



Route de l'Innovation 3.0 – Maraîchage

Etape 1 – 26 novembre 2021

Compte-rendu synthétique

1. Rappel du contexte

De manière générale, **une Route de l'Innovation** est un dispositif conçu par le RwDR pour co-construire un environnement favorable à des systèmes agricoles / forestiers / maraîchers, etc. innovants.

Les objectifs d'une Route de l'innovation sont :

- Rendre une **innovation légitime** : quelles sont les conséquences et les bénéfices observés ? Est-il possible d'atteindre l'autonomie à travers l'innovation ?
- Formaliser les processus et pratiques innovants : que peut-on apprendre **des pratiques** mises en œuvre ?
- Identifier **les problèmes-clés** qui peuvent permettre le **changement des systèmes** : Quoi ? Avec qui ? Comment ?

Dans ce cadre, une Route de l'innovation « Maraîchage » pour quoi faire ?

- Le maraîchage, dans la diversité de ses produits – production de fruits, de légumes, petit élevage éventuellement – et dans la diversité de ses pratiques – conventionnelles, bio, permaculture, etc. – s'inscrit dans une perspective de développement agricole et rural durable.
- Le maraîchage sur petites ou moyennes surfaces constitue une opportunité pour l'emploi local et pour une agriculture territoriale. C'est une clé pour la relocalisation de l'alimentation et un rapprochement entre agriculteurs et consommateurs (recommandation de la RI 2.0).

Pour ces raisons, il est nécessaire de **soutenir le développement du maraîchage sur petites ou moyennes surfaces en Wallonie**. Afin de répondre de façon innovante aux nombreux enjeux auxquels il doit faire face, notamment en matière de :

- Formation, d'accompagnement et de conseil ;
- Accès à la terre ;
- Modèles économiques (coût de revient et prix juste) ;
- Transformation – logistique – distribution – commercialisation ;
- Communication vers les consommateurs.

La Route de l'innovation « Maraîchage » entend, de façon collégiale, élaborer étape par étape des réponses opérationnelles et des recommandations institutionnelles afin de soutenir ce développement du maraîchage sur petites ou moyennes surfaces en Wallonie et éclairer la question globale : « Quelles stratégies pour le maraîchage durable sur petites et moyennes surfaces en Wallonie d'ici 2030 ? »

C'est pourquoi le RwDR et ses partenaires ont conçu un processus en 6 étapes/6 thématiques :

1. **Mise en réseau des maraîchers**
jeudi 14 octobre pm – Agricover – Gembloux
2. **Formation, accompagnement, conseil**
mardi 9 novembre am – Abbaye de Floreffe
3. **Accès à la terre**
mardi 14 décembre pm – Vert Seucha (Dorothee Swine) – Wavre
4. **Modèles économiques** dont coût de revient, prix juste
jeudi 13 janvier 2022 pm
5. **Logistique, distribution et commercialisation** dont systèmes alimentaires
mardi 08 février 2022 pm
6. **Communication** notamment sur les réalités du métier vers le grand public
jeudi 10 mars 2022 pm

2. Agenda de la réunion

- Panorama des réseaux (CRABE & FUGEA)
- Etudes de cas :
 - Agricover
 - Ceinture Aliment-Terre liégeoise (CATL)
 - Ceinture Alimentaire du Tournaisis
 - Groupement des Maraîchers Diversifiés Bio (GMDB)
- Travaux en sous-groupes autour de questions-vives en matière de réseaux
- Restitution des travaux et échanges

3. Compte-rendu

3.1. **Accueil et introduction** par Xavier Delmon – RwDR (cf. présentation PowerPoint)

3.2. **Panorama synthétique du secteur maraîcher en Wallonie** par Virginie Detienne – CRABE (cf. présentation PowerPoint)

- Le maraîchage sur petites et moyennes surfaces, un secteur ultra dynamique mais la stabilité incertaine
- Une multitude de Réseaux
- Un foisonnement d'initiatives dont la pérennité (gestion et finance) se pose (cf. liées à un appel à projets, ...)
- Un manque de centralisation de l'information (qui fait quoi ?)

3.3. **Présentation d'Agricover** par Pia Monville - Agricover

- Agricover vient de fêter ses 10 ans d'existence la semaine passée
- Projet depuis une douzaine d'années
- Fiers de leur pérennité
- Producteurs au centre du projet

- Coopérative à finalité sociale (point très important car outil appartient à tout le monde et à personne à la fois, pas de pression des actionnaires, tous mettent leur énergie au service d'un projet commun, si dissolution le bénéfice repart à une autre société à finalité sociale)
- Réunion d'éleveurs et maraîchers
- Autre avantage : Ho Chul qui travaillait au Crabe et les stagiaires allaient chez des maraîchers ; très ouvert et social... => soutenir les producteurs et répondre à leurs problèmes communs > 14 sur 40 ont emboîté le pas
- 500€ par coopérateur
- Objectif d'aider les producteurs à accéder aux centres urbains, car pas d'offre bio dans les centres urbains et du côté des producteurs, pas d'intérêt à livrer en direct de petites quantités
- Achat d'une camionnette et organisation de tournées vers les épiceries/magasins en villes
- 2 magasins, cuisine normes AFSCA, atelier boucherie, boulangerie, champignonnière, 2 camionnettes...
- 35 coopérateurs-producteurs + 2.000 coopérateurs-consommateurs
- La coopérative permet de faire le lien en tous sens entre producteurs et consommateurs + autres acteurs (fonctionnement en cercle)
- La coopérative Agricover est affiliée au Collectif 5C
- Personne ne peut être dépendant de la coopérative => plafond à 30% / 40% max des débouchés via Agricover
- Mutualiser des savoir, expériences, outils, ...
- Plan de culture, détermination des prix, entrée de nouveaux producteurs, ... décisions collégiales
- Charte « qualité » rédigée avec les producteurs et les consommateurs
- Le CA chapeaute le tout (5 producteurs + 5 consommateurs)
- Les producteurs organisent toute la vie de la coopérative
- Spécificité d'Agricover : coopérative de producteurs et de consommateurs mais aux mains des producteurs (ont les prix en main notamment)

Échanges

- **Bénévolat**
 - Finalité de la coopérative : réinsertion sociale (avec les CPAS) => 4-5 personnes du (et payées par) CPAS au magasin, mais encadrement et formation par la coopérative ;
 - Volonté dès le départ de relocaliser un circuit économique complet et création d'emplois locaux pour des personnes peu qualifiées ;
 - Pas basé sur le bénévolat, car volonté de créer des vrais emplois qui œuvrent pour le bien commun => volonté de changement de l'économie.
- **Projet « je protège l'eau en Wallonie »**
 - Démarche d'achat des consommateurs, leur sociologie ?
 - Famille avec (jeunes) enfants de Gembloux et environs avec bon revenu économique
 - Personnes plus âgées car légumes qu'on ne trouve pas ailleurs et que leurs parents produisaient avant + fraîcheur et qualité
 - Etudiants depuis que magasin ouvert le mardi matin (et possibilité de prendre une part en plusieurs versements)
 - Rencontre des producteurs dans le magasin, moins maintenant... relation de confiance

- **Art. 60... mais s'il fallait engager sur payroll de la coopérative, serait-ce viable ?**
 - Après contrat art. 60, certains ont été engagés.
 - Objectif de réinsertion sociale
 - Aucune dépendance
 - 1 subside Hall-Relais Agricole (HRA) de +/- 300k€ => acquisition du bâtiment il y a 4-5 ans
 - Avant, location de ce bâtiment
- **Va-et-vient parmi les producteurs ?**
 - 19 dont encore 11-12 aujourd'hui (2-3 départ France et d'autres arrêt) => 35
 - Bio (ou conversion dans les 2 prochaines années)
 - Pas de critère d'exclusion au niveau de la taille (max. aujourd'hui 25-30 ha)
- **T0 : producteurs investissaient du temps (logistique, ...)**
 - Rémunération ?
 - Aujourd'hui : toute contribution des producteurs en principe 0, sauf permanence au magasin avec rémunération même tarif peu importe l'activité

3.4. La Ceinture Aliment-Terre Liégeoise (CATL) et la situation en Province de Liège par François Sonnet

François est maraîcher au champ des possibles (<http://www.champdespossibles.be>) et consacre un ½ temps à la CATL.

Partenaire : S. Mostenne (groupement maraîchers en Province de Liège) et réseau CSA auto-cueillette en Wallonie

Province de Liège (S. Mostenne)

- Avant cotisation de 30€, maintenant : gratuit
- Conseil technique, d'autant plus important quand on fait plusieurs dizaines de légumes
- Achats groupés (plants chez Decoster livrés chez soi, filet de protection, terreau, ...)
- Réunion annuelle : connaître les fournisseurs (serres, ...), échanger sur les variétés, ...
- Référence technique vs réalité de terrain (date de plantation p.ex.)
- Peu de concurrence, plutôt réelle entraide
- Achat-revente dans ces réseaux

CATL

- Créée il y a une dizaine d'années
- Différentes coopératives impliquées (Vins de Liège, Les Petits Producteurs, ...)
- Moins d'implication des (petits) producteurs
- Beaucoup sur petites surfaces (+/- 1 ha) : plus compliqué de coopérer car prix souvent plus élevés p/r à ceux qui travaillent sur 2-3 ha, et donc plutôt vente directe à prix plus élevés
- Equilibre pour être attractif dans les magasins...
- Définition du prix juste et communication vers consommateurs
- Réseau pour trouver un terrain (collaboration Terre-en-vue)
- Manque de magasins bio et locaux dans les villes

Réseau CSA Wallonie (community supported agriculture)

- **Infrastructure ?**
 - Non, accompagnement de coopératives, lobbying, ...
- **Questions juridiques ?**
 - Parfois au niveau des statuts => renvoi vers couveuses d'entreprises
- **Modèle CSA : réseau fort développé en Flandre => tisser le lien ? Oui, c'est prévu...**

- **Les Petits Producteurs** : 4 magasins (3 à Liège + 1 à Visé)
 - Stagiaire (Pascal) Ferme à l'Arbre puis a quitté vers la CATL => incubation et autonomisation
 - Producteurs sur plus grandes surfaces
 - CréaFarm pour renouvellement
 - Travaille parfois avec des grossistes pour garantir la gamme
 - Beaucoup de producteurs installés, idem points de vente => quid concurrence ?
 - Constat d'un tassement du côté des consommateurs... (post-effet Covid)
 - Peu de représentation syndicale... maintenant FUGEA !
 - Poste de Stéphane maintenu en Province de Liège

3.5. Ceinture Alimentaire du Tournaisis par Sophie Cailliau

- Source d'inspiration CAT Liège
- Filière maraîchère essentiellement
- Crise Covid > compliqué de mobiliser les gens
- Partenariat avec la Ville de Tournai
- Travail sur l'accès à la terre
- Saturation p/r à la demande => ne plus augmenter la production
- Approvisionnement des cantines scolaires via une société
- Souhait d'atteindre ces cuisines de collectivités, mais 80% de surgelés, non local, non bio
- Outil manquant : légumerie !
- Projet avec la Ville de Tournai (projet « relocalisation de l'alimentation », Ministre Tellier) => légumerie containers...
- Animation territoriale (car pas de S. Mostenne) + Carah (mais la personne est partie à la pension) + Biowallonie (visite de champs, mais étendue à l'échelle de la région)
- Engagement d'un mi-temps pendant 3 ans par la Ville (projet relocalisation)
- Et financement des repas après !!!
- Echelle territoriale ? +/- 30 km autour de Tournai

3.6. Groupement des Maraîchers Diversifiés Bio (GMDB) par Emilie Verkaeren et Dorothee Swine

- Né dans le contexte d'une subvention « Bio » (Biowallonie et UCLouvain)
 - Asbl depuis la fin de la subvention
 - Critères définis (20 ares à 5 ha, un min. de variétés de légumes, tendre vers certification bio...)
 - Au niveau politique/aide, difficulté
 - GT revendications => Cabinets ministériels et Parlement wallon et puis invité à la réunion stratégique F&L
 - GT communication
 - Réseau de fermes de référence (facteurs de productivité) avec l'UCLouvain
 - Echelle ? Wallonie
 - Cotisation : 5€ ou 10€
 - Contact CIM p/r à des questions sur calamités ? Mais cotisation assez chère (200€ TVAC)... faut-il s'affilier ?
 - 5-6 visites par an, c'est justifié...
 - Conseil très technique
 - Le CIM représente les maraîchers au sein du CWAD. D'autres ?
 - Le CIM conseille (auprès de) 50% bio – 50% non bio
 - Les légumes bio dans les grandes surfaces viennent de gros producteurs, bien souvent étrangers.
- NB : des GAL peuvent s'affilier au nom d'un collectif de maraîcher.

- GMDB pour maraîcher non bio ?
GMDB, Nature & Progrès > d'office bio !
Certification collective pour alléger les coûts pour les producteurs ?

3.7. Travail en sous-groupe

Méthode de travail

Travail selon la méthode « World Café » au départ de questions vives formulées par le GMDB. Questions traitées en 3 temps successifs :

- Temps 1 – Clarifier, affiner la question : Tous les défis soulevés par la préoccupation sont-ils pris en compte ? La question est-elle explicite pour tous ?
- Temps 2 – Connecter les idées et analyser en profondeur : éléments nouveaux, freins, leviers facteurs clés, interconnexions, perspectives, quelles pistes d'action envisager ?
- Temps 3 – Passer à l'action : qu'est-ce qui est le plus important (objectifs) ? Comment mener le projet (méthode de travail, contraintes, etc.) ? Avec qui ?
- Temps 4 – Restitution et échanges

Les promoteurs des questions sont les maraîchers ; les autres participants agissent en tant que contributeurs / enrichisseurs de la réflexion.

Questions vives traitées

Question vive 1 :

- Sur quoi se concentrer dans la mise en réseau des maraîchers afin d'être le plus efficace possible ?
- Quelle est l'échelle de territoire pertinente pour le développement d'un réseau de maraîchers ?

Question vive 2 :

- Pourquoi intégrer un réseau ?
- Qu'est-ce que cela peut apporter aux maraîchers débutants ? Aux maraîchers ayant quelques années d'expériences ? Aux maraîchers confirmés ?

Question vive 3 :

- De quels « services » les maraîchers débutants / ayant quelques années d'expériences / confirmés souhaitent-ils pouvoir bénéficier via le réseau ?
- Quels outils les maraîchers souhaitent-ils mettre en place pour mieux fonctionner en réseau ?

Restitution synthétique de travaux

Groupe « François et Peter » – QV3 : Services & outils demandés par maraîchers + outils pour un meilleur fonctionnement en réseau

- Conseils techniques, mais existent déjà au travers du CIM ou d'autres structures (Biowallonie, etc.)
- **Vade-mecum à l'installation pour les maraîchers**
- Le groupe a mis l'accent sur conseil technique même si ça existe via CIM, les collègues...
- Exemple développé par S. Mostenne en Province de Liège à étendre **aux autres Provinces**
- Lobbying (ex. GMDB) => nécessité de s'organiser à plus large échelle pour améliorer les conditions des maraîchers
- Représentation de ce type de métier dans les diverses instances. Besoins de la corporation pas suffisamment connus
- Accompagnement physique plus efficace que tous les conseils sur internet

Groupe « Lisa-Marie » – QV3 : Services & outils

- Intégration des micro-réseaux dans les grands
- **Clusters devraient travailler ensemble, notamment en BW (proximité géographique pour échange d'outil, de matériel, surplus, soutien logistique, ...)**
- Formation davantage ciblée selon public (cf. besoins des débutants vs besoins des pros)

Groupe « Clément et Emilie »

- Mise en valeur, outil de communication commun utilisable pour s'adresser à ses mangeurs...
- Travail auprès du Collège des Producteurs et de l'APAQW => communication
- Marre du matraquage des gros acteurs de la distribution
- Transparence : cf. impôts des citoyens => quelles stratégie et mesures ?
- Les réseaux ne peuvent pas tout porter

Groupe « Sophie »

- Accès à la terre + transmission
- Réseaux de maraîchers difficiles à mobiliser => temps disponibles durée de la mobilisation donc efficacité et concret de suite, répondre à leurs demandes, selon échelle territoriale considérée. Offrir de l'efficacité aux membres

Groupe « Xavier et Dorothée » – QV1 : Efficacité et échelle

- De quel type de réseau parlons-nous (politique, économique, technique, financier, ...) ?
- Réseaux à toutes les échelles et aussi européen
- Réseau : demande d'en haut ou demande des maraîchers = faiblesse potentielle
- Un réseau financier, ce serait intéressant !
- Partir des motivations des maraîchers à entrer dans un réseau afin de configurer le réseau de façon ad hoc => Un réseau doit apporter de la valeur ajoutée
- Obtenir des réponses pertinentes à ses questions sans sonner à 36 portes (guichet unique). Adhésion ok, mais participation ? comment la favoriser/la renforcer ?
- **Levier aussi au niveau des politiques locaux** (communes, provinces) et y associer les mangeurs, entendre sa voix (pas que les maraîchers) aussi dans la décision !
- Eviter les recoupements, notamment études et davantage communiquer leurs résultats
- Associations de terrain devraient être plus proches/efficaces (Terre-en-vue) encore
- Un réseau ne doit pas être obligatoirement en contact permanent avec les producteurs selon matière traitée (ex. revendications politiques)
- Envie de voir de nouveaux maraîchers dans son village : coopération ou concurrence ? Réponse à cette question importante
- Plusieurs maraîchers stagiaires chez un maraîcher pro = 1^{er} réseau

Synthèse

Définition préalable du **réseau**, selon différentes dimensions :

- Formel ou pas ?
- Quel objectif(s) ?
- Publics cibles ? Pour qui ? Accès ?
 - Cotisations
 - Critères (surface, ancienneté d'installation, bio, ...) pour poser sa candidature vs ouvert à tous
- Représentativité au sein du réseau ?
- Sa gouvernance ?
- Son échelle (communale, provinciale, régionale voire nationale et européenne) ?
- L'échelle du réseau pour répondre à ces besoins dépendra des besoins eux-mêmes (ex. conseil technique vs plaidoyer politique).
- Son financement ?
- Ses fonctions ?
- Sa structure ?

À noter qu'il n'est pas indispensable de passer via un réseau pour trouver réponses à ses besoins.

Partir des **besoins/services** des maraîchers, de la base, notamment en matière :

- Juridique (création d'entreprise, conflits commerciaux, ...)
- Accès à la terre + espaces-tests & transmission
- Financements (accès/outils)
- Service comptable (GAS, services provinciaux)
- Techniques (CIM, Crabe, Biowallonie, collègues, forum), notamment via rencontres (individuelles vs collectives) sur le terrain
- Importance de rencontres entre jeunes maraîchers et producteurs confirmés
- Contacts fournisseurs + économie d'échelles (achats groupés)
- Planification partagée (en fonction des divers débouchés : direct, panier, coop.) et optimisation de la diversité de l'offre de chacun
- Création d'attrait, de différenciation
- Logistique (lavage, conditionnement, stockage)
- Gestion partagée de l'offre et des surplus
- Centralisation de l'offre territoriale (+ communication, visibilité)
- Commercialisation (groupements maraîchers, coopératives)
- Information vente
- Mise en commun des débouchés
- Réseau de distribution structuré
- Achat-revente entre maraîchers
- Marketing (APAQ-W)
- Communication/visibilité, image du maraîcher, réalités du métier, en particulier vers les mangeurs (bio, local)
- Lobbying (syndicats, GMDB, FWH)
- Représentation politique
- Manque de transparence de certaines politiques (or, les maraîchers paient aussi des impôts et ont le droit, comme tous citoyens, d'avoir une vue sur l'utilisation des moyens publics)
- Soutien moral
- Et personnes-ressources, compétentes pour chacun !
- En définitive, nécessité de structurer les réseaux !

Les besoins évoluent dans le temps et selon le « statut » (débutant vs confirmé) entre autres.

Outils :

- Application pour vente, échange, stockage
- GT communs entre maraîchers sur le terrain
- Groupements d'employeurs
- CUMA, mutualisation outils et infrastructures
- Vade-mecum « installation »
- Outil financier

Contraintes et leviers :

- Temps et coûts vs résultats => nécessité de bénéficier d'une valeur-ajoutée
- Multitude de propositions de services et d'acteurs (nécessite du temps pour s'y retrouver) => cartographier (+ notion de guichet), éviter les recoupements/doublons, communiquer les résultats et les répertorier (Collège des Producteurs)
- Mouvance (pérennité ?) de la relocalisation (CPA ?)
- Décalage temporel entre les réalités de terrain et la politique
- (Réseau de) connaissances (universités, centres de recherche, organismes d'encadrement)
- Notion de bassin alimentaire, de bassin de consommateurs => masse critique et équilibre production-consommation
- Produits phares, caractéristiques du terroir
- Appuis, relais politiques et administratifs
- Soutien et accompagnement par associatifs de terrain
- Maraîchers et consommateurs au centre (plaidoyer, support et soutien)
- Soutien des ceintures alimentaires et autres initiatives
- Communes (ex. accès aux terres publiques) à la fois levier ou frein selon les cas...
- Trop de réseaux tuent les réseaux...

② Gestion de l'offre / surplus pour optimiser la diversité de l'offre de chacun

→ Micro-réseaux + échelles fct interlocuteur. - dynamique
- flexible
- réactif.

Montage Planculture fcto débouchés.
- direct / panier / coop / ...

Centralisation de l'offre territoriale
- con / visibilité /

→ Banque de Structuration

SERVICES		Debutants	20 années expériences	confirmés	
CONSEILS TECHNIQUES	✓	✓	✓	✓	CIM, collèges, Forum ruralistes
SERVICE OPTIQUE, JURIDIQUE	✓	✓	✓	✓	GAS, ANA, Provisoire, CMOB
COMMERCIALISATION	✓	✓	✓	✓	Coop, Groupement (marchés), agences parties aménageuses, APAS-W
MARKETING	✓	✓	✓	✓	GAPB, syndicats, FWH
LOBBING	✓	✓	✓	✓	CIM, CMOB, BSA, Wellcome,
FORMATION AGRIC	✓	✓	✓	✓	

OUTILS	
- une application pour vente, échange, stockage.	
- groupe de travail communs et les marchés sur le terrain	
- groupement d'employeurs	
- CUMA?	
- VADEMECUM installation	

①

Quels sont les besoins des 3 catégories?
Sondages?
Etude? → 3 besoins

Quels sont les problèmes?
difficultés rencontrés?

Quel Réseau?
"LE RÉSEAU" → Répon - échelle?
→ Financement?
@ type de Réseau? → quels fonctions?
- mixte → quel structure?
→ Débouché → conditions d'entrée

② Le rien, Contraintes.

- Temps
- Prix.
- An Résultats
- Personnes de ressources compétentes.
- Rencontres individuelles sur le Terrain.
- MAIL -
- Accompagnement

Debutant

1/ Comment rendre le métier moins pénible, plus stable, plus
 agréable; tout en gardant une autonomie.
 Recours individuels ? Le terrain
 ↳ Conseils techniques

• Est-ce un réel besoin d'être en vision tout niveau
 confondu? Ou juste pour les marchés des
 distributeurs?

↳ autres doivent correspondre aux besoins effectifs
 du moment

↳ Rapports aux besoins - de production / techniques de production
 - de commercialisation
 - représentation politique

△ Partir des revendications des marchands / partir de la base!
 Règle: changer de classement par catégories (petites-moyennes
 grands / multiples)?

2/ Différents niveaux avec des objectifs distincts:

- Communale
- Provinciale
- Régionale

→ Une seule voix pour arbitrer les conditions de vie agricole
 dans son ensemble!

① Besoins → Services

Services	C	Distributeurs	la part d'exp	Conjoncture
2. Jurid aut. E Colon Confits Commercial				
3.5 Techniques				
3. Accès Terre				
2. Comm visibilité • Créd. d'achat - de différenciat				
• Réseau de distributeur structuré.				
• Logistique (stérilisation - conditionnement - stockage)				
• Inform. vente				

