois et quelques restaurants gastronomiques. Comme partenaires, ces derniers sont intéressants car ils mettent l'agneau à la carte pendant 6 semaines et valorisent l'ensemble de la carcasse. Pour fixer les prix de vente, il s'agit de rester cohérent par rapport à son prix de revient, au temps de travail et à un prix correct pour le consommateur.



Pour communiquer sur l'activité, un site Internet général est disponible ainsi qu'un site de commande en ligne pour l'ensemble des produits vendus au magasin. Le site de commandes en ligne a été mis en place pendant le COVID car les commandes arrivaient par tous les canaux de communication (mails, WhatsApp, Messenger, sms, ...) et cela devenait impossible à gérer. Une page et un groupe Facebook sont régulièrement alimentés. La ferme est également présente sur les sites Internet de différents partenaires. La communication prend beaucoup de temps et d'énergie. C'est parfois difficile de s'y mettre mais c'est une nécessité.



« C'est un peu difficile pour le moment, en été, car les ventes sont plus faibles. Or, l'énergie est la même pour pouvoir ouvrir le magasin le jeudi à 13h00, quoiqu'on vende. Et puis, c'est le roulement qui fait la fraîcheur. Donc au final, il y a plus de gaspillage. Notre communication doit être relancée et dynamisée. »

PRIX DE VENTE AGNEAU
Pour un poids carcasse de 21-23 kg

VENTE AU DÉTAIL

| Pièce | Poids (kg) | Prix de vente (€ HTVA/kg) | Total (€ HTVA) |
|----------------------|------------|---------------------------|-----------------|
| Gigot | 4,6 | 24,06 € | 110,66 € |
| Epaule | 2,7 | 20,66 € | 55,78 € |
| Côtes | 3,2 | 25,38 € | 81,21 € |
| Basses-côtes | 1,7 | 17,64 € | 29,99 € |
| Souris | 1 | 19,67 € | 19,67 € |
| Viande hachée | 4,8 | 13,68 € | 65,66 € |
| Total | 18 | 20,18 € (moyenne) | 362,97 € |

VENTE EN COLIS

Classique (16,98€/kg : ½ gigot ; ½ épaule désossée ; côtes ; basses-côtes ; souris ; burger ; merguez)
Barbecue (18,87€/kg : tranches de gigot ; roulades d'épaule marinées ; côtes ; basses-côtes ; merguez ; kefta)

| NOMBRE | Poids (kg) | Prix de vente moyen (€ HTVA/kg) | Total (€ HTVA) |
|--------|------------|---------------------------------|-----------------|
| 4 | 4,5 | 17,92 € | 322,64 € |

VENTE EN CARCASSE ENTIÈRE VERS RESTAURANTS

| Nombre | Poids (kg) | Prix de vente moyen (€ HTVA/kg) | Total (€ HTVA) |
|--------|------------|---------------------------------|-----------------|
| 1 | 22 | 13,50 € | 297,00 € |

VENTE AUX COOPÉRATIVES



15% sur le prix comptoir

RENTABILITÉ : CALCULER SON PROPRE PRIX DE REVIENT

L'atelier de transformation et le magasin étant également rentabilisés pour d'autres types de viande et de produits, calculer un prix de revient complet spécifiquement pour l'atelier ovin nécessite un travail minutieux de répartition des charges, selon des clés définies. Volontairement, nous présentons et analysons ici de manière chiffrée les investissements consentis pour l'activité de transformation et de commercialisation, les prix de vente, le chiffre d'affaires annuel et les points d'attention liés à la rentabilité globale.

Entre 2012 et 2014, 200.000 € HTVA ont été investis pour le développement de la bergerie.



Au départ, le projet de transformation et vente en circuits courts incluait une chambre froide, un petit magasin et un atelier pour la découpe des poulets. L'équipement frigoriste (plaques, 2 groupes de froid, chambre froide, portes) a été acheté 25.000 € HTVA, en neuf. En 2023, il faudrait compter 30% d'augmentation sur les prix de 2014. A cela, il faut ajouter 15.000 € pour la maçonnerie, le carrelage, les châssis, l'électricité et les sanitaires. En 2020, un agrandissement a été pensé et 80.000 € HTVA ont été investis pour obtenir un commerce de 60 m². L'agrandissement du magasin et de l'atelier a été nécessaire pour la transformation et la vente au détail d'autres produits et d'autres types de viande que l'agneau.

En termes de machines indispensables pour la transformation ovine, il faut citer un hachoir, un mélangeur (pour les épices, sauces, ...) et une scie à os. Ce matériel a été acheté d'occasion 5.000 € HTVA en 2020. En neuf, il faut compter le double. A cela, s'ajoute aussi une sous videuse achetée neuve d'une valeur de 5.000 € HTVA. Pour compléter, il serait intéressant de remplacer la bourreuse manuelle par une hydraulique pour faire les saucisses et merguez (1.200 € HTVA d'occasion). Pour la vente, il faut compter 2.000 € ou 3.000 € HTVA pour un comptoir de 2 ou 3 mètres de long, respectivement.

La bétailière et la camionnette frigo sont des véhicules d'occasion déjà bien amortis, achetés respectivement 5.000 € HTVA et 20.000 € HTVA en 2012. Actuellement, pour une camionnette frigo neuve, il faut compter 50.000 € HTVA. Une alternative, c'est d'avoir une petite remorque frigo (\pm 10.000 € neuve) ou de louer une camionnette à la journée, mais il faut alors compter 100-125 € HTVA.

En termes de charges de fonctionnement, outre celles liées au transport et à l'abattage (voir plus haut) et certaines charges spécifiques comme les assurances et les cotisations, la main d'œuvre représente la part la plus importante. A noter que la rémunération des exploitantes est estimée à 25 €/h dans un calcul du prix de revient. Ces deux dernières années, l'indexation des salaires et l'augmentation du coût de l'énergie ont constitué de grands enjeux pour la rentabilité de l'activité.



Pour ce qui est du chiffre d'affaires réalisé, avec un prix de vente moyen de 345 € HTVA, les 130 agneaux valorisés en circuits courts ont permis d'avoir un chiffre d'affaires total de \pm 45.000 € HTVA en 2022. A ces revenus, il faut encore déduire l'ensemble des charges associés à l'atelier ovin pour définir la rentabilité globale. A noter qu'une diminution de 30% en termes de fréquentation et chiffres d'affaires a été constatée au magasin, par rapport à 2021. Cette diminution est cohérente avec le ressenti général constaté dans l'entourage de la ferme pour ce qui est de la vente en circuits courts.

INVESTISSEMENTS

| Secteur | Matériel | Type | Prix (€ HTVA) | Année | Infos |
|-----------------------|--|----------|---------------|-------|---|
| Bergerie | Etable de 30x35 m | Neuf | 200.000€ | 2012 | - Capacité : 200 brebis - Stockage : paille |
| Abattage | Bétaillère | Occasion | 5.000€ | 2012 | |
| | Camion frigo | Occasion | 20.000€ | 2012 | |
| 1er projet | Atelier (13 m ²) Chambre froide (6 m ²) Petit magasin (18 m ²) | Neuf | 38.000€ | 2014 | - Equipement frigoriste : 25.000€ - Maçonnerie, carrelage, châssis, électricité, sanitaires : 15.000€ |
| Agrandissement | Atelier "chaud" (13 m ²) Atelier découpe (18 m ²) Chambre froide (11 m ²) Magasin/Bouche rie (50 m ²) | Neuf | 80.000€ | 2020 | - Hachoir, mélangeur, scie à os (occasion récente) : 5.000€ - Sous-videuse : 5.000€ - Table en Inox, étagères, évier : 3.000€ |

MAIN D'OEUVRE SUR LA FERME

Le coût doit se répartir entre les différents ateliers (élevage, ovins, bovins, poulets, magasin)

| Qui ? | Quoi ? | Combien ? | Rémunération |
|---------------------|---|---|------------------------|
| Exploitante | Transformation Commercialisation Gestion administrative | 1 ETP | 25 € brut/h |
| Exploitante | Elevage Culture Gestion administrative | 1 ETP | 25 € brut/h |
| Ouvrier agricole | Elevage Culture Commercialisation | 4/5 ETP | 25 € brut/h |
| Boucher indépendant | Transformation | +/- 10 h par semaine | 37 € brut/h |
| Flexi-job | Commercialisation | 10 h par semaine (vendredi ; Samedi) | 14 €/h (Brut = Net) |

CONCLUSION : BIEN RÉFLÉCHIR SON PROJET ET SE FAIRE ENCADRER

Il est clair que si seule la viande d'agneau est transformée à la ferme et vendue en circuits courts, alors l'investissement dans un atelier de transformation doit être bien réfléchi. Il doit être mis en balance avec le fait de sous-traiter la découpe en colis dans une boucherie extérieure et vendre directement à la ferme, sans aide de personnel pour la commercialisation. Pour Caroline et Cécile, la valorisation de la viande d'agneau à la ferme donne une plus-value très intéressante par rapport à l'agneau qui part en circuit long et le projet est rentable dans sa globalité. Chaque projet relève néanmoins du cas par cas. Pour aller plus loin et définir sa propre rentabilité, il ne faut pas hésiter à faire appel à son comptable mais aussi aux structures d'encadrement existantes, dont Accueil Champêtre en Wallonie, ASBL de référence pour l'encadrement de votre diversification, quelle qu'elle soit (hébergement, ferme pédagogique, transformation et circuits courts, loisirs, ...).



POINTS D'ATTENTION AVANT DE SE LANCER

RENTABILITÉ :

L'évaluation de la rentabilité, incluant le calcul du prix de revient, du prix de vente, de la marge bénéficiaire et tenant compte d'une rémunération juste du temps de travail, doit toujours être réalisée.

ABATTOIR ET BOUCHER :

Avant de se lancer dans la mise en œuvre de l'atelier, il faut s'assurer de pouvoir être accueilli par une structure d'abattage. Pour cela, il faut tenir compte à la fois des aspects géographiques et administratifs. Également, sans accès à la profession, il faut veiller à pouvoir être accompagné par un boucher qui saura répondre aux attentes pour la découpe de la viande.

HYGIÈNE POUR LA TRANSFORMATION :

L'agencement de l'atelier de transformation doit être bien réfléchi. En autorisation, les plans peuvent être validés par l'AFSCA avant de démarrer.

ENCADREMENT :

Afin de vous épauler lors de la réflexion liée au développement d'un tel projet, des structures comme Accueil Champêtre en Wallonie et DiversiFerm existent et sont là pour apporter une série de connaissances ainsi qu'un regard critique sur l'activité à développer.

MATÉRIEL MINIMUM POUR DÉMARRER

- 1 bétailière
- 1 remorque ou camionnette frigo
- 1 atelier (avec hachoir, mélangeur, scie à os, sous-videuse)
- 1 chambre froide
- 1 petit magasin avec un comptoir frigo

QUELQUES RÉFÉRENCES UTILES

- <https://collegedesproducteurs.be/filieres-agricoles/ovins-caprins/>
- <https://www.celagri.be/chiffres-cles-lelevage-ovin-en-wallonie/>
- <https://idele.fr/detail-article/produire-et-commercialiser-de-la-viande-ovine-en-circuits-courts>



Accueil Champêtre en Wallonie

Accueil Champêtre en Wallonie ASBL
Chaussée de Namur, 47 - 5030 Gembloux
+32 (0) 81 627 454 - info@accueilchampetre.be

www.accueilchampetre.be - www.accueilchampetre-pro.be

