

Alimentation et territoire

Actes du séminaire régional organisé par
le Réseau wallon de Développement rural
le 18 novembre à la Halle de Han



Table des matières

| | |
|--|-----------|
| INTRODUCTION | 3 |
| PARTIE 1 - Success Stories Wallonnes | 5 |
| Un partenariat informel en Sud Luxembourg ou quand les acteurs du développement rural coopèrent | 6 |
| Porc Qualité Ardennes | 8 |
| COPROSAIN | 9 |
| PARTIE 2 - Les ateliers | 12 |
| Atelier Production | 13 |
| Atelier Transformation | 19 |
| Atelier Distribution | 25 |
| PARTIE 3 - Organisation du secteur en Wallonie : les ponts entre production, transformation et distribution | 34 |
| PARTIE 4 - Annexes | 39 |



Edité en janvier 2012

Ce document est réalisé dans le cadre du Programme wallon de Développement Rural, financé par le Fonds FEADER et la Région wallonne.

Rédaction : Cellule d'Animation du Réseau (Tr@me SCRL)

Mise en page : Cellule d'Animation du Réseau

Ed.resp : Trame SCRL, Xavier Delmon, rue de Liège, 83 - 4357 LIMONT

Introduction

Pourquoi un séminaire sur la thématique « Alimentation et Territoire » ?

La mission du Réseau wallon de Développement Rural (RwDR) est de favoriser les échanges d'expériences, susciter les synergies et l'innovation.

Depuis février 2010, une réflexion est menée au sein du RwDR sur la thématique « Alimentation et Territoire ». La question qui est sous tendue est : **comment réinscrire l'alimentation dans son territoire ?** Pour alimenter cette réflexion et pour répondre à un besoin identifié par les membres du réseau, nous avons proposé un certain nombre d'activités.

Retour sur les activités déjà proposées :

- Février 2010 : « [Circuits courts : un avenir pour l'agriculture en Condroz-Famenne ?](#) » - Présentation d'une étude menée par des étudiants de l'UCL (Gesves)
- Avril 2010 : atelier « Pour une consommation et une restauration collective namuroise responsable » (Namur)
- Avril 2010 : visite du réseau [Hartenboer et présentation des Voedselteams](#) - Découverte d'expériences et de bonnes pratiques en Flandre (Zoutleeuw)
- Juin 2010 : séminaire « [Ville/campagne : un mariage de raison ?](#) » - Atelier thématique sur les circuits courts et la distribution de produits locaux avec présentation de [Panier Malin](#) et [Topino](#) (Pont-à-Celles)
- Décembre 2010 : visite de la plateforme Auvergne Bio Distribution en France (Clermont-Ferrand)
- Janvier 2011 : débriefing suite à la visite de la plateforme Auvergne Bio Distribution (Namur)
- Mai 2011 : visite « Circuits-courts, promotion et valorisation des produits locaux en région lilloise » - Présentation de la coopérative Norabio, de la Ferme du Sart et la coopérative Au Panier Vert (Lille)
- Juin 2011 : rencontre avec l'APLSIA

Ces activités ont permis d'identifier à la fois des besoins en région wallonne et des freins au développement de projets innovants. Par ailleurs les visites en France et en Flandre ont apporté un éclairage sur des expériences en cours et ont permis de réaliser un benchmarking. La question de l'adaptabilité de certains projets au territoire wallon a été envisagée.

Le séminaire proposé vient donc comme une suite logique, comme une nouvelle étape dans la réflexion menée.



Objectifs poursuivis par le séminaire

L'objectif de ce séminaire est de réunir les acteurs du secteur alimentaire (producteurs, transformateurs, distributeurs, consommateurs) autour de la thématique « Alimentation et territoire en Région wallonne » et de la structuration du secteur. Beaucoup d'initiatives sont en cours en Wallonie : coopératives, plateformes, GAC, magasins et autres points de vente, paniers, ateliers de transformation, distribution dans les collectivités, etc. Ces initiatives poursuivent plusieurs objectifs :

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

Le séminaire proposé tend à rassembler l'ensemble des parties prenantes et permet de réfléchir ensemble à l'avenir et aux mesures à prendre pour favoriser le développement de projets innovants – ces mesures peuvent concerner tant la politique régionale que l'organisation et la structuration des acteurs.

La journée de séminaire s'est organisée autour de présentations d'expériences et de témoignages, avec le matin une séance plénière suivie d'ateliers en sous-groupes de travail poursuivis l'après-midi. Trois portes d'entrée ont été proposées : 1) **la production**, 2) **la transformation**, 3) **la distribution** . La journée s'est terminée par une réflexion transversale menée dans chaque groupe sur la problématique de **l'organisation du secteur alimentaire**, du contrôle et de l'implication des acteurs.

Vouloir (ré)inscrire l'alimentation dans son territoire passe par une phase essentielle qui est la structuration du secteur. Une meilleure structuration permet à l'ensemble des acteurs de garder un meilleur contrôle sur la production, la transformation et la distribution. Elle permet également une meilleure maîtrise et une transparence sur la qualité et les prix. Les points qui ont été ici discutés sont : quel type de structure ? quel contrôle ? quel mode de décision ?



[Présentation introductive de Maud Davadan – Cellule d'Animation du Réseau wallon de Développement Rural](#)

Questions vives traitées lors de la séance plénière

En Sud Luxembourg, des acteurs du développement rural, chargés de missions dans des structures telles qu'un parc naturel, un GAL ou encore une asbl, se regroupent et travaillent ensemble sur la thématique « Alimentation et Territoire ».

Comment mutualiser les forces vives ? Quelles plus-values ? Quel impact sur les territoires ? Quels enjeux pour demain ?

Porcs Qualité Ardenne et Coprosain sont deux exemples wallons de coopératives qui regroupent des producteurs et qui offrent via un fonctionnement en circuits-courts, une maîtrise et une transparence de la filière tant pour le producteur que pour le consommateur. L'intérêt de ces deux témoignages est de comprendre quels ont été les facteurs de réussite, les freins et obstacles à lever pour pérenniser de telles expériences.

Quels seront les défis pour l'avenir ? Comment gérer la transmission entre générations ? Dans un contexte qui a évolué, quels conseils donner pour des projets qui démarrent aujourd'hui ?

Témoignages proposés

- **Denis Amerlynck – Parc Naturel Haute Sûre Forêt d'Anlier, François Arnould – GAL Cuestas, Anne Léger – Halle de Han** : un partenariat informel en Sud Luxembourg entre acteurs du développement rural.
- **Gérard Michel – Porcs Qualité Ardenne** : société coopérative d'éleveurs-engraisseurs de porcs.
- **Jean Frison – Coprosain** : coopérative regroupant des producteurs qui transforment et distribuent leur production en circuits-courts dans une optique de transparence de la filière, de maintien de l'agriculture familiale et de développement durable.

Un partenariat informel en Sud Luxembourg ou quand les acteurs du développement rural coopèrent

En Sud Luxembourg, plusieurs acteurs du développement rural ont choisi de constituer un petit groupe de travail afin de réfléchir ensemble à la thématique de l'alimentation. Ainsi Denis Amerlynck du Parc Naturel Haute Sûre Forêt d'Anlier (PNHSFA), François Arnould du GAL Cuestas et Anne Léger de la Halle de Han (Produits et Marché de Pays asbl) se réunissent-ils régulièrement pour partager l'état d'avancement ou leurs interrogations quant à leurs projets. Le CRIE d'Anlier est aussi régulièrement associé à la réflexion.

L'idée a émergé suite au constat que chacun s'interrogeait sur la thématique « Alimentation et Territoire » et se posait la question de comment réinscrire l'alimentation dans son territoire : il est apparu évident que réfléchir à plusieurs, échanger ses idées et son expérience permettait d'avancer plus vite et d'aller plus loin dans la réflexion. En effet, même si les contextes, les territoires et les enjeux sont différents,

l'échange de bonnes pratiques reste un moyen sûr de lever certains freins : « souvent nous sommes bloqués par un obstacle qui nous paraît difficile à surmonter, nous sommes à la recherche de solutions, ce qui prend beaucoup de temps et d'énergie, alors que notre voisin a rencontré le même problème et a déjà trouvé la meilleure solution... »

L'objectif poursuivi par ce partenariat est de mieux coordonner les actions, rassembler les compétences et échanger les idées pour parvenir à un développement et une organisation des producteurs-transformateurs-distributeurs globale et locale sur le territoire du Sud Luxembourg. Il s'agit donc d'être en mesure de faire converger l'offre et la demande et d'organiser la distribution.

Le groupe travaille notamment sur les questions suivantes :

- *Contraintes liées à l'ASFCA / normes : comment aider les producteurs ?*

- Complémentarité des produits et des services : comment développer cet aspect ? Comment mieux prendre en compte le fait que producteur, transformateur et distributeur sont trois métiers différents ?
- Rassemblement virtuel des producteurs, transformateurs, distributeurs, ainsi que de leurs activités : un portail web d'information serait-il pertinent ?
- Faut-il une communication commune autour des produits locaux ?
- Hall Relais Agricole : une solution pour développer des ateliers partagés et ainsi regrouper physiquement les producteurs-transformateurs-distributeurs ?

Sur des territoires voisins il est important, voire primordial de veiller à respecter une cohérence entre projets : pour ce faire le Parc Naturel Haute Sûre Forêt d'Anlier préfère s'appuyer sur les activités existantes de la Halle de Han, plutôt que de créer une structure rivale quelques kilomètres plus loin. Ainsi on trouve au marché fermier hebdomadaire de la Halle, des producteurs venant du territoire du PNHS-FA et arborant la marque Régals de nos Terroirs®. De la même manière, le GAL Cuestas soutient le [Bœuf des Prairies Gaumaises](#) et propose régulièrement une animation qui vient faire la promotion de ce produit typique auprès des

visiteurs du marché fermier.

Autre exemple de distribution favorisée par le groupe de travail : les produits Régals de nos Terroirs® sont commercialisés dans les épiceries communales comme l'épicerie de La Fée Verte à Anlier.

On voit ainsi comment un partenariat (même s'il est informel) permet de développer la complémentarité entre projets et de créer une véritable dynamique sur le territoire.



Epicerie La Fée Verte à Anlier
© PNHSFA – JP Ruelle

Contacts :



Denis Amerlynck
Adresse : Chemin du moulin 2, 6630 Martelange
Tél : 063 / 45 74 77
Mail : denis@parcnaturel.be



François Arnould
Adresse : Rue du Moulin 20, 6740 Etalle
Tél : 063 / 45 71 27
GSM : 0473 / 680 503
Mail : diversification.cuestas@skynet.be



Anne Léger
Adresse : Han 36, 6730 Tintigny
Tél : 063 / 44 00 68
GSM : 0479 / 43 74 19
Mail : anne.leger@halledehan.be



[La présentation de Denis Amerlynck, François Arnould et Anne Léger](#)



P.Q.A. est une société coopérative d'éleveurs-engraisseurs de porcs couvrant les activités d'élevage, de transport, d'abattage, de découpe et de transformation de porcs labellisés (porcs fermiers, porcs issus de l'Agriculture biologique, porcs élevés en plein air).

P.Q.A. constitue un exemple de filière intégrée – où le producteur conserve une maîtrise et une transparence de la filière et où le produit bénéficie d'une qualité différenciée.

Historique

P.Q.A. est une société coopérative d'éleveurs - engraisseurs de porcs avec le statut de chevillard en gros. Elle a été créée en 1989 par 14 producteurs et 1 boucher.

Pour pouvoir garantir un porc de qualité, P.Q.A. a dû créer son propre cahier des charges avec l'aide de PROMAG (organisme certificateur agréé par la Région Wallonne). Celui-ci a été repris par la commission des labels pour le « Porc Fermier » et a été officiellement reconnu par la Région Wallonne en 1993.

Contexte et enjeux pour le territoire ?

P.Q.A. est née en Ardenne où des agriculteurs ont cru dans l'avenir de cette spéculation, car ils avaient :

- suffisamment de main-d'œuvre disponible,
- de grandes étendues pour épandre les effluents d'élevage,
- des idées « naturalistes et extensives » pour une qualité de porc différenciée.

Comment ça marche ?

P.Q.A. propose aux éleveurs et engraisseurs coopérants de produire de la viande de porcs labellisés.

Chacun est libre de choisir le label qui lui correspond en fonction des pratiques d'élevage qui lui conviennent le mieux :

- Porc Fermier
- Porc Bio
- Porc Plein Air

Pour chacun des trois labels, le producteur est tenu à un cahier des charges qui fixe le milieu dans lequel le porc est élevé/engraissé (notamment en matière de bien-être animal), l'alimentation, les différentes étapes à respecter dans le cycle de production (de la ferme à l'abattoir), la traçabilité et l'identification, la nature et le rythme des contrôles, la liste des produits interdits, etc.

P.Q.A. offre également un service de transformation et propose une gamme de produits labellisés en charcuterie, boucherie et salaisons. Les producteurs qui pratiquent la vente directe à la ferme, peuvent en fin de circuit vendre la viande de porcs qu'ils ont eux-mêmes élevés ou engraisés.

Un système de traçabilité a été mis au point, lot par lot, qui permet tout au long de la chaîne d'identifier et ga-

rantir la provenance du produit, du producteur au client final.

Le fait de proposer trois types de labels différents, induit non seulement un système de traçabilité très performant, mais également un stockage séparé des produits tout au long de la chaîne. Ainsi en 1999, avec la certification et la labellisation bio, la coopérative a-t-elle dû investir dans un nouvel atelier de découpe et de fabrication à Malmedy. Les bâtiments agréés aux normes Européennes permettent d'appliquer des autocontrôles d'hygiène stricts suivant les prescriptions HACCP. Ces normes imposent par exemple un circuit des viandes en sens unique, c'est-à-dire que les carcasses et les découpes ne peuvent avancer que vers l'expédition. Entre 1000 et 1200 carcasses transitent chaque semaine par les ateliers.

En 2007, P.Q.A. a construit son propre abattoir pour une maîtrise complète de la filière. Le bâtiment est adossé aux ateliers de découpe et de fabrication afin de réduire les transports.

P.Q.A. organise la distribution de ses viandes et charcuteries partout en Belgique et exporte dans les pays voisins (Luxembourg, Allemagne, France, Grande-Bretagne et Pays-Bas).

Qui sont les partenaires ?

P.Q.A. compte :

- 41 producteurs de Porc Fermier
- 37 producteurs de Porc Bio
- 15 producteurs de Porc Plein Air

Les producteurs sont répartis partout en Wallonie, avec une grande majorité en Ardennes.



Contact : Gérard Michel (Président)

Adresse : Avenue de Norvège 14
4960 Malmedy

Tél : 080 / 770 372

GSM : 0495 / 202 556

Mail : gerard.michel@pqa.be



[La présentation de Gérard Michel](#)

P.Q.A. en vidéo

- [Porcs Fermiers](#)
- [Porcs Bio](#)
- [Porcs Plein Air](#)

Source : <http://www.pqa.be>

Coprosain, une coopérative d'agriculteurs qui depuis plus de 35 ans défend les petites fermes familiales, le contact entre producteurs et consommateurs, les produits de qualités intrinsèques et savoureux et qui donne un juste prix aux producteurs.

Les objectifs

- Le lien avec le producteur : Coprosain accompagne des producteurs dans leur recherche de la qualité tant du point de vue de la santé que de la saveur et propose un maximum de produits certifiés. Chaque année, des rencontres sont organisées entre les producteurs et les consommateurs, soit dans leur exploitation soit dans l'un des points de vente. La coopérative attache une grande importance à ce que les « consommateurs » puissent communiquer avec la personne qui produit leur alimentation et ainsi créer une forme de relation et de respect l'un envers l'autre.
- La priorité au goût : Coprosain confie la fabrication de ses produits à des artisans passionnés par leur métier et par leurs terroirs et contribue, ainsi, à perpétuer les savoir-faire artisanaux et les identités gastronomiques d'une région.
- Le respect du consommateur : En fournissant des produits naturels, sains et savoureux, issus de fermes pratiquant une agriculture paysanne et durable, respectueuse de l'environnement et des animaux, Coprosain respecte le consommateur.
- Le développement durable : D'un point de vue social et économique, Coprosain maintient et développe une agriculture familiale, créatrice d'emplois et source de revenus de générations en générations pour de nombreuses familles d'agriculteurs et maintient un cadre de vie socio-culturel actif dans les villages ruraux. D'un point de vue écologique, Coprosain s'inscrit dans une démarche de promotion des moyens traditionnels de production liés aux terres :
- exploitation de la terre pour produire des ressources de qualité supérieure aussi bien pour la population que pour son bétail qui, pour ce dernier, lui procure le fumier nécessaire préservant ainsi le patrimoine sol destiné aux générations futures ;
- limitation des apports de produits chimiques et de protéines exogènes pour le bétail par la valorisation et la diversification des produits et sous-produits de la ferme ;
- préservation de la sécurité pour la santé du bétail et celle du consommateur ;
- limitation des déchets nuisibles à l'environnement ;
- préférence donnée au circuit-court en terme de dé-

placements de produit : du producteur au consommateur la distance est très courte (en moyenne 30 km donc un minimum de CO² dégagé).

Quelle structure ?

La centrale située à Ath comprend des ateliers avec une salle de découpe, deux salles de charcuterie, une salle de cuisson et traiteur ainsi que de divers frigos/chambres froides pour les produits frais. Les ateliers sont aux normes CEE et répondent au plan HACCP.

L'équipe est composée de trois personnes à la découpe, trois autres à l'atelier charcuterie, une personne à l'atelier traiteur, une au conditionnement plus encore deux personnes qui nettoient et aident dans les différents ateliers. Coprosain c'est aussi une équipe « bureau » qui s'occupe de la partie administrative et logistique (soit six personnes). Enfin, une personne s'occupe de la gestion du stockage des produits.

Quels produits ?

La gamme de produits proposés par la coopérative est large : boissons, boulangerie bio, épicerie, fruits et légumes, livres, plats traiteur, produits d'entretien écologique, produits laitiers et fromages, ou encore viandes, volailles et charcuterie.

Les produits sont vendus en magasin (dont les trois comptoirs fermiers de Braine-l'Alleud, Ath et Mons), sur les marchés, ou encore dans des magasins bio. Certains points de vente se font sur Bruxelles via un magasin bio (Biochamp) une épicerie (The Peas) pu encore par livraison à domicile (Alternature et The Peas). En Région wallonne, les produits sont aussi accessibles dans les petits magasins bio grâce à un partenariat avec Ecodis ou encore livré à domicile par le Chaudron du Dagda.

Quelques chiffres...

Actuellement Coprosain regroupe 40 producteurs qui sont engagés via l'adoption d'une Charte. Coprosain c'est aussi 42 personnes d'un bout à l'autre de la chaîne qui s'occupent de la transformation des viandes, de la fabrication des charcuteries et des plats préparés, de la gestion des commandes et des stocks, de la commercialisation dans les différents Comptoirs Fermiers.

Source : <http://www.coprosain.com>



Contact : Jean Frison
Fondateur de Coprosain
Adresse : Chemin des Peupliers 24 – 7800 Ath
Tél. : 068 / 26 93 80
Mail : info@coprosain.be



Résumé de l'intervention de Jean Frison

Coprosain est une coopérative d'agriculteurs en exploitation mixte élevage/céréales, qui pratiquent l'autoconsommation (utilisation des céréales produites pour l'alimentation du cheptel). Les coopérateurs mènent une réflexion autour du métabolisme du territoire avec comme objectif de rendre les fermes autonomes et indépendantes.

La Ferme de la famille Frison représente 10ha de SAU, avec 120 brebis viande et des volailles. Les céréales cultivées sont le pois, le triticale, l'avoine. Jean Frison réfléchit à une auto production des protéines nécessaires à la ration de ses bêtes. Grâce aux mélanges cultivés, il produit 100% de ses besoins en protéines sur la ferme et peut ainsi se passer d'aliments importés de type soja.

Les coopérateurs ont en commun d'être à la recherche d'une relation directe avec le consommateur : ils ne souhaitent pas seulement pratiquer la vente directe être en contact lors de l'achat en soi mais aussi veulent pouvoir communiquer autour du produit et au sens large autour des pratiques agricoles. L'idée est donc bien de susciter chez le consommateur l'envie de devenir consomm'acteur. En 1976, la coopérative avait déjà un groupe de consomm'acteurs ! Ce groupe était grosso modo un groupe d'achat commun avant l'heure. Plusieurs années plus tard, la coopérative comptait dans ses clients fidèles plus de 35 groupes d'achat commun.

Pour aller plus loin dans la démarche, Coprosain a souhaité à un moment intégrer les consomm'acteurs parmi ses coopérateurs, mais la question du pouvoir décisionnel s'est alors posée : finalement l'accès aux parts coopérateurs a été de nouveau limité aux producteurs. De la même manière, tout nouveau coopérateur arrive dans une structure qui fonctionne parfaitement et qui a su évoluer et tirer profit des plâtres essuyés : de fait il ne comprend pas toujours quels ont été les difficultés rencontrées, quels sont les tenants et aboutissants et il lui manque un vécu, un passif commun... La coopérative, dans un souci d'améliorer continuellement son fonctionnement, se questionne quand à ce constat et cherche à développer de nouvelles solutions, comme par exemple la création de part spéciale pour les consommateurs qui souhaiteraient devenir coopérateurs ou pour les nouveaux producteurs entrant...

La question de la transmission entre génération et de la pérennité de la coopérative s'est de facto posée quand les 1ers coopérateurs ont souhaité partir en pension. Ainsi six ou sept coopérateurs ont déjà quitté la coopérative, et malheureusement seulement deux d'entre eux avaient un fils repreneur. Les autres ont du laisser leurs terres, lesquelles ont été principalement reprises par de grosses exploitations de type pommes-de-terre industrielles. Ce constat est difficile à faire pour les coopérateurs restant qui prônent une agriculture paysanne... Parmi les producteurs actuels actifs dans la coopérative, huit ont de « grosses exploitations » et sont âgés de plus de 55 ans. Sur les huit, cinq ont heureusement une succession assurée.

Un des objectifs forts défendus par Coprosain est le maintien d'un tissu rural. En développant une filière courte, la coopérative a su générer des emplois localement et stimuler les liens entre les acteurs et usagers du monde rural.

Éléments de débat et d'échanges

Approvisionnement des porcs chez PQA

Les porcs proviennent des Ardennes principalement, et plus rarement des autres provinces wallonnes. L'accent est donc mis sur le critère local.

Offre en porcs bio chez PQA

L'approvisionnement en porcs bio est plus compliqué que l'approvisionnement en porcs conventionnels : l'offre ne suit pas. Le problème est que peu d'agriculteurs veulent bien se lancer dans la filière porcine bio. Il faut dire que « quand on parle de porcs, ça sent déjà mauvais ! » souligne Gérard Michel. En clair, les nouveaux projets potentiels soulèvent un tollé général auprès des riverains et sont bien vite arrêtés. Pourtant il y a une demande certaine et donc des débouchés assurés pour l'éleveur qui se lancerait...

Au-delà des réticences liées à la mauvaise réputation de l'élevage porcin (nuisances multiples pointées par les riverains donc), l'éleveur potentiel est souvent freiné par la quantité de contraintes AFSCA et la peur des contrôles (surtout dans le cas d'un petit producteur). NB : On observe les mêmes freins chez les producteurs/transformateurs de produits laitiers qui doivent s'astreindre à des contraintes importantes (normes, hygiène, etc.) au regard d'une petite production de yaourts par exemple.

Une reconversion bio est-elle possible pour un éleveur industriel/conventionnel ? Effectivement, certains éleveurs industriels/conventionnels se réorientent vers le bio soit pour répondre à une demande du consommateur ou bien pour aller vers une qualité différenciée qui apporte une plus-value à la fois environnementale et économique à leur production. Cependant ce type de démarche reste marginal...



Quel modèle coopératif ?

PQA et Coprosain sont deux coopératives.

Pour PQA, c'est le modèle « 1 homme / 1 voix » qui a été retenu. La coopérative est ouverte uniquement aux producteurs. Le capital actuel est d'environ 1,2 millions d'euros.

Coprosain regroupe essentiellement des producteurs, mais aussi un ou deux clients bénévoles. Comme Jean Frison l'a exposé dans sa présentation, il est difficile de donner le même pouvoir décisionnel aux consommateurs qu'aux producteurs. Pourtant la coopérative a caressé cette idée... A l'avenir Coprosain souhaite réfléchir à la possibilité d'incorporer des consommateurs autrement : pourquoi par exemple ne pas leur permettre d'accéder au statut de coopérateur en leur proposant d'investir de l'argent dans le capital, lequel serait dédié à l'achat de nouvelles terres et ainsi favoriserait l'installation de nouveaux jeunes agriculteurs...

Marchés publics

PQA répond parfois à des marchés publics et livre par exemple des communes, mais il est important de souligner que, pour rester dans une logique de consommation locale de la production, les partenariats avec des collectivités devraient être stimulés.

Quel conseil donner à un jeune qui se lance dans un nouveau projet de coopérative ?

Gérard Michel souligne avec humour qu'il faut trouver un fou pour porter le projet ! Qui plus est, un fou qui a un(e) compagnon/compagne compréhensif/compréhensive et volontaire, parce que la personne qui se lance dans ce genre de projet n'aura plus beaucoup de temps pour sa propre exploitation, mais devra plutôt se lancer dans une kyrielle de démarches administratives longues et compliquées et consacrer son entière énergie au projet...

Le conseil donné par Jean Frison est de bien savoir se faire encadrer et conseiller. L'idéal est de ne pas démarrer seul, mais bien de s'allier à d'autres producteurs. Ensemble on est plus fort !

Partie 2

Les ateliers thématiques



Expériences intéressantes de production

1. Cellule Qualité Produits Fermiers, par Romano Cavalière (Accueil Champêtre en Wallonie)

La Cellule Qualité Produits Fermiers a pour mission d'accompagner les producteurs - transformateurs wallons dans leur démarche de diversification. Nous proposons un triple encadrement : hygiénique, technologique et économique. Pour cela, les différentes structures financées par la Région wallonne ont décidé d'associer leurs compétences afin d'offrir un service le plus complet possible aux agriculteurs transformateurs en Région wallonne.

Objectifs

- Former le personnel travaillant dans la diversification des produits agricoles.
- Pérenniser les produits artisanaux et maintenir le tissu artisanal rural en contribuant au développement des productions de qualité.
- Établir des méthodes pratiques pour la mise en place des bonnes pratiques d'hygiène et de fabrication et des plans d'autocontrôle, y compris la vérification objective de la maîtrise des risques.
- Aider les producteurs et les transformateurs à atteindre des intermédiaires commerciaux locaux voire la grande distribution de manière à aller plus loin que la vente directe au consommateur.
- Aider les agriculteurs dans le développement de nouveaux produits.
- Donner des conseils concernant les technologies appropriées à leurs productions (courbe d'acidification, pasteurisation, stérilisation, détermination de DLC, étiquetage, emballage, etc.).
- Encourager les producteurs/transformateurs à innover, à se diversifier, à valoriser leurs productions et les guider dans ce sens.
- Mettre à disposition des producteurs wallons une cellule d'aide (hygiène et technologie et économique).

Comment ça marche ?

La CQPF propose en terme d'accompagnement :

- Des formations, des séances d'informations et des démonstrations fromagères.
 - La mise en place du plan d'autocontrôle et de la traçabilité (obligations légales).
 - Des conseils pour améliorer la technologie d'un produit laitier.
 - Un appui à la création d'un nouveau local ou évaluation d'un local existant.
 - Le soutien dans la création d'un nouveau produit laitier.
 - La réalisation d'une étude de rentabilité des produits, de faisabilité du projet et des plans d'investissements.
 - La résolution et l'évaluation de problèmes microbiologiques.
- L'élaboration et l'amélioration des cahiers des charges pour des outils de diversification et aide à la mise en place de ces outils chez les agriculteurs (Ferme gourmande®, petits déjeuner-goûter à la ferme).
 - Une information sur les opportunités de diversification.



Pour qui ?

- Agriculteurs qui transforment leurs produits, tous secteurs confondus y compris viticulture, apiculture, aquaculture, héliciculture. Avec une volonté d'éviter d'investir tous dans le même produit, dans la même région. Exemple : production de fromages de chèvres avec plusieurs projets qui entrent en concurrence...
- Artisans du secteur laitier transformant uniquement du lait wallon (A.M. 24 octobre 2005) : lait à la ferme, transformation en yaourt, ...
- Petits abattoirs de volailles et de lapins où un travail important a été fait auprès de l'AFSCA pour les sensibiliser à la nécessité d'assouplir les règles pour les petites infrastructures.
- Producteurs fermiers et artisanaux de produits bénéficiant d'une protection et bénéficiant des assouplissements.
- Abattoirs d'ongulés de faible capacité (cf. A.R. du 4 juillet 1996).

Objectifs

- Former le personnel travaillant dans la diversification des produits agricoles.
- Pérenniser les produits artisanaux et maintenir le tissu artisanal rural en contribuant au développement des productions de qualité.
- Établir des méthodes pratiques pour la mise en place des bonnes pratiques d'hygiène et de fabrication et des plans d'autocontrôle, y compris la vérification objective de la maîtrise des risques.
- Aider les producteurs et les transformateurs à atteindre des intermédiaires commerciaux locaux voire la grande distribution de manière à aller plus loin que la vente directe au consommateur.
- Aider les agriculteurs dans le développement de nouveaux produits.
- Donner des conseils concernant les technologies appropriées à leurs productions (courbe d'acidification, pasteurisation, stérilisation, détermination de DLC, étiquetage, emballage, etc.).
- Encourager les producteurs/transformatrices à inno-

ver, à se diversifier, à valoriser leurs productions et les guider dans ce sens.

- Mettre à disposition des producteurs wallons une cellule d'aide (hygiène et technologie et économique).

Comment ça marche ?

La CQPF propose en terme d'accompagnement :

- Des formations, des séances d'informations et des démonstrations fromagères.
- La mise en place du plan d'autocontrôle et de la traçabilité (obligations légales).
- Des conseils pour améliorer la technologie d'un produit laitier.
- Un appui à la création d'un nouveau local ou évaluation d'un local existant.
- Le soutien dans la création d'un nouveau produit laitier.
- La réalisation d'une étude de rentabilité des produits, de faisabilité du projet et des plans d'investissements.



Contact : Romano Cavalière

Accueil Champêtre en Wallonie

Adresse : Chaussée de Namur 47 – 5030 Gembloux

Tél. : 081 / 627 455

Mail : romano.cavaliere@fwa.be



- [Télécharger la présentation de Romano Cavalière](#)

2. CREDAL, par Jérôme Rassart

Crédal est une organisation pluraliste qui veut renforcer la cohésion sociale et développer une société durable à travers la finance solidaire, ainsi que par l'accompagnement des clients qui y est lié.

Objectifs

Né dans les années 80 de mouvements citoyens ou associatifs réagissant sur l'état des structures financières et sur leurs investissements peu éthiques notamment en Afrique du Sud, le Crédal est un mouvement coopératif citoyen qui a pour objectif de financer (selon des principes éthiques) des projets ou des nouvelles activités sous forme de micro-crédits.

Le Crédal, c'est actuellement 1800 coopérateurs et un capital de près de 20 millions d'euros. La coopérative est organisée sur le principe « un coopérateur, une voix ».

Pour quel public ?

- L'économie sociale
- Les coopératives
- Les particuliers
- L'entreprenariat au féminin

Comment ça marche ?

- **Financement :** de l'argent est placé par les coopérateurs et est prêté à des organisations d'économie sociale (crédits solidaires), à des micro-entrepreneurs (microcrédits – exemple accompagnement de petits maraîchers qui s'installent et n'ont pas accès aux crédits classiques) ou encore à des personnes en situation de besoins qui sont exclus bancaires (crédit social accompagné pour les familles dites « en surendettement »).
- **Accompagnement :** une agence conseil (bureau d'étude) accompagne les personnes qui développent des projets innovant socialement. Cette agence est aussi un groupe de recherche action pour ces projets. L'accompagnement de Groupes d'achats solidaires rentre dans ce cadre. Cette réflexion intègre les questions d'accès à la terre et ses nombreux freins : accès au capital, revenu garanti, accès foncier, statut, formation, ...

- Entreprenariat au féminin : « Affaires de Femmes, Femmes d’Affaire » (AFFA) offre de l’accompagnement et des modules de formation pour permettre aux femmes de créer leur propre activité.

Quels résultats ?

En 2009, le Crédal a versé près de 600 crédits à des conditions souvent avantageuses vers ces différents publics. Grâce à des financements adaptés, 149 organisations sociales ont développé leurs projets, 57 micro-entrepreneurs ont créé leur propre emploi et 474 personnes ont pu améliorer leur quotidien (chiffres 2009).

Quels liens avec la production agricole ?

L'accès au foncier agricole par l'épargne solidaire

Pour ajouter une nouvelle portée à ses activités, le Crédal s’est orienté vers l’appui à l’installation agricole (dimension « Ruralité »). Le Crédal s’est ainsi intéressé au Mouvement Terre de Liens qui est actif en France. Crédal a dès lors décidé de développer des outils pour l’accès au foncier et le transfert de savoirs et compétences en agriculture.

Le Crédal part du constat que :

- La terre est un bien limité, rare donc ayant de la valeur. Ce bien sert à d’autres usages : loisir (chasse, golf, chevaux), habitat extensif, industries (carrières, zoning), énergie qui peuvent entrer en concurrence avec la production alimentaire.
- 31% des agriculteurs sont propriétaires, les autres sont locataires.
- Des facteurs internes représentent des freins à l’accès à la terre : prime à l’ha, lien au sol pour l’élevage.
- Le bail agricole est progressivement rejeté au profit des contrats de culture => instabilité.
- On observe une forte mobilisation de capitaux (épargne forcée mais au prix du revenu).
- On constate un opacité des échanges et une absence de régulation.

Quelles réponses ?

- Faire le lien entre projets d’installation et propriétaires (mobilisation de l’associatif et création de l’asbl Terre en Vue).
- Défendre le foncier à destination agricole.
- Accompagner dans une politique d’installation.
- Développer une expertise (groupement foncier, bail, foncière...)



Comment ?

- La mise en place d’un micro-crédit spécifique (25 000€ max.) pour l’installation en maraîchage.
- Un soutien aux agriculteurs touchés par la crise financière (via un contact avec Agricall).
- Un partenariat avec le projet Agricovert : coopérative de 20 producteurs dont le capital social est ouvert au consommateur. La démarche est innovante puisque c’est l’économie sociale qui est venue solliciter les producteurs : les agriculteurs deviennent les porte-drapeaux des valeurs de l’économie sociale. Une demande de Hall Relais a été déposée auprès du Cabinet Lutgen (avec idée de faire peut-être une première transformation).
- Lancement d’un groupe de travail thématique sur la problématique de l’accès au foncier (dont la Fugea, Colibri, le GAS Ath-Mons, l’asbl Le Début des Haricots, ...)
- Lancement de l’asbl « Terre en vue » avec comme mission : sensibilisation par rapport à la problématique de l’accès au foncier, expertise du foncier, accompagnement local dans les projets (selon une dynamique locale => projets ascendants allant vers les consommateurs locaux – contact avec des communes, la Fondation Roi Baudouin). Cette asbl veut servir d’interface. Elle compte mettre en place des outils financiers : coopérative qui récoltera l’épargne et achètera des terres qu’elle mettra à disposition de producteurs. La foncière pourrait être régionale ou nationale. L’exemple d’un premier projet pour un producteur de blondes d’Aquitaine (acquisition de 7ha) est cité. Exemple aussi de l’accompagnement d’un collectif qui a permis de développer un chèvrière avec mobilisation de capitaux, création de deux coopératives – une de producteurs (matériel) et une foncière, ...

Source : <http://www.credal.be>



Contact : Jérôme Rassart

Adresses : Place de l’Université 16 – 1348 Louvain-La-Neuve

Tél. : 010 / 48 35 98

GSM : 0497 / 43 14 21

Mail : jerome.rassart@credal.be



Télécharger les présentations de Jérôme Rassart :

- [accès à la terre](#)
- [les freins à l’installation](#)

Éléments clés issus de l'atelier

La volonté de développer la consommation de produits alimentaires locaux (dans les collectivités, en circuit direct ou via la distribution et la transformation) suppose une offre suffisante.

Que l'on parle de la création d'activités nouvelles notamment en maraîchage (offre insuffisante) ou que l'on soit dans un scénario de diversification d'activité sur la ferme, il s'agit ici de s'interroger et d'identifier des mesures à mettre en œuvre sur les points suivants : encadrement, conseil, formation et accès à la terre.

A travers l'analyse de ces questions vives, l'objectif était de relever les mesures à prendre dans le cadre des politiques wallonnes pour développer l'innovation et la structuration du secteur.

1. Formation et accès à la terre pour des personnes non issues du monde agricole

Il y a un gros travail à faire sur la question de la formation et de l'accès à la terre pour des personnes qui ne sont pas issues du milieu agricole. Le métier d'agriculteur est encore considéré comme un métier qui s'hérite, mais ce n'est plus toujours le cas.

Les structures professionnelles qui donnent des cours ne sont pas appropriées pour des adultes en transition professionnelle qui veulent se tourner vers l'agriculture. Le cadre ONEM permet trente jours de stage, mais le métier d'agriculteur ne s'apprend pas en 30 jours...

De plus, l'accès aux aides est lié au suivi de certains cours ou à une expérience dont on peut justifier. Les cours A forment à l'agriculture générale, ce qui n'aide pas toujours le candidat. Ce sont les cours B qui donnent droit aux aides (90 heures de cours de gestion d'une exploitation agricole). Un stage de 3 mois doit être effectué ou la preuve d'une expérience de 2 ans doit être apportée. Cependant, trois mois de stage, même si cela semble un investissement minime en temps, posent tout de même un problème de mobilisation des candidats et de gestion de leur temps : les apprenants issus du monde agricole ne sont pas toujours disponibles deux soirs par semaine pour suivre les cours et encore moins pour un stage de trois mois... Prolonger la durée du stage peut paraître nécessaire, mais risque de décourager encore plus.

L'atelier a surtout abordé la question des adultes qui voudraient en faire leur métier mais ne sont pas originaires du milieu.

Plusieurs propositions sont avancées :

- L'exemple français permettant un statut sous forme de **tutorat** est cité. Les Associations ou Organismes Départementaux pour l'Aménagement des Structures des Exploitations Agricoles organisent des points « Accueil Transmission ». Les stages reprises, financés par la région Rhône-Alpes, permettent aussi à un jeune agriculteur de découvrir une exploitation sur un an maximum, sur laquelle il pourrait s'installer, lors d'une succession hors cadre familial ou lors de l'élargissement d'une société civile agricole à un nouvel associé. La préparation du projet d'installation, individuel ou sociétaire, est ainsi facilitée.
- Ne serait-il pas possible de développer de développer la **mise en fermage** de ses biens où la propriété n'est pas directement revendue mais mise en fermage un peu comme un viager ?
- Des formations en alternance existent dans le secondaire (Bastogne, Chimay, Huy ?) mais pas pour adultes. Ne serait-il pas possible de développer des **formations adultes** avec l'IFAPME ou la promotion sociale ?
- Des stages pourraient également être encouragés à **l'étranger**.
- L'initiative des Jardins de Cocagne en France est citée. Les Jardins de Cocagne sont des jardins maraîchers biologiques à vocation d'insertion sociale et professionnelle. A travers la production et la distribution de légumes biologiques, sous forme de paniers hebdomadaires, à des adhérents-consommateurs, ces Jardins permettent à des adultes en difficulté de retrouver un emploi et de (re)construire un



- projet personnel.
- Autres idées avancées : chèques création, **parraïnage**, ...

A noter : l'évaluation du PwDR montre une sous-consommation dans l'axe 3, or cet axe est notamment destiné aux structures d'accompagnement et offre des moyens pour des expériences innovantes (accès au foncier).

Plus de souplesse dans les règles pour avoir accès aux aides est souhaitée. Une participante, ingénieur de formation, qui a eu la volonté de se lancer dans une exploitation et la fabrication de fromages de chèvre n'a pas pu bénéficier des aides sans suivre les cours, car l'intitulé de son diplôme de biochimie n'était pas dans la liste des diplômes acceptés. On dénonce trop de règles et pas d'analyse au cas par cas des candidatures, ce qui serait pourtant nécessaire en agriculture. Notons cependant qu'aujourd'hui, ISA permet des recours. L'évolution va donc dans le bon sens.

2. Accès au foncier

Une certaine difficulté à comprendre comment une structure comme une coopérative foncière permet de résoudre le problème de l'accès à la terre s'exprime. Les consommateurs vont investir dans une coopérative, ils attendent un retour sur leur investissement. Comment vont-ils capter de l'argent pour rémunérer leur investissement ?

Pour Jérôme Rassart, ce problème ne s'est pas posé dans les premiers exemples cités. Le Crédal développe un discours affirmant qu'il n'y aura pas (ou peu) de plus value pour le capital, mais bien une plus value sociale et environnementale ; les gens répondent positivement à ce discours.

Le but est de retirer la terre du marché classique. C'est vrai aussi qu'on doit utiliser les outils classiques de l'achat. L'outil de la foncière est un outil phare et symbolique mais il y a d'autres outils à mettre place. Il s'agit de travailler avec les propriétaires fonciers actuels, notamment via des associations avec des producteurs propriétaires actuels qui pourraient mettre à disposition de petites surfaces. Des organismes publics, des associations peuvent être demandeurs.

Le Crédal n'a pas nécessairement envie de réinventer une structure nouvelle, mais bien de créer un lieu de concertation, un lieu d'échange d'information, de rencontre. La création d'un fonds permettrait de redistribuer.

Pour certain, il ne s'agit pas non plus de nier le point de vue du propriétaire terrien. Les conditions du bail à ferme seraient à rediscuter. Seul moyen, la sensibilisation.

L'agriculture ne sera pas protégée si le propriétaire se sent lésé et prend l'option d'autres alternatives. Il est donc important de travailler avec les propriétaires afin que les terres gardent leur vocation agricole ou alimentaire.

La plus grosse perte d'hectares se fait par l'utilisation des terres par des particuliers pour d'autres usages que

l'agriculture (loisir, chevaux, etc.) Dans le Pays des Collines, à Ellezelles, il y a beaucoup de ventes des terres de 3 ou 4 ha à des particuliers qui ne vont faire aucune production.

D'autre part, toutes les terres ne sont pas exploitées aujourd'hui. L'exemple d'une agricultrice qui souhaite agrandir (trop de bêtes à l'hectare) pour pouvoir bénéficier du label bio (demande des consommateurs) est relevé. Des terres tout autour de chez elle ne sont pas exploitées mais elle ne parvient pas à en obtenir, pour des raisons de primes ou encore des questions de liaison au sol... Un rôle de facilitateur dans la répartition des terres pourrait être créé.

Une autre idée avancée est celle de mettre au point un outil qui permettrait un droit de préemption automatique, par exemple 5%, lorsqu'il n'y a pas de repreneur.

3. Développement territorial

Asseoir la question de l'accès au foncier au niveau territorial suppose que les communes rurales réfléchissent à cette problématique via les outils d'aménagement du territoire (Agenda 21, PDS, ..). Se doter d'une **coopérative foncière**, c'est se réapproprier la politique. Il est donc important d'inclure le pouvoir communal ou les CPAS dans la démarche.

La notion de production locale est variable. Il doit s'agir d'un périmètre qui est viable économiquement et qui tient compte de la nécessité d'une diversification suffisante...

NB : Dans le cadre du débat, la notion de circuit court s'associait au territoire de la Wallonie.

4. Diversification

Le problème n'est pas nécessairement une question d'accès à la terre. Des petites exploitations ne sont pas rentables actuellement. Elles peuvent par le développement de la vente directe et des circuits courts réaliser de la haute valeur ajoutée. Cela suppose une **diversification**.

Comment se diversifier ? En faisant de l'horticulture, du maraichage, du petit élevage ? Se diversifier c'est véritablement changer de métier et cela pose dès lors la question de la formation (notamment la question de la formation à la commercialisation).

On constate également un **manque d'analyse de la demande** des consommateurs vis-à-vis des producteurs. Il n'y a pas aujourd'hui une connaissance assez fine pour organiser cette adéquation entre demande et offre dans un périmètre donné. Comment persuader un producteur de se diversifier si on ne peut pas lui parler de quantité et de durée ?

Beaucoup de démarches se mettent en place comme Biottin mais il n'y a pas d'indication de quantité, de disponibilité des produits et ... cela ne prend pas en compte la demande des consommateurs. Qu'en est-il des mises à jour ? Elles paraissent difficiles...

Il est important de cadastrer tout ce qu'il est possible d'acheter sur un territoire afin de mieux conseiller les gens. La **structuration de l'offre** et un **calendrier de production par région** pour assurer la couverture de la demande devraient exister.

Quel rôle peuvent alors jouer les GAL ? Des programmes informatiques existent pour l'organisation de la production de paniers (en Allemagne par exemple). L'exemple des Grosses légumes est avancé, cas pour lequel la réflexion et la mise en place d'une production s'est faite en sens inverse : « de quoi avez vous besoin et nous nous arrangeons pour le fournir ». Le GAL Transvert travaille sur un projet de Hall Relais Agricole (récemment mis en place) qui pourrait devenir un lieu d'échange, de contact et d'information. Les producteurs y déposeraient leur production, dans un lieu réfrigéré de bonne qualité et le hall se chargerait de confectionner les paniers.

La pratique de la plateforme Auvergne Bio Distribution est également mise en avant. Cette plateforme de distribution offre toute la gamme de produits nécessaires pour que les collectivités réalisent leurs repas. Progressivement, cette plateforme y a intégré les produits de la région Auvergne. Aujourd'hui près de 70% de ses produits sont locaux. Pour les collectivités, la volonté de garder le même et seul interlocuteur est au centre de la question.

L'initiative de Créa Job est avancée comme intéressante pour développer la diversification. C'est un système de couveuse qui doit être étendu. Certains problèmes se posent comme par exemple celui de prêter un numéro de TVA (problème au niveau sanitaire), ce qui limite les possibilités (transformation par exemple). Une difficulté vient aussi de la limitation des investissements (5 000€ max) alors que l'accès aux aides concerne des montants minimum de 5 000 €. L'initiative peut fonctionner dans le maraichage mais pas pour la transformation.

Il serait utile de créer des outils financiers d'aides à l'in-

vestissement plus importants.

Il manque également un accompagnement pour les petites exploitations en difficulté (type concordat judiciaire en cas de difficulté)...

5. A quelle échelle ?

La question de l'échelle pour le développement de ce type de projet est également posée. Les initiatives locales, souvent citoyennes, fonctionnent de façon peu coûteuse, mais elles peuvent être très fluctuantes avec un risque élevé pour les producteurs. La pratique d'Auvergne Bio Distribution est à ce niveau intéressante : la plateforme refuse de prendre plus de 50% de la production d'un producteur, l'obligeant ainsi à avoir d'autres débouchés.

Travailler à une échelle plus élevée peut offrir plus de garantie au producteur mais au risque d'avoir des coûts de fonctionnement plus élevés.

La question de la **coopérative impliquant les producteurs** est donc une garantie nécessaire aux producteurs pour la maîtrise de la filière.

6. Autres propositions

- Imposer un rayon pour l'approvisionnement en produits locaux avant de signer un permis d'urbanisme dans une éthique slow food (exemple d'un bourgmestre).
- Imposer un étiquetage « CO₂ émis par le produit » (empreinte écologique), ou encore un étiquetage mettant en avant l'origine du produit. Ou bien développer un système facilement identifiable comme le système label rouge en France (visible au premier coup d'œil).



Expériences intéressantes de transformation

1. AGRIBIO

« La coopérative belge des céréales biologiques qui suit le grain du champ jusqu'à votre assiette ! » AGRIBIO est une coopérative à taille humaine et durable, qui offre des produits sains et participe à l'économie locale.

Historique

La coopérative AGRIBIO a été fondée en 2000 dans un objectif de maîtrise de filière. Aujourd'hui la coopérative est toujours active et continue d'améliorer au mieux la maîtrise des prix et les circuits courts.

Objectifs ?

AGRIBIO a été fondé pour 2 raisons principales:

- écouler le grain produit par ses coopérateurs à un prix maîtrisé,
- promouvoir une filière courte.

Comment ça marche ?

AGRIBIO gère un circuit complet : culture d'épeautre, de froment, de seigle et de sarrasin, stockage, triage et nettoyage de ces céréales et enfin, mouture pour obtention et vente de farine de différentes qualités.

Le circuit court est donc respecté et amélioré sans cesse, soit :

- Des distances les plus courtes possibles entre production et transformation mais également distribution.
- Suppression des intermédiaires : le cultivateur vend un produit fini.

Ce circuit court permet aux produits biologiques d'être également écologiques.

Un circuit court tel que défini ci-dessus est un bénéfice pour AGRIBIO mais, a bien entendu d'autres perspectives :

- Un prix que le cultivateur peut justifier lui-même sans s'excuser auprès du consommateur pour des coûts qu'il ne maîtriserait pas.
- Un prix modéré et transparent pour le consommateur (=> l'argent a payé une telle céréale qui a été cultivée par un tel agriculteur dans telle région).
- Une seule entité est responsable de la qualité.



Quels produits ?

La coopérative produit les céréales, puis grâce à l'installation de moulins artisanaux, les transforme en farine, laquelle est soit vendue, soit utilisée pour la préparation de pains ou de pâtes. Depuis 2011, la coopérative dispose également d'un atelier boulangerie. Autre produit dans la gamme : le muesli !

Les produits sont vendus sur les marchés, en boulangerie ou encore dans des magasins bio, soit une quarantaine de points de vente en Belgique.

Source : <http://www.agribio.be>



Contact : Hermann Pirmez
Co-fondateur, Agriculteur - Coopérateur
Adresse : Buzin 5 – 5370 Havelange
Tél.: 010 / 86 63 94
GSM : 0476 / 534 445
Mail : hermann.pirmez@gmail.com

Avec 4 moulins, AGRIBIO produit aujourd'hui 200 tonnes de farines par an. La gestion du **facteur temps** est essentielle pour le développement de la coopérative : la création d'un nouveau moulin requiert une année.

Dès le départ, la **logistique a été délicate à gérer**. Au début des activités de la coopérative, chacun avec sa remorque allait fournir les boulangeries en farine !

Concernant la boulangerie, AGRIBIO a commencé par produire 300 pains par semaine. Aujourd'hui, la coopérative en produit 1.000 par semaine. L'objectif, à terme, est de produire 3.500 pains/semaine. La demande augmente. Mais cela demande des investissements. Les coopérateurs souhaitent que la production continue à être artisanale et gérable. Le plan de développement de boulangerie est prêt.

La création d'entrepôts de stockage et la réalisation d'un atelier partagé a permis d'engager du personnel. Aujourd'hui, AGRIBIO emploie 3 équivalents temps pleins :

Commercial / Atelier / Meunerie (ou le stockage des céréales). Ces 3 personnes ont trouvé un emploi en 4 ans grâce à la coopérative. Un deuxième boulanger va bientôt être engagé, ainsi qu'un(e) secrétaire.

Le transport du pain coûte cher. Voilà pourquoi AGRIBIO collabore avec le **GPFL** (Groupement des producteurs de fruits et légumes de Belgique) qui possède une plateforme de transport de légumes. Le GPFL était dans une phase de développement. Face à la concurrence, le pain représentait une porte d'entrée intéressante comme complément au transport de leurs légumes. Pour AGRIBIO c'était intéressant également de profiter de leur logistique. Ils ont créé un **partenariat**. GPFL distribue ainsi le pain d'AGRIBIO en même temps que leurs légumes.

L'intérêt pour une synergie pain / légumes s'observe au niveau de plusieurs **GAL** ayant développé des systèmes de vente de paniers : il y a des propositions pour compléter les paniers de légumes avec du pain.

2. TCO Service

TCO, un traiteur au service des collectivités ou quand l'alimentation durable entre dans les cuisines des entreprises, des maisons de soin et de repos, des écoles !

Genèse du projet et facteur déclenchant

Née le 1er octobre 1992, la société Traiteur Collard sprl est active dans le domaine des prestations traiteurs et événementiels et implante son siège social à Ottignies au cœur du Brabant wallon, alors en plein dynamisme économique.

Son administrateur-fondateur, Christian Collard, ancien professeur à l'école hôtelière provinciale à Wavre I.P.E.S et ancien chef gérant de cuisines de collectivités, tourne ses activités progressivement vers les cuisines de collectivités suite à des demandes de plus en plus importantes de clients.

Au fur et à mesure, la société Traiteur Collard sprl donne naissance à TCO Service dont les activités sont exclusivement tournées vers la restauration collective. Son entreprise s'agrandit progressivement et compte aujourd'hui plus de 40 personnes.

Philosophie et objectifs

TCO Service réalise avant tout une restauration traditionnelle de qualité, durable et une prestation performante dans un univers de collectivités complexe et diversifié, qui est celui de la santé, de l'entreprise et des écoles.

Cette restauration durable repose sur 4 piliers :

- le pilier santé : des repas équilibrés selon les recommandations du Plan Nutrition et Santé Belge confectionnés avec des produits sains de qualité issus de

filères de qualité différenciée dont le BIO. Education aux goûts et saveurs.

- Le pilier environnement : le choix des produits sélectionnés dans le cadre d'achat éco-responsable, matière première de qualité ayant un impact réduit sur l'environnement. Parmi les critères d'achat on retrouve : le bio, les produits de saison, les produits locaux, produits en vrac (moins de déchets).
- Le pilier social : le choix des collaborateurs dont le rôle est avant tout de cuisiner les produits et de les mettre en valeur auprès des convives. Un accent est mis sur la formation et l'information, assurer un suivi rigoureux et régulier des équipes sur le terrain et leur assurer une formation continue. Achats de denrées issues du commerce équitable.
- Le pilier sécurité : sécurité alimentaire via des procédures d'auto-contrôles validés par l'AFSCA et sécurité au travail.

Quels services ?

- Services aux entreprises :
 - Gestion et réalisation des repas pour les restaurants d'entreprise sur site propre.
 - Gestion de distributeurs de boissons chaudes et froides.
 - Gestion de distributeurs Vending.
- Services aux maisons de soins et de repos :
 - Gestion et réalisation de repas en maison de repos en collaboration avec les équipes du client.
 - Livraison pour les CPAS de repas à domicile en liaison chaude ou froide.
 - Consultance : TCO Service fait bénéficier à son client de son savoir-faire, ses méthodes de travail et les prix préférentiels de ses fournisseurs.
- Services aux écoles et groupes scolaires :
 - Réalisation de repas scolaires pour les enfants de maternelles et primaires.
 - Sur site propre ou au départ d'une cuisine centralisée.
 - Liaison chaude ou froide en vrac.
 - Consultance : TCO Service fait bénéficier à son client de son savoir-faire, ses méthodes de travail et les prix préférentiels de ses fournisseurs.

Quelques chiffres...

TCO Service regroupe 45 collaborateurs et produit 8500 repas/jours dans 11 sites de production différents (site propre des entreprises, home et écoles).
En tout, 120 écoles font appel aux services de TCO.

Sélection des Fournisseurs

TCO recherche les meilleurs produits de proximité. TCO recherche des légumes et une viande belge et veut fournir une **traçabilité** exemplaire. Pour TCO, la **sécurité d'approvisionnement** est essentielle. Il faut être sûr de disposer de la quantité demandée le jour J. Les fournisseurs de TCO sont sélectionnés selon ces critères, en évitant de multiplier le nombre de fournisseurs (maximum un fournisseur par gamme de produit (viande, légumes, etc.)). **Pour TCO, un maximum de 10 fournisseurs par collectivité** (y compris produits d'entretiens) constitue le niveau ad hoc. Les problèmes les plus importants rencontrés lorsqu'on souhaite travailler comme transformateur et livrer des collectivités sont les problèmes de logistique.

Pour TCO, en matière de restauration collective, il faut pouvoir compter sur **des prix à la fois stables, compétitifs et équitables** (dans le cas des écoles, la moindre des choses est que le prix soit abordable pour les familles.). Des prix stables, fixés à 6 mois ou à l'année, constituent un facteur extrêmement important. Il faut également disposer d'une souplesse dans les délais de paiement. C'est une autre contrainte très importante du secteur.



Contact : Jeanne Collard
Responsable TCO Service
Adresse : Chaussée de la Croix 92 – 1340 Ottignies
Tél. : 010 / 41.78.39
GSM : 0475 / 52.70.16
Mail : jcollard@tcoservice.com
Web : <http://tcoservice.com>



- [Télécharger la présentation de Jeanne Collard](#)

3. Biolait

BIOLAIT est un **groupement de producteurs laitiers bio**. Il est né en 2006 suite à l'initiative de quelques producteurs qui, soucieux de redynamiser le marché du lait bio en Wallonie, ont décidé de s'unir pour valoriser **eux-mêmes** leur production. Ils ont mis en place une collaboration avec le même groupement qui était déjà en place en Flandre. Cette fructueuse collaboration a permis à la coopérative de développer, jusqu'à récolter et valoriser aujourd'hui le lait d'une cinquantaine de producteurs en Belgique, soit 12 millions de litres de lait ce qui représente +/- 40% de la production de lait bio belge. Le lait collecté est revendu à des transformateurs bio, afin de produire fromages frais, yaourt ou lait de consom-

tion,... Depuis le printemps 2009, la coopérative a mis en place sa propre gamme de fromages sous la marque **BIOLE**. Le véritable aboutissement ultime de la coopérative, c'est de permettre aux coopérateurs, pour une partie de leur lait de **maîtriser l'ensemble de la filière, du Producteur au Consommateur**. La coopérative BIOLE assure la commercialisation de ses fromages. Ils sont disponibles dans bon nombre de magasins bio, magasins de proximité et bien entendu en vente directe chez certains des producteurs. Toutes les informations sur les fromages sont disponibles sur le site www.biole.be. Pour résumer, les producteurs sont fiers de dire que les Fromages BIOLE, c'est **BIO,BELGE, ET... EQUITABLE**.



Contact : Marylène Lamberty-Lemaire
Productrice et coopératrice

Adresse : Moulin 126 – 6692 Petit-Thier

GSM : 0474 / 305 713

Mail : marylene_lemaire@hotmail.com



La logistique de distribution constitue pour la coopérative le principal problème. C'est pourquoi la coopérative a créé un partenariat avec **SemEUR de saveurs** afin de gérer la distribution. La coopérative dispose d'un entrepôt (Battice) où tout le fromage arrive. Trois agriculteurs distribuent les produits. Tous les fromages sont donc centralisés et puis redistribués... La distribution couvre une bonne partie de la Wallonie. Dans un souci de conserver un prix du fromage bio démocratique, la coopérative essaye de **supprimer un maximum d'intermédiaires**.

Tout le monde a le même souci : la distribution. Si Biolait demande à un tiers de se charger de la distribution, les coûts deviennent trop élevés. Il y a certains types de partenariats qui permettent de regrouper les produits afin de former un réseau de distribution entre petites coopératives (comme, par exemple, les Semeurs de saveur). La logistique est un métier à part entière.

Les aspects financiers sont également délicats. Les coopérateurs ont dû beaucoup investir. Afin de rentabiliser ces investissements, ils essayent aujourd'hui de faire accéder leurs produits en grandes surfaces.

La prise en compte du facteur temps est fondamentale. C'est un travail de longue haleine, il n'y a pas de

congé... De plus l'accès au conseil n'est pas toujours aisé et souvent les coopérateurs ont dû se débrouiller seuls. Il existe des organismes ayant pour mission d'apporter leur soutien, comme Bioforum, mais les questions restent souvent sans réponse... Les coopérateurs ont donc avancé avec leurs propres moyens, étapes par étapes, découvrant au fur et à mesure de nouveaux obstacles à dépasser...

Aujourd'hui, **ils gèrent la filière de manière autonome** et essayent de créer un maximum de circuits courts. Mais produire, transformer et commercialiser sont trois métiers différents. Les coopérateurs apprennent en avançant : « si on se casse la figure, on se relève ».

Le contrôle de l'outil créé est primordial. Une entreprise a d'ailleurs voulu récemment racheter la coopérative (sans doute parce que leurs fromages faisaient concurrence à d'autres). L'industrie est un lieu d'embuscades... **C'est pour cela que les coopérateurs de Biolait se battent pour créer des circuits courts. Si son activité s'agrandit trop, le fermier n'est plus maître du jeu et (re)devient alors le valet des grosses entreprises.** L'agriculteur qui veut s'en sortir et encore être fier de dire que c'est lui qui gère tout, doit batailler ferme et « jouer collectif ».

Aujourd'hui, les coopérateurs souhaitent être mieux aidés notamment de la part des conseils de filières (mise en réseau, personnes ressources et autres contacts). Il est important selon eux de « secouer » les filières pour d'avantage d'efficacité.

Éléments clés issus de l'atelier

La fourniture de produits aux collectivités ou à la distribution passe souvent par des besoins en transformation que ce soit avant fourniture aux collectivités ou avant fourniture au consommateur final. Quels sont les besoins en la matière ? Quels types de transformation ? Quelles structures ? Comment soutenir les structures naissantes et les initiatives innovantes ?

A travers l'analyse de ces questions vives, l'objectif était de relever les mesures à prendre dans le cadre des politiques wallonnes pour développer l'innovation et la structuration du secteur (investissement, formation,...).

1. Les aspects logistiques

La logistique reste un problème énorme et cela pour les trois expériences présentées. Les faiblesses constatées (logistique peu développée ou difficile à mettre en œuvre, éparpillement des collectivités à fournir pour des PME/TPE, etc.) entravent la collaboration entre les circuits courts et les collectivités. A titre d'exemple, beaucoup de magasins bios veulent référencer le pain produit par AGRIBIO, mais la logistique ne suit pas.

2. Recherche, développement, analyse de nouveaux débouchés

Les producteurs manquent de temps et de moyens pour développer d'autres produits. Pourtant, ils savent qu'il y a beaucoup à faire (exemple des biscuits, à explorer ... mais faute de temps).

Dans le cadre de Biolait, les coopérateurs étaient convaincus d'une demande croissante pour le fromage bio. Ils sentent par ailleurs que le marché des collectivités constitue un créneau, mais ils sont démunis lorsqu'il s'agit de faire se rencontrer les producteurs et les collectivités. Les coopérateurs ont besoin d'informations afin de mieux identifier les débouchés. Par exemple, ils souhaitent développer leur gamme et lancer de nouveaux fromages, mais ne peuvent se permettre de faire des essais sans connaître la demande potentielle du consommateur. Les producteurs ont demandé une étude à Bioforum, mais la procédure est très lente et il n'y a pas eu beaucoup d'échanges. Les coopérateurs ont besoin d'une réponse rapide, et il y a manifestement un grand décalage entre leur temporalité et celle des structures d'appui.

3. Appui et accompagnement (formation, financement, etc.)

Les boulangers, par exemple, manquent de formation. Pourquoi ne pas mettre en place des apprentissages chez des boulangers spécialisés ? Si des organismes pouvaient proposer des formations pointues, ce serait intéressant.

Lors de visite en France, les coopérateurs d'AGRIBIO ont rencontré des spécialistes qu'ils inviteraient bien pour des formations, mais par manque de temps cela s'avère compliqué.

Les structures d'appui intéressantes en matière de transformation sont :

- La Cellule Qualité Produit Fermiers (CQPF) qui propose des formations privées, sur l'hygiène, l'économie, la technique...
- Les agences conseils en économie sociale, comme le CREDAL par exemple, qui nouent de plus en plus de partenariats « agriculture ».
- Les banques alternatives qui proposent du microcrédit et se rapprochent du terrain.
- Les intercommunales (BEP, SPI+,...) avec lesquelles collaborer pour s'installer dans des zonings, s'agrandir et penser le projet de manière globale en termes environnementaux (gestion de l'eau, récupération de chaleur, etc.), de mobilité,... «Comment une petite entreprise peut s'insérer dans une zone rurale ? »
- Les Conseils de filière.

Il convient également de souligner que la dimension entrepreneuriale, de concurrence, nécessite d'aller vite. Or ce rythme est difficilement compatible avec le temps requis pour l'instruction administrative des dossiers. Cela demande beaucoup d'énergie pour les faire avancer... Le différentiel de temps entre la durée d'instruction du dossier et la réponse technique appropriée est quelque fois trop importante.

4. Relations producteurs, transformateurs et clients

Les coopérateurs de Biolait ont fait le choix de ne pas transformer eux-mêmes individuellement leur production parce qu'ils estiment que produire et transformer sont deux métiers à part. Chacun son métier donc... Autre raison avancée : le manque de temps. Il est difficile pour eux de concilier l'ensemble des activités sur l'exploitation en terme d'organisation du travail. Dernière raison : transformer sur l'exploitation nécessite des investissements pour de nouvelles infrastructures et une mise aux normes. En transformant de façon collective, un seul atelier est nécessaire. Ceci n'exclut pas qu'un jour, ils soient obligés de transformer à la ferme... en attendant leur volonté est surtout de se diversifier et être autonomes.

Selon TCO, le partenariat reste difficile... surtout au niveau des prix. Au plan économique, un partenariat privilégié avec les producteurs n'est pas évident/souhaitable. TCO ne souhaite pas être dépendant d'un de ses fournisseurs. TCO ne souhaite pas étendre le nombre de

ses fournisseurs, mais souhaite que ces derniers **varient leurs gammes de produit**. Il n'y a pas de contrat avec les producteurs. Les volumes transformés par TCO restent modestes en regard de la production globale de ses fournisseurs. En matière de relations à développer entre acteurs du système, TCO insiste pour que chacun reste dans son rôle, à son niveau. « Le producteur c'est le producteur et le client est le client ».

5. L'intérêt du secteur de la transformation pour les circuits courts

Les arguments avancés en faveur de l'utilisation de produits locaux par la transformation à destination des collectivités sont :

- Offrir des produits de **qualité**.
- Garantir une **proximité**.
- **Tisser des liens** entre les producteurs et les consommateurs des collectivités.
- **Sensibiliser** via des animations dans les écoles (d'où viennent les aliments ?) Pourquoi ne pas organiser des visites dans certaines fermes, inviter des producteurs dans des écoles ? ...
- **Resituer l'alimentation dans le territoire**.
- Retrouver **le plaisir de bien manger**, à plus forte raison si l'on sait d'où ça vient (on mange le légume qui a poussé pas loin chez soi).

Selon la représentante de TCO, leur démarche met en évidence des éléments sociaux appréciés par les responsables locaux (écoles, communes, etc.). Proposer l'utilisation de produits locaux est également un facteur

important auquel les décideurs sont attentifs. Dans un cahier des charges « restauration collective », si la dimension économique reste essentielle (50%), ce n'est plus uniquement le prix qui est pris en compte dans le choix d'un fournisseur.

Par ailleurs, les freins aux achats en circuits courts pour la restauration collective sont :

- **La transformation en produits de 4ème gamme est insuffisante en Wallonie**. La 4ème gamme pour différents produits doit être étoffée. Comment inciter les politiques wallonnes à favoriser la transformation en 4ème gamme ?
- Il faut à chaque commande un **volume adapté**.
- **Le type de produit est limité** par le fournisseur.
- **Il faut une logistique adaptée aux collectivités**. Il y a très peu de solutions logistiques optimisées disponibles (éparpillement géographique des écoles, etc.).

Les pistes pour parer à ces freins sont, sans surprise :

- Création d'une **plateforme** de transformation/vente par région. Des ateliers de transformations, avec des interconnexions pour échanger certains produits.
- Organiser une **logique de distribution** par région.
- Créer des outils de promotion des produits (listes des produits disponibles, services communautaires par région, etc.).
- Disposer d'**outils de promotion**, utiliser des outils ciblés diffusant une information objective et utile pour les décideurs locaux.
- Accompagner le développement des circuits courts.



Expériences intéressantes de distribution

1. Les « Grosses Légumes »

Les «Grosses Légumes» c'est un réseau centré sur la Gaume (au sud de la Belgique). Constitué de 280 ménages, 20 producteurs et une équipe de coordination, le réseau s'organise solidairement pour cultiver, distribuer et... manger des légumes produits localement sans intrants chimiques ni OGM. Les paniers hebdomadaires sont distribués de juin à février dans 15 dépôts.

Objectifs ?

Le réseau « Grosses Légumes » a pour but de défendre et d'encourager l'agriculture paysanne locale. Il regroupe des producteurs fermiers ou maraîchers locaux qui procurent, sous forme d'abonnements, les quantités de légumes nécessaires à l'approvisionnement hebdomadaire de familles de la région. Le seul mode de culture accepté au sein du réseau est l'agriculture sans intrants chimiques ni OGM. Deux asbl se chargent d'organiser et de gérer le réseau, en travaillant à ce qu'à l'avenir une association à esprit coopératif constituée de producteurs et d'abonnés se mette en place.

Retour sur la genèse du projet et sur les facteurs déclenchant

- En 2006, deux épicerie communales tenues par des femmes (Meix-devant-Virton et Rossignol) devaient fermer. Le GAL Cuestas et l'asbl Cagl (Centre d'animation globale du Luxembourg) menait justement un groupe de travail sur la thématique « Femme et précarité ». Une enquête a alors été lancée visant à savoir si la population était en faveur du maintien des épicerie. Une autre question a été soulevée : si une coopérative se crée, seriez-vous prêt à prendre des parts ? Les résultats de l'enquête ont montré le besoin local d'une épicerie et la volonté d'une partie des habitants d'être actifs dans une coopérative.
- Un partenariat public/privé s'est alors mis en place en juillet 2007 : la commune a pris des parts dans la coopérative à hauteur de l'investissement réalisé par les habitants. Ainsi une coopérative à finalité sociale a pu être créée : « La débrouillardise villageoise ». Cette coopérative gère l'épicerie communale de Meix-devant-Virton : « L'Épicentre ».
- En parallèle s'est créée l'asbl « Solidaire » qui a pour vocation d'animer l'épicerie en proposant par exemple des soirées dégustation et découverte de la production locale.
- La réflexion a continué de cheminer et l'envie de vendre de plus en plus de produits locaux s'est imposée. Trois GAC (Bleid, Anlier, Virton) qui s'approvisionnaient chez un producteur local sont venus alimenter cette réflexion : l'offre était bien inférieure à la demande et les GAC devaient compléter leurs

paniers en commandant des fruits et légumes via le GPFL de Namur.

- En automne 2008 naît le réseau des « Grosses Légumes » dont la volonté 1ère est de rassembler des agriculteurs qui se diversifient vers le maraîchage et sont en contrat avec les consommateurs (avec prépaiement) sur le modèle des AMAP.

Pour quel public ?

Le réseau vise à créer des liens entre les consomm'acteurs (consommateurs qui sont acteurs de leur consommation, en réaction à la société de consommation) et les producteurs locaux. Les consomm'acteurs sont parfois déjà regroupés en GAC.



Comment ça marche ?

- Le réseau des « Grosses Légumes » propose un panier hebdomadaire depuis le mois de juin jusque fin février, soit 39 paniers à 280 familles de la région.
- Chaque panier compte normalement 6 légumes en quantité suffisante pour une famille de quatre personnes et coûte 15 euros (12€ de légumes + 1€ conditionnement + 1€ livraison + 1€ travail des asbl). Les producteurs proposent 85 variétés de légumes pour composer les paniers au fil des saisons. Les prix des légumes sont fixés d'un commun accord entre producteurs et déterminent la quantité de légumes précise qui se trouvera dans le panier.

- Les consomm'acteurs ou « mangeurs abonnés » s'abonnent pour une durée de 9 mois et demi (39 semaines) et procèdent à un prépaiement (intégral, trimestriel ou mensuel, selon les possibilités de chacun). Le montant total versé est de 585€.
- Vingt producteurs se répartissent les cultures après avoir signé un contrat avec les « Grosses légumes ». Certains sont certifiés agriculture biologique, d'autres sont en conversion ou adhèrent au Système de Garantie Participative.

Localisation de l'opération ?

Le réseau est actif sur la Gaume (Province de Luxembourg – Belgique) mais est aussi transfrontalier (Longwy – France) pour un territoire qui couvre un rayon de 100 à 130 km. On propose 15 lieux de dépôt où les consomm'acteurs peuvent retirer leurs paniers : Bouillon, Chiny, Florenville, Meix-devant-Virton, Saint-Léger, Rienne (Gedinne), Virton-St-Médard, Anlier, Arlon, Athus, Villers-la-chèvre, Herbeumont, Marbehan, Verlainne-Librumont-Neuchâteau, Bièvre. Les points de dépôts sont des exploitations agricoles, des épicerie, des salles des fêtes ou communautaires, des centres culturels, des tavernes ou restaurants ou bien encore se font au domicile même des membres du réseau... Les dépôts se font chaque semaine à jour et heure fixes : libre aux abonnés de venir chercher leur panier !

Quels sont les partenaires associés ?

- 20 producteurs (dont certains français).
- 280 ménages (dont certains engagés dans des GAC et le GAS – Groupement d'Achat Solidaire des Pays Lorrains).
- 2 asbl : « Solidairement » et le « Cagl ». Les deux asbl sont intermédiaires entre d'une part l'ensemble des groupements de mangeurs et d'autre part les producteurs.
- La commune de Meix-devant-Virton (CPAS).

Outils développés ?

- Système de Garantie Participative : le producteur s'il n'est pas certifié bio, s'engage à entrer dans un processus de certification participative qui repose sur l'échange et la confiance. Chaque année il reçoit la visite d'un groupe constitué d'au moins deux autres producteurs du réseau, de deux représentants des asbl, de deux abonnés et si possible d'un expert extérieur.
- Charte des « Grosses Légumes » (inspirée de la Charte de Nature et Progrès) co-signée par les membres du réseau avec leurs engagements respectifs (mangeurs abonnés, producteurs et associations).
- Cahier de suivi de culture : chaque producteur renseigne une fiche par culture qui sert de mémoire collective et permet un suivi d'année en année.
- Formations : sur le mode de l'échange de pratique entre agriculteurs (soit 5 journées organisées en 2010).



- Entraide : chaque abonné peut s'investir ou investir son temps dans le réseau (coup de main dans les GAC et dépôts de légumes, coup de binette chez les producteurs, participation aux visites de certification).
- Enquête annuelle de satisfaction auprès des abonnés (auto-évaluation).
- Blog internet.

Financements mis en œuvre, budget de l'opération ?

- Parts sociales dans la coopérative « La débrouillardise villageoise » : 5000€ de la commune de Meix-devant-Virton et 5000€ des habitants et associations.
- Mise à disposition provisoire d'un local par la commune de Meix-devant-Virton.
- L'asbl « Solidairement » met à disposition deux ETP depuis décembre 2010 (financement ACTIVA + 50 ans ou APE). Le Cagl met à disposition 2 mi-temps et 1 ETP (financement APE + part résiduelle payée par les paniers). Les compléments de salaire émanent d'une subvention obtenue auprès du cabinet Lutgen (100 000€ pour 2011-2012).

Quels problèmes ou freins rencontrés ? Quelles solutions mises en place ?

- Un des problèmes logistiques les plus importants est de savoir anticiper la production, notamment pour pouvoir fournir les paniers à la fin de l'année. Solution : réunion de travail participative où chaque producteur décide de ce qu'il va semer en fonction de son expérience, de ses affinités avec le légume, des qualités de son sol, de sa surface disponible... Ainsi l'assolement est décidé en groupe pour obtenir un rendement théorique qui correspond au besoin estimé pour les ménages. On respecte la règle d'avoir au minimum 2 ou 3 producteurs par légumes (pour éviter qu'un producteur ait l'exclusivité et qu'en cas de problèmes la récolte soit nulle). Un suivi des cultures est mis en place avec un système de fiche qui permet d'avoir un historique et de gérer

les rotations.

- Le financement des emplois via des subventions demande beaucoup de démarches et de suivis administratifs, pour parfois obtenir les fonds avec un décalage d'une année. Solution : éviter au maximum d'être dépendant de subventions et tendre à une autonomie financière du réseau.

Pour quels résultats (quantitatifs/qualitatifs) ?

- Augmentation du nombre de paniers : de 200 à 280 après 3 années d'activité.
- Densification du réseau de dépôt de paniers : de 11 dépôts à 15 dépôts.
- Taux de ré-abonnement des ménages : 60%.
- Augmentation du nombre de producteurs :
2009-2010 = 12 producteurs
2010-2011 = 17 producteurs
2011-2012 = 20 producteurs
- Développement de nouvelles activités de maraîchage (installation de deux jeunes) ou diversification d'activité (sur les 20 producteurs actuels, seulement trois étaient déjà maraîchers).
- Rapport de confiance entre producteurs et

consomm'acteurs

- Changement de mentalité et prise de conscience des consommateurs qui deviennent donc de véritables consomm'acteurs.

Les perspectives...

- Trouver un local pour remplacer celui prêté provisoirement par la commune de Meix-devant-Virton. Via le PCDR qui débute sur la commune ? Sous forme d'un atelier rural partagé ?
- Créer une coopérative de producteurs ? Avec les abonnés ? A finalité sociale ? En effet la structure juridique du réseau reste à définir ! Pour l'instant le réseau est géré par l'asbl « Solidairement »...
- Pérenniser les emplois : une partie des emplois sont subventionnés (seulement pour 2 ans, soit jusqu'en décembre 2012).
- Mettre en circulation une monnaie locale : l'Epi Lorrain (phase finale d'expérimentation en cours).
- Créer et animer un réseau d'Épiceries communales.

Sources :

- <http://grosses.legumes.over-blog.com>
- Rencontre avec Jean-Claude Feite



Contact : Jean-Claude Feite

Solidairement asbl

Adresse : Rue de Virton 27 – 6769 Meix-devant-Virton

Tél. : 061 / 27 03 67

Mail : lesgrosseslegumes@laposte.net



- [Les « Grosses légumes » sur TV Lux !](#)
- [Les « Grosses légumes à la Clé des Champs !](#)



2. L'Épicentre : épicerie communale et solidaire à Meix-devant-Virton

L'Épicentre est le nom qui a été choisi pour la nouvelle épicerie communale de Meix-devant-Virton gérée par la coopérative « La Débrouillardise villageoise ». Nouvelle épicerie communale ? Pas tout à fait... il s'agit en fait d'une initiative collective instaurée par un groupe de travail (Cagl, GAL Cuestas) qui visait à sauver de la fermeture l'ancienne épicerie. Les habitants et la commune ont investi à part égale dans la coopérative : en tout 10000€ ont permis à ce partenariat public/privé de voir le jour. La coopérative s'inspire entre autre du mouvement initié en Angleterre par la Plunkett Foundation (<http://www.plunkett.co.uk/>).

Le défi de l'épicerie est de proposer de plus en plus de produits issus de l'agriculture locale et/ou biologique ou encore de privilégier les produits équitables. L'Épicentre se veut au centre d'un mouvement rural où le tissu social se recrée et dont l'onde de choc touche les communes avoisinantes : un réseau d'épiceries communales se met en place dans le Sud Luxembourg !

Contact : Françoise Humblet

Adresse : Rue de Virton 27 – 6769 Meix-devant-Virton

Tél. : 063 / 57 88 77

GSM : 0498 / 84 62 53

Mail : francoise_h@hotmail.com



Revue de presse

- [« L'Épicentre, épicerie coopérative », l'Avenir, 07/07/2007](#)
- [« L'Épicentre, un paisible séisme », Déclics \(& des claques\) – Le magazine d'Oxfam-Magasins du monde, 19/11/2009](#)

3. APLSIA

L'Association Professionnelle du Libre Service Indépendant en Alimentation (Aplsia) existe depuis 1993. Elle a vocation à défendre les intérêts des chefs de PME actifs dans le libre service et, plus particulièrement, dans les produits d'alimentation générale. Son conseil d'administration est constitué d'indépendants actifs dans le secteur de l'alimentation générale, qu'ils soient franchisés ou non.

Aplsia regroupe les indépendants de l'ensemble des groupes de la distribution alimentaire : Delhaize, GB/Carrefour, Intermarché, Ecomarché, Match/Smatch, Champion et Spar. Aplsia est par ailleurs cogérée par des entrepreneurs faisant partie du secteur. Ses représentants mènent les négociations au sein des comités sectoriels pour le banc patronal. Ils peuvent ainsi défendre les intérêts de chaque entrepreneur du libre service alimentaire. Ils ont ainsi fait barrage à de multiples revendications syndicales dans les PME de moins de 50 personnes : présence d'une délégation syndicale, octroi d'une prime syndicale, sursalaire exorbitant pour les prestations

du dimanche... Cette association a également vocation à informer ses membres de toutes les nouveautés légales et réglementaires du secteur par le biais d'une rubrique dans le bimestriel de l'UCM, Union & Actions. Aplsia met aussi en place des formations/ateliers afin que chaque indépendant du secteur de la distribution alimentaire puisse bénéficier de tout le support nécessaire pour parfaire la pratique de son métier. Aplsia s'assure de faire systématiquement appel à des formateurs chevronnés dans les matières choisies.

Source : www.aplsia.be



Contact : Benjamin Houet (Administrateur délégué)

Adresse : Avenue Adolphe Lacomblé 29 – 1030 Bruxelles

Tél. : 081 / 32 06 04 - GSM : 0496 / 71 00 67

Mail : benjamin.houet@ucm.be

4. BioSain

BioSain est la première plate-forme belge de commercialisation et de distribution de produits biologiques, alimentaires et non-alimentaires, issus essentiellement de producteurs locaux.

Objectifs ?

- Promouvoir les produits biologiques, sains et durables, qui contribuent fortement à l'amélioration collective de la qualité de vie grâce, notamment, à un mode de production respectueux de l'environnement garantissant, pour les aliments, un produit tout autant gustatif que nutritif.
- Promouvoir les grands trésors des petits producteurs locaux et les rendre accessibles au plus grand nombre.

Retour sur la genèse du projet et sur les facteurs déclenchant ?

L'idée de la plate-forme BioSain a commencé à germer en 2006 dans la tête de trois jeunes étudiants de l'Université Catholique de Louvain-La-Neuve. Soucieux de leur environnement au sens large, les trois amis se sont penchés sur la possibilité d'allier leurs compétences pour faire avancer une entreprise socialement responsable.

Pour quel public ?

- A travers une offre et une gamme diversifiées, les produits BioSain s'adressent principalement aux collectivités : catering, écoles, crèches, horeca, plaines de vacances, maisons de soins, cantines d'entreprises, hôpitaux, etc.
- Autres publics « professionnels » : restaurants, magasins bio ou de proximité ainsi que les traiteurs.
- Les particuliers : groupements d'achat (développement d'offres spéciales), entreprises ou groupes via les « paniers bio ».

Comment ça marche ?

- En tant que plate-forme de distribution, BioSain vise à faciliter la logistique qui permettra aux produits biologiques de se retrouver directement dans les mains du plus grand nombre : elle crée donc le lien entre le producteur et le consommateur.
- Une infrastructure a été mise en place pour répondre à la demande des clients dans les plus brefs délais.
- L'approvisionnement des produits se fait soit par livraison des fournisseurs, soit par soulèvement des produits auprès de ces derniers et ce au moyen de camionnettes frigorifiques.
- Trois zones de stockages sont utilisées pour maximiser la conservation et la fraîcheur des produits : une chambre froide négative (conservation des surgelés), une chambre froide positive (conservation des produits frais, fruits et légumes) et une zone de stockage à température ambiante dans laquelle sont entreposés les produits d'épicerie.
- Les produits sont prioritairement des produits issus de la production/transformation belge. Pour compléter sa gamme, BioSain se fournit si nécessaire dans les pays limitrophes, puis dans le reste de l'UE, puis au niveau international (mais toujours en privilégiant l'approvisionnement le plus proche et/ou durable).
- Les produits sont référencés dans un catalogue en ligne, via lequel le client passe commande : <http://www.ibio.be>
- Pour une adaptabilité maximale, BioSain offre également la possibilité de commander par téléphone ou par fax.

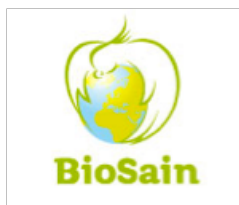
The image shows a screenshot of the BioSain website. On the left is a vertical navigation menu with icons for 'Commande en ligne', 'Contact', 'Offres écoles', 'Promotions', 'Offres entreprises', and 'Groupement d'achats'. Below the menu is contact information for BioSain sprl. The main content area has a top navigation bar with links for 'ACCUEIL', 'A PROPOS DE BIOSAIN', 'NOS PRODUITS DURABLES', 'NOS ENGAGEMENTS', 'LA PRODUCTION BIOLOGIQUE', and 'PEDAGOGIE'. The main content area features a header with 'L'équipe BioSain, l'équipe durable' and a list of team members: 'L'équipe', 'Vision', 'Logo', 'Clients', and 'Fournisseurs'. Below this is a paragraph of text about the company's origin in 2006.

- Des offres différentes ont été pensées en fonction du public cible :
 - a) Pour les particuliers, entreprises et GAC un système de « paniers bio » avec abonnement est mis en place : deux contenances sont proposées (4-5 kg et 8-10 kg) ainsi que deux durées d'abonnement (4 ou 12 semaines). La composition des paniers est déterminée par les fruits et légumes disponibles selon la saison. La livraison est assurée par BioSain à une adresse prédéfinie par contrat.
 - b) Pour les écoles, BioSain propose trois offres : un système de collation (« 10h » bio à base de fruits et légumes, yaourts, biscuits et rafraîchissements), un bar bio (jus et cocktails de fruits et légumes, soupes), des repas traiteur (en partenariat avec des traiteurs ou en travaillant avec le traiteur actuel de l'école).
- Les livraisons aux clients sont effectuées dans des camionnettes équipées de frigos pour ne pas briser la chaîne de froid.

Outils mis en place ?

- Concepts novateurs tels que des packages de collations ou encore des cocktails de soupes qui ont été spécialement imaginés pour répondre aux besoins des écoles.
- Animation dans les écoles et entreprises sur les légumes de saison.
- Certification Certisys : l'entièreté des produits fournis sont issus de la production biologique et sont contrôlés par cet organisme tout au long de la chaîne.

Source : <http://biosain.be>



Contact : Lino Suami
Adresse : rue Laid Burniat 5 – 1348 Louvain-La-Neuve
Tél. : 010 / 76 04 79
GSM : 0488 / 28 08 84
Mail : lino@biosain.be



Revue de presse

- [« BioSain, jeune entreprise durable », Vers l'avenir, 13/08/2008](#)

Éléments clés issus de l'atelier

La distribution est envisagée selon qu'elle soit destinée à des collectivités (écoles, homes, cantines publiques,...), à des groupements de consommateurs ou points de vente, ou enfin du consommateur individuel (ménages).

Est discutée lors de l'atelier 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 ?...

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.

A travers l'analyse de ces questions vives, l'objectif est de relever les mesures à prendre dans le cadre des politiques wallonnes pour développer l'innovation et la structuration du secteur.

1. « Contrats » producteurs, distributeurs et consommateurs

La dimension « mise en réseau », « contrat social » entre producteurs, distributeurs et consommateurs se retrouve dans les trois projets, à des niveaux différents.

- Pour l'Épicentre : Après 4,5 ans, le social a pris. C'est un lieu de rencontre et de mixité sociale, accessible à ceux qui n'ont pas de moyen de transport.. On peut y observer une évolution des mentalités diverses au travers des discussions. De plus les bénévoles se sentent utiles, c'est donc un plus « humain ». Les clichés « clients bio bobo écolo versus citoyen moyen » se sont estompés. Le lieu est devenu également une plaque tournante d'un réseau humain au travers d'un GAC, des producteurs et des consommateurs. Une dynamique existe. C'est un lieu vivant avec échange d'idées et amitiés naissantes...
- Pour le réseau d'épicerie Solidairement ASBL : producteurs, magasins et consommateurs sont mis en réseau et développent progressivement une envie de travailler ensemble.
- Pour les Grosses Légumes : « c'est parfois le tissu associatif qui permet que les choses avancent ». Il y a 4 journées entières de formation en hiver. Plus les échanges entre les anciens et les nouveaux. Il y a également rencontre et dialogue entre les producteurs et l'équipe qui fait les paniers. Il y a un travail sur la garantie participative de chacun. Les producteurs sont invités aux visites sur le terrain, à des journées de formation.

Les éléments qui favorisent l'appropriation du projet par toutes les parties prenantes :

- une bonne connaissance du tissu rural, des habitants par les gestionnaires du projet
- la mise en place d'une alternative intéressante (et nécessaire), comme une épicerie de dépannage, à la fermeture de commerces existants
- la participation financière des habitants dans le projet sur des aspects concrets (sous forme de parts comme pour le rachat des stocks et frigos - l'Épicentre)
- le fait de ne pas faire ombre aux commerces, structures existantes
- une adéquation dans la rencontre des besoins de

diverses parties prenantes : les producteurs veulent des débouchés pour leurs productions, les magasins souhaitent valoriser le terroir et les consommateurs demandent des produits locaux

- l'appui sur des structures déjà existantes
- l'animation du projet en tant que tel
- l'appropriation par le consommateur de toutes les dimensions du projet (information, discussion, prise de conscience de l'importance de leur implication,...)
- l'engagement dans la durée de chaque partie prenante : abonnement - voire pré-paiement - des consommateurs, contrat avec le producteur sur une partie de sa production, prix unique pour tous les légumes quel que soit le producteur, Si la quantité de produits diminue, le contrat est calculé au prorata. S'il y a un manque dans la production, le producteur concerné doit aller chercher chez d'autres producteurs. La diversité de production peut compenser les pertes.

Les freins

- le temps ! Ce sont des projets chronophages en termes d'animation et de mise en réseau.
- l'aspect animation augmente in fine le coût réel du panier. Dans le cas des Grosses Légumes, Si l'on prend le temps de travail investi, que l'on retire les subsides, alors le panier devrait coûter réellement 25 EUR. Donc l'association coûte plus cher que la production. Le travail de l'association coûte le prix actuel du panier.

2. Place des produits éthiques et locaux

L'Épicentre met à disposition de produits « éthiques » : produits locaux, bio, équitables. Il existe même une touche « éthique » sur la caisse enregistreuse à chaque fois que l'on vend un de ces produits. Les produits éthiques représentent aujourd'hui 20% du chiffre d'affaires.

Ce sont souvent des agriculteurs de 45-50 ans et qui exploitent 100-150 Ha qui se lancent en légumes et mettent +/- 7Ha en maraîchage. Ce travail de maraîchage peut se faire à la main et ne nécessite pas forcément d'investissement en matériel ou en infrastructure.

Le prix de vente des légumes est également attrayant pour les producteurs. Remarque souvent entendue des producteurs : « C'est mieux que la PAC ». Tous les producteurs de chez Les Grosses Légumes sont visités dans le cadre de la garantie participative. Tout le monde n'est pas certifié Bio, mais le réseau travaille à promouvoir une agriculture paysanne.

Dans le cas du réseau d'épicerie, un catalogue existe maintenant avec les produits de chacun des producteurs, celui-ci est mis à disposition des magasins.

3. Emploi

Dans le cas de l'Épicentre, au début le travail était bénévole pour l'animation en éducation permanente (asbl). Pour le reste c'est pris en charge par la coopérative avec l'engagement d'une personne sous contrat PFI. Mais le chiffre d'affaires ne permettait pas de garder une personne pour vendre. Ils ont donc trouvé une bénévole pour tenir le magasin. Pour ce qui est du travail administratif et du travail d'animation, c'est pris en charge par le mi-temps mis à disposition par l'asbl d'éducation permanente. Il y a espoir que le chiffre d'affaire augmente afin de pouvoir engager un mi-temps pour une vendeuse. Mais il faut garder un mi-temps d'animation en plus. Ce dernier sert également pour participer aux réunions des différents réseaux car il est important de travailler sur la mise en réseau et le développement de synergies.

Chez les Grosses Légumes, la réalisation des paniers est prise en charge par 12 personnes (salariées, ALE, bénévoles). Il y a 16 dépôts. À terme, ils pourraient évoluer vers la création d'une coopérative.

Le Réseau d'épicerie regroupe 50 producteurs. C'est l'association qui permet d'organiser la structuration de la distribution. Malgré la création de l'association, trois difficultés subsistent : le problème de livraison de petites quantités, le manque de temps/moyens pour collecter/livrer les produits, le manque d'articulation entre offre et demande.

4. Du côté des franchisés (APLSIA)

Une bonne connaissance du secteur de la distribution

L'APLSIA représente les franchisés depuis +/- 20 ans. Il s'agit d'un syndicat libre et indépendant. Cela signifie qu'il est construit sur des fonds privés.

Pour la distribution, il y a deux réseaux :

- Intégrés : Ce sont les sociétés qui exploitent les succursales (ex : Delhaize).
- Franchisés : ce sont des indépendants qui exploitent les magasins (ex : AD Delhaize)

En fonction du type de réseau, les décideurs ne sont pas les mêmes, il faut savoir à qui s'adresser. C'est à ça

que le producteur doit faire attention lors de sa prise de contact.

- Intégrés : c'est le responsable de rayon. Le degré de liberté est très faible.
- Franchisés : Le responsable du magasin. Il y a plus de liberté dans le choix des produits. Par exemple pour travailler avec des produits locaux...

En fonction des volumes que l'on peut produire et maintenir, on pourra choisir d'aller vers la grande, la moyenne ou la petite distribution. Si l'on est un petit producteur, mieux vaut aller trouver un franchisé. La grande distribution travaille presque exclusivement de manière informatisée, alors que les produits locaux demandent plus de gestion humaine du produit.

Importance du marketing

Pour l'APLSIA, il n'y a rien de pire que deux supermarchés qui se ressemblent. Il est important de travailler sur le contenu plutôt que le prix. Il doit y avoir différenciation entre les magasins. Un franchisé qui prend des produits locaux se permet une différenciation par rapport aux autres (quand on parle de produits locaux, on ne parle pas uniquement des produits issus de l'agriculture).

Pour qu'un produit soit vu et connu, il faut le présenter, c'est une démarche commerciale. Il faut donc faire un travail sur le marketing du produit, sa présentation, son étiquetage après sa transformation. Il faut qu'il y ait une différenciation par rapport à ce qui existe sur le marché, il faut être différent du concurrent.

Aujourd'hui le producteur veut tout faire. Il saute des étapes et va cumuler différents métiers, savoir-faire ainsi que du matériel différent. Sans oublier la surcharge administrative que cela fournit. Si un producteur accomplit toutes les étapes (production/transformation/commercialisation), alors on multiplie également les contrôles et tout devient plus compliqué. L'idéal est de débiter petit et grossir doucement, si besoin ou envie.

A réfléchir : Il y a un manque d'opérateurs pour le travail logistique. Une diminution des distributeurs est également une diminution du travail et des coûts pour un indépendant.

Régularité, saisonnalité, constance du produit

La régularité dans la qualité et les volumes de production est très importante. Au niveau de la grande distribution, il y a zéro tolérance là-dessus ! Il leur faut de la régularité. Les prix ne peuvent pas fluctuer non plus. Le franchisé a besoin d'un prix stable.

Tant pour le producteur que le distributeur, un one shot n'est pas intéressant. Il faut installer une pérennité, même économique.

Est-ce que la grande distribution peut comprendre la saisonnalité d'un produit ? Non. Pas au niveau de la grande distribution. Il faut une constance toute l'année quel que soit le produit.

Est-ce que la grande distribution peut comprendre la saisonnalité d'un produit ? Non. Pas au niveau de la grande distribution. Il faut une constance toute l'année quel que soit le produit. Sauf pour de rares produits typiques. Pour les franchisés, oui, le choix peut être fait pour un produit de saison.

Existe-t-il une évolution des clients face à la saisonnalité ? Une diminution des ventes des produits hors-saison ? Il n'y a pas de diminution de vente des produits exotiques. Le client veut le choix, il veut ce qu'il veut quand il veut. Il reste encore qu'actuellement le crédo est « l'écologie, oui, mais pour mon voisin ». Cela reste encore un état d'esprit général.

Fixer les prix, négociateur

Lors d'une prise de contact dans la grande distribution, il faut savoir que le négociateur est là pour gagner de l'argent. Il faut donc bien faire attention lors de la négociation du prix d'achat. Il y a un déséquilibre entre l'acheteur national et les petits producteurs (rapport de force). Quand il y a rencontre entre franchisé et petit producteur, on reste au même niveau. Cependant, il doit y avoir convenance d'un prix avec le producteur. Il doit être le même chez lui dans son magasin et chez le franchisé. Sinon ce dernier partira vers un autre producteur.

Le délai de paiement, dans la grande distribution, est de 90 jours ! Pourtant le distributeur a l'argent et le volume tourne, mais il faut savoir que l'on ne touchera son argent pas tout de suite. Il n'est plus vrai aujourd'hui que les revenus en banque sont un revenu en plus pour ces gros distributeurs.

5. Quelle pérennité des projets sans les subsides ?

- Qu'est-ce qu'un subside ? -> Une prime à l'emploi ? Des primes aux producteurs ?
- Si il y a des aides au début, les structures doivent réfléchir à devenir autonomes après 4-5 ans.
- Est-ce qu'une initiative privée peut vivre comme « Les Grosses Légumes » ?
- Le travail global de l'association coûte aussi cher que la production
- Il n'existe que grâce aux subsides à l'emploi et à la production
- On arrive alors à 25€ voire 30€ du panier s'il fallait tout assumer
- Formation, route, logistique, etc Tout cela est un coût public également - La réflexion est bien plus complexe, les deux restent fortement interconnectées.
- Le projet créé doit durer et exister dans le temps. Sinon cela n'a aucun intérêt.
- Le plus important est dans l'émergence d'un groupe, que le projet collectif continue à exister et à permettre au reste d'exister.

Remarque des « Grosses Légumes » : Chez nous, les producteurs ne sont pas intéressés par la moyenne distribution.

Réponse des franchisés : La moyenne distribution touchera les produits transformés. Si le producteur veut tout faire, il doit grossir et répartir ses stratégies. La moyenne distribution pourra l'aider.

GAL RoMaNa : Les clients achètent en magasin/point de vente alors qu'ils n'iraient pas en ferme.

Épicerie de Neufchâteau : Le producteur local vend moins chez le franchisé que dans l'épicerie locale. Les produits sont plus mis en valeur chez nous, les clients sont également différents. Les petites épiceries ont encore leur place en soutien aux petits producteurs. Attention à différencier les petits indépendants des franchisés. De plus notre petite épicerie n'a pas la même ambition qu'un Galler ou tout autre exemple. Tant que l'épicerie tourne et qu'elle permet de faire vivre deux personnes, c'est parfait, ils ne demandent pas plus.

Réponse franchisés : Il s'agit bien d'un milieu particulièrement rural et donc très local. C'est fort différent.

Coprosain : Les associations pourraient favoriser le travail des petits producteurs avec des petits magasins, réseaux de distribution, ... Les gens veulent une autre relation, produire et commercialiser autrement.

Organisation du secteur en Wallonie : ponts entre production, transformation et distribution.

La deuxième partie des ateliers s'est attachée à traiter de la question transversale de l'organisation du secteur en Wallonie, en partageant ses conclusions entre ateliers.

Questions vives : Vouloir (ré)inscrire l'alimentation dans son territoire passe par une phase essentielle qui est la structuration du secteur. Une meilleure structuration permet à l'ensemble des acteurs de garder un meilleur contrôle sur la production, la transformation et la distribution. Elle permet également une meilleure maîtrise et une transparence sur la qualité et les prix. Quel type de structures mettre en place ? Quel contrôle exercer ? Quel mode de décision prévoir ?

Dans un second temps, chaque atelier a produit des recommandations à destination des pouvoirs publics et du secteur de l'alimentation durable en Wallonie.



Pistes pour renforcer les circuits courts, faire sauter les freins, les noeuds

Améliorer la relation entre producteurs et transformateurs

Un gros souci à travailler est de garantir aux producteurs une adéquation entre le niveau de production et l'écoulement de sa production. Il faut améliorer la relation entre les producteurs et les transformateurs (une garantie logistique). Un contrat peut sans doute faciliter les relations. Mais les avis sont toutefois partagés sur l'intérêt de développer des relations contractuelles, des clauses qui stabiliseraient davantage le système : si on prend l'exemple des boulangers, c'est impossible, c'est un marché trop volatile. Les boulangers achètent la farine pendant un mois chez un fournisseur, et puis ils en changent. La contractualisation ne leur paraît pas une forme d'échange. Par contre, aller à leur rencontre, installer une relation de confiance peut être pertinent et porter ses fruits. Bref, c'est donc le facteur humain qui prime et qui aide à développer des liens, à créer des réseaux.

Marchés couverts à l'ancienne, marchés locaux

C'est au niveau de la structuration du système qu'il y a le plus de travail à faire. Une suggestion est notamment d'augmenter le nombre de marchés couverts, à l'ancienne. Un marché couvert est un lieu vivant et à la mode. Bruxelles constituerait notamment un terrain de jeu opportun où des budgets existent pour soutenir

l'alimentation durable. En Wallonie, on parle de 3 ou 4 millions d'euros qui seraient prévus pour soutenir les circuits courts dans les prochaines années. Il serait effectivement intéressant d'avoir à disposition des plateformes pour augmenter les possibilités de débouchés.

L'appui des pouvoirs locaux et des élus est primordial : sur une commune, les porteurs de projets doivent pouvoir sensibiliser le bourgmestre et mettre en avant la plus-value des circuits courts pour le territoire. Par exemple si une commune rurale veut maintenir un tissu social, elle peut, entre autre, mettre en place un marché local, comme par exemple aux Bons Villers ou à Tintigny. Certains marchés fermiers ne tiennent pas car les producteurs n'ont pas/plus le temps d'assurer la vente. Cela demande une réelle organisation du travail. De plus les métiers sont différents.

Sensibiliser le consommateur

Le rôle du consommateur dans le préfinancement de certains circuits courts doit être développé. Il doit y avoir moyen de capter de l'épargne. Le consommateur doit être prêt à s'engager (à l'instar de ce qui se fait dans le secteur des éoliennes coopératives ou à l'instar des AMAP). Bien sûr la production agricole reste tributaire des conditions climatiques. La notion de risque existe. Il faut donc s'appuyer sur les consommateurs militants de premières lignes et miser sur un effet de masse.

Il faut réfléchir et apporter des solutions concrètes à la problématique de la logistique. Pour le moment, les projets mis en place restent de petites dimensions. Or il y a un réel enjeu de massification, de transition.

Relation avec les franchisés

L'association APLSIA regroupe tous les franchisés actifs dans la partie francophone du pays : Ad Delhaize, Spar, Champion (partie), Proxi Delhaize,..., soit des magasins gérés par des indépendants.

Le message que la Fédération voulait faire passer ? La distribution est vraiment intéressée par la vente de produits locaux : l'intérêt est assez important de la part des franchisés pour ces produits.

Historiquement, la grande distribution a toujours voulu encadrer ses magasins avec une volonté d'une distribution identique à Liège ou Charleroi. Or ce n'est plus cette logique qui domine aujourd'hui. La distribution est maintenant sur une logique de magasins adaptés à la distribution locale et ayant des particularités locales. Les indépendants ont la possibilité d'introduire des produits locaux jusqu'à 10% (cela dépend des franchisés et des conventions). Cette marge n'est atteinte dans aucun magasin.

Ce qu'il faut comprendre, c'est qu'il y a derrière une logique économique et pas uniquement une volonté de faire plaisir au producteur local. La volonté est donc d'avoir des produits différents de ceux qui existent déjà (fromages spécifiques, bières, ...). Il y a donc un principe de différenciation par la qualité ou le type de produit.

Lors d'un récent conseil d'administration de la Fédération, une quarantaine de freins à la vente de produits locaux a été listée, dont :

- Le nombre de références. Il est ultra compliqué de faire entrer une nouvelle référence. L'idéal est d'avoir en face une coopérative de producteurs et ainsi de faire entrer 10 ou 20 références d'un coup.
- La livraison : importance de regrouper le transport.
- Les paiements : ceux-ci ont un impact administratif, c'est-à-dire qu'un paiement ou 10 paiements pour une commande n'ont pas le même impact.
- La régularité de la distribution : besoin d'un même produit toute l'année et d'une livraison toute la saison (sauf pour les produits saisonniers).
- L'emballage : le produit doit être prêt à la vente avec un minimum de marketing. Le producteur doit penser d'un point de vue marketing.
- Le respect des normes : la distribution est soumise à de forts contrôles (comme les producteurs). Les produits doivent répondre aux normes. Actuellement on va vers un durcissement des normes (voir le nouveau guide sectoriel, c'est une grosse tendance). L'APLSIA n'est pas pour le durcissement des normes (alliances possibles entre producteurs et

distributeurs ?). Il y a de l'intérêt à avoir des produits qui sont sains, mais il y a des abus dûs à une volonté du politique de se prémunir, par exemple une obligation d'étiquetage sur les viandes se met en place pour les allergènes. Ce sont des contraintes énormes.

- La gestion des prix (pas de changement toutes les semaines, engagement sur six mois à un an). Prix équitables ? Les producteurs vont négocier avec les franchisés, d'entrepreneur à entrepreneur. Les franchisés essaient de développer une relation win/win, ils n'ont pas la même philosophie que les centrales des grandes marques. « Si en plus, c'est un voisin et qu'il vous connaît... »
- Pas de rupture d'approvisionnement. En quoi est-ce que cela pose un problème ? Les magasins fonctionnent au m² et ne peuvent se permettre de rayons vides. Les participants à l'atelier production plaident pour une ouverture d'esprit que doivent avoir les franchisés et sur la nécessité d'une démarche vers les consommateurs pour faire admettre d'autres variétés de pommes par exemple. Elle pourrait par exemple proposer un rayon produits locaux avec des variations, assouplir les règles.

Production locale et cuisine de collectivité

Il existe un fossé entre ce qui est préparé dans une cuisine de collectivité et la production brute : il y a une série d'étapes obligatoires entre la sortie du champ et la phase cuisine. Il faut que chaque acteur (producteur, distributeur, transformateur et consommateur) comprenne mieux le parcours du produit alimentaire et réponde/accepte les contraintes des autres.

Normes et législation

La législation impose aux agriculteurs d'aller chercher des codes barres pour la vente en distribution. C'est un frein. Serait-il possible d'envisager que les franchisés utilisent des codes barres communs/génériques pour un type de produit, (par exemple un seul code barre « fromage local ») ? Ainsi chaque magasin mettrait à la disposition des petits producteurs un seul code barre pour plusieurs produits de la même gamme...

Marchés publics

Comment favoriser l'utilisation de produits locaux, respectueux de l'environnement, notamment au sein de la restauration collective ? Les dimensions, éthiques, sociales, environnementales, etc. doivent être mises en avant et prises en compte. Les cahiers des charges sont sans nul doute un levier pour faire évoluer la situation.

Créer des coopératives

La méconnaissance du système coopératif est patente, or le système coopératif constitue une solution pertinente pour les producteurs qui souhaitent mieux maîtriser la filière et écouler leur production en circuits courts. Les agences conseils ou organisations professionnelles ont ici un rôle à jouer. Il y a manifestement un intérêt de beaucoup d'acteurs pour une *coopérative de distribution*. L'idée semble bonne mais il faudrait alors sensibiliser les producteurs aux avantages de travailler en coopérative. Une garantie quant aux quantités à distribuer peut être un facteur de motivation pour entrer en coopérative. Comment garantir ce volume ? L'estimation du volume et des besoins des franchisés permettrait d'avoir une bonne base et de savoir comment s'organiser. La coopérative permettrait d'avoir un seul interlocuteur et assurerait une gestion professionnelle. Elle doit s'organiser autour de trois pôles : fixation des prix, contrôle de la qualité, logistique des produits et gestion comptable. Si on veut vraiment une coopérative qui émane des producteurs, il faut qu'elle soit liée au type de production. Il faut rester dans la même gamme.

En matière de sécurité d'approvisionnement pour les collectivités, des contrats sont passés sur trois ans par exemple. Le traiteur ne peut se permettre de manquer de produits frais un moment donné. Il partage le même souci pour la logistique et la distribution. Des plateformes de distribution sous-régionales avec accès aux traiteurs et aux collectivités seraient une bonne idée.

Accompagnement des producteurs pour créer des coopératives.

Ce besoin n'est pas rencontré par les Conseils de filière ou les acteurs de l'encadrement de l'agriculture. Le temps de réponse des conseils de filières est trop long et les demandes pas toujours entendues (car ciblée, pointue, rapide). La réponse des filières est souvent trop générale.

Renforcer la logistique, en faire un projet de masse

Aujourd'hui, ce qui manque en Wallonie, c'est un centre de logistique qui pourrait réunir 200 ou 300 producteurs et où les grossistes pourraient venir chercher des quantités importantes.

Des problèmes de logistique se posent à différents niveaux pour les circuits courts. Du producteur au transformateur, puis du transformateur au distributeur ou au consommateur. Les aspects logistiques ne permettent pas toujours de suivre la demande. Il faut donc développer une logistique adaptée aux collectivités. Comment faire des économies d'échelle ?

Les épicerie expriment leur vœu de travailler avec un plus grand nombre de producteurs. Il reste un gros pro-

blème logistique pour le détaillant. Certains producteurs pourraient être des relais de centralisation. De là, les détaillants viendraient chercher leurs marchandises. On peut imaginer des circulations entre les relais.

Il faudrait donc utiliser et mobiliser les ressources en terme de structures et d'outils : camionnettes frigo, chambres froides, lieux de stockage, etc.

Sauf que, ici les coûts de fonctionnement seraient pris en compte par l'ensemble du réseau, soit amortis par les partenaires.

- Les détaillants aiment garder le contact avec les producteurs -> Relation de confiance.
- Les relais ne sont pas des centrales d'achats qui prennent leur marge -> Ici, il s'agit d'un travail mutualisé.
- Les vendeurs extérieurs, ceux qui viennent de loin, pourraient faire des dépôts dans ces lieux relais.
- L'idée est donc proche d'un réseau de type informatique, sauf qu'il s'agit d'un réseau de collaboration.

En matière d'opérateurs, diverses idées sont émises :

- un opérateur indépendant (les meilleurs dans ce domaine sont actuellement les anglais).
- un vrai opérateur économique pour gérer la logistique. Cela reste un métier particulier !
- Il faut savoir faire confiance et laisser d'autres faire ce qu'ils font bien.
- Chez Coprosain, c'est une firme privée qui fait les transports. Mais cela reste la coopérative qui reste décisionnaire !
- Les gérants d'épicerie ne veulent pas d'opérateur indépendant, parce que cela représente un intermédiaire supplémentaire.
- Les producteurs aiment garder la main sur ce qu'ils font. La coopérative reste la meilleure solution.
- Il y a tout de même une résistance chez les producteurs au schéma de la coopérative.

En matière d'échelle, diverses pistes également :

- A l'échelle de la RW il faudrait dans l'idéal 1, 2 ou 3 plateformes coopératives gérées par des producteurs avec co-gestion de la RW (financement du lancement pour les 2-3 premières années ?)
- Autre idée : une plateforme par Province (ou plus ou moins) -> Renfort de l'économie de proximité.
- La plateforme pourrait-elle être financée au titre de Hall Relais Agricole ?
- Sur place il faudrait peut-être envisager un/des atelier(s) de transformation. Cf. Coprosain/PQA.
- Parfois le territoire est trop petit pour avoir une diversification des produits : diversité de l'offre l'offre insuffisante (Cf. territoire du GAL Romana).
- Pour les produits frais il faut des livraisons fréquentes et locales afin de garantir la fraîcheur.
- Il faut travailler sur le régional. On ne trouve pas assez de produits locaux au supermarché du coin. Les pouvoirs locaux doivent coopérer et aider à la mise en place d'une plateforme.

Relations avec le consommateur

Le rôle du consommateur dans le préfinancement de certains circuits courts doit être développé. Il doit y avoir moyen de capter de l'épargne. Le consommateur doit être prêt à s'engager (à l'instar de ce qui se fait dans le secteur des éoliennes coopératives ou à l'instar des AMAP). Bien sûr la production agricole reste tributaire des conditions climatiques. La notion de risque existe. Il faut donc s'appuyer sur les consommateurs militants de premières lignes et miser sur un effet de masse.

- Il faut travailler avec le citoyen pour qu'il se rende compte, le sensibiliser, lui montrer comment changer ses habitudes alimentaires et donc ses habitudes d'achat. Il s'agit de réaliser un travail sur le local, la coopération, etc.
- Des expériences existent comme Agricovert (comparable aux Grosses Légumes) : il faut s'appuyer sur ces expériences qui montrent un changement de mentalité en cours.

Recommandations

Recommandations de l'atelier Production

1) Formation :

- Poursuivre et faciliter l'encadrement et le conseil dans le cadre de la diversification mais aussi développer cet encadrement dans la mise en place de structures coopératives.
- Développer et favoriser la possibilité de stages ou de formation en alternance notamment pour les adultes qui veulent se lancer dans la profession agricole (que ce soit pour la production ou la transformation). Partenaires possibles : organisations agricoles, IFAPME, promotion sociale, OISP, ...
- Réaliser un benchmarking notamment par des voyages ou par l'étude d'expériences dans d'autres pays européens (jardins de Cocagne, points accueil transmission, etc.)
- Favoriser la recherche/développement dans le secteur.

2) Accès au Foncier :

- Appuyer à la constitution d'une Foncière qui pourrait faciliter l'accès à la terre et préserver des espaces dédiés à la production agricole. – Droit de préemption d'un % lorsqu'il n'y pas de repreneurs.
- Faciliter les liens entre propriétaires terriens et (futurs) producteurs.

3) Diversification :

- Favoriser la réalisation de cadastre de la demande par sous régions (collectivités, distributions, consommateurs) - Logiciels, inventaires, mise en réseau. Rôle des GAL ?
- Favoriser la création d'une plateforme de distribution sous forme de coopérative.
- Mobiliser des outils d'aides à l'investissement et évaluer les expériences de couveuses.

- Soutenir la création et l'accompagnement de structures coopératives à différentes échelles (locales, sous régionales, ...)
- Poursuivre la réflexion sur les freins à l'organisation de la distribution des produits locaux via les paniers ou la vente directe, dans les épiceries, auprès des franchisés.

Recommandations de l'atelier Transformation

- Créer/renforcer des services « facilitateur » / agences-conseil pour accompagner les producteurs dans la mise en place de circuits courts.
- Permettre aux producteurs de répondre aux attentes du public => adapter les productions.
- Adapter les normes sanitaires aux producteurs / petits opérateurs de transformation.
- Prévoir les normes « AFSCA » spécifiques / réduire les exigences pour les petits transformateurs (c'est à dire ne pas céder à la pression des grands groupes agro-alimentaires) pour laisser une place aux producteurs et transformateurs locaux.
- Soutenir les projets de transformation de produits pour les collectivités :
 - o Légumes => 4ème gamme
 - o Pomme de terre bio => 4ème gamme
 - o Production laitière bio => yaourt – fromage blanc
- Aider à la création de circuits de distribution en circuits courts et travailler à leur promotion et leur visibilité.
- Réfléchir davantage selon les modes de relations producteurs-transformateurs (contrat-convention) ou sensibiliser les producteurs à l'acheminement possible de leurs résidus de production vers les structures de transformation pour collectivités.
- Être plus aidé (soutenu) au niveau politique : développer l'« aide au développement » tout simplement pour être fier de notre agriculture !

- Augmenter l'intervention des pouvoirs publics dans le prix des repas en collectivité pour rétribuer correctement les producteurs.
- Bien identifier les acteurs en circuits courts et leurs volontés de débouchés :
 - o une coopérative veut transformer des légumes en 4ème gamme. Comment la soutenir ?
 - o ex. une coopérative GASAP qui désire un atelier de transformation. Développer des liens stratégiques et des contrats entre les nombreux acteurs de stimulation (GAL, ADL, Agence conseil, etc.) et les organismes de représentation.
- Réaliser plus d'études de faisabilité économique avant lancement et prendre en compte les dimensions économique/social/citoyen (oppositions encore trop présentes entre ces trois dimensions). Liens à l'économie sociale à creuser.
- Développer la possibilité d'avoir accès à des formations (quid des subsides ?) afin de favoriser l'autonomie des acteurs des circuits courts.
- Favoriser la création de plateforme de distribution (quid de la logistique ?) ex : Tintigny. Développer la nation de territoire par des actions communes => FEDERER par des actions de transversalité !
- Informer producteurs et consommateurs.
- Former producteurs et transformateurs.
- Inciter les institutions à valoriser les produits locaux par le biais de cahier des charges ou de lieux de centralisation pour la vente aux particuliers.
- Créer une plateforme en RW avec l'aide de la RW (€) qui pourrait prendre en charge la logistique totale (accessibilité aux différentes structures).
- Favoriser les mises en réseaux (agences conseils, IF-APME, conseils de filière, coopératives,...)

Recommandations de l'atelier Distribution

1) Soutien à la production :

- Favoriser le soutien et mettre en place un encadrement pour les jeunes producteurs qui souhaitent se lancer dans le maraîchage : formation, financement, conseil...
- Approfondir la formation (continue / en alternance ?), le suivi des maraîchers dans une optique de production de qualité et permettre au producteur de répondre à ses responsabilités de producteur.
- Accentuer l'échange de bonnes pratiques et structurer le partage de savoir-faire.
- Assouplir les règles d'accès aux aides à l'installation.
- Aider/conseiller le producteur quant à l'organisation de son travail afin qu'il puisse concilier production et vente/distribution.

2) Prix / quantité / qualité

- Garantir aux producteurs qui entrent en contrat avec un distributeur à la fois le prix mais aussi la quantité qu'ils vont pouvoir écouler.
- Organiser l'offre et la demande dans une optique de prix et de quantités fixes/les moins fluctuants possible, tant pour les producteurs que pour les consommateurs.
- Réaliser un cadastre de l'offre.
- Mieux valoriser les qualités différenciées pour sortir de la logique des subsides. Comment ?

2) Organisation du secteur

- Mettre en réseau les acteurs : réseau d'épiceries communales/rurales, réseau de producteurs, etc.
- S'unir pour l'encadrement et la coordination du secteur : ne pas faire de l'encadrement chacun dans son coin, mais travailler ensemble. Par ex. : GAL, FRW, ACW...
- Mettre en place des points de centralisation, à des emplacements stratégiques.
- S'associer pour diviser les coûts et répondre aux problèmes de logistique.
- S'appuyer sur un opérateur logistique indépendant dont c'est réellement le métier.
- Permettre des partenariats et une articulation entre associatif, initiative privée et aide/soutien public.
- S'appuyer sur des initiatives existantes pour les renforcer. Par ex. : développer les partenariats entre épiceries rurales / magasins franchisés et producteurs locaux.
- Favoriser le développement des coopératives en s'inspirant des exemples wallons (ex. Coprosain / PQA) ou encore français.
- Développer les ateliers partagés (ex. projet de la Halle de Han).
- Rédiger un cahier des charges type à destination des collectivités.

3) Dimension sociale/tissu rural :

- Ne pas hésiter à s'appuyer sur les réseaux et canaux sociaux pour initier et développer un projet.
- Dans certains contextes, le fait de s'appuyer sur le bénévolat peut permettre une dynamique locale.
- Pour certains, il est important de se sentir reconnus dans la société : le bénévolat est un bon moyen de se rendre utiles.

4) Communication autour des produits locaux

- Mutualiser la communication dans un souci d'efficacité.
- Développer le marketing autour des produits locaux/fermiers. Se doter d'une vraie force de vente !

Partie 4

Annexes



Bibliographie et outils

Guides

Un guide pour une approche territoriale des projets de circuits courts – Explorez le développement territorial durable avec les circuits courts alimentaires, CERDD, octobre 2010

<http://www.cerdd.org/spip.php?article18149>

Guide de la restauration collective responsable, à l'attention des collectivités et entreprises, CIVAM, Fondation Nicolas Hulot pour la nature et l'homme.

<http://www.civam.org/spip.php?article294&artsuite=2>

Favoriser une restauration collective de proximité et de qualité, guide pratique réalisé par la DRAAF Rhône-Alpes

<http://alimentation.gouv.fr/guide-de-la-restauration>

Mieux connaître les cuisines collectives et leurs fournisseurs pour mieux identifier les possibilités d'introduction de produits locaux – Quels produits et quelle réalité économique ? Adèle Bizieux, Agriculture et Territoires Chambre d'agriculture Rhône-Alpes, Terres d'Avenir, septembre 2010-février 2011.

<http://www.achatlocal-consorhonealpes.com/les-liens-utiles.3.0.html>

Vade-mecum de la commercialisation des produits du terroir de Wallonie, FUSAGx, FWA, DGARNE, Cabinet Lutgen, 2001.

Disponible dans notre Centre de Ressources !

Ouvrages



Manger local : s'approvisionner et produire ensemble, Lionel Astruc et Cécile Cros, Coédition Actes Sud/Colibris, Collection Domaine du possible, 5 octobre 2011.

Disponible dans notre Centre de Ressources !

Du savoir aux saveurs: 101 chemins pour une alimentation de qualité, Pierre STASSART, Editions Fondation Universitaire Luxembourgeoise, 1999.

Disponible dans notre Centre de Ressources !

Le livre noir de l'agriculture: comment on assassine nos paysans, notre santé et l'environnement, Isabelle SAPORTA, Editions FAYARD, novembre 2011.

Disponible dans notre Centre de Ressources !

Bonnes pratiques agricoles pour la sécurité alimentaire: santé animale, productions animales et productions végétales, AFSCA, édité par Piet Vanthemsche, juillet 2004.

Disponible dans notre Centre de Ressources !



Wallonie



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

NB : Les documents et ouvrages indiqués comme disponibles dans notre Centre de Ressource peuvent être empruntés sur demande. Merci de contacter Julien par mail ou téléphone :

Mail : info@reseau-pwdr.be Tél. / Fax : 019 54 60 51

Mille façons d'acheter Wallon, répertoire des bonnes adresses, Francis Lorand, édité par l'Office des Produits Wallons.
Disponible dans notre Centre de Ressources !

Les AMAP: un nouveau pacte entre producteurs et consommateurs ?, Claire Lamine, éditions Yves Michel, janvier 2008.
Disponible dans notre Centre de Ressources !

Les mondes agricoles en politiques, de la fin des paysans au retour de la question agricole, Bertrand Hervieu, Nonna Mayer, Pierre Muller, François Purseigle, Jacques Rémy, Editions les Presses de SciencesPo, septembre 2010. Disponible dans notre Centre de Ressources !

Souveraineté alimentaire. Que fait l'Europe ? Pour une nouvelle politique agricole et alimentaire européenne, Gérard Choplin, Alexandra Strickner et Aurélie Trouvé, Editions Syllepse, 2009.
Disponible dans notre Centre de Ressources !

Pour des agricultures écologiquement intensives, Michel Griffon, Editions de l'Aubre (poche), novembre 2011.
Disponible dans notre Centre de Ressources !

La consommation critique. Mouvement pour une alimentation responsable et solidaire, sous la direction de Geoffrey Pleyers, Editions Desclée de Brouwer, 2011.
Disponible dans notre Centre de Ressources !

Les circuits courts, contribution au développement régional, JB. Traversac (dir.), paru aux éditions Educagri, 2011.
<http://editions.educagri.fr/livres/4558-circuits-courts-contribution-au-developpement-regional.html>

Produits du Terroir, comprendre et agir, Laurence Bérard et Ph. Marchenay, CNRS, mars 2007.
Disponible dans notre Centre de Ressources !

Rapports d'étude et mémoires

Petites exploitations diversifiées en circuits-courts – soutenabilité sociale et économique, rapport final, sous la direction de Patrick Mundler, ISARA, janvier 2008.
http://publication.isara.fr/IMG/pdf/Rapport_final_ISARA_exploitations_diversifiees_et_circuits_courts.pdf

Les circuits courts : un avenir pour l'agriculture en Condroz-Famenne ? Kevin Fontaine, Paul-Augustin Levy, Johan Riga, Olivier Terlinden, Senne Van Dyck, Mélanie Vesters et Anne Wilmot, Comité scientifique du Réseau wallon de Développement Rural, 2010. Disponible dans notre Centre de Ressources !
http://www.reseau-pwdr.be/reseaupwdr/centre-de-ressources/documentation/fr/index_fr.cfm?action=detail&id=1501



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

NB : Les documents et ouvrages indiqués comme disponibles dans notre Centre de Ressource peuvent être empruntés sur demande. Merci de contacter Julien par mail ou téléphone :
Mail : info@reseau-pwdr.be Tél. / Fax : 019 54 60 51

Les usages des circuits courts par les producteurs : analyses des composantes du métier et des impacts sur le territoire, Elisa Tabet, mémoire de Master 2 de Sociologie Appliquée au Développement Local, Université Lumière Lyon 2, CIVAM, 2009.
http://psdr-coxinel.fr/IMG/pdf/Memoire_Elisa_Tabet.pdf

Structuration d'un collectif autour d'une plateforme de regroupement de produits locaux : Pour une meilleure gouvernance alimentaire en territoire rural, Clémence Morinière, mémoire d'ingénieur agronome, Montpellier SupAgro, Parc Naturel Régional du Haut-Languedoc, 2010.
http://psdr-coxinel.fr/IMG/pdf/Memoire_C._Moriniere-PNR_Haut-Languedoc.pdf

Des commerces et des services à proximité en milieu rural, Françoise Bodson, études ACRF, 2007.
Disponible dans notre Centre de Ressources !

L'organisation collective d'une filière pour la valorisation locale des ressources agricoles : l'exemple de la transformation fromagère, « Innovation en milieu rural », cahier n°1, Observatoire européen LEADER, 1997.
Disponible dans notre Centre de Ressources !

Coopératives de produits du terroir et Développement durable, stratégie économique et projet éthique, Thierry Laureys, mémoire de Licence en politique économique et sociale, UCL, 1994.
Disponible dans notre Centre de Ressources !

Actes ou compte-rendu d'ateliers, séminaires, conférences



Relations Ville-Campagne, actes du séminaire Relations Ville-Campagne, un mariage de raison ? 24 juin 2010, Cellule d'Animation du Réseau wallon de Développement Rural.
http://www.reseau-pwdr.be/reseaupwdr/centre-de-ressources/capitalisation/fr/index_fr.cfm?action=detail&id=1701

L'herbe est-elle plus verte dans le panier ? Satisfaction au travail et intégration professionnelle de maraîchers qui commercialisent sous forme de paniers, Annie Dufour, Catherine Herault-Fournier, Emilie Lanciano, Noémie Pennec, manuscrit auteur publié dans « Colloque national Circuits courts alimentaires – Etat des lieux de la recherche », Paris, 2010.
http://halshs.archives-ouvertes.fr/docs/00/52/14/74/PDF/RRF_2010_DufourHeraultLancianoPennec.pdf

Circuits courts alimentaires durables – Territoires et alimentation : la relocalisation des activités de production alimentaire, actes de l'atelier-débat de décembre 2008, CERRD.
<http://www.cerdd.org/spip.php?article2597>



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

NB : Les documents et ouvrages indiqués comme disponibles dans notre Centre de Ressource peuvent être empruntés sur demande. Merci de contacter Julien par mail ou téléphone :
Mail : info@reseau-pwdr.be Tél. / Fax : 019 54 60 51

Circuits courts alimentaires : quelles coopérations locales ? Quelles synergies sociales ? Actes de l'atelier-débat de juillet 2009, CERDD.

<http://www.cerdd.org/spip.php?article2728>

Dossiers thématiques

Alimentation-Production : de la terre à l'assiette (volume 1), Symbioses 87, Réseau Idée, 2010.

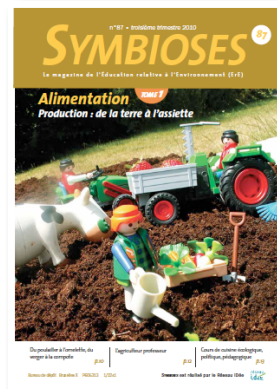
<http://www.symbioses.be/consulter/87/index.php>

Egalement disponible dans notre Centre de Ressources !

Alimentation-Production : de la terre à l'assiette (volume 1), Symbioses 87, Réseau Idée, 2010.

<http://www.symbioses.be/consulter/88/index.php>

Egalement disponible dans notre Centre de Ressources !



« **La valorisation des produits locaux** », Dossier spécial, LEADER+ Magazine, trimestre III – 2005.

Disponible dans notre Centre de Ressources !

Fiches Ressources

Fiche Ressource 11 : Hartenboer (Belgique), dossier technique, Cellule d'Animation du Réseau wallon de Développement Rural, 2010.

http://www.reseau-pwdr.be/reseaupwdr/centre-de-ressources/capitalisation/fr/index_fr.cfm?action=detail&id=2321

Fiche Ressource 13 : Topino (Belgique), dossier technique, Cellule d'Animation du Réseau wallon de Développement Rural, 2010.

http://www.reseau-pwdr.be/reseaupwdr/centre-de-ressources/capitalisation/fr/index_fr.cfm?action=detail&id=2228

Fiche Ressource 15 : Panier malin (Belgique), dossier technique, Cellule d'Animation du Réseau wallon de Développement Rural, 2010.

http://www.reseau-pwdr.be/reseaupwdr/centre-de-ressources/capitalisation/fr/index_fr.cfm?action=detail&id=2229

Fiche Ressource 16 : Structuration d'une filière bio régionale – Auvergne Bio Distribution (France), dossier technique, Cellule d'Animation du Réseau wallon de Développement Rural, 2010.

http://www.reseau-pwdr.be/reseaupwdr/centre-de-ressources/capitalisation/fr/index_fr.cfm?action=detail&id=3285

Fiche ressource 23 : AnneHarvey Food (Irlande), dossier technique, Fonds européen agricole pour le développement rural, 2011.

http://www.reseau-pwdr.be/reseaupwdr/centre-de-ressources/capitalisation/fr/index_fr.cfm?action=detail&id=3004



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

NB : Les documents et ouvrages indiqués comme disponibles dans notre Centre de Ressource peuvent être empruntés sur demande. Merci de contacter Julien par mail ou téléphone :

Mail : info@reseau-pwdr.be Tél. / Fax : 019 54 60 51

Fiche Ressource 31 : les TIC au service des sociétés agroalimentaires (Danemark), dossier technique, Fonds européen agricole pour le développement rural, 2011.
http://www.reseau-pwdr.be/reseaupwdr/centre-de-ressources/capitalisation/fr/index_fr.cfm?action=detail&id=3303

Fiche Ressource 37 : Essor d'un élevage de poulets biologiques (Suède), dossier technique, Fonds européen agricole pour le développement rural, 2011.
http://www.reseau-pwdr.be/reseaupwdr/centre-de-ressources/capitalisation/fr/index_fr.cfm?action=detail&id=3341

Fiche Ressource 38 : Festival de la truffe (Italie), dossier technique, Fonds européen agricole pour le développement rural, 2011.
http://www.reseau-pwdr.be/reseaupwdr/centre-de-ressources/capitalisation/fr/index_fr.cfm?action=detail&id=3343

Fiche Ressource 40 : Valorisation des produits ruraux traditionnels (Espagne), dossier technique, Fonds européen agricole pour le développement rural, 2011.
http://www.reseau-pwdr.be/reseaupwdr/centre-de-ressources/capitalisation/fr/index_fr.cfm?action=detail&id=3344

Bonnes Pratiques

Bonne pratique - Boeuf des Prairies gaumaises, dossier technique, Cellule d'Animation du Réseau wallon de Développement Rural, 2011.
http://www.reseau-pwdr.be/reseaupwdr/centre-de-ressources/capitalisation/fr/index_fr.cfm?action=detail&id=2001

Annuaire de producteurs et brochures de promotion

Des éleveurs, des cuisiniers, des recettes, Races d'Ardenne, une fierté de la région, brochure publiée dans le cadre du projet transnational LEADER II, Parc Naturel de la Haute Sûre, commune de Bastogne, 2000.
Disponible dans notre Centre de Ressources !

AgriCondruces, bulletin d'information du GAL Pays des Condruces, nov. déc.2010-janvier 2011.
Disponible dans notre Centre de Ressources !

Guide gourmand des produits de bouche du Pays de Condroz-Famenne, réalisé par le GAL Pays de Condroz-Famenne.
Disponible dans notre Centre de Ressources !

Guide des producteurs Haute-Meuse Dinantaise, réalisé par le GAL Haute-Meuse, LEADER+
Disponible dans notre Centre de Ressources !

Le Biottin alimentation 2011

Edité par Nature et Progrès. Date de parution : 2011.
Disponible dans notre Centre de Ressources !



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

NB : Les documents et ouvrages indiqués comme disponibles dans notre Centre de Ressource peuvent être empruntés sur demande. Merci de contacter Julien par mail ou téléphone :

Mail : info@reseau-pwdr.be Tél. / Fax : 019 54 60 51

Il Salame de Varzi D.O.P., dalla tradizione all'innovazione, outil de promotion réalisé par le GAL Altro Otrepo (Lombardie), 2006.
Disponible dans notre Centre de Ressources !

Autres outils

Quizz Circuits Courts Alimentaires : un outil d'auto-évaluation pour questionner la durabilité de vos projets, CERDD

<http://www.cerdd.org/spip.php?page=quizz>

Préciser votre projet en circuits courts, un outil d'aide à la réflexion à des destinations des producteurs, par la FR CIVAM Drôme.

<http://www.circuitscourts-26.info/Outil-d-aide-a-la-reflexion,24.html>

Films, documentaires et courts-métrages

Solutions locales pour un désordre global

Film documentaire de Coline Séreau, Memento Films, 2010.

<http://www.solutionslocales-lefilm.com/>

Disponible dans notre Centre de Ressources !

LoveMEATender

Film documentaire de Manu Coeman, AT-Production, 2011.

<http://www.at-production.com/lovemeatender/>

Disponible dans notre Centre de Ressources !

Notre Pain quotidien (Unser täglich Brot)

Film documentaire de Nikolaus Geyrhalter, 2007.

http://www.dailymotion.com/video/x19wtz_notre-pain-quotidien_news

Le marché de la faim (We feed the world)

Film documentaire de Erwin Wagenhofer, 2007.

http://www.dailymotion.com/video/x4fhgh_we-feed-the-world-le-marche-de-la-f_news

Small is beautiful

Film documentaire d'Agnès Fouilleux, 2010.

<http://www.lesfilms.info/F7452FBD-5B9A-4766-8D33-5E053FA345E2.html>

Bio et local en restauration collective : c'est possible.

Film produit par l'IFORE en partenariat avec la FNAB

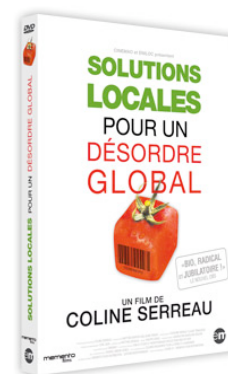
http://www.dailymotion.com/video/xlqmx9_bio-et-local-en-restauration-collective-c-est-possible_lifestyle (à visionner en ligne)

Horizons alimentaires

Document de l'association Bleue comme une orange sur la relocalisation de notre alimentaire

<http://www.bleuecommeuneorange.org/>

<http://vimeo.com/23256689> (à visionner en ligne)



Wallonie



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

NB : Les documents et ouvrages indiqués comme disponibles dans notre Centre de Ressource peuvent être empruntés sur demande. Merci de contacter Julien par mail ou téléphone :

Mail : info@reseau-pwdr.be Tél. / Fax : 019 54 60 51

Liste des participants – Séminaire Régional « Alimentation et Territoire » – Halle de Han – 18 novembre 2011

| Nom | Prénom | Structure/Organisation | Email |
|-------------|---------------|--|-----------------------------------|
| Amerlynck | Denis | Parc Naturel Haute Sûre Forêt d'Anlier | denis@parcnaturel.be |
| Ancion | Nicolas | GAL Cuestas asbl | n.ancion.cuestas@skynet.be |
| Arnould | François | GAL Cuestas asbl | diversification.cuestas@skynet.be |
| Bernard | Muriel | Ret@lISquad / Ecommerce spécialiste | Muriel@retailsquad.com |
| Borsus | Alexandre | Province de Luxembourg | a.borsus@province.luxembourg.be |
| Burnotte | Daniel | Cellule d'Animation du Réseau wallon de Développement Rural | d.burnotte@trame.be |
| Cavaliere | Romano | Accueil Champêtre en Wallonie / CQPF | romano.cavaliere@fwa.be |
| Chaudoir | Christophe | Asbl Cellule Solidarité Emploi | chaudoirchristophe@gmail.com |
| Collard | Jeanne | TCO SERVICE SPRL | jcollard@tcoservice.com |
| Comps | Samuel | ULg-Gembloux Agro Bio Tech - Observatoire de la Consommation Alimentaire | samuel.comps@ulg.ac.be |
| Conotte | Laurent | DGARNE - DGO 3 | laurent.conotte@spw.wallonie.be |
| Danthine | Dominique | Interface LEADER-FRW | d.danthine@frw.be |
| Davadan | Maud | Cellule d'Animation du Réseau wallon de Développement Rural | m.davadan@reseau-pwdr.be |
| De Callatay | Laurence | IEW- RWAD | l.decallatay@iewonline.be |
| De Nijs | Martine | Accueil Champêtre en Wallonie | martine.denijs@hotmail.com |
| Degeye | Jean-Noël | CER Groupe | jn.degeye@cergroupe.be |
| Dehareng | Marc | BEP | mdh@bep.be |
| Delmarche | Caroline | GAL Romana | caroline.delmarche@galromana.be |
| Delmon | Xavier | Cellule d'Animation du Réseau wallon de Développement Rural | x.delmon@trame.be |
| Delogne | Marie-Pascale | Province de Luxembourg-Cellule Développement Durable | mp.delogne@province.luxembourg.be |
| Demarteau | Michel | Observatoire de la Santé Du Hainaut | observatoire.spps@hainaut.be |
| Donck | Valentine | Saveurs Paysannes | saveurspaysannes@gmail.com |
| Falque | Jean-Philippe | FALQUE S.A. | jeanphilippefalque@gmail.com |
| Feite | Jean-Claude | Réseau Grosses Légumes | lesgrosseslegumes@laposte.net |
| Fierens | Estelle | RWAD - Réseau Wallon pour une alimentation durable | e.fierens@iewonline.be |
| Fivet | Mathieu | Ruralité-Environnement-Développement | mathieu.fivet@ruraleurope.org |

| | | | |
|-------------|---------------|---|--------------------------------------|
| Flauder | Julie-Ambre | Solidairement asbl | julie-ambre@orange.fr |
| Fourneaux | Justine | GAL Saveurs et patrimoine en Vrai Condroz | gal.terroir@gmail.com |
| Frison | Jean | Coprosain | info@coprosain.be |
| Frison | Monique | Coprosain | info@coprosain.be |
| Gauthier | Gilles | FALQUE S.A. | g_gaut@hotmail.com |
| Henrotte | Bénédicte | BioForum Wallonie | benedicte.benedicte@bioforum.be |
| Houet | Benjamin | APLSIA | benjamin.houet@ucm.be |
| Humblet | Françoise | La débrouillardise villageoise scrifs | francoise_h@hotmail.com |
| Jacobs | Luc | Parc naturel de l'Our | sivour2@pt.lu |
| Jadinon | Jean-Pierre | GAL Culturalité en Hesbaye brabançonne asbl | jpj@culturalite.be |
| Jadoul | Olivier | L'Epicerie du Centre sprl | o.jadoul@gmail.com |
| Janssens | Amélie | GAL Culturalité en Hesbaye brabançonne asbl | aj@culturalite.be |
| Kaisin | Agnès | DGARNE | a.kaisin@mrw.wallonie.be |
| Lebon | Liliane | Crédal | liliane.lebon@credal.be |
| Léger | Anne | Produits et Marchés de Pays (PMP asbl) | anne.leger@halledehan.be |
| Legros | Geneviève | ADL Tintigny - Habay | g.legros.adtintignyhabay@gmail.com |
| Lemaire | Marylène | BIOLE | marylene_lemaire@hotmail.com |
| Lemaire | Marc | Ecores | marc.lemaire@ecores.eu |
| Luburic | Nicolas | BioForum Wallonie | nicolas.luburic@bioforum.be |
| Marion | Jean-Yves | UCM | jy.marion@ucm.be |
| Mengeot | Bénédicte | GAL Transvert | galtransvert@gmail.com |
| Mestdagh | Frank | Locadis | frank.mestdagh@frankmestdagh.be |
| Michel | Gérard | PQA | gerard.michel@pqa.be |
| Moreau | Jérôme | Union des Communautés de Communes du Sud de l'Aisne | conseil@pays-sud-aisne.fr |
| Morsomme | Denis | Entrepreneur | denismorsomme@gmail.com |
| Noirfalisse | Yves | APLSIA | yn.aplsia@skynet.be |
| Noirhomme | Frédéric | GAL RoMaNa | frederic.noirhomme@galromana.be |
| Pecheur | Jean-Francois | GAL Pays des Condruses | jeanfrancois.pecheur@galcondruses.be |
| Pirmez | Hermann | Agribio | hermann.pirmez@gmail.com |
| Rassart | Jérôme | Crédal | jerome.rassart@credal.be |

| | | | |
|-----------------|-----------|---|----------------------------------|
| Reynckens | Johanna | CRIE Anlier | johanna@crieanlier.be |
| Schiffiers | Olivier | Fédération des Jeunes Agriculteurs | olivier.schiffiers@fwa.be |
| Servais | Olivier | GAL Entre-Sambre-et-Meuse | info@entre-sambre-et-meuse.be |
| Tricot | Simon | Tr@me sclr | Simontri@msn.com |
| Van Steenberghe | Pierre | SAW-B | p.vansteenberghesaw-b.be |
| Vanderhaeghen | Julien | Cellule d'Animation du Réseau wallon de Développement Rural | e.bievez@reseau-pwdr.be |
| Vandersteen | Joëlle | GAL Transvert - Asbl Cellule Solidarité Emploi | transvert.terroir@gmail.com |
| Vanderzeypen | Nadine | Asbl Cellule Solidarité Emploi | cellule.solidarite@skynet.be |
| Vanderzeypen | Daniel | Asbl Cellule Solidarité Emploi | daniel.vanderzeypen@publilink.be |
| Wargnies | Laurence | Ferme du Petit Mesnil | lwagnies@yahoo.com |
| Wart | Emmanuel | Commune de Les Bons Villers (Bourgmestre) | emmanuel.wart@publilink.be |
| Weles | Jean-Paul | NGE 2000 | jp.weles@nge2000.luxembourg.be |
| Wenkin | André | Halle de Han | andre.wenkin@halledehan.be |
| Winandy | Damien | DGARNE - Direction Qualité | damien.winandy@spw.wallonie.be |

Personnes excusées ou absentes

| | | | |
|------------|-------------|--|----------------------------------|
| De Fotso | Nicolas | DGARNE - DGO3 | nicolas.defotso@spw.wallonie.be |
| Frère | Jean-Marie | LOCADIS | jean-marie.frere@skynet.be |
| Guillaume | Anne | Challenge | anneguillaume@skynet.be |
| Holvoet | Anne-Sophie | CELCAA | holvoet.as@hotmail.com |
| Honnay | Catherine | GAL Pays de l'Ourthe | coordination@paysourthe.be |
| Krishan | Cheyenne | Agrideli | krishan@hotmail.com |
| Reul | Anne | FEVIA Wallonie | ar@fevia.be |
| Schaus | Marc | CFWPHC | cfwphc@provincedeliege.be |
| Schoeling | Olivia | DGARNE - Direction Qualité | olivia.schoeling@spw.wallonie.be |
| Sluse | Christophe | FALQUE S.A. | chrissluse@gmail.com |
| Stroobants | Christophe | APLSIA | info@quanta-be.com |
| Suami | Lino | BioSain | lino@biosain.be |
| Thibaut | Anne | RWAD - Réseau Wallon pour une alimentation durable | a.thibaut@iewonline.be |