



Réseau wallon  
de Développement Rural

3<sup>e</sup> trimestre 2011

Réseau wallon de Développement Rural  
Cellule d'Animation du RwDR

# Ruralités

Magazine n°11

## NUMÉRO SPÉCIAL

### Alimentation et territoire



Faciliter l'accès à la terre

p. 8



Des produits locaux  
dans la restauration collective

p. 11



De la fourche à la fourchette  
au marché fermier de la Halle de Han

p. 16



DR



Vente directe, circuit court vers le développement rural durable.

Dans le cadre de ses missions et de ses compétences, la Direction générale de l'Agriculture, des Ressources naturelles et de l'Environnement (DGARNE) favorise et met en œuvre toutes les démarches qui encouragent le Développement durable de la société wallonne

Les circuits courts de commercialisation des produits de la ferme, essentiellement alimentaires mais pas seulement, sont exemplaires en matière de développement durable. Ils répondent particulièrement bien aux trois axes reconnus du développement durable : l'axe économique en permettant aux producteurs d'avoir une meilleure maîtrise de la valeur ajoutée de leurs produits ; l'axe social en permettant une valorisation de leur main d'œuvre, voire la création d'emplois, mais aussi une reconnaissance sociale et mutuelle entre le producteur et le consommateur ; enfin l'axe environnemental en réduisant la manutention et les transports par une consommation locale et de saison.

J'y ajouterai des objectifs de santé et de qualité de vie.

En milieu rural, la vente des produits agricoles en circuits courts est source de rencontre entre le producteur qui se sent valorisé et reconnu dans sa fonction nourricière, et le consommateur qui n'est plus anonyme, qui peut exprimer ses doutes, ses attentes, ses satisfactions. Il se crée un véritable tissu de (re)connaissance, d'amitié même.

Le magasin à la ferme devient lieu de convivialité, de partage d'expériences, et, dans beaucoup de cas, le seul centre d'animation du village car un des rares endroits non institutionnels de rencontre des habitants.

Dans ce cadre, des Départements de la DGARNE ont mis en œuvre une série de mesures pour soutenir les producteurs qui s'engagent dans la voie des circuits courts et pour les accompagner tout au long de leur démarche. Quelques exemples...

Concernant les investissements, le Département des Aides propose un soutien financier important par des aides en capital (ou en subvention intérêt) et par l'octroi de la garantie de la Wallonie sur les emprunts contractés à la suite des investissements réalisés pour développer des infrastructures de transformation et de commercialisation.

De même, le Département des Aides gère le soutien d'investissements pour installer et mettre à disposition des producteurs des ateliers partagés et des halls relais agricoles. Ces mesures initiées par le Gouvernement wallon visent à encourager les producteurs à s'engager dans une filière de circuit court sans trop de frais de départ.

Le Département Développement gère avec l'ULg-Gembloux AGROBIOTECH, le CARAH à Ath et l'EPASC à Ciney, la Cellule Qualité Produits Fermiers (CQPF). Une convention lie cette cellule à la DGARNE pour former et accompagner « *ab initio* » et

tout au long de la vie de leurs activités, les producteurs qui veulent développer la transformation et la commercialisation de leurs produits en les aidant à structurer leur projet, à le mettre et le garder en conformité avec les exigences sanitaires, commerciales, administratives, ...

Enfin, le Département Développement encadre avec les partenaires de la vulgarisation (Centres pilotes, filières de production, associations professionnelles spécialisées,...) les producteurs qui veulent améliorer leur technique de production pour mieux répondre aux demandes de leurs clients.

Sans être exhaustif, ce sont là des exemples d'actions concrètes en faveur d'une agriculture plus durable, épine dorsale d'une ruralité riche en qualité de vie.

## Sommaire

Éditorial .....	2
Introduction .....	3
Produire .....	6
Transformer .....	10
Distribuer .....	14
Points de vue .....	18
Informations pratiques .....	20

**Jean Marot**

*Inspecteur général a.i.*

*Direction générale de l'Agriculture,*

*des Ressources naturelles et de l'Environnement*

*Département Développement*



# Alimentation et territoire - Introduction

L'évolution du contexte agricole européen de ces cinquante dernières années a largement fait évoluer le rôle de l'agriculteur, les modes de production et de consommation. Une image pas toujours positive d'intensif et de pollueur dont l'agriculture wallonne a du mal à se départir auprès du grand public. Et pourtant... couplée à un exode urbain vers les campagnes et zones péri-urbaines, à une sensibilisation croissante des citoyens à l'environnement et à la nature, la commercialisation directe prend de l'ampleur, se déploie sous des formes variées et parfois inattendues. Ce type de commercialisation, réduisant les intermédiaires, rapprochant producteurs et consommateurs, a le vent en poupe, apparaît comme une solution alternative à la pression des marchés. Une manière d'agir qui assure plus de prise du producteur sur ses revenus, sur les prix, et qui répond à des besoins grandissants de la population.

Traiter de l'alimentation au sein du Réseau rural a démarré sur un souhait des membres de travailler sur la recherche d'un nouvel équilibre dans les relations entre la ville et la campagne. Ou comment les liens entre campagne et ville se renforcent à travers la consommation et la production agricole. Par ailleurs, le Programme de Développement rural encourage, par plusieurs mesures, la production, la transformation et la distribution des produits alimentaires.

Petit tour des actions menées par le Réseau wallon de Développement rural depuis septembre 2009...

## Une étude sur les circuits courts en Condroz-Famenne

Basée sur un diagnostic de la partie du Condroz-Famenne, au sud est de Namur, une étude, réalisée par l'UCL dans le cadre du Comité scientifique du Réseau, met le doigt sur quelques tendances prometteuses en matière de circuits courts. Deux secteurs émergent largement : la vente de produits locaux dans les commerces ainsi que leur distribution dans les cantines de collectivités telles que les écoles.

En matière de distribution via les enseignes existantes sur ce territoire (voir aussi article page 15), les aliments

*Circuit court* est le terme communément acquis pour une forme de vente réduisant au maximum les intermédiaires entre producteurs et consommateurs, et assurant un revenu équitable aux producteurs. Le parti pris du Réseau rural est de considérer également que le circuit court comprend ce qui est produit en Wallonie et vendu en Wallonie, réduisant ainsi le nombre de kilomètres parcourus entre producteur et consommateur. Le circuit court est aussi un système qui favorise le plus largement possible la transparence et la maîtrise de la filière en terme de coût et de qualité.



Visite du Réseau Hartenboer



Distributeur automatique de lait

les plus adaptés semblent être le beurre, les œufs, le fromage et le yaourt, ainsi que les fruits et les légumes. Les gérants l'affirment, la demande est croissante ! Le bât blesse généralement au niveau de la communication, de la mise en valeur des produits et parfois aussi de leur disponibilité.

Moins nombreux, les produits à valoriser vers les collectivités de la zone étudiée seraient étonnamment... les yaourts aux fruits. Idéal comme dessert, à transporter, à conserver et bénéficiant jusqu'à présent d'un cadre de subsidiation via le programme « Lait-école » de la Commission européenne. La zone étudiée présente aujourd'hui un trop faible potentiel en fruits et légumes pour assurer la livraison régulière de plus grandes structures. Mais ces produits restent dans le domaine du possible et pourraient à terme constituer des piliers de développement des circuits courts.

Au terme de l'étude et de sa présentation aux acteurs locaux, quatre axes de travail émergent : la promotion et l'information, la coopération entre acteurs (producteurs, collectivités, animateurs de territoire), l'organisation du conseil et du soutien, la structuration du secteur

pour répondre aux besoins des collectivités. L'étude est téléchargeable sur le site du Réseau ([www.reseau-pwdr.be](http://www.reseau-pwdr.be)).

## Restauration collective, ça bouge à Namur

Une série d'initiatives se développent en Europe, en Wallonie. Les objectifs de ce type d'initiatives sont multiples : soutien à l'agriculture familiale, renforcement de la confiance entre consommateurs et producteurs, relocalisation de l'agriculture en lien avec le territoire,... A Namur aussi, la réflexion est en cours : Convivium Slow Food, colloque « Gestion durable du territoire wallon » des Facultés Notre-Dame de la Paix et la Fondation Humblet, création d'un GASAP (Groupement d'Achats Solidaires de l'Agriculture Paysanne - [www.gasap.be](http://www.gasap.be)), Appétit'Champs,... Et les questions de se poser : comment connecter les consommateurs collectifs et individuels des villes avec leurs territoires contigus ? Comment connecter les différentes initiatives prises au sein de la ville et de la campagne voisine pour en faire un échange équilibré ?

Pour apporter des éléments de réponse, le Réseau rural a entamé une série de visites de terrain en Wallonie

et ailleurs. Une manière de confronter les points de vue et d'aller à la pêche aux idées...

## Hartenboer et les VoedselTeams

Cité comme exemple dans l'étude mentionnée précédemment, Hartenboer est un réseau de circuits courts actif depuis plus de dix ans, en matière de légumes, fruits et viande. Une de ses particularités est le lien qui unit les producteurs du Réseau et les collectivités installées notamment dans la ville de Leuven. « Hartenboer » signifie littéralement « paysan qui a du cœur ». C'est donc le paysan qui met son savoir-faire au service du consommateur ! Le réseau Hartenboer regroupe des producteurs du Brabant Flamand et du Limbourg qui mettent leur production en vente par circuits courts. Les commandes sont passées en ligne via le site internet [www.hartenboer.be](http://www.hartenboer.be) (notamment par les Voedselteams). Les commandes sont ensuite préparées et les produits sont distribués via 70 dépôts.

Le projet Voedselteams, quant à lui, a débuté sur la commune de Leuven, tout d'abord de façon informelle (en 1996) puis est devenu une ASBL en 2001. Depuis 2006, les Voedselteams sont reconnues et subsidiées par la Communauté Flamande (au titre de l'emploi). Le projet est subsidié à hauteur de 75.000€ par an et regroupe actuellement 115 « teams » ou groupes d'achat, 90 producteurs et 6 employés (5 employés dont 4 à mi-temps, et un coordinateur). Une « team » est composée de 20 familles minimum qui s'organisent et achètent directement leurs produits chez le producteur. Il y a par exemple sur la ville de Leuven, 20 « teams » qui procèdent à des achats collectifs. Via le site internet, elles passent leur commande hebdomadaire à partir de l'offre disponible.

Information : Fiche ressource n°11 du Réseau rural disponible sur le site [www.reseau-pwdr.be](http://www.reseau-pwdr.be) - rubrique capitalisation



## Un premier atelier « Alimentation et territoire » en juin 2010

Suite aux différentes activités réalisées, il a été constaté de façon unanime qu'un inventaire de l'offre et de la demande était nécessaire sur la Région wallonne afin de mieux identifier les actions possibles. Toutefois il paraît évident qu'il faut dépasser ce stade d'inventaire pour aller vers un stade de concrétisation, notamment en se penchant sur la question de la coordination de l'offre : via quel support ? Comment centraliser l'information et la mettre à jour ? Comment assurer au consommateur une lecture claire de l'offre ? Et a contrario comment permettre aux producteurs de répondre à la demande ? Dans un second temps, il faut réfléchir à des modes de distribution : à quelle échelle ? Via quel(s) réseau(x) ? Quelle(s) structure(s) ? Quel cadre légal ? Comment structurer la filière et pallier aux maillons manquants au niveau transformation et distribution ?

A l'issue de l'atelier, deux fiches ressources ont été produites. La première concerne Topino, la plateforme de vente et d'échange de produits en ligne ([www.topino.be](http://www.topino.be)), la seconde sur Panier Malin, une initiative menée par deux GAL wallons pour rassembler des produits et structurer la commercialisation ([www.paniermalin.be](http://www.paniermalin.be), voir aussi article page 19).

## Deux visites en France

Illustrative à plus d'un titre fut la visite de la *Plateforme Auvergne Bio Distribution*. Une région qui peut s'apparenter, par sa taille à la Région wallonne, et fournit dès lors une référence en matière de structure à mettre en place à l'échelle régionale pour approvisionner la restauration collective et aider la structuration tant des producteurs bio que des transformateurs (formation des cuisiniers).

La seconde visite, en agglomération lilloise, avait pour objet de découvrir des projets qui rassemblent directement le producteur et le consommateur. « 50%

de produits bio dans les cantines », un projet de la Municipalité de Lille dont s'est emparé *Norabio*. Cette coopérative a répondu à l'offre de la ville et commercialise les produits de Gabnor, une structure de 90 producteurs bio. Un site en ligne organise la vente de Biocabas. Deuxième rencontre, la *Ferme du Sart*, La ferme du Sart propose sur un site de 15 ha en pleine zone urbaine lilloise, un concept innovant alliant un supermarché de produits frais de 1400m<sup>2</sup> (dont 50% issus de l'agriculture locale), 9 ha dédiés au maraîchage et un self-cueillette où les clients peuvent venir eux-mêmes cueillir leur légumes. Troisième découverte : au *Panier Vert* est une coopérative qui regroupe 25 agriculteurs qui ont choisi d'allier leurs forces pour procéder à la vente directe de leurs produits. Ensemble ils ont créé un magasin et un atelier de transformation qui répondent aux besoins du consommateur.

Chaque visite a fait l'objet d'une fiche ressource disponible en ligne ([www.reseau-pwdr.be](http://www.reseau-pwdr.be)).

## Alimentation et territoire en Région wallonne : quelles adéquations entre production, transformation et distribution ?

Beaucoup d'initiatives sont en cours en Wallonie : coopératives, plateformes, GAC, magasins et autres points de vente, paniers, épicerie ambulantes, marchés fermiers,

ateliers de transformation, distribution dans les collectivités,...

Ces initiatives poursuivent plusieurs objectifs :

- rapprocher les lieux de production d'aliments de qualité avec les lieux de consommation – soit inscrire l'alimentation dans son territoire,
- diminuer le nombre d'intermédiaires et augmenter la valeur ajoutée pour les producteurs,
- développer d'autres formes de structurations assurant un meilleur contrôle des acteurs sur la/les filière(s).

La mission du Réseau rural est de favoriser les échanges d'expériences, susciter les synergies et l'innovation. Le séminaire du 18 novembre 2011 rassemble donc l'ensemble des parties prenantes pour réfléchir ensemble à l'avenir et aux mesures à prendre pour favoriser le développement de projets innovants – ces mesures concernent tant la politique régionale que l'organisation et la structuration des acteurs.

Les actes du séminaire seront disponibles sur le site [www.reseau-pwdr.be](http://www.reseau-pwdr.be) dès le 15 décembre. En complément à ceux-ci, le magazine *Ruralités* n°11 livre quelques exemples wallons ayant trait à la production, la transformation et la distribution. A découvrir dans les pages suivantes !



## Produire

*Elle est dans l'air du temps cette volonté de développer, de renforcer la consommation de produits locaux, que ce soit dans les collectivités, en circuit direct ou même dans les grandes surfaces... Et cela demande que l'offre s'organise, se structure, se mette en capacité de répondre à la demande.*

L'organisation du secteur de la production peut prendre diverses formes.

Il peut s'agir d'exploitations agricoles ou maraîchères existantes qui choisissent de démarrer une activité en diversification. Lors d'une activité sur l'avenir des jeunes agriculteurs, menée également par le Réseau, on a pu constater que les jeunes exploitants rencontrés étaient sensibles au sujet. La plupart d'entre eux se lancent dans une activité apportant un revenu complémentaire aux rentrées classiques : transformation à la ferme et vente directe, paniers de légumes et marchés locaux, filières de qualité différenciée en viande, conversion au bio... Leurs motivations : retrouver de la marge, la maîtrise des prix, renouer avec le consommateur, produire de la nourriture saine et de qualité, raisonner les déplacements, revenir à l'essentiel... Il est clair qu'ils s'inquiètent de la manière de se structurer, de se former à des métiers généralement nouveaux pour eux, de s'organiser sur leurs fermes seuls ou avec d'autres pour répondre à l'offre.

Il peut également s'agir de création d'activités. Dans le domaine du maraîchage, par exemple, les initiatives fleurissent en Wallonie, encadrées par le monde de l'insertion socio professionnelle et de la formation en agriculture, et même du financement alternatif. Le secteur s'ouvre à des candidats maraîchers ou agriculteurs qui ne sont pas issus du monde agricole et se trouvent dès lors face à la barrière que constitue l'accès au foncier, à la terre. Valeur refuge en temps de crise, la terre wallonne est l'objet de spéculation, de main mise par des sociétés agro-alimentaires ou complètement externes au monde agricole. Quand on voit que le prix d'un hectare « libre » en Hesbaye avoisine les 45 mille euros, il en faut des paniers de légumes pour amortir l'achat !

Encadrement, conseil, formation, accès à la terre... ça grenouille partout ! Et pourtant, d'aucuns disent se sentir seuls quand ils doivent se lancer dans une nouvelle activité, comprendre le cadre légal et normatif et ensuite s'y conformer, organiser sa communication, déterminer ses prix de vente, évaluer son temps de travail et adapter ses pratiques.

Le Réseau wallon de Développement rural, via le groupe de travail « Alimentation et Territoire », s'attache à trouver des pistes de réponse et recommandations en matière de structuration de l'offre en amont : comment faciliter et soutenir une production diversifiée en Wallonie ? Comment les producteurs évaluent-ils les besoins et s'organisent-ils pour y répondre ? Comment acquièrent-ils les compétences utiles à la diversification ou au lancement d'une nouvelle activité ? Quels mécanismes (micro crédit, hall relais agricole...) existent ou se créent pour faciliter l'accès à la terre, l'accès à la production pour des personnes non issues du monde agricole ?

Trois exemples apportent un premier éclairage sur ces aspects : la formation du CRABE au maraîchage et à l'agriculture bio, le projet « Accès à la terre » et

le Point Ferme mis en place par le GAL Pays des Condruses. Enfin, Raphaël Grodent nous livre sa réflexion de jeune agriculteur sur les circuits courts et la production fromagère. Retrouvez aussi sur le site [www.reseau-pwdr.be](http://www.reseau-pwdr.be) les actes du séminaire Alimentation et Territoire du 18 novembre 2011 et les témoignages de Marc Schaus (Conseil de Filière wallonne Produits Horticoles Comestibles) sur l'état de l'offre et de la demande en maraîchage, de Romano Cavalière (Accueil Champêtre en Wallonie / Cellule Qualité Produits Fermiers) sur l'offre et la demande en diversification, de Jérôme Rassart (Crédal) sur l'accès à la terre.



Vendre en circuit court augmente la marge du producteur



Produire une viande de qualité



# Une initiation au maraîchage biologique

*L'Asbl Crabe forme de futurs producteurs aux techniques du maraîchage bio. Une de ses formations est une initiation à destination des demandeurs d'emploi désireux de découvrir les bases du métier.*

Créée en 1976, l'Asbl Crabe (pour Coopération, Recherche et Animation du Brabant wallon de l'Est) met en place dès 1984 une formation annuelle soutenue par le Fonds social européen qui cible les jeunes désireux de créer leur emploi dans le secteur de l'agrobiologie.

Cette formation professionnelle se poursuit, depuis cinq ans, sous une forme nouvelle. « Les élèves avaient des projets forts différents, explique Roland Balzat, animateur de la formation en maraîchage bio. Certains prévoyaient de s'installer, d'autres étaient plus simplement curieux de connaître le secteur maraîcher. » La formation initiale a donc été scindée en deux parties : l'une centrée sur la formation professionnelle en agriculture bio pour les candidats à l'installation, l'autre, dont s'occupe Roland Balzat, destinée à toute personne adulte, demandeuse d'emploi, désireuse de découvrir et d'apprendre par la pratique les bases du maraîchage biologique.

Cette formation dure dix mois, de février à novembre. Elle inclut des stages chez des maraîchers professionnels. Le programme mixe théorie et pratique, avec la production et la vente sur le marché de Jodoigne, commune où est basée l'association.

## Un métier difficile

Après cette première base d'initiation, très peu de participants rejoignent la formation qualifiante du Crabe. « Certains trouvent du travail avant, beaucoup sont finalement peu intéressés par le métier, d'autres s'installent directement », constate Roland Balzat. De 10 à 20 % des élèves rejoignent finalement le secteur chaque année à l'issue de leur formation. « Au départ, on ne s'attendait pas à créer des emplois, souligne Roland Balzat. L'objectif était plutôt social, pour aider à la redécouverte des légumes. » Mais les producteurs existants sont très demandeurs de main-d'œuvre dans le secteur. Inconvénient pour le recrutement, le métier est difficile : il est largement saisonnier, les horaires sont souvent changeants et le travail peut être physiquement pénible. « C'est de plus un secteur encore peu structuré, reconnaît Roland Balzat. Les gens qui se lancent dans le bio ne viennent pas, en général, du milieu agricole. Ils sont souvent jeunes, mais font preuve de ténacité et gardent les pieds sur terre. »

## Soutien aux petits producteurs

L'objectif est d'accroître l'activité de producteurs locaux, via notamment la forte demande en paniers bio. Le soutien aux petites structures est donc nécessaire pour développer la filière. « La difficulté reste de trouver des producteurs qui voient où ils vont, qui arrivent à bien structurer leur entreprise », ajoute Roland Balzat. Si le secteur est encore peu important, il est amené à grandir. Sur le marché de Jodoigne, les produits vendus par l'Asbl ont du succès. « On voit que les gens veulent revenir à plus de contact avec les producteurs, à plus d'authenticité. Ils sont surpris et contents de la qualité proposée. » Un marché de niche probablement amené à prendre de plus en plus de place.

Informations : [www.crabe.be](http://www.crabe.be)

Formation au maraîchage bio



Le CRABE, organisme de formation



## Faciliter l'accès à la terre

*En association avec l'Asbl Créa-Job, le GAL Pays des Condruses a mis sur pied un programme d'accès à la terre pour les maraîchers désireux de se lancer. En parallèle avec le projet de Point Ferme, l'objectif est de sauvegarder une agriculture locale et durable.*

Au départ, le projet du GAL Pays des Condruses était de créer une structure de production maraîchère biologique à statut de coopérative à finalité sociale. Mais, trop compliquée à mettre en œuvre, l'idée a débouché sur deux projets distincts mais complémentaires: un test d'activité maraîchère en couveuse avec accès à la terre, et le développement d'une centrale d'achat qui permet aux producteurs d'écouler leurs produits localement (lire l'encadré).

Dans le cadre du projet d'accès à la terre, le GAL fonctionne en partenariat avec l'organisme d'insertion socioprofessionnelle (OISP) Devenirs qui forme ses élèves aux techniques spécifiques du maraîchage. « Après leur période de formation, explique

Jean-François Pêcheur, le directeur du GAL, ils peuvent se lancer comme indépendants, mais ils rencontrent souvent des problèmes de gestion, de financement, et surtout d'accès à la terre. » C'est pour pallier à ces difficultés que le GAL s'est associé avec l'Asbl Créa-Job, une couveuse d'entreprises. Cette dernière permet à ces candidats maraîchers de démarrer leur nouvelle activité avec tout l'encadrement nécessaire.

Dans ce cadre, le GAL dispose d'un terrain agricole d'environ 6 ha. Cette ancienne friche est divisée en parcelles de 50 ares mises à la disposition des candidats maraîchers. « Nous offrons le terrain, et Créa-Job s'occupe de l'encadrement administratif, ajoute Jean-François Pêcheur. Pendant dix-huit mois, les nouveaux maraîchers gardent

leur statut de demandeurs d'emploi et l'Asbl évalue la faisabilité économique de leur activité. »

La mutualisation de plusieurs investissements est également au programme, avec la construction d'un bassin de rétention d'eau de pluie de 400 m<sup>3</sup>. « Nous avons également un projet de serres tunnels et de construction d'un hangar de rangement de matériel », souligne le directeur.

### Le local avant tout

« Ce qui caractérise notre travail, c'est la volonté de sortir du clivage bio/non bio », explique Benoît Noël, chargé de mission au GAL pour l'agriculture. L'objectif est la commercialisation de produits avant tout locaux. « Le label bio n'est d'ailleurs pas une garantie suffisante de qualité, remarque-t-il. La certification est un système rigide qui n'aide pas forcément les agriculteurs. » Au GAL, l'esprit est différent. Il s'agit d'aider, de conseiller sur un modèle agricole basé sur un travail respectueux du sol. « Nous souhaitons surtout collaborer à une amélioration permanente, conclut Benoît Noël. Le plus important, c'est l'idée de durabilité. »

### Démarrage en fanfare pour Point Ferme

« Aujourd'hui, au mois d'octobre, nous distribuons entre 150 et 200 paniers de saison, explique Benoît Noël, chargé de mission pour l'agriculture au GAL Pays des Condruses. C'était l'objectif que nous avons fixé pour la fin de l'année. » Un départ remarquable depuis septembre 2011, et qui montre le grand intérêt que les consommateurs portent aux productions locales. Point Ferme est une coopérative autofinancée à finalité sociale. La production et la consommation se font à l'échelle de la province de Liège. « Outre l'aspect social, précise Benoît Noël, l'objectif est de développer une agriculture plus durable et de haute qualité. »

Information : [www.pointferme.be](http://www.pointferme.be)

Via le Point Ferme, les producteurs fournissent les produits pour la confection de paniers



DR



Favoriser les productions locales et de saison

DR



# Vente à la ferme et intermédiaires en nombre réduit

*La ferme Grodent produit des fromages au lait cru à Burnenville (Malmédy) depuis 1974. En 2008, Raphaël reprend l'activité de ses parents et continue dans la même approche, la production de produit bio de qualité à destination d'un marché local.*



Fromagerie Grodent à Malmédy : de la vache au consommateur

© Trame SCRL

Quand Raphaël Grodent reprend l'exploitation de ses parents sur les coteaux du village de Burnenville aux portes de la Haute Ardenne, il n'est pas question pour lui de travailler autrement qu'en bio : « En agriculture, le respect de l'environnement me semble essentiel. Fabriquer des produits du terroir au lait cru est également important pour la diversité », explique le producteur.

Et quand on lui parle de consommation locale, il préfère souligner la notion de « circuit court » qui caractérise mieux, selon lui, ses productions. « C'est pour moi plus un problème d'intermédiaires que de distance, souligne-t-il. Le circuit court implique surtout de n'avoir qu'un seul intermédiaire entre les producteurs et les consommateurs. »

Dans ce sens, la plus grande partie de la production de la ferme Grodent est commercialisée en Belgique via un unique intermédiaire qui connaît bien

le produit. Un grossiste spécialisé dans les produits traditionnels et de terroir qui fournit, dans toute la Belgique mais principalement en Wallonie, des boutiques elles-mêmes spécialisées.

Le contact direct avec le client n'est pourtant pas délaissé, une partie des fromages étant toujours vendue directement à la ferme. « Avant, nous faisons aussi les marchés locaux et les foires, mais ce type de distribution directe demande beaucoup de temps », précise l'agriculteur.

## Encourager les coopérations entre producteurs

Du temps difficile à trouver quand le choix de la production et de la vente en circuit court demande déjà beaucoup d'énergie et une grande polyvalence. « Nous pratiquons plusieurs métiers, affirme Raphaël. Nous sommes producteurs de lait, fromagers et vendeurs. Si l'on veut faire les choses correctement, il faut être plusieurs. » La ferme emploie donc deux ouvrières fromagères et un trayeur, un personnel indispensable qui permet à Raphaël et à ses parents de faire tourner l'entreprise. « Aujourd'hui, il nous manque un associé vendeur », reconnaît

l'exploitant qui évoque aussi une autre solution : encourager les coopérations entre producteurs pour organiser des distributions groupées.

## Une réglementation trop stricte

Mais même si la volonté de soutenir les structures de producteurs est bien présente, Raphaël Grodent constate pourtant que certaines normes et réglementations pourraient être assouplies pour donner un coup de pouce à un secteur qui en a bien besoin. « Qu'il s'agisse de lait cru ou non, l'Afsca [Agence fédérale pour la sécurité de la chaîne alimentaire] est comme une épée de Damoclès au-dessus des producteurs. Un fromage au lait cru est un produit vivant, les bactéries y sont présentes : des normes trop strictes nuisent au maintien d'une grande diversité des produits. » Et l'exploitant relève une contradiction : « Les pouvoirs publics tendent à encourager un type d'exploitation familiale et de distribution locale, un retour au terroir, mais d'un autre côté, des règlements très sévères empêchent parfois la mise en place de ce type d'agriculture. » Et de conclure, inquiet : « Il est de plus en plus difficile de faire des produits au lait cru. C'est une vraie menace pour la diversité. »



Produit du fromage au lait cru... Parcours semé d'embûches.

Le CSE, restauration pour collectivités



## Transformer

*Fournir des produits aux collectivités ou au consommateur passe souvent par la phase transformation. Une autre aventure dans laquelle se lancent certains producteurs, avec heurts et bonheurs, seuls ou en coopérative. Mais qu'est-ce qui les fait bouger, franchir le pas ? Comment ces initiatives s'inscrivent-elles dans la durée ?*



La transformation s'envisage à l'heure actuelle sous plusieurs aspects : une transformation des produits avant la distribution vers le consommateur final ou une transformation avant la livraison vers des collectivités ou des structures commerciales.

### En relation directe avec le consommateur

L'expérience COPROSAIN (voir page 12) et la coopérative AGRIBIO (voir page 13) montrent la manière dont des producteurs se sont structurés, dont ils se sont emparés du secteur de la transformation pour valoriser leurs productions sans passer par des intermédiaires. Les moyens mis en œuvre démontrent d'une volonté de reprendre la main de la production à la commercialisation, de gérer un circuit le plus complet possible et de se doter d'outils performants. Les deux démarches mettent également en avant une détermination très forte de conditionner la viande produite localement, de transformer les récoltes des coopérateurs, et de miser sur la qualité différenciée, la relation directe avec le consommateur. La question de confiance et de transparence est omniprésente. La communication vers le consommateur est essentielle.

Les deux structures mettent un point d'honneur, via leurs sites web respectifs, à décrire leur démarche, à présenter leurs partenaires, à diffuser leurs engagements. COPROSAIN, résultat sans doute de sa longue expérience, publie une charte qui reprend les principales valeurs animant la coopérative : agriculture durable, production artisanale, bien-être des animaux, maintien des traditions gastronomiques, sélection des races, traçabilité et sécurité alimentaire, commercialisation en circuit court. Et la notion de consommateur d'évoluer d'ailleurs vers celle de consomm'acteur !

### Economie sociale et emplois

Marquante également, la capacité de ces structures à générer et/ou maintenir de l'emploi et soutenir des démarches d'insertion socio-professionnelle. Dans le cas de la Cellule Solidarité Emploi (voir page 11) et de la transformation vers des collectivités, on comprend en quoi son rôle est essentiel tant en regard du maintien d'une production locale, que de la mise à l'emploi d'un public fragilisé.

Dans le cas d'Agribio, c'est un partenariat avec la Ferme des Thioux, centre

de désintoxication pour dépendants, qui permet la concrétisation de l'espace boulangerie.

Coprosain emploie 45 personnes pour faire tourner son activité. Et permet à 45 producteurs de disposer d'un revenu complémentaire. Pour certains producteurs, c'est 90% de leur production qui est valorisée par la coopérative.

Le Réseau wallon de Développement rural, via le groupe de travail « Alimentation et Territoire », s'attache à trouver des pistes de réponse et recommandations en matière d'organisation de la transformation des productions locales. Quels facteurs encouragent les producteurs à s'approprier ou à lancer eux-mêmes des circuits de transformation ? Comment lever les contraintes administratives, fiscales, normatives ? Quelle contractualisation entre producteurs et transformateurs ? En complément des trois projets décrits ci-après, retrouvez aussi sur le site [www.reseau-pwdr.be](http://www.reseau-pwdr.be) les présentations (séminaire Alimentation et Territoire du 18 novembre 2011) de TCO Service, un traiteur à destination des collectivités et Biolé, une coopérative de production fromagère regroupant 50 producteurs.



# Des produits locaux dans la restauration collective

*Partenaire et opérateur du GAL Transvert, la Cellule Solidarité Emploi des Bons Villers a pour but la réinsertion sociale et professionnelle. Spécialisée dans la formation à la restauration collective, elle a choisi la transformation de produits issus de l'agriculture locale.*

C'est le long d'un chemin de campagne, dans une ancienne école du village de Frasnes-lez-Gosselies (commune de Les Bons Villers) que s'est installée la Cellule Solidarité Emploi (CSE), une ASBL qui a vu le jour en 1993. Entreprise de formation par le travail (EFT), elle accueille des chômeurs de longue durée et des bénéficiaires du Minimex en vue de leur réinsertion sociale et professionnelle.

A l'origine, la commune rurale des Bons Villers constate la disparition de nombreuses petites exploitations agricoles et la perte d'emplois locaux. La réinsertion de ces personnes peu qualifiées étant problématique, la volonté est née de leur offrir la possibilité de se réinsérer via des chantiers de formation.

## Diététique, équilibre alimentaire et circuits courts

A la CSE, la formation mise en place touche à la cuisine de collectivité avec des notions de diététique, d'équilibre

alimentaire et de valorisation des circuits courts. L'ASBL développe ainsi une filière dans le secteur de l'Horeca avec la production de repas frais pour les CPAS, les écoles et les homes de l'entité et des communes voisines. Ce sont ainsi 200 personnes âgées, 250 écoliers et 165 familles qui profitent tous les jours du travail des stagiaires de la Cellule. Deux services sont offerts : des repas préparés et de l'aide ménagère à domicile (l'autre filière développée par l'ASBL dans le secteur des titres services à destination des stagiaires éprouvant des difficultés à se réinsérer dans l'Horeca).

Mais ce sont aussi vingt-six producteurs locaux qui, grâce aux activités de l'ASBL, disposent d'un débouché local pour leurs produits. Le choix de producteurs locaux est facilité par le partenariat avec le GAL Transvert qui a débuté en 2009. La Cellule y gère le projet « Développement de l'économie rurale et sociale en passant par la valorisation du monde



Relais Gourmand

agricole » qui s'inscrit au sein du Plan de développement stratégique (PDS) du GAL.

## Un marché d'avenir

Ce projet a pour objectif principal de développer l'emploi et l'insertion sociale en appuyant sur des leviers économiques privilégiés. Et notamment via les secteurs agricoles de la production, de la transformation et de la commercialisation. Les producteurs participant bénéficient de contrats fixes avec la CSE et y laissent leurs produits en dépôt. « Une ristourne leur est demandée, précise Christophe Chaudoir, responsable qualité de l'ASBL, pour que nous puissions vendre au tarif ferme et faire fonctionner nos magasins et les chambres froides. C'est une sorte de participation aux frais. »

De son côté, Joëlle Vandersteen, chargée de mission agriculture et terroir au GAL Transvert, reconnaît que c'est un marché d'avenir. « De plus en plus, les écoles sont attentives au bio et aux produits locaux aussi dans le cadre de la restauration collective », explique-t-elle. Une initiative qui sera développée à plus grande échelle. En effet, le GAL Transvert a démarré une coopération dans ce domaine avec un GAL français d'Auvergne.



Cellule Solidarité Emploi des Bons Villers

## Défendre une agriculture paysanne

*Depuis trente-cinq ans, la coopérative Agrisain et sa société Coprosain produisent et transforment des produits dans le cadre d'une agriculture paysanne, familiale et durable. Une vision de l'agriculture plus que jamais d'actualité aujourd'hui.*

L'idée est née chez quelques producteurs wallons qui voyaient l'agriculture évoluer vers le productivisme d'une façon qui ne leur convenait pas. La suppression des laiteries locales, des petits silos pour les grains, autant d'évolutions négatives qui, entre autres conséquences, ne leur permettaient plus de maîtriser les prix. C'est pour sortir de cette logique que la coopérative Agrisain a vu le jour dans le but de défendre une agriculture paysanne, familiale et durable. « *Chacun produisait de son côté, rappelle Paul Vankeerberghen, l'actuel directeur de la coopérative. Les produits étaient vendus sur les marchés où chaque membre de la coopérative se rendait à tour de rôle.* » A l'époque, il s'agissait de produits ne nécessitant pas d'installations techniques spécifiques comme du lait, des fromages ou des tartes. Les consommateurs, bientôt fidélisés,

ont pourtant demandé plus. « *Ils nous ont interpellés, raconte le directeur. Pourquoi ne pas vendre de la viande puisque nous en produisons?* » La demande étant là, une boucherie d'Ath a été reprise, et les deux premiers salariés engagés.

### Naissance de Coprosain

Cette évolution de la coopérative a provoqué la création d'une nouvelle structure juridique, Coprosain (pour « consommation de produits sains »). Avec l'augmentation du nombre d'agriculteurs membres (quarante-cinq aujourd'hui), des magasins supplémentaires sont créés à Mons et Braine-l'Alleud. Bien sûr, Coprosain est toujours présent sur vingt marchés par semaine entre Bruxelles, le Hainaut et le Brabant wallon.

La philosophie de la coopérative n'a pas changé : les fermes qui participent doivent être obligatoirement mixtes, c'est-à-dire produire elles-mêmes le fourrage pour leurs bêtes. Un gage de fonctionnement raisonné, pour Paul Vankeerberghen. La société est financièrement autoportante, « *mais on ne souhaite pas grandir plus*, explique le directeur. *L'essentiel est de garder*

*l'esprit d'origine, peu compatible avec une structure plus vaste. Nous préférons servir d'exemple pour des expériences similaires, mais indépendantes, précise-t-il. Notre volonté est plutôt d'essaimer.* » Une expérience qui peut servir aux débutants qui pourront « *éviter les problèmes que l'on a rencontrés.* »

### Vision à long terme

« *Nous faisons souvent des réunions avec des groupements de producteurs, explique le directeur. Les prix sont ainsi discutés directement.* » Un système avantageux pour les producteurs qui peuvent, de cette manière, conserver des marges correctes et bénéficier d'une vision à long terme indispensable à la bonne gestion.

Cette vision à long terme est indispensable, dans un secteur économique difficile. Quand la plupart des exploitations agricoles wallonnes comprennent entre 70 et 100 ha, la moyenne de celles qui constituent la coopérative est de 30 à 40 ha. La création de coopératives est donc indispensable pour les petites fermes. Et Paul Vankeerberghen conclut : « *Sans création de coopératives, beaucoup de petites fermes n'existeraient plus.* »



Coprosain, présent sur les marchés

DR

Jacques Faux, coopérateur Coprosain



DR



# De la culture céréalière à la fabrication du pain

La coopérative Agribio gère un circuit complet de production, de triage, de stockage et de nettoyage de céréales. Elle fabrique également sa farine bio qui lui permet de produire un pain de grande qualité, vendus dans des magasins spécialisés.

« C'est en 1997 que je suis passé en bio, et je me suis vite aperçu des difficultés qu'il y avait à écouler dans cette filière marginale », explique Herman Pirmez, agriculteur, co-fondateur de la coopérative Agribio d'Havelange. C'est pour pallier à cette difficulté que cette dernière a été fondée en 2000. « Avec quelques agriculteurs, on a décidé de faire de la commercialisation, précise Hermann Pirmez. C'est en effet plus rentable de vendre du pain que des céréales. » Dès le départ, faire du pain est donc une volonté des coopérateurs. Mais, faute de moyens, il a fallu partir du bas de l'échelle, et sous-traiter l'ensemble des étapes nécessaires à la fabrication de farine biologique et au stockage. « On avait décidé que nous prendrions le temps qu'il fallait, se rappelle Hermann Pirmez, mais que nous arriverions à fabriquer et à commercialiser notre pain ! »

donc une vingtaine de moulins », calcule Hermann Pirmez. Aujourd'hui, la coopérative regroupe dix membres, une quinzaine de fournisseurs et trois salariés. « Nous devons investir et engager du personnel compétent, reconnaît l'agriculteur. Il est prévu qu'un administrateur délégué prenne la tête de la coopérative d'ici un ou deux ans. »

Mais la grande fierté des producteurs membres, c'est de disposer enfin d'une boulangerie qui, depuis février 2011, fabrique le pain pour lequel la coopérative a été créée. « Nous avons pu nous lancer grâce à une ASBL de Porcheresse, un centre de désintoxication pour dépendants », explique Hermann Pirmez. « Ils nous ont proposé un partenariat. Nous avons apporté les machines, et eux nous prêtent les locaux. »

## Garder l'esprit des débuts

Aujourd'hui, la demande en pain bio connaît un accroissement très fort. La coopérative va donc investir de nouveau et engager un second boulanger. « C'est très gratifiant, confie Hermann Pirmez. Le but est atteint, et d'une manière très vertueuse puisque nous sommes partenaires d'une ASBL de réinsertion sociale. C'est un esprit que l'on veut garder. » Ce qui amène une nouvelle réflexion au sein de la coopérative : « Nous n'avons pas la volonté de nous développer au maximum, mais plus l'envie d'essaimer, d'être un exemple pour d'autres coopératives avec lesquelles nous pourrions collaborer. » Et l'agriculteur conclut : « On ne pousse pas au rendement maximum. D'ailleurs, la croissance pour la croissance, c'est contre l'esprit du bio. »

## Une farine de qualité supérieure

Peu à peu, d'autres agriculteurs rejoignent la coopérative qui investit dans des moulins. Le choix se porte sur des moulins Astrié. La meule, en granit naturel, permet une mouture lente, sans échauffement de la farine qui reste de très grande qualité. Principal inconvénient, un moulin Astrié ne moud qu'une vingtaine de tonnes à l'heure quand un moulin moderne en traite une centaine. La coopérative possède actuellement cinq moulins de ce type. « L'objectif à terme étant de produire une tonne de farine par jour, il nous faudrait



Farine Agribio, directement produite avec les céréales des coopérateurs



Agribio

## Distribuer

*La distribution est le troisième maillon de la chaîne. Elle demande une grande maîtrise et une certaine professionnalisation, que ce soit à destination des collectivités, des groupements de consommateurs ou points de vente, ou enfin, à destination du consommateur individuel.*

Depuis plusieurs années, les circuits courts connaissent un succès croissant. La part de la vente directe dans la consommation globale reste marginale, mais ce qui est nouveau, c'est la diversification des types de vente. À côté des marchés de ville ou de village, de nouvelles formes se développent : livraisons de paniers fermiers, boutiques de producteurs, hall relais agricole, marchés du terroir, commerces ambulants, sites Internet, ... qui grapillent des parts de marché à la grande distribution.

Les circuits courts correspondent également à une nouvelle attente des consommateurs, que les crises sanitaires, climatiques et économiques accentuent. Ceux-ci sont en demande croissante de produits de terroir, d'aliments bio et de produits locaux. Avant tout, ils recherchent des produits frais, de meilleur goût, une excellente traçabilité, le tout à des prix raisonnables. Ensuite viennent d'autres critères qui donnent du sens à l'acte d'achat. Soutenir l'économie locale, favoriser l'emploi ou encourager des valeurs plus environnementales, contribuer à limiter les émissions de CO2 et s'intégrer une démarche éco-responsable.

### Structurer la distribution

Le secteur de la distribution de produits locaux souffre encore aujourd'hui d'un manque d'organisation. Il est bien difficile de faire un inventaire complet et exhaustif des modes de vente existants. Mal recensés, en évolution constante, ils sont souvent tributaires du dynamisme de leurs créateurs, des appuis des pouvoirs publics et des particularités locales.

On l'a constaté dans certains exemples, de plus en plus de structures visent l'autonomie de la production à la distribution, se coupant ainsi d'intermédiaires coûteux, gardant la main sur les prix et le contrôle de toute la chaîne. Il existe cependant d'autres voies, des intermédiaires utiles à des producteurs et transformateurs qui ne disposent pas des compétences, moyens financiers pour se mettre en conformité ou tout simplement du temps pour distribuer eux-mêmes leurs produits. Ce sont les plateformes de distribution, les réseaux d'épicerie locales ou mobiles (voir page 17), la mise à disposition d'espaces de vente pour les producteurs (voir page 16) ou même les petits franchisés eux-mêmes (voir page 15), qui prennent le relais.

Le Réseau wallon de Développement rural, via le groupe de travail « Alimentation et Territoire », s'attache à discuter de la mise en place possible ou nécessaire d'une plateforme et/ou de coopératives de distribution : à quelle échelle ? quel(s) opérateur(s) ? quel fonctionnement ? etc. Il s'agit de s'interroger sur l'organisation de la distribution et ses différentes formes avec leurs avantages et inconvénients pour toutes les parties prenantes (producteurs, distributeurs, consommateurs, ...) et identifier l'intérêt et le type de soutien sollicité des pouvoirs publics.

En complément des trois projets décrits ci-après, retrouvez aussi sur le site [www.reseau-pwdr.be](http://www.reseau-pwdr.be) les actes du séminaire Alimentation et Territoire du 18 novembre 2011 avec la présentation de « Les Grosses Légumes » et la « Débrouillardise villageoise » (épicerie communale), la distribution de produits locaux dans les magasins franchisés et BIOSAIN, plateforme de distribution de produits bio et locaux dans les écoles.

Marché du Parc Naturel Burdinale Mehaigne





Des fraises en saison et de la région uniquement

## Une histoire de famille et de production locale

*Depuis quinze ans, Françoise Leboutte est au centre de la vie sociale du village de Maffe où elle gère la superette Louis Delhaize. Elle a fait le choix de vendre des produits frais locaux.*

Franchisée, Françoise Leboutte devrait acheter les produits de son magasin chez Delfood, le distributeur du groupe Delhaize. Et c'est d'ailleurs ce qu'elle fait pour la grosse majorité de ses produits. « Mais je leur ai demandé si je pouvais vendre des produits locaux, ce qu'ils ont accepté », raconte-t-elle. Son épicerie propose donc aux clients des fruits et légumes locaux ainsi que des fromages et de la charcuterie. « Bien sûr, je prends aussi des produits frais chez Delfood, confie Françoise Leboutte. La production locale n'est pas toujours disponible, alors le distributeur me dépanne. En ce qui concerne les salades et les pommes de terre, par exemple, celles que je vends l'hiver viennent de chez eux. »

### Pas de fraises en hiver

En revanche, l'hiver, pas de fraises chez Françoise Leboutte, même si Delfood en propose. « Je vends les fraises de la ferme Vranken, à Ossogne, mais je ne les vends qu'en saison. L'hiver n'étant pas la saison des fraises, on n'en trouve pas chez moi. » Au reste, la fraise de

l'hémisphère sud n'aurait probablement pas grand succès, les clients sont habitués à la qualité supérieure des produits locaux, et les attendent avec impatience. « Les gens commencent à me demander dès le mois de mai si les fraises sont arrivées », précise-t-elle. Il arrive même qu'en pleine saison, le produit manque. « Il y a des trous chez le producteur, car il doit attendre que le produit soit à pleine maturité. » Alors parfois, Françoise téléphone, et il en livre quelques kilos, pour faire plaisir aux clients.

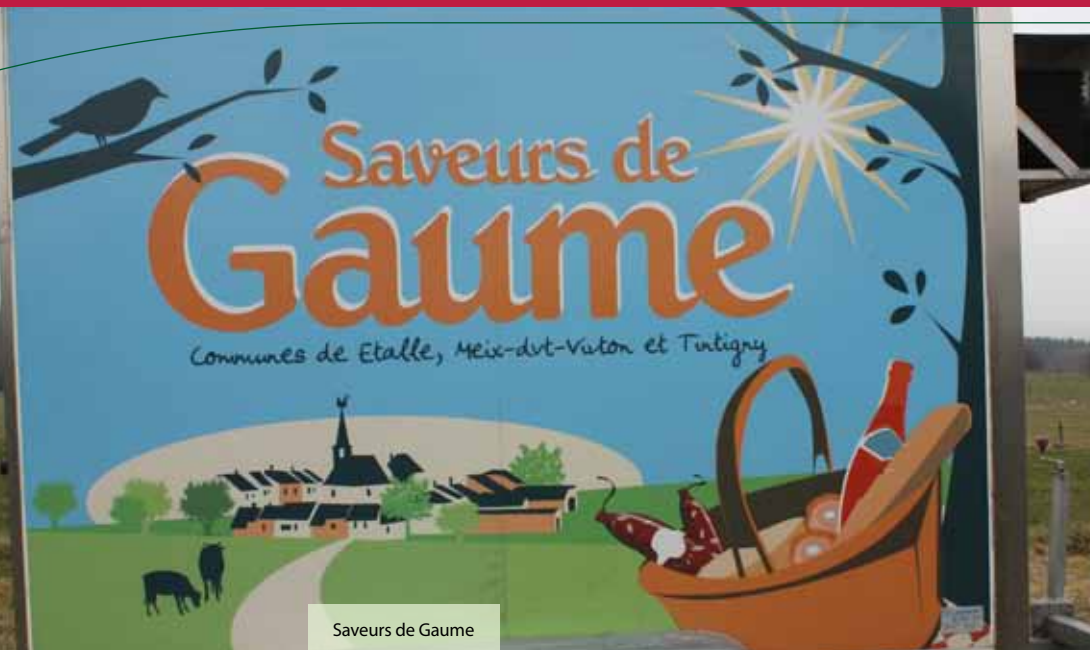
Pas de fraise en hiver, donc, mais pas de glace à la fraise non plus puisque c'est son cousin, qui travaille à quelques kilomètres de là, qui lui fournit les glaces. Il est également producteur de fromages, que l'on retrouve bien sûr à la superette.

Une histoire de famille, puisque le laitier est le frère de l'épicière. Un producteur qui a l'agrément de l'Agence fédérale pour la sécurité de la chaîne alimentaire (Afsca) et qui peut donc vendre directement à des commerçants. « Ma cousine, aussi, produit des oeufs, précise

Françoise. Elle est installée à Maffe, et je vais les chercher moi-même. » La cousine s'est mise également aux normes, au niveau du calibrage notamment, « mais tout ça coûte très cher et tous les petits producteurs ne peuvent pas suivre, c'est dommage », regrette-t-elle.

### Favoriser les producteurs de la région

Et quand on lui parle de bio, Françoise Leboutte s'avoue intéressée. « C'est une façon de respecter la nature, explique-t-elle. Mais je choisis des produits bios surtout pour donner le choix au consommateur. » Un consommateur qui, au final, est le grand bénéficiaire de cette façon de faire, achetant l'après-midi des salades coupées le matin même. Mais dans l'esprit de Françoise, c'est surtout les producteurs que l'on doit aider : « On doit favoriser les producteurs de notre région, répète-t-elle. Il faut aider les petites exploitations à survivre, à se diversifier et à se faire connaître. » Un programme au cœur de la pratique mise en place par Françoise Leboutte, l'épicière de Maffe.



## De la fourche à la fourchette au marché fermier de la Halle de Han

*Depuis un an et demi, le Halle de Han propose un marché fermier aux consommateurs de la Gaume. L'expérience récente prend le relais du marché d'Ansart et s'appuie sur une longue pratique de commercialisation de produits locaux dans un esprit de commerce équitable.*

« Actuellement, il existe un fort courant en faveur d'une agriculture locale et familiale qui fait réfléchir le consommateur », constate André Wenkin, directeur de la Halle de Han, à Tintigny. « Il y a beaucoup d'expériences dans ce domaine en Gaume », ajoute-t-il.

Au cœur de ce mouvement, la Halle de Han organise depuis un an et demi un marché fermier qui regroupe trente producteurs soucieux de qualité, et acteurs du plus court chemin de l'artisan au consommateur, « de la fourche à la fourchette ».

L'expérience commence il y a presque trente ans avec la mise en place d'un groupe d'achat de cent vingt familles, une initiative innovante à l'époque. L'aventure dure une dizaine d'années, mais souffre d'un manque de présence des producteurs, « et d'une démarche trop militante », remarque André Wenkin. Le projet se transforme alors en marché de terroir à Ansart, qui fonctionnera pendant vingt ans en toute autonomie financière avec des bénévoles. Finalement, c'est à la Halle de Han que s'installe le marché, halle

qui devient un véritable centre polyvalent de compétences. Loin d'être réservée au marché, s'y installent également le Centre de développement rural (CDR) en formations informatiques, l'Entreprise de Formation par le Travail (EFT) en Horeca, le service traiteur Framboise et Mangetout et un Espace public numérique (EPN). « Ce qui représente pas mal de changements, confie André Wenkin. C'est une avancée vers plus de professionnalisme, nous avons également engagé du personnel salarié. »

### Partenariat avec le GAL Cuestas

Le partenariat avec le GAL Cuestas permet un lien plus complet avec les producteurs, et le marché profite de la bonne connaissance de l'Asbl dans ce domaine. « Nous pouvons ainsi élargir l'offre, explique André Wenkin, tout en évitant une concurrence trop rude. Par exemple, nous travaillons depuis vingt ans avec un boucher des Ardennes. Le GAL nous permet de proposer aussi les produits d'un éleveur de la Gaume. C'est une offre intéressante, car locale et

de qualité. » L'objectif reste la commercialisation de produits locaux, dans un esprit de commerce équitable.

### Créer des liens

Cette volonté de proposer des produits locaux et de qualité est au centre de la philosophie de la Halle. « Il faut relier cette expérience aux autres pour créer un réseau », explique le directeur. « C'est important aussi de tisser des liens avec d'autres activités de développement durable, comme par exemple l'idée de « commune verte » développée par l'administration communale. Tout cela ne concerne pas uniquement les marchés, mais c'est une démarche plus vaste de réflexion et d'animation », conclut-il.

Dans ce sens, la Halle de Han continue son développement avec un projet d'entrepôt de stockage pour les restaurateurs et les collectivités, mais aussi de construction de maisons durables pour accueillir les futurs stagiaires de la Halle.

Informations : [www.halledehan.be](http://www.halledehan.be)



# Une épicerie ambulante pour des produits locaux

*Dans le sud de l'arrondissement de Verviers, Le Bon Wagon, épicerie ambulante, va à la rencontre de ses clients. Un choix de proximité doublé d'une volonté de ne distribuer que des produits locaux, et très souvent bio.*

Le Bon Wagon, épicerie ambulante, a maintenant un an de fonctionnement. Lancé en novembre 2010 autour de Waimes, le projet avait deux objectifs au départ, raconte Dimitri Van Dyck, le gérant de l'épicerie. « Nous voulions aller vers les gens, nous avons donc opté pour l'itinérance. » C'est dans un rayon d'une soixantaine de kilomètres autour de leur dépôt de Waimes que les commerçants ambulants du Bon Wagon sillonnent la région avec une camionnette et une vaste remorque équipée en épicerie. « Nous voulions mettre l'accent sur les produits locaux, reprend Dimitri Van Dyck. La réflexion part d'une crainte concernant l'avenir et l'amenuisement des ressources fossiles. Les transports de produits deviennent plus chers et les prix augmentent. Il est donc logique de soutenir la production locale. Et au niveau qualité, je crois sincèrement au bien-fondé de l'agriculture biologique. Nous avons donc mis en avant beaucoup de produits bio. »

## Adapter l'offre à la demande

Concrètement, l'assortiment de produits proposés par Le Bon Wagon est limité par la petite taille de l'épicerie. « Il s'agit surtout de produits frais, la plus grosse demande concernant le pain, le lait et le fromage », explique le gérant. Les produits « secs » sont disponibles en vrac, les gens se servent eux-mêmes. Il est donc nécessaire de bien connaître la demande des clients pour adapter l'offre aux circonstances. D'ailleurs, cette année, la grande remorque des débuts reste basée à Eupen. Une plus petite structure prend le relais pour l'hiver.

Après un an de fonctionnement, un premier bilan peut être tiré. Le succès est au rendez-vous et les objectifs du départ

en passe d'être atteints. « Il faut trouver le meilleur système pour atteindre tous les gens, confie Dimitri Van Dyck. On ne conserve évidemment que les lieux rentables. Actuellement, nous circulons du jeudi au samedi. Nous sélectionnons aussi les marchés, et nous sommes présents là où la concurrence n'est pas. »

## Des projets pour l'avenir

Un nouveau projet mis en place par Le Bon Wagon est la livraison à domicile. Les commandes, groupées, sont livrées dans des « stations » une fois par semaine. Un système qui évoque

les paniers de saisons mis en place ailleurs, « mais avec plus de trois cents produits proposés, rappelle le gérant. Et chacun choisit ses produits. » Aujourd'hui essentiellement axé sur l'alimentaire, Le Bon Wagon souhaite également se développer dans les produits d'hygiène corporelle et d'entretien.

La société pourrait grandir, « multiplier les petites remorques », comme l'explique Dimitri Van Dyck, « mais le plus dur c'est de trouver des gens motivés. C'est un métier passionnant mais difficile, il faut vraiment, pour se lancer, être en phase avec le projet. »



Le Bon Wagon, épicerie mobile

Le Bon Wagon

# L'économie solidaire au service de l'agriculture

*Coopérative citoyenne de finance éthique qui fonctionne selon les valeurs de l'économie sociale, le Crédal est né il y a 25 ans. Son métier : récolter l'épargne citoyenne et financer des projets à plus-value sociale, accompagner, structurer ou encore initier des projets d'économie sociale. Aujourd'hui, nous explique Jérôme Rassart, conseiller au Crédal, elle propose ses services et sa méthodologie au monde agricole.*

Jérôme Rassart, CREDAL



## Dans quelle mesure la création de coopératives est-elle liée à l'économie solidaire ?

« Une coopérative comme Agricover, par exemple, peut être une réponse à ces problèmes de revenus par la mutualisation d'une partie des outils nécessaires à la production et à la distribution. La coopérative permet à l'agriculteur d'avoir des revenus garantis. Il doit avoir le contrôle des prix, redevenir commerçant. Ici, c'est l'économie sociale qui va vers les agriculteurs, avec ses règles propres de démocratie, de transparence et de solidarité. Le but principal est de garantir au producteur un prix décent. Donc, le prix des produits essaie d'intégrer au maximum les coûts de production. »

## Le consommateur a donc une place importante à jouer dans l'évolution vers une agriculture familiale et raisonnée ?

« Il y a une prise de conscience progressive des consommateurs, du circuit court à l'économie solidaire. Maintenant, beaucoup de gens se disent prêts à placer leur épargne dans un tel système. Nous avons l'exemple d'un microcrédit fait à un maraîcher grâce à un consommateur : une cliente de ce producteur voulait lui prêter de l'argent pour lui permettre de viabiliser son entreprise, elle a acheté des parts Crédal, ce qui est une garantie pour elle, et avec cet argent nous avons fait un microcrédit au maraîcher.

Il faut mettre en place des outils en commun entre les producteurs et les consommateurs : des coopératives et des lieux de rencontre. Dans ce cadre, le développement d'une agriculture environnementale, sociale et conviviale a toute sa place. »

**Actuellement, le Crédal est mandaté par le Ministre de l'agriculture afin de faire une étude sur les écueils à l'installation et les outils à mettre en place pour les éviter. Quels sont aujourd'hui les éléments qui freinent l'installation ou le développement des agriculteurs ?**

« Le statut, l'accès aux crédits, la garantie de revenu, l'insuffisance de l'encadrement et de la formation sont autant de freins. Par ailleurs, dans une époque difficile, la terre est une valeur refuge et son prix augmente. On constate donc en Wallonie une baisse des surfaces agricoles disponibles. Pour des

raisons liées aux subventions de la PAC, les propriétaires terriens s'éloignent du bail agricole et sont tentés de consacrer leurs terres à la production, et ils s'engagent plutôt dans des projets de sous-traitance vers l'industrie agro-alimentaire. A l'inverse, nous avons une militance qui revendique une agriculture diversifiée, familiale et locale.

Par ailleurs, il faudrait rendre le métier d'agriculteur attirant et régler les problèmes de revenus. Et dans ce sens, garantir la pérennité des filières courtes. Il faut aussi que les organismes de crédit acceptent de considérer ces filières et ne se limitent pas aux filières agro-industrielles. »



# Créer un lien entre consommateurs et producteurs

*Agricovert distribue environ 250 paniers de produits bio dans le Brabant, à Bruxelles et à Namur. Son administrateur délégué, Ho-Chul Chantraine, explique la démarche de cette coopérative.*



## Comment a démarré la coopérative Agricovert ?

« Travaillant avec l'ASBL Crabe [voir p.7], j'ai été interpellé par les questions que se posaient les producteurs surtout à propos de la commercialisation de leurs produits. L'idée a germé de construire un projet commun. Nous avons com-

mencé à mettre en place un groupement d'achat et de commercialisation de paniers de saison grâce à l'entreprise d'insertion Floreco créée elle aussi par l'ASBL Crabe. La coopérative Agricovert a vu le jour officiellement en août 2011. »

## Quels sont les objectifs de la coopérative ?

« Nous avons trois objectifs principaux. Tout d'abord, revenir à une agriculture paysanne de proximité en valorisant les circuits courts, ensuite aider à l'installation des producteurs, et enfin participer à la création d'emplois. Dans ce sens, nous n'avons pas vocation à devenir une grosse structure, ce qui serait incompatible avec une philosophie

d'agriculture de proximité, mais plutôt de servir d'exemple, d'essaimer pour que d'autres suivent notre exemple. »

## Quel est l'intérêt de ce genre d'intermédiaire pour les agriculteurs ?

« La coopérative est leur outil, et leur permet d'écouler leurs produits, de fixer les prix. Un autre avantage est l'accès à un accompagnement technique ou administratif s'ils le souhaitent, notamment dans le cadre de la reconversion en bio. Enfin, la création d'un hall relais agricole permettra une plus grande autonomie. Ce marché fermier devrait être sur pied à Perwez d'ici deux ans. »

# Panier malin, une structure de distribution innovante

*Emeline Sauvage est chargée de mission au GAL Entre-Sambre-et-Meuse qui a mis en place en septembre 2010 une filière de distribution de produits locaux via le site internet « Panier malin ». Une démarche qui permet aux producteurs d'élargir leurs débouchés.*

## Comment a démarré l'idée de « Panier malin » ?

« Lors de la programmation LEADER 2000-2006, nous avons fait un recensement des producteurs présents sur le territoire du GAL et nous les avons mis en contact. Ils ont ainsi pris l'habitude de travailler ensemble. Pour la programmation 2007-2013, nous avions donc une bonne connaissance des producteurs, qui ressentaient la nécessité d'une nouvelle clientèle. Panier malin est un nouveau système de commande soutenu par notre site internet. Aujourd'hui, nous distribuons une

centaine de paniers et nous cherchons à fidéliser les clients. »

## Quel est l'intérêt de ce genre d'intermédiaire pour les agriculteurs ?

« Nous travaillons avec une quinzaine de producteurs. Tous ceux qui travaillent avec nous étaient déjà impliqués dans le circuit court et la commercialisation locale. Bien sûr, Panier malin n'est pas le seul débouché pour leurs produits, mais le projet constitue un apport important. L'intérêt est qu'ils peuvent fixer eux-mêmes les prix, dans un esprit de commerce équitable. »

## Quels types de produit sont proposés avec Panier malin ?

« Nous proposons des fruits et des légumes, mais aussi des fromages, de la charcuterie, du miel ou des compotes. Tous les produits ne sont pas bio, car dans un cadre de circuit court et de consommation locale, c'est un label dont on peut se passer. Mais ce ne sont bien sûr que des productions respectueuses de l'environnement et du consommateur. »

Information : [www.paniermalin.be](http://www.paniermalin.be)

## Cellule d'Animation du Réseau wallon de Développement rural

Rue de Liège 83  
4357 Limont (Belgique)  
Tél./Fax: +32 19 54 60 51  
Courriel: [info@reseau-pwdr.be](mailto:info@reseau-pwdr.be)  
Site web: [www.reseau-pwdr.be](http://www.reseau-pwdr.be)

## Notre équipe

**Xavier Delmon**: coordinateur de l'équipe, il a en charge les aspects de gestion quotidienne de la cellule. C'est également lui qui anime la Commission permanente.

Courriel: [x.delmon@reseau-pwdr.be](mailto:x.delmon@reseau-pwdr.be)  
Tél.: +32 495 77 93 96

**Emilie Bievez**: plaque-tournante de l'information, elle s'occupe de la gestion administrative et logistique, ainsi que du Centre de Ressources.

Courriel: [e.bievez@reseau-pwdr.be](mailto:e.bievez@reseau-pwdr.be)  
Tél.: +32 19 54 60 51

**Cécile Schalembourg**: elle assure la coordination de la communication en coopération avec Qwentes, et apporte un suivi aux GAL en matière de coopération.

Courriel: [c.schalembourg@reseau-pwdr.be](mailto:c.schalembourg@reseau-pwdr.be)  
Tél.: +32 475 93 63 61

**Rosario Spadaro**: chef de projet communication chez Qwentes et responsable de la production des outils de communication visuelle.

Courriel: [rjs@qwentes.be](mailto:rjs@qwentes.be)  
Tél.: +32 2 235 20 33

**Maud Davadan**: elle apporte son savoir-faire dans l'animation des groupes de travail (notamment agriculture et environnement).

Courriel: [m.davadan@reseau-pwdr.be](mailto:m.davadan@reseau-pwdr.be)  
Tél.: +32 470 69 58 07

**Daniel Burnotte, Daniel Wathelet et Benoit Delaite**: ils apportent leur contribution en animation et expertise lors des événements du Réseau.

Courriel: [info@reseau-pwdr.be](mailto:info@reseau-pwdr.be)  
Tél.: +32 19 54 60 51

Le numéro 11 de Ruralités est imprimé en 7500 exemplaires, distribués gratuitement au monde rural en Wallonie et en Europe.

Ont participé à la rédaction de ce magazine: Benoit Vignet, Trame SCRL, Qwentes-Kantor SA.

Éditeur responsable: Daniel Burnotte



Commission européenne



Fonds européen agricole pour le développement rural: l'Europe investit dans les zones rurales.