Itinéraires BIO

Le magazine de tous les acteurs du bio !

LES AVANCÉES DU BIO

La conversion à l'agriculture biologique en Wallonie

L'ACTU DU BIO

Le groupement des maraîchers diversifiés bio

DOSSIER SPÉCIAL

Les légumes plein champ pour le marché du frais

BIOWALLONIE
Le bio aujourd'hui & demain

n°56
Éd. resp. Philippe Grogna – Rue du Séminaire 22 bte 1 à 5000 Namur. Bimestriel janvier-février 2021. Dépôt : Charleroi X.
01-02/2021

TREFFLER
ORGANIC MACHINERY

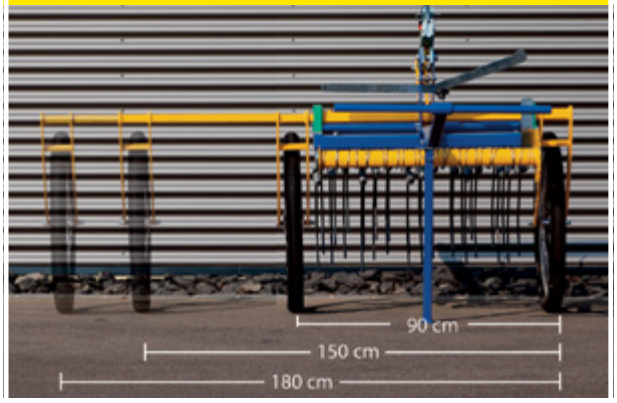
Pour un désherbage mécanique de précision et des champs propres

La herse étrille Treffler est inégalée dans le contrôle mécanique des mauvaises herbes pour toutes les cultures maraîchères et de plein champ, quel que soit le stade de la culture.

Le désherbage mécanique est une question de timing. La pression réglable de précision de Treffler est la plus ample du marché. Avec la suspension à dents brevetée, vous pouvez commencer le désherbage mécanique tôt dans la saison dans les mauvaises herbes à racines peu profondes (pression 100-500 gr) pour vous assurer de garder la main dans la gestion des adventices.
Plus tard dans la saison, vous pouvez augmenter jusqu'à 5000 gr pour un hersage plus agressif.

Les dents suivent le niveau de votre champ, de votre butte de pomme de terre ou de votre planche surélevée, tandis que la pression vers le bas reste constante. Elles vous assurent un contrôle précis des adventices pour toutes les cultures légumières, les greffes et peuvent être utilisées pour briser une croûte. En grandes cultures, vous pouvez compter sur la même précision Treffler pour la culture à l'aveugle dans le maïs à deux feuilles, le soja ou les céréales. Cela vous garantit un travail uniforme sur tout le champ.

La TINY est efficace durant toute la saison dans les serres ou petites entreprises productrices de légumes ou de semences.



Treffler, pour tous les agriculteurs, petits et grands

T: +31(0) 6 30 035 123
treffler@manatmachine.com
www. OrganicMachinery.net

TREFFLER ▪ Man@Machine
OrganicMachinery.net

sommaire

4 | REFLETS
RETOUR SUR 2020

8 | DOSSIER
CONSOMMATION
La consommation de légumes biologiques
PRODUCTION
La production de légumes biologiques pour le marché du frais en Wallonie
L'enquête auprès des producteurs
Règles générales du travail saisonnier en agriculture et horticulture
Topo sur les certifications en légumes plein champ
Le Centre provincial liégeois des Productions végétales et maraîchères
DEMANDE
Quelle est la demande actuelle des acheteurs belges de légumes bio ?
RÉFLEXION
Une nécessaire rencontre entre l'offre et la demande
Les enjeux de la production bio en filière longue pour le frais, le regard du CIM
PORTRAITS

51 | CONSEILS TECHNIQUES
CONSEIL TECHNIQUE DE SAISON
Comment optimiser l'alimentation des animaux en troupeau laitier ?
CONSEIL TECHNIQUE DE SAISON EN MARAÎCHAGE
La culture du champignon bio en Wallonie

57 | LES AVANCÉES DU BIO
LA CONVERSION À L'AGRICULTURE BIOLOGIQUE EN WALLONIE : MOTEURS, CONTRAINTES ET ENJEUX

63 | L'ACTU DU BIO
NOUVELLES DES RÉGIONS
Un quatrième magasin pour les Petits Producteurs
BioDemain
Biogarantie Belgium®, pourquoi pas vous ?
Le groupement des maraîchers diversifiés bio a pris son envol !

68 | MANGER DURABLEMENT
BONNES RÉSOLUTIONS 2021 POUR UNE ALIMENTATION GOURMANDE ET ÉCORESPONSABLE DANS VOTRE CANTINE

70 | RENDEZ-VOUS DU MOIS
AGENDA
PETITES ANNONCES
LIVRES DU MOIS

Bimestriel N°56 de janvier/février 2021. *Itinéraires BIO* est une publication de Biowallonie, Rue du Séminaire 22 bte 1 à 5000 Namur.
Tél. 081/281.010 – *info@biowallonie.be* – *www.biowallonie.be*
Ont participé à ce numéro : Philippe Grogna, John Blanckaert, Patrick Silvestre, Stéphanie Chavagne, Ariane Beaudelot, Bénédicte Henrotte, Mélanie Mailleux, Loes Mertens, Laurent Dombret, Sophie Engel, Nicolas Luburić, Stéphanie Goffin, Sophie Clesse, Hélène Castel, Lionel Michaux, Alexia Wolf, Annie Van de Abeele, Damien Counasse, Prisca Sallets, Ariane Cugnon, Biowallonie ; Claude Vanhemelen, Fédération Wallonne Horticole ; CPL-Végémar ; Claire Olivier, Centre Interprofessionnel Maraîcher (CIM) ; Brieuc Hardy, Frédéric Vanwindekens, Max Morelle, Bruno Huyghebaert, CRA-W ; Justine Debrève, BioDemain ; Maxime Goudeseune, Probila-Unitrab et UNAB ; Nature & Progrès.
Photo de couverture : Shutterstock
Directeur d'édition : Philippe Grogna – *philippe.grogna@biowallonie.be*
Conception graphique : idFresh – *hello@idfresh.eu*
Impression : l'Imprimerie BIETLOT. Ce bulletin est imprimé en 4.150 ex. sur du papier UPM Sol Matt 80 g – PEFC. 100 % recyclé.
Insertions ou actions publicitaires : Denis Evrard +32(0)497/416.386
denis.evrard.pub@gmail.com

édito

BIOWALLONIE

Chères lectrices, chers lecteurs,

Au nom de toute l'équipe de Biowallonie, nous vous souhaitons une merveilleuse année 2021.

2020 devait être une année de transition, vers une nouvelle réglementation, vers un nouveau plan stratégique bio… L'actualité de 2020 a considérablement bousculé ces plans, ainsi que tous les vôtres. Nous avons dû nous adapter, développer de nouvelles compétences, revoir nos ambitions, relever de nouveaux défis. Nous passons en revue, dans « Reflets », un résumé de notre travail en 2020.

2021 sera donc à nouveau une année de transition vers cette nouvelle réglementation bio, dans laquelle nous vous accompagnerons, vers un nouveau plan stratégique pour le développement de l'agriculture biologique ambitieux, vers une nouvelle PAC…

Nous espérons sortir rapidement de la crise que nous traversons et reprendre une activité plus normale, tout en tenant compte des enseignements que nous avons pu en tirer, que ce soit en termes de consommation ou en termes d'évolution climatique.

Enfin, 2021 sera déterminante pour la suite de Biowallonie. L'adoption du nouveau plan stratégique s'accompagnera d'un changement du mode financement de l'encadrement bio. Nous tâcherons de proposer au secteur le meilleur de nous-même dans le cadre qui nous est et sera fixé.

Le thème que nous abordons est le fruit d'une étude sectorielle fouillée réalisant un état des lieux de la filière légumes plein-champ, de manière la plus neutre et objective possible.

Vous trouverez également les rubriques habituelles.

Bonne lecture,
Philippe Grogna, Directeur

Vous ne recevez jamais d'e-mail de la part de Biowallonie (et vous n'avez pas, volontairement, fait ce choix) ? C'est que nous n'avons pas votre adresse e-mail !

Inscrivez-vous via www.biowallonie.be dans l'onglet « À propos de nous » ou envoyez un e-mail à ariane.beaudelot@biowallonie.be !

Retour sur 2020

L'équipe de Biowallonie

Malgré le contexte sanitaire et l'instabilité pour notre ASBL durant cette année particulière, Biowallonie souhaite échanger avec vous et revenir sur les différents projets réalisés par son équipe, seule ou en partenariat, au cours de l'année 2020.

Pôle Conseil technique

Sur le terrain, les imprévus, on connaît ! Alors, le « Corona », on gère ça !

L'année 2020 est spéciale à bien des égards. Après un hiver très pluvieux, la saison a été marquée par des épisodes de chaleur et de sécheresse, qui ont impacté bon nombre de productions. Dès la fin de l'hiver, un intrus s'est invité sans rien demander, voulant chambouler nos habitudes de vie et de travail. Par chance, la grande majorité de nos services aux agriculteurs et maraîchers s'effectue au champ, dans les étables… dans des endroits bien aérés. **En respectant les précautions d'usage, cela ne nous a donc pas empêché de faire notre travail avec professionnalisme.** Nous avons donc pu, cette année, assurer :

- le **conseil individuel,** au cours de semaines et de journées bien remplies, pendant toute la saison, durant les périodes de confinement ;

  689 agriculteurs bio conseillés et suivis tout au long de l'année ;

  135 agriculteurs conventionnels conseillés et/ou avec lesquels nous avons pu faire un bilan de la ferme, pour évaluer la possibilité d'une conversion bio ;

  127 agriculteurs en cours de conversion épaulés dans la mise en place et le suivi de leurs cultures ;
- **8.308 appels téléphoniques,** reçus ou donnés, pour assurer un suivi personnalisé avec tous ces agriculteurs et maraîchers !
- le maintien des **coins de champs en maraîchage,** lors de la période d'assouplissements ;
- la **visite du champ d'essais** des nombreuses cultures de **protéagineux associés à des céréales** (essais Interreg Symbiose sur les terres de l'école de Saint-Quentin à Ciney) ;
- la participation à une **formation, en France, sur la fabrication à la ferme** d'aliment pour les volailles.

Mais aussi :

- l'assurance d'un relais de l'information à travers notre réseau, grâce aux nouvelles technologies (vidéo, photos…), pour maintenir le lien entre les différents acteurs du secteur et la réactivité, car chaque saison est unique et les interventions au champ n'attendent pas !

Nous déplorons évidemment l'annulation et/ou le report d'événements plus importants en termes d'accueil, qui sont pourtant essentiels pour la formation, les échanges d'expérience entre agriculteurs. Certains événements seront toutefois prévus en 2021 lorsque les conditions le permettront :

- démonstration en désherbage mécanique des céréales (plusieurs nouveautés sont prévues) ;
- formation/démonstration en triage des grains ;
- coins de champs à des périodes clés des saisons en Wallonie et dans des pays frontaliers (Pays-Bas, G.-D. de Luxembourg).

Pôle Développement de filières

Attentifs à vos besoins en cette période compliquée, le pôle est resté à votre écoute et à votre service. **Ce que nous avons réalisé pour vous et grâce à vous :**

- **1.400 fiches « acteurs » ont été modifiées sur la base de données en ligne « Les acteurs du bio ».** Un nouvel outil plus performant est en cours de préparation, avec notre pôle transversal, pour 2021 ;
- **370 projets/demandes personnalisés ont été accompagnés dans leur développement professionnel** (producteurs, transformateurs, distributeurs, points de vente, coopératives, structures d'accompagnement…) ;
- **272 producteurs et associés se sont inscrits à la Mercuriale** mensuelle des prix et des cours des céréales et légumineuses bio ;
- **plus de 200 professionnels bio et 26 experts témoins** ont participé à la Journée annuelle de Réseautage bio (le 20 février 2020) ;
- **150 producteurs et associés** ont participé aux séances d'information sur la **conversion bio** – compatibles avec la phytolicence (six formations en ferme en septembre et octobre 2020, une à Namur en mars 2020 et une première, et très réussie, formation virtuelle le 8 décembre 2020) ;
- **60 professionnels** (étudiants, chercheurs d'emploi, universitaires, indépendants…) ont suivi un des cours virtuels sur le bio ;
- **Action « coup de pouce » – 800 démarches de mobilisation** personnalisées à destination des producteurs (en vue de maintenir l'équilibre du secteur bio après déstabilisation par la COVID et évolution du secteur) ont été entreprises – Travail à continuer.

Les publications et diffusions

- **Étude annuelle « Les chiffres du bio »** : l'évolution de la production et de la consommation bio en Wallonie, 70 figures et tableaux, 43 pages.
  ➜ *Couverture presse : RTBF, RTL, RTC Liège, Vedia, Canal C, TéléSambre, Le Soir, L'Écho, La Libre, La Meuse, L'Avenir, la DH, Le Vif, TV Wallonie, Sud Presse, Itinéraires Bio…*
- **L'impact de la Covid-19** sur le secteur bio : basé sur les retours du terrain et les témoignages de **168 acteurs**.
  ➜ *Couverture presse : journal parlé de RTL-TVI (tournage à plusieurs adresses le 27 mai), reportages au JT de Canal C (tournage chez Coq des Prés le 29 mai), au JT de la RTBF radio (à 8 h le 29 mai), article « chronique bio » du Plein Champ (début juin), Canal C « débat On en parle » (8 juin), article « Vers l'avenir » (8 juin) Invités de l'émission « Tendances Premières » (10 juin), JT de la RTBF radio – relais vers témoins (matin, 17 juin).*
- **La filière viande bovine bio** en Wallonie (étude sectorielle) : basée sur les retours du terrain et les témoignages de plus de **83 acteurs**.
- **La filière légumes de plein champ vendus pour le marché du frais** (étude sectorielle) : basée sur les retours du terrain et les témoignages de plus de **40 acteurs**.
- **L'expansion du vrac** en Belgique et son lien avec le bio (dossier) : basé sur les retours du terrain et les témoignages de plus de **15 acteurs**.
- **6 livrets réglementation vulgarisés ont été mis à jour et adaptés à la nouvelle réglementation** bio, à l'horizon 2022. Ils sont disponibles sur notre site Internet.

Pôle Alimentation durable

Pour rappel, le pôle « Alimentation durable » de Biowallonie a pour mission principale d'introduire des produits bio et locaux dans le secteur de la restauration (HoReCa et collectivités). Nous avons, pour l'instant, davantage focalisé nos efforts sur le secteur de la restauration collective. Pour ce faire, le pôle réalise des accompagnements individuels sur le terrain ainsi que des accompagnements collectifs, grâce à des cycles de formations à destination des cantines. En outre, le pôle fait partie d'un groupe de travail aux côtés de Manger Demain, l'APAQ-W et le SPW, pour travailler les questions d'approvisionnement des cantines wallonnes en produits locaux.

L'année 2020 fut riche en rebondissements, car nos publics cibles ont été très impactés par la crise : fermeture des cantines et de l'HoReCa… Nous avons donc dû adapter notre manière de travailler pour être utiles et présents pour notre public. Nous sommes passés pour beaucoup par le virtuel pour les formations (même les formations pratiques données habituellement en cuisine) et certains accompagnements ont aussi été réalisés virtuellement.

- **40 formations** sur diverses thématiques de l'alimentation durable ont été dispensées, à destination des cantines bruxelloises et wallonnes.
- **23 cantines bruxelloises et 82 cantines wallonnes** ont débuté un accompagnement en 2020.
- **23 restaurants** ont été accompagnés dans leur démarche durable.
- **4 événements, des rencontres B to B,** entre fournisseurs et secteur de la restauration : à Mons, Namur, Liège et Bruxelles.

Pôle transversal

Le pôle transversal comprend la Direction, le Secrétariat-Comptabilité mais aussi les Départements IT et Communication. Malgré la situation et l'adaptation nécessaire de nos pratiques, nous avons pu continuer à fonctionner de manière relativement normale. Nous avons notamment pu assurer cette année :

- le **maintien des fonctions vitales de l'ASBL,** grâce au travail précis et constant de notre directeur et de nos deux secrétaires-comptables, qui permettent à Biowallonie de garder le cap et de vous proposer les meilleurs services possibles ;
- la refonte complète de certaines de nos procédures de travail, pour affiner le traitement des données personnelles, afin de garantir le **respect du RGPD** (l'occasion pour nous de réaliser que nous faisions déjà plutôt bien les choses !) ;
- le **soutien technique,** apporté régulièrement aux autres pôles, en matière d'IT ;
- la modification et la maintenance de la **base de données « Acteurs du bio »**, dont l'amélioration devrait être disponible en 2021, ainsi que le **guide des fournisseurs,** pour les professionnels bio, en cours de réalisation ;
- la mise en place progressive d'une **plateforme documentaire dédiée au bio,** en partenariat avec le CRA-W, qui devrait voir le jour en 2021 ;
- **4 vidéos « portrait »** d'agriculteurs, utilisées à la fois pour toucher le public, via les réseaux sociaux et le site Internet, et pour illustrer et présenter un (ou plusieurs) témoignage(s) supplémentaire(s) lors des séances de conversion. Une version combinée a également été montée ;
- **3 vidéos supplémentaires** de maraîchers, qui seront montées pour la séance dédiée aux maraîchers de février ;
- **6 publications d'Itinéraires BIO**, toujours aussi régulier et qualitatif, et de plus en plus apprécié. Notre magazine a touché à de nombreux sujets cette année : de l'utilisation du cuivre en bio au développement du vrac, et au zéro déchet chez nous, avec, toujours à l'esprit, une juste répartition des sujets en fonction de la composition de notre lectorat. Nous vous assurons donc, chaque année, trois dossiers liés au développement de filière, deux dossiers techniques et un dossier lié à l'alimentation durable ;
- **plus d'une centaine de relais d'informations** sur notre site Internet, des événements en ligne aux offres d'emploi, mais aussi des appels à projet et des annonces importantes pour le secteur, sans compter nos propres publications ;
- **225 petites annonces** relayées, courant 2020, et mise en place d'un sondage et d'un contact entre agriculteurs, pour répondre à la demande en fourrage liée à la sécheresse de cette année ;
- **une douzaine de journalistes touchés** lors d'une **conférence de presse chez Christophe Jolly**, à l'occasion de la visite de sa ferme et de la présentation à la fois de nos services et de ses productions. Un retentissement non négligeable dans la presse avec la publication d'articles dans les rédactions locales ainsi que dans *Le Soir*, *La Libre* et *L'Avenir* ;
- **l'entretien des relations presse,** notamment celles déjà évoquées plus haut pour les chiffres du bio et notre enquête sur les impacts de la Covid-19 ;
- la réalisation et la mise à jour de plusieurs **outils et supports pédagogiques** tels que notre livret « Nos missions », destiné à la distribution lors d'événements, les calendriers saisonniers et le tableau des espèces de poissons à privilégier ou à éviter en cuisine, notre outil antigaspillage…

Les chiffres du bio – Production Au 31 décembre 2019 (parution en juin 2020).

LES ANIMAUX BIO (2019)

BOVINS VIANDEUX
56.087

PORCINS
9.622 -1.430 (-13%)
dont 701 truies

OVINS
23.948 +1.976 (+9%)
x2 depuis 2013!

POULETS DE CHAIR
3.437.831 +350k (+11%)

CAPRINS
2.008 -60 (-3%)
après 3 ans de forte croissance

AUTRES ANIMAUX
4.124 -19%
autres volailles, équidés, cervidés, lapins...

VACHES LAITIÈRES
19.085 +746

101.984 bovins au total
vaches allaitantes inclues

POULES PONDEUSES
323.095 +40k (+19%)

mais aussi RUCHES 22 -5

x2 Le nombre d'animaux bio a doublé en 4 ans (+418.000 en 2019, tous animaux confondus, soit +12%). Principalement la filière avicole.

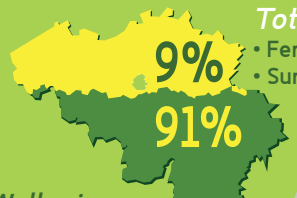
84.422 ha de SAU bio

- +3.335 hectares en un an (+4%)
- 1 hectare de SAU (surface agricole utile) sur 9 est bio en Belgique (11,5%)

Répartition par régions

Flandre
- Fermes: 562 (+48)
- Surface: 8.677 ha (+764) = 9%

Total Belgique
- Fermes: 2.378
- Surface: 93.099 ha



Wallonie
- Fermes: 1.816 (+74)
- Surface: 84.422 ha (+3.335) = 91%

1.816 fermes bio

- +74 fermes en 2019
- 1.037 nouvelles fermes en 10 ans
- 1 ferme sur 7 en Belgique est bio

46,5 ha

C'est la surface moyenne d'une ferme bio en Wallonie, contre 57,6 ha en moyenne pour une ferme conventionnelle.

Répartition des surfaces

PRAIRIES
64.000 ha (76%)
+2% en 2019

GRANDES CULTURES
17.000 ha (20%)
+9%, +1.350 ha en 2019

LÉGUMES
2.150 ha (2,5%)
+19%, +343 ha en 2019

FRUITS
452 ha (0,5%)
+20%, +76 ha en 2019

SEMENCES ET PLANTS
231 ha (0,3%)
-10% en 2019

Toute l'équipe **reste joignable** par GSM et par e-mail. Si des adaptations doivent encore être réalisées, nous sommes toujours **très réactifs** pour vous conseiller et vous assister au mieux.

Nos activités à venir seront diffusées à travers nos médias habituels (site Internet, journaux agricoles, réseaux sociaux...). **Inscrivez-vous via info@biowallonie.be pour vous être tenu informé des dates fixées et des informations d'usage.** Nous adapterons par ailleurs nos missions pour être en phase avec le nouveau PSDAB, dès que celui-ci sera voté par le gouvernement wallon. Biowallonie continuera à vous prouver son professionnalisme en 2021 ! Très bonne année à tous et longue vie au secteur bio wallon !

Le bio aujourd'hui & demain

BIOWALLONIE

La **structure d'encadrement** du **secteur bio**

CONSEIL TECHNIQUE

Notre équipe de conseillers techniques vient à votre rencontre. De l'évaluation de votre exploitation pour une éventuelle conversion au bio à une formation de terrain ou un suivi personnalisé, chacun d'entre eux peut vous aider en fonction de sa zone d'action et de sa spécialité. Toutes les infos sont sur **biowallonie.be/conseils-techniques** !

FORMATION & COACHING

Notre pôle Alimentation durable rencontre les acteurs au cœur de l'**alimentation en collectivité** et propose des formations et du coaching personnalisé pour une alilentation plus équilibrée, locale et durable. Retrouvez le **Guide pratique** des Cantiniers et les coordonnées de chacun des membres de ce pôle sur notre site internet.

RÉSEAU & BASE DE DONNÉS

Le pôle Développement de filière de Biowallonie tient à jour la **base de données** la plus complète du secteur et organise annuellement une **journée de réseautage**. Gardez l'œil ouvert pour la prochaine édition ! Par ailleurs, ce pôle répond à vos questions sur la réglementation et vous soutient dans le développement de votre activtié.

DOCUMENTATION

De notre magazine bimestriel Itinéraires BIO à nos fiches techniques, en passant par des livrets de vulgarisation de la réglementation et des articles publiés tant sur notre site internet que dans la presse agricole, Biowallonie vous offre les **outils pour mener à bien vos projets**. Retrouvez tous nos supports et documentations sur biowallonie.be !

Tous nos services sont proposés gratuitement

Engagement
Professionnalisme
Coopération
Durabilité
Bien-être humain

www.biowallonie.be

Itinéraires BIO

Notre magazine **bimestriel** rassemble des experts du secteur bio mais pas que, et vous propose pour chaque numéro un **dossier thématique** décliné en profondeur. Autour de ce dossier s'articulent **plusieurs rubriques** :

- Tendances du secteur ;
- Conseils techniques de saison ;
- Avancées du bio ;
- Nouvelles des Régions ;
- Évènements ;
- Agenda ;
- Petites Annonces ;
- Rubrique spéciale concoctée par notre pôle Alimentation durable.

Le magazine est distribué gratuitement à tous les opérateurs du secteur bio et disponible en ligne. Si vous n'êtes pas (encore) un acteur du bio mais préférez le papier, **vous pouvez vous y abonner pour 25€ par an pour six numéros**.

Il y en a pour tous les goûts :

LAIT | VIANDE BOVINE | FILIÈRES LÉGUMES, AVICOLE ET ARBORICOLES EN WALLONIE | AGRICULTURE BIOLOGIQUE ET BIODIVERSITÉ | GRANDES CULTURES FILIÈRE PORCINE BIO | FILIÈRES OVINE ET CAPRINE BIO | MODES DE PRODUCTIONS ET SPÉCIALITÉS BIO | COMMERCIALISATION EN BIO ET FILIÈRES DE NICHE | COOPÉRATIVES BIO | DIVERSIFICATION ET INNOVATION EN BIO | LIEN AU SOL ET LA CUISINE QUI EN DÉCOULE | MARAÎCHAGE | SOINS ALTERNATIFS ENGRAISSEMENT | CIRCUITS COURTS | SEMENCES SOL | TRANSFORMATION DU LAIT | AUTONOMIE À LA FERME | FRAISES ET PETITS FRUITS | BIODYNAMIE TRANSFORMATION DES CÉRÉALES | ALIMENTATION DURABLE | AGRICULTURE ET CLIMAT | ACCUEIL À LA FERME | CONSERVATION DES FRUITS ET LÉGUMES | PERMACULTURE | PROTECTION DES CULTURES | VIANDE ET CHARCUTERIE | QUALITÉ DE L'EAU | PRIX JUSTE | AGROFORESTERIE COMMUNICATION ET MARKETING | CONDITIONS DE TRAVAIL DES PRODUCTEURS DE LÉGUMES EN WALLONIE | MAÎTRISE DES ADVENTICES | VIGNE ET VIN BIO | GASPILLAGE ALIMENTAIRE | ÉCONOMIE ET COMPTABILITÉ | HUILES | AUTONOMIE FOURRAGÈRE ET RÉGIONALE | TRANSFORMATION EN WALLONIE BIODIVERSITÉ FONCTIONNELLE | LE BIO DE DEMAIN CUIVRE | EAU | PÂTURAGE...

et bien d'autres thèmes à venir !

BIOWALLONIE
Le bio aujourd'hui & demain

Introduction

Laurent Dombret et Stéphanie Chavagne, Biowallonie

Les légumes plein champ pour le marché du frais

Ce dossier vise à comprendre comment se développe actuellement la filière wallonne du légume bio, cultivé pour le marché du frais, et qui approvisionne les filières longues de distribution alimentaire.

Il comporte d'abord une analyse de la consommation belge et wallonne des légumes bio.

Il dresse ensuite un état des lieux inédit, surfacique et cartographique, de la production de légumes frais en Wallonie, au cours des dernières saisons.

Pour établir le baromètre du secteur, la suite de notre dossier se focalise sur le retour d'une enquête sectorielle, soumise aux producteurs concernés, en octobre 2020. Celle-ci met en avant une inquiétude importante dans le secteur, évoquant des débouchés soit très exigeants (qualité visuelle, emballage, etc.), et donc techniquement inaccessibles à tous, soit trop faibles en volume pour écouler toute la production ou encore justifier financièrement la logistique mise en œuvre, soit simplement insuffisamment rentables au vu du prix proposé par l'acheteur.

Désireux de creuser des pistes de solutions pour augmenter les débouchés, nous avons dédié la dernière partie du dossier à recenser les différents types d'acteurs potentiels dans cette filière. Pour chacun d'entre eux, nous avons évoqué un témoignage des besoins en présence.

Le dossier se poursuit par un questionnement concernant deux retours du terrain : d'un côté, celui des producteurs ; de l'autre, celui des premiers acheteurs de la filière, qui se côtoient mais ne se rejoignent pas toujours dans leurs besoins.

Nous clôturons la thématique, comme à l'accoutumée, par le portrait d'acteurs dynamiques et inspirants, actifs dans la filière.

Le dossier est enrichi par la collaboration avec le Centre interprofessionnel maraîcher (CIM), le Centre provincial liégeois de Productions végétales et maraîchères (CPL-VÉGÉMAR) et la Fédération wallonne horticole (FWH), qui apportent des éclairages supplémentaires. Nous les en remercions.

La consommation de légumes biologiques

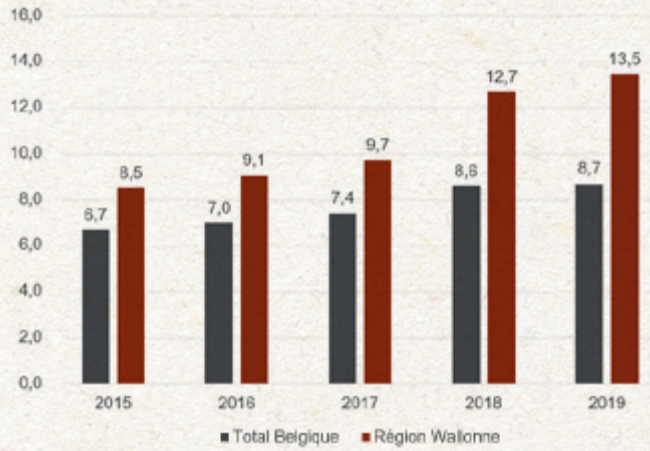
Laurent Dombret, Biowallonie

Le marché biologique du légume frais est un marché relativement petit, mais en croissance constante. Cette synthèse sur la consommation est essentiellement tirée de l'étude 2019 de BioForum Vlaanderen et des données de consommation GfK Belgium 2018 et 2019 (panel de 5.000 ménages belges suivis dans leurs achats), produites pour le compte du VLAM[1] et du Service public de Wallonie.

En Wallonie, 13,5 % des dépenses en légumes vont aux légumes bio

La consommation de légumes frais, issus de l'agriculture biologique, augmente d'année en année en Wallonie (comme ailleurs en Belgique). Ainsi, en 2019, 13,5 % du montant total des dépenses en légumes était consacré aux légumes frais bio, contre seulement 8,5 % cinq ans plus tôt (2015). Par ailleurs, le choix du légume bio est historiquement plus prononcé en Wallonie que dans le reste de la Belgique, même si ce volume d'achat ne dit, bien entendu, rien sur l'origine des légumes bio achetés en Wallonie.

Évolution de la part de marché bio dans le total d'achat en légumes frais, en Wallonie et en Belgique[2]



La carotte est le légume le plus acheté en bio (en kg)

Top 10 des légumes les plus consommés en bio en Belgique[3]

Classement	Consommation bio kg/personne (année 2017)		Part du marché bio pour ce légume (en % de la consommation totale en kg)
1	Carotte	0,51	9,1
2	Tomate	0,17	2,9
3	Oignon	0,14	3,2
4	Poivron	0,11	6,5
5	Courgette	0,08	5,9
6	Concombre	0,07	5,7
7	Betterave	0,06	–
8	Poireau	0,06	3,8
9	Chou-fleur	0,06	5,1
10	Chicon	0,04	1,5

En poids, la carotte est de loin le légume le plus consommé en qualité biologique (en valeur absolue et relative). 9,1 % des carottes achetées en Belgique sont issues de l'agriculture biologique.

[1] VLAM est le Centre flamand d'Agromarketing (équivalent à l'APAQ-W). [2] Adapté de GfK Belgium pour le compte du SPW, 2020. [3] Van Ranst, 2019, page 6.

CONSOMMATION

Le panais est huit fois plus acheté en qualité biologique qu'il y a dix ans (+832 %). L'ail l'est à moitié moins (–45 %).

Voici quelques repères permettant d'estimer la progression des ventes en bio pour différents légumes. Notons que nous ne disposons pas de données sur les courges.

Évolution des ventes de légumes bio en Belgique, en parts du montant total des ventes toutes qualités confondues (conv. + bio)[4]

	Part de marché moyenne 2008-2010	Part de marché moyenne 2015-2017	Progression lissée de la part de marché 2008-2017
Betterave rouge	45,5 %	53,2 %	+17 %
Persil	18,0 %	28,0 %	+56 %
Cresson	5,8 %	22,0 %	+279 %
Panais	2,1 %	19,9 %	+832 %
Radis noir	7,0 %	19,6 %	+179 %
Chou rouge	12,8 %	16,2 %	+27 %
Carotte	6,9 %	13,0 %	+87 %
Laitue feuille de chêne	5,1 %	11,4 %	+125 %
Céleri-rave	6,7 %	11,2 %	+68 %
Chou blanc	3,0 %	10,4 %	+245 %
Navet	7,0 %	9,9 %	+42 %
Chou chinois	6,1 %	9,5 %	+55 %
Courgette	7,3 %	9,4 %	+29 %
Aubergine	4,8 %	9,2 %	+90 %
Poireau	6,5 %	8,4 %	+28 %
Céleri à côte	9,2 %	8,4 %	**–9 %**
Fenouil	6,6 %	8,3 %	+26 %
Poivron/piment	2,6 %	8,2 %	+219 %
Ail	14,5 %	8,0 %	**–45 %**
Chou de Milan	2,8 %	7,5 %	+166 %
Cerfeuil	6,4 %	7,3 %	+14 %
Concombre	4,4 %	7,2 %	+63 %
Tous légumes (moyenne)	4,1 %	6,5 %	+60 %
Asperge verte	2,5 %	6,4 %	+163 %
Brocoli	4,6 %	6,4 %	+38 %
Chicorée scarole	6,0 %	6,0 %	+1 %
Artichaut	4,7 %	5,9 %	+26 %
Champignon de Paris	1,5 %	5,9 %	+300 %
Céleri vert	5,7 %	5,8 %	+2 %
Choux-fleur	4,1 %	5,7 %	+42 %
Chicorée frisée	1,9 %	5,2 %	+182 %
Échalote	2,9 %	5,2 %	+78 %
Tomate	1,9 %	4,3 %	+122 %
Oignon	3,5 %	4,2 %	+19 %
Mâche	2,4 %	3,8 %	+58 %
Pois	3,1 %	3,5 %	+15 %
Chou de Bruxelles	1,3 %	2,7 %	+102 %
Chicon	1,1 %	2,7 %	+157 %
Radis	3,7 %	2,5 %	**–32 %**
Haricot princesse	2,0 %	2,5 %	+23 %
Épinard	3,1 %	2,5 %	**–19 %**
Laitue pommée	1,5 %	1,9 %	+28 %
Asperge blanche	0,7 %	1,6 %	+113 %

Il est aussi à constater, par les données de GfK, qu'au plus la consommation globale d'un légume est faible, au plus la part du marché bio y est importante.

[4] GfK Belgium voor VLAM, 2018.

Les légumes biologiques sont en moyenne 48 % plus chers pour le consommateur

Voici une liste de prix de vente au détail pour la Belgique[5], en moyenne pour l'année 2017. Le prix du légume de qualité biologique est ici comparé au prix du légume toutes qualités confondues (conventionnelle et biologique).

	Prix moyen par kg en 2017 (Belgique)		
	Tous (conv. + bio)	Uniquement bio	Ratio bio/tous
Persil	12,12 €	30,53 €	252 %
Champignon	3,60 €	8,32 €	231 %
Poireau	1,74 €	3,93 €	226 %
Chicon	2,21 €	4,24 €	192 %
Brocoli	2,36 €	4,38 €	186 %
Échalote	2,62 €	4,64 €	177 %
Courgette	2,06 €	3,54 €	172 %
Pomme de terre fraîche	0,97 €	1,63 €	168 %
Poivron/piment	3,38 €	5,53 €	164 %
Céleri à côtes	2,05 €	3,32 €	162 %
Laitue	3,53 €	5,43 €	154 %
Céleri vert	2,35 €	3,55 €	151 %
Tomate	2,85 €	4,28 €	150 %
Tous légumes (moyenne)	2,51 €	3,72 €	148 %
Carotte	0,90 €	1,34 €	148 %
Oignon	1,05 €	1,51 €	143 %
Concombre	2,47 €	3,28 €	133 %
Chou-fleur	2,20 €	2,83 €	129 %
Panais	2,54 €	3,20 €	126 %
Betterave	2,69 €	3,18 €	119 %
Ail	7,53 €	8,47 €	112 %

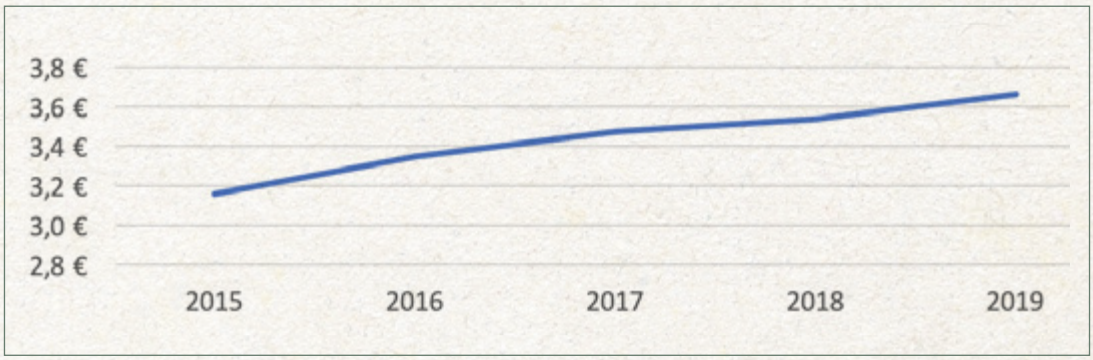
Les prix de vente au détail sont en augmentation

Nous ne disposons pas de données détaillées pour la Belgique. Par contre, nous avons analysé les données du marché français. Chez nos voisins, les prix de vente au détail sont en augmentation dans les magasins bio spécialisés[6].

Voici, ci-dessous, la progression des prix sur cinq ans pour quelques légumes phares. La hausse des prix est de 15,1 % en moyenne entre 2015 et 2019 pour ces légumes, alors que l'inflation française[7] a été de 4,1 % durant cette période.

Évolution du prix de détail 2015-2019 (France)	
Potimarron	+26,9 %
Poireau	+24,6 %
Chou blanc	+22,3 %
Patate douce	+20,1 %
Oignon jaune	+19,4 %
Chou-fleur	+19,3 %
Chicon	+18,8 %
Chou brocoli	+16,1 %
Céleri-rave	+15,5 %
Tous légumes (moyenne)	+15,1 %
Persil	+13,8 %
Courgette	+12,1 %
Carotte lavée	+8,5 %
Panais	+8,2 %
Tomate	+2,7 %
Laitue pommée	**-1,0 %**

Évolution du prix de détail (kg ou pc) en France. Moyenne tous légumes bio confondus



[5] Van Ranst, 2019, page 43.
[6] Issu du Réseau des Nouvelles des Marchés : https://rnm.franceagrimer.fr/prix
[7] Taux d'inflation issu de : https://fr.statista.com/statistiques/479759/taux-*inflation*-france/

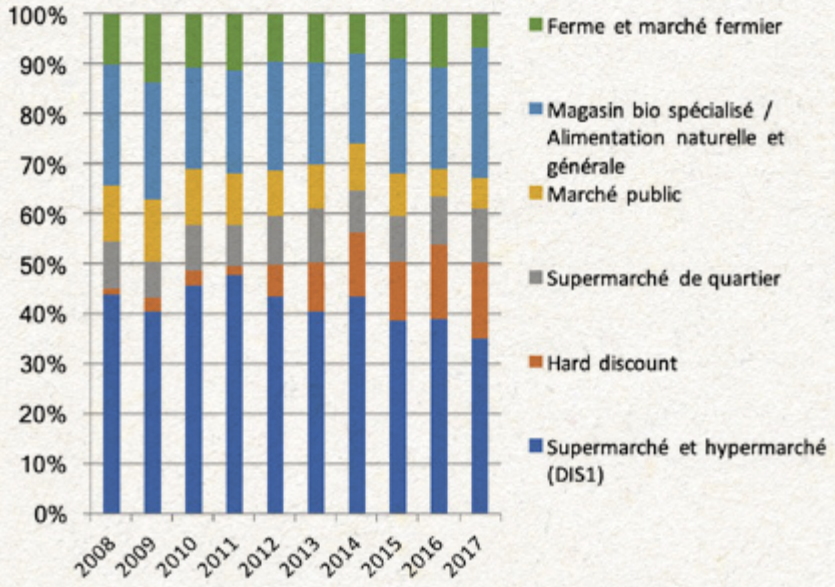
CONSOMMATION

Depuis 2012, le hard-discount devient un acteur significatif dans la vente de légumes bio. Les marchés publics dégringolent quant à eux.

En 2017, pour la vente de légumes bio (hors pommes de terre)[8], 34,8 % des ventes ont eu lieu via les supermarchés et hypermarchés (DIS1) (*cf.* graphique ci-contre), 15,4 % via le hard-discount et 10,9 % via des supermarchés de quartier (représentant ensemble **61 %**).

25,9 % des ventes sont passées par des magasins bio spécialisés ou d'alimentation générale (magasins indépendants ou chaînes, y compris BIO-Planet), 6,8 % en vente à la ferme ou au marché fermier privé, et enfin 6,1 % sur les marchés publics (représentant ensemble **39 %**).

Évolution des canaux de distribution des légumes frais bio au consommateur final (Belgique)
(en proportion des dépenses globales)



Le tableau ci-dessous quantifie l'évolution des canaux de vente au détail. Le hard-discount est ainsi devenu, depuis 2014, le troisième canal de vente des légumes bio, après la grande distribution et les magasins bio spécialisés.

Évolution chiffrée des parts de marché en légumes bio, par canal de distribution			
Canal	Part de marché moyenne 2008-2010	Part de marché moyenne 2015-2017	Progression lissée de la part de marché 2008-2017
Hard-discount	2,4 %	14,0 %	+484,2 %
Supermarché de quartier	8,5 %	9,8 %	+15,6 %
Magasin bio spécialisé / Alimentation naturelle et générale (y compris BIO-Planet)	22,7 %	23,1 %	+1,8 %
Supermarché et hypermarché (DIS1)	43,2 %	37,5 %	**-13,3 %**
Ferme et marché fermier	11,6 %	8,9 %	**-23,5 %**
Marché public	11,6 %	6,7 %	**-42,0 %**

RETROUVER LE NOUVEAU CATALOGUE VRAC 2021
POUR LES MARAICHERS ET PROFESSIONNELS SUR NOTRE SITE WEB !
WWW.CYCLE-EN-TERRE.BE

cycle en terre

- Une coopérative locale à taille humaine
- Des producteurs de semences bio et reproductibles
- Des semences de qualité adaptées à nos régions

CONTACT : INFO@CYCLE-EN-TERRE.BE | 0487/72.06.47

[8] Van Ranst, 2019, p. 35.

Sources

Van Ranst, 2019. Beknopt marktoverzicht. Biologische groenten in België en Europa. Bioforum Vlaanderen. https://www.bioforum.be/sites/default/files/BZK_Markstudie_Groenten_maart2019.pdf

GfK Belgium pour le SPW, 2020. Le marché biologique en Belgique et Wallonie en 2019. Jan De Boeck et Gilles Raquet.

GfK Belgium voor VLAM, 2018. Analyse biogroenten: aankopen en distributie in België (fichier .xls).

Voulez vous des champs propres?

Steketee
space to grow

Nos solutions de binage de précision vous offrent:

- Un chassis profilé des inter-lignes flexibles
- Une nombre important d'outils adaptés à vos besoins
- Caméra IC Light pour un guidage automatique
- Contrôle à distance pour une assistance technique immédiate

Plus d'infos via **steketee.com**

member of the LEMKEN group

info@hortischo.be

www.hortischo.be

063 225 304

Rejoignez

les nombreux professionnels convaincus par le système

Installation sur demande

Facile

Écologique

Économique

La production de légumes biologiques pour le marché du frais en Wallonie

Laurent Dombret, Biowallonie

Les déclarations de superficie (SIGEC), encodées chaque année par les producteurs, offrent un regard synthétique sur la production wallonne. Les quatre dernières saisons de production, de 2017 à 2020[1], sont ici présentées au travers du prisme du légume bio[2] pour le frais.

Certes, disons-le de suite, le numéro de producteur est facultatif pour les agriculteurs. Ainsi, le panorama qu'offrent les données du SIGEC et que nous dressons ci-dessous n'est pas totalement complet. La superficie wallonne officiellement sous contrôle bio atteint, en effet, 84.422 hectares[3] au 31/12/2019, mais le SIGEC 2019 n'en reprend que 96 %. En production légumière sous contrôle bio, l'écart se creuse un peu plus : le jeu de données SIGEC ne reprend que 86 % (1.865 ha) de la superficie officielle concernée fin 2019. Nous avons déjà expliqué quelques raisons de ces écarts[4]. Ceci clarifié, passons à l'analyse des données.

En 2019 *(Figure 1)*, la production de légumes[5] pour le marché du frais couvre, en Wallonie, 4.002 ha, soit 0,5 % de la S.A.U. wallonne. 21 % de cette production est notifiée en bio (839 ha — 0,1 % de la S.A.U. wallonne).

La production de légumes, à destination des industries de transformation, couvre 14.717 ha, dont 7 % en bio (1.026 ha).

Par ailleurs, en bio, 45 % des légumes cultivés sont dédiés au frais et les 55 % restants sont réservés pour l'industrie (55 %). En non-bio, on remarque que la transformation industrielle prédomine largement (81 %).

2019	Non-bio	Bio	Total	Fraction en bio
Marché du frais	3.163 ha	839 ha	4.002 ha	21 %
Transformation industrielle	13.692 ha	1.026 ha	14.717 ha	7 %
Total	16.855 ha	1.865 ha	18.720 ha	10 %
Fraction pour le marché du frais	19 %	45 %	21 %	

Figure 1 : Surface consacrée aux légumes en Wallonie en 2019

La *figure 2* illustre l'évolution des surfaces cultivées ces quatre dernières années, en bio comme en non-bio. La production de légumes en bio, aussi bien pour le frais que pour la transformation, a significativement augmenté. **Pour le frais, précisément, cette surface est passée de 528 ha en 2017 à 956 ha en 2020.**

Évolution des surfaces de 2017 à 2020 (bio/non-bio – frais/industrie)

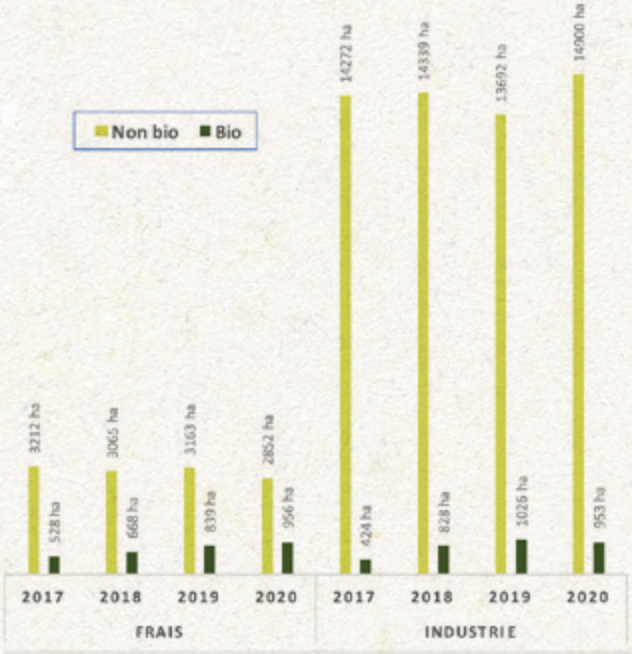


Figure 2

[1] Les données des saisons 2017, 2018 et 2019 sont validées. Les données de 2020, toutes fraîches, ne sont pas encore croisées avec les données des organismes de contrôle bio, mais les corrections effectuées les années antérieures représentaient moins de 1 % de la S.A.U. bio. Cependant, quand le besoin n'est pas de montrer une tendance sur plusieurs années, nous prendrons 2019 comme année d'analyse de référence.

[2] Par imprécision de langage, « en bio » ou « bio » sont considérés ici comme synonymes et intègrent l'ensemble du parcellaire sous notification bio (y compris les légumes en années de conversion C1 et C2, donc).

[3] Valeur diffusée par la Direction de la Qualité et du Bien-Être animal (DGO3, SPW) à Biowallonie.

[4] *Cf. Itinéraires BIO* n°40, p. 7.

[5] Dans un souci de transparence pour le lecteur averti, voici les codes-cultures que nous reprenons en « Légumes » dans le présent article.

- Légumes pour le frais : 951, 952, 959, 960, 966, 9456, 9511, 9512, 9513, 9514, 9515, 9517, 9518, 9519, 9521, 9523, 9524, 9525, 9526, 9527, 9529, 9534, 9535, 9536, 9537, 9538, 9540, 9541, 9543, 9546, 9548, 9551, 9552, 9563, 9564.
- Légumes pour la transformation industrielle : 831, 859, 860, 931, 8410, 8456, 8511, 8512, 8513, 8514, 8517, 8518, 8519, 8523, 8524, 8525, 8526, 8527, 8529, 8533, 8534, 8535, 8537, 8538, 8539, 8540, 8541, 8543, 8546, 8548, 8551, 8552, 8561, 8563, 8564, 9410.

La *figure 3* s'intéresse uniquement aux producteurs ayant déclaré au SIGEC des parcelles en bio. Les producteurs bio de légumes pour le frais sont ainsi passés de 201 en 2017 à 308 à 2020. Pour l'industrie, l'augmentation est encore plus spectaculaire, en particulier entre 2017 et 2018, où le nombre de producteurs actifs dans cette filière a doublé ! Nous observons aussi qu'en moyenne, le producteur qui cultive du légume « frais » le fait sur 3 ha, alors que celui qui produit du légume « d'industrie » le fait sur une dizaine d'hectares.

		2017	2018	2019	2020
Légumes en bio – Marché du frais	Nb producteurs actifs	201	232	269	308
	Surface moyenne cultivée par producteur	2,6 ha/prod.	2,9 ha/prod.	3,1 ha/prod.	3,1 ha/prod.
Légumes en bio – Industrie	Nb producteurs actifs	36	78	87	93
	Surface moyenne cultivée par producteur	11,8 ha/prod.	10,6 ha/prod.	11,8 ha/prod.	10,3 ha/prod.
Légumes en bio – tous confondus	Nb producteurs actifs	217	268	310	348
	Producteurs actifs sur les deux marchés	9,7 %	16,0 %	15,5 %	15,2 %

Figure 3 : Vue d'ensemble du nombre de producteurs inscrits au SIGEC dans des codes-cultures « Légumes », sous notification bio, de 2017 à 2020

Les *figures 4 et 5* parlent d'elles-mêmes. Pour le marché du frais en bio *(Figure 4)*, le nombre de producteurs cultivant moins de 1 ha connaît la plus forte augmentation. Pour la transformation *(Figure 5)*, ce sont également les producteurs dans la première tranche (de 0 à 5 ha) qui ont le plus augmenté, un tassement de la croissance du nombre de producteurs semblant s'observer sur de plus grandes superficies.

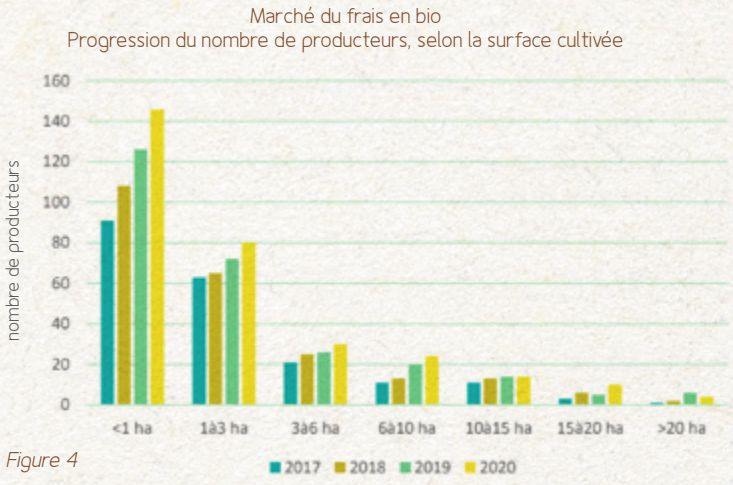


Figure 4

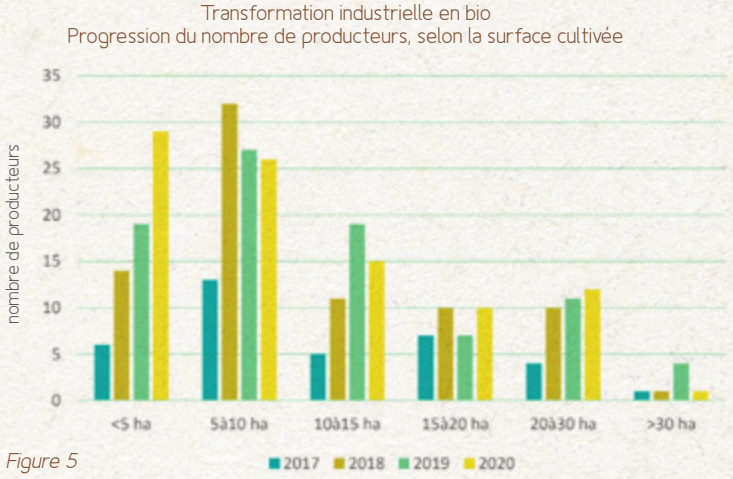


Figure 5

PRODUCTION

Venons-en maintenant au détail par code-culture légume, en bio, d'abord pour le frais et ensuite pour l'industrie. La *figure 6* confirme, qu'avec près de 180 ha cultivés en bio en Wallonie, la carotte est le légume bio le plus produit pour le marché du frais. Oignons, chicon-racine et poireaux viennent ensuite.

La *figure 7* compare les succès relatifs d'implantation, dans la filière bio et non-bio, des légumes « frais » les plus cultivés en agriculture biologique, en Wallonie, en 2019 *(cf. surfaces, figure 6)*. Le poireau est, par exemple, tout particulièrement cultivé en bio (89 %), alors que le chicon-racine et l'épinard sont cultivés de façon insignifiante en bio.

Précisons que les codes-cultures en vigueur en légumes manquent malheureusement parfois de clarté, parfois d'exhaustivité, parfois de constance dans le niveau de détail. On peut par exemple se demander dans quel code-culture un producteur va ranger une culture de potimarron ou de panais (pour le frais ou pour l'industrie). En l'état, il n'a d'autre choix que « 951 – Autres légumes plein air », alors que les superficies concernées sont relativement conséquentes en Wallonie. Cela ne permet pas toujours au producteur d'être précis[6] dans sa déclaration. Plus globalement, les quatre codes-cultures « Légume légumineuse. Choux — Légumes. Autres légumes plein air. Autres cultures de légumes sous serre/protection fixe » sont des codes-cultures fourre-tout, assidûment utilisés par les maraîchers sur petite surface, mais également par les producteurs sur grande surface.

Pour les légumes bio dits « à destination de l'industrie » *(Figure 8)*, ce sont les pois et haricots qui prédominent, occupant à eux seuls 90 % des surfaces concernées (en 2019).

La *figure 9*, enfin, détaille la localisation des parcelles de légumes en bio (déclarées au SIGEC). Elle analyse également les communes où la production légumière bio pour le frais apparaît la plus significative. La carte nous montre une concentration particulièrement importante des parcelles de production bio pour le frais en Hesbaye et dans le plateau limoneux brabançon, deux régions situées au nord de l'autoroute E42. Par ailleurs, cinq communes cultivent des légumes bio pour le frais sur plus de 1,25 % de leur surface agricole utile. Il s'agit, par ordre croissant, de : Courcelles, Fontaine-l'Évêque, Geer, Montigny-le-Tilleul et Sambreville.

Marché du frais — Sous notification bio	2017	2018	2019	2020
Carotte non hâtive	70 ha	98 ha	155 ha	152 ha
Oignon non hâtif	4 ha	23 ha	53 ha	60 ha
Chicon-racine (pour le forçage)	32 ha	28 ha	28 ha	43 ha
Carotte hâtive	8 ha	12 ha	20 ha	31 ha
Poireau	17 ha	19 ha	20 ha	24 ha
Asperge	3 ha	6 ha	11 ha	18 ha
Courge butternut	5 ha	12 ha	10 ha	13 ha
Oignon hâtif	8 ha	18 ha	15 ha	7 ha
Courgette	3 ha	3 ha	5 ha	7 ha
Céleri-rave	–	–	3 ha	4 ha
Chou blanc	–	3 ha	3 ha	3 ha
Laitue pommée		3 ha	1 ha	2 ha
Brocoli	–	–	1 ha	2 ha
Rhubarbe	1 ha	1 ha	1 ha	1 ha
Chou-fleur	–	–	1 ha	1 ha
Céleri-branche	–	1 ha	–	–
Chou rouge	5 ha	2 ha	–	–
Épinard	1 ha	–	–	–
Persil	–	1 ha	2 ha	–
Tomate	–	1 ha	–	–
Légume légumineuse	10 ha	54 ha	42 ha	106 ha
Choux – Légumes	2 ha	4 ha	12 ha	3 ha
Autres légumes plein air	344 ha	362 ha	433 ha	447 ha
Autres cultures de légumes sous serre/ protection fixe	15 ha	18 ha	23 ha	31 ha

Figure 6 : Progression des surfaces cultivées en bio en Wallonie pour le marché du frais, de 2017 à 2020, pour les légumes les plus cultivés

Proportion de la surface cultivée en bio en Wallonie, par légume, pour le marché du frais, en 2019

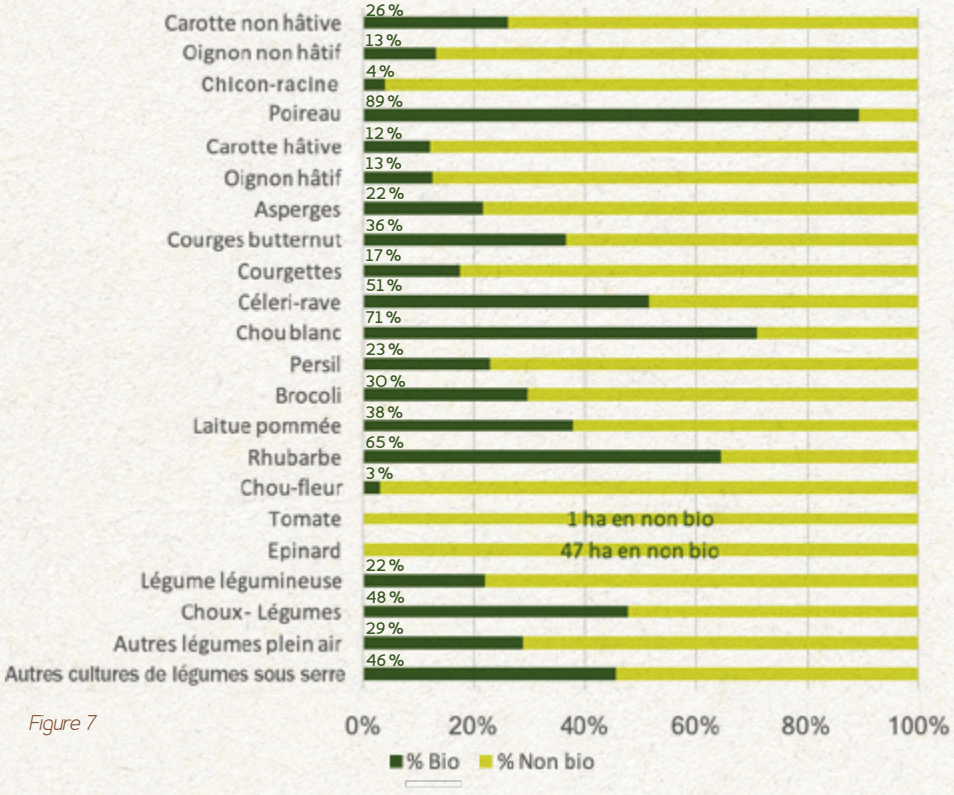


Figure 7

Transformation industrielle — Sous notification bio	2017	2018	2019	2020
Pois récoltés à l'état frais, pois de conserverie	131 ha	310 ha	412 ha	489 ha
Haricot de conserverie	105 ha	181 ha	251 ha	209 ha
Haricot vert	84 ha	219 ha	194 ha	161 ha
Pois (autres que récoltés secs)	35 ha	41 ha	60 ha	40 ha
Carotte non hâtive	21 ha	27 ha	64 ha	17 ha
Épinard	18 ha	–	6 ha	14 ha
Chou-fleur	–	9 ha	8 ha	7 ha
Courge butternut	1 ha	2 ha	–	4 ha
Persil	–	6 ha	–	3 ha
Céleri vert	–	1 ha	2 ha	3 ha
Chou frisé	–	–	–	3 ha
Céleri-rave	7 ha	9 ha	16 ha	2 ha
Poireau	7 ha	6 ha	3 ha	1 ha
Carotte hâtive	–	9 ha	–	–
Céleri à côtes	2 ha	–	–	–
Oignon non hâtif	13 ha	6 ha	–	–

Figure 8 : Progression des surfaces cultivées en bio en Wallonie, pour l'industrie de la transformation, de 2017 à 2020, pour les légumes les plus cultivés

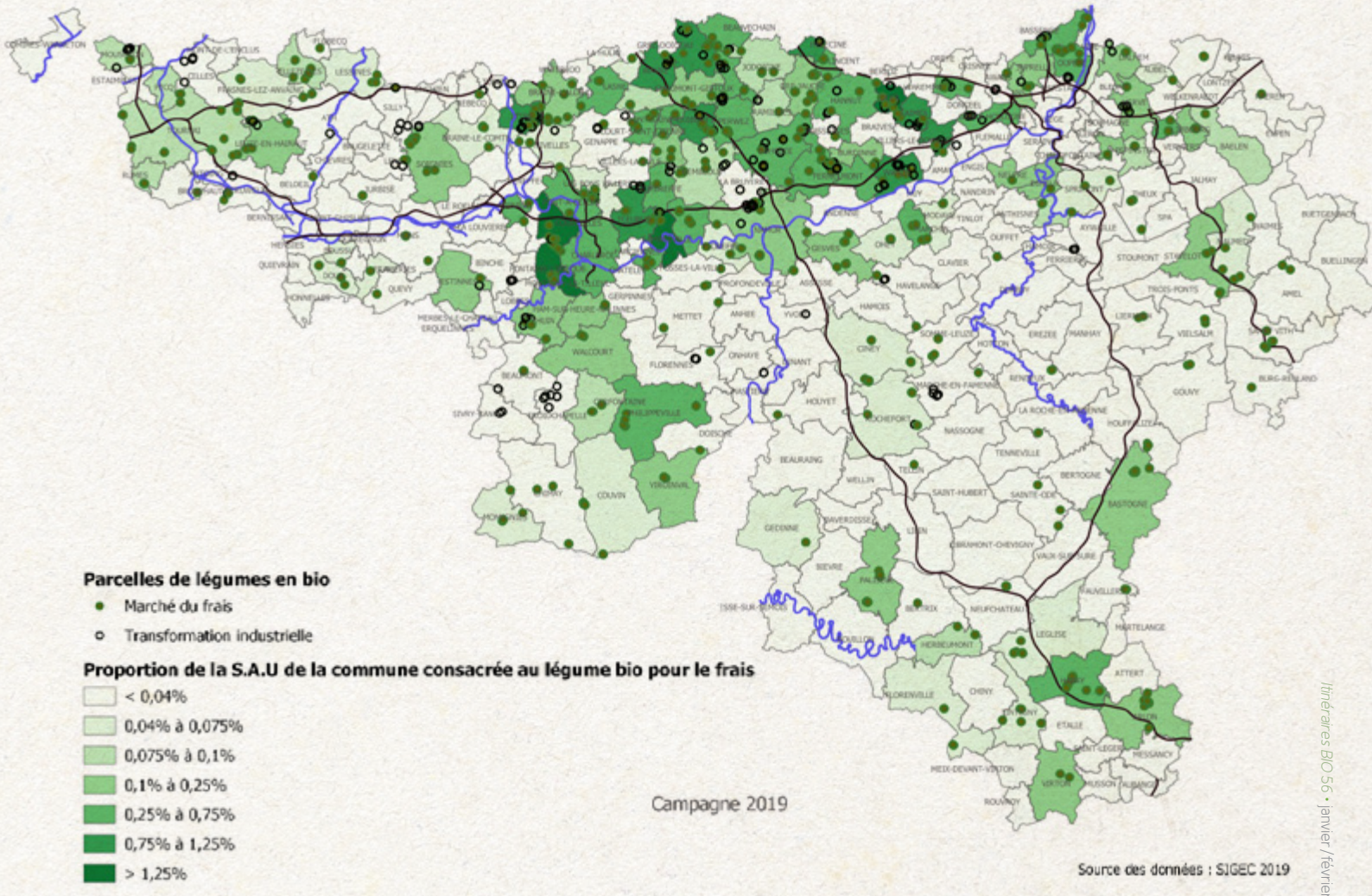


Figure 9 : Répartition géographique en Wallonie de la production de légumes en bio, pour le marché du frais et pour la transformation industrielle

[6] Pour citer un autre exemple… Le code-culture « 966 – Légume légumineuse » est lui aussi énigmatique. Puisque tous les protéagineux à l'état sec, actuellement listés, sont classés dans une rubrique fourragère par l'Administration, le producteur de lentilles ou de pois cassés pour l'alimentation humaine est dans le dilemme et la tentation d'utiliser ce code-culture 966, pour laquelle la prime bio est plus élevée. Cela pourrait expliquer la valeur haute de 106 ha déclarée en bio, en 2020, dont il paraît étonnant qu'elle relève uniquement de la culture de pois mange-tout frais, haricots princesse frais et autres fèves des marais.

L'enquête auprès des producteurs

Stéphanie Chavagne et Laurent Dombret, Biowallonie

Biowallonie a réalisé, entre le 13 et le 30 octobre, une enquête auprès des producteurs de légumes sous notification bio, pour le marché du frais (légumes entiers bruts et légumes crus, lavés, coupés), en filière longue et sur des surfaces importantes (supérieures à 0,5 ha par légume, sauf sous abri).

Cette enquête s'est composée de deux volets : **une enquête en ligne,** sous la forme d'un questionnaire adressé à l'ensemble des producteurs potentiellement concernés en Wallonie (66), et complété par 21 d'entre d'eux, ce qui représente 32 % des répondants ; et **une enquête de terrain,** par le biais d'un entretien détaillé auprès de trois producteurs.

Ces deux formes d'informations nous ont permis de recenser des éléments essentiels au niveau des modes de fonctionnement de nos agriculteurs. Ils sont aussi des retours de terrain importants pour identifier la santé actuelle du secteur, ainsi que pour essayer de percevoir les freins dominants.

Nous rendons ici compte des réponses reçues de la manière la plus neutre possible, pour vous permettre de prendre connaissance de l'ensemble des éléments perçus et vécus par les producteurs bio. Notre étude sera pour vous un baromètre intéressant. Mais gardez en tête que l'étude est restée succincte dans ses questions et qu'il existe certainement d'autres aspects de ce secteur qui n'ont pas été abordés.

Nous avons garanti l'anonymat à l'ensemble des répondants.

Description des profils

Nos **24 producteurs détiennent ensemble au moins 461,8 hectares[1] en Wallonie.** Le profil des 21 producteurs répondant à l'enquête en ligne est exprimé ci-dessous, en fonction des choix des espèces cultivées en 2020. Parmi ces 21 producteurs, trois cultivent sous abri. Les cultures sous abri concernent la tomate, le poivron, l'aubergine, la courgette, le concombre, le radis, les salades et verdures, le melon et les plantes aromatiques.

Culture en extérieur ou sous abri	Nbre de producteurs
Carotte vrac	12
Courge maxima (type potimarron)	9
Oignon	8
Chou-fleur	7
Haricot	6
Carotte botte	5
Chou de Bruxelles	5
Laitue	5
Persil	5
Poireau	5
Chou brocoli	4
Chou pommé	4
Courge moschata (type butternut)	4
Courgette	4
Épinard	4
Tomate	4
Betterave potagère	3
Céleri-rave	3

Culture en extérieur ou sous abri	Nbre de producteurs
Fenouil	3
Navet	3
Panais	3
Radis/roquette	3
Asperge	2
Aubergine	2
Céleri vert/branche	2
Cerfeuil	2
Chicon-racine	2
Concombre	2
Mâche	2
Pois	2
Poivron	2
Artichaut	1
Chicorée scarole et frisée	1
Chou pe-tsaï	1
Roquette	1

Figure 1 : Liste des légumes produits par les répondants à l'enquête – Source : enquête Biowallonie

[1] Tous les participants n'ont pas accepté de céder cette information lors des entretiens ou enquêtes en ligne. (Enquête en ligne : 126,8 ha sont comptabilisés. Entretiens : 335 ha sont comptabilisés.)

Le stockage des légumes

63 % des producteurs interrogés disposent, au sein de leur ferme, ou via des accords de collaboration avec d'autres producteurs, **de lieux de stockage pour leurs légumes frais**. La capacité de stockage varie de 10 à 4.000 tonnes. Lorsque l'on évoque le stockage, il peut être de deux sortes, à court ou à long terme. Dans le cas d'un stockage à court terme, les légumes seront vendus dans les jours ou semaines qui suivent. Dans le cas d'un stockage à long terme, les légumes resteront stockés en palox pendant une période nettement plus longue. Le premier stockage doit être fluide et flexible. Il concerne un tonnage moins grand vu la circulation rapide des marchandises. Le second type de stockage nécessite des espaces plus grands car le volume sera plus important. Les palox sont également voués à être immobilisés plus longuement, car moins accessibles. La récupération des lots demandera plus de manutentions pour déplacer une plus grande quantité de marchandises engrangées.

Quelle entreprise de construction d'espaces de stockage ?

Plusieurs entreprises proposent des installations de stockage sur le marché. Les producteurs fonctionnent essentiellement par le bouche à oreille pour définir le professionnel avec lequel ils vont travailler. Dans les critères de sélection, entreront bien évidemment en compte la question **du prix, le type de technologie choisie, la proximité du vendeur et la qualité du service après-vente**, ainsi que les recommandations de confrères. **La capacité d'une installation rapide** est un dernier critère qui a été évoqué. La saisonnalité des récoltes peut forcer les acteurs à agir rapidement. De nombreux producteurs ont indiqué que leurs savoirs et leurs choix avaient évolué avec le temps et selon leurs expérimentations et connaissances apprises par la pratique. Disons qu'à force de chercher, ils ont trouvé les méthodes, les marques, les outils adaptés à leur marché.

La coopération dans le stockage

Beaucoup d'agriculteurs voient dans le stockage un enjeu important pour **maintenir un degré de liberté** : le choix de vendre à une période adéquate et celui de vendre au débouché profitable (même si l'on ne recommandera jamais assez de pouvoir connaître son débouché avant la production). Seuls certains d'entre eux disposent des espaces, des moyens ou même des autorisations nécessaires pour bâtir ces lieux de stockage. Les autres ont trouvé dans la coopération un moyen pour arriver à leur fin. C'est notamment le cas de Hesbio (portrait en page 46) ou Bel Go Bio, dont la construction du lieu de stockage est en phase de mise en place (portrait en page 48). D'autres louent des espaces à des producteurs. Mais cela se pratique essentiellement pour le stockage à long terme et pour des quantités suffisamment grandes. Les producteurs fonctionnent principalement en réseau. Les lieux de stockage ne sont pas recensés publiquement. Le bouche à oreille est davantage la norme. Sur les 24 producteurs interrogés, six déclarent louer des espaces à d'autres confrères.

Le stockage peut aussi se faire auprès d'entreprises qui ont pignon sur rue. Mais le nombre de prestataires en Wallonie **reste** maigre.

Les différentes étapes gérées par les moyens propres de la ferme

Les 21 participants à notre enquête en ligne ont été invités à recenser les actions de préparation, stockage et transport gérées en interne pour les légumes suivants : carotte, panais, chicon-racine, chou pommé, oignon de conservation, céleri-rave, poireau, courge.

Ce tableau nous permet d'identifier les **tendances des actions menées par les agriculteurs pour huit légumes phares,** souvent de longue conservation. Comment comprendre ces chiffres ? Sur les 21 participants à l'enquête, 10 agriculteurs cultivent des carottes. Parmi ceux-ci, 60 % (6/10) assurent un stockage à long terme. 20 % opèrent un brossage. 50 % se chargent d'un lavage des carottes. 60 % se chargent d'un emballage et/ou d'un bottelage. 10 % assurent du découpage/râpage (4ème gamme). Enfin, la moitié des agriculteurs (5/10) se chargent eux-mêmes du transport vers le premier acheteur.

Pour répondre à la demande de l'acheteur et réaliser certaines étapes à domicile, les producteurs peuvent s'aider de machines, qu'ils achètent en groupe ou en solo. Nous pouvons distinguer trois groupes de machines. D'abord, celles dédiées au calibrage des légumes, qui se fera par poids ou taille du légume. Ensuite, celles dédiées au lavage des légumes, qui, selon les options, intégreront une action de brossage et/ou polissage. Enfin, on trouve celles dédiées au conditionnement (sachets, filets, barquettes, bottes…).

Pour les agriculteurs proposant du 4ème gamme, il leur faudra aussi s'équiper d'une machine chargée de la découpe des légumes (par exemple, environ 35.000 € pour la machine de la marque FAM Dorphy).

Comme nous le voyons dans le tableau ci-dessous, l'ensemble des répondants cultivant du céleri-rave et du poireau se chargent eux-mêmes du lavage et de l'emballage/bottelage des légumes.

	Nombre de répondants	Stockage LONG TERME	Brossage	Lavage	Emballage/ bottelage	Découpe/râpage	Transport vers l'acheteur
Carotte	10	60 %	20 %	50 %	60 %	10 %	50 %
Panais	4	50 %	50 %	100 %	75 %	25 %	50 %
Chicon-racine	2	50 %	0 %	0 %			100 %
Chou pommé	3	67 %	0 %	0 %	67 %	0 %	33 %
Oignon de conservation	6	83 %	17 %	0 %	50 %	17 %	67 %
Céleri-rave	3	67 %	33 %	100 %	100 %	67 %	67 %
Poireau	4	50 %	50 %	100 %	100 %	50 %	75 %
Courge	6	83 %	50 %	67 %	50 %	0 %	50 %

Figure 2 : Analyse des étapes gérées par les producteurs pour huit légumes phares — Source : enquête Biowallonie

PRODUCTION

La main-d'œuvre

12 répondants sur les 21 producteurs affirment rencontrer régulièrement des problèmes pour le recrutement de la main-d'œuvre horticole. La raison principale et connue de cette difficulté réside dans la pénibilité du travail au champ. Actuellement, le travail se distribue entre des ouvriers horticoles et de la main-d'œuvre saisonnière. Le recrutement s'effectue essentiellement par le bouche à oreille, les agences d'intérim ou le Forem. Il s'agit parfois d'étudiants. Dans les **facteurs de réussite du bon déroulement des engagements, les producteurs citent la fidélisation des ouvriers d'une année à l'autre, une offre de travail régulière, la bonne réputation de la ferme et le réseautage.**

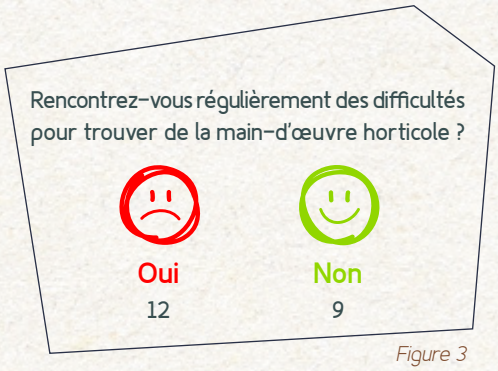


Figure 3

La main-d'œuvre saisonnière est surtout étrangère. Il s'agit souvent de citoyens polonais ou roumains. L'un des producteurs accueille aussi des familles de migrants. Le recrutement peut se faire par des personnes sur place dans le pays du saisonnier.

Pourquoi le producteur recourt-il à une main-d'œuvre étrangère ? Nous n'avons pas posé la question sous cette forme. À ce sujet, l'article (page 24) de la Fédération wallonne horticole, dans le présent dossier, apporte par ailleurs un bon éclairage supplémentaire sur le statut de travailleur occasionnel (saisonnier).

Limité à 65 jours, le régime saisonnier ne fait pas l'unanimité. Les commentaires transmis par les producteurs lors de notre enquête illustrent la différence des points de vue. Pour l'un des répondants, par exemple : « *Cette mesure équivaut à une solution pour produire à bas coût et s'inscrit dans une démarche globale de nivellement des prix vers le bas.* »

Pour un autre témoin : « *Cette mesure permet à des personnes en grande précarité (chômeurs en fin de droits, au CPAS ou sans aucun revenu) de redonner du sens à leur vie et elle leur apporte du lien social… Ce statut de main-d'œuvre saisonnière permet à certains d'entre eux de remettre le pied à l'étrier et, par la suite, de trouver un emploi plus stable. Je ne suis jamais si heureux que lorsqu'un travailleur m'annonce qu'il a trouvé un emploi stable.* »

Cette analyse de la main-d'œuvre permet de mettre en exergue le travail déjà important et compliqué des producteurs pour réduire au maximum les charges variables de leur activité.

La disponibilité du matériel horticole spécifique

14 répondants sur 21 déclarent sous-traiter certains travaux aux cultures de légumes. Les **travaux de semis** (en carotte, essentiellement, mais aussi en oignon, notamment) sont les plus demandés (64 % des cas de sous-traitance), puis viennent **les travaux de récolte et arrachage** (43 % des cas), **les travaux de binage et brûlage** (43 % des cas) et, enfin, dans une moindre mesure, les **travaux d'épandage d'engrais, de pulvérisation et de préparation du sol**.

Quatre entreprises réalisant des travaux agricoles en légumes ont été citées dans notre enquête. Il s'agit de : Adrien Ancion (5380 Fernelmont), Rousseaux Frères SPRL (4217 Héron), Rigot Etienne & fils SPRL (4300 Waremme) et Dimitri Debouvrie (7760 Celles). Cette liste est non exhaustive et nous ne savons pas si ces prestataires souhaitent élargir leur activité.

Six répondants sur 21 déclarent eux-mêmes proposer leurs services pour certains travaux de désherbage/binage, de récolte de haricots et de repiquage de plants de poireaux.

Concernant le fait de proposer des services de travaux agricoles à d'autres agriculteurs, face à un débouché jugé très vite saturé, un répondant écrit : « *Je voudrais bien pour rentabiliser, mais je ne souhaite pas aider d'autres à produire, vu les excédents chaque année sur le marché et la concurrence forte qui en découle.* » Le manque de temps pour travailler pour d'autres est également mentionné.

De nombreux échanges de matériel entre agriculteurs ont également lieu.

Perception sur les débouchés

À travers le questionnaire en ligne, nous avons voulu identifier les types de débouchés les plus souvent utilisés par les producteurs et prendre connaissance du degré de satisfaction pour ces débouchés.

À la lecture des résultats, nous avons constaté que les producteurs bio appliquent parfaitement l'adage « *ne pas mettre tous ses œufs dans le même panier* ». Ainsi, plusieurs producteurs ont sélectionné plusieurs réponses. Plus de 70 % des producteurs (15/21) travaillent avec des grossistes 100 % bio. 57 % (12/21) font de la vente en circuits courts avec un intermédiaire (exemple : vente en direct au magasin bio, vente en direct à une cuisine de collectivité…). 52 % (11/21) sont concernés par la vente directe. 47 % (10/21) vendent une partie de leur production à une centrale d'achat de grandes et moyennes surfaces. 23 % (5/21) sont concernés par l'export. Seulement 14 % (3/21) livrent des grossistes mixtes (englobant une gamme bio et non-bio) et/ou des marchés matinaux, deux producteurs sur 21 (+/- 10 %) livrent des criées flamandes.

Quels sont vos débouchés ?	Concerné	Non concerné	Pas de réponse
Grossistes 100 % bio	15	1	5
Circuits courts avec un intermédiaire entre vous et le consommateur (demi-gros en magasin bio, en cuisine de collectivité, etc.)	12	3	6
Vente directe sans intermédiaire	11	5	5
Vente à une centrale d'achat de GMS	10	5	6
Tout marché direct à l'export	5	9	7
Grossistes mixtes et marchés matinaux	3	11	7
Criées flamandes	2	12	7

Figure 4 : Profils des débouchés des producteurs – Source : enquête Biowallonie

Le degré de satisfaction est matérialisé par le tableau ci-dessous. Il a le mérite de nous refléter l'impression des agriculteurs. Nous remarquons une disparité dans les degrés de satisfaction selon les débouchés. Par exemple, sur les 15 producteurs livrant un grossiste bio, neuf ont estimé ce débouché très encourageant ou convenable, mais six répondants ont mentionné ce débouché comme peu encourageant. En ce qui concerne la vente à une centrale d'achat de GMS, quatre producteurs sur les 10 répondants l'ont évoquée comme un débouché très encourageant ou convenable. Six producteurs ont considéré ce débouché comme peu encourageant.

Les résultats mettent en évidence que le degré de satisfaction est plus important lorsque le débouché est proche du producteur (circuit court avec un intermédiaire et vente sans intermédiaire). Dans ces deux cas, on atteint des degrés de satisfaction plus grands. 83 % des producteurs (10 sur 12) proposant de la vente en circuit court avec un intermédiaire parlent d'un débouché convenable ou très encourageant. 72 % des producteurs (8/11) proposant de la vente en direct sans intermédiaire parlent de ce débouché de manière positive.

Quels sont vos débouchés actuels et quel est votre degré de satisfaction vis-à-vis du débouché ?	Grossistes 100 % bio	Circuits courts avec un intermédiaire entre vous et le consommateur (demi-gros en magasin bio, en cuisine de collectivité, etc.)	Vente directe sans intermédiaire	Vente à une centrale d'achat de GMS	Tout marché direct à l'export	Grossistes mixtes et marchés matinaux	Criées flamandes
Débouché très encourageant	6	5	4	2	1	0	1
Débouché convenable	3	5	4	2	1	2	0
Débouché peu encourageant	6	2	3	6	3	1	1
Non concerné	1	3	5	5	9	11	12
Pas de réponse	5	6	5	6	7	7	7

Figure 5 : Perception des débouchés à travers les yeux des producteurs – Source : enquête Biowallonie

Les légumes les plus difficiles à écouler

Nous avons essayé de savoir s'il y avait des légumes plus difficiles à écouler que d'autres. À cette question, nous avons obtenu 12 réponses par notre formulaire en ligne et des apports supplémentaires lors de nos interviews.

Sans surprise, les producteurs réaffirment l'importance de disposer de contrats et de clients avant la planification des cultures. D'après l'un d'entre eux, le prix et la qualité seront les éléments prioritaires pour assurer un débouché, viennent ensuite la relation avec l'acheteur et le professionnalisme du producteur, ainsi que son service.

La carotte a été évoquée par trois répondants comme étant plus difficile à écouler. Les oignons, les salades et les courges (butternut et potimarron) ont été cités une fois chacun.

Mais plus que la possibilité de l'écoulement, la vente à un prix déficitaire a été mise en exergue par plusieurs producteurs. Donc, il semblerait que la vente à perte soit presque toujours envisageable, si organisée. **Mais la vente bénéficiaire est un autre défi.** Ainsi, les prix proposés à certains producteurs pour la culture de poireaux, de bettes, de céleri-branche et de brocolis sont, ou ont été, inférieurs au prix de revient et ont mené, dans certains cas, à l'arrêt de la production.

Les écarts de tri

Les écarts de tri, diminuant le rendement commercialisable, sont volumineux en légumes pour la filière longue, pour le marché du frais. Lors des entretiens, ils ont été estimés **de 20 % à parfois jusqu'à 60 % des quantités produites**. Un des répondants nous a fait part de cette récente expérience d'une livraison de 40 tonnes de carottes, dont 18 seulement ont été payées.

« Tous ces critères sont stupides et font mal au ventre ; les quantités jetées sont dingues ! », témoigne l'un des producteurs.

Qu'est-ce qui justifie ces écarts ?

Pour les agriculteurs répondants, l'un des éléments mis en avant est **l'exigence de conformité à des normes de qualité visuelle et de calibrage,** demandées par l'ensemble des premiers acheteurs de la filière longue, et qui se révèlent tout à fait semblables à celles du marché conventionnel. Ceci, afin de répondre aux demandes tout aussi exigeantes des consommateurs bio. Malgré nos demandes, les cahiers des charges, dont il est question ici, n'ont cependant pu être obtenus auprès des producteurs.

La vente de légumes lavés conduit par ailleurs à des écarts de tri supérieurs à du non-lavé, du fait de la visibilité plus immédiate des défauts. Ainsi, le marché de la carotte lavée conduirait à 10-20 % de déchets en plus pour le producteur, par rapport à la carotte non lavée.

Ensuite, est mentionné le besoin d'emballer (souvent) les légumes pour les débouchés au sein des grandes et moyennes surfaces. **Les emballages en « flow pack » ou autres modalités sont souvent synonymes d'écarts plus importants** des légumes, puisque entre à nouveau en considération une logique de « hors-calibre ». Par exemple, un emballage « flow pack » pour chou pommé pourra contenir un chou d'un poids situé entre 800 et 1.200 g. Tous les choux plus petits ou plus gros devront trouver une autre affectation.

Enfin, les certifications complémentaires de qualité, comme GLOBALG.A.P. (voir l'article consacré aux certifications en légumes de plein champ, en page 27), sont aussi citées comme responsables d'écarts majorés.

Quelle valorisation pour les écarts de tri ?

Sur nos 21 répondants, 16 nous ont indiqué leurs solutions. **Pour plus de la moitié (n = 12), les écarts sont laissés sur champ ou donnés aux animaux.** Il existe de rares cas où les agriculteurs parviennent à les valoriser, soit pour la production de soupes (deux cas), soit via une cuisine de collectivités (un cas), soit par la transformation en légumes découpés (un cas), soit pour la biométhanisation (un cas), soit par des dons à un « panier solidaire » (un cas).

L'un des répondants a arrêté la vente de ses écarts pour la production de soupe, car il s'agissait d'un petit marché, qui entraînait une trop grande dispersion d'énergie pour le marché concerné. Ses écarts sont à présent valorisés en compost ou en alimentation pour les chevaux.

Situation économique et avis sur l'évolution du secteur

Finalement, quel est l'avis de nos producteurs sur leur propre secteur de travail ? À la question liée à l'évolution de la situation économique de la ferme, nous prenons acte des résultats suivants. Sur les 19 producteurs ayant répondu à cette question, neuf parlent d'un revenu stable sur les cinq dernières années. Cinq d'entre eux évoquent un revenu agricole en augmentation. Les cinq autres évoquent un revenu agricole en diminution.

Figure 6 : Situation économique perçue par les producteurs – Source : enquête Biowallonie

En parallèle à cette question, nous avons reçu en commentaire le témoignage suivant : *« La question sur le revenu est incomplète. Il est maintenu stable par un énorme travail supplémentaire de prostitution auprès des clients et la baisse des charges des légumes, suite à la réduction de surface. Les volumes vendus baissent chaque année, la situation n'est donc en aucun cas stable. Ça va devenir dur de payer du matériel avec quasi plus de cultures. »*

De manière générale, que cela soit par les entretiens à la ferme ou les questions ouvertes du questionnaire, nous avons été continuellement confrontés à des avis inquiets des producteurs. Un risque de surproduction inquiète particulièrement les producteurs wallons.

Pourtant, il y a bien des débouchés encore accessibles, comme vous le lirez dans notre article consacré à la demande. Mais nous savons que cela ne suffira pas pour les rassurer. Car plusieurs nous ont dit avoir une expérience quotidienne de débouchés déjà saturés. Cela se caractérise soit par **un durcissement des négociations tarifaires des acheteurs, soit par une augmentation des exigences en termes de calibrage et d'apparence, ou encore par une inadéquation entre les possibilités techniques et humaines des producteurs et les demandes des débouchés.**

Si le marché arrive à son point de saturation, comme nous l'a indiqué le regard des producteurs, l'une des pistes, largement plébiscitées dans les commentaires de l'enquête, serait **un travail massif sur une augmentation de la demande locale**. Nous avons laissé l'ensemble des commentaires intacts, tels que transmis par les producteurs, pour vous permettre de prendre, par vous-mêmes, le pouls de la situation :

« Encourager la consommation de produits bio est la seule solution à la surproduction qui arrive à grands pas. Malheureusement, encore beaucoup de ménages wallons ne consacrent pas d'argent à la qualité de leur nourriture ! »

« À ce stade, le plus utile et accessible, c'est un moratoire sur la conversion vers le bio. C'est malheureux, mais il n'y a pas de demande en augmentation pour du bio belge en Belgique, malgré des campagnes à répétition pour sensibiliser et des prix déjà bas. Un minimum serait d'arrêter de pousser à la conversion et surtout d'oublier les 30 % de bio en 2030, c'est insensé. Poursuivre sans rien faire mènera à industrialiser toujours plus sur des exploitations de plus en plus grosses, au détriment des exploitations plus petites. »

« Vu le nombre de conversions bio ces dernières années, la surproduction et la chute des prix est à nos portes. Les autorités devraient inciter à la consommation du bio plutôt que d'inciter à la production bio. »

« Il faut absolument obliger (en légiférant) les grandes surfaces, qui sont les plus grands pourvoyeurs de volumes, avant le consommateur, à acheter 95 % de leurs volumes en origine wallonne. Et là, seulement, nos volumes de production pourront un peu s'équilibrer vu que l'exportation est quasiment impossible simplement du fait de l'origine. »

« Il faudrait que la grande distribution favorise les produits bio wallons, proportionnellement à leurs implantations en Wallonie. »

« Le bénéfice du kilo de légumes est très limité par rapport aux compétences qu'il faut maîtriser : gestion du personnel comprenant, chez nous, huit équivalents temps plein, gestion de la vente, gestion de la logistique, gestion du matériel et 25 h d'administratif par semaine. La vente directe engendre des frais de personnel supplémentaire pour la vente et un suivi de prix au particulier. La vente en gros génère des investissements de matériel et de transport. À mes yeux, c'est seulement à partir de 18 ha de culture de légumes, comprenant des pommes de terre, que l'entreprise devient intéressante, seulement à condition de ne pas se diversifier (ou juste pour son point de vente). Chaque producteur doit faire du commerce avec l'un l'autre, comme je le pratique avec quatre autres. »

Un groupement wallon de producteurs : une piste de solution ?

Nous avons essayé de savoir si la piste de la coopération était envisagée par les producteurs. Nous leur avons posé cette question : « Seriez-vous favorable à intégrer un groupement wallon de producteurs, ou toute forme de coordination, pour renforcer vos atouts ? »

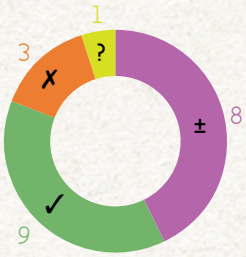


Figure 7 : Seriez-vous favorable à intégrer un groupement wallon de producteurs, ou toute forme de coordination, pour renforcer vos atouts ?

Sur les 21 participants, neuf sont favorables à intégrer un groupement, huit producteurs l'envisageraient éventuellement. Les autres ne souhaitent pas mettre en œuvre cette piste ou n'ont pas répondu. L'un des répondants résume l'essentiel des besoins émis par l'ensemble des producteurs s'étant exprimé sur la question. *« Nous avons besoin d'une structure neutre (pas un producteur à la tête du groupement), qui aurait pour mission de cibler les demandes et de maintenir des prix rémunérateurs. Elle devrait assurer un service logistique et disposer de structures de stockage à froid, à sec. »* Un autre producteur a ajouté le besoin d'aide pour la recherche de main-d'œuvre motivée et de qualité.

Règles générales du travail saisonnier en agriculture et horticulture

Claude Vanhemelen, Fédération wallonne horticole

L'activité dans les exploitations agricoles et horticoles est rythmée par les saisons, les conditions météorologiques et les pics d'activité en fonction des cultures. Le travail saisonnier en agriculture et horticulture est régi par une réglementation spécifique, qui vise à répondre à ces conditions particulières.

Un nombre limite de jours par an

Un travailleur saisonnier est autorisé à travailler un nombre limité de jours par an dans le système saisonnier.

Le saisonnier peut prester au maximum :

- 65 jours chez un ou plusieurs employeurs relevant de la CP 145 des entreprises horticoles : maraîchage, fruiticulture, viticulture, pépinières, floriculture (à l'exception du secteur Parcs et jardins) ;
- 30 jours chez un ou plusieurs employeurs relevant de la CP 144 de l'agriculture : élevage, grandes cultures.

En raison de la crise du coronavirus, les quotas autorisés ont été exceptionnellement doublés en 2020.

Qui peut travailler comme saisonnier ?

Toute une série de statuts sociaux peuvent travailler en tant que saisonniers dans les entreprises agricoles et horticoles :

- Hommes et femmes au foyer
- Travailleurs d'autres secteurs
- Étudiants âgés de 15 ans minimum
- Chômeurs
- Prépensionnés ou chômeurs avec complément d'entreprise
- Pensionnés
- Bénéficiaires du revenu d'intégration
- Personnes en incapacité de travail, sur autorisation de la mutualité
- Demandeurs d'asile
- Ressortissants des pays de l'UE.

Le travail bénévole n'est pas autorisé.

Rémunération

En maraîchage (CP 145.06), le salaire horaire brut minimal d'un saisonnier, pour l'année 2020, est de 9,26 €.

Les cotisations sociales patronales sont calculées sur base d'un montant forfaitaire journalier fictif (de 20,62 €/jour en 2020), quels que soient le nombre d'heures prestées et le salaire réellement versé.

La plupart du temps, il n'y a pas de cotisation ONSS travailleur à payer.

Un précompte professionnel de 11,11 % est à déduire du salaire brut, sauf si le producteur est au régime forfaitaire de taxation.

Obligations administratives

Le travail saisonnier est basé sur le principe de **contrats journaliers** qui débutent le matin et se terminent automatiquement le soir. Le travail reprend le lendemain si les conditions le permettent ou si la culture l'exige.

L'employeur doit introduire une **DIMONA** (c'est-à-dire une déclaration électronique d'entrée/sortie du travailleur) auprès de l'ONSS, pour chaque jour presté par le saisonnier, avant le début du travail. Pour ce faire, il doit disposer du numéro national du travailleur et doit indiquer les heures de début et de fin de l'occupation journalière.

Le premier employeur de l'année dans le système saisonnier fournit au travailleur un **formulaire occasionnel** (= carte-cueillette). Chaque jour de travail, avec les heures de début et de fin, doit y être indiqué. Si le saisonnier poursuit chez un autre employeur, il doit lui présenter son formulaire et continuer à le remplir avec les prestations suivantes.

Durée du travail

La durée du travail peut aller jusqu'à 11 h par jour et 50 h par semaine, en fonction de l'urgence du travail et sans que l'employeur ne doive payer de sursalaire pour les heures supplémentaires. L'activité des samedis, dimanches et jours fériés, sans primes supplémentaires, est également autorisée.

Le temps de travail des travailleurs de moins de 18 ans est cependant limité à 8 h/jour.

Conditions de travail

Le travail en tant que saisonnier ne requiert pas de diplômes ni de compétences particulières, même s'il s'agit d'un travail physiquement assez dur, qui s'exerce en plein air, la plupart du temps, ou sous serres, dans lesquelles la température peut parfois être très élevée.

Le saisonnier doit être précis et soigneux ; il doit cueillir uniquement les fruits ou les légumes arrivés à maturité, sans les abîmer, en suivant les instructions données par le producteur.

Chaque producteur a ses horaires propres mais le travail débute parfois très tôt, vers 5 h–5 h 30 du matin, pour la cueillette des fraises par exemple.

Afin de permettre une bonne organisation du travail, le saisonnier doit respecter les horaires convenus et informer le producteur de tout empêchement.

Différences saillantes avec le contrat d'ouvrier en cultures maraîchères (CP 145.06)

La réglementation du travail saisonnier a été mise en place pour répondre aux contraintes inhérentes à l'activité horticole, tout en assurant un cadre légal à ces travailleurs occasionnels.

Pour ceux-ci, il y a évidemment des différences importantes avec le statut des travailleurs réguliers, qui sont engagés en contrat à durée indéterminée (CDI) ou même déterminée (CDD) :

- dans le système saisonnier, les contrats sont journaliers : pour le travailleur comme pour l'employeur, il n'y a pas de préavis à donner, ni de C4 à la fin de l'activité ;
- les cotisations sociales sont forfaitaires et inférieures à celles dues pour un travailleur régulier ; l'engagement en tant que saisonnier n'ouvre pas le droit à des vacances, à la pension… C'est pour cette raison notamment que les travailleurs ont un quota maximum de jours par an autorisé sous ce statut.

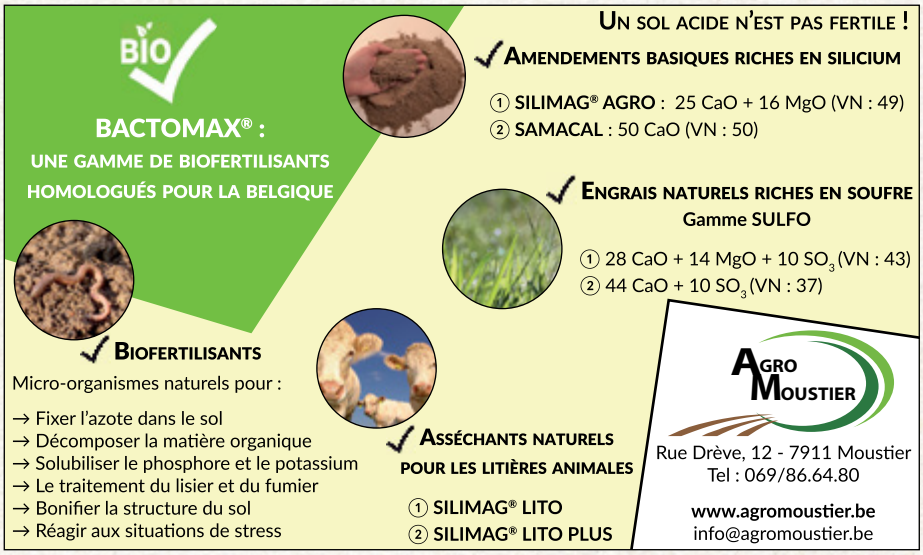
En ce qui concerne les salaires horaires, ils sont relativement bas, mais il s'agit d'un travail qui ne nécessite aucune qualification et les barèmes pour les travailleurs réguliers plus qualifiés ne sont pas beaucoup plus élevés. Ceci, combiné avec des conditions de travail assez rudes, explique la difficulté croissante pour les horticulteurs de trouver suffisamment de main-d'œuvre saisonnière par rapport à leurs besoins et la nécessité de recourir à des travailleurs étrangers, notamment des pays de l'Est de l'Europe. Ceux-ci sont intéressés de venir travailler en Belgique car ils perçoivent ainsi un salaire nettement supérieur à celui en vigueur dans leur pays. Précisions que, contrairement aux idées reçues, il ne coûte pas moins cher à un employeur belge d'engager des étrangers plutôt que de la main-d'œuvre locale : les saisonniers étrangers sont soumis exactement aux mêmes conditions de travail et de rémunération que les saisonniers belges et l'employeur doit, en plus, leur fournir une solution de logement.

Le coût des salaires représente une part très importante, parfois jusqu'à 50 %, du prix de revient d'un produit horticole. Pour augmenter les salaires en vigueur en horticulture et les rendre plus attractifs, il faudrait donc que les prix de vente aux consommateurs augmentent sensiblement. Mais nos produits belges seraient alors encore davantage concurrencés par les fruits et légumes venant de l'étranger, produits à des coûts nettement inférieurs.

En conclusion

la réglementation du travail saisonnier répond au besoin de flexibilité exigé par l'activité horticole, mais s'avère complexe. Les contrôles de l'Inspection sociale dans les entreprises sont relativement fréquents et tout manquement constaté peut donner lieu à des amendes.

Les producteurs adhérents aux groupements professionnels qui composent la FWH (ex. le CIM) bénéficient d'un encadrement spécifique en la matière.



Topo sur les certifications les plus importantes en légumes de plein champ. Comment le CPL-Végémar peut-il vous aider ?

CPL-Végémar

La certification permet aux agriculteurs de différencier leur production et d'en faciliter la commercialisation. La plupart des certificats sont d'ailleurs réclamés par leurs acheteurs. Mais comment s'y retrouver ? Il est parfois bien utile d'être accompagné dans les premiers pas.

Outre le cahier des charges bio, le producteur de légumes de plein champ bio se retrouve confronté à plusieurs cahiers des charges :

le guide sectoriel de l'Autocontrôle pour la production primaire végétale G-040 modules A et B
l'Integrated Pest Management (IPM)
le Standard Vegaplan, qui englobe le G-040 A-B, l'IPM et d'autres exigences spécifiques
le référentiel GlobalG.A.P. (et G.R.A.S.P.)

Le guide sectoriel, l'Integrated Pest Management (IPM) et le Standard Vegaplan

• **Le guide sectoriel** de l'Autocontrôle, pour la production primaire végétale (G-040 A-B), contient les prescriptions réglementaires relevant de la compétence de l'AFSCA en matière de sécurité alimentaire, de qualité des produits et de traçabilité. Il constitue en fait un **système d'autocontrôle,** dont toute exploitation doit obligatoirement **disposer,** et qui s'applique à **l'ensemble** des productions végétales de l'exploitation.

Pourquoi faire certifier son système d'autocontrôle ?

- Pour la sécurité d'être en ordre avec les exigences légales de l'AFSCA.
- Pour le bonus AFSCA : réduction de la contribution annuelle et diminution de la fréquence d'inspection.

Le certificat est valable trois ans.

• **L'IPM** (Integrated Pest Management)

Il intègre les exigences légales des autorités régionales en termes de lutte intégrée. La certification de ce cahier des charges permet d'attester le respect des principes de la lutte intégrée et d'éviter, ainsi, un audit de l'administration. Le certificat est valable trois ans. L'IPM est considéré comme appliqué d'office pour les cultures certifiées bio.

Attention que les agriculteurs wallons exploitant des terres en Région flamande doivent à la fois respecter les exigences de la Région wallonne et de la Région flamande.

• **Le Standard Vegaplan**

Il est un cahier des charges national qui s'applique à l'ensemble des productions végétales de l'exploitation. Il a été développé conjointement par des acheteurs et des associations d'agriculteurs, afin de garantir la durabilité des méthodes de production ainsi que la qualité, la sécurité et la traçabilité des produits livrés au sein de la filière végétale. Outre ses exigences spécifiques, il reprend intégralement les exigences du guide sectoriel et de l'IPM.

Le certificat combiné Vegaplan, G-040 A-B et IPM est valable trois ans. L'agriculteur est cependant tenu d'effectuer un autocontrôle annuellement en complétant la check-list.

Pourquoi se faire certifier Vegaplan ?

- Pour bénéficier des avantages de la certification du guide sectoriel et de l'IPM.
- Pour une simplification administrative, car le guide sectoriel et l'IPM sont regroupés dans un seul et même cahier des charges.
- En vue de répondre à la demande de certains acheteurs.
- Depuis 2017, SYNAGRA a mis en place un malus de 5 € par tonne de céréales vendues sans la certification Vegaplan.

Le GLOBALG.A.P.

Le cahier des charges GlobalG.A.P. est un référentiel international de « bonnes pratiques agricoles » en matière de sécurité alimentaire, d'environnement ainsi que de santé, de sécurité et de bien-être des travailleurs. Il est principalement demandé par les distributeurs pour les légumes marché du frais.

Le référentiel EUREPG.A.P. a été initialement créé sous l'impulsion de distributeurs et d'acteurs de la grande distribution européens, pour harmoniser les standards et procédures au niveau de la production primaire et pour développer un système de certification indépendant pour les bonnes pratiques agricoles. Devenu par la suite une référence mondiale, il a pris le nom de GlobalG.A.P.

À la différence du Standard Vegaplan qui s'applique à l'échelle de l'exploitation (toutes les productions végétales certifiables de l'exploitation étant certifiées), le cahier des charges GlobalG.A.P. s'applique à l'échelle de la culture. De nombreux agriculteurs certifient une ou plusieurs de leurs cultures à la demande de leurs acheteurs.

Le certificat doit être renouvelé tous les ans. Comme pour le Vegaplan, il est nécessaire de réaliser annuellement une autoévaluation interne.

La certification GlobalG.A.P. est poussée et assez complexe. Elle se base sur des analyses de risques et procédures spécifiques à l'exploitation, pour garantir la qualité du produit et la durabilité des méthodes de production. La rédaction de telles procédures et analyses de risques étant fastidieuse, le CPL-Végémar a élaboré, en collaboration avec le BNTWG (Comité national belge d'Interprétation du Référentiel GlobalG.A.P.) et les organismes de contrôle, un dossier de certification qui contient l'ensemble des

documents nécessaires à la certification GlobalG.A.P. Il est régulièrement mis à jour en fonction des nouvelles versions du référentiel.

Le GRASP

Le GLOBALG.A.P. Risk Assessment on Social Practice est un module complémentaire à la certification GlobalG.A.P., conçu pour étendre les normes sociales de l'exploitation. Il évalue de manière plus approfondie les pratiques de l'exploitation en termes de santé, de sécurité et de bien-être des ouvriers. Les agriculteurs répondent à la plupart des exigences du simple fait de respecter la réglementation du travail belge.

L'encadrement du CPL-Végémar

Le CPL-Végémar apporte une aide concrète aux agriculteurs désirant se faire certifier pour les cahiers de charges précédemment cités :

- soit par l'envoi des documents (check-list, dossier de certification, pictogrammes, etc.) ;
- soit par la réalisation d'un préaudit en ferme ;
- soit encore en répondant à leurs questions.

Lors d'un préaudit, l'ensemble des points du cahier des charges sont passés en revue, les documents sont complétés avec l'agriculteur et des actions correctives sont proposées avant l'audit proprement dit.

L'ASBL organise aussi des formations aux premiers secours, en collaboration avec l'ASBL Preventagri. Les agriculteurs participants reçoivent un diplôme qui leur permet de répondre à une exigence du référentiel GlobalG.A.P. et à une recommandation du Standard Vegaplan.

Contact

- 04/279 66 55 ou 04/279 68 77
- par e-mail à vegemar@provincedeliege.be

Le Centre provincial liégeois des Productions végétales et maraîchères – CPL-Végémar

CPL-Végémar

Le Centre provincial liégeois des Productions végétales et maraîchères (CPL-Végémar) est agréé par la Région wallonne comme Centre Pilote pour l'encadrement et le développement du secteur des cultures légumières à destination de l'industrie. Il est également partenaire d'autres Centres Pilotes actifs sur les cultures de maïs, de betterave, de chicorée, de céréales et d'oléoprotéagineux, de pommes de terre et sur les fourrages.

Ses **missions** principales sont :

- **l'encadrement technique**
  - avertissements généraux pour les ravageurs et maladies en escourgeon, froment, colza, betterave et maïs
  - avertissements personnalisés pour les ravageurs et maladies en carotte, oignon, fève des marais, épinard et chou de Bruxelles
  - conseils en irrigation
  - lutte antiérosive
  - aide à la certification des cahiers de charges bio, GlobalG.A.P., Vegaplan et G-040 A-B[1].
- **l'expérimentation agronomique**
  - essais pour la production de nouvelles références agronomiques : remplacement de matières actives, amélioration de la protection des plantes, objectif « Zéro résidus », lutte contre la flore adventice résistante…
  - essais variétaux en céréales, maïs, légumes…
  - valorisation des effluents d'élevage et comparaison de diverses matières organiques
  - techniques culturales innovantes : modulation intraparcellaire, désherbinage…
- **la vulgarisation**
  - présentation des résultats d'essais
  - formations phytolicence
  - journées démonstratives
  - visites des champs d'essais
- **la représentation du secteur des légumes industriels dans différentes réunions.**

Au travers de ses nombreuses missions, l'objectif de CPL-Végémar est de développer une agriculture plus respectueuse de l'environnement, conforme aux attentes de l'industrie et du consommateur, en adéquation avec les marchés et le contexte socioéconomique et économiquement durable pour les agriculteurs.

Contact
CPL-Végémar ASBL – Centre provincial liégeois des Productions végétales et maraîchères
Rue de Huy, 123 – 4300 Waremme
04/279 68 77 – vegemar@provincedeliege.be

[1] Le CPL-Végémar, en partenariat avec le Centre Pilote Légume industriel, occupe une fonction d'accompagnement et de préparation à la certification auprès de l'ensemble des producteurs de légumes industriels de la Région wallonne, qu'ils soient en agriculture conventionnelle ou biologique. Cette activité s'est néanmoins élargie aux autres producteurs.

Ets FAYT CARLIER

Produits Bio pour l'Agriculture

Rue des Déportés 24–6120 JAMIOULX
Tél. 071/21 31 73–Fax 071/21 61 85

Engrais orgamine

- Utilisable en culture bio
- Contient de l'azote ammoniacal rapidement absorbé par la plante
- Le plus efficace sur le marché
- Prix raisonnable

Semences céréales Bio

- Céréales
- Fourragères

Mélange prairie « SENCIER »

Aliments animaux Bio

- Aliments simples : orge, épeautre, avoine, triticale
- Féveroles, pois, maïs, tourteaux de soja, tourteaux de tournesol
- Aliments composés vaches, jeunes bovins, porcs, volaille
- On peut travailler à la carte. C'est vous qui décidez.

Condiments minéraux Bio

- Sels minéraux Bio
- Blocs à lécher
- Sel marin
- Algues marines
- Magnésie, cuivre, sélénium
- Huile de foie de morue

Terrateck

FERAUCHE & GILLET

Distributeur Terrateck
www.feraucheetgillet.be
0470/655.711

NOUVEAUTÉ 2021

GLIDER 500
PORTEUR ÉLECTRIQUE D'ASSISTANCE

RÉCOLTEZ
CONFORTABLEMENT !

Vareuse, cotte à bretelles, couteaux et équipements de récolte...

+33(0)3.74.05.10.10 - contact@terrateck.com

DEMANDE

Quelle est la demande actuelle des acheteurs belges de légumes bio ?

Ariane Beaudelot et Stéphanie Chavagne, Biowallonie

Rassembler la demande en légumes pour le marché du frais n'est pas chose facile ! Plusieurs raisons expliquent cela. En premier lieu, les acteurs de cette filière, autant les producteurs que les acheteurs, sont très frileux de nous donner des chiffres, par peur de la concurrence et du regard des autres. Deuxièmement, quand la demande est là, elle peut être comblée par l'importation et donc ne plus être disponible pour les producteurs wallons. En dernier lieu, autant sur un champ, il est relativement aisé de distinguer un maraîcher d'un producteur de légumes de plein champ, autant à la vente, le légume bio issu d'un maraîcher et le légume issu d'une culture de plein champ se retrouvent souvent sur le même étal. La distinction de la demande pour l'un et pour l'autre est floue !

L'enquête réalisée en octobre 2020, auprès des producteurs wallons de légumes de plein champ bio, pour le marché du frais, met en avant leurs inquiétudes et, plus largement, une difficulté de plus en plus grandissante à trouver un débouché satisfaisant pour l'ensemble de ses productions. Pourtant, comme nous allons le voir ici, il existe encore des marchés à prendre, avec plus ou moins de contraintes. Ils concernent tantôt le circuit long et tantôt le circuit court. Cet article va **énumérer l'ensemble des axes de vente disponibles** pour les producteurs de légumes de plein champ, pour le marché du frais. Pour chacun des axes énoncés, nous vous emmènerons **à la rencontre d'un ou plusieurs témoins illustratifs**. Cette démarche, non exhaustive, visera avant tout à dresser un éventail large de pistes de débouchés possibles. Pour les acteurs qui souhaiteraient, à la suite de leur lecture, disposer d'un listing ciblé et personnalisé, nous les inviterons à nous contacter par e-mail.

L'ensemble des témoignages ont été rédigés sur base d'entretiens téléphoniques. Nous avons rapporté au plus près les éléments transmis par les acteurs. Du côté de Biowallonie, dans cet article, nous avons choisi d'emprunter le rôle de rapporteur exclusivement.

Les axes possibles pour la vente de légumes de plein champ, marché du frais

1. La demande des maraîchers
2. Des collaborations avec d'autres producteurs de légumes de plein champ
3. La demande des ceintures alimentaires et des coopératives en circuits courts
4. La demande de la transformation
5. La demande des grossistes
6. La demande des magasins spécialisés bio
7. La demande des collectivités et de l'HoReCa
8. La demande des criées
9. La demande de la grande distribution
10. Les marchés matinaux
11. L'exportation

1. La demande des maraîchers

Certains maraîchers bio sont intéressés par l'achat de légumes plein champ, qui viendront compléter leur offre pour leur vente en circuit court, que ce soit par un magasin à la ferme, les marchés, la vente sous forme de paniers ou en ligne. Ils sont particulièrement intéressés par les légumes dont ils ne savent pas concurrencer le prix ou qui demandent beaucoup de place pour la culture et le stockage. Beaucoup d'entre eux passent actuellement par des grossistes, mais un partenariat direct entre producteurs est une piste complémentaire à envisager de part et d'autre.

Les folies maraîchères

Philippe Carré, maraîcher près de Dour, vend ses légumes sur le marché de Mons le dimanche et, dans les prochaines semaines, au sein du tout nouveau magasin à la ferme (qui viendra progressivement remplacer le système de vente en ligne actuellement disponible). Pour compléter sa gamme, il s'approvisionne auprès de distributeurs. Mais il reste intéressé par une collaboration en direct avec un collègue du secteur plein champ. Dans ses demandes, vous retrouvez l'ensemble des légumes classiques : carotte, pomme de terre, poireau, chou-fleur, brocoli... En termes de volume, à titre d'exemple, Philippe achète environ 120 kg de carottes et 200 kg de pommes de terre par semaine. Question logistique, la livraison à domicile est souhaitée. Il dispose d'un transpalette pour faciliter la livraison. Il est attentif à la qualité des légumes.

Sur base de l'interview de Philippe Carré

2. Des collaborations avec d'autres producteurs de légumes plein champ

Il y a différentes façons de collaborer avec des confrères du secteur des légumes de plein champ. Plusieurs initiatives existent déjà, comme vous pouvez le lire dans les portraits de Hesbio et Bel Go Bio (pages. 46, 48). D'autres sont en train de se mettre en place et recherchent de nouveaux collaborateurs, comme c'est le cas pour Wallbio, situé du côté de Liège.

Wallbio

Wallbio est une marque créée par des acteurs du secteur. Elle rassemble actuellement le producteur Laurent Streel et Philippe Marc. Elle a été créée dans le but de mettre en avant les fruits et légumes bio wallons dans les étals de la grande distribution. Sous la marque, vous trouvez des légumes frais et des produits transformés comme les nouveaux chips Wallbio. Les deux collaborateurs recherchent des producteurs de légumes de plein champ intéressés à les rejoindre et, de préférence, ceux qui proposent aussi une solution d'emballage. Mais ils restent ouverts à une collaboration avec tous (ils ont fait l'acquisition d'une machine de la marque Bandall, solution d'emballage multifonction pouvant être mise à disposition, selon discussions). Ils sont aussi intéressés à créer, ou à collaborer, avec d'autres pour trouver des solutions logistiques.

Sur base de l'interview de Laurent Streel et Philippe Marc

DEMANDE

3. La demande des ceintures alimentaires et coopératives en circuit court

Au sein des mouvements émergents de ceintures alimentaires, nous retrouvons une volonté d'approvisionner les citoyens d'un territoire en produits émanant d'acteurs locaux, installés dans la même zone géographique ou aux alentours. Cette idéologie et le modèle d'entreprise coopératif vont très souvent de pair et veillent autant au bien-être du citoyen, qu'au bien-être du producteur et du transformateur.

Les coopératives en circuit court se fournissent en partie chez des maraîchers et en partie chez des producteurs de plein champ. La complémentarité des deux est intéressante. Pour ne citer que quelques-unes d'entre elles, vous retrouvez Agricovert (Gembloux), les coopératives membres des 5C (localisées sur tout le territoire wallon), Les Petits Producteurs (Liège)...

Circulacoop

Circulacoop, la plateforme logistique de la Ceinture alimentaire Charleroi Métropole (CACM), poursuit son développement. Prochainement, elle compte élargir ses activités vers les cuisines de collectivités. Donc, l'équipe est prête à être contactée par des producteurs de légumes plein champ. Actuellement, les producteurs de légumes livrent tous types de légumes en vrac (EPS) à Circulacoop, via des points de dépôts sur le territoire.

Sur base de l'interview de Stéphane Lejoly et Philippe Billen

Les Petits Producteurs

Les Petits Producteurs (LPP) est une coopérative de distribution créée à l'initiative de la Ceinture Aliment-Terre liégeoise. Elle compte à présent quatre magasins (voir page 63). Chez LPP, la production de légumes est organisée grâce à un plan de culture réalisé à l'avance avec les maraîchers. Actuellement, deux producteurs de légumes de plein champ livrent la coopérative. Mais il reste de la place, notamment pour les légumes plus difficiles à produire tels que les brocolis, choux-fleurs, choux de Bruxelles... En volume, à titre d'idée, durant la saison, LPP commande environ 250 kg de brocoli et de chou-fleur par semaine. Le ramassage est possible par la coopérative. Livraison en vrac (EPS).

Sur base de l'interview de Pascal Hennen

HesbiCoop

HesbiCoop est un autre exemple de coopérative de distribution de produits alimentaires, en circuit court, sur le territoire de la Hesbaye, en lien avec la Ceinture Aliment-Terre liégeoise. Elle est composée de 11 points de r'Aliment. Environ 60 % des produits vendus par la coopérative sont des légumes. La coopérative travaille avec plusieurs maraîchers et plusieurs producteurs de légumes plein champ. Ayant de nombreux projets (approvisionnement du CPAS de la région, hôpitaux, écoles...), forts d'une augmentation des ventes durant le confinement de mars dernier, ils sont toujours en recherche de nouveaux producteurs pour compléter leur gamme de produits locaux. Concrètement, pour les producteurs intéressés, les contraintes logistiques seront les suivantes : livraison de la production en vrac chaque vendredi matin au local logistique, situé à Hollogne-sur-Geer. À la différence d'autres coopératives de distribution, HesbiCoop livre en vrac chacun de ses points de r'Aliment et l'assemblage des commandes est pris en charge par les bénévoles présents.

Sur base de l'interview de Michel Lecomte

4. La demande de la transformation

La transformation à petite ou large échelle est une piste de débouchés pour les producteurs, trop peu exploitée actuellement. Il existe plus de 400 transformateurs bio en Wallonie, mais seulement un nombre restreint travaillent avec des légumes plein champ en grande quantité. Nous sommes allés à la rencontre de CIPAPI, dont vous découvrez la demande ci-après. D'autres transformateurs sont peut-être localisés près de chez vous[1]. Si vous n'avez pas la possibilité de transformer à la ferme, mais que vous souhaitez vendre un produit fini composé de vos matières premières, des acteurs tels que les Entreprises de Travail adaptés pourraient être des partenaires de choix (voir portrait de Travie page 44).

CIPAPI (cuisines d'EXKi)

Les cuisines d'EXKi sont spécialisées dans deux activités : plateforme logistique et préparateur culinaire (mixte de légumes, sauces pour sandwichs et soupes bio (nouveau)). Leurs débouchés sont exclusivement les restaurants (EXKi et ses filiales). Le cœur du métier d'EXKi est le circuit court, c'est donc dans cette même lignée que la philosophie d'approvisionnement des cuisines EXKi est envisagée. Olivier Langlet, Chef exécutif, nous informe de son souhait de construire des collaborations solides et à long terme avec les producteurs. Actuellement, un producteur wallon livre déjà en direct les cuisines EXKi. D'autres pourraient venir compléter l'approvisionnement sans créer de concurrence, car il y a aujourd'hui des besoins non remplis, par exemple en salades, herbes aromatiques, tomates, aubergines, champignons… mais cela peut aussi être des céréales et des produits finis. Hors période covid, les cuisines d'EXKi préparent entre 18.000 plats par jour en hiver et jusqu'à 25.000 plats en période estivale. Sachant, en plus, que les cuisines d'EXKi viennent d'ajouter les soupes à leur gamme, la demande en légumes est importante. « Nos besoins, par mois, fin 2018, étaient de 8 t de carottes, de 1,5 à 4 t de céleri-rave, 1 t de chou en période hivernale, 500 kg de céleri vert, 200 à 300 kg de betteraves. L'ensemble des légumes doivent être livrés en 4ème gamme et respecter des critères de qualité, définis en amont (analyse bactériologique…). Étant donné que l'entreprise travaille six jours sur sept, à flux tendu, les partenaires-fournisseurs doivent être tout autant réactifs. » Les cuisines d'EXKi stoppent les commandes des clients au jour J -1 à 15 h. La commande auprès des fournisseurs est envoyée pour 16 h. Et la livraison est attendue pour le lendemain à partir de 6 h à Thines (près de Nivelles). Une flexibilité dans les délais est possible pour la production des soupes. Ouverts à la discussion.

Sur base de l'interview d'Olivier Langlet

5. La demande des grossistes

Plusieurs grossistes belges distribuent des légumes bio, certains sont spécialisés en légumes, d'autres distribuent une gamme large de produits, certains spécialisés en bio, d'autres non. Certains grossistes ont suffisamment de producteurs pour répondre à la demande, d'autres en cherchent actuellement. Les grossistes qui distribuent des légumes bio en Belgique sont : Biofresh, Interbio, Delibio, Fresho, Bionaturels, Terroirist, Biovibe, Mannavita, Marma, Vanderzijpen et Sinature.

Interbio

Interbio (anciennement GPFL-bio), créé en 2010, distribue près de 250 références de légumes et 1.000 produits transformés. Leurs 400 clients, situés dans tous les recoins de la Belgique, sont essentiellement des magasins bio, mais également des producteurs bio proposant des produits en achat-revente dans leurs étals ou leurs paniers, ainsi que des restaurants, traiteurs et collectivités. L'entreprise compte aujourd'hui 60 employés et rassemble neuf camions (bientôt onze).

André Lefèvre, gérant d'Interbio, nous déclare : « Notre modèle s'est construit autour de trois piliers forts : une marge faible (oscillant entre 10 et 25 % selon le facteur de risque et le transport compris), un catalogue de produits avant tout locaux (80 % de l'offre de légumes est belge), une volonté de renseigner et d'informer sur l'intérêt de la production bio locale. Nos prix sont très stables et évoluent peu durant la saison, excepté en début de saison. »

Depuis sa création, Interbio souhaite travailler en lien avec le sol, en valorisant les acteurs bio wallons. Étant livré actuellement par une quinzaine de producteurs wallons de légumes de plein champ, il n'a, pour l'instant, pas de besoins supplémentaires en légumes bio. Pour s'adapter à une demande toujours grandissante, les bâtiments de l'entreprise vont d'ailleurs être agrandis. Trois nouveaux quais de chargement seront ajoutés dans la nouvelle aile de stockage, dont les plans sont en préparation (fin des travaux planifiée dans deux ans). « Nous devons refuser actuellement de nouveaux clients, faute de place. »

Sur base de l'interview d'André Lefèvre

[1] Biowallonie peut vous communiquer les coordonnées de transformateurs actifs dans un rayon proche de votre ferme.

DEMANDE

6. La demande des magasins spécialisés bio

Plusieurs magasins bio se distinguent en créant des collaborations directes avec des producteurs. Pour ne citer que quelques-uns d'entre eux, lors de notre journée de réseautage[2], les magasins Sequoia (huit à Bruxelles et trois en Wallonie), Autre Chose à Rixensart, Färm (16 magasins dont trois en Wallonie) et Bio, dis-moi (deux magasins en province de Liège), étaient venus présenter leurs besoins au secteur. Le concept « BioDemain » est une autre piste de débouchés qui pourrait aider les producteurs ayant des terres en conversion.

BioDemain

Maxime Durand et Stéphane Delebassé ont créé BioDemain en 2018 avec une ambition : accompagner les agriculteurs durant la délicate période de la conversion bio. Leur gamme de produits se concentre donc sur les productions en conversion (voir page 64). Après un succès en France, la marque se développera en Belgique au printemps 2021, aux côtés de l'enseigne de magasins bio Sequoia. Afin de développer son offre de produits, la marque recherche des producteurs wallons en conversion. BioDemain recherche, pour le marché du frais, des légumes d'hiver, des légumes d'été et des fruits (dont pommes et poires). Les volumes varient en fonction du type de légume, entre 50 et 250 kg par semaine par produit. Pour la transformation, quelques tonnes de courges seront recherchées en 2021. La livraison est assurée par l'agriculteur vers un hub logistique unique (partenaire grossiste). Il existe une possibilité d'organiser un enlèvement des produits chez l'agriculteur par un prestataire de transport, à partir d'une palette. Livraison toutes les une à deux semaines.

Sur base de l'interview de Maxime Durand et Stéphane Delebassé

7. La demande des collectivités et de l'HoReCa

Le pôle Alimentation durable de Biowallonie accompagne **plus de 80 cantines en Wallonie** dans le cadre du projet « Green Deal, cantines durables ». Au cours des accompagnements, notre équipe collecte des données relatives aux produits utilisés dans ces cantines. Pour la filière légumes, nous tentons notamment d'identifier le « **Top 10 » des légumes utilisés en frais, en surgelés et dans les autres gammes** (2ème, 4ème et 5ème gammes) ainsi que les quantités mensuelles et les prix d'achat. La collecte de ces données est assez compliquée en raison de la crise sanitaire qui touche de plein fouet le secteur de la restauration collective.

Il importe également de souligner que ces données sont collectées en début d'accompagnement. Or, l'objectif de celui-ci est d'augmenter la part de produits frais, locaux et bio. Ces données ne sont donc pas représentatives de la situation que nous espérons voir dans les prochaines années. Enfin, toutes ces données n'ont pas encore pu être vérifiées sur le terrain par les différents accompagnateurs. Il faut donc les interpréter avec précaution.

À ce stade, près de 50 cantines ont répondu à un questionnaire relatif aux produits utilisés. Les gammes les plus utilisées sont la première gamme (légumes frais), la troisième gamme (légumes surgelés) et la quatrième gamme (légumes lavés, épluchés, prêts à l'emploi). Les cantines sondées citent au total 38 légumes utilisés en frais, 37 utilisés en surgelés et 22 utilisés en quatrième gamme.

Dans le top 10 des légumes utilisés **en première gamme, on retrouve les carottes, les tomates, les salades, les choux (-fleurs, blancs, rouges), les poireaux, les courgettes, les oignons, les chicons, les concombres et les céleris. Le top 10 des légumes utilisés en surgelés sont les haricots, les choux (-fleurs, rouges, de Bruxelles), les épinards, les carottes, les brocolis, les oignons, les petits pois, les mixtes de légumes pour potages, les courgettes et les poireaux. En quatrième gamme, on retrouve en tête de liste les carottes râpées, les salades, le céleri râpé et les poireaux.**

Pour un légume très utilisé comme la carotte, on constate qu'il est utilisé en moyenne pour l'instant par les cantines à raison de 46 % en frais, de 32 % en surgelés et de 22 % en quatrième gamme. Le céleri est, quant à lui, utilisé à raison de 43 % en frais, de 38 % en surgelés et de 19 % en quatrième gamme. Les épinards, sont sans surprise, utilisés à 100 % en surgelés. En revanche, les haricots verts sont utilisés à 86 % en surgelés, mais tout de même à 14 % en frais. Le chou-fleur est utilisé à 68 % en surgelés contre 32 % en frais. Enfin, les oignons seraient utilisés à 46 % en frais, à 44 % en surgelés et à 10 % en quatrième gamme. Attention, ces pourcentages ne sont pas des volumes d'utilisation, mais des formes utilisées. Par exemple, sur les 31 fois que le chou-fleur est cité par les 42 cantines, il est mentionné 21 fois comme surgelé.

Le pôle Alimentation durable continue à collecter, compiler et vérifier les données provenant des cantines. Nous espérons pouvoir faire un retour rigoureux au secteur pour fin 2021.

[2] Atelier partenariat producteurs-magasins, tenu le 20 février 2020, lors de la Journée Débouchés, organisée par Biowallonie.

Les Cuisines bruxelloises

Association de droit public créée en 2004, Les Cuisines bruxelloises ont pour mission de fournir des repas de qualité aux enfants des écoles et des crèches, aux patients des hôpitaux, aux résidents des maisons de repos et de soins et aux usagers des mess administratifs, sur huit communes bruxelloises. Cela représente plus de 15.000 repas par jour (hors période covid). Au-delà de l'aspect purement opérationnel de cette mission, Les Cuisines bruxelloises poursuivent des buts sociaux, notamment par le développement et la promotion d'une alimentation saine ou la recherche permanente de la meilleure qualité et de l'équilibre nutritif. Le bio représente actuellement 30 % de leurs achats en légumes et ce chiffre monte même à 50 % pour les repas des écoles et des crèches. 583 t de légumes (27 légumes différents, dont 101 t de carottes) et 240 t de pommes de terre sont achetées chaque année : 85 % des légumes arrivent surgelés et 15 % en frais, en quatrième et en cinquième gammes. Certaines crèches cuisinent en interne et demandent des légumes bruts. C'est pourquoi un appel d'offre pour un lot bio de fruits et légumes frais est lancé tous les trois-quatre mois. « Étant une structure publique, les marchés publics sont obligatoires. En bio, le marché est de courte durée car il est difficile pour les soumissionnaires de garantir des prix fixes pour une durée de plus de trois à quatre mois. Un producteur bio en région flamande y répond régulièrement. » explique Alex Vanneste, Directeur des achats.

Actuellement, une étude de faisabilité est en cours sur l'aménagement d'une légumerie à Haren. Cette légumerie aura pour mission de travailler des légumes et pommes de terre bruts, de saison, locaux et en partie bio, et de les transformer en quatrième gamme pour les différentes cuisines. « Notre objectif sera de travailler en circuit court et au maximum en bio. Je trouve important d'aller à la rencontre des producteurs. » Les Cuisines bruxelloises espèrent que la légumerie sera opérationnelle en 2023.

Sur base de l'interview d'Alex Vanneste, Directeur des achats

API Restauration

La société implantée à Cuesmes, près de Mons, qui fait partie du groupe français du même nom, prend en charge l'approvisionnement et la cuisine au sein même des entreprises, écoles, maisons de repos et de soins avec lesquels elle collabore. Elle dispose également d'une cuisine centrale qui produit 8.000 repas par jour. Dans les écoles livrées par API, 50 % des légumes sont bio, 25 % des fruits et légumes sont achetés frais (principalement des légumes qui nécessitent peu de travail en cuisine) et 25 % de tous les achats sont achetés en circuit court. Deux à trois fois par semaine, un potage de « légumes frais locaux » est proposé, ce qui permet d'être flexible sur les commandes en légumes. Une partie des achats en circuit court se fait via la Ceinture alimentaire du Tournaisis. « Nous sommes très contents du partenariat, car recherchant des grands volumes, nous avions difficile à trouver des producteurs pouvant nous livrer en direct. » explique Lynn Demecheleer. Depuis septembre 2019, un groupement informel de 15 maraîchers les livre chaque semaine : les commandes sont centralisées et la logistique aussi. Un camion qui livre une école proche de la ferme de Sophie Caillau, une des maraîchères, repart avec les légumes que chaque maraîcher a préalablement lavés et transportés jusqu'à sa ferme. Un à trois légumes sont livrés chaque semaine et représentent entre 100 et 240 kg par légume par semaine. « Le prix de chaque légume est décidé annuellement au sein du groupement, puis validé par API. Nous [la Ceinture de Tournai] recherchons des producteurs de légumes de plein champ pour compléter l'offre, avoir un approvisionnement constant pour API et pour le projet de légumerie sur Tournai, où l'étude de faisabilité est en cours. La Ville de Tournai, un des gros clients d'API, est très demandeuse de produits locaux et bio. » m'explique Sophie.

Sur base de l'interview de Lynn Demecheleer (API Restauration) et Sophie Caillau (maraîchère et membre actif de la Ceinture alimentaire du Tournaisis)

DEMANDE

8. La demande des criées

Il y a une seule criée en Wallonie, celle de Wépion, spécialement dédiée au commerce de la fraise. Pour les légumes de plein champ, la criée BelOrta, située en Flandre, est une référence.

BelOrta

La criée BelOrta appartient aux producteurs. Elle compte 1.000 membres actifs, dont 40 producteurs bio (quelques-uns situés en Wallonie). 651 millions de chiffre d'affaires, dont 15 million en bio. Tout producteur de légumes actif peut — moyennant une contribution limitée — devenir actionnaire de la criée. Il sera alors associé et devra livrer sa production à la criée. Tous les trois ans, les producteurs actifs élisent un Conseil d'Administration, composé de 15 maraîchers actifs. Ils recherchent toujours des producteurs bio pour les légumes produits sous serre (tomate, concombre, aubergine, salade de tout type, fenouil, céleri, radis, persil…). Mais aussi pour les légumes de plein champ : chou-fleur, poireau, chou rouge/blanc, chicon, betterave rouge, choux de Bruxelles, radis noir, topinambour…

Les producteurs de BelOrta préparent eux-mêmes leurs produits pour les amener à la criée et les fournir les plus frais possibles en caisse EPS. BelOrta dispose d'un lieu de stockage temporaire. En revanche, ils ne gèrent pas le triage, le nettoyage ni le stockage à long terme. Les producteurs intéressés devront donc régulièrement amener la production à l'un des trois points de dépôt, Zellik, Borgloon ou St. Katelijne Waver.

Sur base de l'interview de Sander de Proost

9. La demande de la grande distribution

Pour rappel, les magasins de la grande distribution (DIS1, Hard-Discount et supermarché de quartier) écoulent 61 % des légumes frais bio achetés en Belgique.[1] Nous avons rencontré plusieurs enseignes afin de connaître leurs besoins actuels et futurs en légumes de plein champ.

Delhaize

L'objectif de Delhaize est clair : 60 % de tous les légumes vendus chez Delhaize seront bio en 2025. La chaîne compte donc plus que doubler son volume de légumes bio vendus. En 2020, les légumes bio représentent 25 % du volume vendu. Ce chiffre est en augmentation de 2 % chaque année depuis 2011 et a particulièrement progressé cette année avec la crise sanitaire. Grâce à de nombreuses actions promotionnelles, le groupe souhaite booster les ventes bio. Dans la même lignée, Delhaize souhaite augmenter la vente des légumes bio en quatrième gamme, apparus dans les rayons des supermarchés Delhaize en 2016, et dont les volumes ont rapidement progressé. Sven Van de Voorde, acheteur fruits & légumes, nous le confirme : « Nous recherchons des producteurs de légumes bio qui se soucient de ce que veut le consommateur final [des beaux légumes], qui ont des gros volumes ou qui se rassemblent pour proposer des volumes importants et qui se spécialisent dans un ou deux légumes pour Delhaize. Il est important de planifier ses cultures et de m'en informer suffisamment tôt ; nous établissons les contrats en août pour l'année suivante. » Certains légumes ne seront dorénavant vendus qu'en version bio. C'est déjà le cas du butternut, des choux rouge et blanc. D'autres légumes vont suivre dès 2021. Au niveau logistique, tout le bio doit obligatoirement passer par la centrale, située à Zellik, pour éviter toute fraude. En revanche, le producteur n'est pas dans l'obligation de livrer. Mais il doit être capable de stocker et de nettoyer. « Le manque d'installation des producteurs est le plus gros problème. » L'objectif de 60 % est ambitieux mais Sven pense qu'ils vont s'en rapprocher. « Nous incitons les producteurs qui nous livrent à passer au bio et sommes prêts à acheter leurs légumes pendant la période de conversion. »

Sur base de l'interview de Sven Van de Voorde

[1] Chiffres de 2017. *Cf.* l'article sur la consommation de légumes biologiques.

BIO-Planet

Les 31 enseignes BIO-Planet (22 en Flandre et neuf en Wallonie) font partie du groupe Colruyt (685 magasins). La logistique et l'achat des légumes passent principalement par le Service Achat du groupe Colruyt à Halle. Pour la marque de distributeurs Boni Bio, BIO-Planet travaille par contrat avec des fournisseurs qui livrent en centrale. Les produits Boni Bio sont aussi bien vendus chez BIO-Planet que dans les autres enseignes du groupe. Pour toutes les autres marques, majoritaires dans les magasins BIO-Planet, l'enseigne conclut directement des contrats avec ses fournisseurs producteurs et transformateurs. L'ensemble de la marchandise est à livrer à la centrale de Lot. Les produits en vrac sont réceptionnés en caisse EPS. Pour les quelques produits conditionnés, comme par exemple les raviers de myrtilles, l'emballage, le code-barres unitaire et le conditionnement sont gérés par le fournisseur. Si la livraison en direct au magasin n'est pas encore possible, l'enseigne planche sur une solution logistique propre à chaque point de vente dans un avenir à moyen/long terme.

Côté demande, l'enseigne trouve réponse à l'ensemble de ses besoins actuels en fruits et légumes bio, car elle dispose des opportunités du groupe Colruyt. Néanmoins, les acheteurs restent ouverts aux propositions de nouveaux fournisseurs capables de correspondre aux standards techniques (livraison, code-barres, traçabilité) et de qualité, mais aussi de volumes disponibles.

Sur base de l'interview du Chef de Département des achats

Carrefour

L'approvisionnement en produits BIO peut se réaliser via 3 types de circuit : le circuit local avec la charte « produits locaux » (contrat avec le responsable du circuit local, livraison en direct des magasins dans un périmètre de 40 km autour de la ferme), le circuit national (contrat avec l'acheteur fruits & légumes avec livraison sur les deux dépôts de Malines et Nivelles) et le circuit régional (contrat avec l'acheteur fruits & légumes et livraison au magasin concerné).

Responsable du circuit local, Pascal Léglise est demandeur de nouveaux contrats avec des agriculteurs bio ou en conversion. Il ajoute que la vente, durant la conversion, sera encouragée financièrement et valorisée au mieux dans l'intérêt du producteur. Un plus large approvisionnement en vrac des produits BIO est souhaité, mais lorsqu'il n'est pas encore possible, une discussion avec le groupe sera prévue pour réfléchir aux solutions envisageables.

Dans le circuit régional et national, Alexandre Van Aelst, responsable des achats fruits et légumes bio explique : la vente a augmenté dans les magasins de l'enseigne, y compris en bio, en partie à la suite des deux confinements. La part de marché des légumes bio a évolué de 4,5 % en 2019 à 6,5 % en 2020. La volonté de Carrefour est de continuer à proposer plus de références en légumes bio à l'avenir. De nombreuses nouvelles collaborations ont vu le jour ces deux dernières années, les besoins manquants se situent sur les marchés des légumes-feuilles et fruits rouges. Alexandre Van Aelst effectue des achats locaux dès que le produit est disponible en Belgique. Pour ce faire, il met en œuvre des partenariats avec des coopératives locales et des producteurs en direct pour y parvenir. Le prix du légume est négocié autour d'une table, avant signature de contrat, et en fonction d'un cahier des charges.

Sur base de l'interview de Pascal Léglise et Alexandre Van Aelst

Carrefour Market Groupe Mestdagh

Le groupe belge « Carrefour Market Groupe Mestdagh » est petit par rapport aux autres distributeurs. Il compte seulement 86 magasins en Wallonie et à Bruxelles. Il est lié à Carrefour (qui possède 25 % du capital) mais peut avoir ses références spécifiques propres. La centrale d'achat se situe à Gosselies, ce qui offre l'avantage d'être au cœur des producteurs wallons. Nathalie Collart, acheteuse fruits & légumes, nous dit : « Les consommateurs sont fort demandeurs de bio local et, en plus, ça fait partie de la stratégie Act For Food de Carrefour. Nous sommes à la recherche de producteurs de légumes de plein champ bio, qui savent livrer la centrale, idéalement située à 50-60 km et qui savent emballer. Nous ne disposons pas en interne d'un centre d'emballage. En 2020, nous avons ajouté à la vente quelques produits bio de fournisseurs bio wallons : pomme, poire, patate douce, choudou. Notre intention : acheter le bio le plus local possible. »

Sur base de l'interview de Nathalie Collart

DEMANDE

10. Les marchés matinaux

Dans notre étude, aucun producteur wallon de légumes bio ne livre un marché matinal. En allant à la rencontre de Mabru, à Bruxelles, celui-ci se dit intéressé par des légumes bio, car il a déjà eu plusieurs demandes de clients. La société coopérative Mabio a été créée en 2020, en vue de développer un approvisionnement en produits bio sur le site de Mabru. le projet est en cours de développement (recherche de fonds, analyse de dossier).

11. L'exportation

Comme l'agriculture bio dépend d'un règlement européen unique, il n'y a pas de contrôle aux frontières entre pays de l'Union européenne. Les importants volumes des produits bio importés en Belgique, provenant d'Espagne, Italie, de France, d'Allemagne, des Pays-Bas..., ne sont recensés nulle part, à notre connaissance. La Wallonie exporte aussi des légumes bio chez nos pays voisins. Quelques producteurs bio nous en ont fait part, mais cela représente des volumes relativement faibles.

Source : greenproduce.fr

RÉFLEXION

Une nécessaire rencontre entre l'offre et la demande

Laurent Dombret et Stéphanie Chavagne, Biowallonie

Par les différents articles qui précèdent, nous appréhendons mieux la diversité des points de vue et des attentes sur ce marché du légume en filière longue, pour la vente en frais. Un article du CIM, ci-après, vient également parfaitement compléter ce dossier.

Les point de vue diffèrent largement, il est vrai, selon la position de force de l'acteur sur son marché. Les uns communiquent leur détresse et jouent la transparence. Les autres, dans une position de marché plus confortable, se doivent d'être plus réservés sur leurs activités, au risque de perdre en partie la position économique acquise, parfois avec beaucoup de sueur.

Dans tous les cas, les quelques chaînes de magasins de la grande distribution (DIS1, Hard-Discount et supermarché de quartier), écoulant 61 %[1] des légumes frais bio achetés en Belgique, ont la capacité d'imposer leurs conditions à la production primaire. Au plus il y a de producteurs locaux offrants, au plus le potentiel de négociation va en faveur de la grande et moyenne surface (GMS), qui peut se fournir par ailleurs en légumes frais à l'international également. On peut tenter d'expliquer, sous ce regard, le discours contradictoire observé entre producteurs, qui signalent une saturation des débouchés de vente, et acheteurs, qui se disent encore très demandeurs de légumes frais bio. La GMS se défendra en soulignant que ses différents acteurs sont eux-mêmes en concurrence intense pour attirer le client. Et, il est vrai que le marché est difficile pour eux aussi. Mais il n'en reste pas moins que le producteur bio wallon, isolé des autres, avec son produit périssable, doit jouer la carte de l'excellence pour intéresser les acheteurs de gros volumes. Certains aspects nous ont interpellé. Nous les questionnons ci-dessous.

Comment augmenter la consommation de légumes bio produits en Wallonie, sans augmenter l'échelle de production ?

Comme dit ailleurs dans ce dossier, une conviction semble unanime parmi les producteurs : c'est la demande du consommateur qui doit tirer l'offre et la production. Autrement, l'offre de légumes ira à la saturation et les conditions de vente se détérioreront.

Il est un autre fait : dans sa déclaration de politique régionale et dans le cadre de la nouvelle PAC 2021-2027, le Gouvernement wallon définit sa volonté d'adoption d'un Plan stratégique pour le Développement de l'Agriculture biologique (PSDAB) en Wallonie post-2020, avec pour objectif d'atteindre au moins 30 % des surfaces en bio en 2030. La consommation bio va donc devoir s'accélérer !

Cela fait émerger une question connexe, qui d'ailleurs n'est pas spécifique à la production légumière. En effet, **pourra-t-on augmenter massivement la consommation relative de légumes frais bio, sans réduire fortement la différence de prix entre légumes conventionnels et bio ?** Cela pourrait avoir pour effet de dégrader les conditions de vente pour les producteurs bio (qui ne s'adaptent pas par un surcroît d'investissement productif et/ou de réduction des coûts) ? L'appareil productif en bio sera alors de plus en plus calqué sur celui de la production conventionnelle de légumes, à la faveur aussi des conversions bio de grands acteurs du conventionnel.

Le cadre réglementaire européen de l'agriculture biologique n'a pas été doté, en effet, en production végétale, de verrous en termes d'industrialisation et d'échelle de production. À moins de rester dans un marché de niche (et l'objectif de 30 % de production bio en Wallonie, ça ne l'est plus), la taille des exploitations bio de production végétale ne pourra faire qu'augmenter, pour atteindre des niveaux de prix aptes à susciter cette consommation de masse. La plupart des légumes frais bio semblent potentiellement visés (du persil bottelé à la tomate ancienne), pas uniquement les légumes de mécanisation/conservation « aisée » pour le producteur en grande culture (carotte, panais, oignon, poireau, etc.).

Cela pourrait conduire à un décrochage de l'opinion publique la plus militante, à la défaveur de la crédibilité du label bio pour cette clientèle. Et au profit d'une clientèle plus massive.

Il nous semble alors qu'une bonne question à se poser est celle-ci : **quel serait le bon niveau d'échelle de production, globalement le plus profitable à la collectivité** (sans prendre en considération la seule décision des jeux concurrentiels) ?

[1] Chiffres de 2017. *Cf.* l'article sur la consommation de légumes biologiques.

RÉFLEXION

Comment s'entendre sur le prix et sur la rémunération de la main-d'œuvre ?

Ou comment introduire plus de justice sociale pour les acteurs de la filière, qui n'ont pas tout à fait les moyens de défendre leurs intérêts ? Il s'agit bien d'une lutte économique, car les intérêts s'opposent malheureusement souvent entre les acteurs.

La solution de l'organisation de producteurs est régulièrement mise en avant et subventionnée par l'U.E. Pour négocier au mieux les conditions de vente, mais aussi simplement pour rassembler plus efficacement les volumes demandés et appuyer les membres de l'OP (Organisation des Producteurs) dans le « professionnalisme » nécessaire (tel que le développement d'une offre en quatrième gamme).

Se pose néanmoins la difficulté pour de nombreux indépendants de collaborer sur des terrains communs. Est-ce que la collaboration à trois, cinq, dix voire quinze producteurs est efficace en termes de production de travail et de relations humaines ? Nous sommes dans un secteur spécifique et notre étude nous a permis de cerner un intérêt éventuel des producteurs pour le rassemblement. Mais aussi quelques réticences à ce que le rassemblement soit organisé ou qu'il concerne des larges groupes (plus de trois ou quatre professionnels).

Une autre solution pour aller chercher des conditions de vente meilleures est de passer par une différenciation qui intègre des clauses sociales de rémunération (label « Prix Juste Producteur » notamment).

Concernant la main-d'œuvre salariée ou saisonnière, des minimas de rémunération sont prévus par la loi, comme abordé dans l'article de la Fédération wallonne horticole dans ce dossier. Ces minimas flirtent avec le RMMG (revenu légal minimum interprofessionnel), la limite basse absolue de la rémunération salariée en Belgique. Mais vu les prix de vente auxquels peuvent prétendent les producteurs, la marge de manœuvre pour mieux rémunérer le personnel est très limitée.

Il nous semble qu'une bonne question à se poser est celle-ci : « Existe-t-il une demande suffisamment grande pour permettre la viabilité à une filière de production de légumes, qui **revendiquerait un paiement horaire du producteur et de sa main-d'œuvre plus conforme à la moyenne salariée en Belgique** (par exemple, 15 €/h brut imposable) ? » Le problème de manque de main-d'œuvre locale serait de cette façon résolu dans cette filière.

Comment s'entendre sur la qualité attendue en circuits longs bio ?

La grande distribution pourra s'adapter si le consommateur est moteur du changement nécessaire. Elle pourra aussi s'adapter si elle peut s'appuyer sur une démarche politique en lien avec cette approche. Il n'existe pas de norme qui ne puisse évoluer. Nous l'avons vu par exemple avec les sacs plastiques jetables, qui ont rapidement disparu des caisses de magasin. D'une part, les consommateurs ont compris l'importance de cette démarche. D'autre part, elle leur a été imposée par des normes légales, qui ont permis de justifier les démarches en cours auprès des consommateurs non volontaires.

Au même titre, il n'existe pas non plus d'attente du consommateur bio qui ne puisse être transformé. Par exemple, s'il est conscientisé à l'énorme gaspillage réalisé en amont pour la vente de productions à l'aspect «parfait» régi par un code arbitraire. Un code de la perfection qui, pour répondre aux exigences actuelles de qualité visuelle des légumes bio, entraîne des pulvérisations supplémentaires pour éviter toute attaque minime d'insecte ou de micro-organisme. Et un revenu du producteur à générer sur la seule part actuellement commercialisable de la production (le rendement commercialisable), et non sur l'ensemble d'une production tout à fait apte à être consommée (le rendement réel).

L'idéal serait d'**atteindre un nouvel équilibre,** où la filière wallonne puisse notamment se permettre d'être légèrement plus tolérante sur :

- la calibration des légumes (trop petits, trop grands)
- les défauts de peau superficiels (petits trous sur feuilles, petites taches saines, etc.)
- sur une logistique supportable à la ferme, comme celle d'autoriser à botteler au champ plutôt que d'obliger à botteler en atelier.

Source : bvoltaire.fr

Les enjeux de la production bio en filière longue pour le frais, le regard du CIM

Claire Olivier, Centre interprofessionnel maraîcher (CIM)

La commercialisation des productions reste une des difficultés principales à laquelle sont confrontés tous les maraîchers wallons. En effet, outre l'aspect technique de la production, les producteurs doivent aujourd'hui maîtriser de nombreux métiers indispensables à la rentabilité de leur exploitation. De producteurs maraîchers, ils sont également devenus conditionneurs, commerçants, publicitaires, gestionnaires administratifs, logisticiens, voire transformateurs ou encore pépiniéristes ! Organisation et polyvalence sont donc deux qualités indispensables aujourd'hui pour pouvoir vivre de son métier de producteur en Wallonie.

Historiquement, le circuit long s'est vu pratiquer par des producteurs issus de plusieurs générations, afin de s'affranchir de la vente de leurs productions, qui restait un poste très énergivore. Les principaux intermédiaires, avec lesquels traitent les producteurs en circuits longs, sont la grande distribution (« GMS »), les grossistes et les Criées. Depuis vingt ans, les consommateurs ont favorisé ce type de circuit de commercialisation, qui s'intégrait parfaitement à leurs rythmes de vie en concentrant l'accès à un grand nombre de produits en un seul point. En Belgique, en 2019, 88 % des achats en fruits et légumes étaient réalisés en GMS et ce taux est en constante augmentation depuis 2001. À l'heure actuelle, les circuits longs concernent donc la **majorité des volumes** produits en Wallonie.

En circuit long, les intermédiaires se partagent la chaîne de valeurs des produits. Le désavantage pour le producteur est donc que le **prix** pratiqué est moins intéressant qu'en vente directe, mais les volumes sont à l'inverse plus importants. Jusqu'à présent les prix des légumes bio restaient toutefois plus intéressants qu'en productions conventionnelles, mais l'on remarque que l'écart entre ces prix est de moins en moins important et ce, bien souvent, du fait de la **concurrence entre producteurs**. Un des enjeux majeurs de la production biologique sera probablement d'éviter de tomber dans ces dérives, notamment en **collaborant** entre producteurs.

Les **Criées flamandes** sont des marchés de gros, sous forme d'organisations de producteurs (OP), reconnues au niveau européen. Peu de producteurs wallons commercialisent leurs productions par leur intermédiaire. Ces dernières **fixent en conventionnel le prix de gros** des différentes productions par la vente aux cadrans informatisés qui y est pratiquée. Ce prix est déterminé par l'offre et la demande : côté très haut certains jours et très bas d'autres jours. La moyenne annuelle reste toutefois relativement basse. En bio, par contre, dans 80–90 % des cas, l'accord sur le prix et les volumes est pris à l'avance avec le producteur. Le prix est moins volatile.

Les Criées flamandes sont également reconnues pour les normes strictes de tri et de qualité (y compris visuelle) des productions qu'elles ont développées pour chaque légume. Ces normes sont souvent utilisées comme références en circuit long. Or, les contraintes environnementales sont de plus en plus strictes et la production de plus en plus difficile en raison du changement climatique. **Réduire ces normes de qualité visuelle** sera donc également un enjeu majeur de la production biologique en circuit long.

Concernant la distribution, les engagements commerciaux entre les producteurs et les acheteurs de la GMS sont rarement scellés par des contrats écrits et ces relations sont souvent instables. La difficulté des producteurs est de parvenir à assurer un approvisionnement constant et régulier **(flux tendu)**, quels que soient les aléas climatiques auxquels ils sont confrontés. De plus, les volumes demandés sont souvent importants et les producteurs wallons travaillent peu en **collaboration**. Du côté des GMS, la difficulté est donc de trouver les **volumes nécessaires** à leur approvisionnement, ce qui est bien souvent synonyme de multiplication des producteurs avec qui collaborer. Il est parfois plus facile de passer par un grossiste avec qui la facturation et la **logistique** de livraison sont simplifiés. Les relations commerciales entre les producteurs wallons et leurs acheteurs de grande distribution sont donc fragiles et sans garanties (la volatilité des prix complique la contractualisation et la fragilité des produits frais non conservables est une faiblesse pour le vendeur et un atout pour l'acheteur).

En guise de conclusion, un des leviers sur lesquels parie le CIM à l'heure actuelle est l'Interprofession Fruits et Légumes de Wallonie (IFEL–W) qui permettra, moyennant un renforcement de ses effectifs, d'améliorer l'organisation et la centralisation de la production wallonne et de répondre aux demandes actuellement non rencontrées, notamment en circuits longs. L'IFEL–W permettra également de développer une identité wallonne forte et de mettre en valeur nos productions ainsi que leur qualité.

PORTRAIT

Bionaturels chez un producteur grec

Bionaturels

Ariane Beaudelot, Biowallonie

Bionaturels, distributeur bio spécialisé dans les produits secs et le vrac, principalement d'origine grec, s'ouvre aux fruits et légumes belges.

Une évolution pas à pas

En 2013, Nicolas Ottart, bio-ingénieur de formation et gérant d'un magasin bio bruxellois, et Pavlos Bartzos, patron d'un restaurant grec à Bruxelles, quittent leur emploi respectif pour se lancer dans l'importation de produits bio grecs. **Leurs ambitions** : soutenir l'économie grecque et ses filières biologiques ; proposer des produits beaux, bons, bio ; être totalement transparents avec des emballages à l'effigie des producteurs. La gamme, d'abord petite, composée uniquement des produits secs emballés, se développe au fur et à mesure avec l'introduction des produits en vrac, puis de produits non grecs, notamment belges.

En 2016, l'entreprise décide de limiter ses emballages, au grand bonheur des producteurs, qui peuvent abandonner progressivement les conditionnements de 500 g pour ceux de 5 et 25 kg. 70 % de la gamme est à présent en vrac : de l'huile d'olive (avec quelques grammes d'origan[1]), aux fruits secs et séchés, céréales, cookies…

L'arrivée des fruits et légumes belges dans leur catalogue

En 2019, le projet Fresh est mis en route avec la volonté de soutenir les producteurs de fruits en Grèce et d'importer des fruits non cultivés chez nous, qui font le bonheur des magasins bio (agrumes, pastèque, kiwi, grenade…). Par la suite, des maraîchers bio wallons sont venus à leur rencontre, car ils étaient à la recherche d'un nouveau distributeur. Après mûre réflexion et une phase de test d'un an, avec 10 % de leurs clients, l'équipe se lance en février 2020 dans la distribution de fruits et légumes biologiques. Bionaturels a élaboré une tournée spécifique pour la livraison des fruits et légumes, différente de sa tournée classique. Comme pour beaucoup d'autres acteurs du secteur, la demande a explosé avec la crise du covid. Et elle n'est pas retombée depuis.

Le service proposé se base sur un stock en temps réel pour le client. Le produit commandé sur leur plateforme en ligne professionnelle est le produit réceptionné en magasin. Plus de ruptures d'approvisionnement à annoncer ! « *C'est un gros travail de gestion de stock et nous ne sommes aujourd'hui qu'à un approvisionnement en fruits et légumes correspondant à 15-20 % de notre réseau potentiel. Nous savons que nous ne sommes qu'une alternative à l'offre existante* », me dit Nicolas, « *mais notre objectif est de grandir en parallèle à nos clients et producteurs.* »

Bionaturels souhaite une transparence totale : le nom des producteurs est indiqué sur chaque produit, sur le site Internet, lors de la commande et lors de la livraison. « *Si un producteur souhaite travailler avec nous, nous organisons une visite sur le site de production et un reportage photo est réalisé pour établir une fiche de présentation et une communication adaptée pour son produit.* » me dit-il.

Actuellement, sept maraîchers et cinq producteurs de légumes de plein champ bio wallons les approvisionnent. Certains les livrent à Asse (et repartent parfois avec des marchandises pour leur vente directe), pour d'autres, Bionaturels se charge du transport des produits en se rendant à la ferme (ou via un sous-traitant). Un plan de culture est établi en novembre, avec chacun, dans les grandes lignes, pour l'année suivante.

Bionaturels chez Stéphane Longlune

[1] Pour respecter la réglementation européenne de 2012, qui interdit la vente d'huile d'olive vierge ou extravierge en vrac.

Nicolas pense **au minimum doubler son volume de légumes distribués en 2021**. Il est donc en pleine recherche de nouveaux producteurs. En particulier de : chicons, brocolis, épinards, salades de blé, pourpiers, choux divers, jeunes pousses, tomates cerises, patates douces, piments, poivrons, aubergines, topinambours, haricots verts, navets, fenouils, oignons rouges, artichauts, petits fruits et fruits du verger, herbes aromatiques en pot… Comme vous le voyez, la liste est longue et il y a encore de la place dans leur frigo !

En saison, Bionaturels ne veut pas s'approvisionner à l'étranger et faire concurrence aux fruits et légumes belges. Hors saison, ils s'approvisionnent en Italie, Grèce et Pays-Bas. **Nicolas a récemment sondé ses clients : 80 % d'entre eux veulent du belge avant tout !**

L'introduction de produits secs et transformés belges

« Distribuer des fruits et légumes est un vrai challenge, donc nous nous concentrons dessus actuellement pour maîtriser notre logistique. Par la suite, nous envisageons d'étendre notre gamme en produits de première nécessité (œuf, beurre, crème, yaourt, fromage frais, jus). »

Bionaturels distribue, entre autres, actuellement les nouveaux chips Walbio de Laurent Streel, les biscuits de la Cookiserie namuroise, Les Trempettes de Bruxelles et les légumineuses des 4 Fermes. *« Distribuer des start-up et des jeunes artisans passionnés nous intéresse et nous aimons l'idée de grandir ensemble. Nous souhaitons conserver notre passion du goût et de l'humain et continuer à les transmettre en parallèle à un service impeccable à tous nos clients. »*

Leur clientèle

Bionaturels livre 380 magasins (bio et spécialisés en vrac) répartis sur toute la Belgique, au Grand-Duché de Luxembourg, un peu au nord de la France, quelques restaurateurs bruxellois, plusieurs traiteurs et quelques transformateurs (qui sont fournisseurs et clients). *« Nos clients apprécient notre maîtrise des filières, notre transparence sur nos producteurs-fournisseurs et notre service de livraison. La communication étant la clé, nous travaillons dur dans ce sens avec l'objectif qu'un stock en temps réel, un prix juste et une traçabilité sont les quatre clés d'un partenariat durable. »*

L'équipe de Bionaturels est constituée de plusieurs jeunes parents et l'intérêt de travailler avec des collectivités coule de source pour eux. Ils sont donc ouverts aux marchés des collectivités pour 2021. Pour l'heure, Nicolas n'a jamais répondu à un marché public alimentaire, mais cela ne lui fait pas peur.

Contact
Nicolas Ottart- 0487/807 355
nicolas@bionaturels.be
www.bionaturels.be

PORTRAIT

TRAVIE : la visite d'une ETA

Stéphanie Chavagne, Biowallonie

Le 17 septembre dernier, Stéphanie Lemoine, responsable qualité, nous ouvrait les portes de TRAVIE. Cette entreprise propose plusieurs métiers et plusieurs services tels que la transformation et l'assemblage alimentaire frais, mais aussi des prestations de stockage et des prestations externes qui peuvent se dérouler chez les clients.

L'entreprise de travail adapté (ETA) bruxelloise, qui longe le canal à Anderlecht, est un paquebot que l'on voit de loin lorsque l'on se promène sur les quais. Il est aussi un lieu qui **accueille 335 travailleurs handicapés (250 présents par jour), encadrés par 60 professionnels valides**. Ces derniers ont pour missions de trouver le bon poste pour chaque ouvrier et de veiller au bien-être au travail de chacun d'entre eux. Ils sont aussi garants de la qualité de la production et du respect des plannings. L'entreprise **compte 15.600 m² de surface de production,** dont 2.600 m² à température contrôlée, et **6.000 m² de surface de stockage,** dont 875 m² à température contrôlée. Parmi les nombreux métiers pratiqués par l'entreprise, nous avons épinglé cinq services intéressants pour les producteurs et transformateurs wallons :

- Le conditionnement et l'emballage alimentaires
- La transformation et l'assemblage alimentaires frais
- Le stockage à court ou long terme, la préparation de commandes (e-commerce et « picking »[1])
- Les affichages promotionnels (displays) : montage, remplissage de présentoirs
- Le mailing.

L'ETA est certifiée bio par Certisys. Ce choix leur a permis de développer plusieurs marchés et services pour des acteurs bio locaux, dont le travail à façon. Les clients réguliers de l'entreprise sont actuellement plutôt des profils « transformateurs », qui achètent leurs matières premières bio chez des grossistes. TRAVIE réceptionne la commande des grossistes. Ensuite, l'équipe se charge de la transformation et/ou du conditionnement en suivant un cahier des charges remis par le client. Une fois la production prête, les clients viennent retirer la marchandise sur place ou la font livrer, via TRAVIE ou un opérateur externe, à leur client final. Les clients sont en majorité bruxellois.

Si le transformateur est actuellement le client type, l'ETA **serait ravie de pouvoir servir les besoins de producteurs,** car les agendas sont partiellement remplis. L'entreprise dispose d'une très large flexibilité pour s'adapter aux besoins des intéressés. **Toutefois, les projets les plus intéressants, pour ce type d'entreprise, seront des projets comportant des actions répétitives**. Car la répétition fréquente ou importante en volume justifiera et absorbera les coûts d'adaptation initiale de la ligne et de formation des ouvriers aux tâches spécifiques.

Voici quelques-unes des actions menées lors de la visite : nettoyage et découpe de légumes à la main, production de sauces, assortiment et mise en barquette de salades, vérification de poids, étiquetage, mais aussi différentes formes de conditionnements frais ou secs.

[1] La préparation de commandes ou picking est l'opération qui consiste à prélever et rassembler les articles dans la quantité spécifiée par la commande avant l'expédition de celle-ci. (Wikipedia)

À côté des nombreuses missions de préparations, conditionnements et emballages, TRAVIE dispose aussi de **larges espaces frigorifiques,** qui permettent la conservation des marchandises bio pour une durée définie par le client (location à la palette, tarif selon la taille). L'accès facile aux marchandises est assuré à tout moment.

TRAVIE dispose déjà de **nombreux équipements pouvant servir le secteur bio : conditionnement en « flow pack »[2] avec impression DLC et numéro de lot sur le sachet ; différentes machines complémentaires pour la mise en sachet ou sous film plastique ; doseuse volumétrique ; cellule de refroidissement rapide ; fours…**

L'ETA propose enfin un service très intéressant de « picking ». Il permet au commanditaire de sous-traiter, au-delà de la transformation et du conditionnement, la préparation de la commande vers le client final. Un gain de temps administratif intéressant pour un entrepreneur déjà fortement occupé par mille et une autres actions.

En plus de la certification bio, ils disposent des accréditations IFS Global Markets Food et se dirigent vers la certification FSSC 22000 (reconnue au niveau GFSI), courant 2021.

Le calendrier de TRAVIE est plutôt chargé entre août et décembre et, si l'entreprise est toujours à la recherche de nouveaux clients sur l'ensemble de l'année, c'est au premier semestre que les ressources de l'entreprise sont les plus disponibles. Cela n'est pas l'idéal par rapport aux saisonnalités des légumes de plein champ. Mais cela laisse une porte ouverte pour les légumes de conservation.

Enfin, ils proposent aussi un travail à domicile. Exemple d'une collaboration : découpe de légumes et préparation de soupe pour un magasin bio.

Contact
Nicolas.paulus@travie.be
02/526 20 00
www.travie.be

Qu'est-ce qu'une Entreprises de Travail adapté ?

On compte **55 ETA en Wallonie**[3]. **À Bruxelles, 11 ETA**[4], dont TRAVIE, sont rassemblées au sein de la Fédération bruxelloise des Entreprises de Travail adapté (FEBRAP).

Il s'agit d' entreprises d'économie sociale qui ont pour mission prioritaire l'insertion professionnelle des personnes en situation de handicap (physique, mental, psychique). Elles sont pluriactivités afin de permettre à tous leurs travailleurs et travailleuses d'être actifs dans un emploi adéquat, tenant compte de leurs qualifications et du handicap dont ils sont porteurs.

Pourquoi les ETA sont-elles des entreprises fiables et professionnelles ?

- **Elles offrent une grande capacité d'adaptation et de flexibilité,** pour répondre au mieux aux besoins et questions des clients et sous-traitants, tant pour de **grandes entreprises** (Delhaize, Colruyt, Nike) que **pour des PME et TPE.**
- Elles **représentent des partenaires fiables et respectueux des réglementations et de leurs travailleurs.**
- Elles **procurent des emplois de qualité**, outils d'intégration sociale et d'épanouissement, à des personnes habituellement en difficulté sur le marché de l'emploi.
- Elles **ont la volonté de servir leurs clients de manière qualitative et durable.**
- **Elles offrent des services sur mesure**, au même titre que les entreprises traditionnelles, qui répondent au mieux aux besoins et demandes des clients ainsi qu'aux cahiers des charges.

[2] Technique d'emballage permettant la mise sous film de produits, à partir d'une bobine de film à plat. Le principe étant de former une gaine autour du produit grâce à une soudure longitudinale puis de venir souder les extrémités du sachet.
[3] Source : https://eweta.be/les-eta/. [4] Source : https://www.febrap.be.

ENSEIGNEMENT AGRONOMIQUE DE LA REID
Institut d'enseignement agronomique La Reid rue du Canada 157 4910 LA REID
christine.rose@provincedeliege.be Tél : 04 279 40 10
Haute Ecole de la Province de Liège rue du Haftay, 21 4910 LA REID
marianne.dawirs@provincedeliege.be Tél : 04 279 40 80

Province de Liège
Enseignement

PORTRAIT

Hesbio : un outil de stockage coopératif

Sophie Engel, Biowallonie

Rencontre avec Gilles de Moffarts (ferme de la Tour à Saint-Marc) et Cédric Dumont de Chassart (de Ramillies), deux des quatre producteurs coopérateurs d'Hesbio.

J'arrive devant l'imposant bâtiment d'Hesbio, situé à Meux, près de Namur… Ce qui me frappe d'emblée, c'est une étonnante et agréable odeur de menthe qui flotte dans l'air. De l'huile essentielle de menthe a été diffusée dans l'air des frigos, afin de détruire les germes présents sur les pommes de terre.

C'est donc dans cette atmosphère mentholée que se déroule cet entretien avec Gilles et Cédric, qui m'expliquent Hesbio.

Comment est née l'idée de construire un site de stockage commun ?

Gilles de Moffarts : *J'avais un petit magasin et un lieu de stockage pour mes pommes de terre, du côté de Liège. La route était longue chaque semaine pour réapprovisionner le magasin. À l'époque, nous vendions nos pommes de terre et nos carottes « départ champs », avec un prix fixe qui était finalement assez bas. J'ai alors discuté avec Bernard (Bernard et Dominique Debouche, ferme du Monceau à Mehaigne les 3ème et 4ème coopérateurs) de ces constats. Nous nous sommes dit : « Pourquoi ne pas redevenir maîtres de notre production ? La stocker nous-mêmes, pouvoir la vendre au meilleur moment, à qui l'on veut et pouvoir profiter d'une partie de la plus-value. » Nous ne souhaitions pas mener un tel projet à deux, nous en avons donc parlé à Cédric. Au printemps 2017, nous avons étudié la viabilité financière d'un tel projet et, à partir de là, tout s'est enchaîné très vite puisqu'en automne 2017, nous avons pu stocker les premiers légumes !*

Cédric Dumont de Chassart : *Effectivement, une fois l'idée lancée, nous nous étions mis la condition de rattraper le temps perdu et donc de ne pas perdre un an (ou plus)… Nous avons donc décidé de ne pas entrer de dossier pour les différentes aides auxquelles nous aurions pu prétendre. Ceci nous a permis d'avancer très rapidement dans nos démarches et de ne pas avoir de comptes à rendre à quiconque.*

Quels légumes stockez-vous ? Quelle est votre capacité de stockage ? Pour quels types de légumes êtes-vous équipés ?

Gilles de Moffarts : *Nous avons deux loges de 1.500 palox de carottes, soit l'équivalent de 1.500 tonnes nettes commercialisées, et une loge 1.500 palox de pommes de terre, qui correspond à 1.800 tonnes. Le site de stockage est 100 % bio.*

Cédric Dumont de Chassart : *Le but premier de l'outil est le stockage de pommes de terre et de carottes. Après, nous pourrions imaginer stocker d'autres cultures intéressantes comme des oignons ou panais, mais pour le moment ce n'est pas le cas.*

Actuellement, nous conservons nos pommes de terre de table à 4 °C et nos carottes à 1 °C.

Stockez-vous uniquement vos propres légumes ou bien proposez-vous ce service à des tiers ?

Gilles de Moffarts : *En pommes de terre le constructeur nous a conseillé de doubler la loge pour une question de facilité de circulation du Clark. Il nous a dit que ça ne coûterait pas beaucoup plus cher et que nous ne le regretterions pas. Et il avait raison !*

Afin de rentabiliser le bâtiment, il faut qu'il soit plein. Nous donnons donc la priorité à nos productions et nous louons ensuite la place disponible restante à des clients extérieurs. Nous faisons un forfait au palox pour la location.

Comment s'organisent le travail, la gestion des marchandises qui appartiennent aux différents coopérateurs ?

Gilles de Moffarts : *Hesbio est vraiment un outil de stockage. Donc, chacun reste maître de sa marchandise, de sa main-d'œuvre, de sa commercialisation.*

Cédric Dumont de Chassart : *Effectivement, chacun gère ses propres productions, mais nous nous entraidons toujours. Dès qu'un des coopérateurs a besoin d'un coup de main, nous essayons dans la mesure du possible d'être présents. Ce n'est pas toujours facile, chacun fait ce qu'il peut en fonction de ses capacités, mais si chacun est seul de son côté, cela ne sert à rien de travailler ensemble… Quand cela est nécessaire nous faisons appel à des équipes de saisonniers.*

Concernant la gestion des marchandises, nous essayons d'avoir une égalité proportionnelle dans le stockage. Ainsi, nous essayons à chaque fois de vider le frigo équitablement, en fonction du pourcentage de stockage de chacun, pour que cela ne pose pas de problème de gestion des coûts du frigo. Chacun est responsable de sa marchandise mais, par exemple, une grosse partie du volume des légumes est achetée par un client commun. Pour ce client, à tour de rôle, nous livrons un camion par semaine. Ainsi, nous évitons que la marchandise des uns occupe plus longtemps les lieux que la marchandise des autres.

Ce fonctionnement nous permet également

à tous les quatre de profiter du prix qui varie en fonction du début ou de la fin de la saison. Ainsi, chacun a la même chance vis-à-vis du prix.

À part le stockage, exercez-vous d'autres activités au sein d'Hesbio ?

Cédric Dumont de Chassart : *Ce fut la grande question au démarrage. Finalement, nous n'avons pas souhaité nous disperser dans le lavage, le brossage, l'emballage ou autre… Actuellement, nous effectuons juste du stockage, du déterrage et du calibrage. Il était important pour nous de bien maîtriser cette partie avant d'aller plus loin. Et puis, il faut aussi dire que ce sont des investissements supplémentaires, du temps à allouer à ces autres activités, de nouveaux permis et de nouvelles autorisations à introduire. Puisque nous sommes en zone agricole, nous ne pouvons donc réaliser que ce qui est réellement agricole : la culture ou bien le stockage.*

Gilles de Moffarts : *Concernant le calibrage, nous trions juste les grenailles. Le reste est vendu au client qui, s'il le souhaite, retrie lui-même en différents calibres. Nous livrons les produits en palox, en vrac ou en big bag (pour les pommes de terre). Nous sommes équipés d'une cellule de réchauffement pour manipuler les pommes de terre sans les abîmer.*

Quelles sont vos filières de commercialisation ?

Cédric Dumont de Chassart : *Nous commercialisons chacun de notre côté, mais nous avons en majeure partie les mêmes clients. Nous livrons à une entreprise qui lave et emballe pour les grandes surfaces.*

Cet outil de stockage nous donne une vraie force commerciale. Si chacun arrivait de son côté vers le client, avec sa propre production, nous aurions moins de poids qu'actuellement avec trois ou quatre fois ce que l'on pourrait proposer seuls. Ainsi, nous avons élargi le panel de clients potentiels. Nous pouvons garantir un approvisionnement régulier et plus long dans le temps.

Gilles de Moffarts : *C'est un très bel outil, mais il ne faut pas croire que tout est rose non plus. Il faut d'abord arriver à le remplir, puis, selon les années, nous avons peur que les légumes ne se conservent pas. Vient ensuite l'appréhension de ne pas trouver de client, car nous faisons beaucoup de marchés libres. C'est plus de stress par rapport à la vente « départ champs ». Nous ne sommes pas gagnants chaque année. À côté de ce client important qui livre les GMS (grandes et moyennes surfaces), nous vendons chacun à de plus petits clients ou dans nos magasins à la ferme.*

Avez-vous des projets de développement pour Hesbio ?

Gilles de Moffarts : *Nous avons quelques idées de petits projets, mais nous avons surtout des craintes. Nous avons peur que l'équilibre de la production bio wallonne s'effondre à cause de la surproduction. Il y a beaucoup de fermes qui passent en bio, dont des fermes de plusieurs centaines d'hectares, très performantes. La demande ne suit malheureusement pas la même courbe. Si l'on fait un micro-trottoir et que l'on pose la question : « Êtes-vous favorable à l'utilisation de chimie dans l'agriculture ? », 99 % des personnes vont répondre non. Pourtant la part de marché des fruits et légumes bio en Belgique est d'environ 14 %. Donc ce qu'achète le consommateur ne reflète pas ce qu'il dit vouloir. Le consommateur voudrait acheter du bio au prix du conventionnel. Il faudrait qu'il comprenne que le bio local a un coût ! Nous pensons qu'il faut donc optimiser et augmenter les campagnes de promotion du bio local auprès du consommateur avant tout. La raison pour produire plus de bio doit être et rester une demande tirée par le consommateur et non pas poussée par le politique.*

À ma petite échelle, j'essaie d'expliquer mon travail sur ma page Facebook (photos et explications du désherbage manuel, par exemple), mais cela ne suffit pas…

Gilles et Cédric m'ont offert une vue panoramique au sommet des palox de pommes de terre et de carottes, pour terminer l'entretien. Je repars, avec comme souvenir de cette belle rencontre, une vue impressionnante sur le fruit de leur labeur, une odeur de menthe sur mes vêtements et l'impression qu'il faut œuvrer pour que des projets tels que ceux-ci perdurent et restent rentables pour notre agriculture wallonne.

PORTRAIT

Bel Go Bio, quatre fermes s'unissent pour cultiver et commercialiser un panel de légumes peu communs

Ariane Beaudelot, Biowallonie

Après avoir fait germer et mûrir l'idée pendant deux ans, Bel Go Bio est créé en 2018 sous la forme d'une coopérative 100 % bio. Caroline Devillers m'en raconte l'histoire.

Trois agriculteurs, actifs et agronomes de formation, nourrissent des envies partagées : répondre aux attentes sociétales et amener du renouveau sur leurs fermes en grande culture. Voici la genèse du projet Bel Go Bio. Caroline et son frère Denis gèrent ensemble la ferme familiale à Geer. Emmanuel Jadin, l'époux de Caroline, est à la tête d'une ferme dans le Namurois. Ensemble, les deux fermes entament leur conversion bio en 2015 et, dans la foulée, se spécialisent dans la culture de légumes inconnus, ou presque, sur le sol belge. Dès le début, Caroline, Denis et Manu ont l'idée d'élargir leur projet à de nouveaux membres. « Cela nous paraissait assez sain d'avoir d'autres membres que la sphère familiale » me dit Caroline. C'est ainsi que Pierre Fockedey, ami agronome de Jemeppe-sur-Sambre, et Thierry Léonard, dont la ferme est située à Wasseiges, et rencontré lors d'une formation, rejoignent le groupe. Ils créent ensemble la coopérative Bel Go Bio.

Des légumes peu courants

Ensemble, les fermes décident de cultiver, en premier, la patate douce, dès 2017, puis elles se lancent dans la production d'une nouvelle culture « insolite » par an. Uniquement des légumes d'hiver, pour se répartir équitablement le travail avec les grandes cultures l'été. Bel Go Bio commercialise à présent, en plus de la carotte et de la pomme de terre, des patates douces, du persil tubéreux, du butternut, du choudou, du raifort et, petit dernier, du yacon. Appelé aussi poire de terre, ce tubercule blanc, long et charnu, au goût sucré, est originaire d'Amérique latine. Leurs premiers yacons ont été récoltés en novembre ! Les magasins locaux sont enthousiastes de proposer une nouvelle curiosité à leurs clients.

Un stockage en interne

Comme les légumes cultivés par Bel Go Bio sont peu (ou pas) connus du grand public et du monde agricole, la coopérative décide de prendre en main leur commercialisation ainsi que leur stockage, leur lavage et leur conditionnement. En attendant leur propre bâtiment, dont le permis a été introduit en 2019, le stockage et le lavage se font avec les moyens du bord. La coopérative loue des surfaces de stockage. Le stockage des patates douces est très particulier et très précis au niveau des cycles de température et d'humidité. « Nous sommes les seuls à en stocker en Wallonie. Pour le stockage, il faut s'y connaître. Nous avons lu beaucoup de littératures scientifiques et avons visité plusieurs producteurs étrangers. L'intérêt d'être à plusieurs, c'est que chacun peut se former sur un sujet précis. Pour apprendre à cultiver ces légumes, c'est pareil, nous nous sommes formés à travers nos visites, mais tout n'est pas transposable à 100 %. Nous avons fait beaucoup d'essais-erreurs. C'est pourquoi nous avons commencé par une petite surface de 30 ares. Tout est à apprendre la première année : la plantation, la récolte, le stockage. »

Bel Go Bio dispose également de deux containers frigo d'occasion, situés sur la ferme de Caroline, pour le stockage à court terme. Tous les légumes sont vendus lavés en caisse EPS. Des conditionnements emballés sous plastique, on leur en a déjà demandés, mais leur philosophie est le vrac. Caroline est même parvenue à changer les normes d'un acheteur qui propose, depuis sa rencontre, leurs patates douces bio en vrac. À présent, ce sont les patates douces conventionnelles qui sont emballées.

Grâce à leur activité de lavage, la coopérative a pu engager un ouvrier, sous contrat à durée indéterminée : il travaille dans les champs l'été et s'occupe du lavage l'hiver.

Des débouchés… en commun !

Tous ces légumes spécifiques produits sont vendus par les quatre fermes à la coopérative, qui les commercialise ensuite. Caroline porte notamment la casquette de responsable commerciale de Bel Go Bio. Elle démarche régulièrement de nouveaux clients. Pas simple de trouver le contact du bon acheteur. Elle utilise notamment le bouche à oreille et LinkedIn. « J'ai aussi participé à plusieurs rencontres Biowallonie très utiles ! »

Leurs débouchés sont multiples et complémentaires : des grossistes bio, des

chaînes de grande distribution, via leur centrale, et certains magasins en direct, via Promogest ou Made in BW, plusieurs magasins bio des environs, la coopérative HesbiCoop et de nombreux maraîchers et producteurs qui ont des magasins à la ferme. Beaucoup de clients viennent chercher la marchandise, mais Caroline effectue également une tournée par semaine dans les provinces de Liège et Namur.

« Interbio a été le premier à nous soutenir et à remplacer les patates douces espagnoles par des belges ! Ils répondent vraiment à leur mission d'aider les producteurs wallons dans la commercialisation de leurs produits. »

La coopérative ne livre aucun restaurant actuellement, ni Bruxelles en direct, car la logistique est très chronophage. Mais ils ont de nombreuses demandes et ils réfléchissent à franchir le cap ! « La logistique est un frein à l'expansion. Heureusement, il existe des structures comme Made in BW, qui propose un service extra : commande, facturation, transport. »

Un défi : faire connaître leurs produits aux consommateurs

Les légumes cultivés étant peu (ou pas) connus des consommateurs, la coopérative doit travailler à les faire connaître. Elle est d'ailleurs la seule à cultiver du choudou en Belgique. Plus doux que le chou chinois, il peut se manger cru ou cuit, en wraps, en salade ou en wok, par exemple. Pour cela, elle a créé un livret de recettes et fait régulièrement des dégustations dans les magasins (hors période covid). La coopérative a créé un site Internet et est très active sur les réseaux sociaux. *« C'est une belle arme et c'est un des côtés sympas du métier »* me dit Caroline. La coopérative a aussi organisé un atelier culinaire avec un restaurateur, qui avait comme objectif de cuisiner la patate douce dans tous les plats, de l'entrée au dessert. Un succès !

À la recherche de débouchés pour les hors-calibre

Une partie des hors-calibre sont vendus actuellement à des cantines (qui disposent de légumeries) et à des transformateurs. C'est un partenariat « win-win », car le prix est intéressant pour eux. La coopérative cherche actuellement d'autres acheteurs pour les volumes restants. Le surplus est, pour l'instant, donné au bétail.

Un prix fixé ensemble

Les membres se réunissent généralement tous les deux mois. « Dès le début du projet, nous avons réfléchi à rémunérer au mieux les produits de nos fermes. C'est pourquoi, nous avons calculé ensemble un prix de revient en cumulant les différents frais inhérents à chaque culture. Nous avons également calculé un prix au kilo pour les activités de stockage, de lavage et de livraison de Bel Go Bio. Nous avons ainsi établi un prix de vente minimum. Nous avons déjà refusé un gros client qui nous proposait un prix trop bas. » Dans cette lignée et sans surprise, la coopérative a obtenu le label « Prix Juste Producteur ». Ce label, géré par le Collège des Producteurs, est garant de la juste rémunération des producteurs pour les produits vendus dans leurs différents débouchés.

Leurs projets futurs

À moyen terme, la coopérative fait des tests pour de nouvelles cultures, mais, en 2021, elle souhaite se concentrer sur l'avancement du nouveau bâtiment de stockage. *« On souhaite s'équiper pour être plus efficients, avoir moins de trajets et disposer d'un stockage plus qualitatif, moins chronophage et moins risqué qu'actuellement. Avec un mauvais stockage, on peut perdre toute la récolte de patates douces d'un coup. C'est déjà arrivé à des producteurs étrangers. »*

Pour conclure, Caroline déclare : *« Le secret de la réussite ? Faire ce qu'on aime ! » Et elle ajoute : « Par ailleurs, même si ce n'est pas encore ancré dans les esprits de tous les agriculteurs wallons, je suis convaincue que travailler à plusieurs nous rend plus forts. Nous partageons les idées, nous rationalisons la logistique, nous mutualisons les risques, les investissements et en même temps nous sécurisons l'approvisionnement. »*

Contact
Caroline Devillers
fermedevillers@outlook.be
https://belgobio.com

PORTRAIT

La jeunesse et le dynamisme à la ferme de la Sève

Ariane Beaudelot, Biowallonie

Passionnés d'agriculture et d'écologie, fille et fils d'agriculteurs depuis quatre générations, Thomas est bio-ingénieur, Hélène a réalisé un master en sciences de gestion. Après leurs études, ils s'essaient à des jobs « moins agricoles », mais reviennent rapidement à leurs racines. En 2013, Thomas Geeraerts reprend la ferme spécialisée en grandes cultures de ses parents, située à Wangenies, dans l'entité de Fleurus. Dès 2014, Hélène le rejoint à mi-temps et ils décident de se lancer dans un nouveau projet, en accord avec leurs valeurs : 40 ares de maraîchage bio. Pourquoi ce choix ? Produire des légumes leur plaît et leur permet d'avoir une production bio distincte des cultures conventionnelles. *« Nos cultures biologiques ne sont pas les mêmes que les cultures conventionnelles. Ainsi, il n'y a aucun doute possible pour la certification. Nos produits sont clairement identifiables. »* Depuis, ils ont doublé leur surface bio chaque année pour atteindre 30 ha de légumes de plein champ en 2020. Une belle évolution ! Thomas et Hélène ont cultivé jusqu'à une trentaine de légumes différents. Depuis, ils ont décidé de réduire un peu leur gamme et cultivent cette année des carottes, panais, oignons, betteraves, céleris-raves, diverses variétés de choux, des topinambours, du fenouil et toutes sortes de courges. Et ces tournières sont rentabilisées avec quelques lignes de salades (batavia et feuille de chêne). Pour la première fois, Thomas a décidé de cultiver cette année, en bio, des plants de pommes de terre et de l'épeautre pour diversifier ses rotations. Il a décidé de cultiver des plants de pommes de terre, parce qu'il cultive déjà des pommes de terre en conventionnel, que le cycle de la culture de plants est plus court (donc moins d'expositions au mildiou) et qu'il dispose d'infrastructures de stockage à température adaptée. Il a testé plusieurs fois la culture du persil pour l'entreprise Herbafrost, mais il a arrêté cette production car le désherbage était trop difficile.

Leurs techniques

« On se mécanise au maximum. Ce n'est pas forcément la manière de faire la plus courante en agriculture biologique, excepté pour les producteurs de légumes plein champ. Notre volonté est de nous affranchir au maximum de la main-d'œuvre afin de nous dégager du temps pour autre chose », explique Hélène. La ferme possède un tracteur dédié au bio, une bineuse, une planteuse, une machine pour repiquer et une butteuse. En revanche, Thomas fait appel à des entrepreneurs quand ses cultures nécessitent un passage de herse étrille ou de houe rotative.

Tous les légumes sont irrigués et certains, comme le butternut, sont protégés par un film plastique en amidon biodégradable. Thomas a rapidement cherché une alternative au film plastique classique, car il ne voulait pas retrouver des résidus dans ses champs.

« L'oignon est la culture la plus difficile à désherber car elle ne couvre jamais le sol. C'est pourquoi j'utilise des plants à repiquer, ce qui permet de gagner du temps sur les mauvaises herbes. »

La culture de chou a souffert de l'attaque des pucerons cette année. Pour combattre ce ravageur, il a dû traiter au pyrèthre naturel avant que la biodiversité (syrphes et coccinelles) ne prenne le relais. Pour lutter contre les nuisances des pigeons, il opte pour une chasse au fusil permettant d'éviter l'usage de filets. Pour obtenir de bons résultats dans sa culture de panais, il a butté puis il a effectué deux passages de désherbages mécaniques et un passage de désherbage manuel. Il a complété par un passage au fongicide Carma pour l'oïdium.

Thomas fertilise avec du fumier de vaches provenant d'une ferme bio voisine, ainsi qu'avec des fientes de poulet (en qualité différenciée).

Son conseil pour les nouveaux bio : *« En grande culture, je conseille de ne pas passer toutes ses terres en bio d'un coup. Ça permet de s'essayer à l'agriculture biologique, d'améliorer petit à petit ses techniques de désherbage et de trouver de nouveaux marchés. J'ai appris les nouvelles techniques en suivant des formations, en étant suivi par le CIM et grâce à la lecture d'*Itinéraires BIO. »

En tant que coach en création d'entreprise chez Groupe One, Hélène profite d'une double casquette. *« J'accompagne des projets agricoles et cela m'apporte beaucoup d'idées et de contacts pour notre projet. À l'inverse, mon expérience de terrain m'est également très utile au boulot. Ces deux activités sont donc complémentaires et me permettent de m'épanouir en dehors de la ferme. »*

Leurs débouchés

Aucune vente directe n'est proposée à la ferme. En revanche, ils ont opté pour des débouchés nombreux et variés : plusieurs grossistes, la coopérative Agricovert, la Ceinture Alimentaire de Charleroi Métropole, deux entreprises de surgélation et la grande distribution. *« Dans un premier temps, j'ai commercialisé mes légumes uniquement via la coopérative Agricovert, qui achète également les légumes en conversion, ce qui est très intéressant pour se lancer. Puis, j'ai feuilleté le livret sur les débouchés de Biowallonie et j'ai appelé les entreprises une à une. »*, m'explique Thomas.

Tous ses légumes sont commercialisés lavés en caisse EPS, sauf les oignons, qu'il met en filet, et les panais, qui sont emballés (sur demande d'un acheteur).

Les courgettes sont bâchées car toutes les courgettes griffées sont déclassées. Faute de mieux, il vend actuellement Ses courgettes hors calibre en conventionnel. Les consommateurs exigent de plus en plus des légumes aussi beaux que ceux cultivés dans la filière traditionnelle *« Sans l'esthétique et les hors-calibres, on vendrait 50 % en plus ! »* déplore-t-il.

Pour conclure, Thomas nous énonce, pour lui, les avantages du bio : *« Un impact bénéfique sur l'environnement, des cultures diversifiées, des fleurs et beaucoup plus d'insectes dans les champs. Mais aussi pour les générations futures : remettre une entreprise écologique à mon fils. »*

Source : Guillaume Moy

Hiver 2020

Comment optimiser l'alimentation des animaux en troupeau laitier ?

Damien Counasse, Biowallonie

Suite aux récoltes peu abondantes de 2020, les stocks fourragers dans les exploitations sont critiques. Si l'achat de fourrage est essentiel en cas de gros déficit, le changement des stratégies alimentaires et, surtout, un tri réfléchi dans les animaux s'avèrent primordiaux.

En élevage laitier, il est important de prendre en compte l'efficacité alimentaire des animaux pour adapter l'alimentation de chaque individu ou faire un choix parmi les animaux à vendre ou réformer.

$$\text{L'efficacité alimentaire} = \frac{\text{Quantité de lait produite}}{\text{Quantité de MS ingérée}}$$

Pour la calculer de manière précise, il faut connaître la quantité de MS distribuée, la quantité de refus et donc faire régulièrement des analyses de MS de la ration.

Les animaux

En pratique, plusieurs facteurs font varier l'efficacité.

- Les **performances de reproduction** : l'efficacité alimentaire se dégrade après les 200 premiers jours de vêlage. On a donc tout intérêt à avoir un **IVV**[1] le plus proche possible de **365 jours**. Pour des vaches à haut potentiel, il peut monter à 400 jours, mais, au-delà, la marge par litre de lait diminue (Le producteur de lait québécois, 2008).
- Le **rang de lactation** : la performance des animaux s'améliore avec leur âge. Ainsi, des troupeaux avec un pourcentage important de primipares sont moins efficaces, car les primipares utilisent encore une partie de leur énergie pour terminer leur croissance.
- Le **niveau de production du troupeau** et la **génétique** qui y est liée ont un effet direct sur le potentiel de transformation des aliments ingérés en lait.
- **L'augmentation** des **besoins d'entretien** rendent les animaux **moins efficaces**. Ces besoins sont directement liés au poids vif. Ainsi, plus les animaux s'alourdissent et plus les besoins d'entretien augmentent, avec une transformation moins efficace de la ration.
- Tout **stress** lié à un manque de confort, à des températures supérieures à 25 °C ou encore à un problème de santé, entraîne une diminution de cette efficacité.

[1] IVV = Intervalle vêlage-vêlage.

CONSEIL TECHNIQUE DE SAISON

L'alimentation

Au sein d'un troupeau d'une même race, il y a encore des variations entre les individus. L'utilisation d'un **DAC** (distributeur automatique de concentré) permet notamment de complémenter chaque animal, en fonction de sa capacité à valoriser les concentrés et la ration de manière générale.

Toutefois, la base reste une conduite alimentaire qui respecte les fondamentaux de l'alimentation des ruminants. L'optimisation de la valorisation des fourrages produits sur l'exploitation, par un **choix adapté** des **formes d'énergie** et de **protéines** apportées en complément, est essentiel pour limiter le gaspillage de nutriments et les troubles alimentaires comme l'acidose.

Par exemple, avec un ensilage riche en azote soluble, il convient d'apporter une forme d'énergie rapidement disponible, comme une céréale sous forme aplatie. Cela permet de transformer au maximum la protéine présente dans l'herbe .Il en va de même pour les valeurs en protéine des fourrages analysés, il faut choisir. un tourteau ou un protéagineux adapté pour complémenter le manque de protéine éventuel du fourrage.

L'ajout d'aliments riches en matière grasse protégée, comme les graines de lin extrudées, permettent de concentrer la ration en énergie et, par conséquent, d'augmenter la production laitière par une meilleure efficacité alimentaire. La quantité de fibres (% NDF) a son importance aussi : une ration au-delà de 35 % pénalise l'efficacité.

Attention aussi à éviter les problèmes de concurrence entre les animaux : attacher les cornadis si nécessaire et distribuer des quantités de fourrage, ou ration mélangée adéquate ; de trop grandes quantités favorisent le triage par les animaux. Mouiller la ration peut s'avérer utile pour éviter un tri des céréales avec le fourrage et favoriser l'ingestion[2] (attention : à éviter, si exigences particulières pour la transformation du lait). La distribution de concentré doit se faire deux fois par jour : de plus petites quantités mais régulières. Ces derniers points sont à respecter pour éviter des problèmes de stabilité ruminale (responsables de pics d'acidose notamment).

Alimentation des génisses

Si les quantités de fourrages disponibles sont limitées, ce n'est pas une raison pour rationner les jeunes bêtes au détriment de leur développement et de leur croissance.

Les génisses sont l'avenir du troupeau. Leur alimentation doit être suivie, pour donner des vaches solides et productives !

Une bonne conduite alimentaire des génisses est un facteur important de maîtrise du coût alimentaire global en troupeau laitier.

Objectifs de croissance

Pour avoir une ligne de conduite, il faut se fixer un objectif à atteindre : l'âge au premier vêlage. Le premier vêlage peut être précoce (24 mois) ou tardif (28 mois et plus). Pour la mise à la reproduction, les animaux doivent avoir atteint la maturité sexuelle (ou puberté). Naturellement, la puberté n'est pas atteinte au même moment (voir tableau ci-après) pour chaque race, mais les races à croissance plus lente peuvent vêler à 24 mois, à conditions d'avoir une alimentation soutenue. Une alimentation plus riche est plus onéreuse, mais en avançant l'âge au premier vêlage, il faut moins de fourrage pour les animaux non productifs. C'est à réfléchir au cas par cas dans chaque exploitation.

La mesure du tour de poitrine est un moyen plus facile que la pesée pour connaître le stade de développement des génisses.

Source : Guillaume Moy

Race	Poids à la puberté	1er vêlage
Prim'Holstein	**250-280 kg** (40-45 % du poids adulte)	24 mois
Montbéliarde	**320-350 kg** (50 % du poids adulte)	24-36 mois
Normande	**275-305 kg** (40-45 % du poids adulte)	24-36 mois

Tableau 1 : Poids atteint à la puberté en fonction de la race (Jérôme Porché, 2018)

Mesure du tour de poitrine avec un barymètre ou un mètre ruban (autour du thorax, derrière le garrot et les pattes arrière) (Montbéliarde Association)

	Âge (mois)	3	6	12	15	18	21
Prim'Holstein	Précoce	106	134	158	**169**	180	187
	Tardif			151	161	170	**178**
Montbéliarde	Précoce	110	130	161	**182**	182	189
	Tardif			163	174	174	**183**
Normande	Précoce	112	133	160	**172**	182	190
	Tardif			155	163	171	**178**

Tableau 2 : Tour de poitrine (cm) cible pour chaque âge, en fonction de l'âge au premier vêlage (Chambres d'Agriculture de Bretagne, 2015)

N.B. : une marge de +5 cm ou 5 cm peut être tolérée.

[2] % de MS idéal de la ration : 50 à 75 % pour maximiser l'ingestion (Wheeler Beth,1996).

Alimentation : règles de base à respecter

Une alimentation équilibrée est nécessaire tout au long de la croissance de la génisse. Il faut un bon démarrage par l'alimentation lactée suivie, après le sevrage, par une croissance soutenue. Au moment de la puberté (40–50 % du poids adulte), la croissance peut-être plus modérée pour éviter le dépôt de gras dans les tissus de la mamelle. Par contre, quatre mois avant le vêlage, elle doit être plus soutenue car une grande partie des nutriments sont utilisés pour le développement du veau. En fonction d'un objectif de vêlage tardif ou précoce les gains quotidiens moyens sont différents et, donc, les valeurs alimentaires pour y arriver également.

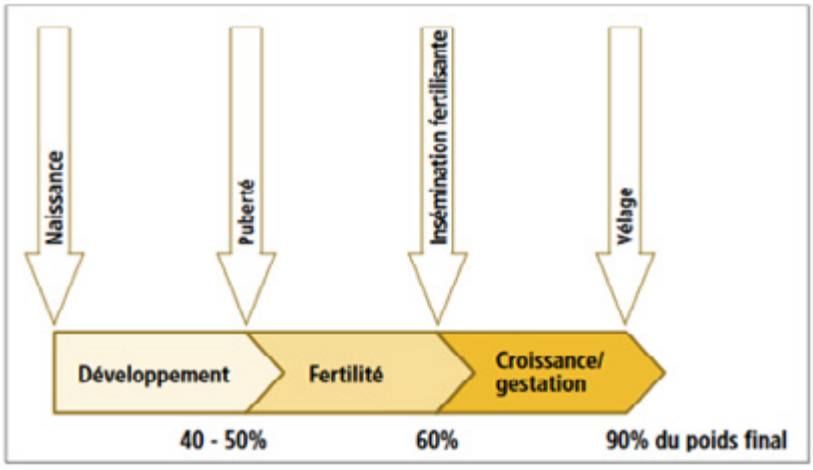


Figure 1 : Étapes et priorités de l'élevage (Mangold et al.)

Âge	Alimentation	Objectifs
0–3 mois	– **2 l** de bon colostrum à 40 °C max **2 h** après vêlage – 3,5 l lait **chaud 2x/jour** À partir de 15 j, alimentation solide avec foin + eau + concentré riche en protéine **115 g PDI/UFL**	– Sevrage à 3 mois – 2 kg de concentré consommé au moment du sevrage
3–6 mois	Jusqu'à **2,5–3 kg** de concentré **(115 g PDI/UFL)** + bon foin à volonté Ex.: Triticale-avoine-pois + 10 % luzerne déshydratée **OU** maïs grain non moulu (moins acidogène) ou épeautre non moulue (apport de fibre) + 25 % féverole ou 15 % tourteau colza ou 10 % tourteau soja	GQM élevé : 30 % poids adulte
6 mois jusqu'aux 4 derniers mois de gestation	Ex. de ration : **foin** + **600 g soja** et **1 kg céréales** (ou 1,5 kg de VL) OU l'ensilage d'herbe de qualité seul **OU**	Précoce : 750 g/j en moyenne Tardif : 600 g/j en diminuant progressivement à 400 g
4 derniers mois de gestation	paille complémentée avec **3–4 kg de céréales et 800 g de soja** +100–150 g de minéral	Précoce : 850 g/j Tardif : 750 g/j

Tableau 3 : Principe de bases à respecter pour l'alimentation du jeune bétail, en fonction du stade et des objectifs de croissance (Christophe Lefevre, 2020 ; Jérôme Porché, 2018)

Une ration plus précise peut-être calculée, en fonction des objectifs, avec les valeurs du tableau ci-dessous, pour les fourrages analysés disponibles à la ferme et un complément si besoin. L'alimentation minérale démarre avec 10 g de calcium et 10 g de phosphore assimilables. Ces valeurs s'approchent de 20 g à la fin de la gestation. Des cures de vitamines peuvent être réalisées sous formes d'huile de foie de morue par exemple.

Poids vif (kg)	GMQ (g/j)	UFL	PDI (g)
200	400	3	282
	600	3,4	330
	800	3,8	373
250	400	3,5	319
	600	3,9	367
	800	4,4	410
300	400	3,9	355
	600	4,4	404
	800	5	446
350	400	4,4	391
	600	4,9	441
	800	5,5	482
400	400	4,8	428
	600	5,4	479
	800	6,1	518
450	400	5,2	465
	600	5,9	515
	800	6,7	550
500	400	5,7	505
	600	6,4	553
	800	7,2	583

Tableau 4 : Valeurs en énergie (UFL) et en protéines (PDI) à respecter pour établir une ration alimentaire en fonction du stade de croissance (kg) et de l'objectif de premier vêlage (Jérôme Porché, 2018)

Croissance compensatrice

En cas de manque de fourrage en quantité et en qualité pour l'hiver, les génisses peuvent être soumises à une légère restriction pour autant qu'il y ait une « réalimentation » associée à une croissance soutenue lors de la mise à l'herbe. Cette croissance en escalier, en fonction du fourrage disponible, est appelée **phénomène de croissance compensatrice**. Elle est mieux exprimée durant la période **12–18 mois,** car l'efficacité alimentaire est meilleure. **MAIS attention**, il ne faut **jamais** l'appliquer avant **3 mois** et ne **jamais** descendre en-dessous d'un GQM de 400 g/j, ce qui pourrait compromettre la fertilité et la santé des animaux.

La culture du champignon bio en Wallonie

Prisca Sallets, Biowallonie

Champignonnière de champignons de Paris bruns

Le champignon est le neuvième légume le plus consommé en Belgique (source : GfK Belgium). En moyenne, un Belge en consomme 1,34 kg par an. Actuellement, huit producteurs de champignons bio sont référencés en Wallonie et à Bruxelles. Parmi eux, on distingue les champignonnières (au nombre de cinq), qui produisent aux alentours de 80 tonnes par an, et les maraîchers bio (au nombre de trois), qui ont déclaré une production de champignons bio, en diversification de leur maraîchage. Malheureusement, ce dernier chiffre ne représente pas la réalité de cette diversification, car ils seraient plus d'une vingtaine de maraîchers bio à produire également des champignons comme diversification, en période creuse de leur activité. Cette production serait de toute manière anecdotique par rapport aux champignonnières, car elle avoisinerait au total trois tonnes.

Les champignonnières, dans le paysage wallon et bruxellois, se concentrent essentiellement sur la production de champignons de niche comme les pleurotes et les shiitakés. Une seule d'entre elles produit des champignons de Paris. La part de ces champignons de niche est donc fortement représentée dans cette filière et ne correspond pas à sa réelle part de marché en Wallonie et à Bruxelles. En effet, le champignon de Paris reste le premier champignon consommé et c'est d'ailleurs ce champignon-là qui est privilégié en production par les maraîchers. Aucune production de champignons de Paris en bio, pouvant fournir la grande distribution, n'est présente sur le territoire wallon. L'essentiel de la production de champignons de Paris bio est produit en Flandre. La production totale belge de champignons de Paris, comprenant le conventionnel et le bio, revenait en 2016 à 28.000 tonnes (source : Inagro en 2018). À cette moment-là, 33 champignonnières flamandes seulement produisaient la production belge. Elles étaient de plus en plus confrontées à la concurrence des pays de l'Est, principalement la Pologne, où le coût de la main-d'œuvre est très faible. La filière flamande a observé une réduction de 75 % du nombre de champignonnières en 15 ans. Ils sont passés de 136 acteurs à 33. Concernant le marché du champignon de Paris en circuit court bio, celui-ci est pratiquement nul. Des opportunités de diversification existent donc dans ce circuit. Cependant, le prix de ce produit devra se démarquer des prix pratiqués actuellement, car ceux-ci ne permettent pas de rentabiliser cette culture. À une échelle plus grande, en vue d'une vente à des grossistes et à des chaînes de magasins, la concurrence en champignons de Paris semble très rude. Dans le commerce bio, et plus particulièrement dans les circuits courts et les épiceries locales, le champignon de Paris brun est relativement fort représenté par rapport au marché conventionnel. Il se vend également un peu plus cher. Il se conserve généralement mieux que le blanc et, dans le cadre d'une production de diversification, il est moins sensible à divers défauts pouvant survenir en cours de production. Il aurait également une meilleure image, plus authentique, aux yeux du consommateur.

La spécialisation des champignonnières dans ce marché de niche s'explique par la meilleure rentabilité de ces cultures à l'échelle de leurs infrastructures par rapport à leurs homologues flamands. Il est à noter également que ces structures ont toutes moins de dix ans d'activité et sont portées par des valeurs écologiques fortes. Cette filière est jeune et en pleine expansion. Un autre facteur qui explique cette orientation est le fait que la production de substrat pour les pleurotes et les shiitakés est également plus adaptée à la taille de ces entreprises. Les champignonnières installées à Bruxelles et en Wallonie ont donc développé un créneau plus porteur économiquement par rapport à leur situation et plus en phase avec leur souhait, pour la plupart, de produire leurs propres substrats dans une volonté d'intégrer cette production dans une économie circulaire par le recyclage de sous-produits ou de déchets. Néanmoins, ce marché semble assez bien couvert actuellement par les champignonnières dans les circuits courts bruxellois, namurois, liégeois et du Brabant wallon. Toutefois, dans une perspective de diversification, pour fournir vos clients en vente directe ou vos clients professionnels non approvisionnés par les champignonnières, et déjà développés pour la vente de vos légumes, des possibilités existent.

De manière générale, la culture du champignon présente un intérêt pour le maraîcher car elle lui permet de maintenir une activité à une période de l'année plus creuse et, par exemple, d'assurer ainsi un travail hivernal pour proposer des contrats plus stables.

Par ailleurs, on peut citer plusieurs faiblesses de la filière. En Région wallonne, l'absence de marché centralisé, ainsi que le manque de connaissance et de support technique, est un facteur défavorable à son développement. De plus, les substrats sont produits pour la plupart à l'étranger et la disponibilité de compost bio, en vrac ou en ballot, incubé ou non, n'est pas évidente. Pour des volumes adaptés à une diversification, Prochampi est un acteur clé dans la filière. L'entreprise est située à Merdorp, en province de Liège, et commercialise des ballots de champignons aux producteurs. Il est à noter également que cette culture nécessite un minimum d'installation adaptée et des frais de départ importants liés au coût du ballot. Elle comporte donc un risque en cas d'échec de la culture.

En effet, le champignon est une culture délicate qui nécessite une expertise et une maîtrise des conditions optimales de cultures. C'est également un travail de tous les jours !

Le b.a.-ba de la production de champignons

Comme déjà indiqué, la production du substrat de champignons de Paris est plus technique et demande des installations plus importantes pour rentabiliser cette étape qui nécessite une phase de compostage et de pasteurisation d'un mélange de fumier de cheval, avec une petite part généralement de fientes de volailles, de paille, d'eau et de gypse. En effet, des investissements importants et une mécanisation poussée de ce travail doit avoir lieu pour la rentabiliser et faire face à la concurrence. C'est une des raisons pour laquelle on rencontre surtout des champignonnières spécialisées en pleurotes et shiitakés dont le substrat lignicole est plus aisé à produire soi-même. Les maraîchers ayant une production à petite échelle simplifient cette partie du travail en se fournissant chez les quelques fournisseurs de substrats qui existent. Ils achètent également le substrat pour les champignons de Paris, principalement en ballot entouré d'un plastique, à des sociétés spécialisées dans le domaine. En effet, dans le cadre d'une activité complémentaire, il est vivement conseillé de travailler avec des substrats du commerce, car cette production reste très technique et nécessite une spécialisation. De même pour les pleurotes et les shiitakés, ceux-ci sont principalement cultivés sur un substrat traité thermiquement, acheté prêt à l'emploi. L'incubation se réalise généralement en amont de la filière car elle nécessite une technicité et un paramétrage adéquats de la température et de l'humidité, en fonction de la souche utilisée.

Chaque champignon a ses propres exigences en termes de conditions de culture (température, humidité, luminosité et aération). Les causes éventuelles de problèmes en pleurotes et shiitakés sont le développement de longues queues, en raison bien souvent d'une concentration en CO_2 trop importante ou d'un manque de lumière. Les champignons piqués sont dus à une humidité relative trop importante ou à la présence de mouchettes. L'hygiène des locaux est indispensable pour éviter des transmissions de maladies d'un lot à l'autre. Pour cette raison, chaque série et chaque type de champignon devraient idéalement être séparés géographiquement. Avant d'installer de nouveaux ballots, une désinfection à l'eau de Javel est préconisée. Ensuite, il est important de se laver et de se désinfecter les mains entre chaque local et de toujours commencer les visites ou les récoltes par les jeunes séries avant les plus anciennes. Un pédiluve est également placé à l'entrée et un attrape-mouche est installé dans les locaux.

La phase de fructification du champignon de Paris

Pour le champignon de Paris, le substrat arrive généralement incubé et le travail du producteur commence par la phase d'incubation de la terre de gobetage (50 % tourbe et 50 % calcaire). Les ballots de substrats sont décompactés et ouverts. Ensuite, on procède à l'épandage de la terre de gobetage par-dessus, avec une épaisseur de couche de quatre cm. Par la suite, on arrose la couche et on la maintient humide jusqu'à l'apparition des premiers *primordia*. L'arrosage est ensuite effectué entre les différentes volées, afin de maintenir le substrat humide. Dans un système extensif, on peut estimer l'apport d'eau au poids de champignons récoltés. Cette phase dure une semaine et une température ambiante de 22 °C est idéale. Ensuite, la phase de fructification va débuter et une température ambiante de 15-18 °C est nécessaire. La récolte débute trois semaines plus tard et dure de cinq à six semaines, répartie généralement en trois volées. On maintient une humidité relative de 95-100 %. L'absence ou la présence de lumière n'a pas d'impact sur la production de champignons de Paris.

On estime la production d'un ballot de champignons à 20-25 % de son poids de départ. La production se répartit de la façon suivante : 50 % à la première volée, 25 % à la deuxième volée et 25 % à la troisième volée. Si la première volée est très importante, la seconde le sera moins et vice versa. Lors de la récolte, il est important d'enlever l'ensemble du champignon à la main et de ne pas laisser le pied dans le substrat. Si elle a lieu, la coupe au couteau se réalise juste après.

Les ballots de champignons de Paris peuvent être entreposés à l'abri de la pluie et des excès de chaleur (20-25 °C) durant 1-2 mois. Un petit gel sur les ballots ne peut faire de mal. Cependant, il faut veiller à ne pas les empiler directement les uns sur les autres. L'usage de palette entre chaque couche de ballots suffira pour éviter l'échauffement du tas. On évite également de les stocker dans le même lieu de production, pour réduire les contaminations.

Ballots de champignons de Paris blancs

Miramag

Résultat nettement supérieur !

- L'engrais calcaire magnésien est un produit 100 % naturel
- Avec des minéraux essentiels, sans azote ni phosphates
- Une augmentation très rapide du pH grâce à sa finesse et porosité
- Utilisable en agriculture biologique conformément au (CE) n° 834/2007

Trouvez un distributeur dans vos environs sur
www.miramag.be ou téléphonez au 03-651.66.78

MIRABOX

CONSEIL DE SAISON EN MARAÎCHAGE

La phase de fructification du pleurote

Ballot de pleurotes

Habituellement, les ballots de pleurotes en bio sont livrés incubés, car l'incubation est relativement technique et délicate. En effet, durant 2–3 semaines les ballots doivent être mis à 25 °C et à une humidité relative de 90 %. Les champignons démarrent donc leur croissance dès l'arrivée des ballots. Pour étaler la production, il faut les stocker en chambre froide à 1–3 °C. La température idéale pour la production est de 15–20 °C et dépend de la souche utilisée, car il existe une diversité importante en pleurotes. L'humidité relative optimale est de 85 %. Pour maintenir une humidité suffisante, une des astuces consiste à arroser le sol. Le renouvellement de l'air est également important pour cette culture, car il faut une concentration en CO_2 inférieure à 1.000 ppm. Les ballots sont généralement prétroués et les champignons y poussent au travers. Ensuite, la récolte s'étale sur 2–3 mois en trois volées, séparées d'environ dix jours. La production totale tourne autour de 20–25 % du poids du ballot. Elle est répartie de telle manière : 50 % à la première volée, 25 % à la deuxième et encore 25 % à la troisième. Au lancement de la culture, tous les jours jusqu'au départ des primordia, et entre chaque volée, les trous sont humidifiés à l'aide d'un spray. Pour les pleurotes, il est important de laisser le ballot entouré de son plastique pour éviter son dessèchement. Les pleurotes ont également besoin de lumière (800–1.500 lux) durant 8–10 heures par jour pour croître de manière optimale. La lumière peut être naturelle ou artificielle.

Attention : les spores produites par les pleurotes sont néfastes à l'inhalation ; le port d'un masque FFP3 est important lors de la récolte.

Champignonnière de pleurotes

La phase de fructification du shiitaké

Pour la production de shiitakés, les ballots sont également livrés incubés entourés d'un plastique. Il faut enlever ce plastique dès l'apparition des premiers primordia et pas avant, car il ne faut pas que le ballot s'assèche. Avant leur apparition, l'humidité relative doit être de 85–95 % ; ensuite, elle peut se situer à 60–80 %. La température idéale ambiante se situe à 17 °C. Le taux de CO_2 ne pourra pas dépasser 2.500 ppm. Le shiitaké aura également besoin de 8–10 heures d'éclairage, mais on privilégie un éclairage artificiel, car un éclairage naturel assèche trop le ballot. L'humidité ambiante est très importante pour la production de shiitakés. La production totale du shiitaké correspond à 15–25 % du poids du ballot. Elle se répartit souvent en deux volées : une première de 30 %, une seconde de 25 %. Elle se termine par une production régulière mais moins importante, qui s'étale sur une plus longue durée, jusqu'à l'épuisement du substrat.

Ballots de shiitakés

Les fournisseurs de substrats

Prochampi (Wallonie) : distributeur de ballots de champignons de Paris, pleurotes et shiitakés

Eurosubstrat (France) : pleurotes, shiitakés

Hooymans compost (Pays-Bas) : champignons blancs et bruns

CNC exotic mushrooms (Pays-Bas) : pleurotes, shiitakés

Sterckx (Belgique) : champignons blancs et bruns

Agaris (Belgique) : champignons blancs et bruns

Pepimat (France) : champignons blancs et bruns, pleurotes, shiitakés

Verbruggen paddestoelen (Pays-Bas) : pleurotes

La conversion à l'agriculture biologique en Wallonie : moteurs, contraintes et enjeux

Brieuc Hardy, Frédéric Vanwindekens, Max Morelle, Bruno Huyghebaert

L'agriculture biologique (AB) est en développement en Wallonie, avec pour ambition politique d'atteindre 30 % de la surface agricole en AB à l'horizon 2030. Dans le cadre du projet MicroSoilSystem, nous avons interviewé des agriculteurs bio afin de mieux comprendre les tenants et aboutissants de la conversion et de la gestion d'une ferme en AB. Les discussions ont porté sur les raisons qui les ont poussés à passer au bio, sur ce qui les a aidés ou, au contraire, freinés dans leur démarche, sur les contraintes qu'implique la gestion d'une exploitation en AB et sur les perspectives d'évolution de leur exploitation. Dans le prochain numéro d'*Itinéraires BIO*, nous analyserons également le rapport de ces agriculteurs au sol : quels sont les éléments les plus importants pour préserver ou améliorer les sols ? Quels indices observer pour savoir si le sol fonctionne bien ? Le passage à l'AB a-t-il eu des implications sur la qualité des terres ?

Méthodes

Des interviews semi-dirigées ont été menées chez 15 agriculteurs bio en Wallonie, entre le 20 novembre 2019 et le 4 février 2020[1]. Chaque interview a été enregistrée afin de permettre une revisite et une analyse approfondie des discussions. Concernant la conversion à l'AB, l'analyse des résultats a porté sur les moteurs, les freins et les leviers de la conversion à l'AB ainsi que sur les contraintes liées à la gestion d'une exploitation en AB. Les aspects relatifs à la diversification agricole et aux perspectives d'évolution de l'exploitation ont également été traités systématiquement. Sur chacun de ces axes, les réponses ont été classées par thématiques (économie, environnement, santé…) afin d'identifier les éléments les plus souvent cités par les agriculteurs. Les résultats présentés reflètent donc la perception des agriculteurs sur les thèmes abordés. Certains avis, qui nous ont paru biaisés ou non conformes à la réalité, ont été nuancés dans le texte, dans le souci de ne pas véhiculer de contre-vérités.

Description des fermes

Les fermes de l'étude sont localisées en Région limoneuse (7), Région sablo-limoneuse (3), Condroz (4) et Famenne (1), avec certaines fermes à cheval sur deux régions agricoles *(Figure 1)*. Le réseau compte sept exploitations de grandes cultures sans élevage, sept exploitations de polyculture-élevage dont deux à dominance herbagère et une ferme herbagère *(Table 1)*. Parmi les fermes qui ont une activité d'élevage, on dénombre six exploitations viandeuses, une laitière et une ferme mixte. La superficie agricole utile (SAU) de ces fermes varie entre 48 et 300 ha, avec une SAU moyenne d'environ 120 ha. Huit des quinze fermes possèdent la totalité ou la quasi-totalité de leurs terres en AB tandis que les sept autres gardent une partie de leurs terres en gestion conventionnelle *(Table 1)*. Une des fermes a arrêté complètement l'usage d'intrants de synthèse en 1972. La conversion à l'AB des autres fermes est plus récente, avec cinq exploitations qui l'ont entamée (ou complétée), entre 2000 et 2010, quatre entre 2010 et 2015 et cinq après 2015 *(Table 1)*.

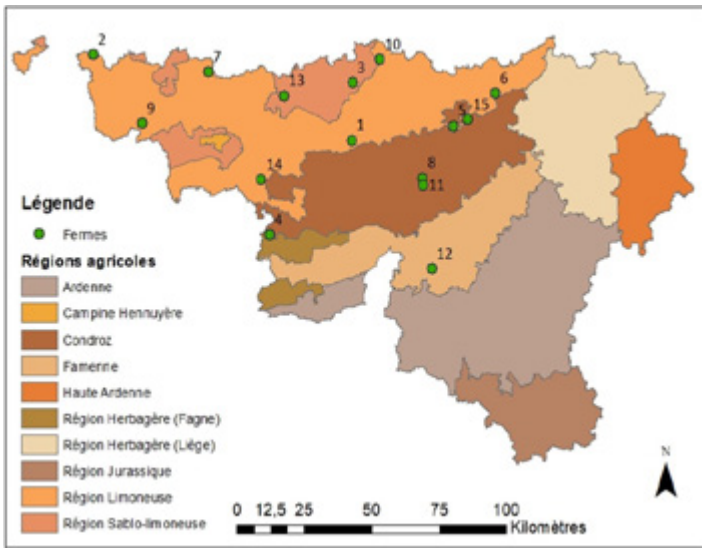


Figure 1. Localisation des fermes de l'étude sur la carte des régions agricoles de Wallonie

[1] Toutes les interviews ont eu lieu avant la première période de confinement liée à la pandémie de covid-19. Les conséquences récentes de la pandémie sur la situation des agriculteurs n'ont donc pas été prises en compte.

Table 1. Description des fermes de l'étude

Ferme	Type de ferme	SAU (ha)	Année de conversion à l'AB et SAU en bio
Ferme 1	Polyculture-élevage	90	Toute la surface en AB depuis 1972
Ferme 2	Grandes cultures à dominance légumes industriels	50	Conversion entamée en 2000 et quasi complète aujourd'hui
Ferme 3	Polyculture-élevage	140	Conversion de 87 ha entamée en 2016
Ferme 4	Polyculture-élevage à dominance herbagère	155	Toute la surface en AB depuis 2005
Ferme 5	Grandes cultures	100	30 ha en 2010 et 20 ha supplémentaires en 2015
Ferme 6	Polyculture-élevage	200	Conversion progressive de 40 ha en AB entamée depuis 2009
Ferme 7	Polyculture-élevage à dominance herbagère	75	Conversion en 2017 (tout sauf 2 ha fraise-maïs)
Ferme 8	Polyculture-élevage	124	Conversion entamée en 2013 et quasi complète aujourd'hui
Ferme 9	Polyculture-élevage	48	Conversion de 30 ha en 2015 et toute la SAU depuis 2017
Ferme 10	Grandes cultures	100	Conversion de toute la surface en AB en 2014
Ferme 11	Grandes cultures 55 ha, PP* 45 ha	100	Toute la surface GC en AB depuis 2017 (pas les PP*)
Ferme 12	Herbagère	126	Toute la surface en AB depuis 2009
Ferme 13	Grandes cultures	300	Conversion de 80 ha en 2016, 150 ha en AB aujourd'hui
Ferme 14	Grandes cultures	121	Conversion de 52 ha entamée en 2013
Ferme 15	Grandes cultures (avec PT**) 75 ha, PP* 20 ha	95	Toute la surface en AB depuis 2009

* PP = prairie permanente ; ** PT = prairie temporaire

Moteurs et leviers de conversion à l'AB

Rentabilité, économie, marchés

Les moteurs les plus fréquemment cités pour la conversion à l'AB ont trait à la rentabilité de l'exploitation et aux questions de marché *(Figure 2)*. Plusieurs agriculteurs citent la détérioration du marché de la viande, avec une consommation globale de viande qui diminue (en Belgique, la consommation de viande par habitant a diminué de 21,9 % entre 2010 et 2019. En particulier, la consommation de viande bovine a diminué de 8,7 %)[2] et un sentiment que la consommation de viande de qualité différenciée tend à augmenter. D'autres citent la difficulté d'évoluer dans les marchés des denrées agricoles, qui sont souvent des marchés européens, avec un sentiment que les gains ne profitent jamais aux agriculteurs mais bien à l'agro-industrie, en amont ou en aval de la production. Au départ, les marchés bio étaient des marchés plus locaux, échappant quelque peu aux lois de la concurrence extérieure. Certains se sont mis au bio pour répondre à une demande suite à la création de nouveaux marchés. Les primes sont évidemment citées comme un élément essentiel. Elles représentent un filet de sécurité, surtout pendant la conversion : *« Les marges en AB et en conventionnel sont assez similaires. Ce qui fait la différence, ce sont les primes »*, précise un agriculteur.

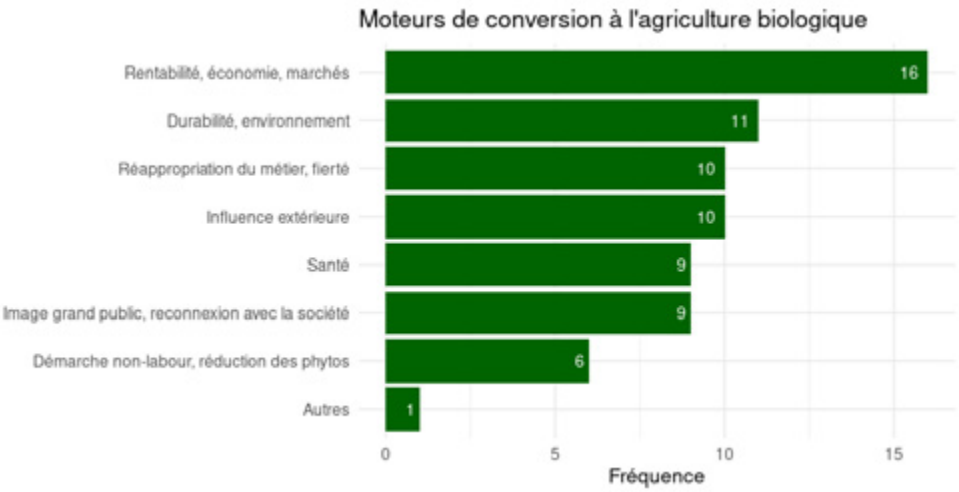


Figure 2. Moteurs de conversion à l'agriculture biologique. La fréquence correspond au nombre d'éléments abordés par les agriculteurs pour chaque thématique. Un agriculteur peut apporter plusieurs éléments à chaque thématique.

Durabilité, environnement

Les aspects environnementaux constituent le deuxième moteur le plus cité par les agriculteurs. Plusieurs étaient persuadés de polluer le sol, l'air et l'eau avec la pulvérisation. *« On a bousillé la vie du sol pendant 60 ans avec les phytos. »* Un autre souligne que certains problèmes de l'agriculture moderne sont arrivés avec les pesticides, tels que les pucerons, qui étaient efficacement contrôlés par les auxiliaires des cultures avant qu'on généralise l'emploi des insecticides. Outre les aspects liés à la pulvérisation, la raréfaction des ressources, notamment en phosphore et en hydrocarbures, est au centre de certaines réflexions : *« Il y a nettement moins d'énergie dépensée pour le désherbage mécanique que pour la production des intrants de synthèse, notamment les engrais azotés. »* Pour un des agriculteurs, c'est une motivation prioritaire dans sa démarche de transition vers un système le moins dépendant possible des ressources, dont l'accès sera limité tôt ou tard : *« Il faut mettre les choses en perspectives : quand on regardera en arrière, on se rendra peut-être compte qu'il était impossible de produire dix tonnes de grains à l'hectare pendant des siècles, alors qu'il est peut-être possible d'en produire six tonnes à l'infini. »*

Réappropriation du métier, fierté

Un sentiment assez général est que la conversion à l'AB permet une certaine réappropriation du métier d'agriculteur. En conventionnel, il y avait la frustration d'exécuter un cahier des charges dicté par l'agro-industrie. *« L'AB est plus technique, il n'y a pas de mesure de rattrapage (comme les nitrates, contre les accidents de structure ou les herbicides, contre l'enherbement), donc il faut anticiper les problèmes. On fait de la meilleure agronomie, on retrouve notre fierté. »*

[2] https://statbel.fgov.be/fr/themes/agriculture-peche

En outre, l'absence de qualité différenciée, pour la plupart des productions conventionnelles, engendrait une forme de démotivation chez certains : « *En conventionnel, la production va dans la benne commune, il n'y a aucune plus-value à bien travailler.* » Cet aspect « *qualité différenciée* » de la production bio ressort comme un élément important chez les agriculteurs de l'étude : cinq d'entre eux transforment une partie de leur production à la ferme et neuf d'entre eux écoulent une partie de leur production en vente directe. Pour ces agriculteurs, cette notion de qualité des aliments semble ainsi faire partie intégrante de leur conception de l'AB.

Santé

Les risques pour la santé que représentent les pulvérisations ont été mentionnés par 10 des 15 agriculteurs interrogés. Pour la ferme ayant le plus long historique en AB, des problèmes de migraines et d'allergies, liés à la pulvérisation des premiers pesticides de synthèse, ont d'ailleurs été l'élément déclencheur de l'arrêt de la pulvérisation. Un autre témoigne : « *Mon père est mort de la maladie de Charcot. À l'hôpital, on m'a posé trois questions : Votre père était-il agriculteur ? Pulvérisait-il ? Faisait-il attention ?* » C'est ici le risque pour l'agriculteur et pour sa famille qui prône le plus souvent, plus que celle du consommateur qui n'est pas exposé à de fortes concentrations des produits résiduels. Ce dernier témoignage nous ramène à l'analyse de la socioanthropologue, Audrey Vankeerberghen[3], qui a mis en avant que la conversion au bio passait souvent par une remise en question plus ou moins progressive des pratiques agricoles conventionnelles, déclenchée par un évènement marquant. Celui-ci peut être lié à la santé humaine mais aussi d'ordre économique, environnemental… La remise en question sera d'autant plus forte que cet évènement aura généré une émotion puissante.

Image grand public, reconnexion avec la société

Face à une image grand public globalement négative de l'agriculture, et particulièrement de la pulvérisation, un point essentiel dans la démarche de conversion à l'AB est de retrouver le soutien de la population. « *Le bio contribue à redorer l'image de l'agriculture* », souligne l'un. Un autre témoigne : « *L'élevage a vécu tous les scandales sanitaires. Si, en plus de ne pas gagner notre vie, on nous prend pour des empoisonneurs, on a tout perdu. Soit on abandonne, soit on va plus loin et on prouve qu'on travaille bien.* » Cet agriculteur a créé une boucherie à la ferme. Il voit ça comme un moyen de reprendre contact avec le citoyen. Le format de ferme est réfléchi pour être accueillant, faire rentrer les gens dans la ferme. Cette (re)connexion avec la société est un enjeu central pour plusieurs des intervenants et passe essentiellement par la vente directe d'une partie de leur production.

Influence extérieure

Pour trois des exploitations de l'étude, la reprise par un des enfants a été le facteur clé de la conversion. Derrière ce constat, se trouve le fait qu'il est souvent plus compliqué pour un agriculteur en fin de carrière de remettre en question un référentiel composé de pratiques profondément ancrées (et incompatibles avec le bio) que pour un jeune agriculteur. L'un des fils ayant converti récemment la ferme familiale à l'AB témoigne : « Les agriculteurs conventionnels en fin de carrière, ils s'obstinent parce qu'ils ont été à l'école agricole, ils ont appris à fractionner l'azote, ils ont appris à pulvériser et ça a été une révolution à l'époque. Ils ne vont pas tout remettre en question alors que toute leur vie ils ont amélioré leurs techniques pour mettre moins de produits, limiter les pollutions… Pour moi, ils utilisent tellement peu de produits qu'ils sont presque bio ! » D'autres ont été influencés par des collègues ou citent des associations de producteurs (CETA), des structures d'encadrement (Biowallonie), des organisations professionnelles (UNAB, FUGEA) ou des entreprises de conseils et de services (TMCE) comme des leviers essentiels à la conversion ou à la gestion de leur exploitation en AB. Dans son étude sur la transition des agriculteurs wallons vers l'AB, Audrey Vankeerberghen[3] insiste sur l'importance des formations techniques pour raisonner deux types d'appréhensions profondément ancrées chez de nombreux agriculteurs conventionnels face à l'AB : l'angoisse des terres sales et l'angoisse des rendements faibles. Le fait de visiter des parcelles propres en AB aide à lever le premier *a priori*, tandis que l'angoisse des rendements faibles peut être surmontée par la rationalité économique : de nombreuses fermes en AB sont plus rentables qu'elles ne l'étaient en conventionnel. Par exemple, pour une ferme d'élevage, cela peut s'expliquer par un coût moindre des aliments via l'autonomie fourragère, une diminution des coûts vétérinaires, un meilleur prix de vente de la production et les subsides de la PAC.

Démarche non-labour, réduction des pesticides

Dans leur cheminement vers l'AB, six des agriculteurs de l'étude sont passés par le non-labour et une démarche de réduction des pesticides. Ce processus atteste d'une remise en question des pratiques conventionnelles bien en amont de la conversion à l'AB. Plusieurs agriculteurs témoignent que cette démarche de respect de la structure et de la vie des sols les a conduits progressivement vers l'AB ou les a aidés à franchir le pas : « *J'étais tellement proche du mode de production bio que je me suis dit que j'allais aller chercher la prime. Faire le pas, c'est juste accepter des contrôles et un peu d'administratif.* » En amont de la conversion, cet agriculteur était proche du zéro phyto et en autonomie fourragère sur sa ferme. Comme leviers essentiels dans sa démarche, il cite la FUGEA, pour l'autonomie alimentaire du bétail, et TMCE, pour la réduction des pesticides et l'utilisation de légumineuses dans les couverts. Il s'est ainsi rapproché petit à petit du mode de production biologique. Ce récit met en avant un autre point important dans l'analyse d'Audrey Vankeerberghen[3] : plus le niveau d'intensification de la production est élevé, plus la transition vers le bio sera difficile. Certains types de fermes sont par essence plus compatibles avec le mode de production bio, par exemple les fermes herbagères extensives de la région ardennaise.

Les contraintes en AB et les freins à la conversion

Contraintes techniques

Dans la démarche de conversion ou la gestion de l'exploitation en AB, les contraintes les plus fréquemment citées sont des contraintes techniques *(Figure 3)*. Parmi celles-ci, les plus fréquentes concernent le désherbage (14 mentions). Plusieurs soulignent le savoir-faire qu'il faut pour avoir un désherbage mécanique efficace. Le succès sera tributaire des conditions de passage, notamment l'humidité du sol et le stade de développement de la culture et des adventices, ainsi que du type d'outil et de son réglage. Un mauvais désherbage peut être fatal : une fois qu'on est dépassé par les adventices, retourner la culture est parfois la seule option. Un autre enjeu est de ne pas pénaliser une culture de printemps en eau à cause des faux-semis.

[3] Audrey Vankeerberghen, « La transition des agriculteurs wallons vers l'agriculture biologique » in *Actes du 1er. Congrès interdisciplinaire de Développement durable : quelle transition pour nos sociétés ? Thème 2 : Alimentation, Agriculture, Élevage*, Éditions J-P. van Ypersele et M. Hudon, Namur, 2013, pp. 123-139.

Avec la récurrence croissante des sécheresses printanières et estivales, la bonne gestion de l'eau de la parcelle devient un élément crucial. D'autres contraintes techniques ont été évoquées de manière plus ponctuelles. L'implantation des couverts d'interculture n'est pas aisée en AB car les différents passages au champ, pour les déchaumages, les faux-semis et les épandages, peuvent faire perdre de précieux jours pour le semis des engrais verts. Les autres contraintes mentionnées concernent la fertilisation et le stockage des engrais de ferme (trois mentions), l'assolement (deux mentions), la gestion des maladies des céréales telles que la carie et l'ergot du seigle (deux mentions) et la difficulté du tri des grains des cultures associées (deux mentions), qui peut altérer la qualité d'un froment meunier.

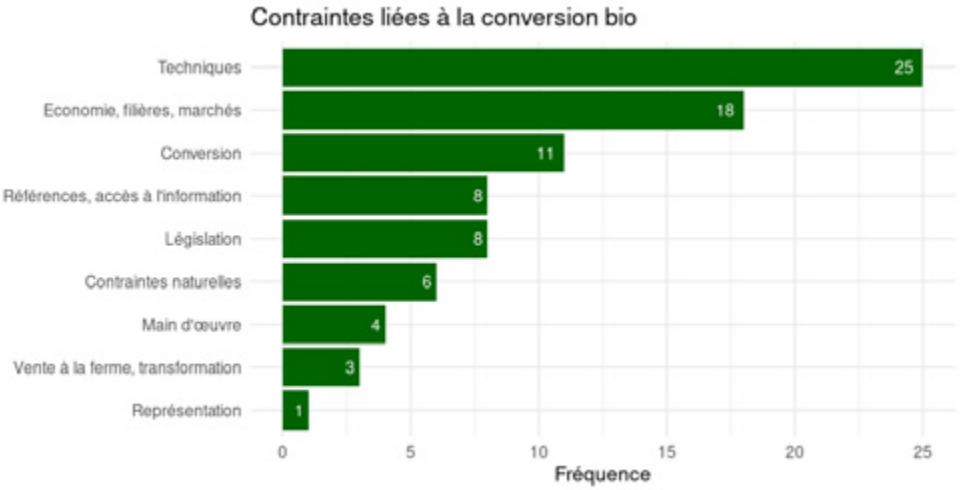


Figure 3. Contraintes liées à la conversion à l'agriculture biologique. La fréquence correspond au nombre d'éléments abordés par les agriculteurs pour chaque thématique. Un agriculteur peut apporter plusieurs éléments par thématique.

Économie, filières, marchés

Le second groupe de contraintes le plus souvent abordé concerne les questions d'économie et de marchés. La plupart des acteurs interrogés s'accordent à dire que les marchés bio deviennent de plus en plus difficiles : *« Les contrats sont de plus en plus stricts. Avant, le rendement brut était équivalent au rendement net. Ce n'est plus le cas aujourd'hui. »* ; *« On sent qu'on va progressivement vers une saturation des marchés. Le marché de la pomme de terre est en train de s'écrouler. Pour les légumes, le marché est encore bon mais on sent le problème arriver. »* Et un autre d'ajouter, concernant les légumes pour l'industrie du surgelé : *« C'est le dilemme aujourd'hui : soit on diminue les volumes de production, soit on accepte de baisser les prix pour s'aligner sur les Hollandais, qui travaillent pour 30 euros moins cher. C'est le problème des marchés européens : les légumes viennent de Hollande, d'Espagne, des Pays de l'Est… pour être congelés ici. Si on n'accepte pas les conditions de l'industrie, un autre le fera à notre place. »* Idem pour le marché de la viande. Même s'il est actuellement meilleur que le marché conventionnel, le marché de la viande bio n'est pas facile pour autant : *« Les gens consomment moins de viande. Il y a de plus en plus de végétariens, surtout chez les consommateurs bio. »* ; *« Pour fidéliser un boucher, il faut trois ans de démarche. Gagner la confiance, c'est très long, la perdre c'est vertigineux. »* Plusieurs reconnaissent également la difficulté de constituer des lots homogènes en quantité suffisante pour obtenir des contrats : *« On crie au bio et après on l'importe ! »*, invective un agriculteur confronté à la difficulté de vendre son épeautre bio. Idem pour l'orge brassicole ou le froment panifiable : *« Il faut constituer des lots de 80 à 100 tonnes pour pouvoir vendre, ce qui est compliqué à faire seul. Les solutions possibles sont le développement de filières de stockage ou l'organisation du travail en coopérative. »* Le même agriculteur souligne aussi la difficulté de concilier le choix de variétés résistantes aux maladies et commercialisables. D'autres pointent du doigt les grandes surfaces qui cassent les prix du marché par une politique de prix bas. Face à cette réalité, l'un d'eux dresse le constat suivant : *« Le principal enjeu est de trouver de nouveaux marchés plutôt que d'en subir les lois. Pour cela, le marché du frais a du potentiel, car ce sont des marchés locaux, contrairement aux denrées non périssables. »*

La notion de risque est également abordée : *« Le bio, c'est là où on obtient les meilleurs résultats, mais aussi les plus catastrophiques. Il y a deux ans, la chicorée bio a donné le meilleur rendement financier sur la ferme.* A contrario, *les semences sont chères, quand on doit retourner une culture, les primes ne compensent pas. »* Un autre abonde dans ce sens : *« Chaque année, un légume ne marche pas. Cette année, une culture d'oignon a été déclassée en oignon industriel. J'ai perdu de l'argent ! »* Face à ce problème, une solution pour diminuer les risques et sécuriser les cultures de légumes est de s'équiper d'un système d'irrigation. Trois des agriculteurs interviewés ont l'intention d'investir dans un système d'irrigation à relativement courte échéance. La notion de risque économique est d'ailleurs de loin le principal frein à la conversion à l'AB cité par les agriculteurs (13 mentions). Malgré ces contraintes, à ce jour, l'AB semble être une alternative rentable à l'agriculture conventionnelle : *« Les gens ne connaissent pas les chiffres parce que, sinon, ils se rendraient compte qu'avec les primes, le bio est plus intéressant que le conventionnel aujourd'hui »*, affirme l'un des intervenants.

Conversion

La conversion en elle-même apparaît comme un challenge important et ce, pour différentes raisons. La première est qu'il faut apprendre un nouveau métier et remettre en question des habitudes parfois bien ancrées. Ensuite, les changements de pratiques ont beaucoup d'implications au niveau des machines, du temps de travail, des débouchés… La transition est un cheminement et ne se fait pas du jour au lendemain. Une difficulté concrète concerne le manque de flexibilité du matériel et la faible capacité d'investissement. La conversion exige généralement d'investir dans du matériel à un moment où l'on n'a pas encore de label et donc de retour sur investissement : *« Les deux années de conversion ont été dures. L'année 2016 a été une année difficile, avec une météo défavorable. Avec les investissements nécessaires, on a perdu de l'argent cette année-là »*, témoigne l'un des intervenants. Ce risque est tempéré par un autre, qui souligne que les primes représentent un filet de sécurité, même pendant la conversion. Un point particulier concerne la conversion d'un cheptel quand on travaille avec une race incompatible avec l'AB : *« On est obligé de faire évoluer le troupeau, car, en AB, il faut maximum 20 % de césariennes, ce qui est impossible en BBB. C'est compliqué parce que, pendant deux ans, on va produire nettement moins de viande et la commercialiser au prix du conventionnel. Les aliments vont me coûter plus cher et je vais vendre ma production moins chère, avec*

l'impossibilité de contractualiser quoi que ce soit avant deux ans et avec une grande part de frais fixes qui sont là. Il y a un petit saut dans le vide. » La filière BBB dans son ensemble est d'ailleurs identifiée comme le principal verrou dans la conversion de l'élevage bovin wallon à l'AB[4].

Références, accès à l'information

Parmi les autres contraintes notables, plusieurs soulignent le manque de références spécifiques à l'AB et ce, dès la formation des jeunes agriculteurs. Le fils d'un des agriculteurs de l'étude est actuellement en dernière année d'école agricole. Il estime qu'on lui enseigne des pratiques très traditionnelles, voire en retard par rapport à ce qu'il se passe sur le terrain et à mille lieues de la réalité de la gestion d'une exploitation en AB. Trois des agriculteurs pointent le fait qu'ils aimeraient se passer, tant que possible, du labour mais qu'ils sont confrontés au manque de références pour les techniques de non-labour en AB. Un autre est confronté à un problème d'azote potentiellement lessivable (APL), face auquel il se sent démuni en raison d'un manque de conseil spécifique à l'AB sur le sujet. Il a le sentiment que les seuils établis dans le réseau de fermes de références ne sont pas adaptés à sa réalité. Pourtant, cinq des 45 fermes de référence du réseau APL sont en AB, soit le même ratio à peu près que la proportion des fermes bio à l'échelle régionale. Ce constat met en évidence un des challenges identifiés par Audrey Vankeerberghen[4] pour le développement de l'AB : la diversité de ses formes, qui est l'une de ses forces, mais qui se heurte aux impératifs d'harmonisation engendrés par la réglementation européenne et les procédures administratives qui en découlent.

Législation

Dans un même ordre d'idées, plusieurs pointent le fait que la législation n'est pas toujours adaptée à leur réalité et qu'elle peut s'avérer très contraignante : « *On fait la promotion du bio, de la consommation locale, de la vente directe… mais, à côté de ça, on met en place plein de freins réglementaires. Celui qui veut commencer est refroidi par toutes ces contraintes* » ; « *Ce qui m'ennuie, c'est que le bio soit contrôlé de la sorte alors que c'est en mettant des pesticides qu'on devrait l'être plus.* » Un des agriculteurs souligne que le PGDA fixe le même plafond pour le bio et le conventionnel concernant l'épandage d'engrais de ferme, alors qu'en conventionnel un surplus d'azote minéral est autorisé. En outre, il estime que la quantité de légumineuses autorisées (50 % en poids), dans les couverts d'interculture, est insuffisante, vu la taille des semences. Un autre estime qu'il y aurait beaucoup à faire pour améliorer l'efficacité du travail, notamment en termes de désherbage mécanique, en touchant au cadastre (taille et forme du parcellaire) mais dès qu'il faut acter un changement, les coûts sont exorbitants.

Contraintes naturelles

Plusieurs agriculteurs ont relevé des contraintes naturelles qui sont parfois inféodées à la qualité des terres ou à la structure de l'exploitation. D'autres contraintes mises en avant concernent les changements climatiques. L'occurrence croissante des sécheresses printanières ou estivales représente un frein pour la culture de légumes en relai, la production de fourrage (mettant parfois à mal l'autonomie alimentaire de certaines fermes), la levée des engrais verts… De même, les services rendus par le gel, contre la prolifération d'adventices et la restructuration du sol, tend à se perdre avec les hivers de moins en moins rigoureux : « *Les mercuriales, les chénopodes, les moutardes sauvages ne gèlent plus.* » Ces répercussions des changements climatiques, qui se font de plus en plus sensibles dans nos régions, vont forcer les agriculteurs, bio comme conventionnels, à s'adapter rapidement. Cela pourrait passer, entre autres, par l'utilisation de cultivars plus tolérants à la sécheresse, voire au développement de nouvelles cultures adaptées aux sécheresses prolongées et plus régulières.

Main-d'œuvre

Quatre des agriculteurs de l'étude soulignent la difficulté de trouver de la main-d'œuvre motivée pour les travaux au champ. L'un d'entre eux pointe une organisation de travail qui s'est perdue au fur et à mesure de la mécanisation des exploitations. Un deuxième appuie ce constat : « *Pour une Wallonie bio, il faudrait deux à trois fois plus que les 13.000 fermiers actuels.* » Un autre pointe le désherbage manuel comme l'un des principaux problèmes de l'AB : « *Le personnel couché sur des brancards ou des plateaux, ça donne une image d'esclavagisme. Cela encourage le dumping social et le racisme, car c'est un travail le plus souvent réalisé par des intérimaires étrangers qui estiment que les Belges ne font plus leur sale boulot.* » Néanmoins, les terres doivent rester propres et le désherbage manuel est indispensable pour certaines cultures comme la plupart des légumes ou la chicorée. L'évolution des technologies et des pratiques (agriculture de précision, désherbage mécanique, robots de désherbage…) pourrait constituer une perspective intéressante à cet égard.

Les enjeux de l'AB d'aujourd'hui et de demain

L'objectif de 30 % de SAU en AB, en région wallonne à l'horizon 2030, écrit dans la déclaration de politique régionale, ne sera pas atteint sans incitants puissants. En effet, l'agriculture bio est gourmande en main-d'œuvre. Or, l'évolution des systèmes agraires va inexorablement dans le sens d'une diminution du personnel agricole, avec des fermes de taille de plus en plus grande, de plus en plus mécanisées et avec une main-d'œuvre toujours plus réduite, comme le souligne l'un des agriculteurs : « *Pour une Wallonie bio, il faudrait deux ou trois fois plus que les 13.000 fermiers actuels. La puissance mécanique est tellement forte que si l'on pouvait tout faire avec 5.000 fermiers, on le ferait. En fait, c'est vers là qu'on va. On vit la même évolution qu'en France, mais avec 15 ans de retard. À une différence près : les villages ne se dépeuplent pas.* » Un autre insiste sur l'importance de garder une agriculture à taille humaine, connectée à la société locale, en gardant des humains dans les campagnes : « *À partir du moment où un fermier a une empreinte locale, ce n'est pas lui qui va aller pulvériser près d'un terrain de foot ou d'une école. S'il habite à 50 km et qu'il doit pulvériser, est-ce qu'il sait qu'il y a un match de foot ?* » Cet agriculteur souligne aussi l'importance du lien entre agriculture et élevage en AB. Il est conscient que ses terres condruziennes ne pourront jamais concurrencer les terres de Hesbaye pour la production de légumes. À ses yeux, l'élevage est un élément clé pour garder de la prairie sur les terres qui ne sont pas propices à un autre usage et pour entretenir ce cycle vertueux d'une exploitation de polyculture-élevage, autonome dans sa production de fourrage, avec des effluents qui retournent au champ pour fertiliser la terre.

[4] Pierre M. Stassart, Daniel Jamar, « Agriculture biologique et verrouillage des systèmes de connaissances. Conventionalisation des filières agroalimentaire bio » in *Innovations Agronomiques*, Éditions INRA, Paris, 2009, Vol. 4, pp. 313-328.

Ces systèmes de culture sont sans doute parmi les meilleurs d'un point de vue agronomique et environnemental, et certainement plus résilients que des exploitations moins autonomes et moins diversifiées. Ces réflexions mettent en avant un point essentiel : si l'on veut soutenir le bio, il faut soutenir l'élevage (bio) ! *« Si l'on veut pousser l'AB, il ne faut pas oublier de soutenir l'élevage parce que faire de l'AB sans élevage, c'est compliqué »*, rappelle l'un des agriculteurs. Soulignons aussi que l'élevage possède de grandes vertus pour le maintien de la qualité des sols. Par le maintien de la prairie permanente dans les zones pentues, par l'inclusion de prairie temporaire dans la rotation culturale et via le retour de fumier, l'élevage apporte une réponse efficace à deux des plus grandes menaces qui pèsent actuellement sur les sols agricoles de nos régions : l'érosion et la baisse des taux de matière organique. Face à toutes les critiques qu'on entend sur la consommation de viande dans les médias, un agriculteur s'insurge : *« Pour nous, les attaques qu'on entend contre la viande, c'est tout faux. Ça ne représente pas du tout ce qu'on fait. Notre production est vraiment locale »*, faisant référence à leur autonomie fourragère. Pour infléchir le cours de l'histoire de l'agriculture et aller à l'encontre des lois du marché, il faut donc continuer à informer, former et mettre en place des incitants forts qui passeront par des politiques ambitieuses.

Le projet MicroSoilSystem

Avec le soutien de la Wallonie

Le projet rassemble des partenaires de l'Université catholique de Louvain (UCLouvain), de la faculté Gembloux Agro-bio Tech de l'Université de Liège (ULg) et du Centre wallon de Recherches agronomiques (CRA-W), avec le soutien de la Région wallonne — Wallonie Agriculture SPW. L'objectif général du projet est la réduction d'intrants, par application de consortia microbiens formulés à finalité biostimulante et de biocontrôle, adaptés au fonctionnement des sols en agriculture biologique, conventionnelle et de conservation. Au cours du projet, le CRA-W a pour missions : 1° d'évaluer l'abondance et la diversité des populations de champignons mycorhiziens à arbuscules (CMA), naturellement présents dans les sols agricoles wallons, soumis à des conduites culturales et des conditions pédoclimatiques contrastées, afin d'identifier les principaux facteurs agronomiques favorables ou défavorables aux CMA ; 2° de mener des essais au champ, afin de tester l'efficacité du consortium microbien en conditions agronomiques réelles, dans des terres en agriculture biologique, conventionnelle et de conservation des sols.

30 ans d'expérience dans la certification bio, c'est aussi vieux que moi ! Pour une agricultrice en tout début de carrière comme moi, c'est rassurant d'être accompagnée par un bureau qui affiche une telle expérience.

TÜV NORD INTEGRA

Vous cherchez un partenaire d'expérience dans le bio ?
Demandez votre pack d'information sur www.bio-avec-tuv.be

Un quatrième magasin pour Les Petits Producteurs

Stéphanie Chavagne, Biowallonie

Le 28 novembre dernier, les Petits Producteurs ont ouvert leur quatrième lieu de vente à Visé. Voilà une bonne nouvelle pour le développement des coopératives de distribution. Cette nouvelle expansion démontre une fois de plus que la voie du circuit court est en développement continu en Wallonie.

Le magasin à Visé

Les trois premiers magasins se situent dans le centre de Liège. En Neuvice est en plein centre, Sainte-Walburge et Vennes sont situés dans des quartiers périphériques. Ce nouveau point de vente à Visé se trouvera Rue Haute 34. Il sera ouvert du mardi au samedi inclus.

L'appel public à l'épargne

En 2017, à l'initiative de la Ceinture Aliment-Terre liégeoise, les Compagnons de la Terre et la Coopérative Ardente, des citoyens et des producteurs ont lancé la coopérative à finalité sociale « Les Petits Producteurs » (LPP). Plutôt qu'une entreprise classique, elle fonctionne sur les principes du modèle coopératif et de l'économie sociale. Elle recherche une finalité sociale et pas la réalisation de profits destinés à rémunérer des actionnaires.

Via l'appel à l'épargne, les citoyen•ne•s sont invités à prendre des parts pour soutenir le développement du projet et devenir coopérateurs qui participent aux prises de décisions. Spécifiquement dans le cadre de l'ouverture de ce quatrième point de vente, un nouvel appel à l'épargne a été lancé courant novembre.

Rappelons comment fonctionne LPP ?

Créée par des producteurs et des citoyen•ne•s, la coopérative Les Petits Producteurs, ce sont des magasins de quartier qui rendent accessible à toutes et tous une alimentation saine, respectueuse de l'environnement et des producteurs.

Petits producteurs ?

Pour nous, « petits » signifie de taille familiale, privilégiant une main-d'œuvre de proximité, et avec qui il est possible de travailler en direct, sans passer par des intermédiaires.

Prix juste ?

Un prix transparent fixé par le producteur, qui le rémunère correctement, tout en étant autant que possible abordable pour le client. Nous, entre les deux, nous avons fait le choix d'un modèle économique sobre (gamme de produits réduite, aménagements minimalistes, investissements légers) pour limiter nos frais de fonctionnement.

Solidaires ?

Tous les acteurs (producteurs, mangeurs et LPP) sont solidaires entre eux en

- acceptant des produits moins standards, moins « beaux » mais plus normaux ;
- coopérant avec des petits producteurs du Sud pour certains produits complémentaires.

Durable ?

Un système alimentaire durable doit respecter

- son environnement, en se passant de produits chimiques de synthèse et en restaurant un écosystème fragilisé ;
- ses producteurs, en développant des filières locales pour pérenniser leur travail ;
- ses mangeurs, en assurant des produits de qualité, certifiés bio, voire mieux

09/2016
magasin En Neuvice dans le centre de Liège

08/2017
fondation de la coopérative

09/2017
magasin à Sainte-Walburge (Liège)

12/2018
magasin dans les Vennes (Liège)

08/2019
magasin de Neuvice déménage du n°48 au n°34

11/2020
ouverture du 4ème magasin à Visé et nouvel appel à l'épargne

Plus d'infos
lespetitsproducteurs.be

BioDemain, la marque de la conversion biologique, recherche des partenaires wallons

Article rédigé par Justine Debèvre, Chargée de relations producteurs BioDemain. Relu et adapté par Stéphanie Chavagne, Bowallonie

Maxime Durand et Stéphane Delebassé ont créé BioDemain, en 2018, avec une ambition : accompagner les agriculteurs qui s'engagent pour un monde plus durable. Leur gamme de produits pas (encore) bio rétribue justement les producteurs en conversion biologique. Après un succès en France, la marque se développe en Belgique, au printemps 2021, aux côtés de l'enseigne de magasins bio Sequoia. Afin de développer son offre produit, la marque recherche des producteurs wallons en conversion.

BioDemain est né d'un constat perçu par ses fondateurs : *« Se convertir à l'agriculture biologique est un véritable engagement pour l'environnement et pour les générations futures. Pour autant, cette période est jalonnée d'obstacles et de difficultés pour les agriculteurs. »*

La famille de Maxime en a fait la douloureuse expérience. *« Mon grand-oncle André, éleveur laitier en Bretagne, a voulu se convertir au bio en 2015. Endetté, il a été contraint de vendre l'exploitation familiale. Sidérés par cette dure réalité, mon ami Stéphane et moi, avons décidé de créer l'entreprise BioDemain. L'objectif ? Aider les agriculteurs qui s'engagent pour une agriculture durable, en leur assurant des débouchés rémunérateurs pendant la conversion. Nous avons commencé par tester le concept sur des marchés de la métropole lilloise et nous avons très rapidement constaté l'engouement des consommateurs. Nous avons décidé alors de tenter l'expérience en magasins, un pari réussi ! »*

Deux gammes de produits y sont présentes : une gamme d'épicerie (farine, légumineuses, jus de pomme et de poire, cidre, vin, miel, soupes, etc.) et une gamme de fruits et légumes. BioDemain achète la matière première en conversion aux agriculteurs, en prenant en considération les surcoûts de production liés à l'agriculture biologique. Le prix est discuté en accord avec le producteur et défini entre le prix conventionnel et le prix bio.

Damien, un des premiers arboriculteurs à avoir rejoint l'aventure a partagé les débuts de sa collaboration avec la jeune entreprise : *« BioDemain m'a permis de vendre à un prix que je souhaitais. C'est le premier partenaire commercial qui m'a payé mes fruits avec une valeur ajoutée en rapport avec ma conversion. »*

BioDemain est sensible aux partenariats de long terme : la marque réfléchit déjà à la suite de l'histoire. Une gamme de produits biologiques est en cours de développement.

Fort de son expérience en France et avec l'appui de l'enseigne belge de magasins bio Sequoia, BioDemain souhaite élargir son activité au printemps 2021 en Wallonie. Côté produits, la gamme pourra s'inspirer de celle développée en France mais également s'adapter à d'autres opportunités de matières premières.

L'ACTU DU BIO

NOUVELLES DES RÉGIONS

Vous êtes céréalier, apiculteur, légumier de plein champ ou arboriculteur en conversion et vous recherchez des débouchés pour vos productions ?

BioDemain recherche, **pour le marché du frais**, des légumes d'hiver, des légumes d'été et des fruits (dont pommes et poires). Les volumes varient en fonction du type de légume, entre 50 et 250 kg par semaine par produit. **Pour la transformation**, la demande concerne quelques tonnes de courges et cinq tonnes de fruits pour le début 2021. La livraison est assurée par l'agriculteur sur un hub logistique unique (partenaire grossiste). Il existe une possibilité d'organiser un enlèvement des produits chez l'agriculteur, par un prestataire de transport, à partir d'une palette. Livraison toutes les une à deux semaines. Conditionnement vrac, suivant les standards produits (cagette bois de 5 à 13 kg). Possibilité, suivant le produit, de vente à la pièce avec étiquette fournie par BioDemain et à apposer par l'agriculteur.

Contact
justine@biodemain.fr
0033/6.06.42.61.77

Biogarantie Belgium®, pourquoi pas vous ?

Maxime Goudeseune, Probila-Unitrab et l'UNAB

Depuis 1987, Biogarantie® est le label de référence en Belgique. Précurseur en Europe, notre label est le premier garant de la certification « Bio » belge. Depuis la création du label européen, nous voulons mettre en avant la force de nos produits du terroir. Le label Biogarantie Belgium® est né de cette envie de promouvoir notre savoir-faire local.

Les enquêtes sont unanimes, la crise a modifié les habitudes des consommateurs : 20 à 25 % affirment vouloir consommer « plus », voire « beaucoup plus » de produits locaux et bio. Nous voyons l'importance d'une consommation de produits créés et transformés localement et durablement. Pour ce faire, notre label simplifie la démarche des consommateurs en leur proposant un logo précis. Biogarantie Belgium® permet ainsi d'identifier immédiatement les produits issus de nos fermes et de nos transformateurs. Outre la visibilité et la certitude d'acheter un produit bio et local, Biogarantie Belgium® se veut aussi être un label rassembleur. Lorsque vous adhérez à Biogarantie Belgium®, vous rejoignez un mouvement et pouvez prendre en main l'orientation future du label au sein de la dynamique bio.

Plus de 30 ans d'histoire

En 1987, conscients de l'intérêt économique, social et environnemental de l'agriculture biologique, des citoyens engagés se sont réunis pour créer le premier label bio en Belgique. C'est ainsi que Biogarantie® est né. Dès le départ, son objectif était de définir, contrôler et garantir l'origine biologique des produits alimentaires.

Vingt-trois ans plus tard, en 2010, le label Eurofeuille a fait son apparition. Il permet, quant à lui, d'identifier la qualité biologique des produits d'origine européenne, auprès des consommateurs.

Cependant, pour les professionnels de l'alimentation saine, le label européen affiche encore trop de lacunes. Biogarantie® a décidé d'aller plus loin que son homologue en réglementant toute la chaîne de distribution jusqu'aux points de vente, sans oublier le secteur horeca dans son ensemble. Enfin, Biogarantie® tient également compte d'un ensemble de critères environnementaux spécifiques à nos régions.

Aussi, dès 2019, grâce au travail conjoint d'agriculteurs et de transformateurs belges, Biogarantie® a tracé les contours d'un nouveau cahier des charges spécifique aux produits bio issus de notre pays. Celui-ci prend désormais en compte les différents aspects d'une évolution verte et belge. C'est pourquoi en ce début d'année, nous vous proposons aussi de rejoindre Biogarantie Belgium® pour souligner l'intérêt des denrées produites et transformées sur notre territoire.

Nos missions

Notre première mission est d'offrir de la visibilité aux agriculteurs et aux transformateurs, en orientant les consommateurs vers des produits **contrôlés** et **certifiés** « Bio ».

Nous allons plus loin en mettant en œuvre des mesures écologiques qui englobent des domaines plus larges. Nous souhaitons aboutir à plus de biodiversité et plus de respect pour les animaux et les sols. Nous appuyons les mesures régionales de contrôle de l'utilisation de l'eau et des énergies, de limitation des emballages plastiques ou encore du développement des structures naturelles (haies, mares, bosquets, ruches…). Nous nous engageons aussi et surtout à faire respecter l'équité des prix au sein de toute la chaîne alimentaire, garantissant aux

agriculteurs une stabilité des prix du marché. Et avec Biogarantie Belgium®, nous assurons l'origine belge et arborons fièrement la qualité de notre terroir.

Nous simplifions également le processus d'adhésion. Nos vérifications passent par l'une de ces trois entreprises de contrôle indépendantes : Certisys, Quality Partner, TÜV Nord Integra. Si vous êtes déjà certifiés « Bio » par l'une d'entre elles, le contrôle Biogarantie® est réalisé sans supplément le même jour que la vérification « Bio » standard. Nous veillons ainsi au bon usage du label.

À travers les réseaux sociaux, nous communiquons à propos du travail des agriculteurs et entreprises portant le label Biogarantie®. Nous offrons donc une publicité pertinente et mettons en valeur les produits certifiés « Biogarantie® ».

Enfin, nous travaillons en association. Lorsque vous adhérez à Biogarantie®, vous devenez un membre à part entière et pouvez apporter votre voix à travers une union de professionnels actifs dans le secteur.

En résumé

Au niveau de la commercialisation de vos produits, les avantages de Biogarantie® sont multiples :

- Aucun surcoût sur les frais de contrôle et coût d'utilisation négligeable
- Prise en compte des spécificités de toutes les filières
- Visibilité accrue de vos produits, grâce à la notoriété historique du label Biogarantie® et à notre travail de communication.

Adhérer au label Biogarantie Belgium®, c'est en plus :

- Une réelle protection pour une juste rémunération de nos agriculteurs
- La garantie pour le consommateur d'acheter de véritables produits bio « Made in Belgium »
- La prise en main de l'orientation future du label par les agriculteurs belges, ne se limitant pas aux seules exigences du label européen
- La mise en évidence auprès du consommateur de l'impact favorable de vos pratiques agricoles sur l'environnement proche.

Pour plus d'information

Nos labels Biogarantie® et Biogarantie Belgium® sont des moyens d'afficher votre participation à la dynamique du bio, tout en assurant la crédibilité de vos valeurs aux yeux des consommateurs.

Nous vous invitons à visiter notre site **biogarantie.be**. Si vous avez des questions particulières, ou si vous voulez faire une simulation d'adhésion, contactez-nous via **info@biogarantie.be** ou appelez le **0486/58 52 78.**

Nous serons heureux de vous répondre et, qui sait, peut-être travaillerons-nous ensemble.

Le Groupement des Maraîchers diversifiés bio (GMDB) a pris son envol !

Laurent Dombret, Biowallonie

Sous l'impulsion de la FUGEA, de Biowallonie et de l'UCLouvain, de nombreux maraîchers diversifiés bio se regroupent actuellement à travers la Wallonie, afin de mieux faire valoir les enjeux de leur modèle de production sur petite surface, auprès de la clientèle, mais aussi des cercles de décision.

Un an et demi après la mise en route de cette dynamique, qui visait initialement à cerner l'intérêt pour les maraîchers sur petite surface de se rassembler en un Groupement de Producteurs reconnu officiellement par la Wallonie, le GMDB – Groupement des Maraîchers diversifiés bio sur petite surface – est né, en septembre 2020[1].

Une définition, votée en Assemblée, du « maraîcher diversifié (bio) sur petite surface » vient encadrer le processus d'inscription au GMDB (*cf.* tableau ci-joint).

QUELQUES CRITÈRES D'ADHÉSION[2]

Superficie en légumes	Entre 20 ares et 5 ha Min. 20 espèces de légumes
Volume de travail rémunéré par ha	Min. 2.300 heures/ha.an (= 1,25 ETP/ha.an)
Légumes achetés-revendus	Max. 30 % du chiffre d'affaires annuel en légumes
Volume de vente en circuit court	Min. 80 % du chiffre d'affaires annuel

Deux mois et demi après son lancement, le Groupement comptait déjà une quarantaine d'entreprises maraîchères bio. Son pouvoir de représentation semble assuré.

[1] Ce groupement ne pourra cependant pas être un GP reconnu et subventionné par la Wallonie. En effet, la réglementation concernant les Organisations de Producteurs (OP) exige des producteurs-membres d'écouler minimum 75 % de leur production via leur OP, ce qui n'est pas conciliable avec le système de vente des maraîchers sur petite surface, qui écoulent majoritairement en vente directe au consommateur.

[2] Pour le détail complet, voir www.monmaraicherbio.be

Bonnes résolutions 2021 pour une alimentation gourmande et écoresponsable dans votre cantine

Sophie Clesse, Biowallonie

En tant que gestionnaire de cantine, savez-vous que le contenu de vos assiettes a plus d'impact sur le climat que les secteurs des transports, de l'habitation et du bâtiment ? Notre alimentation représente un tiers des impacts environnementaux. Il y a donc dans notre alimentation et dans les menus proposés à vos usagers un puissant levier d'action pour changer la donne !

Nous avons listé pour vous plusieurs pistes d'actions concrètes et faciles à mettre en place progressivement pour aller vers une alimentation saine, équilibrée et respectueuse du climat, de la planète et de ceux qui produisent, transforment ou distribuent la nourriture.

ALIMENTATION DURABLE : mode d'emploi

Du local et du circuit court

D'où viennent vos aliments et qui les produit ? Une des clés de l'alimentation durable est de pouvoir s'approvisionner davantage en produits locaux et en circuit court. Prenez le temps de faire une analyse de vos fournisseurs actuels et réalisez des appels d'offre pour diversifier davantage l'assiette de vos usagers. Pensez également aux marchés locaux, marchés du terroir… Vous avez le choix[1] ! Et le temps que vous prendrez pour diversifier davantage vos achats sera bénéfique dans la durée, vous pourrez ainsi faire déguster d'autres produits, tisser du lien avec vos producteurs, connaître l'origine des produits, découvrir des variétés anciennes ou des légumes encore inconnus à vos yeux. Soyez curieux, tout en payant un prix juste directement au producteur.

Suivez la saisonnalité des fruits et légumes

Bien souvent, on pense que des fruits ou des légumes sont de saison alors qu'ils ne le sont plus du tout ! C'est pourquoi, nous vous conseillons, sur vos frigos ou dans votre cuisine, d'afficher le calendrier des fruits et légumes de saison[2] et de le consulter quand vous établissez vos menus et passez vos commandes. Vous pourrez petit à petit varier davantage vos menus en fonction de ce que la saison vous offre.

Apprenez à cuisiner un légume moins connu

en expérimentant de nouvelles recettes de saison et récoltez l'avis de vos usagers. Grâce à vos fiches techniques, vous aurez un calcul plus juste des quantités nécessaires. Enfin, une bonne conservation de vos fruits et légumes permettra de moins les jeter. Donnez-leur une seconde vie en les transformant à temps.

Un minipotager et un compost

Vous ou vos usagers avez la main verte ? Vous pourriez, au sein de votre établissement, vous lancer cette année dans une petite production de légumes ou d'herbes aromatiques. En fonction de l'espace disponible et de vos besoins, faites-en un projet pédagogique. En carré potager, en jardinières surélevées, optez pour des semences biologiques que vous achetez ou récupérez des graines des légumes bio que vous utilisez déjà en cuisine. Vous avez envie d'expérimenter de nouvelles sortes de légumes, troquez vos graines avec d'autres personnes dans une « grainothèque »[3], dans une bibliothèque proche de votre établissement. Dès février ou mars, vous (ou vos usagers) pouvez préparer les semis (dans des pots de récupération ou même dans des coquilles d'œufs). Pensez également à installer un compost, vous pourrez dès lors utiliser votre compost mélangé à du terreau dans vos plantations. Le compost réduira aussi drastiquement le volume de vos poubelles. Ensuite, semez, plantez, récoltez… À coup sûr, vous serez ravis d'utiliser en cuisine le fruit de vos efforts et de faire déguster à vos usagers quelques légumes ou des herbes aromatiques du potager.

Optez pour le biologique

S'ils sont locaux et de saison, les légumes bio peuvent concurrencer les prix conventionnels. Localisez les producteurs bio près de votre établissement et goûtez la différence[4]. Rappelons qu'il n'y a pas de concentration de pesticides dans les épluchures : les légumes peuvent donc être valorisés entièrement, pas besoin de les peler ou de les éplucher, vous gagnez donc du temps.

Savez-vous qu'une pomme peut recevoir jusqu'à 25 traitements chimiques avant d'être

[1] http://www.lecliclocal.be/referencement.php [2] https://www.biowallonie.com/types_documentations/outils-vulgarisation/ [3] http://lesgrainotheques.be
[4] https://www.biowallonie.com/acteursbio/

cueillie. Peler une carotte engendre 17 % de pertes dans les épluchures alors que si vous les utilisez dans une préparation (bouillon, purée, sauce, soupe), vous contrebalancez la différence de prix entres les carottes bio et non bio.

Voici une liste des fruits et légumes les plus contaminés : pommes, poires, pêches, nectarines, fraises, raisins importés, cerises, carottes, poivrons, céleris, choux frisés, laitues. Nous vous conseillons donc de les acheter en bio.

Moins de déchets plastiques et de gaspillage alimentaire

Faites la part belle au vrac quand c'est possible. Si un fournisseur vous livre avec beaucoup trop d'emballages, essayez de trouver une solution. Optez pour le yaourt en grand format (et non en pots individuels). Pour de plus petites quantités, équipez-vous de sachets en tissu ou en papier (ou même de bocaux en verre).

L'accès à l'eau potable dans la cantine reste essentiel pour les besoins des usagers. L'eau du robinet coûte entre 200 et 300 fois moins cher que l'eau en bouteille. Placez des fontaines à eau et proposez aux usagers de venir avec leur gourde en inox.

Afin de gaspiller moins, faites régulièrement l'inventaire et le rangement complet, ainsi que le nettoyage du contenu de vos frigos. Cela vous permettra d'y voir plus clair. Il vous faudra également bien différencier, pour vos produits alimentaires, les DLC (dates limites de consommation) et les DLUO (dates limites d'utilisation optimale, à partir desquelles les produits peuvent perdre en goût ou couleur).

Enfin, vous pouvez aussi accommoder les restes, les transformer, les congeler ou les partager avec d'autres. Si vous avez un surplus de légumes, vous pourriez même expérimenter la conservation dans des bocaux via la lacto-fermentation, en vous formant à cette technique.

Vérifiez votre placard et votre matériel de cuisine

Avoir de bonnes huiles de première pression à froid, de qualité bio, est indispensable pour bien nourrir les cellules de vos usagers. Dans votre placard, stockez également les fruits secs et oléagineux, les graines ainsi que des beurres d'oléagineux comme de la crème de sésame (tahin) pour vos houmous, vinaigrettes, etc.

Vous pouvez remplacer vos poêles et casseroles antiadhésives, qui peuvent libérer des perturbateurs endocriniens, par des modèles en inox ou en fonte. Un four vapeur inox peut également être bien utile pour conserver les vitamines et minéraux.

2021 : place à une alimentation variée et équilibrée

En rééquilibrant l'assiette de vos usagers, vous constaterez que vos dépenses ne sont pas plus élevées, voire même moins importantes. Le Conseil supérieur de la Santé et Food in Action ont émis, dans l'outil « Épi Alimentaire », les cinq recommandations prioritaires pour mieux manger, pour un adulte et par jour, en Belgique :

- Céréales complètes : 125 g
- Fruits : 250 g
- Légumes : 300 g
- Légumineuses : 1 x par semaine
- Fruits à coque : une poignée, 15-25 g/jour
- Sel : limitez-le.

Les céréales complètes : 125 g par jour

Et si vous vous mettiez au défi de cuisiner plus régulièrement une céréale complète que vos usagers ne connaissent pas encore ? Amarante, riz sauvage, millet, quinoa, orge..., dans les céréales complètes, l'ensemble du grain est conservé avec son enveloppe. Or, c'est dans l'enveloppe appelée « son » que se concentrent les fibres et la majorité des protéines végétales et des micronutriments (vitamines et minéraux).

Les légumineuses : une fois par semaine

Ne boudez plus les lentilles, pois, haricots ou fèves et associez-les aux céréales. Elles sont riches en protéines végétales, en fibres et minéraux. De nombreux peuples, qui consomment peu de viande, ont traditionnellement associé céréales et légumineuses dans leurs plats, avant même que l'on connaisse l'existence de ces acides aminés essentiels.

Afin de préparer un chili sin carne ou un couscous, pensez à vous constituer un petit stock de départ avec des haricots rouges, blancs ou mungo, des lentilles vertes, corail ou blondes, sans oublier les pois chiches. Vérifiez bien les trempages nécessaires, cuisez trois ou quatre sortes de légumineuses dans des casseroles différentes le même jour (en ajoutant l'algue kombu, pour accélérer la cuisson), puis congelez-les. De cette façon, vous en aurez toujours à disposition et vous n'aurez plus d'excuses pour ne pas en proposer à vos mangeurs. En plus d'être économiques, elles sont délicieuses. Saviez-vous que 100 g de légumineuses contiennent en moyenne autant de protéines que 100 g de viande ?

Moins de viande pour plus de viande bio

Cette année, vous pensez proposer au minimum un jour sans viande à vos usagers ? En voilà une piste concrète pour réduire la quantité de viande, tout en augmentant la qualité, en la remplaçant par de la viande de meilleure qualité en bio. Vérifiez également les grammages et réduisez-les progressivement, adaptez aussi les portions. Achetez à la découpe et donnez priorité aux viandes blanches, à moindre impact environnemental.

Au niveau des poissons, choisissez des poissons issus de la pêche durable. Pour vous y retrouver, consultez le guide des poissons durables.

Privilégiez-le « fait maison »

Dans vos menus, limitez les éventuels plats préparés. Décidez quelles préparations vous pourriez réaliser vous-même : snacks durables, salades à tartiner pour des sandwichs, nouvelles tartinades, sauces, vinaigrettes, pâtes (à quiche, à pizza), desserts à base de fruits ou de légumes, biscuits... N'oubliez pas de communiquer ces nouveautés à vos usagers.

Encouragez les restaurants et les traiteurs

Pour une réunion dans votre établissement où vous avez besoin d'un lunch pour les participants, choisissez de soutenir les traiteurs ou restaurateurs des environs, en faisant appel à eux. Vous encouragerez ainsi l'économie locale et redonnerez le sourire aux restaurateurs.

Plus d'infos :
- Guide pratique Les Cantiniers : **https://www.lescantiniers.be/ecole/espace-professionnel/**
- Livre **« Le guide de l'alimentation durable »**, s'engager pour la planète sans se prendre la tête, Aline Gubri, 2020
- Blog : **consommonssainement.com** (fiches pratiques, astuces...)

Biofach en version numérique en 2021 !

Plus d'informations sur cet événement numérique : **www.biofach.de**

Mélanie Mailleux, Biowallonie

Du 17 au 19 février prochain se déroulera la 32ème édition du Salon Biofach. Le Salon Biofach n'a plus à faire ses preuves ! Il s'est incontestablement imposé comme LE Salon international des Produits biologiques. Chaque année, de nombreux acteurs professionnels s'y retrouvent et analysent ensemble les perspectives de marchés communs. Comme en 2019, Biowallonie aurait dû y emmener une délégation wallonne. Malheureusement, la Covid en a décidé autrement.

Pour cette édition, vu la situation sanitaire, les organisateurs ont dû se réinventer. Ils proposeront dès lors une version entièrement numérique, dont le thème principal sera : ***Façonner la transformation. Plus forte. Ensemble.***

L'eSpecial BIOFACH / VIVANESS 2021 proposera une plateforme idéale pour un dialogue professionnel, avec une gamme complète d'options innovantes : présentations d'entreprises et de produits, formats de discussion, tables rondes et réseautage avec des experts du secteur. Des fonctions de mise en relation sophistiquées, qui aident les parties intéressées à trouver les bons exposants et vice versa, feront également partie intégrante du format eSpecial.

PETITES ANNONCES

OFFRES

TOPINAMBOUR POUR LE MARCHÉ DU FRAIS OU BÉTAIL (PORC)

Topinambour en bio : possibilité pour le marché du frais (lavé-coupé-mis en caisse) ou pour le bétail (notamment pour le porc).
12 tonnes de disponible.
Prix à discuter.
Contact : Warnitz François-Xavier
Mail : fx.warnitz@gmail.com
Tél : 0474/234 313

BETTERAVES ROUGES BIO GEMBLOUX

À vendre : betteraves rouges bio, des variétés Janis et Robuschka. 2 tonnes de disponible. Prix à discuter. Enlèvement/livraison à discuter.
Nom : Leclercq Véronique
Mail : v.leclercq@cra.wallonie.be
Tél : 0470/472 897

CÉRÉALES BIO À VENDRE

Nous sommes vendeurs de :
- avoine blanche bio
- maïs grains bio
- froment bio.

Possibilité de livraison.
Contact : ETS MONSEU SA
Mail : info@monseu.be
Tél : 084/388 309

TAUREAU LIMOUSIN

À vendre : jeune taureau limousin inscrit et bio, apte à la saillie, avec du format et de bonnes origines. Statut I3 .
Contact : Strepenne Olivier
Tél : 0494/195 441

CHOUX VERTS BIO GEMBLOUX

À vendre : chou de Milan bio de la variété Smaragd.
Novembre-décembre : 3.000 choux disponibles.
Prix à discuter. Enlèvement/livraison à discuter.
Contact : Leclercq Véronique
Mail : v.leclercq@cra.wallonie.be
Tél : 0470/472 897

MONTBÉLIARDES À VENDRE

Génisses et vaches montbéliardes bio à vendre.
Statut I4. Bonnes origines ; région : Stoumont.
Contact : Counasse Philippe
Tél : 0491/07 09 42

DEMANDE

ÉLEVEUR CHERCHE FERME

Cherche ferme de minimum 10 ha pour continuer mon élevage bovin-caprin à mon échelle. Régions souhaitées : Ardennes belges ou Hainaut. Étudie toute proposition.
Contact : G. Motte
Mail : og.motte@gmail.com
Tél : 0470/278 354

Vous souhaitez intégrer une annonce pour une offre de :

produit • matériel • service ou autre • **demande** •
recherche de quelque chose lié à votre activité bio

N'hésitez pas à nous l'envoyer GRATUITEMENT par e-mail :

info@biowallonie.be

Les petites annonces sont également régulièrement postées sur notre nouveau site Internet : **www.biowallonie.be**

RENDEZ-VOUS DU MOIS

LIVRES DU MOIS

Nature & Progrès Belgique

Vous pouvez retrouver ces livres à

La librairie de Nature & Progrès,
rue de Dave, 520 à Jambes
entre 8 h 30 et 16 h, le vendredi jusqu'à 16 h.

NOUVEAU SITE

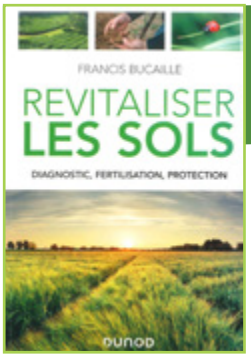
Soit par Internet : www.librairie.natpro.be

Soit en les commandant par fax :
+32(0)81/310.306

CULTIVER LA RÉVOLUTION
Ramener nos sols à la vie

Éditeur : France agricole
Auteur : David R. Montgomery
Pages : 290 • Prix : 34,45 €

L'avènement de l'agriculture s'est accompagné de la destruction des sols, de la dégradation de l'humus par le travail du sol qui offrait des solutions à court terme.
Mails il y a des raisons d'espérer. L'auteur de ce livre a sillonné la planète à la rencontre d'agriculteurs qui inversent la vapeur, en faisant de l'amélioration des sols une conséquence, et non plus une victime, de la production agricole. Ces agriculteurs sont au cœur d'une nouvelle révolution agricole qui pourrait ramener nos sols malades à la vie à une vitesse remarquable.



REVITALISER LES SOLS
Diagnostic, fertilisation, protection

Éditeur : Dunod
Auteur : Francis Bucaille
Pages : 215 • Prix : 36,55 €

À l'heure où nous observons des signes de dégradation de la fertilité des sols, il devient urgent de réconcilier rendement, fertilité et qualité de façon naturelle, économique et durable.
Cet ouvrage détaille de nombreuses pistes pour :
– Rééquilibrer la microbiologie des sols
– Fertiliser les sols afin d'alimenter les plantes
– Renforcer la santé des cultures (nutriprotection) et améliorer leur densité nutritionnelle.

LE LAIT, CET ÉLIXIR ASSASSINÉ

Livre auto-édité
Auteur : Gustave Wuidart
Pages : 251 • Prix : 22 €

Le lait, autrefois considéré comme un remède, est devenu une véritable vacherie pour de nombreux nutritionnistes. Pourtant, les normes actuelles n'ont jamais été aussi strictes. Comment en est-on arrivé là ? Par ce livre sur la qualité assassinée, l'auteur, qui fut producteur laitier pendant 51 ans et qui a vécu et souffert de l'évolution des normes dites « de qualité », nous dévoile le dessous des cartes. Il nous révèle des scandales liés au profit des agropôles alimentaires.

LE MARAÎCHAGE SUR PETITE SURFACE
La French Method

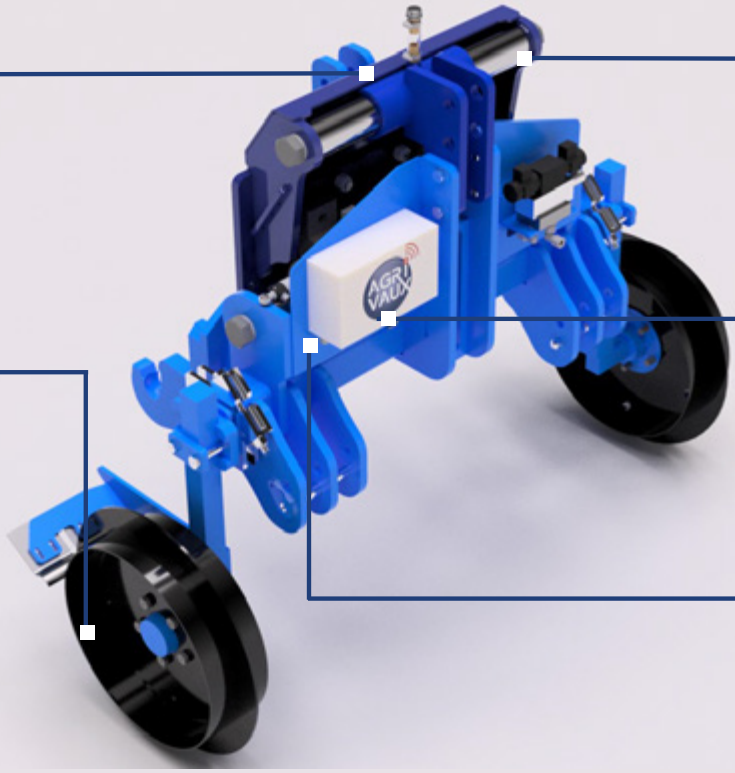
Éditeur : De Terran
Auteur : Christian Carnavalet
Pages : 312 • Prix : 25 €

Dans quelques décennies, nos vies seront à 80 % urbaines. Il importe donc, plus que jamais, d'introduire l'agriculture au cœur de nos villes, pour y produire des ressources essentielles dans des espaces partagés.
La French Method, éprouvée depuis près de deux siècles en milieu urbain, et pratiquée dans 150 pays à travers le monde, est sans doute le meilleur moyen d'y parvenir.

Nouveau PRODUIT 2021

Side Sonic

Le guidage d'outils pour le maraîchage, l'horticulture, l'agriculture et la viticulture



Multifonctionnel
Utile sur tous les outils depuis la réalisation des buttes ou des planches jusqu'à la récolte, même dans les dévers importants.

Stabilité
Stabilisé par les disques ancrés dans le sol, le SideSonic est indépendant du tracteur. L'autoguidage du tracteur n'est pas nécessaire.

Sans entretien
Aucun graisseur ni roulement ni galet. Uniquement un vérin à double tige et un troisième point actif pour assurer la translation

Centrer l'implantation des plants ou des semences
Des capteurs ou une caméra repèrent les flancs des buttes, des planches ou des différences de couleurs rencontrées.

Deux modèles produits
- le SS270 avec un déplacement latéral total de 270 mm.
- Le SS500 avec un déplacement latéral total de 500 mm.

ROBUSTE
Adaptable sur des tracteurs de 40 à 250 CV
Une conception permettant de porter des outils jusqu'à 3 tonnes

COMPACT
44 cm d'encombrement entre les rotules du tracteur et l'attelage à l'outil

Voie des disques de 1,4 m à 2,50 m

SIMPLE
Une console en cabine permet de gérer le pilotage automatique et les paramètres

COTE MACHINE
Le tablier peut recevoir une poutre transversale ou un attelage classique trois points catégorie 2 ou 3

COTE TRACTEUR
Un attelage catégorie 2 ou 3
Un distributeur double effet
Une prise 12 volts

Pour tous renseignements ou demande de démonstration

www.agrivaux.be
info@agrivaux.be
0474974054