

Filière Ovine et Caprine

Revue trimestrielle de la Fédération Interprofessionnelle Caprine et Ovine Wallonne
3^{ième} trimestre 2012 – N° 41

Devenir membre de la Ficow

En devenant membre de la Ficow, vous bénéficiez de ses services et vous recevez sa revue trimestrielle.

Pour s'affilier(*) :

verser une cotisation annuelle de 12 €, sur le compte BE66 1030 1015 3443 (*communication : cotisation*).

(*) Les membres de l'AWEOC et du GREPO sont affiliés automatiquement par leur association.

Ont contribué à la rédaction de ce numéro:

François Claine (FUNDP)
Christel Daniaux (FICOW)
Claude Saegerman (ULg)
Philippe Vandiest (FICOW)

F.I.C.O.W.

Chaussée de Namur, 47
5030 Gembloux
Tél. : 081/62 74 47
Fax : 081/60 04 46
E mail : ficow@ficow.be

Conseil d'administration

Jean Devillers – Président

J. Cornet – CETA Namur-Lux.
V. Marlaire - GREPO
J. Rappe – AWEOC
M. Remy – ARSIA
N. Kirschvink – FUNDP
A. Granados – FWA
J. Dupuis - GRECOL

Permanents

Philippe Vandiest
Christel Daniaux

Sommaire

- Une prime couplée pour les chèvres et les brebis en 2014 ? P. 3
Rencontre avec le Ministre de l'Agriculture, Monsieur Carlo Di Antonio
- L'ABC de la vente directe de viande au consommateur : le colis de viande... P. 8
- Résultats préliminaires d'une enquête épidémiologique destinée aux vétérinaires et visant à évaluer l'impact clinique, zootechnique et économique de l'émergence du virus Schmallenberg en Wallonie (situation en mai 2012) P. 16
- Le consommateur wallon et la viande ovine en quelques chiffres... P. 21
- Parasites gastro-intestinaux : Le Zolvix® nous permettra-t-il de sortir de l'impasse ? P. 28
- Les chèvres aussi prennent l'accent du coin P. 30



Le mot de la Fédération

Philippe Vandiest – FICOW

Que d'herbe en ce premier semestre 2012 ... mais que de difficultés pour la récolter entre gouttes de pluie ou nuages menaçants ! La fenaison entamée fin juin- début juillet a pris du retard... Ce retard met déjà en péril la récolte d'une deuxième coupe à bien des endroits et rend incertaine la reconstitution des stocks mis à mal en 2010 (sécheresse en été) et en 2011 (sécheresse au printemps). Fort heureusement, le soleil nous est revenu pour les moissons et les pailles furent abondantes cette année. Pour l'hiver, les prix des fourrages (foin et préfané) sur les marchés s'annoncent donc incertains. Reste le prix des aliments composés dont il est utopique de penser qu'il sera à la baisse cette année puisqu'il est en hausse constante depuis de nombreuses années quelles que soient les conditions climatiques. Soigner ses animaux avec un mélange auto-composé d'aliments simples reste et restera le procédé le plus économique, tantôt parce qu'on le réalise avec des aliments indigènes achetés directement chez l'agriculteur, tantôt parce qu'on le conçoit en plus selon la valeur d'analyse de son fourrage et des spécificités de ses animaux. C'est aussi un procédé techniquement très performant.

Il manque d'agneaux sur le marché ! Tel est en tout cas notre impression aux dires des marchands et autres acheteurs qui nous font part de leurs difficultés d'approvisionnement et aux dires de nombreux éleveurs qui nous disent être très sollicités.

Pourquoi ce manque d'offre ?

Moins d'agneaux sur le marché à cause des ravages du virus de Schmallenberg ? Peut-être en mars-avril mais plus actuellement.

Une rétention d'agneaux par les éleveurs pour la rémunératrice Fête de l'Aïd chaque année plus précoce (25 octobre 2012) ? En partie peut-être.

Une diminution du nombre d'éleveurs chez qui cette demande insatisfaite s'approvisionne ? Oui certainement car cette demande non organisée s'approvisionne en grande partie auprès d'éleveurs à petits effectifs dont le nombre diminue suite à l'instauration de multiples obligations législatives et à l'augmentation des coûts de production.

Une augmentation de la demande ? Nous pouvons l'espérer après tant d'années de médiatisation de l'existence d'un élevage ovin en Wallonie et de promotion des produits locaux. Calculons que si chaque habitant augmente sa consommation de 100 g équivalent carcasse par an et que si notre auto-approvisionnement reste de 13 %, nous devons produire environ 5.500 agneaux en plus dont une partie à l'intention de ces acheteurs en manque de produits !

Si les éleveurs sont plus que satisfaits des prix que leur proposent actuellement les marchands en quête d'agneaux (jusqu'à 3 € le kg vif pour certains), ils le sont moins que l'an dernier en ce qui concerne le prix de la laine. Celui-ci a chuté de 20 à 40 % selon l'acheteur pour atteindre une moyenne proche de 1 € le kilo. Les très beaux prix reçus l'an dernier étaient-ils, comme l'ont dit certains à l'époque, dopés par les acheteurs chinois pour faire plier les dernières filières européennes ? Peut-être, mais restons cependant satisfait du prix reçu qui reste largement supérieur au prix moyen de ces dix dernières années (0,7 € le kilo).



UNE PRIME COUPLÉE POUR LES CHÈVRES ET LES BREBIS EN 2014?



RENCONTRE AVEC LE MINISTRE DE L'AGRICULTURE, MONSIEUR CARLO DI ANTONIO

Philippe Vandiest – FICOW

Le 18 avril dernier, la FICOW a accueilli le nouveau Ministre de l'Agriculture de la Région wallonne, Mr Carlo Di Antonio, au Centre de Recherches Ovines de Faulx-les-Tombes. Une quinzaine d'éleveurs participaient à cette rencontre qui a débuté par une visite de la bergerie et par une présentation, par Nathalie Kirschvink (Directrice du Centre et Professeur à la Faculté de Médecine Vétérinaire des FUNDP de Namur), des activités menées dans le cadre de la formation des étudiants vétérinaires. C'est Jean Devillers, Président de la FICOW, qui pris ensuite la parole pour introduire une présentation des points forts et des points faibles des secteurs ovin et caprin en Wallonie (donnée par C. Daniaux, FICOW) suivie d'une présentation de la nécessité de mieux considérer nos secteurs dans la nouvelle Politique Agricole Commune (PAC) 2014 – 2020 pour en espérer leur développement (donnée par P. Vandiest, FICOW).

L'élevage ovin et caprin est une activité qui n'attire pas, ou très peu, le monde agricole en Wallonie. Si la principale raison est le manque de tradition de cette activité, sa moindre rentabilité par rapport aux autres activités d'élevage, et plus particulièrement de l'élevage bovin, est également une raison majeure. Le manque d'interlocuteurs commerciaux spécifiques ainsi que la pénibilité du travail liée au nombre d'animaux et à une mécanisation moins adaptée sont deux autres raisons importantes de ce manque d'intérêt.

Intéresser davantage le monde agricole à l'élevage ovin et caprin et rendre cette activité plus attrayante aux yeux de ceux qui s'y intéressent passe indiscutablement par un accroissement de sa rentabilité et notamment du rapprochement de sa marge brute de celle de la principale activité d'élevage en Wallonie, l'élevage bovin allaitant.

Si peu de données technico-économiques sont disponibles sur l'élevage caprin wallon, davantage le sont en ce qui concerne l'élevage ovin. Les données les plus intéressantes datent de 2006, année au cours de laquelle la FICOW et la Direction du

Développement et de la Vulgarisation de la DGARNE du Service Public de Wallonie ont tenu 18 comptabilités technico-économiques chez des éleveurs de moutons à effectifs importants (activité principale ou complémentaire).

L'élevage ovin : une marge brute inférieure à celle du forfait agricole

Marge brute dégagée par l'élevage ovin en 2006



Ce 18 avril, le ministre régional de l'Agriculture Carlo Di Antonio a montré son intérêt pour nos spéculations ovines et caprines.

Les données de 15 élevages ont pu être exploitées pour définir leur marge brute par hectare de superficie fourragère. Ces élevages sont situés dans 6 zones agricoles distinctes. Leur répartition dans ces zones permet d'évaluer la marge brute moyenne par hectare de superficie fourragère dégagée par l'élevage ovin dans chacune de ces zones. Une moyenne régionale peut en être déduite.

De même, le Ministère des Finances détermine pour chaque zone agricole une marge brute moyenne par hectare de superficie fourragère non affectée à la production laitière. Une moyenne ré-

TABLEAU 1 – COMPARAISON DU BAREME FORFAITAIRE/HA ET DE LA MARGE BRUTE/HA DE L'ÉLEVAGE OVIN POUR L'ANNÉE 2006 ET POUR L'ANNÉE 2010

	ANNÉE 2006				ANNÉE 2010		
	BARÈME FORFAITAIRE/HA (en €) ⁽¹⁾	ELEVAGE OVIN			BARÈME FORFAITAIRE/HA MONTANT (en €/HA) ⁽¹⁾	DIFFÉRENCE 2010/2006	ELEVAGE OVIN: MARGE BRUTE/HA (en €) ⁽⁵⁾
		NOMBRE D'ÉLEVAGES ⁽²⁾	MARGE BRUTE/HA (en €) ⁽³⁾	CHARGE/HA ⁽⁴⁾			
Région limonaise (sauf Thuin et environs)	1165	2	844	29,1	985	-15,45 %	714
Région herbagère (Liège)	733	1	105	10,6	619	-15,55 %	89
Condroz (Liège et Namur)	798	3	181	10,4	674	-15,54 %	153
Famenne	409	3	134	5,3	350	-14,42 %	115
Ardenne	412	5	302	12,6	350	-15,05 %	257
Région jurassique	406	1	148	6,7	350	-13,79 %	128
MOYENNE	654		286	12,4	555		243

1. Barème forfaitaire par hectare de superficie fourragère non affectée à la production laitière (exercice d'imposition 2007 ou 2011 - revenus 2006 ou 2010)
2. Nombre d'élevages ovins considérés pour définir (3) et (4)
3. Marge brute moyenne des élevages ovins repris sous (2) par hectare de superficie fourragère non affectée à la production laitière
4. Nombre moyen de femelles d'élevage par hectare de superficie fourragère non affectée à la production laitière des élevages repris sous (2)
6. Marge brute moyenne estimée de l'élevage ovin par hectare de superficie fourragère non affectée à la production laitière

**Elevage ovin:
déficit de 312 €/ha
ou 25 €/femelle d'élevage**

gionale peut également en être déduite. Ces marges sont considérées comme les bases forfaitaires de taxation des agriculteurs. Elles sont le reflet des marges dégagées par l'élevage bovin allaitant, principale activité valorisant les surfaces fourragères non affectées à la production laitière.

La comparaison de la marge brute moyenne régionale dégagée par l'élevage ovin avec le montant forfaitaire régional moyen des zones agricoles concernées permet donc de situer l'élevage ovin par rapport à l'élevage bovin allaitant.

En 2006, la marge brute moyenne dégagée par l'élevage ovin dans les 6 zones agricoles dans lesquelles des comptabilités ont été tenues était de 286 € par hectare de surface fourragère (**Tableau 1**). Le montant forfaitaire moyen établi par le ministère des Finances était de 654 € par hectare.

La **marge brute dégagée par l'élevage ovin** a donc été **moindre de 368 € par hectare** que la marge établie par le Ministère des Finances. Avec une charge moyenne de 12,4 femelles reproductrices par hectare, on peut donc estimer à **30 € le déficit par femelle d'élevage** pour rendre, hors prime, la marge brute de l'élevage ovin similaire à celle de l'élevage bovin allaitant.

Evaluation de la marge brute dégagée par l'élevage ovin en 2010

En 2010, les montants forfaitaires définis par le Ministère des Finances dans les zones concernées ont tous régressé par rapport aux montants de 2006, notamment du fait de la forte augmentation du prix de l'énergie, des engrais et des aliments. La marge brute moyenne pour ces zones a été de 555 € (**Tableau 1**).

Si on applique les pourcentages de régression régionale des montants forfaitaires entre 2010 et 2006 aux marges brutes dégagées par l'élevage ovin en 2006, la marge brute moyenne dégagée par l'élevage ovin est de 243 € par hectare de superficie fourragère. Avec une même charge moyenne de 12,4 femelles reproductrices par hectare qu'en 2006, on peut donc **estimer à 25 € le déficit par femelle d'élevage** pour rendre, hors prime, la marge semi-brute de l'élevage ovin similaire à celle de l'élevage bovin allaitant.

La réforme de la PAC : des perspectives de développement des secteurs ovin et caprin

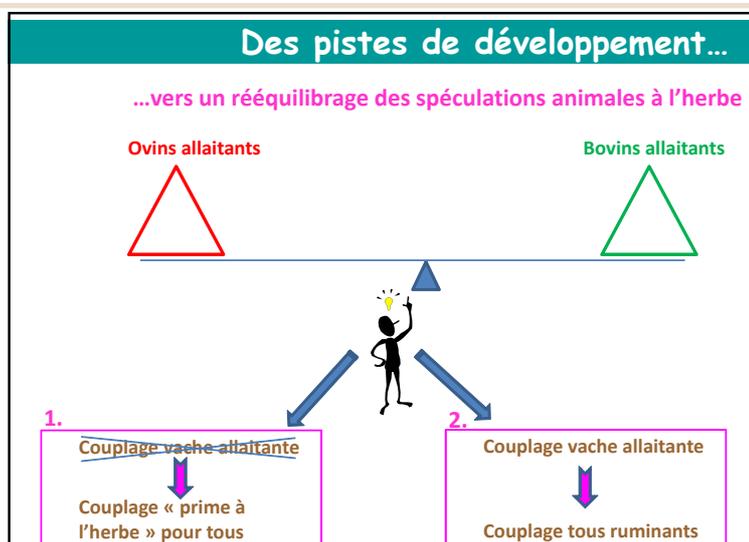
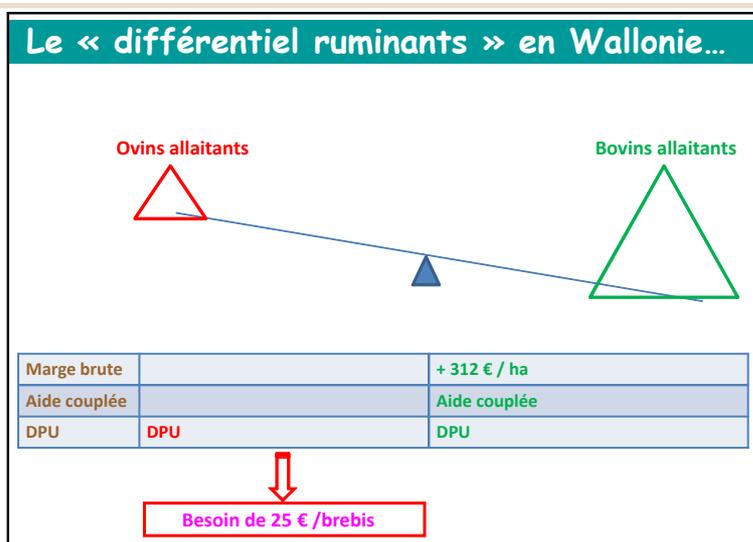
La réforme de la Politique Agricole Commune

(PAC) actuellement en discussion dictera les termes des aides à l'agriculture pour la période 2014 – 2020. Le système actuel qui octroie des droits au paiement unique (DPU) variables d'un hectare à l'autre et des aides couplées pour les vaches allaitantes est appelé à être revu. Lissage partiel ou total de la valeur des DPU, maintien ou suppression de la prime couplée à la vache allaitante sont les discussions les plus sensibles de cette réforme. Non intervenant dans le débat, la FICOW n'en a pas moins étudié des pistes susceptibles de rendre plus attrayante la rentabilité de l'élevage ovine et caprin aux yeux des agriculteurs intéressés par une diversification de leurs activités.

de réforme qui diminueraient l'écart de marge brute entre l'élevage bovin allaitant et l'élevage de moutons et de chèvres pour rendre les secteurs ovine et caprin davantage attractifs au monde agricole.

Durant la période 2013 – 2020, le budget pour les aides directes devrait être réduit de 7,7 %, avec déjà une diminution de 2,7 % en 2014. Une autre chose acquise est la scission des DPU en deux montants, un montant 'vert' - dont la perception sera soumise à la pratique de mesures d'écoconditionnalité - et un second montant octroyé sur chaque hectare de surface agricole. Ce second montant sera l'objet d'un lissage total (le même pour

FIG. 1 – LE DIFFÉRENTIEL DE RENTABILITÉ ENTRE SPÉCULATIONS "BOVIN ALLAITANT" ET "OVIN-CAPRIN" A ÉTÉ PRÉSENTÉ AU MINISTRE



Quatre pistes ont été dégagées et comparées à un système qui privilégierait le maintien d'une prime couplée à la vache allaitante et un lissage total des DPU (**Tableau 2**) :

1. découplage total de la prime à la vache allaitante
2. budget 'Prime couplée à la vache allaitante' converti en prime à l'herbe
3. budget 'Prime couplée à la vache allaitante' converti en prime à l'herbe et en prime brebis / chèvre
4. budget 'Prime couplée à la vache allaitante' converti en prime au ruminant

Les données utilisées pour déterminer les montants d'intervention ne sont pas officielles, ni les méthodes de calcul. La FICOW n'est pas dans le 'secret de l'instruction', elle n'utilise que ce qu'elle a pu glaner ci et là. Peu importe la précision, l'objectif initial du travail étant de sensibiliser le Ministre à des pistes

tout hectare – comme considéré dans le tableau 2 sous la piste 1) ou partiel (différentes catégories de valeurs), choix toujours en discussion.

Avec le maintien d'une aide couplée à la vache allaitante, l'élevage ovine et caprin ne retirerait rien de la réforme de la PAC : par rapport à l'élevage de bovins allaitants sa marge brute resterait en retard de 312 €/ha (voir tableau 1) plus du montant des primes couplées vaches allaitantes (219 €/unité) que l'éleveur de vaches allaitantes percevrait. L'activité ovine et caprine resterait peu attrayante pour les agriculteurs en quête de diversification et peu rentable pour ses pratiquants.

Piste 1: découplage total de la prime à la vache allaitante

Découpler la prime à la vache allaitante à l'avantage de DPU plus élevé ne semble pas envisageable à l'heure actuelle et les secteurs ovine et caprin

TABLEAU 3 - PISTES DE RÉFORME DES AIDES DIRECTES ÉVALUÉES PAR LA FICOW

	SITUATION ACTUELLE	PISTE 1	PISTE 2	PISTE 3	PISTE 4
	PRIME VACHE ALLAITANTE COUPLÉE	PRIME VACHE ALLAITANTE DÉCOUPLÉE	BUDGET 'PRIME VACHE ALLAITANTE' CONVERTI EN PRIME À L'HERBE	BREBIS/CHÈVRE + HERBE	BREBIS/CHÈVRE + VACHE ALLAITANTE
MONTANT PAR TYPE D'AIDE DIRECTE EN 2014 (en €)					
Prime 'verte' /ha	119	119	119	119	119
DPU /ha	195	272	195	195	195
Prime /vache allaitante	219				214
Prime /ha d'herbe			157	153	
Prime /brebis ou chèvre				25	25
AIDES DIRECTES CUMULÉES PAR SPÉCULATION (en €/ha)					
Spéculation 'bovin allaitant' ⁽¹⁾	642,5	391	471	467	635
Spéculation 'ovin/caprin' ⁽²⁾	314	391	471	779	626
Autres spéculations liées à l'herbe	314	391	471	467	314

1. Sur base d'une charge de 1,5 vache allaitante par ha

2. Sur base d'une charge de 12,4 brebis/chèvre par ha

n'ont rien à gagner en mettant en difficulté un secteur qui a bien besoin de ces primes. Comme le montant des DPU augmenterait de 77 € à l'avantage de tous les secteurs, la marge brute de l'élevage ovin et caprin resterait inférieure de 312 €/ha à celle de l'élevage bovin allaitant. L'activité ovine et caprine serait un peu plus rentable pour ses pratiquants mais resterait peu attrayante pour les agriculteurs en quête de diversification.

Piste 2: budget 'Prime couplée à la vache allaitante' converti en prime à l'herbe

Convertir le budget 'prime vache allaitante' en prime à l'herbe est une bonne piste de réflexion si la réforme de la PAC veut encourager tous les secteurs dépendant des herbages, comme les moutons et les chèvres mais aussi les vaches laitières ou les chevaux et ânes. L'élevage bovin en bénéficierait aussi mais serait perdant puisqu'il ne bénéficierait plus de la prime à la vache allaitante qui est plus intéressante pour lui. La rentabilité de l'élevage ovin et caprin serait plus rentable pour ses pratiquants car accrue de 157 € par hectare de prairie mais resterait malgré tout inférieure de 312 € par hectare par rapport à celle de l'élevage bovin allaitant et donc peu attrayante pour les agriculteurs en quête de diversification.

Piste 3: budget 'Prime couplée à la vache allaitante' converti en prime à l'herbe et en prime brebis/chèvre

Convertir le budget 'prime vache allaitante' en prime à l'herbe mais aussi en prime couplée à la

brebis et à la chèvre est la perspective la plus intéressante pour les secteurs ovin et caprin. Si une prime couplée de 25 € par femelle (voir conclusion du tableau 1) est octroyée aux éleveurs détenant plus de 10 brebis ou chèvres âgées de plus de 6 mois (définition du 'non-hobbyiste' faite par l'AFS-CA), le solde disponible permettrait l'octroi d'une prime à l'herbe de 153 € par hectare de prairie. L'élevage ovin et caprin serait nettement plus rentable pour ses pratiquants car sa marge brute serait accrue de 25 € par femelle (soit 312 €/ha avec une charge de 12,4 femelle /ha) et de 153 € par hectare de prairie. Elle serait alors équivalente à celle de l'élevage bovin allaitant et attrayante pour les agriculteurs en quête de diversification. Mais est-ce envisageable quand on peut évaluer que cette perspective diminuerait la marge brute de l'élevage bovin allaitant d'environ 175 € par hectare de prairie chargée de 1,5 vache ?

Piste 4: budget 'Prime couplée à la vache allaitante' converti en prime au ruminant

La quatrième piste présentée au Ministre consiste à convertir le budget 'prime vache allaitante' en prime couplée à la brebis et à la chèvre tout en maintenant une prime à la vache allaitante. Si une prime couplée de 25 € par femelle est octroyée aux éleveurs détenant plus de 10 brebis ou chèvres âgées de plus de 6 mois, le solde disponible permettrait de donner aux éleveurs de bovins une prime de **214 € par vache allaitante, soit 5 € de moins que dans la solution qui privilégierait le maintien d'une aide couplée à la vache allaitante** et le découplage de toute les autres aides directes (comme actuelle-

ment). C'est peut être la meilleure solution : l'élevage ovin et caprin serait nettement plus rentable pour ses pratiquants car sa marge brute serait accrue de 25 € par femelle (ou 312 € /ha avec une charge de 12,4 femelle /ha - voir tableau 1) et deviendrait équivalente à celle du barème moyen agricole. Quant à la prime à la vache allaitante, elle serait maintenue au niveau qui serait le sien dans l'option qui privilégierait le maintien d'une aide couplée à la vache allaitante et le découplage de toutes les autres aides directes (comme actuellement). Les autres secteurs travaillant à l'herbe ne tireraient aucun bénéfice de cette quatrième piste de réflexion, contrairement aux deux pistes précédentes. A eux de se défendre !

La conclusion du Ministre

Monsieur Di Antonio s'est dit très intéressé par les exposés et être conscient du paradoxe mis en évidence par ceux-ci : les secteurs ovin et caprin ne bénéficient d'aucun soutien spécifique alors qu'ils

sont moins rentables que l'élevage bovin allaitant soutenu par des aides couplées dans le cadre de la PAC. Il a également relevé le fait que la FICOW et les éleveurs présents ne revendiquaient rien : ils constatent une situation, assument leur choix d'éleveur de moutons et de chèvres malgré la rencontre de difficultés et l'informent de la raison pour laquelle l'élevage ovin et caprin est peu attractif pour les agriculteurs en quête de diversification. La réforme de la PAC s'annonce difficile, a rappelé le Ministre, chaque secteur agricole ayant des raisons de se plaindre et souhaitant une aide spécifique. Si chacun d'entre eux présente une piste de soutien basée sur 5 € pris à la prime à la vache allaitante comme dans la quatrième piste présentée dans l'exposé, c'est l'élevage bovin qui sera en difficulté. Tout doit donc être réfléchi sereinement, en n'oubliant aucun secteur. La PAC, a conclu le Ministre, n'est pas la seule voie de soutien à l'agriculture. La Région wallonne peut soutenir des projets ou actions sectoriels spécifiques. A la FICOW et aux éleveurs de constituer un groupe de travail pour les définir et les lui présenter.

LUNDI 13 AOÛT

CONFÉRENCE ORGANISÉE PAR LA FICOW

Perspectives de soutien et de développement de l'élevage ovin dans le cadre de la réforme de la PAC

par Serge Préveraud, Président de la FNO

Ce lundi 13 août à 19H30, la FICOW vous invite à une rencontre avec le Président de la Fédération Nationale Ovine française (FNO), Monsieur Serge Préveraud. Cette rencontre se tiendra à Gembloux, Maison de la Ruralité, Chaussée de Namur, 47.



Confronté durant de nombreuses années à une diminution de son cheptel, de son nombre d'éleveurs et de sa consommation en viande ovine, l'élevage ovin français se redresse aujourd'hui grâce au dynamisme de son syndicat (FNO). Celui-ci a su faire entendre sa voix auprès des autorités pour que les éleveurs puissent bénéficier d'aides spécifiques dans le cadre de la politique agricole européenne (PAC). Il a également généré une redynamisation de la filière ovine française au travers des nombreuses actions menées dans le cadre du projet 'Reconquête Ovine'. Aujourd'hui, il est à nouveau très actif dans les discussions relatives à la prochaine réforme de la PAC et à son application en France pour que cette 'reconquête' ovine puisse se poursuivre.

Ce lundi 13 août, le Président du syndicat national ovin français nous présentera toutes ces actions et plus particulièrement les attentes de la filière ovine française vis-à-vis de la réforme de la PAC. Parallèlement à cette présentation, il devrait nous ouvrir de nouvelles pistes de réflexion pour assurer le développement de l'élevage ovin en Wallonie.

C'est donc nombreux et avec votre participation que nous souhaitons accueillir Monsieur Préveraud !

Il était une fois... D'un côté, l'éleveur ovin/caprin qui a parfois du mal à écouler sa production... tout du moins à un prix correct. De l'autre côté, le consommateur d'aujourd'hui qui évolue et recherche de plus en plus un lien direct avec le produit qu'il consomme : le lien au producteur le rassure et le place dans une position de « citoyen/consommateur responsable »... une notion qui a la cote auprès de certains et auprès de la majorité des GAC, GASAP,...!

Et au milieu, les colis de viande... une solution optimale pour lier le consommateur au producteur ? Un éleveur vendant facilement et à bon prix ? Un consommateur réconcilié avec sa consommation de viande ovine ?

Et surtout, pour l'éleveur, vendre sa viande sous forme de colis, est-ce enfantin ou, au contraire, plutôt le parcours du combattant ? Quelles formalités administratives doit-il accomplir ? Quelles normes doit-il respecter ? Cela implique-t-il des investissements ? A qui et comment va-t-il pouvoir vendre sa viande ?

C'est à ces quelques questions que cet article va tenter de répondre.



L'ABC DE LA VENTE DIRECTE DE VIANDE AU CONSOMMATEUR :

LE COLIS DE VIANDE...

Christel DANIAUX - FICOW



Depuis 2005 (*Arrêté Royal du 10 novembre 2005*), il est possible pour tout éleveur non boucher de commercialiser lui-même la viande qu'il produit en toute légalité à condition, entre autres, qu'il ne manipule en aucun cas directement la viande. La viande devra donc être hermétiquement emballée, d'où la notion de « colis de viande »...

Le colis de viande, c'est la possibilité de :

- Mieux valoriser ses produits,
- Maîtriser ses débouchés commerciaux,
- Redorer l'image de l'agriculture en offrant au consommateur une agriculture de proximité,
- Offrir un produit de qualité,
- Obtenir un prix de vente indépendant des fluctuations du marché,
- Retirer un revenu plus conséquent de sa production,
- Avoir un contact direct avec le consommateur de ses produits,
- Etc...

Mais le colis de viande, c'est aussi le devoir de :

- Se former et s'informer,
- Dégager du temps pour des tâches nouvelles,
- Pouvoir différencier son produit,
- Offrir un produit de qualité,
- Faire preuve de talents de commerçant,
- Respecter des impératifs réglementaires et administratifs,
- Etc...

Le colis de viande en pratique...

Etape 0 : Opter pour une commercialisation sous forme de commandes

La toute première démarche ou « étape préliminaire » consiste certainement à **remplir son carnet de commandes et à planifier sa commercialisation**. L'activité risque en effet d'être peu rentable si l'éleveur doit se rendre à l'abattoir

pour un seul agneau à la fois ou, pire encore, s'il compte trouver un acquéreur une fois son colis de viande sous le bras !

Dans la majorité des cas, le consommateur intéressé devra de toute façon s'accommoder de la saisonnalité de la production de viande d'agneau... De là à ce qu'il accepte que sa commande soit groupée avec celle d'autres clients à une date bien précise, il n'y a plus qu'un pas... A ce stade, il ne faut pas négliger le dialogue et la communication : il faut garder à l'esprit que le consommateur courant a l'habitude de consommer de l'agneau toute l'année sans avoir même forcément conscience que cet agneau du supermarché n'est pas produit localement... Privilégier le dialogue est donc crucial pour fidéliser sa clientèle : le client ne doit pas s'accommoder d'un produit fourni à une date fixée pour lui mais il doit le comprendre et même le soutenir...

Une fois le carnet de commandes rempli, « il n'y a plus qu'à »...

Etape 1 : Transporter les animaux de l'exploitation à l'abattoir

Si l'abattoir se situe à plus de 50 km de l'exploitation, un agrément transporteur (certificat d'aptitude professionnelle pour le transport – examens organisés par l'ARSIA) sera requis. Quant au moyen de transport, il ne nécessite aucun agrément pour autant qu'il s'agisse d'une remorque dont le poids à charge n'excède pas 750 kg ou qu'il s'agisse d'une remorque tirée par un tracteur agricole.

Pour chaque transport, un document de circulation en triple exemplaire sera établi. Un exemplaire sera laissé à l'abattoir. Un second sera envoyé dans les 7 jours à l'ARSIA ou sera encodé dans le logiciel CERISE de l'ARSIA par Internet. Le troisième exemplaire sera rangé dans le registre transporteur de l'éleveur¹.

Une alternative à ces démarches serait de s'adresser à un transporteur professionnel.

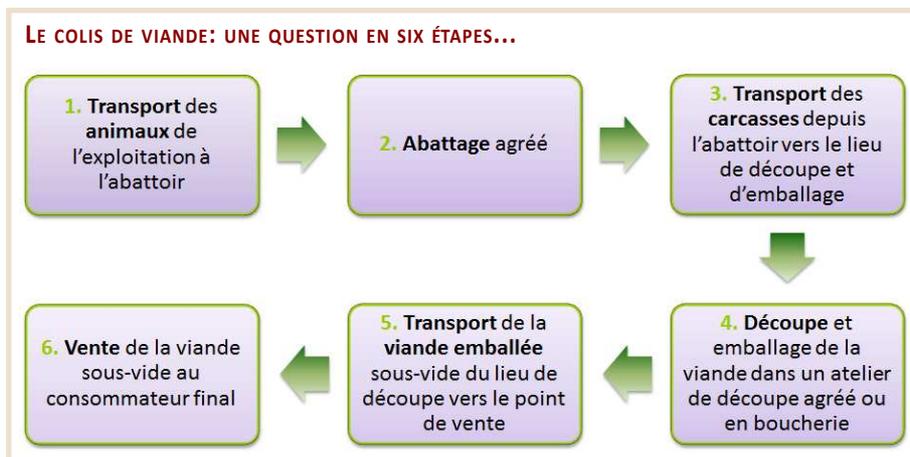
Etape 2 : Abattage dans un abattoir agréé

L'abattage doit obligatoirement se faire dans un abattoir agréé. Une liste des abattoirs agréés pour l'abattage des ovins/caprins est disponible à l'adresse suivante : http://www.afsca.be/produitsanimaux/viande/fetedusacrifice/_documents/2008-11-17_abattoirs-moutons_fr.pdf

L'éleveur doit obligatoirement communiquer des informations sanitaires à l'abattoir (officiellement appelées « Informations sur la Chaîne Alimentaire » ou « ICA »):

- Si l'éleveur a des éléments sanitaires à déclarer (médicaments administrés, résultats d'analyse, mortalité excessive,...) : il doit alors en informer le responsable de l'abattoir par le biais d'un formulaire de déclaration officiel et ce minimum 24 heures à l'avance. Ce formulaire est à télécharger sur le site web de l'AFSCA ;

- Si l'éleveur n'a aucun élément sanitaire pertinent à déclarer : il doit alors coller une étiquette spécifique au dos de l'exemplaire du document de circulation destiné à l'abattoir. Ces étiquettes peuvent être obtenues auprès de l'ARSIA.



Etape 3 : Transport des carcasses depuis l'abattoir vers le lieu de découpe et d'emballage

Le plus souvent, un atelier de découpe est intégré dans l'abattoir ; la question du transport de la carcasse ne se pose donc pas.

Toutefois, si l'abattoir ne dispose pas d'atelier de découpe ou si l'éleveur préfère faire découper sa carcasse dans une boucherie de son choix, le transport des carcasses devra respecter certaines contraintes.

¹ Pour une revue des aspects législatifs concernant l'élevage ovin, voir Filière Ovine et Caprine n°36, pages 12 – 19.

Etape 4 : Découpe et emballage de la viande dans un atelier de découpe agréé ou en boucherie

La découpe de la carcasse peut se faire dans 2 types d'infrastructure :

- Soit dans un atelier de découpe agréé ;
- Soit dans une boucherie.

A titre d'exemple, il faut compter approximativement 20 euros de frais de découpe par agneau.

Si la découpe est réalisée en boucherie, certaines limitations – qui n'en sont pas vraiment - sont d'application ; les volumes transformés en colis ne doivent pas dépasser :

- 30 % de la production totale de la boucherie ;
- 80 km entre le point de vente des colis et la boucherie ;
- 800 kg par semaine.

La découpe doit obligatoirement être suivie d'un emballage de la viande de sorte qu'aucune manipulation ultérieure du produit ne soit possible. Ce conditionnement d'origine ne pourra être ouvert sous aucun prétexte. En effet, la manipulation de la viande ainsi que la réalisation de préparations à base de viande nécessitent un accès à la profession de boucher. Dans la majorité des cas, cet emballage consistera en une mise sous-vide du produit. Une alternative pourra être le placement de la viande dans une caissette scellée.

Notons que certains produits particuliers peuvent être manipulés et découpés à la demande du client sans pour autant que le manipulateur (soit l'éleveur ici) n'ait accès à la profession de boucher. C'est le cas des produits à base de viande, tel que le pâté de viande par exemple. Bien entendu, l'infrastructure du point de vente devra alors être équipée en conséquence.

C'est également à ce stade, dans l'établissement où il est emballé, que le produit sera étiqueté. L'**étiquette** devra mentionner :

- La dénomination du produit (ex.: merguez);
- La liste des ingrédients. Elle est non avenue pour la viande fraîche mais se justifie pour certaines préparations (ex. : les merguez). Elle est constituée de l'énumération de tous les ingrédients dans l'ordre décroissant de leur importance pondérale et doit être précédée d'une mention appropriée contenant le mot « ingrédients » ;

- La quantité nette (kg, g) ;
- Le numéro de lot ;
- Le nom ou la raison sociale et l'adresse du point de vente ;
- Les conditions de conservation. Exemple : « à conserver à < 7°C » ;
- La date limite de consommation (« à consommer jusqu'au... ») accompagnée de la date elle-même. Cette date est établie sur base d'analyses microbiologiques réalisées en laboratoire et qui sont de la responsabilité du boucher ou de l'atelier de découpe. Sous vide, le délai de conservation généralement admis pour de la viande d'agneau est de 13 jours.

Etape 5 : Transport de la viande emballée du lieu de découpe vers le point de vente ou vers le destinataire final (consommateur)

Le transport de la viande ainsi emballée devra satisfaire à certaines exigences administratives et matérielles.

Sur le plan administratif, un **document d'accompagnement commercial** sera joint aux viandes. Ce document sera établi à la sortie de l'atelier de découpe ou de la boucherie et devra être conservé un minimum de deux ans par son destinataire, soit par l'éleveur. La conservation du document d'accompagnement commercial permet de retracer le cheminement du produit, et donc d'assurer sa traçabilité. Aucun modèle spécifique de document commercial n'est fixé mais il devra renseigner :

- Le numéro d'agrément de l'établissement dans lequel la viande a été découpée ainsi que son nom ;
- Le nom du débit approvisionné (soit celui de l'éleveur ou de son exploitation);
- Le poids de chaque pièce de découpe;
- La nature du produit livré (e.a. viande d'agneau);
- Le numéro Sanitel de l'animal concerné;
- La date d'expédition.

En ce qui concerne le transport à proprement parlé, il doit être réalisé dans un moyen de transport fermé aux parois inaltérées, lisses, lavables et résistantes à la corrosion. Le moyen de transport doit assurer le maintien d'une température maximale à cœur du produit de **+7°C pour la viande fraîche** et de +4°C pour le haché, les

abats, les produits à base de viande.

En pratique, le moyen de transport pourra être – au minima – un bac isotherme (plus communément appelé un « frigo box ») accompagnés de blocs eutectiques et d'un thermomètre. Le moyen de transport peut également être plus conséquent en fonction du volume nécessaire, telle une camionnette frigorifique (disponible en location).

Après utilisation, le moyen de transport devra être nettoyé et désinfecté.

Etape 6 : Vente de la viande au consommateur

En tant qu'exploitant d'un débit de denrées alimentaires (voir démarches administratives préalables ci-après), l'éleveur ne peut vendre ses colis de viande que **dans son propre point de vente et au consommateur final, ou au domicile du consommateur final.**

Chez lui, l'éleveur devra aménager un « point de vente » afin de stocker et vendre ses colis de viande. Pas de panique ! Comme en pratique la vente de viande sous forme de colis n'implique pas d'exposition à la vente (commercialisation sur commande), un local de vente spécifique n'est pas nécessaire. Pour ce qui est de l'entreposage des viandes, il faut disposer d'un **local frigorifique**. Mais, si l'objectif est de pouvoir disposer d'un local frigorifique séparé, les viandes pourront être entreposées sous certaines conditions avec d'autres denrées alimentaires si la place est manquante. Ces conditions sont d'éviter autant qu'il se peut toute contamination croisée avec d'autres aliments : étagères séparées, récipients séparés,...

Si l'éleveur décide d'exposer ses colis de viande à la vente, soit sous comptoir, les contraintes réglementaires seront plus fortes. Il faudra, entre autres, disposer d'un local de taille adaptée spécifique à la vente, agencer le local de manière à mettre les produits à l'abri du soleil et des manipulations du public, disposer d'un éclairage et d'une ventilation suffisants,...

Le local frigorifique et le potentiel local de vente devront préalablement être agréés par l'AFSCA (voir ci-dessous la demande d'autorisation en

tant que débit de denrées alimentaires).

Par ailleurs, un éleveur peut également choisir de livrer ses colis de viande directement au domicile du consommateur final. Cette livraison répondant à une commande préalable, elle n'est pas considérée comme du commerce ambulancier et peut donc être réalisée sans aucune autorisation complémentaire. Ces livraisons ne doivent pas être accompagnées d'un document d'accompagnement commercial. Elles doivent par contre répondre aux exigences matérielles citées dans le cadre du transport entre le lieu de découpe et le point de vente : moyen de transport fermé aux parois inaltérées, lisses, lavables et résistantes à la corrosion ; respect de la chaîne du froid.

Quelle que soit l'optique de vente choisie, les bonnes pratiques d'hygiène devront être respectées. Notons notamment :

- Le respect de la chaîne du froid, à savoir maintenir à tout moment une température maximale de +7°C pour la viande fraîche et de +4°C pour le haché, les abats et les produits à base de viande ;
- L'hygiène corporelle du personnel entrant en contact avec les denrées alimentaires (nettoyage et séchage hygiénique des mains, impliquant la présence d'un lavabo équipé d'eau chaude potable dans le local ; tenue vestimentaire adéquate) ;
- La santé du personnel : une fois par an, l'éleveur devra effectuer un examen médical et disposer d'un certificat médical stipulant qu'il est « apte à manipuler des denrées alimentaires » ;
- Le nettoyage et la désinfection des infrastructures avec un désinfectant autorisé ;
- Si elle se justifie, la lutte contre les nuisibles (insectes et petits rongeurs) ;
- Le traitement et la gestion des déchets alimentaires : les colis non écoulés, détériorés, ... ne peuvent être éliminés avec les déchets ménagers. Ils devront être stockés à une température maximale de 10°C dans un récipient fermé hermétiquement et sur lequel est mentionné « catégorie 3 ». Ces dé-



En aucun cas, l'éleveur ne pourra manipuler la viande constituant le colis, ce dernier devant être emballé hermétiquement.

chets sont effectivement considérés comme « sous-produits animaux de catégorie 3 » et, en tant que tels, ils devront être collectés par un collecteur agréé tel que Rendac ;

- L'enregistrement et la gestion des non-conformités : toute non-conformité - telle qu'une panne de frigo, une rupture de la chaîne du froid lors du transport, la présence de souris,... - devra être notée ainsi que la solution mise en œuvre pour résoudre cette non-conformité.

Des démarches administratives préalables

Avant de pouvoir concrètement vendre vos agneaux sous forme de colis, vous devez vous acquitter d'un certain nombre de démarches administratives :

1. S'enregistrer en tant qu'indépendant (à titre principal ou complémentaire), soit un statut auquel l'éleveur doit en principe déjà répondre puisqu'il tire des rentrées financières de son exploitation. Pour rappel, s'enregistrer en tant qu'indépendant demande deux démarches administratives principales (voir *Filière Ovine et Caprine n°40, pages 22 – 25*):
 - I. S'affilier à une caisse d'assurances sociales ;
 - II. S'immatriculer auprès de la Banque-Carrefour des Entreprises (BCE), par le biais d'un Guichet d'Entreprise agréé. Attention, une entreprise qui a l'intention d'exercer une activité commerciale autre que celle(s) pour l(es)quelle(s) elle a été initialement immatriculée doit demander une **modification de son inscription dans la BCE**. Autrement dit, un éleveur qui veut développer une activité de vente en colis est donc, en principe, déjà inscrit dans la BCE mais il doit s'adresser à un Guichet d'Entreprise agréé pour signaler sa nouvelle activité complémentaire.
2. Demander un **permis d'environnement de classe 3** auprès de sa commune puisque cette nouvelle activité n'est pas reprise dans le permis d'exploiter que l'éleveur possède pour son exploitation. Ce permis fait l'objet d'une procédure administrative très réduite.
3. Se faire reconnaître par l'**AFSCA** en tant que

vendeur de denrées alimentaires. Différents types de reconnaissance officielle existent ; pour une activité de « vente de colis de viande », une « **autorisation en tant que débit de denrées alimentaires** » suffira. Cette demande d'autorisation sera introduite à son UPC via un formulaire disponible sur le site web de l'AFSCA ou auprès des UPC. Pour pouvoir introduire cette demande, il faut que l'activité de commercialisation soit bien enregistrée à la Banque-Carrefour des Entreprises (BCE). L'autorisation sera délivrée par l'AFSCA à condition que les normes d'hygiène soient respectées (voir étapes 5 et 6). Pour vérifier ce point, l'AFSCA mène une enquête (administrative et/ou visite sur place), les inspections réalisées dans ce cadre étant payantes. L'autorisation a une durée illimitée et la contribution financière annuelle due à l'AFSCA est déjà incluse dans la cotisation payée en tant que producteur primaire ; aucune cotisation annuelle supplémentaire n'est donc à payer à l'AFSCA. L'autorisation délivrée par l'AFSCA devra obligatoirement être affichée à un endroit visible et accessible pour le consommateur.

Des démarches administratives « de routine »

Le système d'enregistrement

L'exploitant d'un débit de denrées alimentaires - soit l'éleveur dans le cas qui nous occupe - doit disposer d'un système d'enregistrement afin d'assurer la traçabilité des produits qu'il commercialise. Dans le cas de la vente des colis de viande, l'exploitant doit conserver et pouvoir présenter à toute demande :

- Le document d'accompagnement commercial;
- Le certificat de conformité du vétérinaire de l'abattoir;
- La facture du boucher ou de l'atelier de découpe (pour preuve de la découpe);
- Le bon de commande du client, si le producteur effectue la livraison à domicile.

L'ensemble de ces documents doivent être conservés minimum 6 mois après la fin de la vie des produits auxquels ils se rapportent, cette durée étant portée à 2 ans pour le document d'accompagnement commercial.

La notification obligatoire

L'exploitant du débit de denrées alimentaires est tenu d'informer immédiatement l'AFSCA lorsqu'il considère ou à des raisons de penser qu'un produit est préjudiciable à la santé humaine, animale ou végétale. Plus d'information est disponible sur le site internet de l'AFSCA : <http://www.afsca.be/notificationobligatoire/>.

La fiscalité

Sur le plan fiscal, les éléments relatifs à l'activité complémentaire seront ajoutés à la comptabilité de l'exploitation.

Se faire connaître en tant que vendeur

Une fois les démarches administratives accomplies, il est temps de passer au concret et de remplir son carnet de commandes... et donc de faire appel à sa clientèle. Pour ce qui est de développer cette clientèle, il n'y a pas de secrets... nouer des contacts demande de l'énergie et du temps. Toutefois, le développement sans cesse croissant des groupements d'achats alimentaires est une aubaine pour l'éleveur désirant commercialiser directement sa production. Le colis de viande correspond pleinement aux attentes de ces acheteurs.

Aussi, à l'heure où internet est rentré dans une grosse majorité des foyers belges, se faire connaître mais également gérer ses commandes peut devenir très facile. Au-delà du site web personnel facilement consultable par la clientèle, pourquoi ne pas insérer des annonces de « colis de viande à vendre » sur les sites d'annonces couramment utilisés pour vendre des animaux sur pied, voire même sur les sites de ventes aux enchères ? Dès qu'on a un site web personnel, pourquoi ne pas l'agrémenter d'un module de réservation des colis en ligne, voire même d'un système de paiement d'un acompte ?

Si vous avez un point de vente à la ferme, il ne faudra pas négliger l'identification du lieu : un fléchage adéquat peut être précieux pour le client acquis tout comme pour le client potentiel.

Le colis de viande, un produit unique et figé ?

Non, le colis de viande n'est pas nécessairement un produit figé. Une certaine souplesse dans la découpe est généralement possible en fonction

des desideratas du client. Par exemple, le colis peut contenir certaines préparations à base de viande, telles des merguez ou des poitrines farcies. Encore, le colis de viande pourrait être conditionné selon la taille du ménage acquéreur.

Et non, le colis de viande ne correspond pas forcément à une carcasse ou demi-carcasse d'agneau. On pourrait même imaginer de vendre la viande d'agneau « au détail », chaque morceau de viande étant alors emballé sous-vide individuellement. Cette dernière façon de faire est pratiquée par certains éleveurs français qui voient là une possibilité de proposer leur agneau autrement qu'à travers le vente sous forme de commandes, ce qui serait plus difficile avec un colis d'un demi-agneau...

Vendre ses colis sur le marché

D'autres possibilités de commercialisation que le simple point de vente à la ferme ou la livraison directe chez le client sur base d'un bon de commande peuvent s'offrir au producteur, telles que de vendre ses colis de viande sur le marché. Toutefois, si l'éleveur décide de sortir de la commercialisation sous forme de commandes -tel que c'est par exemple le cas lors de la vente sur les marchés publics-, il doit être conscient que la planification de l'écoulement de sa production sera alors nettement moins évidente.

Aussi, une législation complémentaire devra être respectée en cas de vente sur des marchés publics. En effet, pour pouvoir exercer une « activité ambulante », une autorisation est nécessaire et peut être obtenue auprès d'un guichet d'entreprise agréé. Le commerçant obtiendra alors une « **carte d'ambulante** ».

Notons que certains types de vente ambulante sont dispensés d'autorisation. C'est par exemple le cas des ventes dans le cadre d'une foire agricole, d'un salon, d'une manifestation de promotion du commerce local,... soit autant d'activités à caractère exceptionnel et temporaire.

Au-delà du colis, la boucherie à la ferme

Si l'éleveur envisage de vendre sa viande sans passer par des commandes préalables, il est peut-être plus intéressant pour lui d'aller plus loin que le colis de viande et de développer sa propre boucherie.

rie ou son propre atelier de découpe à la ferme. La profession de boucher est protégée mais la formation de boucher, elle, est accessible à tous... La formation existe en cours du jour mais également en cours du soir (et s'étale alors sur 3 années).

Pour conclure, une part de re-lativité...

Sous les aspects présentés dans cet article, la vente de viande en colis peut paraître simple et abordable pour tous. Effectivement, les démarches administratives sont bien présentes, mais elles restent facilement surmontables... Effectivement, quelques investissements et aménagements sont nécessaires, mais ne valent-ils pas la peine d'être réalisés afin de développer une activité de vente en toute légalité et tranquillité ?

Il ne faut cependant pas oublier qu'au-delà des quelques aspects législatifs qu'elle impose, la commercialisation en vente directe demande à l'éleveur de savoir et vouloir poser une autre casquette : celle du commerçant. Et savoir présenter et vendre son produit au consommateur, savoir susciter l'envie

de ce consommateur, n'est pas forcément à la portée de tous ou pour plaire à tous...

PAROLES D'ÉLEVEURS - VENDEURS



Bernard Convié,
éleveur bio de
290 brebis Mer-
gelland et Ar-
dennais Roux sur
réserves naturel-
les en Famenne
namuroise, éleveur bovin laitier et
producteur de fromages de vache:

➤ Les +

« Avec mes agneaux de races locales menacées, c'est presque la seule valorisation correcte possible ».

« Le contact direct avec le consommateur, c'est valorisant ».

➤ Les -

« La charge de travail que cela incombe est lourde... surtout le travail administratif (facturation, suivi de paiement, etc.) ».

➤ Un conseil..?

« Le colis de viande, c'est un investissement à long terme : avec le temps, les clients deviennent fidèles et la charge de travail en est donc diminuée... De plus, dans mon cas, les clients intéressés par la viande regardent aussi mes produits laitiers et inversement ».



Patrice Rampanelli,
éleveur bio de 250
brebis croisées
Suffolk en Gaume :

➤ Les +

« Pour moi, l'avantage de la vente en colis, c'est aussi de pouvoir écouler mes agneaux quand ils sont juste bien finis, au moment optimum, et non de se retrouver avec des agneaux trop gras parce que le marchand ne passe pas ou que le groupement de producteurs n'en a pas besoin à ce moment-là ».

« Le marché est à fidéliser... mais une fois qu'il est acquis, c'est une sécurité des débouchés ».

➤ Les -

« Le travail de contact avec le client est énorme. Il faut les contacter une première fois pour la prise de commande mais on ne connaît alors pas encore la date. Il faut donc ensuite les recontacter pour annoncer la date. C'est donc au minimum 2 contacts pour un client... Et après ça, il reste le suivi des factures... Quand c'est un groupement d'achats, c'est moins lourd puisque c'est alors une facture groupée ».

➤ Un conseil..?

« Il faut bien avertir le client potentiel dès le départ : ce n'est pas lui qui choisit la date... et cela le déstabilise ! Il faut bien lui expliquer qu'on doit remplir la bétailière lorsqu'on va à l'abattoir et qu'après, on doit remplir la remorque-frigo qu'on doit louer pour transporter tous les colis. Sinon, ce n'est pas rentable... »

Pour aller plus loin

- Un « *vade-mecum de la valorisation des produits agricoles et de leur commercialisation en circuit court* » vient d'être édité par la Région Wallonne, en collaboration avec la Cellule Qualité des Produits Fermiers (CQPF). Ce guide complet parcourt les obligations légales qui touchent à la transformation des produits agricoles et à leur commercialisation en circuit court. Il est disponible sur le site web de la région wallonne : http://agriculture.wallonie.be/apps/spip_wolwin/article.php?id_article=361
- Des renseignements sont également disponibles auprès de l'AFSCA. L'AFSCA a récemment publié une brochure portant sur la vente de produits fermiers : www.afsca.be >
- *publications > publications thématiques*
- Pour vous aider et vous accompagner dans vos projets de diversification, pensez également à vous adresser à la CQPF : www.cqpf.be ou 081/62.23.17. La CQPF est une structure d'encadrement unique pouvant répondre à toute question d'un agriculteur sur un projet d'activité de transformation à la ferme ou de vente directe
- Les principales législations relatives à la vente de colis de viande sont : l'AR du 30/12/1992 relatif au transport des viandes fraîches, des produits à base de viande et des préparations de viande et l'AR du 10/11/2005 relatif au commerce de détail de certaines denrées alimentaires d'origine animale

ACTEUR EN CIRCUIT COURT DANS LES PRODUCTIONS OVINES ET CAPRINES ?

PENSEZ À LA FICOW POUR VOUS FAIRE CONNAÎTRE !

Boucherie à la ferme ? Production vendue directement à une boucherie indépendante ? Vente en colis ? Vente au marché ? Point de vente à la ferme ? Boucherie traditionnelle ne s'approvisionnant qu'en Wallonie ?.... ?

Dans le cadre de son travail quotidien mais également, plus sporadiquement, dans le cadre de campagnes promotionnelles ou de campagne de communication ciblées, la FICOW sert de relais pour fournir des listes de producteurs pratiquant la vente directe ainsi que des listes de points de vente de viande d'agneau ou de fromages de chèvres et brebis wallons.

Seuls vous, acteurs du circuit court, producteurs-transformateurs, bouchers, fromagers peuvent faire en sorte de figurer dans ces listes et donc, de pouvoir bénéficier de campagne promotionnelle à votre avantage !

Plus concrètement, le **ministère régional en charge de l'agriculture** lancera en cette fin d'année une campagne de promotion en faveur des produits wallons distribués en **circuits courts**, y inclus les boucheries indépendantes directement approvisionnées par le producteur. Pendant toute une semaine, la viande d'agneau ainsi que les produits laitiers de chèvre et de brebis seront mis à l'honneur, notamment via la presse auprès de laquelle le consommateur pourra gagner un bon de 2 x 15 € à valoir auprès de nos producteurs et de leurs points de vente (boucherie, crèmerie,...). Ces 800 bons disponibles pour nos spéculations ovines et caprines seront probablement à retirer par le consommateur entre mi-novembre et mi-décembre de cette année (validité d'un mois).

Toujours cette année, en partenariat avec la FICOW, Saveurs Paysannes asbl démarrera sous peu une campagne de communication autour de l'agneau wallon auprès de l'ensemble des GAC, GASAP,...

Egalement, d'autres campagnes promotionnelles de la viande d'agneau devraient prochainement mettre à l'honneur la vente en circuits courts. Encore, une campagne menée actuellement par Slow Food auprès des restaurateurs recherche les points de vente en viande d'agneau belge qui leurs sont accessibles.

N'hésitez plus ! Renseignez vos coordonnées et caractéristiques ou les coordonnées de votre point de vente (boucher indépendant, crémier,...) au plus vite à la FICOW : ficow@ficow.be ou 081/627.447

RÉSULTATS PRÉLIMINAIRES D'UNE ENQUÊTE ÉPIDÉMIOLOGIQUE DESTINÉE AUX VÉTÉRINAIRES ET VISANT À ÉVALUER L'IMPACT CLINIQUE, ZOOTECHNIQUE ET ÉCONOMIQUE DE L'ÉMERGENCE DU VIRUS SCHMALLEMBERG EN WALLONIE

(SITUATION EN MAI 2012)

Claude Saegerman⁽¹⁾, Nathalie Kirschvink⁽²⁾, Fabiana Dal Pozzo⁽¹⁾, Ludovic Martinelle⁽¹⁾

(1) Unité de Recherche en Épidémiologie et Analyses des Risques appliquées aux Sciences vétérinaires (UREAR-ULg), Département des Maladies Infectieuses et Parasitaires, Faculté de Médecine Vétérinaire, Université de Liège; (2) Centre du Mouton, Département de médecine vétérinaire, FUNDP Université de Namur



L'émergence du virus Schmallenberg

Un nouveau virus est récemment apparu en Europe. Il s'agit d'un virus de la famille des *Bunyaviridae*, genre *Orthobunyavirus*. Son génome est constitué d'ARN. Il a été provisoirement dénommé **virus de Schmallenberg (SBV)** en raison du lieu de sa première identification en Allemagne. La maladie causée par le SBV est considérée comme non contagieuse, à transmission vectorielle, vraisemblablement par des moucheron du genre *Culicoides*. La maladie se manifeste chez le bovin adulte par une chute de la production laitière, de la fièvre, une diarrhée pouvant être sévère et parfois des avortements. Une atteinte congénitale de type arthrogrypose/hydranencéphalie est décrite chez des agneaux, des chevreaux et des veaux. L'atteinte clinique est décrite aux Pays-Bas et en Allemagne depuis l'été 2011 chez les bovins adultes, et c'est depuis décembre que des cas d'atteinte congénitale avec détection du SBV ont été rapportés d'abord en Allemagne, aux Pays-Bas, et en Belgique, puis au Royaume-Uni et en France et enfin, plus récemment, en Italie, au Grand-Duché de Luxembourg et en Espagne. Le SBV a été jusqu'à présent essentiellement diagnostiqué par RTqPCR. Des tests sérologiques ont été développés récemment. Le risque zoonotique est considéré comme très faible. L'émergence du SBV constitue un événement majeur en santé animale et un nouveau défi pour les vétérinaires et chercheurs européens (Martinelle *et al.*, 2012).

Le SBV n'est pas une maladie à notification obli-

gatoire. Une sous-déclaration et une sous-détection existent. Mesurer l'ampleur du phénomène et partant, les pertes zootechniques et économiques nécessitent des efforts de recherche. Ceci justifiait l'administration d'une première enquête au sein de la profession vétérinaire qui est très bien placée pour identifier ces phénomènes émergents. L'objectif de ce premier article est de présenter les résultats préliminaires de cette enquête.

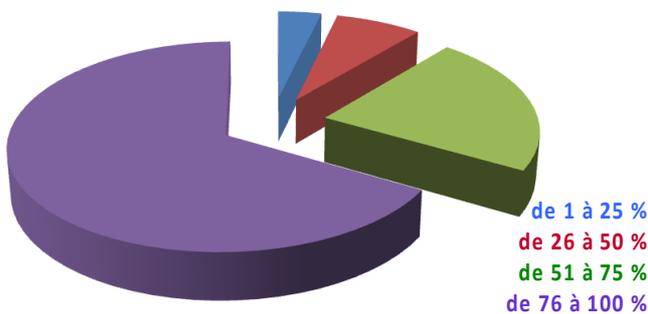
Première enquête destinée aux vétérinaires praticiens

Une première enquête anonyme a été envoyée aux vétérinaires ayant une activité rurale en Wallonie via le périodique professionnel « *Vetérinaria* ». Elle a également été relayée par un mailing adressé aux mêmes vétérinaires praticiens en Wallonie (via l'ARSIA) et, après traduction, en Flandre (via la DGZ). Le but de cette enquête était de récolter des premières observations cliniques sur le terrain, y inclus les éventuels problèmes rencontrés durant les vèlages, agnelages et chevrotages. Ces informations permettent de mieux appréhender le tableau clinique de la maladie et constituent des éléments qui entreront dans l'estimation ultérieure des pertes zootechniques et économiques liées à l'émergence du virus de Schmallenberg. Elle a eu lieu entre mars et mai 2012. Cette période n'était pas idéale car elle correspondait à une intense activité des vétérinaires praticiens. Cependant, les informations partagées sont d'une grande valeur.

TABEAU 1 – ORIGINE DES VÉTÉRINAIRES PRATICIENS INTERROGÉS (N = 27)

Province	Nombre de vétérinaires
Hainaut	8
Namur	6
Liège	4
Luxembourg	2
Brabant Wallon	1
Flandre occidentale	4
Hainaut + Flandre occidentale	1
Liège + Limbourg + Pays-Bas	1

FIGURE 1 – POURCENTAGE DE L'ACTIVITÉ RURALE DES VÉTÉRINAIRES PRATICIENS (N = 27)



Profil des vétérinaires ayant participé à l'enquête

Les résultats présentés dans cet article ont été établis à partir des réponses envoyées par 27 vétérinaires ayant observé des cas cliniques de Schmallenberg. Les vétérinaires interrogés provenaient essentiellement de Wallonie et des provinces du Nord du pays qui la jouxte (**Tableau 1**). La répartition de l'âge des vétérinaires interrogés était homogène

(de 26 à 65 ans). L'activité des vétérinaires interrogés était essentiellement rurale (**Figure 1**).

Troupeaux d'animaux surveillés par les vétérinaires interrogés

Au total, 1507 troupeaux d'animaux de rente faisaient l'objet d'une surveillance par les vétérinaires interrogés (1310 troupeaux de bovins, 145 troupeaux d'ovins, 12 troupeaux de caprins, 10 troupeaux de porcins et 30 troupeaux reprenant une ou l'autre des espèces précédentes) (**Figure 2**).

Les races suivantes étaient représentées : chez les bovins, essentiellement la race blanc bleu belge et la race pie noire ; chez les ovins, essentiellement la race texel et chez les caprins, il s'agissait essentiellement de chèvres naines (faible effectif).

Mois d'apparition des premiers cas suspects de Schmallenberg en Belgique

Les premiers cas suspects de Schmallenberg ont été recensés par les vétérinaires interrogés à partir de juillet 2010 chez les bovins (**Figure 3**). La première exploitation concernée se situait en bordure de la frontière avec l'Allemagne (commune de Raeren) et détenait des bovins de race Pie-Noire. Des signes cliniques observés consistaient en des baisses fréquentes de production laitière, diarrhée et hyperthermie.

Dès janvier 2012, le nombre de cas suspects a augmenté drastiquement. Les trois espèces

FIGURE 2 - NOMBRE DE TROUPEAUX D'ANIMAUX DE RENTE SOUS SURVEILLANCE

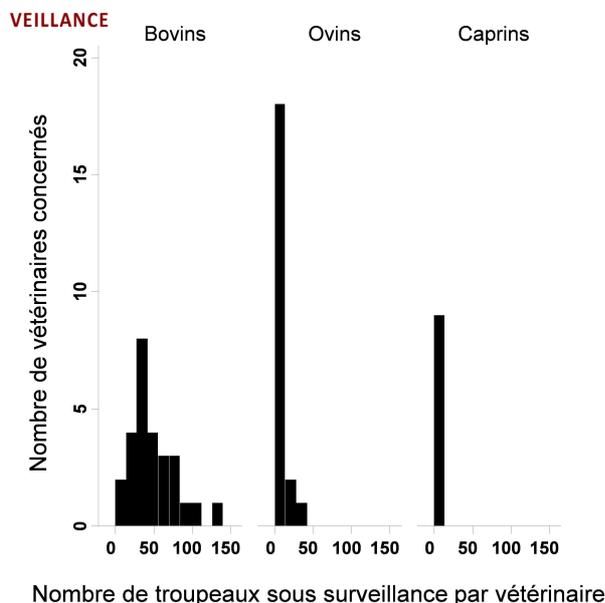


FIGURE 3 - MOIS D'APPARITION DES PREMIERS CAS SUSPECTS DE SCHMALLENBERG CHEZ LES RUMINANTS DOMESTIQUE EN BELGIQUE

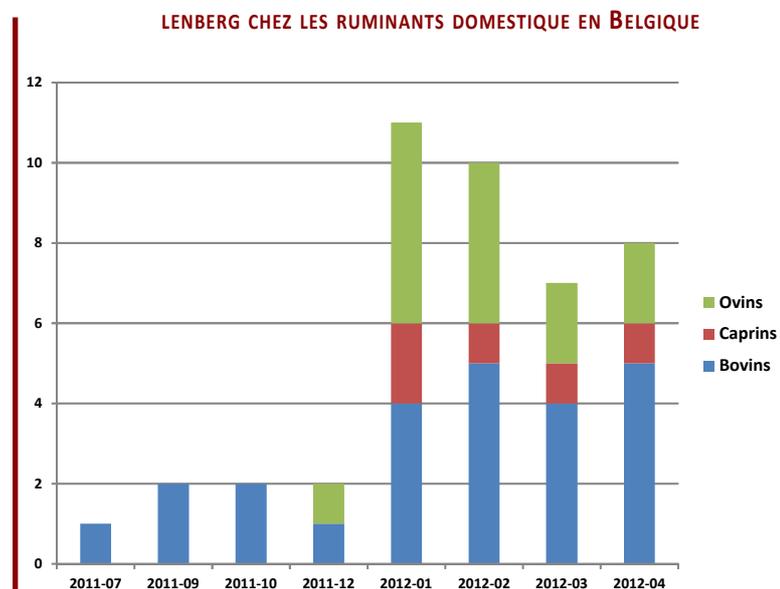
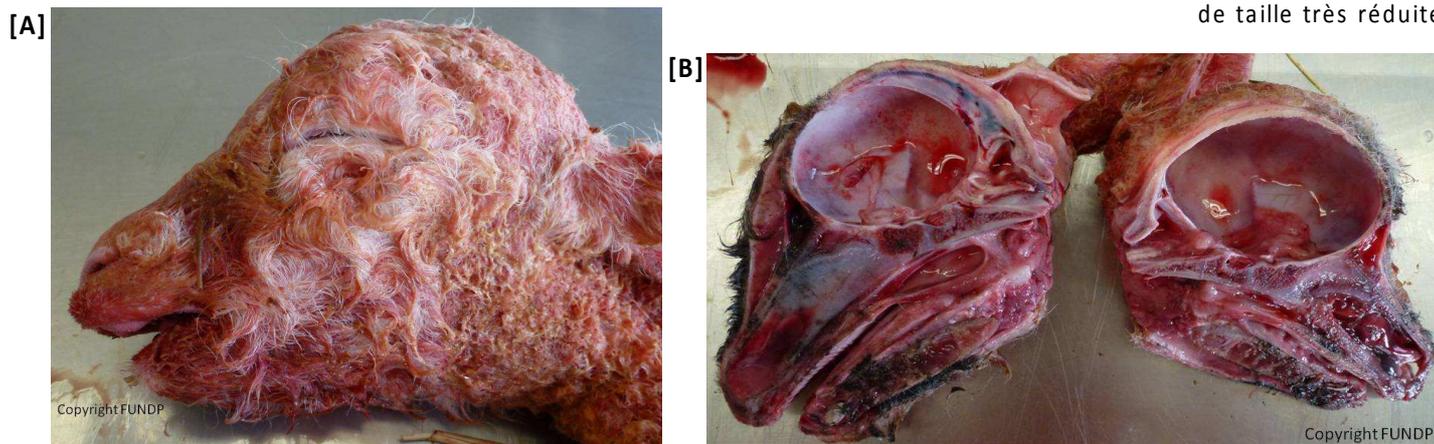


FIGURE 4 - TÊTE D'UN AGNEAU PRÉSENTANT DU BRACHYGNATHISME ET UN HYDROCÉPHALE [A]. COUPE SAGITTALE DE LA TÊTE DU MÊME ANIMAL [B]. LA CAVITÉ CRÂNIENNE PRÉSENTE UN VOLUME ACCRU. On note l'absence quasi-totale de l'encéphale et un tronc cérébral de taille très réduite.



étaient concernées. Rappelons que le premier diagnostic de confirmation officielle de la présence du SBV a été posé en Belgique en décembre 2011 chez des ovins.

Principaux signes cliniques rencontrés

Il faut distinguer les signes cliniques observés chez les animaux adultes (moins fréquents) et ceux observés chez leur progéniture (plus fréquents). Cette différence est vraisemblablement liée au fait que les signes cliniques observés chez les adultes sont moins spécifiques alors que les signes cliniques observés chez la progéniture sont suffisamment particuliers pour retenir l'attention des propriétaires.

Chez les bovins adultes, les signes cliniques les plus fréquents étaient les suivants : baisse de la production laitière, diarrhée, hyperthermie, avortement et part dystocique. Notons que la présence de mammite a également été signalée. La durée des signes cliniques a été recensée dans 7 troupeaux bovins et était en moyenne de 12 jours (minimum 4 et maximum 25 jours). Chez les ovins adultes, les signes cliniques les plus fréquents étaient les suivants : avortement et part dystocique. Chez les caprins adultes, aucun signe clinique n'a été répertorié.

Chez la progéniture des bovins, les signes cliniques les plus fréquents étaient les suivants (par ordre décroissant d'importance) : veaux avec torticolis ou scoliose, veaux avec arthrogrypose, puis veaux chétifs, veaux mort-nés, veaux avec hydranencéphalie, veaux avec troubles neurologiques et ensuite, veaux avec brachygnathisme. Chez la progéniture des ovins, les signes cliniques les plus fré-

quents étaient les suivants (par ordre décroissant d'importance) : agneaux avec arthrogrypose, agneaux avec torticolis ou scoliose, puis agneaux chétifs, agneaux mort-nés, puis agneaux avec brachygnathisme et ensuite agneaux avec hydranencéphalie et agneaux avec troubles neurologiques. Chez la progéniture des caprins, les signes cliniques les plus fréquents étaient des chevreaux mort-nés. Les autres signes cliniques ont été peu rapportés.

FIGURE 5 - AGNEAU NÉ VIVANT À L'ÂGE D'UN JOUR, INCAPABLE DE SE METTRE DEBOUT



L'animal présente un réflexe de tétée bien développé et une vision normale. La motricité des muscles de l'encolure et du dos ainsi que la sensibilité du tronc sont normales. Le membre antérieur droit [1] est normalement formé et présente une motricité et une sensibilité normales. Le membre antérieur gauche [2] présente une arthrogrypose au niveau du carpe et un déficit moteur (paralysie flasque) à partir de l'épaule alors que la sensibilité du membre est normale. Les deux membres postérieurs [3 et 4] présentent un déficit moteur (paralysie flasque touchant tout le membre), un déficit sensoriel et de l'arthrogrypose touchant toutes les articulations.

TABLEAU 2 – TAUX D'ATTEINTE DES RUMINANTS ADULTES ET DE LEURS PROGÉNITURES PAR LE VIRUS DE SCHMALLEMBERG

Espèce	Type	Nombre d'observations	Moyenne	Ecart type	Minimum	Maximum
Mères	Bovins	10	20,30	23,42	3	70
	Ovins	4	5,50	3,70	1	10
	Caprins	2	3,50	2,12	2	5
Progéniture	Bovins	14	13,36	28,11	1	100
	Ovins	9	15,89	12,68	3	40
	Caprins	3	3,67	2,31	1	5

TABLEAU 3 – NOMBRE D'EXPLOITATIONS SURVEILLÉES PAR LES VÉTÉRINAIRES INTERROGÉS ET NOMBRE D'EXPLOITATIONS TESTÉES ET CONFIRMÉES POSITIVES POUR LE VIRUS DE SCHMALLEMBERG

Type d'exploitations	Exploitations sous surveillance	Exploitations testées par PCR	Exploitations confirmées par PCR
Bovins	1310	86 (7 %)	39 (51 %)*
Ovins	145	16 (11 %)	10 (63 %)
Caprins	12	3 (25 %)	2 (67 %)

*Au moment de l'enquête, les résultats PCR n'étaient pas encore connus pour 10 exploitations bovines. Le pourcentage d'exploitations confirmées parmi les exploitations testées est donc de $39/[(86-10)/100]$.

En outre, aucun vétérinaire interrogé n'avait rencontré ce tableau clinique par le passé.

Les taux d'atteinte

Les taux d'atteinte rapporté des ruminants adultes et de leurs progénitures sont repris dans le **tableau 2**. Le taux d'atteinte des bovins adultes est significativement plus élevé que celui des petits ruminants (*test de Welch pour variances inégales ; P < 0,04*) alors qu'il n'y a pas de différence significative entre les ovins et les caprins. Le taux d'atteinte des veaux et des agneaux n'est pas significativement plus élevé que celui des petits ruminants (*test de Welch pour variances inégales ; P = 0,22*). Par contre, le taux d'atteinte des agneaux est supérieur à celui des chevreux (*test de Welch pour variances inégales ; P = 0,01*).

Diagnostic visant la confirmation du passage du Schmallenberg dans les exploitations suivies

A l'époque de l'enquête, seule la confirmation du SBV par RTqPCR était disponible. En outre, certaines analyses ont été réalisées avec une RTqPCR moins performante que celle utilisée actuellement (d'un point de vue de la détection). Ces premiers résultats doivent donc être interprétés avec prudence et le pourcentage des exploitations confirmées positives comme un minimum. Les résultats

globaux sont repris dans le **tableau 3** ci-dessous.

Bien que le pourcentage d'exploitations testées soit significativement moins élevé pour les ovins et les caprins en comparaison avec les bovins (*test exact de Fisher ; P = 0,04*), celui-ci ne l'est pas entre ovins et caprins. En outre, le pourcentage d'exploitations confirmées n'est pas significativement différent entre les espèces (*test exact de Fisher ; P = 0,58*).

Traitements symptomatiques utilisés

Sur 27 vétérinaires, 11 ont eu recours à un traitement symptomatique (anti-inflammatoires non stéroïdiens, antibiotiques et vitamines B), seuls 5 ont constaté une certaine amélioration de l'état des animaux malades. Lorsqu'il y a eu guérison apparente, sa durée moyenne était de 10 jours (minimum 7 et maximum 15 jours). Le coût du traitement lors d'issue fatale était en moyenne de 57 Euros/animal (minimum 25 et maximum 80 Euros). Lors de guérison apparente, ce coût était porté à en moyenne 82 Euros/animal (minimum 40 et maximum 200 Euros). Le coût du traitement n'était pas significativement différent en fonction de l'issue du traitement (*test de Welch pour variance inégale, P = 0,47*).

Conclusions

Bien que reposant sur un nombre limité de vétérinaires ruraux, les résultats de cette première en-

quête apportent des éléments factuels d'une grande importance et contribueront à une future estimation des pertes zootechniques et socio-économiques induites par l'émergence du SBV en Wallonie.

Les résultats d'une enquête similaire réalisée, grâce au soutien de la FICOW, auprès d'une trentaine d'éleveurs de moutons seront présentés dans le prochain numéro de la *Filière ovine et caprine*.

Remerciements

Nous remercions l'Union Professionnelle Vétérinaire (UPV), l'Association Régionale de Santé et d'Identification Animales (ARSIA) et la Dierengezondheidszorg Vlaanderen (DGZ) pour avoir sollicité les vétérinaires praticiens à répondre à cette enquête.

Références bibliographiques

Martinelle L., Dal Pozzo F., Kirschvink N., De La Grandière M.A., Thiry E., Saegerman C. **2012**. *Le virus Schmallenberg ou l'émergence du premier Orthobunyavirus du séro-groupe Simbu en Europe*. Annales de Médecine Vétérinaire 156: 7-24.

FUGEA asbl - Formations



**S'installer en agriculture paysanne ...
Un défi que la FUGEA veut vous aider à réaliser !**

2 types de formation :

- **COURS A** « *Techniques agricoles* » : Mise à niveau des connaissances agricoles (pédologie, élevage, techniques culturales, arboriculture, maraîchage, informatique, etc.)

- **COURS B** « *Gestion, droit et économie rurale* » : comptabilité, gestion, droit, ISA, identification animale, PGDA, etc. En bref, toutes les formalités administratives, juridiques et comptables auxquelles seront soumis les jeunes agriculteurs.

- Et n'oublions pas le **STAGE** : d'une durée de 3 mois, il est la dernière étape pour accéder aux aides ISA.

Dès la rentrée scolaire de septembre :

- **Cours B** à Bastogne

- **Cours A** à Ath, Philippeville, Ciney, La Reid, etc.

Les formations sont gratuites et ouvertes à tous !

Renseignements et inscriptions :
081/54.92.06 ou installation@fugea.be

**Inscrivez-vous
au plus vite !**

A l'Alliance... l'élevage Ovin et Caprin depuis 1933

L'élevage facilité !

Comment commander ?

- Rendez-vous sur www.alliance-elevage.com

- Constituez votre panier, envoyez-le en simple devis en visualisant vos frais de transport.

- Si vous le souhaitez, vous pouvez passer commande immédiatement.

- Paiement facile en effectuant directement un virement dans notre banque de Bruxelles !

Pour tout contact,
vous pouvez appeler Valérie au 00.33.5.49.83.30.92



N° Tél. **00.33.5.49.83.30.92**

Alliance Pastorale BP 80095 - 86502 Montmorillon Cedex - FRANCE

www.alliance-elevage.com

L'Observatoire de la Consommation Alimentaire a publié cette année un bilan de 10 années de données de dépenses du ménage belge et wallon au travers de l'Enquête sur le Budget des Ménages... voilà l'occasion de se pencher sur les habitudes de dépenses du wallon et, à travers ses dépenses, sur ses habitudes de consommation.



LE CONSOMMATEUR WALLON ET LA VIANDE OVINE EN QUELQUES CHIFFRES...

Christel DANIAUX - FICOW

L'Enquête sur le Budget des Ménages, c'est un peu plus de 300 ménages belges qui sont interrogés chaque mois pour parvenir, sur une année, à un échantillon d'environ 3.700 ménages...soit, sur 10 ans, environ 37000 ménages et leurs quelques 2 millions de données rien qu'en ce qui concerne l'alimentation ! En effet, l'Enquête sur le Budget des Ménages, ce sont des ménages participant qui doivent enregistrer tous leurs revenus et toutes leurs dépenses individuelles pendant un mois, y compris chaque dépense alimentaire précise.

Pour le volet alimentaire des dépenses, ces données sont traitées plus en profondeur par l'Observatoire de la Consommation Alimentaire. Cet Observatoire est le fruit d'un partenariat entre le CRIOC (Centre de Recherche et d'Information des Organisations de Consommateurs) et la Faculté Universitaire des Sciences Agronomiques de Gembloux, ces derniers analysant diverses données dont celles de l'Enquête du Budget des Ménages dont il est entre autres question dans le texte qui suit.

Notons que les données détaillées dans ce texte ne concernent pas l'agneau consommé à l'extérieur (restaurant, amis, famille,..).

Plongeons nous donc dans les méandres des achats de la ménagère et de la consommation du wallon... Et n'oublions pas de garder à l'esprit que le comportement d'achat du ménage ne peut que peser dans le bilan santé de notre production ovine...

Un consommateur qui boude la viande...

Les bruits faisant mention d'une baisse de la consommation en viande ne s'étaient pas trompés...

OUI, les ménages wallons consacrent une forte part de leur budget alimentaire à la viande et à la charcuterie, cette dépense se montant à 26,1% du total des dépenses alimentaires, soit 1032 €/an/ménage consacrés à la viande.

MAIS OUI, cette part du budget consacrée à la viande régresse : chaque année, notre part du budget viande diminue de 0,32% ...

Pendant ce temps, la part du budget que nous consacrons à l'alimentaire est restée, quant à elle, assez stable, à savoir seulement 12,3% de l'ensemble de nos dépenses pour l'année 2008 ! Soit l'alimentaire, un petit poste de dépense pour le ménage wallon... et la viande encore davantage (environ 3,2% de nos dépenses totales). Une petite considération financière pour un de nos besoins les plus primaires...

Viande d'agneau, la mal-aimée!

Et, proportionnellement, la viande d'agneau est davantage boudée que d'autres... Entre 1999 et 2008, les dépenses en viande ovine du wallon n'ont pas augmenté (**142 €/an/ménage consommateur**) alors que ses dépenses totales en viande

ont progressé de 9% sur la même période... Résultats : la part du « budget viande » consacrée à l'agneau était de 7,4 % en 1999 contre 6,1 % en 2008... soit une régression de 18 % ! Un pourcentage impressionnant mais qui est à relativiser avec les baisses observées pour les autres viandes : - 12% pour la viande bovine, - 20% pour la viande de porc, et même - 29% pour la viande de veau ! Parmi les viandes fraîches, seule la volaille gagne en part de dépenses (+ 17%)....

Les dépenses du consommateur en viande d'agneau n'ont pas évolué ? Mais les prix bien (inflation,...) ! Résultats : si on supposait que le prix de la viande d'agneau était resté identique pendant 10 ans (1999 - 2008), on peut considérer que les **dépenses en viande d'agneau** du consommateur wallon ont **diminué de 25%** !! Cette diminution est moins marquée pour d'autres viandes : - 19% pour la viande de bœuf, - 18% pour la viande de porc. Les prix étant ici considérés comme stables au cours du temps, cette diminution des dépenses de 25% correspond forcément à une diminution des quantités achetées...

De fait, les données propres à la **consommation de viande d'agneau** ne sont certainement pas plus réjouissantes... Entre 2005 et 2010, la consommation de viande d'agneau en Belgique a **chuté de 33%**, pour arriver, en 2010, à une moyenne de 1,54 kg équivalent carcasse/hab/an contre 2,29 kg équivalent carcasse/hab/an en 2005 (**Figure 1**)! Cette chute de la consommation est bien plus prononcée que pour les autres viandes : -7% pour la viande bovine et - 14% pour la viande porcine ! Toutefois, la part relative de viande d'agneau que nous consommons reste assez stable, soit 2% de la viande consommée par les wallons est de la viande d'agneau (pour une consommation totale de 90 kg de viande équivalent

carcasse par an et par habitant) (**Figure 2**).

La consommation de viande, une question de génération ?

La diminution de notre consommation de viande n'est pas un scoop...certains l'attribuent à la fois à la crise économique et à la fois aux messages environnementalistes et santé « anti-viande »... Mais la diminution de la consommation de viande d'agneau semble dépasser la diminution due à ces causes... Alors, pourquoi un tel rejet de la viande d'agneau ? Penchons-nous du côté de la France qui observe le même phénomène et a tenté de l'expliquer... Selon eux, cette diminution est en partie à attribuer à la population consommatrice... : l'agneau est davantage consommé par une population vieillissante qui disparaît donc petit à petit... Et tout le challenge du concept français Agneau Presto (voir *Filière Ovine et Caprine* n°35, p 9-11) réside là : séduire le jeune consommateur grâce à une découpe plus actuelle (rôtis, émincés,...) accompagnée de recettes plus faciles et plus modernes...

Pourtant, chez nous, le même constat de population consommatrice vieillissante ne se vérifie pas forcément : certes, parmi les moins de 30 ans, on trouve nettement moins de consommateurs de viande d'agneau et les dépenses sont réduites, mais le principal consommateur d'agneau semble avant tout être représenté par le ménage « quarantenaire » et non les 50 ans et plus comme en France... Toutefois, on note davantage de ménages consommateurs à partir de 40 ans (**Figure 3**)... Et précisons que cette augmentation du nombre de ménage consommateurs en fonction de l'âge s'observe également pour la viande de bœuf et de porc.

FIGURE 1 - EVOLUTION DE LA CONSOMMATION APPARENTE DE VIANDE D'AGNEAU DU BELGE DE 1999 À 2010

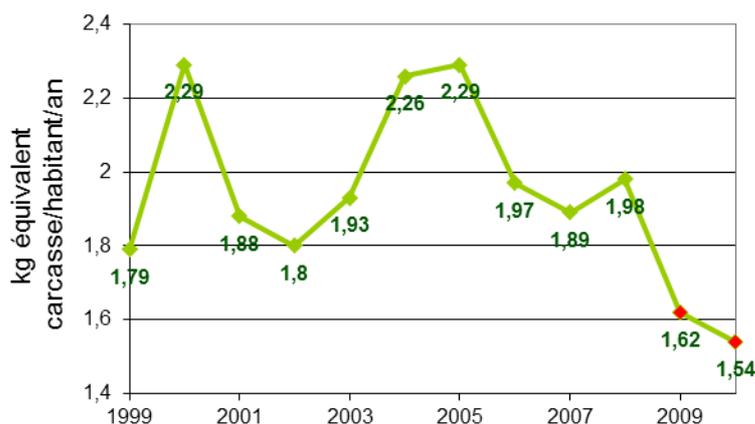


FIGURE 2 -PART RELATIVE DES DIFFÉRENTES VIANDES CONSOMMÉES PAR LE BELGE EN 2009

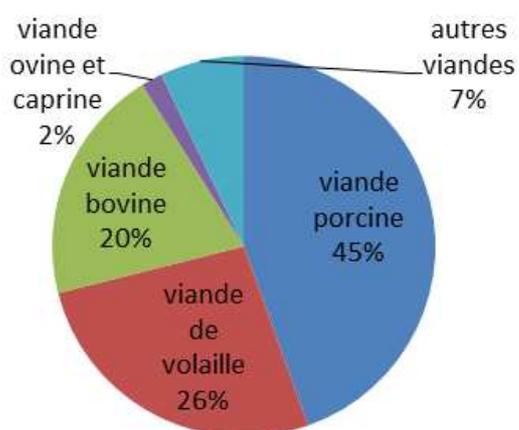
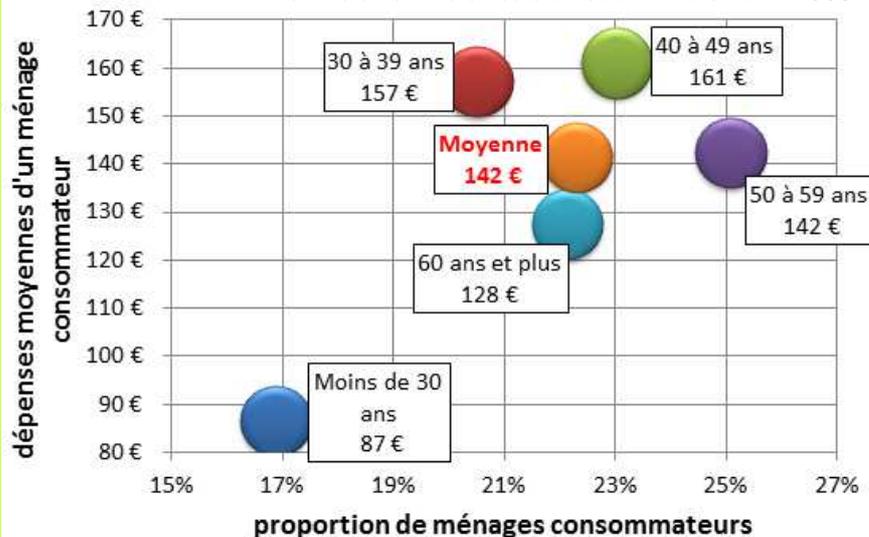


FIGURE 3 – DÉPENSES MOYENNES ET POURCENTAGE DES MÉNAGES CONSOMMATEURS DE VIANDE D'AGNEAU SELON LES CLASSES D'ÂGE EN WALLONIE EN 2008



Si l'hypothèse d'une population consommatrice très vieillissante à l'image de la population française est donc à mettre entre parenthèse pour la Wallonie, nous pouvons toutefois considérer une 2^{ème} hypothèse explicatrice émanant de nos voisins français : la baisse de consommation serait également due aux habitudes de consommation, à savoir que la viande d'agneau a une image de viande trop traditionnelle et festive alors que le consommateur d'aujourd'hui se détache des vieilles recettes de famille, recherche des recettes toujours plus rapides à réaliser tout en étant toujours plus surprenantes et ne sert plus forcément le traditionnel « gigot du dimanche » quand il reçoit !

De nouveau, le concept Agneau Presto tente de répondre à ce changement des mentalités... Et semble tenir ses promesses au vu des résultats affichés en France... Une carte à jouer qui semble donc fonctionner de l'autre côté de la frontière et qu'il nous reste à apprivoiser côté belge !

La cote pour les viandes préparées et les charcuteries...

Une majorité des dépenses en viande concernent la charcuterie et les viandes préparées (brochettes, gyros, salades de viande, poulet rôti, escalopes, hamburgers, plateaux fondue, etc.) : en 2008, les wallons consacraient **61 %** de leurs dépenses en viande **pour** ce type de **préparations** **contre** seulement **39 %** pour les dépenses en viande **fraîche** ! Et cette tendance est en augmentation,

les dépenses en charcuterie et viandes préparées ayant augmenté de 15 % en 10 ans... contre 1 % pour les dépenses en viande fraîche ... Ou, autrement exprimé, la part du budget viande est davantage consacré aux charcuteries et préparations (+ 56 %) et de moins en moins à la viande fraîche de bœuf (- 12 %), porc (- 20 %) ou agneau (- 18 %).

Hors, aujourd'hui, notre secteur ne suit pas cette évolution du consommateur puisqu'il ne lui offre que peu de produits préparés, à l'exception des traditionnelles merguez et brochettes... Pas de « rosbif cuit », de « salade de viande d'agneau », d'« hamburger d'agneau », de « viande d'agneau pour wok », de « rôti prêt à cuire »,... Encore moins de plats préparés à base d'agneau parmi la multitude de plats préparés à base de viande présents dans les étals des grandes surfaces ou parmi les produits proposés en épicerie fines...

Les français essayent d'intégrer cette lacune de la viande d'agneau dans leur concept « Agneau Presto » et tentent de répondre davantage à cette demande du consommateur en lui proposant de la viande émincée, des roulades farcies,... Citons donc encore une fois cette « carte à jouer » chez nous qui pourrait même être poussée plus loin dans le domaine des préparations : développement de plats préparés, charcuteries,...

De nombreux consommateurs à convaincre

Moins d'un quart des wallons achèterait de la viande d'agneau (22%)... Cela voudrait-il dire que plus de ¾ de la population n'aime pas la viande d'agneau ??? NON, si on se réfère à une étude française (enquête IPSOS/Agneau Presto, octobre 2008) qui conclut que 70% des français apprécient la viande d'agneau alors que seuls 32% en consomment régulièrement... Une fois encore sont pointés du doigt le manque de recettes faciles, des recettes trop traditionnelles, une image festive,... soit autant de points que tente d'outrepasser, ici encore, le concept Agneau Presto.

Mais ne peut-on pas mettre également en avant

d'autres causes telles que le prix de la viande d'agneau - bien que ce dernier tend de plus en plus à s'aligner sur celui du bœuf - ou encore le manque de disponibilité, du moins en ce qui concerne l'agneau produit localement ?

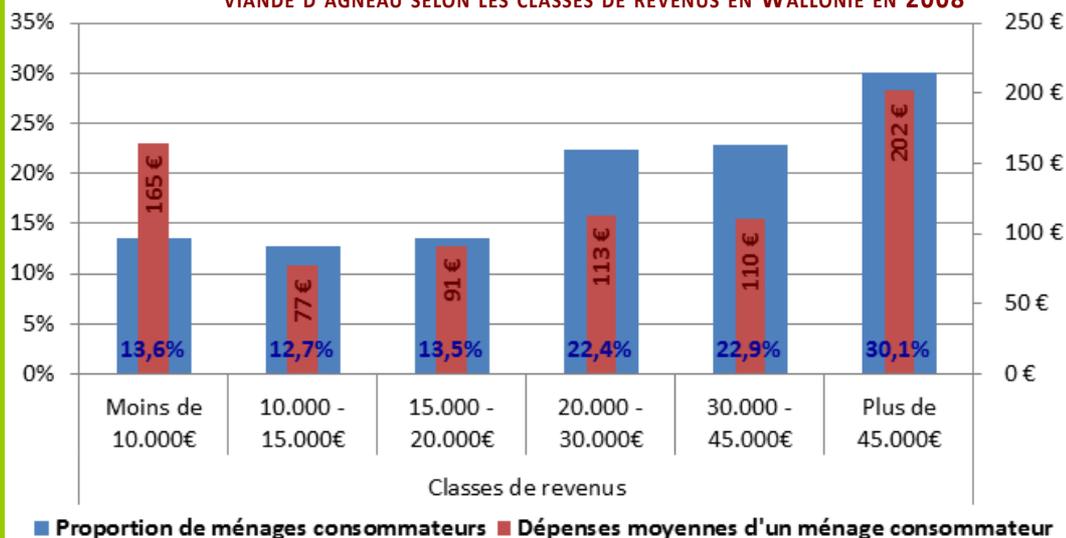
Au vu du profil du consommateur de viande d'agneau (*Figure 4*), on ne peut que supposer que le prix de la viande constitue un frein : plus le revenu du ménage augmente, plus le nombre de ménages consommateurs et plus la dépense en viande d'agneau augmentent... Exception faite pour les très faibles revenus, pour lesquels on se risquerait à expliquer la présence d'une population immigrée musulmane plus importante.

La viande d'agneau, une viande réservée aux plus nantis ?

Les chiffres semblent en tout cas l'affirmer, cette fracture « consommation de viande en fonction du revenu du ménage » étant nettement moins marquée pour les autres viandes... Là où la dépense moyenne en viande d'agneau augmente de 222 % entre un ménage consommateur à revenu moyen (15000 à 20000 € net/an) et un ménage consommateur à haut revenu (plus de 45000 € net/an), cette même dépense n'évolue que d'environ 130 % pour la viande de bœuf ou la viande porc. De même, une augmentation de 223 % de la proportion de ménages consommateurs de viande d'agneau entre les classes moyennes (15000 à 20000 € net/an) et les classes aisées (plus de 45000 € net/an) est sans commune mesure avec l'augmentation de 113 % observée pour la viande de bœuf ou celle de 102 % pour la viande de porc...

Bref, les moins riches mangent peu à pas d'agneau alors qu'ils ne se privent pas de viande de bœuf... Et pourtant, concrètement, le prix moyen du rôti de bœuf est-il encore aujourd'hui

FIGURE 4 - DÉPENSES MOYENNES ET POURCENTAGE DES MÉNAGES CONSOMMATEURS DE VIANDE D'AGNEAU SELON LES CLASSES DE REVENUS EN WALLONIE EN 2008



bien éloigné des 14,5 euros/kg qu'affiche en moyenne le gigot d'agneau à l'étal du boucher ? N'y aurait-il pas là une image fautive qui colle à la viande d'agneau et, en parallèle, un message à faire passer auprès du consommateur ? Où la faible différence de prix entre viande de bœuf et viande d'agneau franchirait un seuil psychologique des prix, ce seuil étant pourtant fixé à 18 euros/kg selon une enquête du CRIOC ? Une chose est sûre, le climat actuel de sensation de perte de pouvoir d'achat chez le consommateur n'est pas pour aider notre secteur... Et diminuer le prix de la viande d'agneau proposée au consommateur pour gagner des parts d'achats ne serait certainement pas d'une meilleure aide...

Quant à la population musulmane grande consommatrice d'agneau, le secteur a parfois tendance à oublier que nous avons là une population toute convaincue d'avance... Alors qu'aucune campagne « production locale » ne semble leur être adressée...

Un prix en forte progression... exception faite pour l'agneau !

Alors que les prix des biens consommables (IPC) ont globalement augmenté de 26 % entre 1999 et 2010, celui de la viande a augmenté de 30% sur la même période de temps... mais avec une disparité forte d'une viande à l'autre (*Figure 5*)... !

Du côté des mieux lotis, on retrouve les spéculations bovines, avec une augmentation respective de 36% et de 31% pour le prix de la viande de

veau et de bœuf ! Une augmentation bien supérieure à l'inflation... et c'est tant mieux pour ces spéculations... si toutefois ces augmentations de prix du côté du consommateur sont répercutées au niveau du producteur...

Quant à la queue du peloton, elle est malheureusement occupée par... la viande d'agneau, avec une augmentation du prix de seulement 24% ! Difficile de faire face à l'augmentation des prix des aliments et autres intrants lorsque l'augmentation du prix du fruit de son travail, lui, ne suit pas... On peut légitimement se demander pourquoi seule l'évolution du prix de la viande d'agneau est inférieure à celle du bien consommable global alors que l'évolution du prix de nombreuses autres viandes lui est largement supérieure... ?! Est-ce dû à un manque de positionnement de notre filière sur le marché belge et à un prix dépendant des produits importés et non du marché intérieur tel que c'est sans doute davantage le cas pour la viande bovine ?

En tout cas, du côté du marché intérieur, ce ne sont pas les prix à la production pratiqués chez nous qui aident à « relever le niveau »... En l'absence d'une cotation établie, permettons-nous de comparer un prix approximatif de 5 €/kg carcasse contre les 6,11 €/kg carcasse qu'affichaient nos voisins français pour l'année 2011 ! A quoi attribuer cette différence de valorisation ? Sim-

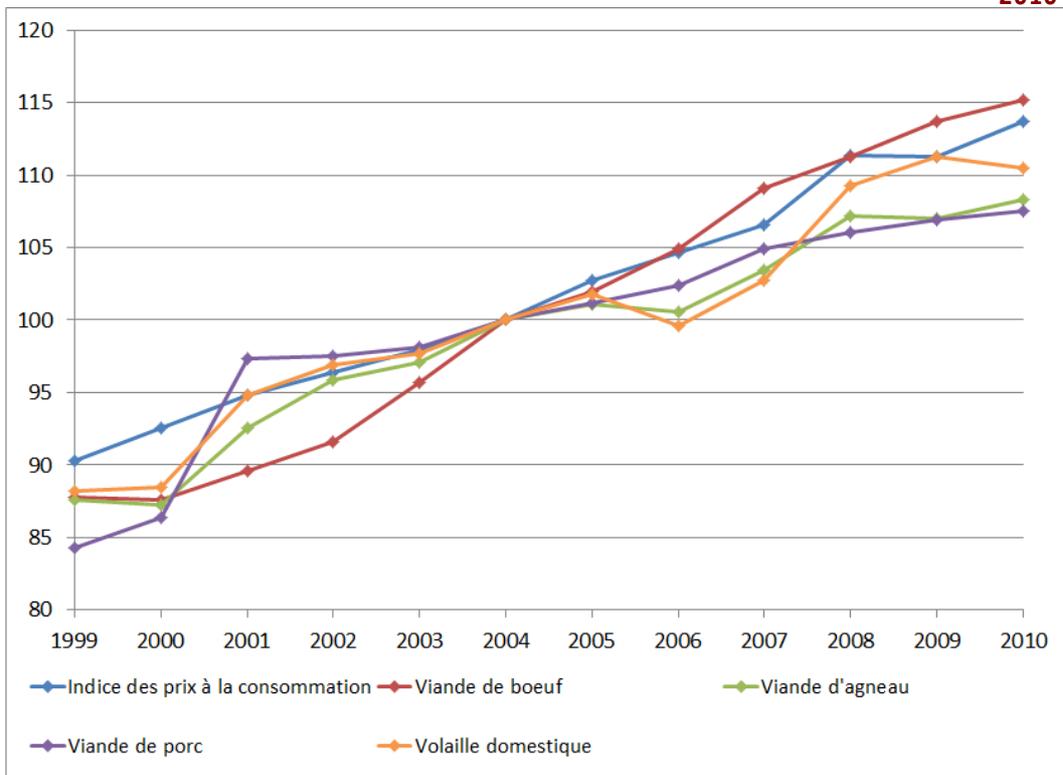
plement au manque de groupements de producteurs et à un manque de rationalisation de la commercialisation chez nous versus un positionnement fort des groupements et de l'interprofession chez eux ? La question est ouverte et devrait être réfléchiée pour que nos prix à la production s'alignent au moins sur la moyenne européenne, ce qui semble ne pas être le cas aujourd'hui...

Une offre et une demande discordante

Personne ne peut l'ignorer : les folders publicitaires des grandes surfaces nous inondent de photos de gigot d'agneau à l'occasion de Pâques mais également à l'occasion des fêtes de fin d'années. C'est donc sans surprise qu'on observe une dépense accrue en viande d'agneau à ces périodes : pour la Belgique, en pourcents de la moyenne générale, 136 % des dépenses sont réalisées autour de la période pascale, 126 % à l'occasion des fêtes de fin d'année, 104 % en juillet – août et seulement 91 % le reste de l'année. Ces périodes festives correspondent à une augmentation de la dépense en viande d'agneau que fait chaque ménage consommateur mais également, et surtout, à une augmentation de la proportion d'acheteurs...

Fort est donc à parier que certains n'achètent de l'agneau qu'à Pâques ou à Noël, soit deux mauvaises nouvelles pour notre secteur. La première, qui n'est pas une grande surprise, est que la viande d'agneau confirme ici son image de « viande festive » et de « viande traditionnelle ». La seconde, bien plus pénalisante, est que le consommateur se tourne vers la viande d'agneau à un moment où notre production locale ne dispose pas – ou très peu – d'agneaux à lui offrir... En effet, en l'absence de données précises, on peut estimer qu'un petit ¼ de notre production concerne des agneaux de bergerie, prêts pour Pâ-

FIGURE 5 - EVOLUTION DES INDICES DES PRIX (BASE 100 = 2004) DES TYPES DE VIANDES DE 1999 À 2010



ques, alors que les presque $\frac{3}{4}$ restant concernent des agneaux d'herbage, prêts à la consommation en automne. On peut en effet considérer que les troupeaux qui pratiquent le désaisonnement et fournissent donc des agneaux à contre-saison restent minoritaires.

Même en faisant fi des faibles volumes produits localement par rapport aux volumes importés, **la production locale d'aujourd'hui ne peut satisfaire le consommateur d'aujourd'hui...**

Quelle solution offrir à ce problème :

- conscientiser le consommateur quant à la saisonnalité de la production de la viande d'agneau ? Il l'accepte bien pour les fraises ou le gibier, pourquoi pas pour l'agneau ?
- conscientiser le consommateur quant au produit qu'il consomme obligatoirement à ces périodes en l'absence / dans le manque d'un produit local, à savoir un produit importé qui est donc généralement un produit réfrigéré ou congelé et non un produit frais ?
- conscientiser le producteur à la demande du consommateur et lui demander d'adapter son offre en produisant à contre-saison ?

La solution réside peut-être dans le fait de jouer sur les 3 tableaux à la fois, tout en gardant à l'esprit qu'un tel déphasage saisonnier entre les moments de la production et les moments de la consommation ne peut que desservir notre secteur en faveur des produits importés...

Un temps pour l'action...

Nos voisins français l'ont compris depuis quelques années : l'image de la viande d'agneau doit être retravaillée auprès du consommateur et l'offre qui lui est faite doit être davantage adaptée à ses attentes si on veut que la consommation en viande d'agneau se maintienne, voir se développe. Les français ont déjà bien avancé sur ces concepts avec l'Agneau Presto ainsi qu'avec les campagnes publicitaires qui sont faites autour.

Chez nous, en Belgique et en Wallonie, nous sommes toujours dans le train du passé, sans réfléchir outre mesure à demain, alors que les chiffres présentés ici nous montrent l'importance qu'il y a de réagir MAINTENANT ! Le concept Agneau Presto semble rester inconnu chez nous

alors qu'il présente de nombreux atouts pour séduire de nouveaux consommateurs ou fidéliser des consommateurs occasionnels. Il a également une carte à jouer quant à l'établissement d'un prix fort ou encore quant à l'image forte qu'il peut donner au produit local : un produit local qui peut alors se démarquer plus facilement et plus fortement du produit importé ! Un produit local qui ne peut également qu'être renforcé s'il est soutenu par un secteur uni, axé autour de groupements de producteurs forts... autant de points qui manquent chez nous, même s'ils ne sont pas faciles à établir...

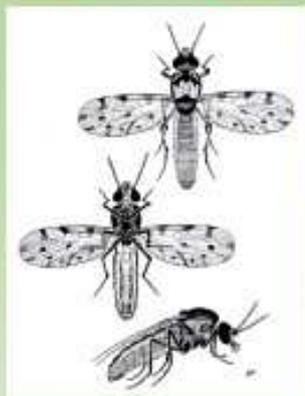
Enfin, par rapport au consommateur, n'oublions pas l'atout majeur de notre production : la fraîcheur de la viande, en opposition avec la viande réfrigérée qui nous vient de Nouvelle-Zélande et même du Royaume-Uni. La fraîcheur, un argument que le consommateur cite comme primordial pour lui, juste après le prix... Mais sait-il seulement que la viande qu'il achète en grande surface n'est généralement pas fraîche au sens où il s'y attend ??!

Cet article laisse de nombreux points d'interrogations sans réponse quant au comportement du consommateur. La FICOW a demandé la réalisation d'une étude centrée autour des perceptions et des attentes du consommateur en matière de viande ovine. Cette étude sera menée par le CRIOC sous la forme d'enquêtes téléphoniques auprès de la communauté francophone. Les résultats devraient être communiqués dans le prochain numéro de votre revue Filière Ovine et Caprine. Espérons qu'elle pourra nous apporter davantage de réponses quant à la perception qu'a le consommateur wallon de la viande d'agneau tout venant mais aussi de la viande d'agneau produite chez nous !

Sources

Observatoire de la Consommation Alimentaire, Unité d'Economie et de Développement Rural - Unité de Statistique, Informatique et Mathématique appliquées à la bioingénierie, Gembloux Agro-Bio Tech (ULg). **2012**. *Filières viande: rapport 2011*. 41 pages.

Palm R. Comps S. et Winandy S., Observatoire de la Consommation Alimentaire, Unité d'Economie et de Développement Rural - Unité de Statistique, Informatique et Mathématique appliquées à la bioingénierie, Gembloux Agro-Bio Tech (ULg). **2012**. *Analyse de la saisonnalité dans la consommation de la viande ovine*. 5 pages.



NUTRIBASSIN MOUTONS A L'AIL

Éloigne mouches et autres insectes de vos moutons !
(tels que les culicoïdes transmettant la langue bleue)



NUTRIBASSIN moutons à l'ail est supplémenté en ail et autres plantes insectifuges.

MODE D'EMPLOI: laisser **NUTRIBASSIN moutons à l'ail** à disposition des animaux dès leur plus jeune âge, tant à la bergerie qu'en herbage.

Bassin à lécher (15 kg)
sur support Sérolac pour moutons.

Apport de minéraux,
oligoéléments et vitamines.

Une équipe de nutritionnistes à votre disposition

Nicolas LEROY
0478 54 65 24

Mathieu DECOSTER
0498 97 97 60

Damien GRÉGOIRE
0473 52 33 96

Pierre LALOUX
0475 65 94 63

12 % Ca	5000 mg/kg Zn (dont 200 mg/kg sous forme de chélate)
3 % P	4000 mg/kg Mn
3 % Mg	80 mg/kg I
8 % Na	25 mg/kg Co
150.000 UI/kg vit. A	10 mg/kg Se
30.000 UI/kg vit. D3	100 mg/kg vit. B1
150 mg/kg vit. E	

La résistance des parasites gastro-intestinaux aux anthelminthiques n'est plus un secret pour personne. Inefficacité des options thérapeutiques proposées, perte de production manifeste, alternatives peu performantes conduisent ainsi certains éleveurs dans l'impasse. Il était donc urgent de développer de nouvelles armes dans la lutte contre les endoparasites. NOVARTIS l'a fait et le Zolvix® est apparu sur le marché.

- PARASITES GASTRO-INTESTINAUX -

LE ZOLVIX® NOUS PERMETTRA-T-IL DE SORTIR DE L'IMPASSE ?



Dr Vét. François Claine

Les dérivés d'aminocétonitrile : une nouvelle classe d'anthelminthiques

Molécules à spectre large, les dérivés d'aminocétonitriles présentent une activité anthelminthique particulièrement élevée y compris contre des souches de parasites multi-résistantes. Parmi ces composés, le monepantel (commercialisé sous le nom déposé de Zolvix® par la firme NOVARTIS) présente un mode d'action tout-à-fait inédit. En effet, cette molécule est capable d'induire une hypercontraction des muscles du parasite conduisant celui-ci à la paralysie et à la mort. Le mécanisme met en jeu des récepteurs d'un sous-type différent de ceux sur lesquels agissent les composés mis précédemment sur le marché. En outre, la structure sur laquelle agit le monepantel est spécifique des nématodes, gage d'une innocuité pour les mammifères.

Le Zolvix® : fiche d'identité

Le Zolvix® est donc un anthelminthique à large spectre disponible en solution buvable. Son activité cible le quatrième stade larvaire et les formes adultes de bon nombre de parasites gastro-intestinaux dont *Haemonchus*, *Ostertagia*, *Trichostrongylus*, *Cooperia*, *Nematodirus*,...

Présenté comme efficace contre des souches de parasites résistantes aux benzimidazoles, avermectines et lactones macrocycliques, il se révèle particulièrement sûr d'utilisation : aucun effet in-

désirable n'a été constaté à 10 fois la dose thérapeutique recommandée. Il peut être employé aussi bien chez les agneaux que les antenaises, béliers et brebis de reproduction. A ne pas négliger: le temps d'attente de 7 jours et l'interdiction d'employer le Zolvix® chez des brebis dont la production laitière est destinée à la consommation humaine.

Des résultats prometteurs

Kaminsky et ses collaborateurs (2011) ont, entre autres, évalué l'efficacité du monepantel contre des souches de nématodes (vers ronds) multi-résistants. Dans leur étude, des moutons ont été volontairement infestés par les nématodes suivants : *Haemonchus contortus* et *Trichostrongylus colubriformis*. Les souches de parasites utilisées pour l'infestation étaient résistantes in vivo aux benzimidazoles, lévamisole et lactones macrocycliques. Cinq jours après cette infestation, huit moutons ont été traités par voie orale au moyen de monepantel à la dose minimale recommandée de 2,5mg/kg. L'évaluation de l'efficacité du traitement antiparasitaire s'est notamment effectuée au travers du comptage des œufs de parasites sur prélèvement de matières fécales. Le résultat est sans appel : alors que le nombre moyen d'œufs de parasites par gramme de matières fécales est de 2944 pour le groupe contrôle de moutons non traités, il est bel et bien de zéro pour le groupe ayant reçu du monepantel. Même s'il est vrai que l'étude ici mentionnée s'est venue

financée par NOVARTIS (le groupe ayant lui-même lancé le monepantel sur le marché), elle fait toutefois part d'un résultat confirmé à plusieurs reprises par de précédents travaux.

Recommandations d'usage

Certes, cette nouvelle molécule semble répondre à la double exigence du moment : efficacité contre les souches multi-résistantes et sécurité d'utilisation. Il n'en reste pas moins important de se souvenir des erreurs passées et de respecter quelques « bonnes pratiques d'emploi » afin d'éviter qu'à terme le Zolvix® ne se range lui aussi dans le rayon des traitements antiparasitaires inefficaces.

Ainsi, il est essentiel d'éviter un usage abusif (trop fréquent et trop prolongé) d'anthelminthiques de la même classe. De même, le sous-dosage du médicament pouvant être dû à une sous-estimation du poids vif de l'animal est un facteur de risque majeur. Enfin, il est nécessaire de souligner, une fois encore, l'aspect essentiel du contrôle de l'efficacité du traitement antiparasitaire administré: le comptage du nombre d'œufs de parasites dans les matières fécales en est un exemple de choix.

**ZOLVIX®, UN TRAITEMENT D'INTÉRÊT POUR VOTRE TROUPEAU ?
DEMANDEZ CONSEIL À VOTRE VÉTÉRINAIRE.**



**France
OVI
Distribution**

**Le
Spécialiste
de la
Contention
Ovine**

France Ovi vous propose une gamme complète de matériel spécifique à l'élevage caprin et ovin.
France Ovi, l'expérience, le savoir-faire et la performance





**France
OVI
Distribution**

CATALOGUE

www.franceovi.fr

Documentation sur demande

FRANCE OVI
BP 13205
35532 NOYAL SUR VILAINE - FRANCE
Tél. 02 99 00 58 05 - Fax 02 99 04 01 25

ABONNEMENT COLLECTIF AU PÉRIODIQUE "LA CHÈVRE"

Cette année encore, la revue « La Chèvre », magazine bimestriel édité par l'Institut de l'Élevage, est disponible à un tarif avantageux via la FICOW.

L'abonnement, au tarif de 50 € au lieu de 76 €, comprend la réception de 6 numéros sur l'année. La prochaine période d'abonnement couvrira ainsi la réception des numéros 312 (septembre/octobre 2012) à 317 (juillet/août 2013).

Pour s'abonner ou se réabonner : verser 50 € sur le compte BE66 1030 1015 3443 de la FICOW avant le 31 août 2012 avec en communication : "abonnement La Chèvre".

Pour plus d'informations sur ce magazine et son contenu, consulter son site Internet : <http://www.la-chevre.fr>. Pour tout renseignement au sujet de l'abonnement, adressez vous directement à la FICOW : 081/627 447 ou ficow@ficow.be





LES CHÈVRES AUSSI PRENNENT L'ACCENT DU COIN...

Christel DANIAUX – FICOW

Les humains qui ont grandi dans une même région développent un même accent, nous le savons. Et bien les chèvres aussi ! C'est ce qu'ont montré récemment E. Briefer et A. McElligott, deux chercheurs anglais.

Pour en arriver à cette conclusion, ces biologistes ont analysé les « appels de contacts », c'est-à-dire les cris que les chèvres et les chevreaux d'un même groupe font en cas de séparation.

Le premier constat des chercheurs n'a pas été une surprise puisqu'il s'agissait d'un fait présagé. Le cri dépendant en partie de critères anatomiques héréditaires, telle la configuration de l'appareil vocal, les cris des chevreaux apparentés se ressemblent.

Le second constat, quant à lui, était davantage inattendu. Les chevreaux d'un même groupe, qu'ils soient apparentés ou non, développent des accents similaires : leurs cris sont de plus en plus semblables au fil du temps. Ainsi, si un chevreau change de groupe, il va modifier son bêlement pour qu'il ressemble à celui de ses nouveaux compagnons dans le but de s'intégrer. Cet accent commun permet aux chèvres d'un même élevage de se reconnaître entre elles.

Les chèvres sont donc capables, à l'instar des humains, de s'adapter à leur environnement social.

D'autres espèces étaient déjà connues pour avoir une certaine plasticité vocale. Les oiseaux, les chauves-souris, les éléphants et les baleines, par exemple, vont jusqu'à imiter des sons totalement nouveaux pour eux. Cette capacité est particulièrement élaborée chez trois ordres d'oiseaux, les oiseaux chanteurs, les perroquets et les colibris.

En comparaison, les chèvres ont des cris assez simples et une plasticité vocale limitée, puisqu'elles ne font que modifier légèrement leurs vocalisations pour les faire ressembler à celles de leurs congénères : on parle de convergence des appels. L'étude d'E. Briefer et d'A. McElligott révèle que même des cris aussi simples ne sont pas complètement déter-

minés par la génétique et sont influencés par un apprentissage social. Une telle plasticité vocale primitive pourrait être répandue dans le monde animal. Ce serait l'un des premiers échelons sur l'échelle des capacités d'apprentissage vocal.

Référence bibliographique

Briefer E. et McElligott AG. 2012. *Social effects on vocal ontogeny in an ungulate, the goat, Capra hircus*. *Animal Behaviour* 83:991-1000. http://hereandnow.wbur.org/files/2012/02/0216_goat-accent-paper.pdf

!!! NOTRE SITE WEB EST DISPONIBLE POUR VOS ANNONCES !!!

AGNEAUX FINIS

CHERCHE producteurs / coopérateurs

La coopérative **COPROSAIN** cherche de nouveaux fournisseurs (± 300 agneaux/ an)
Agneaux à fournir à l'abattoir d'Ath
068/26 93 80 ou info@coprosain.be

MATÉRIEL

VEND matériel d'élevage ovin:

- ✓ Un parc de tri galvanisé et son couloir de contention
- ✓ Un nourrisseur circulaire – capacité : 175 l
- ✓ Un nourrisseur rectangulaire galvanisé – capacité : 250 kg
- ✓ Une cage de retournement cornadis galvanisée
- ✓ Un passage agneau galvanisé muni de rouleaux réglables (larg. 0,9m et h. 1m)
- ✓ Des abreuvoirs « SUEVIA » modèle 370

Emmanuel Janssens - 0477/49 76 04
5646 Stave, Mettet

Consultez nos autres annonces sur
[www.ficow.be!](http://www.ficow.be)

