

Vendre des colis de viande ou ouvrir une boucherie à la ferme

Mise à jour 2024

En tant qu'agriculteur, vous avez deux possibilités de commercialiser la viande de votre propre production directement au consommateur :

- 1) La vente de colis de viande.
- 2) La boucherie à la ferme.

La vente de colis de viande

C'est la vente de colis que le client achète **sur commande uniquement**. Le client en connaît la composition et ne peut pas la modifier. La viande est découpée, portionnée et emballée par un boucher-charcutier (pas nécessairement l'agriculteur). Le colis peut être vendu directement à la ferme par l'agriculteur, soit sans local spécifique, soit dans un local prévu à cet effet, telle une boucherie à la ferme ou tout autre magasin.

Une boucherie à la ferme

C'est une **boucherie sur le siège de l'exploitation agricole**. On y vend de la viande produite à la ferme et éventuellement des viandes d'autres exploitations agricoles. Si l'exploitation est située en zone agricole, seul un agriculteur peut y faire du commerce. La viande est découpée devant le client et vendue au comptoir comme dans une boucherie traditionnelle.

Que ce soit dans le cas du colis ou de la vente à la ferme, la viande est commercialisée en circuit court, directement au consommateur, ou via un intermédiaire (restaurant, cuisine de collectivité, magasins...).

C'est pour vous si...

- Vous avez un élevage viandoux : bovin, ovin, porcin, volaille...
- Vous aimez le contact avec le consommateur.
- Vous avez le sens de l'organisation et une bonne gestion de troupeau.
- Vous voulez valoriser votre production.
- Pour la boucherie : vous aimez travailler les produits pour en faire des produits finis (charcuterie...) et/ou vous avez de la main d'œuvre disponible.

Cette activité en vente directe vous permet de vous réapproprier la maîtrise des prix pour un revenu « juste ». Les prix de vente fixés viseront à vous rémunérer suffisamment pour votre

travail et vous permettre d'assumer vos investissements, tout en offrant des produits à des prix abordables.

Le contact avec le consommateur vous permet d'échanger avec lui, d'avoir directement son avis. Cela permet également de communiquer sur votre métier. C'est l'occasion de mettre en valeur votre savoir-faire et de promouvoir le terroir local.

Autorisations et législation

- La vente de colis ne nécessite pas d'accès à la profession. L'activité sous-entend que la viande est emballée et qu'il n'y a aucune découpe ni portionnage par la suite. Par contre en ce qui concerne la **boucherie**, l'activité requiert un **accès à la profession : la licence de « boucher-charcutier »**. Ce titre peut être porté par l'agriculteur ou une personne tierce travaillant dans l'atelier de boucherie. La découpe de la viande est en effet réservée uniquement aux bouchers-charcutiers.
- Si un bâtiment doit être modifié ou construit, une demande de **permis d'urbanisme** doit être introduite auprès de l'administration communale.
- Selon la nature des activités et la zone d'implantation, il peut être nécessaire d'obtenir un [permis d'environnement](#) auprès de la commune. Les établissements sont répartis en trois classes (de 1, pour les activités ayant un fort impact sur l'environnement ou sur l'homme, à 3, pour les activités ayant un impact faible).
- Si vous êtes déjà inscrit pour votre activité de production, vous devez ajouter vos activités de transformation et/ou de commercialisation à la [Banque-Carrefour des Entreprises](#).
- Concernant l'**AFSCA**, les deux activités sont soumises aux règles d'hygiène, d'autocontrôle et de traçabilité. Selon que vous fassiez une boucherie à la ferme ou de la vente en colis, l'**autorisation** à demander à l'AFSCA varie (débit de viande ou commerce de denrées alimentaires).
- Les produits doivent répondre aux obligations en matière d'étiquetage. La brochure [« T'as tout sur ton étiquette »](#) disponible sur le site de DiversiFerm présente ces obligations.
- L'affichage du prix des produits doit satisfaire à la [législation](#) : être indiqué de façon lisible, apparente, non équivoque et dans la monnaie locale.

Assurances

L'assurance « Accident du travail » est obligatoire si du personnel salarié est occupé.

Il est vivement conseillé d'ajouter un avenant (portant sur l'atelier de transformation et la boucherie) :

- À l'assurance « Responsabilité civile exploitation agricole », qui couvrira d'éventuels dégâts causés à des tiers (par exemple en cas d'accident survenu sur votre propriété).
- À l'assurance « incendie ».

L'assurance « Intoxication alimentaire » est aussi conseillée pour vous couvrir pour les risques d'intoxication alimentaire suite à la consommation d'un de vos produits.

Subventions

Ces activités sont des diversifications agricoles et sont éligibles, sous certaines conditions, aux [Aides à l'Installation et aux Investissements \(AII\)](#).

Communication et promotion

Avant de démarrer votre activité, la réalisation d'une étude de marché et d'une analyse marketing vous permettra de cibler vos clients potentiels, les créneaux de distribution adaptés à votre situation...

Ensuite, il ne suffit pas de savoir-faire, il faut le faire savoir ! Un site internet simple mais complet (liste de vos produits, heures d'ouverture, photos de qualité...) et une page Facebook seront d'excellents atouts pour votre promotion.

Il est également très important de rendre votre boucherie visible pour le client : enseigne à rue, affichages publicitaires...

Le « toute boîte » est également un moyen de communication intéressant pour toucher les clients potentiels à proximité.

Trucs et astuces

- Organisez l'activité en considérant les besoins de chaque membre de la famille afin que chacun y trouve son compte.
- Faites le point sur l'organisation du travail actuel et estimez les heures de travail de la nouvelle activité, afin d'éviter une surcharge de travail et de voir s'il y a possibilité de déléguer des tâches. Développer une activité de diversification sur la ferme nécessite des compétences supplémentaires : les trois casquettes production, transformation et commercialisation devront être assurées au sein de la ferme (par des membres de la famille ou de la main d'œuvre extérieure).
- Avant de démarrer l'activité, faites une étude de rentabilité prévisionnelle et calculez vos prix de revient, prix de vente et seuil de rentabilité minimum afin d'éviter toute mauvaise surprise.
- Si vous êtes situé à proximité d'un abattoir (pour la boucherie) ou d'un atelier de découpe (pour les colis de viande), c'est un atout.

Que peut vous apporter Accueil Champêtre en Wallonie ?

Accueil Champêtre en Wallonie, à travers sa mission du pôle économique de DiversiFerm, vous accompagne dans la structuration, la faisabilité et le lancement de votre activité.

L'équipe vous rencontre sur le terrain à votre demande, vous informe et vous aide pour toutes les obligations légales (hors AFSCA), vous accompagne dans l'étude de faisabilité et rentabilité de votre activité et vous aide à développer une stratégie marketing (promotion, communication, ...).

En devenant membre, vous bénéficiez de la force d'un réseau pour la promotion de votre structure : site internet, brochure, participation aux foires et salons agricoles, publicité ciblée... et également de la représentativité du secteur auprès des instances décisionnelles : AFSCA, DGARNE (Direction Générale de l'Agriculture, des Ressources Naturelles et de l'Environnement), CESW (Conseil Economique et Social de Wallonie) ...

Organismes et liens importants

- Accueil Champêtre en Wallonie - ACW : www.accueilchampetre-pro.be.
- Agence Fédérale pour la Sécurité de la Chaîne Alimentaire - AFSCA : www.afsca.be/professionnels. Sur le site, vous trouverez la brochure « Transformation et vente à la ferme » qui reprend les obligations en matière de sécurité alimentaires : <http://www.afsca.be/publicationsthematiques/transformation-et-vente-a-laferme.asp>.
- Agence Wallonne pour la promotion d'une agriculture de qualité - APAQ-W : www.apaqw.be.
- DiversiFerm : www.diversiferm.be. C'est une association compétences qui vise à offrir un encadrement pluridisciplinaire : économique (Accueil Champêtre en Wallonie), hygiénique (Gembloux Agro-Bio Tech), technologique en transformation laitière (Ecole Provinciales d'Agronomie et des Sciences de Ciney - EPASC - et Centre pour l'Agronomie et l'Agro-industrie de la province du Hainaut - CARAH). Sur le site, vous trouverez le « Vade-mecum de la valorisation des produits agricoles et de leur commercialisation en circuits courts » qui reprend toute la législation relative à la transformation et la vente à la ferme.