

Itinéraires BIO

Le magazine de tous les acteurs du bio !

REFLETS

Les chiffres du bio

RENDEZ-VOUS DU MOIS

Foire de Libramont



BIO WALLONIE

Le bio aujourd'hui & demain

DOSSIER SPÉCIAL :
Circuits courts

n°17



**Grâce à nous,
Pierre peut dormir
sur ses deux oreilles**

Votre entreprise est active dans le secteur agricole ou bio ?

Faites de la qualité votre plus bel atout, de la fourche à la fourchette !

Quality Partner est un organisme de contrôle indépendant et agréé pour le secteur alimentaire. En nous inspirant de notre vision globale, nous mettons des experts locaux à votre disposition en tant que points de contact fiables. Adressez-vous à eux pour toutes vos questions relatives à la qualité de la production primaire animale et végétale. Nos certifications et audits combinés vous font gagner du temps et de l'argent. L'idéal pour vous permettre de vous concentrer sur votre vrai métier.

Vous pouvez compter sur nous : la qualité nous passionne autant que vous !

Faites certifier simultanément tous vos produits en un audit unique : BIO, QFL, Belplume, Codiplan, CodiplanPLUS, Vegaplan GIQF, cahiers des charges privés, systèmes d'autocontrôle...



QUALITY PARTNER

Your quality, Our Priority

www.quality-partner.be

sommaire

4 | REFLETS

Les chiffres du bio

8 | DOSSIER 'CIRCUITS COURTS'

INTRO

TECHNIQUES

Groupements achats

Vente Direct

Point de vente

Horeca

Site Internet

Structure d'aide

PORTRAIT

Bernard Convié – Groupements d'achats et respect des rythmes naturels

Kathy Lanckriet et Michel Hausse – Chèvre-Feuille : une aventure proche du consommateur

RÈGLEMENTATION

Transformation et vente à la ferme : aperçu des démarches administratives et des obligations légales
Réflexion

29 | CONSEILS TECHNIQUES

Conseil d'été

31 | LES AVANÇÉES DU BIO

Choisir ses variétés de céréales d'hiver en agriculture biologique.

35 | RÉGLEMENTATION EN PRATIQUE

Conseils pratiques pour vérifier les garanties des amendements/fertilisants utilisés dans votre ferme bio

36 | L'ACTU DU BIO

ÉVÈNEMENTS

La 10ème édition de la Semaine Bio : un beau succès

Le Salon Your Choice : une réussite

Les céréales immatures, alternatives au maïs

42 | RÉFLEXIONS (IM)PERTINENTES DU MOIS

44 | RENDEZ-VOUS DU MOIS

AGENDA

FORMATION

LIVRES DU MOIS

PETITES ANNONCES

COIN FAMILLE

Bimestriel N°17 de Juillet 2014. Itinéraires Bio est une publication de Biowallonie, Avenue Comte de Smet de Nayer 14, 5000 Namur. Tél. : 081/281.010 – info@biowallonie.be – www.biowallonie.be. Ont participé à ce numéro : Philippe Grogna, Noémie Dekoninck, Ariane Beaudelot, Sylvie Annet, François Grogna, Carl Vandewynckel, Daniel Jamar, Dominique Parizel, Diversiferm, Certisys, Stéphanie Chavagne. Crédit photographique : Stéphanie Chavagne, Noémie Dekoninck, Dominique Parizel. Directeur d'édition : Philippe Grogna – philippe.grogna@biowallonie.be. Conception graphique : Mission-Systole – info@mission-systole.be. Ce bulletin est imprimé en 3000 ex. sur du papier Cyclus Print 80g. 100 % recyclé sur les presses de l'imprimerie Joh. Enschedé/Van Muysewinckel à Bruxelles. Insertions ou actions publicitaires : Denis Evrard – 32(0)497/416.386 – denis.evrard.pub@gmail.com

édito



BIO WALLONIE

Chères Lectrices,
Chers Lecteurs,

Vous êtes de plus en plus nombreux à nous lire. Nous nous réjouissons en effet de constater que, comme ces dernières années, le nombre d'acteurs dans le secteur a une fois de plus augmenté en 2013. Tant la production que la consommation sont en nette augmentation. Dans ce numéro, retrouvez les nouvelles tendances !

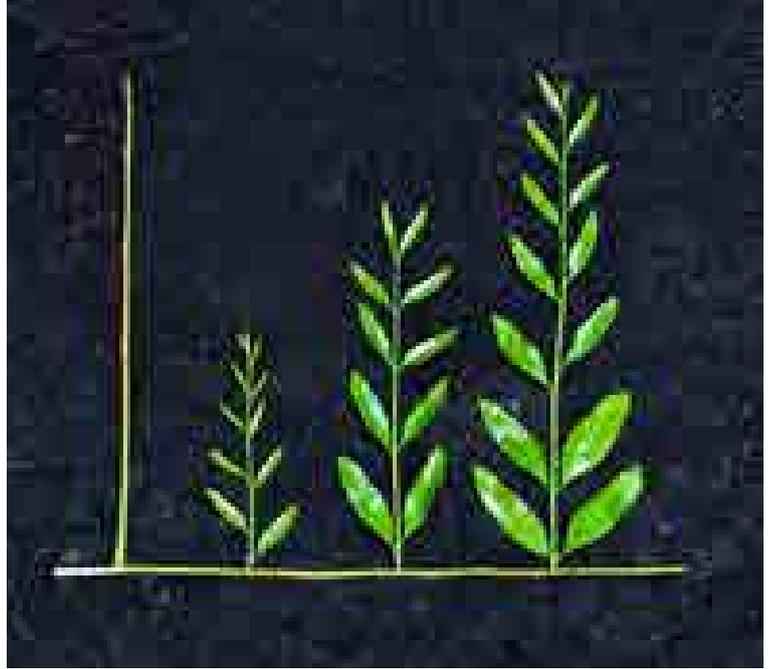
Ces deux derniers mois ont été une nouvelle fois riches en événements. La dixième édition de la Semaine Bio a battu son plein du 7 au 15 juin, permettant des rencontres entre les producteurs, transformateurs, distributeurs, points de vente et, biens évidemment, les consommateurs. L'objectif est sans nul doute atteint.

Cette année est marquée par la trentième édition du salon Valériane de Nature & Progrès, nous leur rendons hommage en dédiant ce numéro aux circuits courts. Nous y abordons les différents types de circuits courts existants et mettons en avant les différentes structures à même de vous accompagner, Biowallonie compris.

Comme attendu par beaucoup d'entre vous, vos conseillers techniques vous ont préparé un résumé des conseils de saison. Enfin, nous vous invitons à venir nous rencontrer lors de la foire de Libramont ces 25, 26, 27 et 28 juillet (voir Agenda page 44). Il s'agira là de notre première participation. Vous aurez donc l'occasion de discuter avec les différents membres de l'équipe et de goûter aux spécialités de nos producteurs et transformateurs locaux.

Bonne lecture,
Philippe Grogna





Les chiffres du bio

Sylvie Annet, Biowallonie

De manière générale, tout le secteur du bio jouit d'une forte croissance depuis 2005. Comme vous pourrez le constater, cette année encore les chiffres du secteur sont positifs.

La surface agricole utile bio a augmenté de près de 5% en 2013

Fin 2013, la surface agricole utile bio en Belgique était de 62.492 ha, ce qui représente une augmentation de 4,7% par rapport à 2012. Cette croissance est plus conséquente en Wallonie (4,9%) qu'en Flandre (2,6%).

4,7% de la superficie agricole utile totale du territoire belge est cultivée en bio. La proportion s'élève à 8,1% en Wallonie et à 0,8% en Flandre.

Évolution de la répartition des terres bio en Wallonie

Les prairies composent 84% des 57.427 ha du paysage agricole bio wallon et ont encore augmenté de 4% par rapport à 2012. Cette surface importante des prairies en Wallonie s'explique par le grand nombre d'élevages bovins mais aussi par la spécificité de l'agriculture bio qui demande une surface importante de prairie par animal pour pouvoir assurer une autonomie suffisante des fermes.

Les cultures maraîchères ont augmenté de 12% entre 2012 et 2013 alors que les cultures fruitières n'ont pas progressé. Ces nouvelles productions de légumes font suite à l'importante demande des consommateurs wallons.

Avec le passage en bio de fermes de tailles importantes (>150 ha), les grandes cultures ont continué à augmenter (+15%). Les jachères, engrais verts et parcours extérieurs ont quant à eux diminué de 12%.

Tableau 1 : Quelques chiffres clés de l'évolution 2012-2013.

Superficie agricole bio

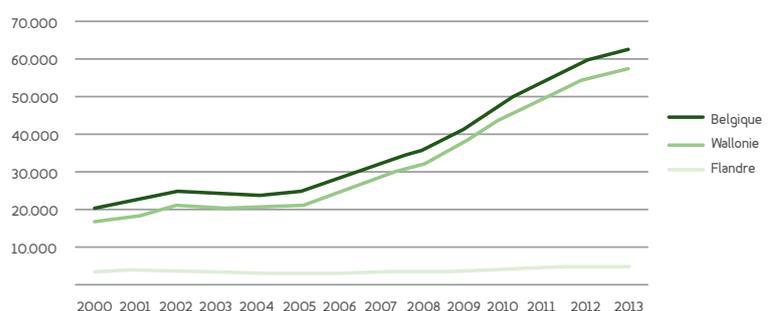
Belgique	+4.7%
Wallonie	+4.9%
Flandre	+2.6%

Nombre de producteurs bio

Belgique	+9%
Wallonie	+9.6%
Flandre	+6.7%

Chiffre d'affaires du secteur bio (Belgique) :	+8%
403 millions €	

Figure 1 : Evolution de la superficie agricole bio en Belgique (ha) (2000-2013)



Superficie	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Belgique	20.265	22.410	24.874	24.176	23.761	24.378	28.634
Wallonie	16.872	18.384	20.995	20.736	20.542	21.225	25.367
Flandre	3.393	4.026	3.879	3.440	3.219	3.153	3.267
Superficie	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Belgique	32.719	35.822	41.354	48.700	54.688	59.684	62.492
Wallonie	29.222	32.330	37.695	44.878	50.125	54.745	57.427
Flandre	3.497	3.492	3.659	3.822	4.563	4.939	5.065

Tableau 2 : Surfaces agricoles (ha) et évolution, en Wallonie (2010-2013)

Superficies sous contrôle (en hectares)	2010	2011	2012	2013	Evolution 2012-2013
Fruits	151	102	128	128	0%
Légumes	491	372	438	490	+12%
Grandes cultures (y compris cultures fourragères)	4.831	5.862	6.694	7.722	+15%
Prairies	37.659	42.882	46.293	47.947	+4%
Jachères, engrais verts et parcours extérieurs	1.272	872	1.141	1.003	-12%
Autres	345	26	46	116	+152%
Semences et plants	6	7	4	20	+400%
Total	44.755	50.125	54.745	57.427	+5%

Près d'un agriculteur wallon sur dix travaille en bio

La Belgique comptait 1.514 producteurs bio au 31 décembre 2013, soit une augmentation de 9% par rapport à 2012. Près de 80% de ces producteurs exercent leur activité en Wallonie. En effet, fin 2013, la Wallonie comptait **1.195 agriculteurs bio**, soit **9,2%** des agriculteurs wallons. En un an, 105 producteurs wallons ont fait le choix de rejoindre cette filière. Cela représente une augmentation de 9,6%. Si on remonte un peu dans le temps, on remarque que le nombre de producteurs wallons a **presque doublé** entre 2007 et 2013, soit **en 6 ans**.

Qu'en est-il pour l'élevage bio wallon ?

Le nombre d'animaux bio en Wallonie a **triplé en 10 ans** avec une croissance linéaire. Au cours de l'année 2013, il y a eu une augmentation de 108.971 bêtes, soit une progression de **6,9%**. Cette évolution est essentiellement

due aux filières bovines viandeuses, ovines et avicoles.

Les bovins et les vaches allaitantes bio sont en croissance constante depuis 2006. Cette année, ils ont progressé de **3,6%** pour les bovins et de 4,4% pour les vaches allaitantes. A l'inverse, le nombre de **vaches laitières** a diminué de **3,6%** entre 2012 et 2013. Cela s'explique principalement par la rupture du contrat de ramassage du lait par Biomelk/Biolé dans la botte du Hainaut.

La filière avicole est en pleine expansion. **La filière poulet de chair** connaît une croissance relativement linéaire : le nombre de poulets de chair a progressé de 5,5% en 2013 et a doublé depuis 2006. **La filière poules pondeuses** connaît quant à elle un véritable "boom" depuis 2009 (+286%) ; le nombre de poules pondeuses a augmenté de 28,3% l'année dernière. Ces fortes croissances répondent à l'importante demande des filières de commercialisation en Belgique.

Après une légère baisse entre 2006 et 2009, la **filière ovine** a progressé et a atteint

une croissance de 12,9% en 2013. L'offre en vins bio suit la demande bio belge en pleine croissance. La **filière caprine** s'est quant à elle stabilisée (+0,8%) après avoir connu un réel regain de croissance en 2012.

Après une progression exceptionnelle de 65% en 2010, la **filière porcine** a connu un net recul de près de 40% durant les deux années suivantes. En 2013, le nombre de porcins s'est stabilisé avec un léger recul de -1,4%. Cette diminution est la conséquence d'un manque de rentabilité de la spéculation porcine bio en Wallonie et non à un manque de demande des filières belges, bien au contraire !

La consommation belge en pleine croissance

Les dépenses totales des ménages belges pour les produits bio représentaient plus de **403 millions d'euros** l'année dernière, soit une augmentation des dépenses de 8% par rapport à l'année 2012. Cette croissance s'explique par deux phénomènes : une plus grande fréquence d'achats d'une part et une

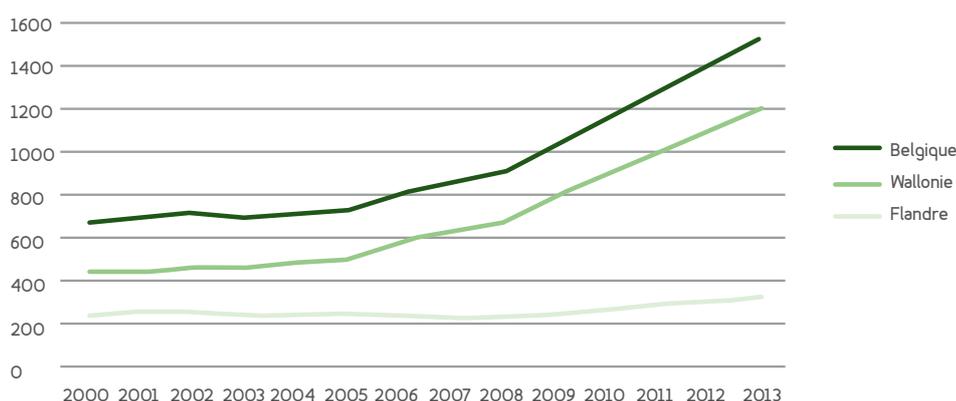
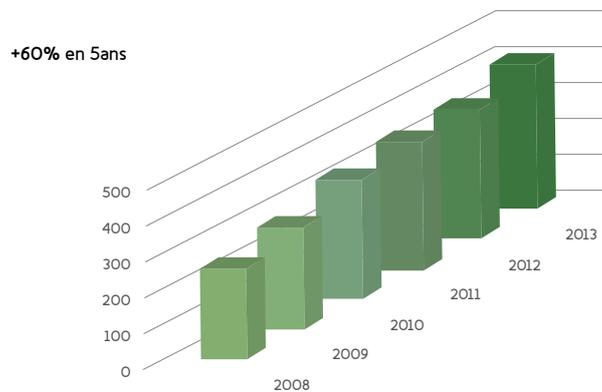
Figure 2 : Evolution du nombre de producteurs bio en Belgique (2000-2013)

Figure 3 : Dépenses totales des ménages belges pour les produits bio (alimentaires et non alimentaires) en millions d'euros, de 2008 à 2013.



augmentation des dépenses par visite au magasin d'autre part. Si on regarde en arrière, la consommation a augmenté de 60% en 5 ans.

Croissance encore plus importante pour le marché des produits alimentaires frais

L'augmentation des dépenses atteint même 10% si l'on considère uniquement les produits alimentaires frais et 14% si l'on regarde uniquement la Wallonie. En 2013, la part de marché alimentaire de produits frais du bio était de 1,3% ; 5 ans plus tard elle atteint 2%.

Les fruits et légumes sont les produits bio les plus consommés¹

En effet, 58% des consommateurs ont acheté au moins une fois des légumes bio en 2013. Cela représente près de deux familles belges sur trois. 44% ont acheté des fruits, c'est-à-dire deux fois plus qu'en 2005. Suivent

ensuite les produits laitiers, les œufs et la viande. Les produits bio coûtent en moyenne un tiers plus cher que les produits conventionnels. Ce sont les œufs qui affichent la plus grande différence de prix.

Qui sont les consommateurs de produits bio ?¹

Près de 9 Belges sur 10 ont acheté au moins un produit bio en 2013. Les familles aisées avec enfants et les pensionnés à hauts revenus représentent à eux deux 50% des dépenses pour le bio alors qu'ils représentent 40% de la population. Mais ce sont les célibataires de plus de 40 ans qui allouent la plus grande part de leur budget alimentaire au bio. En effet près de 4% de leurs dépenses alimentaires sont dédiées aux produits issus de l'agriculture biologique.

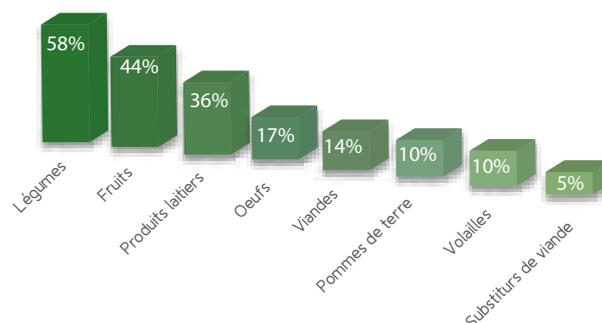
La grande distribution domine le marché bio belge

En effet, les supermarchés classiques représentent 44,1% du marché, suivis par les magasins spécialisés (30,6%). Cependant, les supermarchés ont dû céder du terrain à l'épicerie de quartier qui ces dernières années a augmenté sa part de marché de 11,8 à 13,5%. La vente en directe à la ferme et celle au marché tournent toutes les deux autour de 4% du marché. Le magasin hard discount est en progression mais il reste le plus petit canal de distribution avec 2,7% de la part du marché.

Plus d'infos ?

Pour obtenir le document complet des chiffres du bio rendez-vous sur le site de Biowallonie : www.biowallonie.be

Figure 4 : Le pourcentage de consommateurs belges par catégories de produits frais bio, 2013



1 : Ces données concernent les produits alimentaires frais bio (75% des dépenses totales bio)

Gamme de petits outillages pour le maraîchage

Libramont
Stand 92-028

Houe maraîchère 1 floue

Houe maraîchère 2 floues

Perforateur paillage plastique et tissé

- Différents \varnothing de clôches
- Autonomie 4 heures
- Découpe totale
- Découpe partielle

WWW.TERRATECK.COM
Mail: contact@terrateck.com - Tel: 02 33 6 75 14 81 88

Les Aliments Bio de la gamme DUMOULIN... pour des performances encore supérieures

Venez nous rendre visite sur notre **STAND 93 01**

Nouvelles Formules
Hautes performances

DUMOULIN

Pour toute information, contactez P. Michel au 0498/882018

Malterie du Château

Les Malts Bio
Château Nature

Les Houblons Bio

Une décision pour la Nature

Parfaits pour la Bière Bio !
Produits pour le pain bio !
Boire pour la Nature !

www.malterieduchateau.com
+ 32 (0) 87 480 221




Circuits courts

Qu'est-ce qu'un circuit court ?

Stéphanie Goffin, Ariane Beudelot
et Frédérique Hellin, Biowallonie

L'agriculteur doit aujourd'hui répondre aux exigences croissantes du consommateur en produisant des denrées de qualité en quantité suffisante, tout en respectant l'environnement. Il doit en même temps assurer la rentabilité de son exploitation agricole. Pour relever ces multiples défis, une solution s'offre à lui : le circuit court. Il s'agit d'une pratique de commercialisation des produits agricoles qui a longtemps été cantonnée à quelques cercles militants, mais ce modèle alternatif devient de plus en plus en vogue en Europe... et la Wallonie n'y échappe pas !

On parle de circuit court lorsqu'on limite les intermédiaires entre l'agriculteur et le consommateur. Plus spécifiquement, **un circuit court est un mode de commercialisation de produits agricoles ou horticoles, bruts ou transformés, dans lequel un seul intermédiaire maximum intervient entre le producteur et le consommateur** (Région Wallonne DGO3). Compte tenu de sa définition, le circuit court mène à une proximité à la fois géographique et relationnelle entre le producteur et le consommateur. Néanmoins, du point de vue géographique, il n'y a pas de critère précis permettant de définir une distance au-delà de laquelle le circuit ne pourrait plus être qualifié de court.

Il existe une diversité de circuits courts qu'il est possible de classer selon plusieurs critères. Un critère simple est de tenir compte du nombre d'intervenants entre le producteur et le consommateur : soit aucun (**vente directe**) soit un (**autre type de circuit court**). La vente directe permet à l'agriculteur de mener son activité en toute indépendance, de fixer les prix qu'il désire sans laisser de commission à un quelconque intermédiaire. Néanmoins, il se voit alors assurer seul la commercialisation de son produit et les investissements inhérents à cette activité. Les différents types de circuits courts sont présentés ci-après.

Quels avantages, quelles contraintes ?

Pour l'agriculteur, vendre ses produits en circuit court présente de nombreux avantages, mais cela nécessite aussi souvent quelques adaptations par rapport à un système de commercialisation classique.

Côté **avantages**, le circuit court permet à l'agriculteur de mieux maîtriser le prix de vente et les débouchés commerciaux de sa production, à l'abri des crises et de la fluctuation des marchés. Il peut alors bénéficier d'un prix équitable, à la hauteur des efforts consentis. La diversification de son activité, notamment par la transformation de tout ou d'une partie de sa production, lui donne la possibilité de créer de la valeur ajoutée. De plus, ce type de pratique contribue à une meilleure reconnaissance du travail des agriculteurs. Le contact direct avec le consommateur permet d'avoir des retours sur la qualité de la production.

Inconvénients : la vente en circuit court implique une diversification des activités de l'agriculteur. Ce dernier doit apprendre de nouveaux métiers, en parallèle à son métier de producteur, comme la vente de son produit (présentation, marketing, étiquetage) et la transformation (pain, soupe, yaourt, fromage...). Ces métiers nécessitent de nouvelles compétences qu'il faut souvent acquérir par le biais de formations continues ou par des expériences personnelles. Cela demande du temps, voire même la collaboration d'une autre personne. De plus, la diversification entraîne de nouveaux investissements, dont bien souvent une adaptation des bâtiments de l'exploitation. Il est dès lors recommandé de bien considérer ces différents points avant d'entamer l'aventure du circuit court et de se faire aider.

Quels types de circuits courts ?

VENTE DIRECTE :

Aucun intermédiaire entre le producteur et le consommateur

VENTE À LA FERME

Magasin à la ferme

Point de vente permettant à un ou plusieurs producteurs de vendre leurs produits (bruts ou transformés) sur le site de la ferme. Même principe pour une boucherie, une fromagerie ou une boulangerie à la ferme.

Cueillette

Il existe deux types de cueillette, à savoir la cueillette **libre-service** et la cueillette libre-récolte. Dans la cueillette libre-service, le consommateur cueille la récolte qu'il désire acheter et paye la quantité cueillie (ex : Marie's Garden, ...). Dans la cueillette libre-récolte, le consommateur achète à l'avance une production (ex : un arbre fruitier) et vient récolter ce qu'il désire.

Restauration à la ferme

Le producteur valorise ses produits fermiers sous forme de repas vendus et consommés sur place (ferme gourmande, table d'hôte à la ferme, ferme auberge).

Événement organisé à la ferme

Le producteur vend ses produits au cours d'une manifestation organisée à la ferme, par exemple dans le cadre de la **Semaine Bio** ou des Journées Fermes Ouvertes.

Distributeur automatique de produits fermiers

Un appareil, réfrigéré ou non, est utilisé sur le site de la ferme, ou à ses abords immédiats, pour distribuer automatiquement des produits fermiers (fruits&légumes, lait, œufs, farine, conserves, fromages...) contre paiement en espèces ou électronique. Plusieurs entreprises se sont spécialisées dans la vente et la mise en place de ce type de distributeurs.

VENTE EN DEHORS DE LA FERME

Marchés

Il existe plusieurs types de marchés. Les **marchés classiques** sont des lieux temporairement ouverts pour les producteurs et tout type de revendeur. La liste des marchés classiques en Wallonie est disponible sur le site Internet www.marches-de-Belgique.be. Les **marchés de producteurs** sont des lieux de vente temporaires réservés exclusivement aux producteurs fermiers. La liste des marchés de producteurs est disponible sur le site www.saveurspaysannes.be. Pour la région de Liège, l'agenda de ces marchés est également disponible sur le site www.lafermeadomicile.be.

Vente en bordure de route

Comme son nom l'indique, il s'agit de la vente, par le producteur, de ses propres produits le long d'une route. Pour ce faire, le producteur doit préalablement demander une autorisation à la commune. Ex : fraises en saison.

Vente par livraison à domicile ou dans des points de relais

Le producteur organise une tournée de distribution de ses produits aux particuliers. Il peut s'agir de colis de viande, de paniers de légumes (provenant d'une seule et unique ferme), de produits laitiers ou de tout autre type de produit.

Vente par correspondance

Le producteur gère la commande de produits fermiers à distance (site internet, téléphone, courrier...) et l'envoi au consommateur via la poste ou une société de livraison.

Vente dans des foires, salons

Le producteur participe à un événement organisé par un tiers, où il présente et vend ses produits sur un stand qui lui est réservé ou qu'il partage avec d'autres producteurs. Ex : salon Valériane, Aubépine,...





Vente dans un point de vente collectif

Plusieurs producteurs s'unissent et gèrent en commun un point de vente pour leurs produits. Ce point de vente est tenu grâce à un système de permanences réparties, entre les producteurs. Voir article "Dossier Technique - Point de vente" p.14

Vente à un Groupement d'Achats

Un groupement d'achats est une association de consommateurs qui créent un partenariat avec des producteurs locaux. Ils commandent directement aux producteurs une partie de leurs récoltes. Voir article "Dossier Technique - Groupement d'achats" p.11.

AUTRE TYPE DE CIRCUIT COURT :

1 intermédiaire entre le producteur et le consommateur

Vente par un autre producteur

Vente de produits bio à un autre producteur, qui les revend à son propre compte ou chez qui ces produits sont en dépôt-vente.

Vente à un magasin en direct

Vente de produits bio - sans passer par un distributeur - à des commerces tels que :

- Magasins bio
Exemple : La Biosphère Voir article "Dossier Technique - Vente directe" p.13
- Magasins de produits locaux
Exemple : Magasin d'ici (www.d-ici.be)
- Magasins de proximité (boulangeries, boucheries, épicerie,...)
- Grande distribution (Carrefour et son rayon de produits locaux, Delitrateur, Delhaize,...)

Les structures provinciales Voir article "Dossier Technique - Structure aide" p.19 organisent des rencontres avec la grande distribution et soutiennent l'approvisionnement de celle-ci par des producteurs en circuit court.

Vente à des collectivités ou à des restaurants en direct

Le producteur vend ses produits directement à des maisons de repos, des crèches, des écoles, des cantines d'entreprises, des hôpitaux ou à des restaurants classiques. Le site internet www.lecllocal.be permet aux producteurs inscrits d'être visibles directement auprès des collectivités intéressées par l'achat en circuit court, même dans le cadre de marchés publics. Dans la ville de Durbuy, les producteurs peuvent être mis en contact directement avec les restaurateurs via le site www.literroir.be et sur lequel ils peuvent passer commande. Voir article "Dossier Technique - Horeca" p.16.

Vente à une coopérative de producteurs

Vente de produits via une coopérative. Il en existe plusieurs en Wallonie, entièrement bio ou non, spécialisées dans un produit ou non.

Vente par l'intermédiaire de dépôts de paniers

Il s'agit de la vente de produits provenant de plusieurs producteurs dans un panier préparé à l'avance. La composition du panier est soit

imposée par les producteurs (panier-type), soit décidée par les consommateurs sur base d'une liste de produits disponibles.

Vente via un réseau de promotion des produits du terroir

Il s'agit de structures associatives ou publiques qui rassemblent des produits de terroir provenant de différents producteurs et qui organisent la vente aux consommateurs. Ces produits peuvent être réunis sous une marque collective (en France : Ardennes de France).

Vente via des plateformes Internet

Plusieurs plateformes Internet ont été créées ces deux dernières années afin de faciliter la vente de produits fermiers en Wallonie. Voir article Dossier Technique 6. Site internet p.17.

Source

Léonard Vincent, Essai de typologie des modes de commercialisation des produits fermiers en circuits courts, Observatoire de la consommation alimentaire, ULG-Gembloux ABT



TECHNIQUES

GROUPEMENTS ACHATS



Les Groupements d'achats alimentaires

Sylvie Annet, Biowallonie

Des initiatives de regroupements de consommateurs se développent un peu partout en Belgique. Mais quelles sont-elles ? Comment fonctionnent-elles ? Quels sont les avantages pour les producteurs et les transformateurs ?

GAC, GAS, AMAP, GASAP, qu'est-ce que c'est ?

Un GAC, **Groupe d'Achats en Commun**, est un groupe de personnes se réunissant pour faire leurs achats ensemble directement chez les producteurs et les transformateurs locaux (fruits, légumes, fromages, pain, viande,...), sans passer par des intermédiaires. Les achats des GAC se font par commandes (en général hebdomadaires). (www.asblrcr.be)

Un GAS, **Groupe d'achat solidaire**, est un GAC dans lequel un contrat de solidarité est établi entre les membres du groupe et le producteur. En début de saison, chaque consommateur s'engage pour une année à acheter la production qui lui sera distribuée périodiquement. Le producteur reçoit son paiement à l'avance, tous les trois mois.

Dans les GAS on retrouve :

- les **GASAP**, Groupes d'Achats Solidaires de l'Agriculture Paysanne (www.gasap.be) en région bruxelloise
- les **AMAP**, Associations pour le Maintien de l'Agriculture Paysanne (amap-helia.blogspot.be)
- le réseau des **Grosses Légumes** (province du Luxembourg) (grosses.legumes.over-blog.com).

En Wallonie et à Bruxelles, on recense 156 GAC et 74 GASAP (dont 50 sont membres de l'asbl). Les GASAP sont formés de 15 à 20 ménages environ et sont fournis par 25

producteurs. Le réseau des grosses légumes regroupe quant à lui 19 points de dépôt et 20 producteurs en Province du Luxembourg.

Pourquoi ?

Les consommateurs sont à la recherche de produits **locaux**, de saison et de **qualité**, et veulent **soutenir une économie et une agriculture durable et locale**. Le groupe d'achats est également un lieu d'échanges, de **convivialité** et de rencontres des gens du quartier ou du village.

Où peut-on les trouver et comment puis-je les contacter ?

Le RCR a développé un outil de cartographie de tous les groupes d'achats afin de pouvoir les localiser facilement (www.asblrcr.be/-Alternatives-pres-de-chez-vous-44-). Cet outil permet également d'obtenir les coordonnées des personnes de contact de chaque groupe en un simple clic.

Sur le site des GASAP, une carte représentant tous les GASAP et permettant aux consommateurs intéressés de les contacter est disponible (<http://www.gasap.be/spip.php?page=carte>). Pour les producteurs intéressés, il suffit de contacter la coordinatrice (coordonateur@gasap.be) pour s'inscrire sur le site internet. Les bénévoles en charge des relations avec les producteurs du réseau prennent ensuite contact avec le producteur pour organiser une visite de l'exploitation. Malheureusement, le réseau des GASAP n'accepte plus pour le moment de nouveaux maraîchers, sauf si ceux-ci débutent leur exploitation depuis peu et on a besoin d'un réel soutien. Par contre, **ils sont à la recherche de nouveaux producteurs pour toutes les autres spéculations**. N'hésitez pas à les contacter.

Quels sont les avantages pour les producteurs/transformateurs ?

Les avantages de fournir les groupes d'achats sont nombreux :

Organisation du travail et écoulement de la production

Les groupes d'achats fonctionnent sur base de **commandes**, ce qui permet au producteur d'organiser son plan de cultures différemment. Dans certains cas, c'est le producteur qui choisit ce qu'il met dans ses paniers : cela lui garantit la valorisation de sa production.

Une sécurité financière

Les **GAS** possèdent une plus-value certaine pour les producteurs. La convention passée avec les consommateurs leur garantit un **revenu à long terme** sans période creuse dans la demande. " Le souci n'est plus de vendre mais de produire " affirme Nicolas Deeker, producteur de l'AMAP de Louvain-la-Neuve. Cet engagement, en offrant une avance et une **sécurité financière**, permet au producteur d'envisager l'avenir différemment (plans de cultures, investissements, main d'œuvre employée,...). C'est également un partage des risques liés à la production (météorologiques et phytosanitaires principalement).

La diversification de la production

La diversité permet aux partenaires des groupements de consommer une grande variété d'aliments et d'étendre la durée de la saison. Elle limite également les risques dus aux aléas climatiques et aux éventuels problèmes sanitaires. Dans le cas des GAS, le producteur est dégagé du souci de rendement et de vente, il peut alors rechercher la satisfaction des consommateurs en privilégiant les variétés végétales ou races animales de terroir ou anciennes reconnues pour leur qualité gustative. C'est le cas de plusieurs fermes du Réseau des GASAP qui ont diversifié leur production depuis qu'elles travaillent en collaboration avec les GASAP.

Vous cherchez un semoir :

Polyvalent

(jusqu'à 40 cultures ou plus)

Robuste & Fiable

Simple & Précis



**Un semoir manuel idéal
pour les petites surfaces**



**Des semoirs attelés sur
motoculteurs ou tracteurs**



**Des semoirs de précision à
distribution mécanique d'une
incroyable polyvalence ...**



**Fabriquant Français
de Matériel Agricole
depuis 1784**

tel : 00 33 2 41 68 02 02

info@sepeba.fr

www.ebra-semoir.fr

Le rapprochement des producteurs
et des consommateurs

La relation entre le groupe d'achats et le producteur est très importante. Les GASAP encouragent d'ailleurs les différents groupes à aller visiter au moins une fois par an un agriculteur collaborant. Dans le réseau des Grosses Légumes, les producteurs reçoivent chaque année la visite d'un groupe de membres du réseau (producteurs et consommateurs) qui parcourent l'entreprise, échangent des conseils et des savoir-faire.

Lors de ces rencontres, les consommateurs prennent conscience de la **réalité des producteurs** et de leurs difficultés. Ils comprennent alors mieux le fait qu'à certaines périodes le panier soit moins bien rempli qu'à d'autres. " Lorsque les gens viennent et que nous leur expliquons notre manière de travailler, c'est constructif de part et d'autre " confirme Kathy du Chèvre-feuille à Ohey.

Ces visites permettent au producteur de rencontrer les **consommateurs de SES produits**, il peut tirer une certaine satisfaction de travailler pour des gens qu'il connaît et qui respectent ses produits. " Nous avons vraiment l'impression de travailler pour des gens " affirme Nicolas Deeker.

Le prix reste important, mais n'est plus le critère principal

Dans cette démarche d'engagement solidaire, **le prix peut être considéré comme secondaire** pour le consommateur. Celui-ci est prêt à payer un prix juste pour un produit de qualité, permettant au producteur de couvrir ses frais de production et de dégager un revenu décent. De plus, un prix abordable est rendu possible du fait de l'absence de gaspillage au niveau des produits, de

l'absence d'intermédiaires, et d'un emballage minimum, voire absent. Ces différentes initiatives sont donc particulièrement intéressantes pour les petits producteurs, de même que pour ceux qui s'installent.

Un gain de temps

Livrer les groupes d'achats permet également de gagner du temps. " La vente prend beaucoup de temps et d'énergie, faire les marchés c'est très fatigant. Mais ce que je préfère, c'est entretenir mes terres et voir mes légumes pousser " affirme Christian de la Ferme Bio Champ d'ail.

Aide au niveau de la main d'œuvre

Occasionnellement, un producteur peut faire appel aux membres du groupe s'il a besoin d'un coup de main. Ceux-ci répondent à l'appel en fonction de leurs disponibilités et envies. C'est le cas de Léa Corroy de la ferme Galipac, qui a récemment fait appel aux membres du réseau des GASAP via le site et la newsletter.

Quels sont les engagements des producteurs ?

Le producteur a lui aussi des engagements envers les consommateurs : il doit produire une certaine diversité, doit livrer les produits au jour et à l'heure prévus (une certaine flexibilité existe selon les groupes), prendre en compte les remarques et les besoins de ses partenaires et, dans certains types de groupement d'achats, être enclin à leur expliquer son travail.

Fournipac

ABATTOIR DE VOLAILLES

085/61.60.72

abattoir@fournipac.be

**Poulets, Pintades, Canards (gras), Cailles,
Dindes, Oies, Pigeons, Lapins**

**POUR PARTICULIERS
ET PROFESSIONNELS**

Agrée CE E7008

Certification BIO

Travail artisanale

Atelier de découpe

Rue du Fournil 5300 ANDENNE(SCLAYN)

Andennement - Fournil Des Tiennets



TECHNIQUES

VENTE DIRECT

Vendre en direct à un magasin bio, exemple de " La Biosphère "

Ariane Beudelot, Biowallonie

En 2010, le magasin bio La Biosphère, situé à Dion-Valmont, a décidé de mettre sur pied un contact privilégié avec des maraichers bio de la région. Le magasin souhaitait être la " vitrine " des produits de proximité.

Baudouin Deru, le responsable du rayon fruits et légumes, connaissait déjà certains maraichers de longue date et il en a appelé d'autres pour leur demander s'ils étaient partants pour approvisionner en direct le magasin. Deux réunions ont suivi pour mettre en place ce partenariat. Aucune charte n'a été établie, tout s'est fait oralement. La relation entre le magasin et les maraichers est basée sur la confiance et le respect mutuel. La règle de base est que chacune des deux parties puisse vivre de son travail !

Par la suite, un nouveau maraicher a fait une proposition d'approvisionnement au magasin. Au total, 6 maraichers, tous situés à moins de 30km du magasin, se sont montrés intéressés et approvisionnent depuis lors régulièrement le magasin.

Tout est bien rodé ! Chaque maraicher a sa spécificité : l'un est spécialisé dans les légumes pleins champs, l'autre dans les feuilles,... Certains ont des produits particuliers, comme des chicons ou des salades en mottes. Ils sont donc facilement parvenus à décider qui produit quoi pour le magasin et à intégrer cela dans leurs plans de cultures. De nombreuses variétés de légumes sont livrées, ainsi que des fraises et des légumes à repiquer. Quand plusieurs producteurs proposent le même produit, comme les fraises ou les tomates en saison, le magasin répartit ses besoins chez les différents maraichers. La Biosphère pourrait encore accepter un autre producteur qui cultiverait des légumes spécifiques que les autres ne produisent pas.

Comme le débit en fruits et légumes est important, La Biosphère peut se permettre d'avoir un large choix. Par exemple, peuvent

se retrouver en saison dans le rayonnage, du curcuma frais, de la citronnelle fraîche ou du basilic-ananas.

Ce partenariat est win-win : le magasin met en rayon des légumes de grande qualité, très frais et en circuit ultra court. Les maraichers, eux, ont la priorité sur les grossistes, fixent leurs prix et ont une grande flexibilité. Ils n'ont aucune obligation de livraison. Certains livrent chaque semaine, d'autres arrêtent pendant l'hiver. Aucune exclusivité non plus, chaque maraicher a développé son propre débouché à côté : panier, marché, coopérative, grande distribution,...

Dès le début, les maraichers ont décidé de ne pas aligner leurs prix sur Biofresh car leurs produits sont spécifiques et ultra frais. " Il arrive souvent qu'on nous apporte des salades qui ont été récoltées le matin même " nous explique Anne Lemineur, la gérante du magasin. " **On ne vend pas des prix mais des produits** " a dit un maraicher lors de la première réunion. Tout le monde était d'accord, ils ont donc gardé cette ligne de conduite. Le magasin est toujours partant à n'importe quel prix.

En pratique, chaque maraicher envoie son offre de la semaine le dimanche. Baudouin passe commande chez eux et complète ensuite sa gamme avec Interbio et Biofresh qui livrent chacun trois fois par semaine. Le producteur doit livrer lui-même, une ou deux fois par semaine, mais à l'heure qu'il souhaite.

Au niveau de la communication, les produits des maraichers locaux sont rassemblés sous un panneau " Production locale " et le nom du producteur est indiqué sur chaque étiquette, ainsi que l'impact CO₂. L'impact CO₂ est indiqué sur tous les légumes et les fruits, suivant la saisonnalité et la provenance des produits (très bon, bon, moyen, pas bon). Pour tous les légumes des maraichers locaux, l'impact CO₂ est toujours " très bon ", vu le parcours extrêmement réduit des marchandises. De



plus, récemment, une affichette pour chaque maraicher a été ajoutée avec une photo et une description de la ferme.

Quelques conseils pour ceux qui voudraient se lancer : garder une ligne de conduite et avoir le même objectif commun. Une bonne relation entre les partenaires est indispensable, la rentabilité ne doit pas primer. Et avoir un responsable du rayon fruits et légumes qui s'y connaît !

Grâce à des discussions tout au long de l'année, cette collaboration directe a également permis au magasin de se rendre compte du travail (énorme) effectué par les maraichers et des difficultés rencontrées (climat, maladies, rendements,...).

Les légumes représentent plus de 30% du chiffre d'affaires de La Biosphère. " C'est clair, nous dit Anne, certains consommateurs viennent pour ces produits de proximité. Les légumes livrés en direct ont une fraîcheur, une qualité et une valeur nutritionnelle supérieure."

Un très bon exemple pour de nouvelles collaborations entre magasins et producteurs !

Contact :

La Biosphère
Boulevard du Centenaire, 8
1325 Dion-Valmont
010/243.441
<http://labiosphere.be>

Les points de vente collectifs, une mutualisation intéressante !

Ariane Beudelot, Biowallonie

Un point de vente collectif (PVC) est un magasin, géré et approvisionné par des producteurs proposant, en vente directe, les produits issus de leurs exploitations. En se regroupant, ils offrent aux consommateurs, en un seul et même lieu, une gamme de produits variés, frais et de saison, ainsi que des produits transformés, comme de la viande, des conserves artisanales, du fromage, des œufs, de la charcuterie et des boissons.

En France, le premier a été créé en 1978 et on en compte actuellement entre 150 et 200 sur l'ensemble du territoire. A notre connaissance, en Wallonie, aucun n'a été encore répertorié comme tel. Pourtant, ce mode de commercialisation en circuit court a de nombreux avantages. Voici un exemple pas si loin de chez nous...

L'Aire à Grange située dans les Ardennes Françaises a été ouverte en 2009 et est gérée par 8 agriculteurs ardennais (dont un bio) qui ont le même objectif : vendre en direct les produits issus de leurs fermes. Dans le magasin, on trouve de tout : de 400 à 450 produits référencés. Le magasin est ouvert le vendredi et le samedi toute la journée et est tenu uniquement par les agriculteurs-associés. Ils ne sont pas rémunérés pour le travail en magasin et les permanences de vente sont réparties en fonction d'une base fixe (50%) et de leur chiffre d'affaires réalisé au magasin (50%).

Chaque producteur repart avec ses invendus. Le magasin ne gère pas les stocks sauf pour les produits secs qui restent sur place. Il y a deux chambres froides (une pour les légumes et une pour la viande et les produits laitiers). L'espace est loué à un des associés qui a sa ferme à côté. Le magasin a été financé avec un emprunt et des subventions de l'état (30% du total).

Le magasin fait un bénéfice de 400.000 euros/an. Un des associés, Gilles Duant, a fait un bénéfice de 44.000 euros l'année passée grâce à la vente de sa viande. **Le point de vente lui facture 8% des ventes réalisées pour le remboursement du prêt et les frais de fonctionnement** (électricité,...). Il y a une concertation sur les prix. Certains de

la qualité de leurs produits, les producteurs y apposent un prix juste, basé sur le prix de revient, et ne soldent pas leurs produits !

Un système de dépôt a été établi pour élargir l'offre avec des produits d'autres producteurs locaux. Pour le dépôt-vendeur, le magasin prend alors une commission de 25% sur le prix du produit. Ces producteurs ou artisans ne souhaitent actuellement pas devenir associés. Or, le groupe aimerait avoir plus d'associés car plus il y a d'associés, moins il y a de travail !

Aucune promotion n'est faite du lieu : la clientèle vient grâce au bouche à oreille. De temps en temps, les agriculteurs-associés sont traiteurs pour des événements, ce qui leur procure une belle visibilité. " Je préfère prendre du temps à organiser un bon repas qui valorise nos produits plutôt que de payer de la communication "nous explique Gilles.

Le plus important pour que cela fonctionne : " *Se rendre compte qu'en augmentant la vente des produits des autres agriculteurs, on augmente son propre chiffre d'affaires* ".



Comment fonctionne un Point de Vente Collectif ?

Les agriculteurs sont au centre du projet :

- Il y a toujours au moins un agriculteur présent à la vente, qui vend et fait la promotion autant de ses produits que de ceux des autres agriculteurs. Les agriculteurs sont en relation directe avec le consommateur, sans intermédiaire. Le nombre d'associés varie d'un PVC à l'autre, entre 4 et 15 producteurs en moyenne.
- Les associés se répartissent les permanences de vente :
 - soit de façon égalitaire,
 - soit en fonction des chiffres d'affaires,
 - soit en faisant un mélange des deux formules.
- L'approvisionnement est réalisé par les producteurs : le stockage y est souvent réduit, donc l'approvisionnement doit se faire de façon régulière.
- **Le producteur est propriétaire de son produit jusqu'à la remise au consommateur** (règles AFSCA,...). Si un produit est jeté, il reste à la charge de son producteur, ainsi que les invendus.
- **La transparence envers le consommateur prime avant tout** : des photos et des panneaux présentant la ferme ainsi que le nom du producteur sur chaque produit permettent de se différencier des autres magasins.

Les règles de base du fonctionnement d'un Point de Vente Collectif :

- Il existe un principe de non-concurrence entre les produits du magasin. La règle "un produit – un producteur" est d'or.
- Le fonctionnement d'un PVC est déterminé collectivement par les agriculteurs eux-mêmes et consigné dans un règlement d'ordre intérieur signé par tous.
- Les prix à la vente sont fixés par les associés eux-mêmes, puis soumis à l'ensemble du groupe.
- Le producteur perçoit une rémunération de 100% sur les ventes réalisées. Le point de vente lui facture ensuite une commission de mise sur le marché sous forme d'un pourcentage des ventes réalisées (en moyenne 12%), qui couvrira les charges supportées par le point de vente (loyer, électricité, matériel,...).
- Le magasin n'effectue aucun achat-revente (commande via un distributeur) : le PVC vend uniquement les produits des associés. Cependant, pour compléter la gamme, le magasin peut servir de point de dépôt pour des produits (surtout de conservation) d'autres agriculteurs ou artisans de la région (non associés). La commission de mise

en vente pour ces produits est plus élevée (en moyenne 22%).

- **Et le bio ?** Un point de vente collectif peut être 100% bio ou mixte bio/non bio. L'essentiel est de bien étiqueter les produits bio pour éviter toute confusion et de respecter le règlement européen bio sur la vente de produits bio (obligation de notification ou de certification suivant la taille du magasin). Voir réglementation bio sur www.biowallonie.be.

Quel type de consommateur ?

Selon une étude réalisée en Rhône-Alpes, la clientèle des PVC est très fidèle et régulière. Les motivations des consommateurs sont la qualité des produits (bons, sains, frais, locaux, de saison, bio) et la présence des producteurs qui est un gage de confiance, permet des échanges et donne un aspect convivial au magasin. L'offre en produits doit être la plus proche du panier de la ménagère. 62% des clients des PVC achètent au moins une fois par semaine les produits alimentaires de base : fruits et légumes, volailles, fromages et charcuterie.

En conclusion, quel intérêt pour le producteur ?

- Le travail en groupe et le partage des tâches entraînent une **diminution du temps de commercialisation et de promotion** de ses produits : vente d'une gamme complète à la place de vendre uniquement ses produits
- La solidarité entre producteurs engendre une **diminution des investissements** par exploitation pour l'installation d'un point de vente
- La complémentarité des produits génère une **hausse du chiffre d'affaires** pour chacun des agriculteurs
- **Un gain de temps à la vente** : en effet, les PVC sont ouverts en moyenne 3 jours par semaine pour une demi-journée de permanence par personne.

Les Points de Vente Collectifs ont une gamme de produits et un fonctionnement qui varient suivant le type et le souhait des producteurs associés, ce qui fait que **chaque PVC est unique** !

Source :

MARECHAL Gilles (2008). Les circuits courts alimentaires. Bien manger dans les territoires. Paris : Educagri Editions.

Des produits certifiés bio,
un avenir de confiance

CERTISYS®

BIO CERTIFICATION



Retrouvez-nous
à Libramont
"En terre BIO"
du 25 au 28 juillet



PLUS D'INFOS
081/600.377

www.certisys.eu

TECHNIQUES

HORECA

Une expérience positive,
LI TERROIR

Renaud Devries, Li Terroir

Imaginez-vous qu'en allant tout simplement au restaurant près de chez vous, vous pouviez influencer l'économie de votre région ? Optez-vous toujours pour les éternels scampis aux antibiotiques venant de Taiwan ou souhaitez-vous savoir qui produit et où ce que vous avez dans votre assiette ?

La manière de se nourrir n'est plus anodine. "Li Terroir" est une réponse à cette situation. C'est un site innovant et unique à Durbuy qui fait la part belle aux produits du terroir ! Il garantit que certains restaurateurs ne trichent pas avec l'origine des aliments.

Producteurs et restaurateurs sont rassemblés sur un même site dans un projet de valorisation de produits locaux vers le secteur Horeca. Il s'agit d'une initiative de l'Agence de Développement Local de Durbuy en circuit court.

L'objectif du projet est la dynamique d'une économie locale, humaine et durable. C'est un soutien aux producteurs, une façon de tisser un lien de solidarité et de confiance avec ceux-ci. Plus précisément, nous stimulons l'utilisation de produits locaux à la carte des restaurants de Durbuy. Tout ceci répond à une demande de la clientèle, soucieuse



quant à l'origine des produits, sensible aux goûts du terroir et aux saisons. C'est donc le partenariat producteur et restaurateur que nous renforçons et professionnalisons en vue de la création d'une identité gastronomique régionale. Cet échange de produits est une véritable plus-value pour le secteur Horeca qui joue un rôle économique fort dans la commune, mais aussi pour une région où l'agriculture, l'artisanat et le tourisme sont très présents.

Nous répondons aux besoins et attentes des différents acteurs en termes de logistique. Il s'agit de faciliter et d'augmenter l'approvisionnement en produits frais et de qualité (diversité, régularité et quantité). C'est pourquoi nous avons mis en place la plateforme de distribution litterroir.be. Celle-ci est un outil informatique qui rend visible l'ensemble

des acteurs auprès des citoyens et des vacanciers afin qu'ils puissent découvrir ce que la région a à leur offrir et savoir où trouver et déguster ces produits. Producteurs, restaurateurs, créateurs de recettes, chacun a sa place sur le site. Dans un premier temps, l'accès au catalogue et aux commandes en ligne est exclusivement réservé aux restaurateurs. Les achats en ligne devraient être possibles pour les particuliers dès l'automne 2014.

A l'heure actuelle, ce sont 25 producteurs et 25 restaurateurs séduits par le projet qui jouent le jeu d'une cuisine aux saveurs locales. Et tout ceci s'organise dans un périmètre de 25 km autour de Durbuy. 30% des producteurs sont certifiés bio.

Venez le visiter ! www.litterroir.be



TECHNIQUES

SITE INTERNET

Des sites Internet pour faciliter la commercialisation en "circuit court"

Stéphanie Goffin, Ariane Beudelot et Frédérique Hellin, Biowallonie

De plus en plus de sites internet se sont développés afin de faciliter la vente de produits fermiers au niveau local. Ces sites rencontrent un grand succès auprès des consommateurs car la gamme de produits proposée est généralement très large et peut couvrir quasi l'ensemble des besoins quotidiens. Ce sont en quelque sorte des supermarchés virtuels de produits locaux. Des produits provenant des pays avoisinants (France, Italie, Espagne, Pays-Bas...) viennent parfois compléter la gamme proposée.

La commercialisation via ces sites implique souvent un **nombre d'intermédiaires** entre le producteur et le consommateur **supérieur à un**. Il s'agit dès lors de circuits moins courts que ceux répondant strictement à la définition (Voir introduction du Dossier p.8). Néanmoins, ces sites permettent de rassembler et d'écarter des produits fermiers, notamment en zone urbaine, et méritent d'être présentés. Les agriculteurs désireux de faire appel à ce nouvel outil de commercialisation doivent cependant être vigilants et attentifs aux potentielles commissions réclamées par les intermédiaires.

Ci-dessous, Biowallonie fait un tour des sites internet commercialisant des produits fermiers (bio et non bio). La liste n'est évidemment pas exhaustive.

- **Efarmz** : Ce site propose d'acheter en ligne une large gamme de produits en provenance directe des producteurs. Chaque producteur bénéficie d'une description sur le site. Efarmz s'occupe de toute la logistique inhérente aux commandes et propose soit une livraison dans un point de vente soit une livraison à domicile pour Bruxelles et ses alentours. Le producteur ne doit pas



livrer ses commandes au consommateur, ni s'occuper de sa visibilité. Pour ce service, le producteur laisse une commission – à définir avec Efarmz – qui dépend du volume de produits écoulés et de la logistique de livraison entre Efarmz et le producteur (www.efarmz.be).



- **La Ruche qui dit oui** : Ce site permet de rassembler plusieurs consommateurs sur une plateforme appelée "la ruche" pour acheter des produits directement aux producteurs. Les consommateurs, une fois inscrits au sein d'une ruche, peuvent commander régulièrement des produits aux producteurs associés à cette ruche via l'interface Internet www.laruchequiditoui.fr. La distribution a lieu généralement 2 jours après la clôture des ventes sous forme d'un marché physique où les producteurs rencontrent les consommateurs et leur livrent leurs commandes. Pour cette plateforme, le producteur laisse une commission d'environ

20% de ses ventes pour rétribuer le responsable de la ruche s'occupant de la logistique et le gestionnaire du site. Le producteur doit se déplacer pour livrer ses produits, mais cela lui permet aussi de rencontrer les consommateurs.



- **Topino** : Ce site propose une large gamme de produits à commander uniquement via internet. Les producteurs qui travaillent pour Topino sont présentés sur le site. Une personne exerçant la fonction de "facilitateur circuit court" vient chercher les produits commandés auprès de chaque producteur dans sa zone d'action et s'occupe de la logistique des commandes. Le consommateur vient chercher sa commande à un moment fixé, dans un des points de retrait répartis sur toute la Wallonie et Bruxelles (www.topino.be). Sur ce site, le producteur ne doit pas se déplacer pour livrer ses produits, ni s'occuper de sa visi-

DOSSIER

lité. Les services de logistique et de vente lui sont facturés à raison d'une commission d'environ 30%.



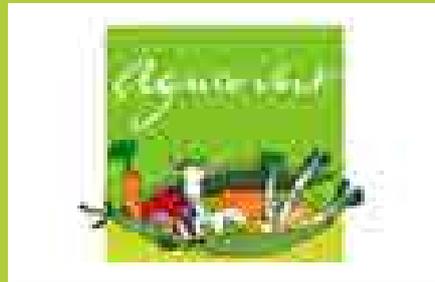
D'autres initiatives de ce type voient le jour, avec chacune leurs particularités, en voici d'autres exemples :

- Le chaudron du Dagda (www.lechaudrondudagda.com)
- La ferme à domicile (www.lafermeadomicile.be)
- On mange quoi ce soir ? (www.onmangequicoicesoir.be)
- Otrement Bon (www.otrementbon.be)
- La Grelinette (www.lagrelinette.be)

En termes de plateformes d'achats sur internet, on note aussi que des **coopératives de producteurs**, principalement bio, développent aussi ce type de services en ligne :

- **Agricovert** : Coopérative née en 2011 qui réunit des producteurs et des consommateurs. Ils ont commencés par la vente de paniers de fruits et légumes, ils fournissent aujourd'hui 600 familles par semaine. Aujourd'hui, l'asbl a ouvert un comptoir physique à Gembloux, où les produits sont vendus en vrac ou au détail. A côté de ce point de vente, ils ont également développé la vente en ligne via un E-shop : [vert.be. Celui-ci propose une grande variété de produits alimentaires qui seront déposés une fois par semaine dans un des points de dépôt répertoriés. \[www.agricover.be\]\(http://www.agricover.be\)](http://www.agricover

</div>
<div data-bbox=)



- **PointFerme** : Créée en 2011, Point-Ferme est une coopérative qui rassemble des producteurs de la région du Condroz liégeois. L'entreprise distribue des produits locaux sous forme de paniers déposés dans des "Points Fermes", points de regroupement de minimum 5 consommateurs. www.pointferme.be



Bien entendu, lorsque ces sites proposent des produits bio, ils doivent être certifiés ou notifiés en tant que "point de vente bio" (voir réglementation bio sur le site www.biowallonie.be).

Clarival BIEVRE
Libramont stand 26-35

CHARPENTES
TOITURES
BÂTIMENTS
AGRICILES
ET INDUSTRIELS

Rue de la Gare 41
5555 BIEVRE
Tel : 061/51 22 90
Fax : 061/51 22 91
info@clarinval.com

www.clarinval.com

VOTRE COOPÉRATIVE VALOISNE D'ALIMENTATION COMPOSÉE

SCAR

Une grande maison à vos côtés !

REJOIGNEZ-NOUS SUR NOTRE STAND 21/04 À LA FOIRE DE LIBRAMONT

TECHNIQUES

STRUCTURE D'AIDE

Développer un circuit court, chez qui obtenir de l'aide ?

Stéphanie Goffin, Ariane Beudelot et Frédérique Hellin

Plusieurs structures d'aide au circuit court existent en Wallonie, soit pour informer et encadrer les agriculteurs dans les démarches relatives au circuit court, soit pour faire la promotion des agriculteurs et de leurs produits.

STRUCTURES D'ENCADREMENT

Accueil Champêtre en Wallonie

L'asbl propose un encadrement pour le développement d'une activité d'accueil, de restauration ou de tourisme à la ferme.

Tel : 081/627.458

Email : accueilchampetre@fwa.be

Site : www.accueilchampetre.be



Biowallonie (100% bio)

Parmi les 14 missions du " Plan Stratégique Bio " octroyé à Biowallonie, l'une d'entre elles consiste à soutenir l'accompagnement des projets en circuits courts portés par les producteurs bio.

Personne de contact : Frédérique Hellin

Tel : 081/281.015

Email : frederique.hellin@biowallonie.be

Site : www.biowallonie.be



Centre de Référence Circuits Courts

L'Agence de Stimulation Economique (ASE) abrite le Centre de Référence Circuits Courts (Laurence Lambert, 042/20.51.00, laagas-e.be) dont l'une des missions est de coordonner les différentes structures d'aide au circuit court, avec la collaboration de 4 institutions partenaires :

• UCM : Pierre-Etienne Durieux
069/343.648 – pe.durieux@ucm.be

• IEW : Estelle Fierens
081/390.762 – e.fierens@iew.be

• SAW-B : Jean-Marc Zanatta
071/532.837 – jm.zanatta@saw-b.be

• DiversiFerm : Stéphane Winandy
081/622.527 – stephane.winandy@ulg.ac.be



Clic Local

Dans le cadre de ses missions de promotion de l'agriculture et de l'horticulture, l'Agence APAQ-W est chargée par le Gouvernement wallon de faciliter la commande de produits locaux par les collectivités soumises à la réglementation en matière de marchés publics.

Personne de contact : Anne Dumont, Coordinatrice Centrale de marchés

Tél : 081/331.700

Email : a.dumont@apaqw.be



DiversiFerm (anciennement CQPF)

DiversiFerm propose un triple encadrement (hygiénique, technologique et économique) pour les démarches de transformation et de vente directe à la ferme.

Tel : 081/622.317

Email : infos@diversiferm.be

Site : www.diversiferm.be



STRUCTURES DE PROMOTION POUR LES AGRICULTEURS

De nombreuses structures permettent une bonne visibilité des producteurs wallons. Des catalogues reprenant les producteurs, leurs produits ainsi que leur géo-localisation sont disponibles, en ligne ou en version papier, et visent à faciliter la prise de contact avec les consommateurs.

APAQ-W

L'APAQ-W (Agence wallonne pour la promotion d'une agriculture de qualité) a pour mission la promotion des produits wallons. Sur le site www.apaqw.be figure une base de données " Où trouver vos produits bio ? " dans laquelle vous pouvez apparaître gratuitement, en vous inscrivant. Parallèlement, l'agence organise de nombreuses campagnes auxquelles vous pouvez participer en tant qu'acteurs et qui vous apporteront une visibilité significative. *La Semaine Bio est l'action de référence pour le secteur bio*, mais il en existe d'autres telles que *Les Journées Fermes Ouvertes*, *Le Clic Local* (approvisionnement de collectivités), *la journée Horti'découvertes*, le concours " *Coq de Cristal* ",...

Personne de contact : Stéphanie Chavagne
(Coordinatrice des programmes de promotion bio)

Tel : 081/331.733

Email : s.chavagne@apaqw.be

Site : www.apaqw.be



OPW

L'OPW a pour objectif de promouvoir les produits wallons et d'aider les producteurs wallons à mieux les faire connaître. Pour cela, l'Office des Produits Wallons a mis sur pied différents outils tels que la mise en réseau de restaurants et de points de vente, un répertoire reprenant les producteurs, de l'encadrement pour des questions sur le marketing, l'étiquetage, etc.

Tel : 081/848.946

Email : info@opw.be

Site : www.opw.be



Accueil Champêtre

Voir ci-avant



Bioguide (100% bio)

Bioguide fournit des informations sur les points de vente d'alimentation bio à Bruxelles (marchés, magasins, paniers, groupes d'achats, restaurants, producteurs).

Email : info@bioguide.be

Site : www.bioguide.be



Autres sites internet :

www.saveurspaysannes.be

www.terroirlux.be

www.mangerbelge.be

www.produitslocaux.be

www.agricharme.be ...

STRUCTURES PROVINCIALES

Province du Brabant wallon

Le **Centre provincial de l'agriculture et de la ruralité** (CPAR) fait la promotion des agriculteurs de la région en proposant des brochures reprenant les fermes pratiquant la vente directe ou proposant un logement touristique à la ferme.

Tel : 026/560.970

Email : agriculture.brabantwallon@skynet.be

Site : www.brabantwallon.be/fr/Qualite-de-vie/agriculture/

Province du Hainaut

Hainaut Développement dispose de deux cellules d'aide pour le secteur agricole : la cellule Agroalimentaire et la cellule Agriculture. La première informe et aide les agriculteurs dans la recherche de débouchés, notamment en organisant des stands collectifs dans des foires et salons spécialisés ; la seconde accorde des aides financières pour l'achat de matériel informatique et pour le développement et la promotion de l'agriculture sur le territoire hainuyer.

Personne de contact : Stéphanie Debeaumont

Tel : 065/342.599

Email : stephanie.debeaumont@hainaut.be

Site : www.hainaut-developpement.be

Province de Liège

Le **Centre liégeois de la promotion et de la Gestion de l'agriculture ASBL** (CPL-Pro-mogest) encadre les agriculteurs dans leur projet de diversification et les aide à faire la promotion de leurs produits

Tel : 019/696.686

Email : services.agricoles@provincedeliege.be

Site : www.provincedeliege.be

Ceinture Aliment-Terre Liégeoise (CATL)

Il stimule et met en réseau tous les partenaires nécessaires (agriculteurs, consommateurs...) pour augmenter la part de marché des produits locaux " bons, propres et justes ".

Tel : 042/220.622

Site : www.catl.be

Province du Luxembourg

CER Groupe propose un encadrement multiple pour les agriculteurs voulant se lancer dans la commercialisation en circuit court. Cette structure propose une aide au niveau de la gestion (comptabilité), de la réglementation (transformation) et de la logistique (transport). Elle participe également à la promotion des agriculteurs (site internet, plateforme de distribution...). Enfin, des projets d'atelier de légumerie et de découpe de la viande sont en cours.

Personne de contact : Alain De Bruyn
(Département Agri-développement)

Tel : 084/220.362

Email : a.debruyne@cergroupe.be

Site : http://agrideveloppement.cergroupe.be/fr

Province de Namur

BEP encadre via sa **filère agroalimentaire** les agriculteurs souhaitant développer une activité en circuit court.

Personne de contact : Marc Dehareng

Tel : 081/717.144

Email : mdh@bep.be

Site : www.bep.be

Vous pouvez également trouver des renseignements utiles auprès des **ADL** (Agences de développement local) et des **GAL** (Groupes d'action locale) proches de chez vous, ainsi que dans certaines **agences-conseils** (Créa-Job, Crédal, Job'in, Challenge, Alpi,...). L'ensemble des GAL se retrouve sur le site du Réseau Wallon du Développement Rural.

Et n'hésitez pas à revenir vers Biowallonie pour toute question sur les circuits courts en agriculture biologique !



Bernard Convié

PORTRAIT

Groupements d'achats et respect des rythmes naturels

Dominique Parizel

"Les questions les plus délicates se posent au niveau des groupements d'achats, nous disait Bernard Convié, de la Ferme de Jambjoûle, il y a presque deux ans. Certains souhaitent acheter quasiment à la carte, quand cela leur plaît, d'autres proposent un véritable engagement vis-à-vis du producteur, comme les Gasap à Bruxelles. Vis-à-vis d'un producteur de légumes qui fait des paniers, la relation est toujours très vivante, mais l'enthousiasme est moins grand quand on arrive avec des produits laitiers... Les membres d'un même groupe ont rarement tous la même envie et il arrive qu'on fasse des déplacements pour pas grand-chose. Les fluctuations sont fortes et il est difficile de prévoir comment un groupe va évoluer. Ceux qui fonctionnent le mieux passent des commandes trimestrielles avec des livraisons tous les quinze jours : un minimum d'engagement – avec un minimum de livraisons ! – est indispensable pour les produits laitiers, car les déplacements qui se multiplient engendrent vite des coûts importants."

A Bruxelles, une idée intéressante consista à créer, au sein des Gasap, un groupement spécifique pour les produits laitiers.

"Nous livrons donc un panier de produits laitiers tous les quinze jours, pour-

suit Bernard, mais nous laissons aux membres le choix entre nos produits de vaches et des produits de chèvres livrés par un fromager de Grammont. Avec un groupement d'une cinquantaine de personnes réunies dans un seul endroit, l'expérience en vaut vraiment la peine ! Elle fonctionne depuis plus d'un an et nous aimerions vraiment bien la reproduire ailleurs. D'une manière générale, l'idée de scinder les groupements en fonction des gammes de produits nous paraît très intéressante. Un groupement d'achats de fruits a, par exemple, été créé à Bruxelles : des pommes et des poires, essentiellement, avec un producteur du Pajottenland..."

Et proposer de la viande est encore une tout autre paire de manches !

"Chez nous, dit Bernard, les agneaux sont un pur produit de saison : ils naissent en mars ou en avril, suivent leur mère dans les réserves naturelles jusqu'à la fin juillet, puis sont alors se-

vrés. Nous les vendons progressivement sous forme de colis pendant toute la fin de l'été et le début de l'automne. Une clientèle spécifique doit donc être trouvée à cette période-là et le lien avec les groupements d'achats s'avère alors particulièrement précieux : nous informons ceux que nous touchons avec nos produits laitiers de l'existence de ces colis de viande et c'est un plus incontestable pour écouler ces produits ponctuels, comme le sont d'ailleurs aussi nos colis de veau et de cochon... Nos clients, qui commencent à s'habituer à la saisonnalité en ce qui concerne les fruits et les légumes, doivent donc également comprendre que l'élevage est soumis tout autant à des rythmes naturels qui imposent soit de partager le colis qu'on achète, soit de s'organiser en vue de la conservation de la viande..."



PORTRAIT

Chèvre-Feuille : une aventure proche du consommateur

Stéphanie Chavagne, APAQ-W

L'aventure a débuté en 2006. Plusieurs événements et rencontres vont mener Kathy Lanckriet et son mari Michel Hausse à se lancer dans l'élevage de chèvres.

Tout d'abord, il y a cette rencontre à Ciney avec un éleveur. Le courant passe très bien et le professionnel cherche à remettre son troupeau. Ensuite, il y a cette opportunité d'acheter le terrain juste derrière la maison familiale. Et enfin, il y a l'attachement à l'animal qu'affectionne tout spécialement Michel. Travaillant tous deux, elle comme chargée de communication, lui en tant qu'informaticien, le couple lance son activité en complémentaire. Composé d'Alpines, le troupeau compte aujourd'hui 70 chèvres, 15 chevrettes et 15 chevreaux, ainsi que 2 boucs. La production de 1000 litres par an permet notamment la création de fromages qui ont acquis une belle renommée dans la province de Namur et alentours. Le tiers de la production est vendu en direct à la chèvrerie, le reste est soit écoulé dans des points de vente spécia-

lisés, soit revendu dans les marchés, via des intermédiaires ou via des GAC.

Pour Kathy et Michel, il est important d'aller à la rencontre du consommateur. C'est d'ailleurs en partie pour cette raison qu'ils ont participé à la campagne *Semaine Bio et aux Journées Fermes Ouvertes*. S'ils ont déjà relevé de beaux défis, le couple ne s'arrête pas là et cultive de nouveaux projets à venir. Pour se spécialiser davantage dans la vente directe, ils envisagent de commercialiser eux-mêmes leur production sur l'un ou l'autre marché. www.chèvre-feuille.be



Kathy Lanckriet et son mari Michel Hausse






Chêne travaillé
En provenance de France
Uniquement par chemin de fer
Contient minimum 24% de carbonate de calcium
nécessaire pour former l'osset de lait
D'obtenir à raison de 1 J/litre pour une quantité de 0,7 litres de pH
Très économique

Cultures déshydratées
Féverole d'Alsace
Céline fourrage
Poly grain blé + soja blanc
Mélanges minéraux + vitamines + sels

Aliments Animaux Bio
Aliments simples: Orge, épeautre, avoine, triticale
Féveroles, pois, maïs, tourteau de soja
Tourteau de tournesol
Aliments composés vaches, jeunes bovins, porcs, volaille
On peut travailler à la carte, c'est vous qui décidez

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

Spécialités végétales BIO
Céréales
Fourrages

Mélange plants « BENCHER »

RÈGLEMENTATION

Transformation et vente à la ferme : aperçu des démarches administratives et des obligations légales

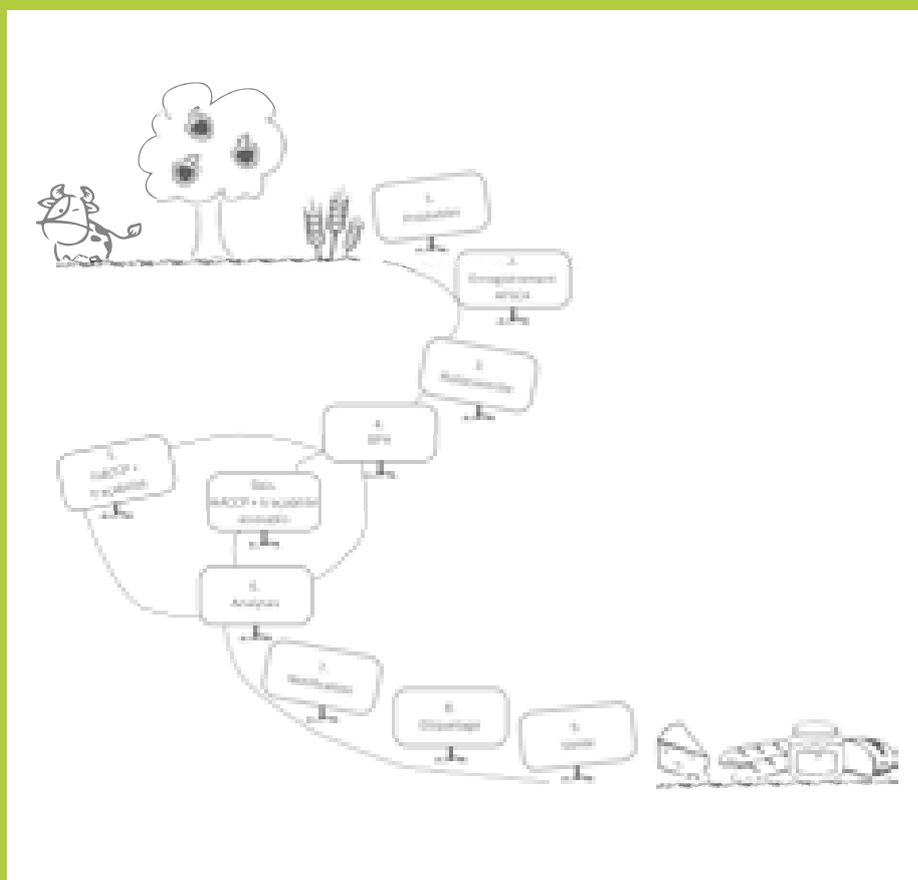
Diversiferm

Transformer et vendre à la ferme peut s'envisager pour de nombreuses raisons : envie de diversifier ses activités, de reprendre le contrôle de sa production, de nouer des contacts avec le consommateur, ... Au-delà des investissements financiers, ces activités demandent des compétences, des savoirs et du temps supplémentaire. Il faut donc bien peser le pour et le contre d'un projet de transformation à la ferme. Une fois la décision prise, il y a toute une série de démarches à effectuer et d'obligations légales à respecter pour lancer son activité.

Cet article passe en revue les étapes essentielles pour se lancer dans la transformation et la vente à la ferme. Chaque projet de diversification relève du cas par cas et toutes les spécificités ne peuvent être reprises dans cet article, c'est pourquoi il est recommandé de se référer aux textes légaux et/ou de se faire accompagner dans ces démarches, notamment par Diversiferm comme expliqué à la fin de l'article.

1. PRÉALABLES

Transformer et vendre sa production fait appel à des compétences professionnelles diverses ; se former est un atout mais c'est parfois une obligation pour exercer certaines activités. Dans le domaine alimentaire, trois professions sont réglementées par un **accès à la profession** : boucher, boulanger-pâtis-



sier et restaurateur-traiteur-organisateur de banquet.

Vendre ses produits et ceux d'autres producteurs équivaut à ouvrir un commerce de détail. Il s'agit d'une activité indépendante qui nécessite de prouver ses capacités entrepreneuriales à l'aide d'un diplôme ou d'une formation. Des équivalences sont possibles, c'est le cas pour tout agriculteur dont l'activité suffit à justifier ses compétences entrepreneuriales.

Pour les obligations légales à remplir avant de démarrer, les formalités ont été fortement simplifiées depuis la mise en place de la **Banque Carrefour des Entreprises (BCE)** et des guichets d'entreprises agréés. Voici les étapes listées chronologiquement :

1. Si une société est constituée, dépôt de

l'acte constitutif au tribunal de commerce et enregistrement au SPF Finances

2. Ouverture d'un compte utilisé exclusivement pour l'activité professionnelle
3. Inscription à la BCE en direct ou via un guichet d'entreprise
 - a. inscription ou ajout des activités : production, transformation, commercialisation
 - b. autorisation activité ambulante, ...
 - c. preuves des compétences entrepreneuriales et titre professionnel éventuel
4. Fiscalité et TVA : choix ou adaptation des régimes pour votre nouvelle activité en concertation avec le comptable et demande du n° de TVA au bureau local de contrôle

5. Affiliation à une caisse d'assurance sociale
6. Affiliation à une mutuelle
7. Souscription des assurances obligatoires : incendie, accidents du travail (si engagement de personnel), RC véhicule, RC professionnelle, intoxication alimentaire

Outres ces formalités, le développement des activités de transformation et de vente peut entraîner des demandes d'autorisation ou déclarations spécifiques :

- Permis d'urbanisme : certaines activités, travaux ou aménagements sont soumis à déclaration urbanistique ou à l'obtention d'un permis d'urbanisme
- Permis d'environnement : type de classe à déterminer selon activité, lieu et/ou volume mais ceci n'est pas systématique
- Droits d'accises : impôts indirects qui frappent notamment les boissons alcoolisées

2. ENREGISTREMENT AFSCA

Toutes les entreprises et tous les opérateurs actifs en Belgique dans la chaîne alimentaire doivent être connus de l'Agence Fédérale pour la Sécurité de la Chaîne Alimentaire (AFSCA) et donc enregistrés.

Pour l'exercice de certaines activités, une autorisation ou un agrément est en outre exigé.

Pour savoir si une activité est soumise à un enregistrement, une autorisation ou un agrément, il est possible de consulter les fiches d'activités sur le site de l'AFSCA. Celles-ci constituent une aide précieuse pour remplir de manière adéquate le formulaire d'enregistrement utilisé pour déclarer ses activités à l'AFSCA.

Ce formulaire est envoyé, **préalablement au démarrage ou à la reprise de l'activité**, au chef de l'unité provinciale de contrôle (UPC) de la province où est situé l'établissement demandeur (courrier, fax ou e-mail).

Pour consulter les fiches d'activités :

www.afsca.be > Professionnels > Agréments, autorisations et enregistrements > Listes d'activités AFSCA > Fiches d'activités.

Pour télécharger le formulaire d'enregistrement :

www.afsca.be > Professionnels > Agréments, autorisations et enregistrements > Modèle du formulaire de demande d'enregistrement, d'autorisation, et/ou d'agrément.

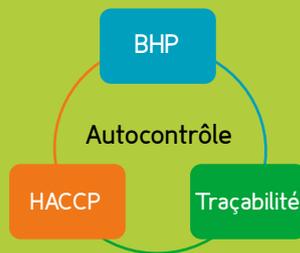
Pour obtenir les coordonnées de l'UPC dont vous dépendez :

www.afsca.be > Professionnels > Contact > Unités provinciales de contrôle (UPC)

3. AUTOCONTRÔLE

Le consommateur a droit à des aliments sûrs, quelle qu'en soit la provenance. C'est dans ce cadre que **l'obligation de mise en place d'un système d'autocontrôle** a été définie : l'objectif est de maîtriser la sécurité alimentaire dans un souci de santé publique. A cela s'ajoute la maîtrise de la traçabilité, c'est-à-dire la faculté de connaître l'historique d'un produit, tant en termes de composition, de fabrication, que de destination.

L'autocontrôle est l'ensemble formé par les bonnes pratiques d'hygiène (BPH), les systèmes d'analyse des dangers et de maîtrise des points critiques (HACCP) et la traçabilité.



Toutefois, en fonction du type de produit que vous mettez sur le marché, de la structure dans laquelle vous travaillez, du circuit de commercialisation que vous choisissez, vous pourrez ou non bénéficier d'assouplissements tant au niveau de l'HACCP que de la traçabilité.

4. BONNES PRATIQUES D'HYGIÈNE

Dans tous les cas, et **pour toutes les entreprises**, vous devez respecter **les bonnes pratiques d'hygiène**. Celles-ci recouvrent plusieurs points :

- Conception et entretien des infrastructures et des équipements
- Lutte contre les nuisibles
- Mise en place d'un plan de nettoyage et de désinfection
- Manipulation hygiénique des denrées alimentaires, y compris les emballages, le transport et le stockage
- Traitement et gestion des déchets
- Utilisation d'une eau potable de qualité
- Maîtrise de la chaîne du froid et/ou de la chaîne du chaud
- Hygiène et état de santé du personnel
- Formation du personnel à l'hygiène des denrées alimentaires
- Contrôle des produits entrants
- Mesures préalables pour éviter toute contamination physique, chimique ou microbiologique

Sources législatives :

Règlement (CE) n° 852/2004 du 29 avril 2004 relatif à l'hygiène des denrées alimentaires.

Règlement (CE) n° 853/2004 du 29 avril 2004 fixant des règles spécifiques d'hygiène applicables aux denrées alimentaires d'origine animale.

5. HACCP ET TRAÇABILITÉ

Lorsque les bonnes pratiques d'hygiène sont en place pour une production donnée, la majeure partie des dangers alimentaires est maîtrisée. Cependant, il reste quelques opérations dont la maîtrise est cruciale pour garantir l'innocuité de l'aliment (une stérilisation, une cuisson, une conservation au froid, etc.).

C'est pourquoi, lors de la **préparation ou de la transformation de denrées alimentaires**, vous devez en plus mettre en place le **système HACCP** (Hasard Analysis Critical Control Point – en français : Analyse des dangers et contrôle des points critiques), c'est à dire, pour chaque étape du processus de fabrication :

- Identifier les dangers associés à tous les stades de production
- Déterminer les points critiques de contrôle (CCP) qui peuvent être maîtrisés pour éliminer ou minimiser les dangers ou les ramener à un niveau acceptable
- Établir les limites critiques pour que chaque CCP soit maîtrisé
- Établir un système de surveillance des CCP
- Définir des actions correctives si les limites critiques sont dépassées
- Documenter ces différentes mesures (rapports, enregistrements, ...)
- Vérifier (par des tests, analyses, inspections, ...) que votre système HACCP fonctionne de manière efficace

En outre, en cas de problème sanitaire, vous devez pouvoir " tracer " le produit. La **traçabilité** permet de retrouver l'origine du produit, sa date de fabrication, sa composition, son procédé de fabrication, son N° de lot, la date limite de consommation qui lui a été apposée, sa destination, ... et ce de manière rapide.

En pratique,

- vous devez disposer d'un **registre d'entrée** pour les produits entrants dans lequel figurent leur nature, leur identification, la quantité, la date de réception et l'identification du fournisseur
- dans le cas de vente à des intermédiaires commerciaux, vous devez disposer d'un **registre de sortie** reprenant la nature, l'identification, la quantité, la date de livraison des produits sortants ainsi que l'identification de

l'exploitation à qui vous livrez les produits

- enfin, vous devez disposer de procédures permettant d'établir la **relation entre les produits entrants et les produits sortants** de votre exploitation

Tous les documents se rapportant à l'autocontrôle et à la traçabilité doivent être conservés durant les deux années suivant l'expiration de la date de péremption du produit concerné ou à défaut pendant minimum deux ans.

Source législative :

Arrêté royal du 14 novembre 2003 relatif à l'autocontrôle, à la notification obligatoire et à la traçabilité dans la chaîne alimentaire.

5bis. ASSOUPPLISSEMENT

Afin de tenir compte des caractéristiques propres à certains établissements, l'AFSCA a élaboré des assouplissements qui permettent à ces établissements de transposer plus facilement dans la pratique les obligations en matière d'autocontrôle et de traçabilité.

Certains types d'établissements disposent en effet de moyens insuffisants pour la réalisation d'une analyse de dangers et la charge administrative représente pour eux une pression importante.

Qui peut bénéficier de ces assouplissements ?

1. Ceux qui vendent uniquement des denrées alimentaires pré-emballées et/ou qui ne sont pas très périssables (ils peuvent, dans ce cas, se limiter uniquement au respect des BPH)
2. Ceux qui approvisionnent uniquement le consommateur final (Business to Consumer, BtoC)

3. Ceux qui, en plus d'approvisionner le consommateur final, fournissent d'autres établissements (Business to Business, BtoB) dans la limite de maximum 30% de leur chiffre d'affaires, dans un rayon de 80 km
4. Ceux qui approvisionnent au maximum deux établissements qui satisfont aux conditions mentionnées aux points 2 ou 3 et qui appartiennent au même opérateur que l'établissement qui effectue la livraison
5. Ceux qui approvisionnent d'autres établissements sans satisfaire aux conditions des points 3 et 4, mais emploient au maximum 2 équivalents temps plein

Si vous répondez aux conditions d'assouplissements **et** si un guide spécifique à votre activité a été validé par l'AFSCA, vous pouvez remplacer la documentation relative au système HACCP par celle proposée dans le guide, sous réserve de ne pas modifier les dangers, l'identification des CCP, les limites critiques et les actions correctives proposées.

Les seuls enregistrements obligatoires se réfèrent aux non conformités (que vous constatez lors de vos contrôles des valeurs critiques) et aux résultats d'analyse. Ceux-ci doivent être conservés au minimum 6 mois après l'expiration de la date de péremption ou, à défaut de cette donnée, pendant au moins 6 mois.

De plus, vous pouvez bénéficier d'une traçabilité assouplie. Ces assouplissements sont :

- l'enregistrement des données concernant les produits qui entrent dans l'entreprise et qui ne sont pas directement transformés ou vendus peut se faire endéans les 7 jours et au plus tard au moment de la transformation ou de la vente ;
- la durée de conservation des documents de traçabilité est réduite à 6 mois après la date de péremption ou, à défaut, à minimum 6 mois.

Pour consulter la liste des guides d'autocontrôle :

www.afsca.be > Professionnels > Autocontrôle > Guides d'autocontrôle.

6 ANALYSES OBLIGATOIRES

Avoir mis en place les bonnes pratiques d'hygiène, avoir une bonne maîtrise de son procédé de production et effectuer un nettoyage et une désinfection efficace sont les étapes qui conduisent à l'obtention d'un produit sûr pour le consommateur. Les analyses de différents paramètres chimiques et microbiologiques permettent alors de vérifier les conditions préalablement énoncées. En fonction des types de produits (viande, fromage, ...), la législation prévoit une fréquence minimum d'analyse avec des critères intrinsèques à ces produits. Par exemple, on compte huit familles pour les produits laitiers transformés (lait, crème, fromage, ...), et la législation prévoit au minimum deux analyses par an par famille de produits.

L'eau utilisée pour la transformation alimentaire doit aussi faire l'objet d'analyses. Pour l'eau de distribution qui ne subit pas de traitement, les analyses réalisées par la compagnie de distribution (SWDE, CILE, INASEP, etc.) suffisent. Si vous utilisez de l'eau de puits ou de l'eau de distribution traitée (adoucissement, chauffage, stockage, etc.), des analyses annuelles s'imposent dont la fréquence et les paramètres sont repris dans l'AR du 14/01/2002 (ces critères sont également repris dans une circulaire de l'AFSCA du 11/03/2014).

Les analyses sont réalisées par des laboratoires agréés par l'AFSCA. Il est intéressant de se faire conseiller pour l'interprétation des résultats d'analyse car, en cas de dépassement de certains seuils, des procédures de

Conditions exceptionnelles pour la foire de Libramont

MOLLE DEDOBBELEER Minerals

Gamme de minéraux et vitamines autorisés en agriculture biologique

En semoule et en bloc à lecher

Nouveau chez Dedobbeleer!

Précontact avec Bernard Mennier : 0478/505 787

gestion de dépassement sont à mettre en place, notamment la notification obligatoire à l'AFSCA.

Sources législatives :

Arrêté royal du 14 janvier 2002 relatif à la qualité des eaux destinées à la consommation humaine qui sont conditionnées ou qui sont utilisées dans les établissements alimentaires pour la fabrication et/ou la mise dans le commerce de denrées alimentaires.

Règlement (CE) n° 2073/2005 du 15 novembre 2005 concernant les critères microbiologiques applicables aux denrées alimentaires.

7. LA NOTIFICATION

C'est une procédure obligatoire qui doit être mise en place pour éviter qu'un problème ne se propage à toute la chaîne alimentaire, par exemple, lorsque des résultats d'analyses dépassent les seuils réglementaires, ou si vous avez une raison de penser que vos matières premières posent problème (par exemple : animal présentant des symptômes de maladie contagieuse), ou encore si un fournisseur vous signale qu'un lot qu'il vous a vendu est défectueux, ... Il incombe alors au producteur de prendre immédiatement contact avec son UPC pour signaler le problème. Selon les cas, il peut y avoir un blocage des produits (pas d'utilisation ni de transport vers les clients), un retrait (chez tous les opérateurs de la filière de production et de la distribution) ou un rappel (demander aux consommateurs de ne pas consommer ou utiliser les denrées concernées et de les ramener en magasin).

8. ETIQUETAGE

Si les denrées alimentaires que vous vendez ne sont pas préemballées à la vente ou sont emballées à la vente à la demande du consommateur, ou bien préemballée en vue de leur vente immédiate, seule l'indication des ingrédients provoquant des allergies/intolérances est obligatoire.

Si les produits que vous destinez à la vente sont préemballés, alors ces produits doivent comporter une série d'informations obligatoires (Règlement UE 1169/2011), soit directement sur l'emballage, soit au moyen d'étiquettes qui mentionnent :

- la dénomination de la denrée alimentaire
- la liste des ingrédients
- les ingrédients provoquant des allergies ou des intolérances
- la quantité de certains ingrédients
- la quantité nette
- la date de durabilité minimale ou la date limite de consommation
- les conditions particulières de conservation / utilisation, voire un mode d'emploi
- les nom et adresse du fabricant
- le titre alcoométrique, si requis
- le n° de lot
- la marque de salubrité
- la déclaration nutritionnelle

9. VENTE

A ce stade, vous êtes prêt à commercialiser vos produits. Au-delà des obligations légales du commerce de détail mentionnées au point 1, c'est un métier supplémentaire que vous allez exercer. L'aménagement du point de

vente, la gestion des clients, des commandes, ... autant de points auxquels il faut être attentif et qui mériteraient d'être détaillés plus longuement.

TOUJOURS PARTANT MAIS BESOIN D'ÊTRE ÉPAULÉ ?

À la lecture de ce qui précède, chaque question, à elle seule, mériterait un plus long développement et surtout une réflexion sous l'angle de votre situation personnelle. DiversiFerm est un guichet unique qui vous accompagne tout au long de votre démarche. Si vous souhaitez voir plus clair dans votre projet et prendre le temps de faire cet exercice constructif et structurant, le pôle économique de DiversiFerm peut vous y aider et vous accompagner dans votre cheminement. Besoin de formation en transformation de produits laitiers (fromages, glaces, ...) ? Le pôle technologique de DiversiFerm organise plusieurs formations par an dans ce domaine. Et pour les étapes relatives à l'hygiène alimentaire et à la mise en place de votre système d'auto-contrôle, le pôle hygiène de DiversiFerm est à votre disposition.

www.diversiferm.be
infos@diversiferm.be
081/622.317





Circuits courts : une affaire de lettre et d'esprit

Dominique Parizel, Nature & Progrès

Pour *Nature & Progrès*, l'idée d'associer dans un même destin producteurs et consommateurs reste fondamentale. Le circuit court dès lors va de soi, puisque les uns et les autres définissent conjointement la meilleure façon de répondre et de s'adapter aux besoins qui s'expriment. Dans notre esprit, le circuit court est par excellence le système alimentaire le plus réduit, le plus économe en moyens et le plus résilient qui soit ; la plus-value économique doit y être essentiellement réalisée par l'agriculteur, cette personne que le consommateur identifie sans la moindre ambiguïté comme le producteur de son alimentation. S'y retrouvent donc producteurs et consommateurs qui ont pris conscience, ensemble, que notre sécurité alimentaire passe par plus d'échanges humains et moins d'échanges économiques, par une "re-territorialisation" de la production agricole et par une relocalisation des activités de transformation. Trop de citoyens l'ont aujourd'hui oublié : manger est un acte agricole, un acte politique.

Entre-temps, hélas, d'habiles stratégies de l'*agro-business* sont passés par là. Ils ne voient dans le circuit court qu'une opportunité de valoriser la niche de marché qu'ils acceptent de concéder aux productions de la région ; une

ritournelle bien connue qu'ils nous ont déjà jouée naguère avec les produits estampillés bio. Aujourd'hui cependant, le contexte est tout différent : il ne s'agit plus de rassurer – et d'exploiter – la frange des consommateurs qui ont les moyens de payer plus, mais surtout de ne pas tolérer que soient spoliés les derniers acteurs de l'agriculture non-industrielle de la plus-value économique qui leur revient de droit.

Dis-moi la taille de ton circuit...

Les deux acceptions les plus fréquentes du circuit court sont aujourd'hui :

- d'une part, un circuit où l'on trouve le moins d'intermédiaires possible, ce qui permet au producteur de maîtriser son outil de production en contrôlant la vente de ses produits,
- d'autre part, un circuit où la distance est la plus courte possible entre les différents acteurs, avec cette difficulté que se passer totalement de la fonction distributive peut poser problème tant d'un point de vue écologique qu'économique ou humain.

Qu'on retrouve du cheval dans de la viande de bœuf est, par exemple, la conséquence de circuits absurdement longs en termes d'intermédiaires car, plus on trouve d'acteurs en position de monopole, plus la traçabilité est malmenée et plus "rendre la confiance au consommateur" devient illusoire... L'affaire des lasagnes "pur bœuf" contenant une viande de cheval bourrée d'anti-inflammatoires nous l'a rappelé l'an passé.

L'idée de la proximité et du dialogue

permanent est évidemment tout autre mais elle soulève tout autant de questions : si vingt "bobos" prennent leur voiture – dotée d'un puissant moteur et de quatre sièges inutilisés à l'arrière – pour aller cueillir à la ferme cent grammes de fraises garanties bio, chacun comprendra aisément qu'en termes de gaz à effets de serre, de pollution et même, tout simplement, en termes monétaires, cela nous promet un dessert réellement impayable.

Des circuits courts... de taille critique

L'agronome Marc Dufumier explique combien cette double acception du terme "circuit court" engendre souvent une grande incompréhension de la part du public.

"En France, explique-t-il, certaines grandes surfaces achètent leur lait bio en Autriche alors qu'une coopérative appelée *Biolait* s'efforce de collecter le lait bio français. Le problème est que cette coopérative doit sillonner les départements, du nord au sud et d'est en ouest, et que le coût de cette collecte primaire rapporté au litre de lait est ainsi très élevé. En Autriche, par contre, où les producteurs sont très concentrés, la collecte primaire est bon marché et amener de gros volumes jusqu'au bassin parisien ne coûte finalement pas très cher aux grandes surfaces. Voilà la justification, certes purement économique, d'un tel paradoxe... D'où la nécessité de rechercher des circuits courts de taille critique : d'assez gros volumes d'échange sur de faibles distances. Une évolution vitale pour l'avenir de la bio..."

L'intérêt de récolter le lait sur un territoire aussi vaste doit évidemment être remis en question : ne serait-il pas plus pertinent, par exemple, que des coopératives le transforment et le commercialisent localement ? On mesure ici à quel point édicter les critères – la "lettre" d'un circuit court – est aléatoire tant on en revient toujours à la même histoire des normes et des limites. Et l'industrie fera toujours coller ses normes au plus près des limites admises. On connaît la chanson.

Mais alors, quel chemin prendre ?

Qui peut encore espérer aujourd'hui détourner l'agriculture industrielle – fût-

elle labellisée bio – de l'impasse productiviste et spéculative dans laquelle elle s'engage ? Tout au plus pouvons-nous espérer qu'elle ne nous entraîne pas dans sa chute... Nous pouvons par contre favoriser et pérenniser les échanges locaux, en ce compris les échanges de denrées agricoles produites et transformées localement. Nous pouvons également tout mettre en œuvre pour que nos agriculteurs maîtrisent la transformation et la commercialisation de leur production. Le *Plan stratégique bio* et le *Code agricole* prévoient de soutenir la mise en place de coopératives agricoles : cette piste doit permettre à nos agriculteurs de disposer de la plus-value économique qu'apporte la transformation. Elle doit également inciter

les mangeurs que nous sommes tous à acheter davantage local. Et il y en a, bien sûr, de nombreuses autres qui permettront à nos fermes d'être tout à la fois rentables, autonomes et transmissibles en s'appuyant, via le circuit court, sur le soutien et la confiance retrouvée du consommateur local. Les nombreux producteurs signataires de la *Charte de Nature & Progrès* pourront, sans nul doute, en attester...



OFFICE PROVINCIAL AGRICOLE

SERVICE DE GESTION

SERVICE LABORATOIRE

SERVICE AGRONOMIQUE

The screenshot shows a website interface with a yellow background. At the top, there are three main service areas: 'SERVICE DE GESTION', 'SERVICE LABORATOIRE', and 'SERVICE AGRONOMIQUE'. Below these, there are several smaller images and text boxes. On the left, there's a section titled 'Des QUESTIONS ?' with a question mark icon. In the center, there's a section titled 'tout commencé par une bonne ANALYSE' with a magnifying glass icon. On the right, there's a section titled '... et finir par un bon CONSEIL' with a speech bubble icon. The interface is clean and professional, with a focus on providing agricultural services.

Tél. : 081 77 68 16 - office.agricole@province.namur.be



Conseil d'été

Carl Vandewynckel et François Grogna, Biowallonie

Les cultures céréalières ont bien souffert cette année. Tout d'abord par manque d'eau dans beaucoup de régions, ensuite en raison de températures trop basses au printemps. Tout cela a créé un stress assez marqué ce printemps, entraînant l'apparition de maladies de la feuille, notamment la rouille jaune. Les traitements autorisés ont permis de freiner, voire de stopper, l'évolution des maladies lorsqu'ils ont été appliqués sur une plante où la dernière feuille n'était pas trop atteinte (30%).

La récolte des fourrages a pris une quinzaine de jours d'avance ce printemps grâce notamment à un hiver relativement doux. Les mélanges céréales immatures associées à une prairie ont particulièrement bien produit ce début d'été, surtout ceux implantés en automne car, au printemps, des dégâts de limaces ont été constatés et des sursemis ont dû être implantés.

Cette année, nous allons insister sur l'implantation des intercultures et les couverts végétaux car, suite à des visites à l'étranger et à des essais implantés ces dernières années, nous avons réalisé que la valorisation et l'utilité de ceux-ci n'étaient pas assez connus.

Il faut avant d'implanter une interculture, connaître le but final de celle-ci :

- Si le but est fourrager, il faut introduire des plantes qui ont des valeurs fourragères reconnues et appréciées par le bétail
- Si le but est de reconstituer de la matière organique, suite à l'exportation d'environ 7 tonnes de matière organique par année, il faut introduire des espèces différentes de la culture principale et même penser à des intercultures nettoyantes du sol et gélives si on pense à un semis de printemps.

Dans ces différents cas de figure, il faudra également penser au caractère allopathique et désinfectant de l'interculture en fonction du mode de semis. Par exemple, on n'utilisera pas de crucifère avant une culture de céréale

ou de maïs en Technique Culturelle Simplifiée (TCS).

- L'implantation d'une nouvelle prairie sera idéalement prévue à cette époque sous un couvert ; celui-ci sera fonction de la date et de l'utilisation de la dérobée.
- Avant l'implantation, il faut prévoir un ou plusieurs déchaumages pour déjà éliminer une partie des adventices. Ensuite on peut épandre les composts de la ferme avant le semis de la prairie, sous un couvert bien sûr !
- Les couverts : ils sont rarement composés d'une seule famille car leur but est multiple : nettoyant, désinfectant, couvrant, visant la production de matière organique ou fourragère.
- Le choix de la dérobée sera aussi fonction de la disponibilité sur le marché. Trop souvent nous constatons que la décision est tardive et, par conséquent, le choix restreint.

Voici une liste non exhaustive d'espèces potentiellement utilisables en intercultures. (Voir tableau p. 30)

Quelques idées d'associations possibles :

1. Valorisation fourragère d'automne, semis de juillet
 - Mélange avoine rude, vesce, trèfle d'Alexandrie – fort appétant et riche en protéines
 - Moha associé avec le fenugrec et le trèfle d'Alexandrie – très couvrant et riche en protéines
 - colza liratop associé au trèfle d'Alexandrie – idéal pour vaches laitières en octobre, très lactogène
2. Valorisation fourragère d'automne et de printemps, semis de juillet
 - Mélange ray-grass italien associé à des trèfles incarnat et violet
3. Valorisation non fourragère, semis de juillet
 - le nyger associé à de la caméline – effet nettoyant, adapté au sol séchant



- mélange multi-espèce, nyger, caméline, gesse, moutarde d'Abyssinie, trèfle d'Alexandrie, tournesol – très couvrant, nettoyant et structurant.

Petit rappel pour la récolte des céréales :

Dans le cas de la récolte en grain sec, attention au stockage de celle-ci et surtout à sa bonne maturité. Sécher la céréale est onéreux et est complexe à réaliser sur la ferme. Une céréale qui chauffe perd en valeur alimentaire et présente le risque de développer des mycotoxines pathogènes.

La récolte en grain humide (18 à 25 % d'humidité grain réel) permet de gagner 10 à 15 jours pour l'implantation des intercultures ou les semis des nouvelles prairies. À pratiquer en cas de manque de place de stockage par exemple

Lors des opérations de déchaumage, il est opportun d'incorporer les fumiers et les amendements calcaires, de manière à favoriser leur assimilation par la culture suivante.

CONSEILS TECHNIQUES

	Très productif	Facile à récolter	Très bonne appétance	Valeur alimentaire élevée	Couvrant	Structurant	Peu météorisant	C/N Bas	Assainissant	Implantation aisée en condition séchante	Effet anti-nématode	Toxique
Espèces potentielles en intercultures courtes et fourragères												
Trèfle d'Alexandrie	x	x	x	x		x	x	x	x	x		
Vesce	x		x	x		x	x	x	x	x		
Fenugrec		x	x	xx		x	x	x	x	x		
Lentille			x	x	x		x	x	x	x		
Moha	x	x			x		x		x	x		
Avoine rude	x	x			x		x		x	x		
Colza fourrager			x	x	x		x	x	x	x		
Espèces potentielles en intercultures Longues et fourragères												
Trèfle d'Alexandrie	x	x	x	x		x	x	x	x	x		
Trèfle Incarnat	x	x		x	x	x	x	x	x			
Trèfle Violet	x	x	x	x	x	x		x	x			
Vesce	x		x	x		x	x	x	x	x		
Lentille			x	x	x		x	x	x	x		
Fenugrec		x	x	xx		x	x	x	x	x		
Pois fourrager	x		x	x		x	x	x		x		
Moha	x	x			x		x		x	x		
Avoine rude	x	x			x		x		x	x		
Colza fourrager			x	x	x		x	x	x	x		
Moutarde d'Abyssinie	x				x		x	x	x	x	x	
Espèces potentielles en intercultures Longues et NON fourragères												
Niger	x				x					x		x
Gesse	x				x	x		x	x	x		x
Cameline		x			x	x		x	x			

MONSEU ET LES AGRO BIOLOGISTES

- ▶ Nutrition animale : GAMME EVO
- ▶ Nutrition végétale : CARLIACTIF BIO, BIOGREEN 10.
- ▶ Désinfection des semences avec CERALL.
- ▶ STIMULANT végétaux : BACTOGREEN et MYCOGREEN
- ▶ Anti-germe pommes de terre avec BIOX-M

Pour en savoir plus, visitez notre Stand à la foire de Libramont : N° 92.05.



ETS. MONSEU S.A.

Rue Baronne Lemonnier, 122 - B 5580 Lavaux-Ste-Anne
Tél.: 084 38 83 09 - Fax.: 084 38 95 78 - www.monseu.be

Nutrition animale & végétale

Choisir ses variétés de céréales d'hiver en **agriculture biologique**. Un choix aux conséquences importantes qui requière une information actualisée sur leur sensibilité aux maladies.

Morgan Abras¹, Julie Legrand², Daniel Jamar¹

Après la moisson, viendra rapidement la période des semis et, avant elle, le moment de choisir ses variétés et de passer ses commandes de semences.

Afin de fournir des informations précises et rapides aux agriculteurs, trois essais de criblage variétal menés dans les conditions de l'agriculture biologique sont actuellement suivis par la cellule 'Agriculture biologique et Autonomie protéique' (BIOPRO) du CRA-W et par le CPL-VEGEMAR (Province de Liège, Agriculture). Ils comportent des variétés de froment d'hiver, d'épeautre et de triticale. Certaines des variétés décrites dans cet article forment le tronc commun du réseau d'essais coordonné par l'ITAB (Institut Technique de l'Agriculture Biologique). Les autres sont des variétés dont les caractéristiques sont susceptibles d'avoir un intérêt en agriculture biologique. Les principales caractéristiques des parcelles d'essai sont reprises dans le **tableau 1** :

Une saison 2014 qui met l'ensemble de la gamme variétale à l'épreuve



Cette année, l'extrême sévérité des maladies foliaires, en particulier la rouille jaune, a mis à l'épreuve l'ensemble du panel des variétés dont nous disposons. La rouille jaune est apparue très tôt dans la saison et a fait

des dégâts conséquents, bien avant que les premiers symptômes des autres maladies ne soient visibles. A noter également, l'apparition tardive des symptômes de cette maladie sur les épis, principalement en triticale et sur les variétés les plus sensibles en épeautre et froment. Au-delà de la précocité et de l'intensité de la maladie, liées à la douceur de l'hiver, il est vraisemblable que de nouvelles souches de rouille jaune plus virulentes soient apparues cette année. Cette particularité de l'année 2014 est une opportunité à double titre : 1) elle nous rappelle l'importance de la résistance variétale dans les programmes de sélection comme dans le choix des variétés mises en culture, et 2) elle nous permet d'actualiser les caractéristiques du profil de sensibilité de l'ensemble du panel des variétés dont nous disposons. C'est pourquoi, il sera essentiel de tenir compte des observations de la saison 2014 lors de la réflexion sur le choix variétal. En effet, en agriculture biologique, la résistance variétale est le seul moyen direct dont dispose l'agriculteur pour prémunir ses cultures des maladies foliaires qui risquent de se développer l'année suivante.

Tableau 1 : Itinéraire cultural sur chacun des trois sites

	LIEU	EMINES	ANTHEIT	VERLAINE
Façons culturales		CRA-W	CRA-W	CPL-VEGEMAR
Précédent		Haricot	Escourgeon	Haricot
Date de semis		18/11/2013	24/10/2013	30/10/2013
Densité de semis	grains/m ²	420	350	
Travail du sol		Labour suivi de Rotative + Semoir		
Fertilisation	Date			14/03/2014
Froment	uN/ha			60 (7-5-10)
Epeautre	uN/ha			
Triticale	uN/ha			30 (7-5-10)
Reliquats 0-90 cm	uN/ha	61	76	76

1 Cellule transversale de Recherches Agriculture biologique et Autonomie protéique (CRA-W)
2 Centre Provincial Liégeois des productions Végétales et Maraîchères (CPL-VEGEMAR)

LES AVANCÉES DU BIO

C'est la raison pour laquelle nous communiquons nos résultats dès à présent, puisque les principales maladies foliaires se sont exprimées. Toutes les observations et mesures qui permettent de caractériser les variétés – principalement leur potentiel de rendement et de qualité – ne sont pas encore disponibles, aussi cet article se concentre-t-il sur la sensibilité des variétés aux maladies.

Actuellement s'ajoutent aux dégâts de la rouille jaune ceux de la rouille brune et de la septoriose, et les variétés les plus sensibles sont d'ores et déjà identifiables et parfois sérieusement atteintes.

Une saison 2014 qui met l'ensemble de la gamme variétale à l'épreuve

Les tableaux 2 à 4 reprennent les résultats des trois sites – pour les variétés de froment, épeautre et triticale – classés en quatre groupes correspondant à quatre profils de comportement observés vis-à-vis des maladies foliaires à la fin juin. Ces quatre profils doivent être considérés avec prudence dans la mesure où, pour plusieurs raisons, la cotation des maladies ne suffit pas totalement à déterminer les performances et le choix variétal :

1. le set de variétés testées en mode de production biologique est limité, il ne couvre pas l'ensemble de celles-ci et d'autres variétés potentiellement intéressantes seront probablement proposées sur le marché ;
2. la rouille brune et la septoriose n'ont pas encore atteint le pic d'infestation saisonnier et des variétés bien classées peuvent encore évoluer vers plus de sensibilité ;
3. la nuisibilité des maladies n'est pas toujours directement proportionnelle à l'importance des symptômes : la temporalité de l'infestation et l'interaction avec d'autres caractéristiques

Tableau 2 : Classement des variétés de froment en fonction de leur comportement vis-à-vis des maladies foliaires et sur base des résultats disponibles à la fin juin 2014 (moyenne sur trois sites)

FROMENT	Mandataire		Précocité	Qualité	Maladies du feuillage [1]			Commentaires
	[2]		[3]	[4]	R,jaune	R,brune	Septo	Profil maladies
SATURNUS	Sem. de l'Est	x	P	BPS	TS	TS		P1. Variétés présentant un profil de sensibilité défavorable en agriculture biologique
BELEPI	Jorion	x	P	BB	TS	TS	TS	
JB ASANO	Rigaux		DP	BP	TS	AS	AS	
MIDAS	Lem.-Deff.		P	BAF	TS	TR	AS	
BAROK	Scam		P	BAU	S	R		
ANGELUS	Sem Partners	x	DP	BPS	S	AR	AS	P2. Profil de sensibilité peu favorable. Présentent un risque en cas de forte pression d'une des maladies. Risque à évaluer au regard du potentiel de rendement et des paramètres de qualités
TOGANO	Rolly	x	P		S	AR	MR	
HOMEROS	Limagrain		T	BB	S	MR	AR	
ATOMIC	Aeve		DP	BPS	S	R	MR	
JB DIEGO	Rigaux		T	BPS	AS	AS	MR	
SOKAL	Sem. de France		P	BPS	AS	AS	MR	
MEMORY	Jorion		T	BP	AS	MR	AR	
SY EPSON	Scam		DP	BB	AS	MR	AR	
SKERZZO	Agriobtentions	x	DP	BPS	AS	AR	MR	
LENNOX	Saaten Union	x	P	BAF	AS	R	AR	
INTRO	Limagrain		T	BPS	R	AS	AR	P3. Profil de résistance assez favorable. Risque de maladie limité. Variétés à évaluer en fonction du potentiel de rendt. et de qualités
RENAN	Agriobtentions	x	P	BAF	MR	AR	AS	
GALLUS	Sem. de l'Est	x	DP		MR	AR	MR	
COLONIA	Aeve		T	BPS	MR	MR	AR	
PIONIER	Rigaux		T		MR	MR	AR	
ENERGO	Caussade	x	P	BAF	MR	AR	AR	
FORUM	Aeve		DP	BPS	AR	AR	MR	P4. Profil de résistance favorable. Faible risque de maladie. Variétés à évaluer en fonction du potentiel de rendement et de qualité
OXEBO	Lem.-Deff.		T	BPS	AR	AR	MR	
UBICUS	Lem.-Deff.	x	P	BAF	AR	AR	MR	
WIWA		x	T	BP	AR	AR	AR	
MOZES	Limagrain		T	BAU	AR	AR	R	
EDGAR	Aeve		T	BPS	R	MR	AR	
ATTLASS	Sem Partners	x	P	BP	R	AR	AR	
TABASCO	Limagrain		T	BAU	R	AR	AR	

[1] TS : Très Sensible, S : Sensible, AS : Assez Sensible, MR : Moyennement Résistant, AR : Assez Résistant, R : Résistant

[2] X = Variétés faisant partie du réseau de testage ITAB ; Certains mandataires n'opèrent pas sur la Belgique

[3] T : tardif; DT : demi-tardif; DP : demi-précoce; P : précoce; TP : très précoce

[4] BAF = Blé Améliorant de Force; BPS = Blé Panifiable Supérieur; BP = P = Panifiable; BB = Blé Biscuitier; BAU = Blé Autres Usages

ristiques variétales – telles que le potentiel de rendement – peuvent donner lieu à des résultats surprenants à la récolte ;

4. parmi les trois maladies observées, la rouille jaune est certainement celle qui a le plus d'incidence sur le rendement. Il faut cependant tenir compte du fait que les conditions climatiques ne sont pas uniformes et qu'elles ne sont pas propices chaque année au développement des mêmes maladies.

Il est toutefois possible de tirer de ces premiers résultats des éléments déterminants pour le choix variétal des prochains semis. Les résultats complets communiqués après la récolte permettront d'affiner ce premier diagnostic...

En froment, un grand nombre de variétés sanctionnées (tableau 2)

La forte pression de rouille jaune a permis d'observer, au cours de la saison, plusieurs types de comportements :

1. Les variétés considérées comme plutôt sensibles les années précédentes sont effectivement les plus touchées cette année, ce qui est notamment le cas pour les variétés JB ASANO, SATURNUS, BELEPI.
2. Certaines variétés montrent, d'année en année, une érosion progressive de leur résistance et finissent par se révéler sensibles.
3. Des variétés, considérées comme résistantes les années précédentes, ont complètement craqué suite à la pression exercée par la maladie cette année.
4. Finalement, la plupart des variétés ont un comportement variable au cours de la saison et peuvent être plus ou moins touchées au cours de leur développement.

Ces observations peuvent s'expliquer soit par une pression de maladie plus intense (cas 1 et 2) soit par l'apparition de souches plus



Rouille jaune sur un épi de triticale : niveau d'intensité rarement observé pour cette maladie

virulentes du champignon responsable de la maladie (cas 2 et 3). La situation 4 est révélatrice de la complexité des mécanismes de résistance, certains d'entre eux n'étant activés, par exemples, qu'une fois un stade de développement atteint ou sous l'influence de l'élévation des températures.

Au final, cinq variétés – JB ASANO, SATURNUS, BELEPI, MIDAS et BAROCK – se sont montrées sensibles à au moins deux maladies observées jusqu'à présent (Profil 1). Selon les résultats antérieurs dont nous disposons pour les trois premières variétés citées, cette sensibilité occasionne régulièrement des rendements beaucoup trop faibles. Elles doivent donc être considérées comme étant peu adaptées à une conduite en agriculture biologique. MIDAS et BAROCK par contre, alors que la pression de la rouille jaune était moindre, ont été classées en 2013 respectivement à 125 et 118% des témoins au niveau rendement.

Dix variétés – ANGELUS, TOGANO, HOMEROS, ATOMIC, JB DIEGO, SOKAL, MEMORY,

SY EPSON, SKERZZO et LENNOX – ont montré un profil de sensibilité peu favorable (Profil 2). Ces variétés présentent un risque non négligeable en cas de forte pression d'une des maladies. Ce risque est à évaluer en fonction du potentiel de rendement et de qualité.

Sept variétés – FORUM, INTRO, RENAN, GALLUS, COLONIA, PIONIER et ENERGO – ont un profil de résistance assez favorable (Profil 3). Pour celles-ci, le risque de maladie reste limité et ce sont les cotations à venir, le potentiel de rendement et les paramètres de qualité qui vont permettre de les départager.

Les variétés OXEBO, UBICUS, WIWA, MOZES, EDGAR, ATTLASS, TABASCO ont un profil de résistance favorable (profil 4) et représentent un faible risque, quelle que soit l'année climatique à venir. Pour ces variétés également, le choix final sera fonction du rendement et de la finalité de la récolte.

Développement de rouille brune sur feuilles de froment : pustules en amas circulaires de couleur rouille



LES AVANCÉES DU BIO

Tableau 3 : Classement des variétés d'épeautre en fonction de leur comportement vis-à-vis des maladies foliaires et sur base des résultats disponibles à la fin juin 2014 (moyenne sur trois sites)

EPEAUTRE	Mandataire	Précocité	Qualité	Maladies du feuillage [1]		Profil	
	[2]	[3]	[4]	R.jaune	R.brune	Septo	maladies
EBNERSROT-KORN	Saalbau-linz	DP/DT	Panif.	TS	S		P1
ALKOR	Lem.-Deff.	DP/DT	Panif.	S	MR	MR	P2
COSMOS	CRA-W	DP/DT	Panif.	S	MR	MR	
EPANIS	CRA-W	DP/DT	Panif.	MR	AR	MR	P3
ZOLLERNSELZ	Sem partners	DP/DT	Panif.	AR	AR	MR	P4

Voir légende tableau 2

En épeautre, toutes les variétés sont touchées (tableau 3)

En épeautre, les variétés testées ont toutes été fortement touchées par la rouille jaune en début de saison et trois d'entre elles, à savoir ALKOR, COSMOS et EBNERS ROT-KORN, le sont toujours au stades floraison et remplissage du grain. EPANIS montre une bonne résistance aux rouilles au stade dernière feuille, avec néanmoins une faiblesse vis-à-vis de la septoriose. Enfin, la variété ZOLLERNSELZ s'avère avoir maintenu un très bon comportement sanitaire vis-à-vis de l'ensemble des maladies foliaires, reste à vérifier que le rendement s'aligne sur ce comportement...

En triticales, une seule variété résistante (tableau 4)

En triticales, la plupart des variétés sont assez sensibles et même les épis sont atteints. ORVAL présente une position intermédiaire avec

une cote comprise entre 6 et 7 (maximum = 9) pour chacune des maladies foliaires. La variété VUKA fait exception en montrant une résistance très élevée aux deux maladies observées cette année sur triticales.

Conclusion

Opter pour une variété n'est pas sans conséquences et se baser uniquement sur la résistance à la rouille jaune comporte aussi des risques, sachant que, à ce stade, la septoriose et la rouille brune n'ont pas encore déployé tout leur potentiel de nuisance et que le classement des variétés vis-à-vis de ces maladies pourrait encore évoluer. C'est pourquoi une première synthèse des résultats après récolte sera diffusée le plus rapidement possible afin de compléter ces premières informations.

Il y a également lieu de souligner que, contrairement à la septoriose, la rouille jaune ne sévit pas chaque année, ce qui réduit d'au-

tant le risque encouru avec une variété sensible à haut potentiel de rendement. Cependant, il ne faut pas perdre de vue l'énorme quantité d'inoculum disséminée dans l'environnement cette année, la présence de nouvelles souches de virulence et enfin, et non des moindres, que nous sommes dans un cycle climatique à hivers doux, ce qui est globalement très favorable au développement de cette maladie.

Tableau 4 : Classement des variétés de triticales en fonction de leur comportement vis-à-vis des maladies foliaires et sur base des résultats disponibles à la fin juin 2014 (moyenne sur trois sites)

TRITICALES	Mandataire		Précocité	Qualité	Maladies du feuillage [1]		Profil	
	[2]		[3]	[4]	R.jaune	R.brune	Septo	maladies
AMARILLO	Sem. de France		TP		TS			P1
CONSTANT	Lem.-Deff.		DT		TS			
FIDO	Momont		DT		TS		AS	
GRANDVAL	Philip-seeds	x	T		S		MR	P2
BIENVENU	Lem.-Deff.		TP		AS		AS	
TREMPLIN	RAGT Sem.	x	T		AS		MR	
MASSIMO	Sem-Partners		T		AS		MR	
ORVAL	Limagrain		DT		MR		MR	P3
VUKA	Limagrain		DT		R		R	P4

Voir légende tableau 2



LA RÉGLEMENTATION EN PRATIQUE

Conseils pratiques pour vérifier les garanties des amendements/fertilisants utilisés dans votre ferme bio

Nadège De Bonte et Pierre Hennebert, Certisys

Si vous achetez des fertilisants ou amendements du sol, le fabricant ou le vendeur doit obligatoirement mentionner :

- les teneurs en éléments fertilisants (par ex : les teneurs en NPK qui ne concernent pas directement le bio)
- la ou les matières premières qui composent le produit vendu (par ex : chaux magnésienne ou farine de sang.)

A côté de ces mentions, vous retrouverez trois types d'informations fournies par le vendeur ou le fabricant :

1. Produit proposé à tous les agriculteurs, BIO et NON BIO

L'agriculteur qui souhaite utiliser ce produit doit lui-même vérifier de façon précise que le fertilisant et tous les ingrédients entrant dans sa composition sont repris dans l'annexe I du Règlement CE n° 889/2008.

Composition :
Zinc (Zn) total : 35% ou 600 g/l



2. Produit " utilisable en agriculture biologique "

Le fabricant ou le vendeur s'engage sur l'utilisabilité de ce produit en agriculture biologique. Il devra apposer la mention " utilisable en agriculture biologique conformément au Règlement CE n°889/2008 ".

L'information fournie est utile parce qu'elle

MODE D'EMPLOI
Produit Utilisable en agriculture biologique conformément au Règlement CE n°889/2008

engage le vendeur. L'agriculteur doit malgré tout vérifier lui-même que le fertilisant et tous les ingrédients entrant dans sa composition sont repris dans l'annexe I du Règlement CE n° 889/2008.

3. Produit " utilisable en agriculture biologique " contrôlé et certifié par un organisme de contrôle

Le fabricant ou le vendeur apposera la mention " utilisable en agriculture biologique conformément au Règlement CE n°889/2008 contrôlé et certifié ", qui fait référence à l'organisme de contrôle bio. La composition, la traçabilité et la fabrication seront contrôlées et certifiées par l'organisme de contrôle.



La 10ème édition de la Semaine Bio : un beau succès

Stéphanie Chavagne, APAQ-W

La campagne s'est clôturée le 15 juin. Pendant une semaine, le secteur bio a été mis sous les feux des projecteurs. Depuis 10 ans, la Semaine Bio est un moment privilégié durant lequel le grand public est invité à aller à la rencontre de l'agriculture biologique.

Afin de sensibiliser les consommateurs bio de demain, de nombreuses nouvelles initiatives ont vu le jour.

- Un kit **Semaine Bio** a été distribué dans les gares wallonnes durant toute la campagne, en collaboration avec la SNCB. Ainsi, 5000 navetteurs sont repartis avec un sac comprenant des informations sur le mode de production bio, le programme de la semaine et un cookie bio wallon à déguster.
- Un **stand d'animation bio** a sillonné la Wallonie et Bruxelles. Présent sur une dizaine d'événements, il a permis, au travers d'un quizz et d'un jeu pour enfants, de faire découvrir ou redécouvrir les grands principes du bio.



- Pour mobiliser les citoyens, un **défi " je me mets à nu pour le bio " a été lancé**. Plus de 600 personnes ont ainsi relevé le challenge proposé, c'est-à-dire se faire prendre en photo dans une silhouette présente sur le stand d'animation bio (comme montré sur ces photos). Outre le message très optimiste du soutien massif de la population pour une agriculture biologique, cette action a permis d'attirer l'attention de plus de 2000 internautes présents sur la toile, qui ont suivi de près la campagne via la page Facebook/Semaine Bio.

D'autres manifestations ont permis de sensibiliser un nouveau public. Notamment l'**événement d'inauguration** organisé en plein centre de **Bastogne le vendredi 6 et le samedi 7 juin**, mais aussi l'action spéciale qui s'est tenue **au milieu du marché de Namur le 14 juin**. Ces manifestations proposaient un marché de producteurs, un atelier culinaire et des animations pédagogiques, ... autant d'accroches permettant de présenter et d'expliquer le mode de production bio wallon.

Les acteurs bio toujours plus mobilisés

Producteurs, transformateurs, points de vente, collectivités et associations, tous ont participé activement à la campagne 2014. Ils ont pris le temps, investi de l'énergie pour une fois encore accueillir dans leurs murs le grand public. Plus de 200 activités ont été organisées et les retours sont très positifs.

Voici quelques témoignages : *Françis Dumortier de la Ferme de la Roussellerie* a organisé une journée portes ouvertes. Il a constaté et apprécié le souhait du public de discuter avec le producteur. *Stéphanie Jost de la Ferme du Bonheur* ouvrait elle aussi ses portes, elle est ravie d'avoir pu rencontrer davantage les consommateurs de sa région. *Le chocolatier Ducobu* proposait un atelier et des dégustations. Il souhaite renouveler sa participation en 2015. " La Semaine Bio est un moment essentiel lors duquel je peux expliquer mon travail et la qualité de mon produit ". Autre témoignage, *le point de vente " La maison de la Diététique "* qui épingle l'intérêt de sa clientèle à participer aux nombreuses conférences proposées plusieurs soirs de la semaine.





Le chocolatier
Ducobu

La Semaine Bio est souvent le moment où se tissent, voire se renforcent, des liens au sein du secteur

Pendant la campagne, les rencontres ne se sont pas limitées à des contacts entre les professionnels et le grand public. De nombreux points de vente et producteurs ont vu dans cet événement l'opportunité de resserrer les liens et de collaborer pour des dégustations et des rencontres. De nombreux cuisiniers ont aussi prêté leur savoir-faire à des collègues. Des associations et des producteurs ont lancé de nouveaux projets. On constate chaque année que la Semaine Bio est un moment propice pour le lancement ou l'aboutissement de nouvelles initiatives. A titre d'exemple, le nouveau magasin Sequoia à Wavre a ouvert ses portes durant cette période. L'Organicus, la première bière bio issue de la Province du Luxembourg (Brasserie Lupulus) a été baptisée, testée et approuvée lors des festivités du 7 juin.

La presse soutient massivement la Semaine Bio

Toutes ces actions ne sont pas restées inaperçues auprès de la presse. Outre une pré-



Journal
RTL-TV1



Journal
Télé-Sambre

sence forte dans les émissions de Vivacité, partenaire de la campagne, de nombreuses radios, la RTBF, RTL-TV1, les télé locales et la presse écrite ont accordé une attention particulière au secteur bio.

Si vous souhaitez visionner certains de ces sujets, vous retrouverez les liens sur le site www.semainebio.be ou sur la page Facebook/ Semaine Bio.

Cette action menée par l'APAQ-W a été possible grâce à une collaboration fructueuse et précieuse avec les partenaires professionnels du secteur : Biowallonie, l'Union Nationale des Agrobiologistes Belges (UNAB), Nature & Progrès, les Services Opérationnels du Collège des Producteurs (SoCoPro), la Fédération Wallonne de l'Agriculture (FWA), la Fédération Unie de Groupements d'Éleveurs et d'Agriculteurs (Fugea) et la Région Wallonne.

L'ACTU DU BIO

ÉVÈNEMENTS



Action Semaine Bio au
Marché de Namur



Le chocolatier
Ducobu



SimTech **Aitchison**

Le semoir de semis-direct Efficace-Polyvalent-Economique

Système Aitchison
Sillon en T renversé



Le soc dégage la végétation et taille les racines de l'herbe existante en sursemis. Le sillon capte l'humidité et retient la chaleur.

Bonne +
germination
meilleur enracinement
= belle
implantation




Démonstration et vente
George Simon

TÉL. : 0033 6 31 32 13 78 - 0044 78 89 37 83 02

www.agriculture-de-conservation.com george@simtech-aitchison.co.uk www.simtech-aitchison.com

Le Salon **Your Choice** : une réussite

Noémie Dekoninck, Biowallonie

Encore une édition à succès pour le salon YourChoice ! Cette année, c'était un événement de rencontre qui était proposé pour les fournisseurs durables (bio et équitable) et le secteur de la restauration, tout comme en novembre 2012.

L'échange entre d'un côté des collectivités et de l'autre des fournisseurs est enrichissant et ouvre le dialogue. De nombreux freins et obstacles existent encore mais des pistes de solution concrètes ont pu être dégagées des différentes tables rondes.

Même si les préoccupations d'une crèche ne sont pas toujours les mêmes que celles d'une grosse entreprise, il y a de nombreuses réflexions communes. Et l'échange avec les fournisseurs reste tout aussi enrichissant.



Nous avons également pu remarquer que les sujets sont quasiment tous indissociables les uns des autres. L'alimentation durable est un projet global. Difficile de parler budget sans évoquer le gaspillage, de parler de la viande sans évoquer la qualité de la filière ou encore de grammage en légume sans aborder les produits de saison etc.

Une journée qui a permis au débutant d'apprendre, aux avancés de témoigner et à chacun d'échanger, le tout pour un même objectif, approvisionner les collectivités avec des produits bio équitables et locaux.



SCIENCES et METIERS de LA NATURE

CENTRE PROVINCIAL D'ENSEIGNEMENT AGRONOMIQUE DE LA REID

Enseignement secondaire-Enseignement supérieur-Enseignement de Promotion sociale -CEFA
Route du Canada, 157 B-4910 La Reid tel 087 21 05 10 ipearl@provincedeliege.be

www.mafuturecole.be



**Province
de Liège**

Enseignement



"Les céréales immatures, alternatives au maïs" –

Jeudi 22 mai à 13h :

Formation sur le terrain

Sophie Renard, SoCoPro ; José Wavreille, CRA-W ; Philippe Grogna, Biowallonie

Le 22 mai 2014, le Parc naturel a organisé une après-midi de formation sur " Les céréales immatures, alternatives au maïs ", en collaboration fructueuse avec Biowallonie (formateur), Hainaut Développement (envoi des invitations par courrier aux agriculteurs) et la FRW de Philippeville (support technique).

Les céréales immatures sont une source d'énergie alternative au maïs pour les ruminants. Leur ensilage a une source d'amidon adaptée à la panse et apporte des fibres structurantes digestibles. C'est un complément adapté aux ensilages d'herbe, riches en protéines, dans les rations des ruminants. De plus, grâce à la réduction des achats de compléments énergétiques, cette culture peut également faciliter la traçabilité des productions animales.

Le formateur Carl Vandewynckel, de Biowallonie, a réalisé une présentation powerpoint suivie d'une visite de terrain à la ferme biologique de Jacky D'Hulster, à Forge-Philippe,

avec un accueil dans la salle " La Petite Pouillette ".

Au programme : méthodes culturales, comparaison des céréales immatures avec le maïs, visite sur le terrain de 4 parcelles différentes avec des essais réussis et des erreurs à ne pas commettre.

La participation était gratuite et un verre de l'amitié était offert (par la Wartoise, la FRW) en fin de visite afin de terminer les échanges en toute convivialité. 47 participants à la formation sont restés jusqu'au bout pour continuer à discuter.



Stock	Délais >	4 mois	5 mois	6 mois	7 mois	8 mois
+ 4%	+ 4%	+ 5%	+ 6%	+ 7%	+ 8%	

EXTRA REMISE

SOYEZ DOUBLEMENT GAGNANT :
ACHETEZ TÔT, CHOISISSEZ VOTRE DÉLAI ET PROFITEZ D'UNE REMISE SUPPLÉMENTAIRE.

INVESTISSEZ MALIN ET PROFITEZ D'OFFRES EXCEPTIONNELLES !

Tel: 04 377 35 45 – www.joskin.com

Vaches allaitantes :

Evolution de la prime suite à la réforme du 1er pilier de la PAC

Valérie Op de beeck, Unab

Suite aux nombreuses réformes de la PAC, les aides européennes se sont peu à peu éloignées du niveau de production, c'est le "découplage" des aides qui sont aujourd'hui liées à l'hectare. Les montants des droits au paiement perçus par chaque agriculteur dépendent de l'historique de la production de l'exploitation agricole depuis 2003. C'est une référence à la production passée de la ferme, située sur 3 années de référence, qui est encore rémunérée aujourd'hui.

Cependant, malgré cette évolution, l'Union européenne a laissé la possibilité aux Etats membres de conserver un certain pourcen-

tage d'aides couplées. Ce qui signifie des aides liées à la production réelle et actuelle.

La récente réforme (décembre 2013) permet aux Etats membres de maintenir le régime des aides couplées à hauteur de 13% de l'enveloppe réservée aux paiements directs. La Région wallonne a toujours soutenu économiquement le secteur de l'élevage de bovin viandeux. La part de l'enveloppe utilisée pour le régime de l'aide à la "vache allaitante" s'élevait à 20% en 2013. Cette prime a permis de compenser les coûts à la production élevés alors que les prix de vente des animaux ont connu des niveaux qui permettaient à peine de couvrir ces coûts.

La Région wallonne a obtenu une dérogation de la Commission européenne afin de pouvoir dépasser la limite de la part de l'enveloppe autorisée pour les aides couplées. Elle utilisera donc **21,3% de son enveloppe à répartir entre différents régimes** : une aide



à la vache viandeuse, à la vache mixte, à la vache laitière et aux ovins et caprins.

La nouvelle PAC 2015-2020 entérine également la fin des quotas à la production, tant au niveau du lait que de la viande. Le budget disponible devra donc être réparti entre tous les éleveurs sans tenir compte du quota historique "vache allaitante" de la ferme. Le nombre de primes sera octroyé en fonction de l'effectif du troupeau enregistré lors d'une année de référence selon certains critères à définir.



Le spécialiste en protection, nutrition et pollinisation des plantes

NOS SPECIALTÉS EN PRODUCTION VEGETALE BIOLOGIQUE

- ▶ LUTTE CONTRE LES INSECTES
- ▶ LUTTE CONTRE LES MALADIES
- ▶ REPULSIFS GIBIER
- ▶ POLLINISATION
- ▶ AUXILIAIRES NATURELS
- ▶ ANTI-GERMINATIF POMME DE TERRE
- ▶ SEMENCES (BIO OU NON TRAITEES)
- ▶ SERRES
- ▶ AMENDEMENTS ET ENGRAIS BIO

PIRLOT

Eta Charles PIRLOT s.a.

AU FONDS RÂCE, 1 B-4300 WAREMME
gsm : 0473 / 27 84 29 - infos@pirlot.be - www.pirlot.be

RÉFLEXIONS (IM)PERTINENTES



La suppression de l'historique n'est pas sans conséquence pour les éleveurs ayant investi dans les quotas et réalisé des investissements en conséquence. Certains éleveurs comptabilisaient également jusqu'à 40% de génisses afin de pouvoir utiliser leur quota, tel que cela leur avait été autorisé par le passé. L'objectif était alors de parer à la surproduction et d'éviter les stockages coûteux de viande bovine.

Actuellement, **deux modes d'élevage de bovins viandeux coexistent en Région wallonne**. Ils se distinguent par des races différentes dont les conditions de vie et d'âge moyen varient. Les **racés élevées en agriculture biologique** ont des cycles de production plus longs : les vaches ont leur 1er vêlage à 36 mois et ce n'est qu'à partir du 3ème vêlage (60 mois) que les vaches entrent dans une phase de bonne production et qu'elles abreuvent leurs veaux correctement. Les veaux au pis sont synonymes de bien-être animal. L'âge moyen du troupeau se situe entre 59 et 65 mois, celui de la réforme est bien plus élevé. La longévité du troupeau est donc supérieure dans les élevages en bio. **C'est un choix écologique et économique.**

Les méthodes de production et la réalité d'élevage diffèrent sensiblement et il est dès lors très difficile d'arriver à un compromis sur les nouvelles règles d'attribution des primes dans la prochaine programmation.

Pour 2014 et après...

Notre association professionnelle défend le principe que **les aides couplées doivent soutenir tous les types de production bovine**. Les modalités d'application de ces aides doivent donc aussi correspondre à la réalité et aux modalités d'élevage des producteurs bio.

Le terme **prime à la " vache allaitante "** indique qu'une vache ayant vêlé et allaitant son veau correspond à une prime couplée. L'idéal : le veau sous la mère dans un élevage lié à l'herbe. Nous sommes donc en faveur



d'une **aide au vêlage** qui suppose un taux de vêlage de 100% par rapport au nombre de bêtes primées. Les **vaches seraient donc éligibles dès leur premier vêlage jusqu'à la réforme**.

Il conviendrait également de définir un plafond sur le nombre de primes par ferme et par unité de travail afin de rester dans des élevages dont la taille correspond à une charge de travail raisonnable par actif. Il convient de tenir compte de la réalité des exploitations " spécialisées en viande bovine " dans les régions d'élevage. Certains critères

doivent être en faveur de l'installation de jeunes et des nouveaux installés en agriculture. Tous les élevages en place devraient pouvoir bénéficier de la prime sans discrimination des petits élevages diversifiés.

L'ÉLEVAGE RESPECTUEUX

La logique de l'élevage pérenne®

Sécurise le consommateur par :

- 1 LA TRANSPARENCE**
 - Production : visite d'élevage
 - État sanitaire : traçabilité
 - Éthique : vente directe
- 2 L'ÉCHANGE**
 - Travail de l'éleveur
 - Comportement animal
 - Empreinte écologique
- 3 LA CONFIANCE**
 - Qualité produits
 - Bien-être animal
 - Impact environnemental

Photo : La Poule Rousse - Technigite Voillies

www.pleinairconcept.fr ☎ + 33 473 542 600

RENDEZ-VOUS DU MOIS

AGENDA

Foire de Libramont

Noémie Dekoninck, Biowallonie

Pour la première fois depuis sa création en novembre 2013, Biowallonie participera activement à la foire de Libramont.

Et Libramont sera en partie bio !

L'asbl se trouvera à deux endroits clés pour vous recevoir, vous apporter de l'information, et vous rencontrer aussi :

- Un premier emplacement à proximité de la Région Wallonne, à l'étage du Hall 3 sur le stand H3-12.18, où nous vous proposerons au-delà de nos outils des produits bio et locaux à déguster.
- Un second emplacement dans le stand " En Terre Bio " (voir Agenda p43), où nous serons ravis d'échanger autour d'un verre en compagnie des co-exposants du stand.

Retrouvez-nous pour obtenir des informations sur la certification bio, des conseils sur les débouchés en bio ainsi que sur l'évolution du secteur. Rencontrez nos conseillers techniques et l'ensemble de la nouvelle équipe !

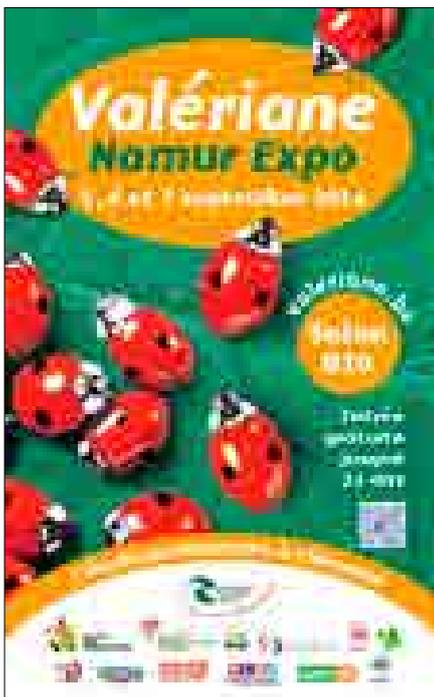
Libramont
Plus que jamais tous les produits de la terre

Dans le cadre du même salon nous proposerons deux conférences :

Samedi 26 juillet à 15h Hall 3 :
"Présentations, gestion et intérêts des céréales immatures."

Dimanche 27 juillet à 11h Hall 3 :
"Présentation de l'outil : ration alimentaire bovin bio"

Plus d'informations sur :
<http://www.foiredelibramont.be/>



Valériane 2014

Nature&Progrès

Nature & Progrès vous donne rendez-vous les 5-6 et 7 septembre pour Valériane, le salon bio organisé par l'association depuis 30 ans. Alimentation, agriculture, écologie, bons plans bio, produits sains et goûteux, trucs et astuces seront, cette année encore, au rendez-vous du plus grand salon bio de Belgique. Des anniversaires et des invités d'honneur

Cette année, nous fêtons...

- les 30 ans du salon Valériane
- les 20 ans de l'Ecobioconstruction, thème du salon cette année
- les 50 ans de la Fédération " Nature & Progrès " (Nature & Progrès France)

Pour fêter les 50 ans de sa Fédération, Nature & Progrès a décidé de mettre à l'honneur ses voisins : les producteurs français signataires de la " Charte Nature & Progrès " et leurs produits : pain, savons, produits à base de châtaignes, cidre, ..., des 4 coins de la France. Retrouvez ces producteurs et leurs produits sur l'espace qui leur est consacré !

Découvrez

- Notre " village de l'écobioconstruction " en plein coeur du salon !
- Plus de 50 conférences & ateliers pratiques
- Mais aussi des ateliers pratiques de cuisine
- Un grand marché des producteurs bio wallons : légumes, fruits, fromages, charcuterie,...
- Un espace " laine wallonne "
- Plus de 300 exposants dans des domaines variés, comme l'alimentation et l'agriculture, l'artisanat, les associations environnementales, l'habillement, le jardinage, l'écobioconstruction, la santé, le tourisme, les vigneron, les associations,...

Infos pratiques :

Namur Expo — Namur — Belgique
Les 5,6 & 7 septembre 2014
de 10 à 19h, le vendredi nocturne
jusque 21 h

www.valeriane.be



Chapiteau En Terre Bio

Emilie Guillaume, Unab

La Bio est représentée sur la foire de Libramont depuis plusieurs années. Vous avez connu le " Village Bio " et, en 2012, le " Hall bio, produits près de chez vous ". Cette présence, sur une surface chaque année grandissante, avait été rendue possible grâce à une subvention provenant de la région wallonne via l'APAQ-W. L'an dernier, suite à l'annulation des subsides, l'Unab a décidé de prendre en charge l'organisation de votre chapiteau, rebaptisé " En terre bio ". Grâce à la participation des co-exposants " professionnels " et aux bénéfices du bar, nous relevons le défi cette année encore !



Lors de la foire de Libramont 2014, nous mettrons en place une vitrine du dynamisme et des innovations de l'agriculture biologique.

Liste des co-exposants qui seront présents sous le chapiteau " En terre bio 2014 "

- **Pur Chanvre sprl**
Produits : Huile, graines et farine de chanvre
- **Ferme de l'Escafène**
Produits : Hamburgers bio et saucisses sèches
- **Coprobél—Coq des prés**
Produits : poulets entiers et en découpe, préparations à base de volaille.
- **Boulangerie " Le Pain se sent rire "**
Produits : boulangerie, pâtisserie, crèmes glacées, quiches et tourtes chaudes aux légumes.
- **Ferme de la Comogne**
Produits : Lait de jument bio, cosmétiques à base de lait de jument.
- **Ferme du Lumsonry**
Produits : fromages et yaourts.
- **Fayt-Carliet sa**
Description : Aliments pour bétail, matière première agricole (sauf semences)

• PRP Benelux

Description : produits et services permettant de développer les fonctions vitales des sols et des plantes.

• Biowallonie asbl

Cellule d'encadrement du secteur bio.

• Organismes de contrôles et de certification spécialisée en agriculture biologique

Certisys sprl
Quality Partner sa
Tüv Nord Integra

Le chapiteau "En terre bio" est le point de rassemblement des producteurs bio. Ils ont l'occasion d'y partager leur passion pour l'agrobiologie, leurs satisfactions et leurs préoccupations.

Venez nombreux !

Contact :

Emilie Guillaume
081 / 390.699
unab.bio@gmail.com



Bon-Unab : Chapiteau "En terre bio"

Sur présentation de ce bon au bar du chapiteau " En terre bio ", vous recevrez 1 bière " Biologère " GRATUITE !

Si vous êtes membre en ordre de cotisation, ce seront 2 verres de " Moinette bio " offerts en plus !

A bientôt à la Foire de Libramont ...

Comment se faire membre ?

Cotisation annuelle, déductible des impôts :

60 € + cotisation de seulement 25€ pour tout autre membre actif dans la ferme.

Compte IBAN : BE66 001-2008449-43



RENDEZ-VOUS DU MOIS

FORMATION

La Bio dans la pratique : septembre 2014

Formateur : Philippe Loeckx



Quoi ?

- Organisation des semis d'automne.
- Dates suivant espèces, variétés et régions.
- Définir la surface en fonction des besoins, pour les besoins des animaux de la ferme ou du marché.
- Visite de la ferme, suivie des dérobées.

Où ?

Quatre fermes en polyculture élevage, en autonomie fourragère. Production de lait, fourrages et céréales.

Quand ?

Jeudi 11.09.2014 : chez Daniel Boddez
rue de la Gratière 4 – 7181 Feluy 0477/410.656

Vendredi 12.09.2014 : chez Christophe et Mathieu Charlotteaux
rue de France 11 – 6470 Sautin 0497/739.088

Jeudi 18.09.2014 : chez François Aldenhof
Chaussée Charlemagne 170 – 4890 Clermont 087/446.220

Vendredi 19.09.2014 : chez Marc André Henin
rue d'Esclaye 24 – 5574 Pondrôme 0475/316.942

**La Province de Hainaut
accueille 11 producteurs
hainuyers sur son stand
(86.01)**

À LA FOIRE DE LIBRAMONT

du 25 au 28/07/2014:

Chez Vero et Phil
L'Escavèche du Val d'Oise
La Cense du Mayeur
La Ferme du Cantraine
La Ferme Gourmande
Le Cellier Saint-Pierre
Le pré en bulles
Les Thélices de Sophie
Les trésors de la Chamade
Pom d'Happy
(Vergers de Ghoy et de Papignies)
s.c.s. Lenoir

**Inauguration du stand:
samedi 26/07 à 13h**

Vous êtes agriculteur?

**HAINAUT DEVELOPPEMENT vous accompagne
dans le développement de votre exploitation**

- une intervention financière dans l'achat de matériel informatique
- lutte contre les maladies du bétail
- une aide au fonctionnement
- la promotion et la valorisation des produits agroalimentaires (foires, concours, ...)
- des pistes de diversification (utilisation de productions agricoles à des fins non alimentaires)
- l'agriculture durable et ses innovations

Une équipe dynamique prête à relever tous les défis pour le développement de votre exploitation.

N'hésitez pas à nous contacter!

www.hainaut-developpement.be
0800 15 500 (numéro gratuit)





RENDEZ-VOUS DU MOIS

LIVRES DU MOIS



Vous pouvez retrouver ces livres à la librairie de Nature&Progrès, rue de Dave, 520 à Jambes entre 9h et 16h, vendredi jusque 18h. Soit en les commandant par fax : +32(0)81/310 306 soit par internet : www.docverte.be



BIOPTIMISTE, MON ÉPICERIE BIO !

Pourquoi une épicerie bio plutôt qu'un grand magasin ? Pourquoi faut-il acheter certains produits à certains moments de l'année ? Quelle garantie a-t-on que c'est bio ? Comment le bio va-t-il évoluer ? Mieux vaut acheter des pommes non bio d'ici que des pommes bio d'Amérique du Sud ? La faim dans le monde peut-elle être supprimée ? Si j'achète bio, cela va-t-il encourager les producteurs locaux ?

Auteur : Claudine Drion & Gérard Pirotton | Editeur : Altamira | 79 pages – 7,00€



DEVENEZ LOCAVORES !

Se nourrir avec des aliments produits dans un rayon de 160 km autour de chez soi, voilà ce que désigne le terme "locavore", nouveau venu dans nos dictionnaires mais promis à un bel avenir. Car l'approvisionnement de proximité présente une foule d'avantages : réduire l'impact climatique, participer à l'économie de la région, revenir à une alimentation de qualité et surtout maîtrisée. Ce livre répond à toutes les questions que nous nous posons sur cette démarche de consommateur averti.

Auteur : Choffat | Editeur : Jouvence | 190 pages – 9,57€



MANGER LOCAL — S'APPROVISIONNER ET PRODUIRE ENSEMBLE

Comment faire pour manger local ? Retrouver la maîtrise de son alimentation oblige à réapprendre des gestes souvent oubliés (jardiner, préparer des conserves ...) et à redécouvrir la coopération et l'entraide qui conditionnent la plupart du temps la réussite.

Pour aider à cette grande "requalification", les auteurs de 'Manger local' proposent vingt-six initiatives qui reposent sur des expériences réussies et facilement reproductibles, des plus simples à mettre en œuvre aux plus "engagées". Chaque initiative est accompagnée de conseils pratiques pour l'adapter à son propre territoire, et d'adresses utiles pour se mettre en relation avec d'autres projets et passer à l'action.

Auteur : Lionel Astruc & Cécile Cr | Editeur : Actes Sud | 212 pages – 19,30€



CIRCUITS COURTS ALIMENTAIRES

Les aspirations à une alimentation durable et les défis planétaires nous invitent à resituer la durabilité de l'agriculture dans l'ensemble du système alimentaire.

L'objectif de cet ouvrage est de dresser un état des lieux du phénomène "circuits courts". Dans la première partie, des acteurs de terrain font le point sur leur expérience, tandis que dans les deuxième et troisième parties, des chercheurs ouvrent des pistes de réflexion pour en comprendre les ressorts. Ensemble, ils tentent de dépasser les cloisonnements pour dégager une logique d'ensemble et proposer une vision élargie, nourrie par des projets de recherche associant les acteurs de terrain.

Auteur : Gilles Maréchal | Editeur : Educagri | 199 pages – 18,00€



MANGER LOCAL — UN CHOIX ÉCOLOGIQUE ET ÉCONOMIQUE

Chaque jour, les effets pervers de l'agriculture industrielle mondialisée se font sentir : multiplication des alertes à la malbouffe, prolifération des cultures transgéniques, crise de la vache folle, empoisonnements alimentaires, pollution du sol et de l'eau par les intrants agricoles chimiques, déclin des régions rurales au Nord comme au Sud...

Dans ce contexte, favoriser les aliments produits localement devient un geste éminemment important. Comme le démontre clairement 'Manger local', l'agriculture de proximité met un frein aux pratiques nocives inhérentes au système agroalimentaire actuel, dont le transport intensif des denrées contribuant aux émissions de gaz à effet de serre, l'utilisation massive de produits chimiques toxiques, l'entreposage coûteux, le suremballage et l'emploi d'additifs.

Auteurs : Norberg-Hodge/Merrifields/Gorelick | Editeur : Ecosociété | 169 pages – 15,20€



PETITES ANNONCES



le numéro 1 en alimentation animale biologique

Pour tous les animaux (bovins, ovins, caprins, porcins, volailles, équidés, ...)

Élevés en France
Cultivés en France

Aliments complètes ou mélanges de matières premières

Activité de démarrage conditionnée, subventionnée et sans investissement

Commandez dès maintenant

Maxime Bédoussier
Grandes Vallées - 13000 Halm
Tel : 0277 80 50 13
Fax : 0277 80 50 55
info@biobiochemie.be



www.brasserie-dupont.com

Éclairciez votre gamme de bières BIO !



Brasserie Dupont



OFFRES

8 GÉNISSES HOLSTEIN BIO

Pie Rouge et Pie Noir

IBR I3

A vèler Juillet

Région Germanophone de Belgique

Ce sont des génisses d'une ferme qui a arrêté la production laitière pour raisons médicales. Bonne génétique des vaches.

Tel. 0477/ 774.695

FUMIER DE CHÈVRE BIO (EN CONVERSION) À DONNER

010/243.591- 0489/646.293

30 VACHES LAITIÈRES (PR ET PN)

DISPONIBLE À PARTIR DE JUILLET 2014

statut IBR : I4

Raphaël Grodent

0477/377.232

info@fermegrodent.be

BROYEUR À FLÉAUX DE LA MARQUE PALLADINO MODÈLE TST 135 CM, POUR TRACTEURS DE 25CV À 60 CV.

Excellent état (usage uniquement été 2012 et 2013 pour broyer des engrais verts). Photos de la machine disponible sur



demande. Prix 1700 € (prix neuf 2250 €).

Grégoire POCHET

gsm : 0494 93 22 90

email : pochety@yahoo.fr

CHERCHE

FOIN CERTIFIÉ BIO

010/243.591

0489/646.293

Pour que votre petite annonce paraisse dans Itinéraires bio, elle doit nous parvenir le 20 du mois précédent la parution.

> Septembre-October :
20 Août

> Novembre-Décembre :
20 Octobre

> Janvier - Février
20 Décembre

Pour toute information :
info@biowallonie.be



Collection et transformation biologique

MOODIGHEIT

- lait de consommation
- beurre bio
- poudre de lait à usage industriel
- protéines végétales, chocolat...



Chemin de la Laiterie 14 - 4771 Walbeorn
Tel : +32 (0) 87 63 91 63 - Fax : +32 (0) 87 65 90 22
info@valhorn.be



La myrtille

Biowallonie

De la famille des Ericacées, ces baies sont consommées en plein été et début automne

On peut en récolter dans nos jardins après la plantation du myrtillier (*Vaccinium myrtillus*), un arbuste fruitier idéalement planté en automne sur un sol acide (terre de bruyère) et dont la récolte est assez simple. Les myrtilles, sous formes de grappes, sont récoltées de juillet à octobre.

Après la cueillette dans nos bois, il est important de bien les laver avant consommation.

Ce petit fruit regorge d'avantages pour la santé ! Il régule la sphère intestinale et est recommandé pour lutter contre la diarrhée. C'est également un puissant stimulant de par sa tonicité et sa richesse en antioxydants.

Ecrasées sur une tartine avec un peu de sucre, les myrtilles sont un pur régal ! Mais on peut aussi les incorporer dans une tarte

ou en faire de la gelée ou de la confiture. Elles accompagnent à merveille les plats à base de gibier.

La myrtille est facilement congelable, ce qui permettra d'en avoir à disposition tout au long de l'année pour agrémenter vos desserts. Fraîche, elle se conserve au réfrigérateur durant 4 à 5 jours.



Smoothie "Deep Purple"

Pauline Donneau, Biowallonie

*Greenz biobar vous propose un nouveau mode de restauration à mi-chemin entre le fast-food santé et le restaurant alternatif. Découvrez ici le **fast good certifié bio**. (Site internet : www.greenzbiobar.com)*

INGRÉDIENTS (pour un smoothie de 35 cl) :

- 3 c. à s. de myrtilles
- 1/2 banane
- 1 pouce de gingembre
- 30 cl de jus de pomme (idéalement, fraîchement extrait ou centrifugé)
- une feuille de menthe

PRÉPARATION

Prenez un blender, mettez-y les myrtilles lavées, la demi banane et le gingembre lavé (il n'est pas nécessaire de l'éplucher s'il est bio !). Ajoutez le jus de pomme, un glaçon et mixez. Attention, si vous mettez trop de glaçons, les saveurs seront figées et le goût de votre smoothie sera moins intense. Versez dans un beau verre, déposez une feuille de menthe sur le dessus pour égayer votre boisson et dégustez... A votre santé !

CBC soutient l'agriculture pour une Wallonie qui avance.

Parce que l'agriculture renforce l'économie et le développement de la Wallonie, CBC dédie 35 Professional Bankers spécialisés en agriculture. Ils collaborent activement avec les acteurs du secteur agricole et offrent aux agriculteurs des solutions sur mesure et une vision à long terme de leur métier, en tenant compte des grandes étapes de leur vie professionnelle et privée.

Libramont

Rendez-vous sur le stand CBC situé Hall 1 (Walexpo)

