

Itinéraires BIO

Le magazine de tous les acteurs du bio !

REFLETS

**Un record en 2016 :
jamais autant de conversions
vers l'agriculture biologique !**

RENDEZ-VOUS DU MOIS

**Foire agricole de Libramont
du 28 au 31 juillet 2017**

DOSSIER SPÉCIAL

**Un prix juste
ou juste un prix ?**



BIO WALLONIE

Le bio aujourd'hui & demain

SCAR, ma coopérative wallonne construit ma différence.

VOUS PRODUISEZ DES CÉRÉALES OU AUTRES CULTURES BIOLOGIQUES ?

→ Votre coopérative SCAR vous offre :

- Une **INFRASTRUCTURE** de collecte et une **COTATION** transparente
- Un **PARTENARIAT DURABLE** pour les valoriser en **CIRCUIT COURT**
- Une valorisation au **MEILLEUR PRIX** !
- Une gamme de **FERTILISANTS** et **SEMENCES** spécifiques destinée à l'agriculture Biologique

VOUS VOUS INVESTISSEZ ET DÉVELOPPEZ UN ÉLEVAGE BIO ?

→ SCAR produit vos Aliments biologiques :

- Sur un site **EXCLUSIVEMENT** dédié au BIO et totalement **MODERNISÉ**
- Pour toutes vos **SPÉCULATIONS ANIMALES**
- En toute **TRANSPARENCE**
- Dans le respect du **CIRCUIT COURT**
- Avec la même **CONVICTION** et **COHÉRENCE** depuis 1995 !
- Dans le souci permanent de la **COMPÉTITIVITÉ**



Certisys-BE-BIO-01



www.scar.be
087/67 89 99

BIENVENUE
SUR NOTRE STAND
91.04
À LA FOIRE
DE LIBRAMONT

EXPÉRIENCE, CRÉDIBILITÉ et COMPÉTITIVITÉ
d'une COOPÉRATIVE 100 % WALLONNE
et INDÉPENDANTE

sommaire

4 | REFLETS

CHIFFRE DU BIO

ENQUÊTE DE SATISFACTION ITINÉRAIRES BIO

10 | DOSSIER

INTRODUCTION

TECHNIQUE

Référentiel prix juste

PORTTRAITS

Portrait Biolait

Portrait Agricoverit

Portrait Ethiquable

Portrait Coprosain

31 | CONSEILS TECHNIQUES

CONSEIL TECHNIQUE DE SAISON

Conseils techniques de juillet 2017

Conseils techniques en culture : le cas du colza d'hiver

CONSEIL DE SAISON EN MARAÎCHAGE

Le mesclun : un produit à forte valeur ajoutée

FICHE TECHNIQUE

La culture de l'engrain

39 | LES AVANCÉES DU BIO

RACE BBMIXTE

Enseignements de 4 années de suivis

45 | L'ACTU DU BIO

ÉVÉNEMENTS

Soirée débouché

Visite de la houblonnière De Plukker

Salon Terr'eau bio

Voyage d'étude sur le thème de l'agriculture biologique en France

54 | RENDEZ-VOUS DU MOIS

AGENDA

En terre bio à la Foire agricole de Libramont

Tech & bio

Salon Valériane

Conversion bio

Communiqué formations

LIVRES DU MOIS

PETITES ANNONCES

COIN FAMILLE

édito



BIO WALLONIE

Bonjour à tous,

Il y a un an, le Ministre de l'Agriculture, Monsieur René Collin, nous déclarait relever nettement plus haut la barre des objectifs de développement de l'agriculture biologique en Wallonie. Ce fut une véritable onde de choc pour l'ensemble du monde agricole, tout comme pour l'amont et l'aval de celui-ci. Cette déclaration amenait beaucoup d'interrogations sur le chemin à suivre dans le développement du secteur biologique.

Nous pensons qu'en Wallonie, nous avons une chance énorme d'être soutenus par une partie importante de la population, par les instances politiques, par les médias... Par conséquent, nous, les opérateurs du bio, devons être les premiers acteurs dans la promotion et le développement du secteur biologique et saisir l'ensemble des opportunités qui s'offrent à nous dans les différents domaines de production, de distribution et de consommation.

La vitesse rapide, à laquelle le secteur biologique se développe, nous fait parfois craindre de perdre notre part de marché en raison de l'arrivée de nouveaux producteurs. Dans certains cas, cela peut être un risque mais, le plus souvent, le marché est capable aujourd'hui d'absorber notre production. La condition est de lui offrir un produit de qualité aussi bien au niveau du goût, de la qualité, de la sécurité sanitaire que de la conformité au règlement bio. Osons développer notre secteur pour le rendre fort. Il sera d'autant plus fort qu'il sera :

Représentatif en nombre

Uni

Basé sur des fondamentaux solides

Correspondant à une demande

Évolutif, avec un équilibre entre ses différents domaines

Concurrentiel par rapport aux régions de production limitrophes.

En tant qu'acteurs du bio, nous sommes convaincus que nous trouverons ensemble des solutions pour les débouchés de nos produits. Ce sera en circuit court de proximité, l'approche la plus personnalisée de l'échange commercial, ou par la vente de nos productions, via des transformateurs ou des distributeurs capables d'absorber de plus grands volumes de production. Ces optiques ne sont pas concurrentes ; elles répondent aux attentes de certaines catégories d'agriculteurs, ce qui les rend complémentaires. Chaque agriculteur a ses affinités et chaque exploitation ses spécificités. En face de cela, nous avons différents acteurs, de la grosse entreprise de transformation au « consommateur » qui se fournit directement à la ferme. À nous de tisser un maximum de liens entre ces acteurs. Exploitions au maximum notre potentiel de production biologique, en répondant au mieux aux attentes des consommateurs, pour éviter que ceux-ci (ou la distribution) n'importent des produits bio que nous pouvons produire chez nous.

Pour aider le secteur à avancer dans ce sens, une équipe de techniciens et de conseillers est à votre service au sein de Biowallonie. Nous pouvons vous conseiller en matière de techniques agronomiques, de filières de valorisation, d'aspects législatifs... Nous serons tous présents à Libramont : n'hésitez pas à venir nous rencontrer sur le stand « En Terre bio ».

En conclusion, nous avons tous les éléments en main pour que la Wallonie devienne un acteur de poids dans la production de produits bio. Saisissons-les et avançons ensemble !

Pierre le Maire, Président de Biowallonie

Bimestriel N°35 de juillet 2017. 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, Prisca Sallets, Stéphanie Goffin, CRA-W, Thiago Nyssens, Nature & Progrès.

Crédit photographique : Noémie Dekoninck, Philippe Grogna, Prisca Sallets, Sylvie Annet. Photo de couverture : Shutterstock.

Directeur d'édition : Philippe Grogna - philippe.grogna@biowallonie.be

Conception graphique : IdFresh - hello@idfresh.eu

Impression : l'imprimerie BIETLOT. Ce bulletin est imprimé en 4.000 ex. sur du papier Cyclus Print 80 g. 100 % recyclé.

Insertions ou actions publicitaires : Denis Evrard - +32(0)497/416.386 - denis.evrard.pub@gmail.com



Un record en 2016: jamais autant de conversions vers l'agriculture biologique !

Ariane Beudelot et Sylvie Annet, Biowallonie

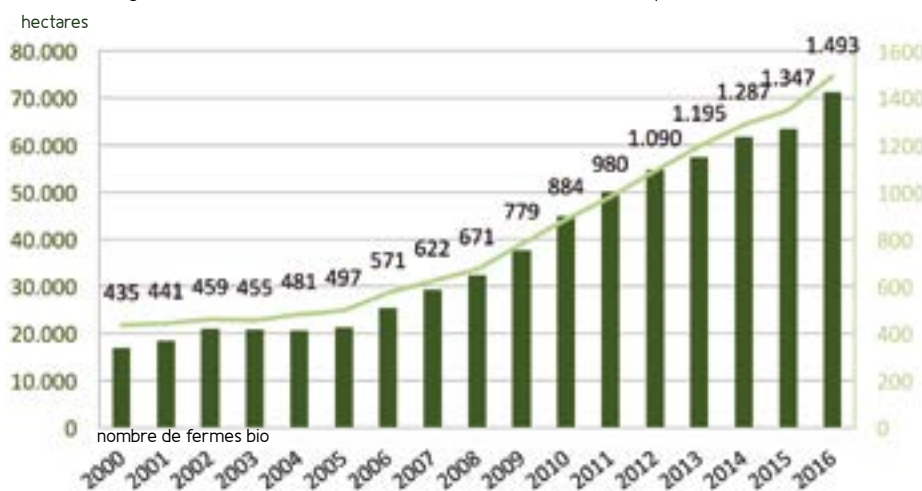
Une progression spectaculaire de la production bio cette année

Le nombre de fermes bio ne cesse de croître. Au 31 décembre 2016, la Wallonie comptait **1.493 fermes certifiées bio**, ce qui représente près de 11,8% des fermes wallonnes. Soit plus d'une ferme sur 9 ! En un an, la Wallonie compte 146 fermes bio supplémentaires. Un record dans l'histoire du bio en Wallonie ! Cela représente une augmentation de près de 11 % (+10,8 %) du nombre de fermes !

La superficie agricole utile consacrée au bio enregistre également une très belle progression de +12,4 %, entre 2015 et 2016. **7.852 nouveaux hectares sont sous contrôle bio en Wallonie. Un autre record.** La superficie sous contrôle bio atteint aujourd'hui 71.289 hectares, soit 9,7 % de la surface agricole utile en Wallonie. Soit près d'un hectare agricole sur 10 est bio en Wallonie. Celle-ci a doublé depuis 2008.

Évolution de la superficie bio et du nombre de fermes bio en Wallonie

■ Superficie
— Producteurs



Belle progression dans les différentes provinces

C'est la province de Liège qui a vu apparaître le plus grand nombre de fermes bio, entre 2015 et 2016, avec 51 nouvelles fermes bio, suivies de Namur (+28 fermes) et du Hainaut (+27 fermes).

Province	Nombre de fermes bio	Progression entre 2015 et 2016
Luxembourg	508	+21
Liège	425	+51
Namur	304	+28
Hainaut	177	+27
Brabant wallon	79	+19
Total Wallonie	1.493	+146 fermes

Le secteur fruits et légumes en nette évolution

Les **cultures maraîchères** augmentent de façon exponentielle, avec une progression de **+37,7 %**, entre 2015 et 2016, et 279 nouveaux hectares. Après plusieurs années de stagnation, les **cultures fruitières** ont progressé fortement (**+31,3 %**) pour la deuxième année consécutive, avec 66 nouveaux hectares.

Les **grandes cultures** ont, quant à elles, continué d'augmenter fortement (**+16,7 %**) avec plus de 1.900 nouveaux hectares.

Suivant l'évolution importante du nombre de têtes de bétail (+14,4 %), les surfaces de **prairies** suivent la même évolution avec une augmentation de **+10,6 %**, entre 2015 et 2016, soit plus de 5.000 nouveaux hectares.

L'élevage laitier, bovin et caprin, a particulièrement augmenté

Le nombre d'animaux bio en Wallonie a plus que **doublé en 7 ans**, avec une croissance linéaire.

Le nombre de **vaches allaitantes** continue à progresser faiblement : **+3,4 %**, entre 2015 et 2016. Concernant le nombre de **vaches laitières**, celui-ci a progressé fortement avec **+24,6 %** d'augmentation. Près de 3.000 vaches supplémentaires sont traitées en bio en Wallonie.

Bonne nouvelle pour le secteur porcin bio wallon ! Pour la première année depuis 2010, le nombre de porcs augmente en 2016, même si c'est encore très légèrement (**+1,2 %**). La nombre de truies a, quant à lui, progressé de **+12,3 %**, avec 58 truies

supplémentaires. La filière est encore loin de son cheptel de 2010 et la Wallonie importe encore des porcs engraisés des pays voisins, mais il est important de souligner cette évolution positive. Un Groupement de Producteurs de Porcs bio, ayant pour vocation de redynamiser cette filière, a été créé en 2016. À l'heure actuelle, le « GP Porcs bio » regroupe 18 membres-éleveurs.

La **filière avicole** continue son expansion: le nombre de poulets de chair (vendus) a progressé de **+14,7 %** entre 2015 et 2016 et le nombre de poules pondeuses de **+13,7 %**. Le secteur wallon a vendu plus de 250.000 poulets bio supplémentaires par rapport à l'année précédente et il compte plus de 26.500 poules pondeuses de plus.

La **filière ovine** est en constante évolution depuis 2009, avec une croissance importante de **+14 %**, entre 2015 et 2016. Cette filière a doublé son cheptel depuis 2011.

La **filière caprine** a connu la plus forte augmentation en 2016, en ce qui concerne l'élevage biologique : elle a progressé de **+30 %**, de 2015 à 2016, passant de 1.091 à 1.418 chèvres certifiées bio.

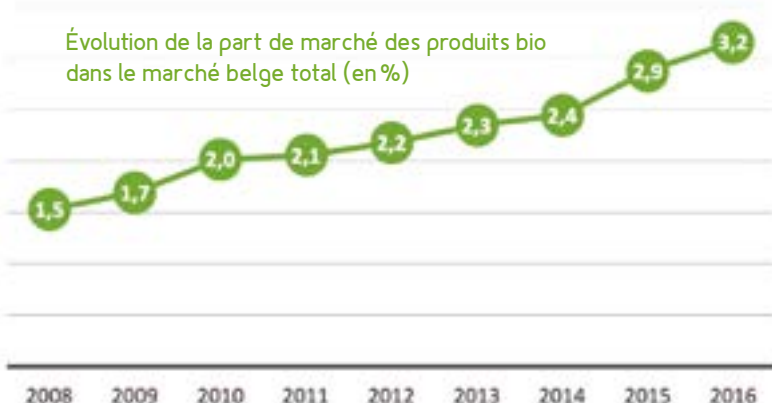
La consommation bio continue sa progression !

Les consommateurs belges accordent de plus en plus leur confiance au bio

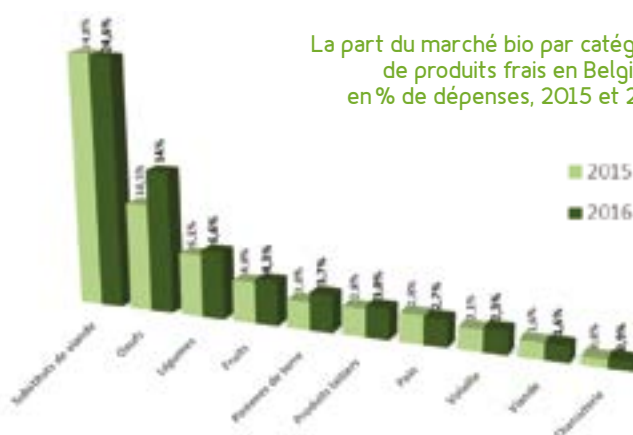
Les consommateurs belges achètent de plus en plus de produits issus de l'agriculture biologique. Le bio représente désormais **3,2 %** du marché alimentaire global, soit plus du double comparé à 2008.

Cette part de marché varie fortement selon les produits. Par exemple, près d'un quart des substituts de viande (tofu, seitan, burger végétarien...) consommés sont issus de l'agriculture biologique alors que seul 1,6 % de la viande consommée en Belgique est bio. Les plus fortes augmentations sont observées pour les œufs et les pommes de terre.

Évolution de la part de marché des produits bio dans le marché belge total (en %)



La part du marché bio par catégorie de produits frais en Belgique, en % de dépenses, 2015 et 2016



MONSEU & LES AGRO BIOLOGISTES

- **Nutrition animale : GAMME EVO**
- **Nutrition végétale : CARLIACTIF BIO, BIOGREEN , AMINOCUIVRE, AMINOSOUFRE, AZOBIO**
- **Désinfection des semences avec CERALL**
- **STIMULANT végétaux : BACTOGREEN & MYCOGREEN**
- **Anti-germe pommes de terre avec BIOX-M**

Pour en savoir plus, visitez notre Stand à la foire de Libramont : N°92.07.



ETS. MONSEU S.A.

Rue Baronne Lemonnier, 122 - B 5580 Lavaux-Ste-Anne

Tél. +32.84.38.83.09 - Fax +32.84.38.95.78 – GSM +32.474.99.49.86 - www.monseu.be

Nutrition animale et végétale

Les wallons en tête des consommateurs bio belges

Les consommateurs wallons soutiennent le secteur bio, puisque **4%** de leur consommation alimentaire sont issus de biologique, soit 0,5% de plus qu'en 2015. Comme nous pouvons le voir sur le graphique ci-dessous, la part du marché du bio ne cesse d'augmenter depuis 2008 et cette croissance s'intensifie depuis 2012. Ce sont des observations très encourageantes !

Évolution de la part de marché des produits bio dans le marché wallon total (en %)



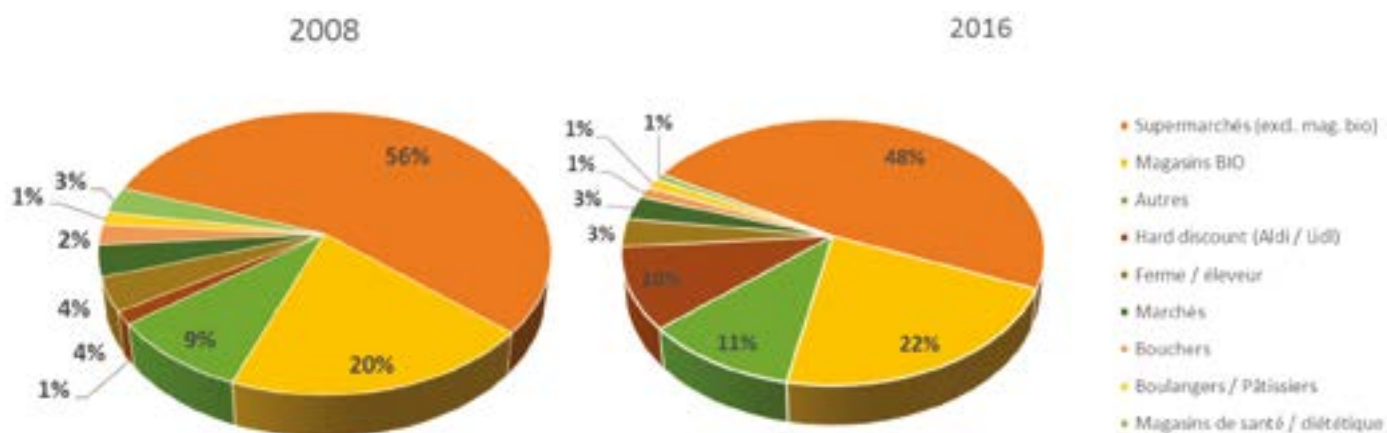
Les supermarchés classiques restent le plus gros canal de distribution des produits alimentaires bio

En Belgique, près de la moitié des dépenses pour les produits alimentaires bio se fait en grandes surfaces. Leur part

diminue cependant chaque année, puisque la grande distribution représentait 56% de ces dépenses en 2008 (soit 8% de plus qu'en 2016). Les magasins bio se situent à la seconde place avec 22% du marché, soit 2% de plus qu'en 2008. On retrouve ensuite le hard discount avec 10% du marché, alors qu'il ne représentait que 1% en 2008. Cette

augmentation est probablement à mettre en lien avec la diminution de part de marché des grandes surfaces. Suivent ensuite la vente à la ferme et dans les marchés avec 3% chacun, les bouchers, les boulangers et les magasins de santé représentent chacun 1% des dépenses pour les produits alimentaires bio.

Les canaux de distributions de produits alimentaires bio en Belgique, en % des dépenses, 2008 et 2016



L'Europe suit cette tendance et observe une croissance exceptionnelle de la production et de la consommation bio¹

Le développement du secteur bio européen en 2015 se caractérise par deux grandes tendances.

D'une part, le marché bio a augmenté de manière plus importante que les autres années. Depuis la crise financière de 2008, c'est la première année que l'on observe une croissance à deux chiffres : +13% en Europe et **+12,6%** dans l'Union européenne.

D'autre part, la production bio continue également sa croissance, celle-ci a été également plus forte en 2015 par rapport aux années précédentes : +8,2% en Europe et **+7,8%** en Union européenne.

Comme nous pouvons le constater, la croissance de la production est plus lente que la croissance du marché. Cette tendance est observée depuis plusieurs

années. La production européenne ne suit pas le rythme de la demande du marché européen ce qui est une réelle opportunité pour le secteur bio.

Pour plus d'informations, retrouvez le rapport complet des chiffres du bio 2016 sur

www.biowallonie.be

¹ Les chiffres de ce chapitre sur l'Europe font référence à l'année 2015 et sont issus du rapport du FiBL et de IFOAM « the world of organic agriculture » et des données d'Eurostat, l'Office Statistique de l'Union européenne.

Enquête Itinéraires BIO pour les producteurs

Noémie Dekoninck, Biowallonie

Chers acteurs bio, votre avis nous intéresse !

Voici tout juste six ans que le magazine a été créé par les associations du secteur bio. Après des adaptations concernant la forme ainsi que la structuration du contenu, c'est aujourd'hui Biowallonie qui en est responsable depuis 3 ans. Afin de continuer à vous proposer un support de qualité répondant à vos besoins, nous aimerions avoir votre retour sur cet outil important.

Merci pour vos retours positifs et négatifs.

1 ORGANISATION DU MAGAZINE

Vous trouvez tous les deux mois dans votre magazine différentes rubriques (Reflets, Dossier, Conseils Techniques, Avancée du bio, Nouvelles des régions, Agenda...).

Votre avis général concernant les rubriques ? Mauvais 1 2 3 4 5 Excellent

Votre avis général concernant l'organisation des rubriques ?

Je lis	systématiquement	parfois	rarement	jamais
Reflets	☐	☐	☐	☐
Dossier	☐	☐	☐	☐
Conseils techniques	☐	☐	☐	☐
Les Avancées du bio	☐	☐	☐	☐
Réglementation	☐	☐	☐	☐
Coin des producteurs	☐	☐	☐	☐
Événements passés	☐	☐	☐	☐
Nouvelles des régions	☐	☐	☐	☐
Réflexion impertinente	☐	☐	☐	☐
Agenda	☐	☐	☐	☐
Petites annonces	☐	☐	☐	☐
Livre du mois	☐	☐	☐	☐
Coin famille	☐	☐	☐	☐

2 CONTENU DU MAGAZINE

Les articles du magazine sont rédigés par le personnel de plusieurs structures travaillant sur le secteur bio et ceci, suivant le thème traité dans le dossier. Le personnel de Biowallonie organise et rassemble les contenus pour en produire des articles auxquels vous avez accès.

Votre avis général quant à la qualité du contenu des articles ? Mauvais 1 2 3 4 5 Excellent

Quelle importance portez-vous à chaque contenu des rubriques ?

Contenu	ni intéressant ni clair	pas toujours intéressant	pas toujours clair	intéressant	très clair et intéressant
Reflets	☐	☐	☐	☐	☐
Dossier	☐	☐	☐	☐	☐
Conseils techniques	☐	☐	☐	☐	☐
Les Avancées du bio	☐	☐	☐	☐	☐
Réglementation	☐	☐	☐	☐	☐
Coin des producteurs	☐	☐	☐	☐	☐
Événements passés	☐	☐	☐	☐	☐
Nouvelles des régions	☐	☐	☐	☐	☐
Réflexion impertinente	☐	☐	☐	☐	☐
Agenda	☐	☐	☐	☐	☐
Petites annonces	☐	☐	☐	☐	☐
Livre du mois	☐	☐	☐	☐	☐
Coin famille	☐	☐	☐	☐	☐

3 FORME GRAPHIQUE DU MAGAZINE

Le magazine Itinéraires BIO a bénéficié, au mois de janvier 2017, d'un rafraîchissement quant à la forme graphique (la forme, les couleurs, les photos et visuels, la taille des textes, titres et paragraphes...).

Pourriez-vous nous donner votre avis général ? Mauvais 1 2 3 4 5 Excellent

Pourriez-vous justifier votre réponse ?

.....

4 LIVRAISON & DISPONIBILITÉ

Itinéraires BIO est livré tous les deux mois dans vos boîtes aux lettres. Merci de renseigner si l'adresse d'envoi ne vous convient pas :

.....

COMMENTAIRES

Vous avez des questions / suggestions / commentaires à nous faire concernant le magazine ?

C'est ici que vous pouvez tout nous dire:.....

.....

.....

Merci pour votre participation !

FORMULAIRE À NOUS RENVoyer

Biowallonie
Avenue Comte de Smet de Nayer 14
5000 Namur



FORMULAIRE À REMPLIR
DIRECTEMENT SUR INTERNET
www.biowallonie.be

Itinéraires BIO sur internet

Saviez-vous qu'Itinéraires BIO est disponible également gratuitement sur notre site internet www.biowallonie.be ? Vous pouvez à tous moments visiter notre site et retrouver les articles dont vous avez besoin.



Croisez Biowallonie

sur votre chemin de communication

CRÉATIONS GRAPHIQUES POUR VOTRE ENTREPRISE BIO

LOGO - AFFICHES - FLYERS - PANCARTES - DÉPLIANTS - ÉTIQUETTES - ...

BIOWALLONIE
STÉPHANIE CHAVAGNE
081/281 015
STEPHANIE.CHAVAGNE@BIOWALLONIE.BE

NOÉMIE DEKONINCK
081/281 013
NOEMIE.DEKONINCK@BIOWALLONIE.BE



Un prix juste ou juste un prix?

Introduction

Ariane Beudelot, Biowallonie

Le bio est à un tournant. Il se développe à une vitesse incroyable, tant sur le plan de la production que de la consommation. Son développement doit rester en phase avec l'amont : les producteurs bio doivent pouvoir rester maîtres de leur production et être rémunérés à un juste prix. Il faut éviter la fuite en avant qui enchaîne certains producteurs conventionnels.

Le troisième principe de l'agriculture biologique est l'équité. « L'équité est caractérisée par l'intégrité, le respect mutuel, la justice et la bonne gestion d'un monde partagé, aussi bien entre les personnes que dans leurs relations avec les autres êtres vivants. Ce principe souligne que ceux qui sont engagés dans l'agriculture biologique devraient entretenir et cultiver les relations humaines d'une manière qui assure l'équité à tous les niveaux et pour tous les acteurs (producteurs, salariés agricoles, préparateurs, transformateurs, distributeurs, commerçants et consommateurs). L'Agriculture Biologique devrait fournir une bonne qualité de vie à chaque personne engagée et contribuer à la souveraineté alimentaire et à la réduction de la pauvreté. » (IFOAM)

Il est temps de s'en souvenir et d'établir des relations durables et équitables entre les différents maillons de la chaîne, du producteur au consommateur. Quelle agriculture bio voulons-nous en Wallonie et comment rémunérer justement les personnes qui y travaillent ?

Ce dossier ne vous donnera pas de solutions clé sur porte, mais plutôt des pistes de réflexion sur le sujet. Cela sera étayé par des exemples concrets de structures bio, belges et étrangères, qui rémunèrent leurs producteurs de façon concertée et réfléchie.

Nous remercions particulièrement le Collège des Producteurs pour sa grande implication dans la rédaction de ce dossier.

Les rapports de force dans les filières agroalimentaires : un élément central pour comprendre la formation des prix payés aux producteurs. Qu'en est-il de l'agriculture biologique ?

Thiago Nyssens, Collège des Producteurs

« Les rapports de force dans le secteur agroalimentaire sont maintenant trop importants, et leurs impacts trop considérables pour être ignorés. »

Olivier De Schutter, Rapporteur spécial de l'ONU pour le droit à l'alimentation (2008-2014)

Ce n'est pas un secret, le niveau de concentration qu'atteignent actuellement les filières agroalimentaires crée un rapport de force défavorable, voire complètement disproportionné, avec les maillons situés en amont. Au sommet de cette pyramide, se trouve la grande distribution. En Belgique, selon le magazine RetailDetail (2011), trois grandes enseignes de grandes et moyennes surfaces dominaient 70% des parts de marché alimentaires. Face à ses fournisseurs, la grande distribution peut facilement dire : « tu as besoin de me vendre, je n'ai pas besoin de t'acheter ».

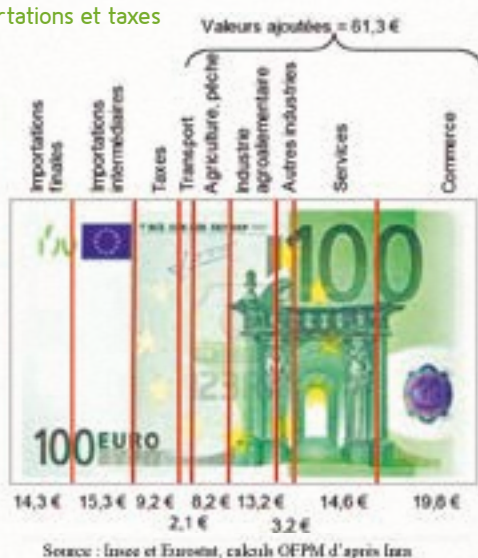
Cette asymétrie dans les relations commerciales s'exprime pleinement au niveau de la répartition de la valeur ajoutée entre les différents maillons de la filière. Les agriculteurs, situés à la base de la chaîne, engrangent une part de moins en moins importante de la valeur totale des produits alimentaires. En France, d'après les chiffres de 2012, l'euro alimentaire (Ci-contre) indique que sur **100 € dépensés pour l'alimentation, 8,2 € rémunèrent les producteurs**.

En outre, ces mêmes distorsions de pouvoir subies par les producteurs font que

l'agriculture est devenue le principal facteur d'ajustement pour les prix des produits alimentaires. Comme l'illustre le graphique n°2, les variations de prix des intrants agricoles (en rouge) se répercutent sur l'agriculteur, sans pour autant influencer les prix payés par les consommateurs.

En d'autres termes, comme l'indique le Conseil économique social et environnemental français (CESE, 2016) : **les marges des producteurs sont réduites à des niveaux historiquement faibles, sans pour autant que les consommateurs n'en perçoivent les bénéfices.**

L'euro alimentaire en 2012 décomposé valeurs ajoutées, importations et taxes



Source : Observatoire de la Formation des Prix et des Marges des produits alimentaires 2016, (OFPM, France) d'après les chiffres de l'INSEE et Eurostat.

Évolution des prix alimentaires, de la ferme à la fourchette, dans l'Europe des 27



Source : Eurostat Food Prices Monitoring Tool.

La question de la répartition du pouvoir dans les filières alimentaires influence les moyens de négociation, la liberté de décision et l'accès à l'information dont dispose chaque acteur. Il s'agit donc de l'élément central pour comprendre et influencer la formation des prix des produits agricoles.

Quid de l'agriculture biologique ?

Dans ce contexte général négatif, les agriculteurs bio tirent leur épingle du jeu. Jusqu'à présent, l'agriculture bio s'est maintenue à un niveau de rémunération plus élevé que l'agriculture conventionnelle.

Si l'on peut se réjouir de la forte évolution de la production et de la consommation de produits bio, certains éléments nous poussent à croire que le secteur bio risque de faire face aux mêmes écueils qui touchent l'agriculture conventionnelle.

L'augmentation de l'offre de produits bio sur le marché

Actuellement dans la plupart des filières bio, la demande de produits est supérieure à l'offre (excepté pour la viande bovine). Dans ce contexte de rareté, la fameuse loi de l'offre et de la demande fait son œuvre sur les prix des marchés. En outre, par le passé, le manque de produits bio a conduit certains distributeurs à pérenniser l'offre en établissant des relations commerciales « de qualité » avec leurs fournisseurs.

L'agriculture biologique est en pleine expansion en Wallonie (lire Reflet « Chiffres du Bio »). Il en va de même pour l'Europe

dans son ensemble. La demande en produits biologiques est soutenue et croissante elle aussi. Mais force est de constater que l'augmentation de la production n'est pas toujours liée à l'évolution de la demande (types de produits, saisonnalité, etc.). Le contexte actuel de rareté n'est donc pas à considérer comme une situation pérenne dans le temps.

Provoquer la rareté des produits n'est pas en soi une stratégie intéressante pour le secteur bio wallon dans son ensemble. Bien au contraire, le secteur a tout intérêt à grandir

pour mieux répondre à la demande croissante, au risque de voir les consommateurs se tourner davantage vers un bio importé.

Cette croissance, à la fois inévitable et souhaitable, pose toutefois de nombreux défis. Elle doit se faire de manière structurée, en phase avec la demande, afin d'éviter toute fuite en avant de notre agriculture, à savoir : des producteurs concurrents entre eux, des crises de surproduction, de la course à l'investissement, de la concentration des fermes.

**Compacte, robuste
et polyvalente**
3 ans de garantie

Trans-EX
Benne polyvalente

Aisément modifiable

**Capacité de charge
de 3 à 9 t**

www.joskin.com

JOSKIN
tel : 04 377 35 45

L'évolution des canaux de distribution

L'augmentation de la demande de produits bio est, en grande partie, liée à une plus grande disponibilité de ces produits en grandes et moyennes surfaces (GMS). Le hard discount (Aldi, Lidl, etc.) se taille une part non négligeable du gâteau, puisqu'aujourd'hui

10 % des produits bio sont vendus via ce canal (contre 1,2 % en 2008, soit 8 fois moins).

L'arrivée dans le secteur bio de ce type d'acteurs, aux politiques agressives de prix, influence négativement les prix pratiqués,

même dans les autres circuits de distribution. En outre, ces acteurs sont généralement moins disposés à établir des relations commerciales stables, à long terme avec leurs fournisseurs.

Le prix juste en bio, une opportunité bien actuelle

L'agriculture conventionnelle traverse actuellement de nombreuses crises qui mettent en avant l'importance de parler de prix justes. L'agriculture bio, elle, n'a pas (encore) connu de telles crises, mais n'en est pas pour autant préservée.

L'agriculture bio au cours de son évolution s'expose donc de plus en plus aux dynamiques en jeu dans les filières agroalimentaires conventionnelles. Des pressions accrues sur les prix ne seront pas sans conséquences

sur les pratiques agricoles, l'évolution des réglementations et l'image de l'agriculture bio dans son ensemble.

L'agriculture bio se trouve, aujourd'hui plus que jamais, devant l'opportunité de continuer à grandir dans un environnement où les relations commerciales sont équitables. Il en va donc de la pérennité du secteur, mais aussi de la cohérence d'une agriculture bio respectueuse des hommes et de l'environnement.

Faisant preuve de dynamisme et d'innovation, le secteur bio français s'est imposé comme pionnier dans le commerce équitable « Made in France » (lire l'article 5 « Biolait »). Les circuits de distribution spécialisés (artisans, magasins spécialisés) font partie intégrante de cette dynamique. Ils valorisent, avec succès, l'aspect « équitable » de leur offre bio, à travers différentes marques et labels. Ce faisant, ils ont saisi l'opportunité de différencier leur offre de celle de la grande distribution.

Une enquête consommateurs pour connaître leur avis sur les prix justes

Emmanuel Grosjean et Thiago Nyssens, Collège des Producteurs

Le Soir du 26 juillet 2016 : « L'agriculture, une question de vie ! Pendant toute la Foire agricole de Libramont, qui s'est clôturée ce lundi, les organisateurs ont clairement voulu remettre les agriculteurs au centre des débats. C'est que la problématique est lourde et le ras-le-bol généralisé dans les campagnes, tant les prix réellement payés aux producteurs sont ridiculement faibles. »

À la même période, le Collège des Producteurs était interpellé sur cette même thématique, avec des questions telles que : *« Il faut parler aux consommateurs des prix payés aux producteurs car le métier et nos produits ont une vraie valeur ! Se rendent-ils compte de la situation ? N'y a-t-il pas quelque chose à faire pour se relier plus fortement aux consommateurs sensibles à la question ? »* C'est pour tenter d'y répondre, que le Collège des Producteurs a entamé son travail sur les prix justes dès le mois d'août de la même année.

Fin 2016, la société spécialisée, Dedicated Research, a permis au Collège des Producteurs de récolter l'opinion de plus de 800 consommateurs francophones de Bruxelles et de Wallonie. Afin que l'échantillon enquêté soit représentatif de l'ensemble des consommateurs francophones, les répondants furent sélectionnés selon des critères tels que leur pouvoir d'achat, leur âge, leur niveau d'éducation, etc.

Les différents sujets abordés indiquent de manière très claire qu'il **existe une réelle**

empathie des consommateurs sur la question de la rémunération des agriculteurs, qu'ils sont prêts à payer davantage pour qu'une rémunération plus juste revienne aux producteurs, pour autant qu'ils puissent être guidés dans leurs achats vers des produits de ce type.

En page suivante, nous vous avons résumé les résultats de cette enquête.

Résultats de l'enquête

1 Des consommateurs conscients de la situation

Un chiffre à retenir est que 3 personnes sur 4 pensent que les producteurs sont assez mal ou très mal rémunérés. 84% des répondants sont préoccupés par ce niveau de rémunération et 58% des répondants sont conscients que la situation peut amener à une fermeture d'exploitations.



2 Une rémunération perçue comme faible mais beaucoup d'ignorance sur les prix des produits

Est-ce surprenant ? À chacun de juger, mais force est de constater que les prix sont perçus par le consommateur en termes relatifs (tel produit est plus cher ou moins cher que tel autre) plutôt qu'en termes absolus (tel produit coûte autant). En effet, 45% des répondants ne connaissent pas spontanément le prix d'achat des produits alimentaires frais du quotidien (et ce, malgré qu'ils soient responsables des achats dans leur ménage). De façon générale, ils surestiment le prix des produits végétaux et sous-estiment les prix des produits animaux. Seulement 3 consommateurs sur 10 ont une idée de ce que touchent les producteurs. Ceux-là estiment que les producteurs ne touchent que 13% du prix de vente.



3 Un gros décalage avec ce que les consommateurs estimerait « juste ».

Selon les répondants, les producteurs devraient « idéalement » toucher 40% du prix final de vente des produits alimentaires. On est bien loin de la réalité, mais une chose semble certaine : il y a bien là une opportunité réelle à renforcer les ponts entre consommateurs et producteurs.

4 Les consommateurs peuvent passer à l'acte si une offre de produits prix justes aux producteurs existe



5 À quel prix peut-on s'attendre à un passage à l'acte des consommateurs ?

Pour assurer un prix plus juste au producteur, les consommateurs prêts à passer à l'acte accepteraient sans problème un **supplément moyen de 7% du prix final**.

Bien que ce surplus puisse sembler faible à première vue, il doit être évalué à l'aune de la part du prix final revenant aux agriculteurs. Ce surplus peut représenter une augmentation satisfaisante de revenu s'il revient entièrement aux producteurs. En outre, l'acceptation à payer plus est variable selon les produits : 10% des répondants sont par ailleurs prêts à payer un supplément oscillant entre 15 et 20%.

6 Marché potentiel pour des produits « Prix juste au producteur »

En prenant en compte des règles d'incertitude liées à ce type d'enquête, il existe un marché potentiel pour des produits identifiés « prix juste » ; **ce marché est estimé à 25% des consommateurs qui choisiraient un produit avec ce type d'allégance**. L'attente est d'autant plus forte chez les personnes plus âgées.

Quant à la manière de valoriser cette notion sur un produit, il ressort à travers l'enquête que la mise en place d'un label spécifique garantissant un « Prix juste au producteur » est la solution de prédilection pour les consommateurs (solution plébiscitée pour 91% d'entre eux). Afin d'en améliorer la promotion, les consommateurs proposent d'associer ce label à des mentions de « produit local » ou encore à des produits biologiques.

Toutefois, la notion de label est nuancée par des professionnels de la communication interrogés, ainsi que par les fédérations de consommateurs membres du Collège (voir notamment l'étude d'ACRF, « Labels et le brouillard », 2016). En effet, mis à part quelques labels abondamment reconnus (comme le label biologique), la surlabellisation actuelle des produits alimentaires conduit à une concurrence des labels et induit une certaine fatigue des consommateurs, ainsi qu'à terme une perte d'empathie.

Nous pouvons toutefois retenir de cette enquête le besoin des consommateurs de disposer de garanties sur le prix juste, celles-ci ne s'exprimant pas forcément sous la forme d'un label. Il convient donc de s'interroger sur la meilleure stratégie de communication à adopter.



En conclusion, un quart des francophones de Belgique sont prêts à acheter des produits aux prix justes. En moyenne, ils sont prêts à payer un supplément de 7% du prix final du produit, pour autant que ce surplus revienne directement aux producteurs alors qu'actuellement, la marge moyenne, tout produit confondu, qui revient au producteur est de 8,2%¹.

Source images: Enquête Dedicated Research – Collège des Producteurs, décembre 2016

¹ Observatoire des Formations des Prix et des Marges des produits alimentaires (OFPM, France 2016).

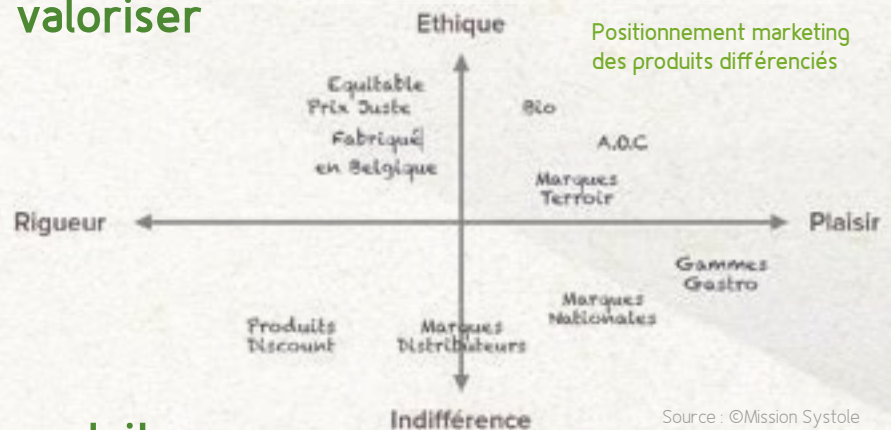
Comment valoriser l'empathie des consommateurs ?

Thiago Nyssens, Collège des Producteurs

Lors de l'Assemblée des Producteurs, la question de la stratégie de communication fut abordée par Didier Aerlebout, directeur créatif et stratégique chez Mission Systole, une agence de communication située à Bruxelles.

Un capital confiance à valoriser

Outre l'empathie identifiée par l'enquête, le capital-confiance des consommateurs est dans les mains des producteurs à qui on accorde volontiers une image d'authenticité, de lien au terroir, un savoir-faire, etc. Les consommateurs sont de plus en plus méfiants de la « boîte noire » que représente l'industrie. Alors que, paradoxalement, la valeur ajoutée, elle, est concentrée dans la grande distribution.



La différenciation du produit

On dit que les consommateurs achètent avant tout avec leurs yeux ; or, les produits, eux, sont muets. C'est le contexte, l'emballage, la marque et la publicité qui construisent l'image subjective de qualité du consommateur par rapport au produit.

Alors qu'avant, on pouvait attribuer un panel d'habitudes de consommation à chaque groupe socioculturel, on constate aujourd'hui, notamment grâce aux réseaux sociaux, que les goûts sont beaucoup plus morcelés entre différentes « communautés » auxquelles les gens se sentent appartenir. L'explosion de nouvelles tendances sur le marché en est la preuve, avec des produits « sans », des produits « simply », les produits « terroir »,

« retour aux sources », etc.

Les radars de la grande distribution ont depuis longtemps capté ces tendances. C'est pourquoi, les grandes et moyennes surfaces (les « GMS ») s'investissent massivement dans la différenciation des produits. À savoir, proposer une offre large pour la même catégorie de produits. En s'émancipant des trois choix classiques : marque nationale, marque du distributeur et produit blanc, ils proposent aujourd'hui presque autant de marques (et donc de prix) que de communautés de consommateurs.

Tandis que les industriels font fortune grâce à leurs portefeuilles de marques,

on constate qu'à ce jour, les coopératives agricoles (même en France où elles sont très nombreuses) n'ont pas encore beaucoup investi dans le marketing des produits. Il existe donc un grand potentiel de maîtrise du marketing par les producteurs.

Face à ces constats, il est donc primordial que les producteurs, rassemblés autour d'initiatives commerciales communes, aidés par les pouvoirs publics, **puissent investir dans une diversité de marques de producteurs**, mettant en avant la notion de produit **de proximité, du prix juste** et valorisant au mieux de l'image « **qualité** » qui lui est acquise de la part du consommateur.

Quel surcoût pour ces produits ?

L'enquête le montre : le prix payé pour l'alimentation est largement méconnu des consommateurs. Il demeure cependant un critère prépondérant dans l'acte d'achat, sans être le seul.

On l'entend souvent, les grandes enseignes se font la guerre des prix bas. Ce n'est pas tout à fait exact. Selon Olivier Mével, spécialiste français du partage de la valeur ajoutée dans les filières alimentaires, c'est **L'IMAGE** de prix bas qui est l'axe compétitif des grandes enseignes. Elles maintiennent

cette image en jouant avec dextérité sur leurs marges, au sein d'une gamme différenciée de produits.

L'ingénierie dans la fixation des marges, dont fait preuve la grande distribution, fait qu'il n'existe pas de lien direct entre les prix payés aux producteurs et les prix payés par les consommateurs. Cette dernière notion permet de comprendre que si on l'applique sur une certaine gamme de produits, **des prix justes pour les producteurs n'équivalent pas forcément à des prix plus chers pour les consommateurs.**

En outre, les surcoûts sur le prix final, que peut engendrer une rémunération juste pour les producteurs, doivent être évalués selon la part de la valeur totale du produit destiné à l'agriculture. En effet, celle-ci varie selon le degré de transformation du produit en question, la part destinée à l'agriculture pour un produit transformé (pain, bière, confiture) est bien inférieure à celle d'un produit brut tel qu'un légume.

TECHNIQUE

À titre d'illustration, une situation quelque peu extrême : une filière d'orge brassicole équitable, actuellement en construction, a déterminé le prix couvrant les coûts de production en Wallonie à 250 €/tonne (en conventionnel). Comparé au prix du marché mondial 180 €/t, cela représente une majoration importante du prix de l'orge de 38 %. Or, ce surcoût se répercute uniquement à hauteur de 0,04 € par bouteille de bière spéciale (puisque le prix de l'orge est marginal par rapport au prix de revient de la fabrication d'une bière). **Soit un surcoût invisible aux yeux de n'importe quel consommateur !**

Retenons que la moyenne – tout produit confondu – de la valeur ajoutée totale revenant à l'agriculture est de 8,2%². Dès lors, le consentement à payer, relevé par l'enquête du Collège (7 %), pourrait presque doubler le prix payé aux agriculteurs.

Les actions du Collège des Producteurs

Il y a donc encore du chemin à parcourir pour développer les meilleures solutions en faveur d'une rémunération plus juste des producteurs agricoles, mais les pistes de travail s'éclaircissent.

Pour l'année 2017, le Collège des Producteurs agit de 3 manières :

- Par la mise en place d'un référentiel permettant d'évaluer, sur base de critères objectifs, l'aspect « prix justes », ainsi que l'information sur les produits respectant ces critères.
- Par le soutien aux initiatives collectives des producteurs et de leurs organisations, qui œuvrent dans le sens de prix plus justes et d'un rapprochement avec les consommateurs.
- Par des échanges, avec les autorités et les acteurs des filières, sur la mise en place d'actions d'information et de promotions spécifiques à la question des prix justes.

Un prix juste ou juste un prix ? Comment définir la notion de prix juste ?

Thiago Nyssens, Collège des Producteurs

La définition d'un prix « juste », pour une région donnée et pour chaque catégorie de produit agricole, pose de nombreux problèmes méthodologiques, mais aussi éthiques. Comment calculer la rémunération d'un producteur ? Qu'est-ce qu'une rémunération juste ? Qui est légitime pour déterminer quel prix est « juste » et quel prix ne l'est pas ?

Même s'il était possible de définir des prix justes, contraindre l'application de ceux-ci dans les filières agroalimentaires rencontrerait de nombreuses barrières législatives (autorité de la concurrence, entente sur les prix, entrave à la liberté commerciale, etc.).

En outre, définir un prix juste pour un

produit équivaut à valoriser implicitement un système agricole (un coût de revient) plutôt qu'un autre. Avec pour conséquence le risque de voir s'éroder la diversité des systèmes agricoles wallons.

Pour toutes ces raisons, **un prix juste ne se décrète pas. Un prix juste se construit**, grâce à la mise en place **de relations commerciales équitables**. C'est-à-dire, des relations commerciales qui confèrent aux producteurs suffisamment de pouvoir de négociation, de liberté de choix et d'accès à l'information sur les marchés qu'ils fournissent.

Il s'agit de mettre en place des relations commerciales qui permettent aux producteurs de valoriser leurs productions en obtenant des prix rémunérateurs, qui

permettent à chacun de vivre de son métier au sein des filières et qui favorisent les performances sociales et environnementales de l'agriculture.

² Chiffres publiés par l'Observatoire sur la Formation Prix et des Marges des produits alimentaires, France, octobre 2016.



Un référentiel pour des relations commerciales équitables

Comment fonctionnent ces relations commerciales idéales ? Pour répondre à cette question, il faut pouvoir évaluer de manière objective le caractère équitable de relations commerciales entre producteurs, amont et aval, ainsi que les conséquences de ces relations sur la répartition du pouvoir au sein de la filière. Cette analyse doit reposer sur des critères vérifiables et quantifiables.

Évaluation des labels de Fair Trade et justice sociale.

Pour ce faire, le Collège des Producteurs a conçu un outil baptisé « **Référentiel pour des relations commerciales équitables** ». Celui-ci se présente sous la forme d'une check-list.

Cet outil permet de cribler un produit, ou un groupe de produits (une gamme, une marque, une filière). Le résultat de chaque « criblage » se présente sous la forme d'un tableau commenté, contenant des appréciations pour chaque critère évalué, à l'instar de l'évaluation des labels de Fair Trade et justice sociale réalisée par l'association américaine DFTA.

Summary indicator	Food Justice Certified	Fair for Life	Fairtrade USA	Fairtrade International	Handforest Alliance	Food Alliance	Equitable Food Initiative
1. The Bottom Line	✓	○	○	○	○	✗	○
2. Supports small scale and/or family farms	✓	✓	○ !	○	○	NA	✗
3. Ensures decent working conditions for farm and food workers	✓	○	○	○	○ !	✗	✓
4. Supports long-term, direct, and fair trading relationships	✓	✓	✓	✓	NA	NA	NA
5. Adequately restricts materials and practices that are harmful to people and the environment	✓	✓	✓ !	○	✓	○	○
6. The program is implemented well and has thorough monitoring in place	✓	○	✓	✓	! ?	○	○

Source : DFTA Domestic Fair Trade Association, USA (2016).

Un mot sur la construction du référentiel

Afin de construire le référentiel, nous avons constitué un groupe de travail composé de volontaires : membres du Collège (agriculteurs, associations de consommateurs, organisations agricoles) et experts de terrain (Belgian Fair Trade Federation, Ethiquable). Ce groupe s'est réuni tout au long du processus pour challenger, aiguiller et valider les travaux. La première étape de la construction de ce

référentiel fut l'analyse des initiatives existantes en Belgique et dans les pays voisins. Nous nous sommes notamment inspirés de la dynamique du « commerce équitable Nord-Nord » en France, qui connaît une évolution impressionnante depuis 2014 (voir portrait de Biolait page 22).





QUALITY PARTNER
your Quality, our Priority

Intéressé par :

- l'agriculture BIO ?
- la production BIO ?
- des audits combinés* ?

*BIO, GLOBAL.G.A.P., QFL, Belplume, Certus, Codiplan, CodiplanPLUS, Vegaplan, cahiers des charges privés, systèmes d'autocontrôle, ...

• info@quality-partner.be •

• Tel.: +32 (0) 4 240 75 00 •

• www.quality-partner.be •



Rendez-nous visite sur notre stand « En terre bio » pendant la foire agricole de Libramont.

TECHNIQUE

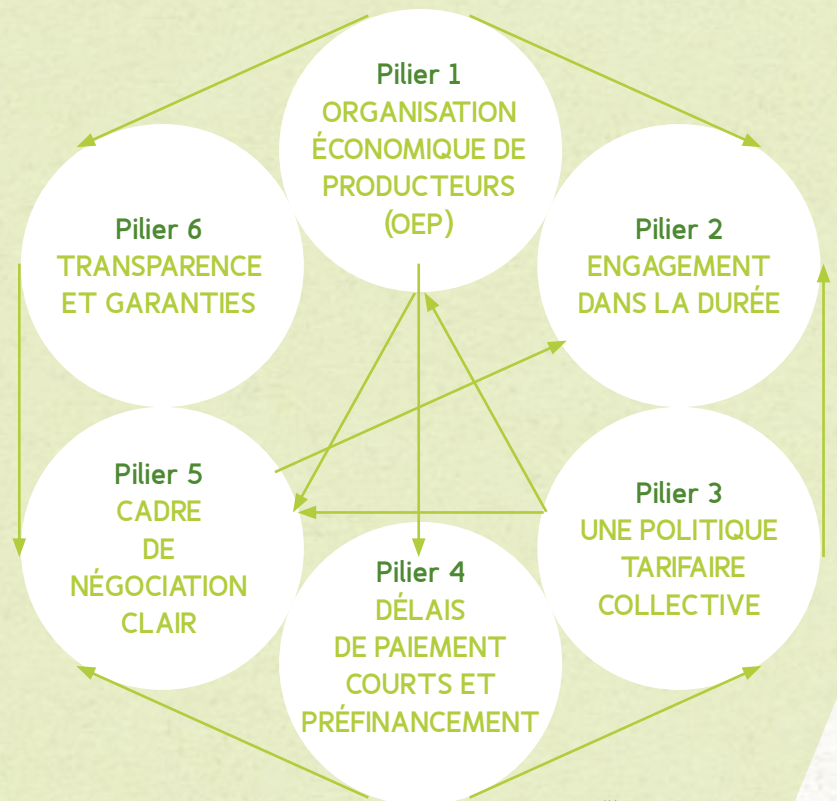
Les six piliers du prix juste

Après avoir pu analyser plusieurs filières dites « équitables » chez nous et dans les pays voisins, nous avons pu identifier une série de piliers de base.

Ceux-ci sont dépendants les uns des autres et semblent être autant d'aspects incontournables d'une relation commerciale équitable.

Ci-dessous, plus d'informations sur ces différents piliers.

Les piliers qui constituent une relation commerciale équitable



Pilier n°1 : Organisation économique de Producteurs (OEP)

Les « organisations économiques de producteurs » sont des outils collectifs pour la mise en marché des productions agricoles. Ces organisations peuvent prendre des formes et des statuts juridiques diversifiés. Il existe une infinité de modes de fonctionnement (ou « business models ») possibles.

Toutefois, pour fonctionner dans le respect de l'intérêt des producteurs qui les composent, ces organisations doivent être régies par certains fondamentaux :

- Opter pour des modèles de gouvernance démocratique, qui empêchent de concentrer le pouvoir de décision au mains de quelques uns (1 producteur = 1 voix = un nombre limité de parts) ;
- Veiller à l'implication de tous dans la structure ;
- Organiser la transparence entre les producteurs et leur organisation économique ;
- Tendre vers l'autonomie financière.

Ces organisations réalisent ou sous-traitent une série d'activités liées à la mise en marché des produits agricoles. En fonction du type de produit (périssabilité, etc.) et du type de circuit (court, long), l'intérêt que trouve l'OEP à mener certaines activités varie.

Cependant, on estime que parmi la grande palette de possibilités, les services 1 à 4 du tableau sont indispensables pour la mise en place de relations commerciales équitables. Il arrive souvent que les OEP rendent des services connexes, non directement liés à la commercialisation, tels que l'achat collectif d'intrants ou la mutualisation de moyens de production.

Ces services permettent de renforcer l'activité de production de leurs producteurs membres, tout en favorisant leur cohésion autour du projet collectif.

Toutes ces caractéristiques font des OEP un outil très efficace de développement agricole, qui comporte aussi de nombreux intérêts pour l'aval. En effet, le client y trouve un approvisionnement sécurisé et organisé dans le temps. Grâce à la présence d'un interlocuteur unique, le client peut plus facilement faire évoluer la qualité des produits qu'il achète. Cela confère à l'ensemble de la filière une meilleure réactivité par rapport aux besoins du marché.

Numéro	Services rendus	Explication	Pourquoi est-ce indispensable ?
1	Planification de la production	En amont de la production, définir, en concertation avec les producteurs, un plan de production en fonction des débouchés prévus et des projections pour la saison à venir. Et ce, en tenant compte des potentialités et contraintes de chaque ferme.	Cela permet une répartition des risques au sein des fermes. Cette étape est essentielle pour garantir des débouchés sûrs aux producteurs, avant la mise en culture ; elle renouvelle l'engagement des producteurs adhérents.
2	Politique tarifaire collective	Définir, en concertation avec les producteurs, un prix d'objectif (ou une fourchette de prix) pour un produit, d'une qualité donnée, partant dans un circuit donné (plus de détails dans le pilier n°3).	Permet de lier le prix aux coûts de production, tout en valorisant la diversité des fermes au sein de l'organisation.
3	Constituer une offre commerciale (virtuelle)	Rendre disponibles les produits pour l'acheteur en aval. L'offre (prix, livraison, etc.) doit refléter les arbitrages décidés avec les producteurs (n°1 et n°2). La négociation avec l'aval est comprise dans cette mission. Il s'agit d'une offre virtuelle (site web de commande en ligne, catalogue, grille des prix).	Il s'agit du plus petit dénominateur commun des organisations. La centralisation réelle de l'offre commerciale n'est pas pertinente pour tous les circuits d'écoulement. Dans le cas où il n'y a pas transfert de propriété entre producteurs et l'OEP, c'est la seule façon de mettre en place une politique tarifaire collective.
4	Faire une veille des tendances des marchés et diffuser l'information	Compiler les informations sur les évolutions du marché : demande, concurrence, prix pratiqués, évolution, etc. Relayer ces informations aux producteurs membres de l'OEP.	Le manque d'information (ou même parfois la désinformation) qui peut régner dans les filières qu'ils fournissent peut déformer de manière significative le pouvoir de négociation des producteurs.
5	Transfert de production	Vente de la production du producteur vers l'OEP.	Facultatif, mais cela permet de centraliser la commercialisation, d'avoir une meilleure maîtrise de la mise sur le marché des produits et d'avoir un interlocuteur unique pour les clients.
6	Recherche de nouveaux débouchés	Démarchage commercial et développement de moyens de commercialisation innovants.	Facultatif.
7	Logistique	Regroupement de la marchandise et organisation du transport.	Facultatif.
8	Commercialisation	Échange de marchandise à proprement parler.	Facultatif.
9	Facturation et suivi des contrats	Effectuer les tâches administratives liées à la vente des produits.	Facultatif.
10	Gestion d'une marque	Communiquer, promouvoir et gérer la ou les marques de l'OEP.	Facultatif.
11	Autres services connexes	Mutualisation d'outils de production (terres, intrants, matériels, sélection participative de semences...), conseils technicoéconomiques, etc.	Facultatif.

Pilier n°2 : Un engagement dans la durée, avec l'aval

La pérennité du partenariat économique est un élément essentiel d'une relation commerciale équitable. C'est pourquoi, le référentiel prône un **engagement formel d'un an** négocié dans un cadre clair (voir pilier 5), définissant les volumes, les prix, les modalités de livraison.

Cet engagement doit être renouvelé ou rediscuté en amont de chaque campagne de production. Dans l'idéal, les deux parties (OEP et aval) concluent, en plus, **un engagement à long terme (min. 3 ans)**, qui lui, ne porte pas sur les quantités achetées.

Pour l'aval, l'engagement dans la durée permet également un lissage dans le temps des surcoûts temporaires, liés aux risques de production (dégâts climatiques, mauvaises années, etc.)

On proscriit toute forme d'exclusivité commerciale (c.-à-d., l'interdiction de vendre un produit à d'autres circuits concurrents), car celle-ci, en contraignant la liberté commerciale de l'OEP, confère à l'aval un surcroît de pouvoir de négociation.

Toutefois, la différenciation de produit est une stratégie fréquente pour les distributeurs. Ils ont l'habitude de se distinguer de leur concurrence via leur offre, en proposant

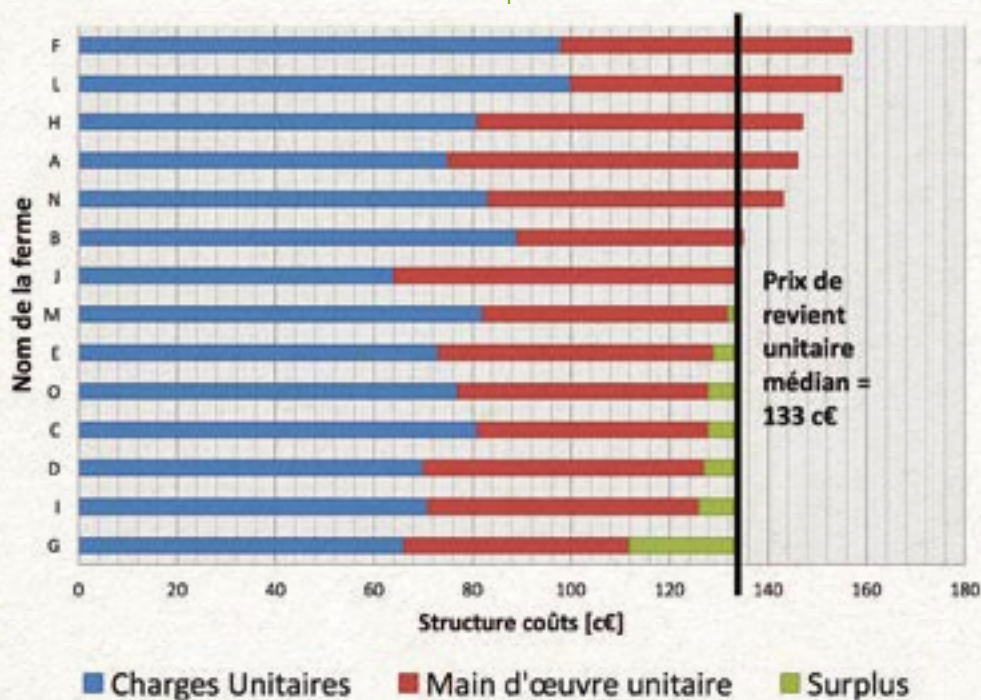
un produit que les autres n'ont pas. C'est pourquoi l'exclusivité est souvent demandée aux fournisseurs. Dès lors, il convient tout de même d'accepter l'exclusivité « marketing » : l'OEP peut négocier avec l'aval l'exclusivité de son produit sous une marque spécifique, mais ne peut être empêchée de valoriser ses productions, de même qualité, mais de marque différente via d'autres circuits.

Pilier n°3 : Une politique tarifaire collective

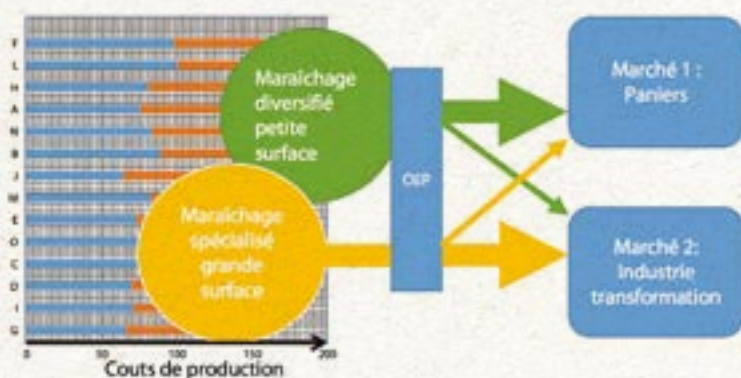
Une politique tarifaire commune est motivée par la coexistence, au sein d'une même organisation, de fermes ayant des coûts de production différents. Il s'agit de définir, en concertation avec les producteurs, un prix d'objectif par produit, pour un circuit donné. Il s'agit également d'orienter les fermes en fonction de leurs coûts de revient, vers un circuit d'écoulement spécifique. Ainsi, en se différenciant sur différents marchés, l'OEP est capable d'organiser des complémentarités entre les différentes fermes aux coûts de production variés. L'organisation de ces complémentarités peut atteindre de hauts niveaux de complexité.

La figure ci-contre illustre un cas hypothétique où 14 fermes sont réunies au sein d'une même OEP. Les coûts unitaires de production, pour le même produit, sont connus dans chaque ferme. L'OEP, fournissant un seul marché, égalise son prix d'objectif à la médiane des coûts de production. Dans ce cas, certains producteurs réalisent un surplus, certains producteurs sont en déficit.

La diversité des coûts de production au sein d'une OEP.



L'organisation de complémentarités au sein de l'OEP.



Chaque ferme étant différente, les coûts de production seront toujours différents pour chaque ferme. En fonction de l'origine des différences de coûts de production, l'OEP peut adapter sa stratégie.

Il arrive qu'au sein d'une même OEP, coexistent des systèmes de production très différents, par exemple, des petites fermes produisant une large gamme de légumes diversifiés, versus des grandes fermes davantage mécanisées, produisant des légumes plein champ. Dans ce cas, l'OEP a tout intérêt à diversifier ses marchés, en valorisant, sur chaque marché, l'identité propre de chaque système de production.

Il peut aussi s'agir d'une situation passagère pour une ferme (installation, investissement, etc.). L'idée fondamentale étant qu'un agriculteur est un indépendant ; il a donc le droit de vendre momentanément une partie de ses produits à un prix qui ne le rémunère pas assez, pour autant que ce choix ne vienne

pas déstructurer le marché (en cassant les prix). Ce même producteur peut écouler une partie de ces produits via un circuit hors OEP, qui lui confère davantage de valeur ajoutée (par exemple, la vente à la ferme).

Il peut aussi exister des différences de savoir-faire ou de « professionnalisme »

au sein de l'OEP. Dans ce cas, l'organisation peut aussi être en mesure de faire évoluer les coûts de production dans chaque ferme, grâce à des conseils technicoéconomiques.

Pour toutes ces raisons, l'OEP est l'échelle la plus adaptée pour déterminer, puis défendre, un prix rémunérateur pour les producteurs.

Un prix juste mais connecté avec les tendances d'un marché spécifique.

Le prix d'objectif est calculé selon les coûts de production. Cela veut-il pour autant dire qu'il est déconnecté des prix de marché ? Non, évidemment. On présuppose que l'OEP a choisi les marchés qu'elle fournit en fonction des systèmes de production de ses producteurs, et de l'identité sur laquelle elle communique. En outre, sur chacun de ces marchés, les coûts de production peuvent servir comme argument objectif, lors de la négociation permettant de soutenir un prix supérieur.

Pilier n°4 : Délai de paiement court et possibilité de préfinancement

Les besoins en trésorerie peuvent porter atteinte à la santé économique des fermes et aussi de l'OEP. C'est pourquoi, une relation commerciale équitable est basée sur des délais de financement courts, à savoir maximum 30 jours fin de mois.

Une analyse du cycle d'activité (besoin en fond de roulement, fond de roulement net) de l'OEP et des fermes permet l'identification des périodes sensibles pour la trésorerie. Le **préfinancement** lors de ces périodes sensibles, qu'il aille de l'aval vers

l'OEP (comme cela se fait chez Biocoop en France) et/ou de l'OEP vers les producteurs, est alors un mécanisme très utile de soutien de l'activité.

À titre d'exemple, une coopérative de maraîchers, ayant fait l'exercice, a calculé qu'un préfinancement des achats des intrants en début de saison permettait à chaque maraîcher d'économiser jusqu'à 5.000 € annuels d'intérêts bancaires. Non négligeable pour un petit maraîcher !

Pilier n°5 : Un cadre de négociation clair

La négociation est une phase clé dans la définition du partenariat commercial. Celle-ci doit donc être cadrée dans une procédure formalisée, afin de permettre à chaque partie d'y participer à armes égales.

Sur le fond, la négociation doit être basée sur des critères objectifs, motivés par des chiffres tels que les coûts de production, l'évolution du marché, la demande des consommateurs, etc. Cela demande donc que toutes les parties autour de la table fassent preuve de transparence.

La procédure de négociation doit permettre d'obtenir des accords pour la campagne à

venir à propos des volumes, des prix, du type et de la qualité des produits, le timing et les modalités de livraison.

Les rencontres lors des négociations sont aussi l'occasion de faire le bilan de la campagne précédente (aspects techniques, opérationnels) et de se concerter pour trouver, ensemble, des solutions adéquates aux problèmes rencontrés.

Pilier n°6 : Traçabilité et transparence

Ce référentiel analyse un produit (ou une gamme de produits) au sein de sa filière ; il est donc indispensable que l'on puisse suivre ce produit tout au long de la filière analysée. Sa traçabilité doit donc être assurée.

En outre, l'objectif est de stimuler des relations commerciales améliorant la rémunération des producteurs pour leur activité de production. Il va de soi que, à moins qu'il y ait des circonstances exceptionnelles, l'OEP commercialise uniquement les produits issus des fermes qui la composent.

Tous les acteurs concernés par le produit

analysé (producteurs, OEP, transformateurs, distributeurs) doivent être en mesure de fournir des preuves qu'ils respectent les engagements pris envers leurs partenaires commerciaux. D'autant plus, si ces engagements sont repris dans leurs outils de communication externe (dépliants, communiqués de presse, chartes, etc.).



Clarinval BIEVRE
Libramont stand 26-35

**CHARPENTES
TOITURES
BÂTIMENTS
AGRICOLIS
ET INDUSTRIELS**

ZI de Baillamont
Rue de Bouillon 148/6
5555 BIEVRE
☎ 061/51.22.90
✉ 061/51.22.91
info@clarinval.com

www.clarinval.com



Retour d'expérience : BIOLAIT en France

Bernard Mayné, Collège des Producteurs

Biolait en chiffres

- 1.250 producteurs/trices
- 150 millions de litres de lait collectés en 2015
- Premier collecteur de lait biologique français
- 65 départements collectés
- Collecte multiterritoriale et structurante pour la filière
- Plus de 100 transformateurs livrés
- Plus de 250 produits et marques de produits laitiers biologiques, fabriqués avec du lait de Biolait.

Pour commencer, il me semble opportun de dresser ici un bref historique de la création de Biolait. En 1994, 6 producteurs de lait se regroupent et créent le Groupement d'Intérêt économique (GIE) Biolait, actif dans la collecte laitière. Les premières pierres sont posées par les initiateurs du projet qui, jusqu'en 2002, vont démarcher de nouveaux producteurs et étendre la collecte vers l'ouest et le nord, puis vers les autres régions françaises pour atteindre 40 départements.

Vu l'engouement des producteurs et l'accroissement des volumes, il leur fallait trouver de nouveaux débouchés. C'est en 2000 que la coopérative signe les premiers contrats tripartites avec plusieurs transformateurs et Biocoop. Ce partenariat a participé pleinement à l'essor de Biolait tel que nous le connaissons aujourd'hui, mais aussi à la valorisation du métier et de l'image de l'agriculteur. Grâce au Groupement, l'agriculteur membre de Biolait est progressivement passé d'un statut de « variable d'ajustement », dans un monde économique où il ne maîtrisait plus rien, à un statut d'agriculteur « digne » de pouvoir produire avec passion, tout en faisant vivre sa famille.

En 2006, le Groupement prend la forme d'une Société par Actions simplifiées (SAS¹). Il gère la collecte et le négoce de lait de vache bio.

En 2011, Biolait signe un nouveau partenariat tripartite avec le Groupement coopératif

de Distribution « Système U » et la Laiterie de Saint-Denis-de-l'Hôtel, située près d'Orléans, pour une durée de 3 ans.

Ce partenariat a de nouveau été prolongé en 2014 par les acteurs et par « Système U », qui est l'une des 3 principales enseignes de grande distribution française.

Biolait est devenu en peu de temps l'acteur majeur de la collecte de lait bio en France. Malgré sa grande taille, le Groupement continue à promouvoir des valeurs humaines et environnementales fortes, qui se traduisent même au travers de sa devise: « La Bio part tout et pour tous. » Pour ce faire, le groupement de Biolait a mis en place un mode de fonctionnement qui cadre parfaitement avec le référentiel sur les relations commerciales équitables (voir article « Un prix juste ou juste un prix ? »). Et ce, sur un grand nombre de critères détaillés ci-dessous.

Le premier pilier concernait l'engagement des producteurs dans des initiatives

**moulins - moulins
DEDOBBELEER**

**le numéro 1 en
alimentation animale
biologique**

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

Calcul de rations

Condiments minéraux

Aliments complets ou mélange de matières premières

Achat de céréales panifiables, fourragères et en reconversion

Conseils de diversifications

Moulins Dedobbeleer
Graankaai - 1500 Halle
Tel : 02/356.50.12
Fax : 02/356.93.55.

« équitables ». D'après le référentiel du Collège des producteurs, ce critère est un gage de réussite important comme on le voit clairement au travers de cet exemple. On s'aperçoit qu'il est important de pouvoir formaliser le regroupement de producteur au travers un statut juridique comme l'a fait Biolait. Ce qui lui donne la possibilité de hiérarchiser son fonctionnement tout en améliorant la reconnaissance de cette structure vis-à-vis des partenaires.

La SAS Biolait fonctionne comme une coopérative, en toute transparence, et la quasi-

totalité du résultat budgétaire est redistribuée aux producteurs membres. Les décisions sont prises par le Conseil d'Administration. Le Conseil d'Administration de Biolait est composé de 15 membres, élus par l'Assemblée générale, pour un mandat de 3 ans renouvelable. Il représente la diversité existante au sein de Biolait, tant sur un plan géographique que sur celui des systèmes d'exploitation. Il se réunit physiquement tous les 2 mois. Le CA se réunit quant à lui tous les mois.

Le second pilier met en avant le besoin des producteurs de bénéficier d'une vision à long terme des engagements, pour pouvoir plus facilement planifier leur production. On voit ici, au travers de ce bref historique, que Biolait fut un précurseur, en établissant un partenariat reliant à la fois l'amont et l'aval de la filière.

Le prix payé aux producteurs résulte de la différence entre les prix de vente et les charges de structure, liées à l'activité de Biolait. Après concertation, un prix d'acompte est présenté

aux producteurs associés en début d'année. En fonction des résultats obtenus, un complément de prix est redistribué aux membres en fin d'année. L'atout majeur de cette structure ne réside pas dans son mécanisme de fixation des prix, mais bien dans les services offerts aux producteurs. En effet, un tel groupement leur permet d'avoir accès à une multitude de clients et, par conséquent, d'élargir le segment de marché sur lequel la structure est active. Ce qui, comme tout le monde le sait, est une façon de se protéger des risques de volatilité que peut imposer un seul et unique client. En parallèle à cela, le Groupement permet de gérer l'offre des producteurs, en ayant une procédure d'intégration de nouveaux membres au sein de la structure, empêchant ainsi tout dérèglement du marché lié à une surproduction. Actuellement, la demande est forte et les signaux sont au vert, ce qui participe grandement à l'essor de Biolait. Avec de tels leviers d'action, le Groupement peut plus facilement se prémunir des risques engendrés

par un marché tendu et ainsi continuer d'offrir aux producteurs un prix du lait beaucoup plus stable dans le temps.

Pour assurer la viabilité et l'autonomie financière de la structure, divers mécanismes sont mis en place, notamment par l'instauration d'un fonds mutuel de garantie. Il est alimenté tous les mois pendant 2 ans, par les exploitations adhérentes, à raison de 20 €/1.000 litres actuellement. La 3ème année, le prélèvement se poursuit, mais les fonds versés la première année sont restitués. En guise de comparaison, le fonds mutuel de garantie peut être vu comme la prime octroyée aux organisations de producteurs par le Commerce équitable. Cette prime sert directement au développement de l'organisation, par exemple en achetant de nouveaux matériels plus performants. Dans notre exemple, cette prime intervient, entre autres, dans le remplacement des camions et dans l'engagement de commerciaux sillonnant la France, à la recherche de nouveaux débouchés.

La dynamique du commerce équitable « Made in France »

Aujourd'hui, en France, émergent de nombreuses organisations économiques de producteurs bio de taille différente, mais évoluant selon des principes proches de ceux de Biolait. Ces initiatives se sont structurées avec l'aide de la Fédération nationale de

l'Agriculture biologique (FNAB) et de la Plateforme française pour le Commerce équitable (PFCE), autour d'une charte pour le commerce équitable « made in France ».

Leur collaboration a permis en 2014 la création d'une loi sur l'économie sociale

et solidaire (ESS), qui a fait évoluer la réglementation sur le commerce équitable et qui offre une opportunité nouvelle, pour développer des filières alimentaires porteuses de plus d'équité envers les agriculteurs français.

Avec des ventes de 108 millions d'euros en 2015 et plus de 1.150 produits disponibles, un nouveau secteur économique est en train d'émerger, complémentaire à l'agriculture bio et aux circuits de proximité.

Parmi les acteurs économiques précurseurs de ce commerce équitable à la française, on retrouve la démarche « Ensemble solidaires avec les producteurs » de Biocoop, les entreprises labellisées « BIOPARTENAIRE » et « ECOCERT Équitable », la démarche « Paysans d'ici » d'Éthique et, plus récemment, la démarche « Agri-éthique ». Leurs produits couvrent l'ensemble des filières alimentaires: céréales, produits laitiers, viandes, fruits et légumes, etc.



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)
Anciennement «Fournil Des Tiennes»**





Agricovert

Sylvie Annet, Biowallonie

Créée en 2011, la coopérative Agricovert, située à Gembloux, regroupe **34 producteurs** (bio ou en cours de conversion) et **600 consommateurs**. Son objectif : défendre l'agriculture biologique paysanne et familiale, créatrice d'emplois et d'activité économique, en œuvrant à l'insertion socioprofessionnelle de personnes dites « précarisées ».

Un bel outil collectif de commercialisation...

Agricovert propose une large gamme de produits alimentaires : fromages, yaourts, viandes, pains, fruits, légumes, etc. Un système de **commande en ligne**, avec livraison des paniers en points de dépôt, a été mis en place dès le début de la coopérative. À ce jour, on compte une soixantaine de points de dépôt et près de 500 paniers distribués chaque semaine. De plus, 4 jours par semaine, Agricovert ouvre les portes de son **comptoir principal** à Gembloux. Depuis peu, 3 nouveaux comptoirs ont vu le jour : Papadoulala à

Saint-Gilles, Transistore à Etterbeek et un comptoir à Eghezée, chez un producteur coopérateur. En 2016, Agricovert affichait un chiffre d'affaires de 1.300.000 €, dont **80 % des produits sont achetés aux producteurs de la coopérative**.

Récemment, un **service d'achat-vente entre producteurs** a été mis en place. Cela permet aux producteurs de vendre les produits des autres coopérateurs, via leurs propres canaux de distribution.



... mais pas que !

La coopérative ne se limite pas à la distribution des produits. Ils accueillent à Gembloux une boulangerie, une boucherie, un atelier-traiteur, une champignonnière et des locaux mutualisés pour « Terre en vue » et le MAP¹. Et ce n'est qu'un début ; Agricovert a encore d'autres projets en tête !

Une gouvernance équitable

Agricovert est **gouverné collectivement par ses coopérateurs** et fonctionne selon la méthodologie de la **sociocratie**. Il n'y a pas de rapport de force, les décisions se prennent en consensus. Afin de faciliter le fonctionnement, **quatre cellules ont été créées** :

• La cellule « producteurs »

Les producteurs se rencontrent mensuellement pour aborder les points qui les concernent : planification des cultures, échange d'expérience, conseils techniques, mutualisation de services et de matériel, etc. **C'est le lieu de fixation des prix d'achat.**

• La cellule « consom'acteurs »

Comme les producteurs, les consom'acteurs se réunissent chaque mois et discutent notamment de la valorisation en circuits courts, de la sensibilisation à l'alimentation saine, du problème de l'amalgame entre le local et le bio chez les consommateurs, etc. Cette cellule travaille sur la **sensibilisation des consommateurs au prix juste pour le producteur**.

• La cellule « équipe permanente »

Chaque semaine, l'équipe permanente se réunit pour aborder les points importants de gestion courante, la mise en place continue d'outils pour garantir un service de qualité, etc.

• La cellule « cuisine »

Cette dernière cellule a pour but la mise en lien de la transformation avec les producteurs, lieu de réflexion sur la gestion des invendus, la valorisation des cultures en pic de production, etc.

Tous les trimestres, les trois premières cellules se réunissent pour discuter de la mutualisation de services communs, du retour de la clientèle, de la mise en place d'outils de contrôle de la qualité, etc. **Les grands enjeux de la coopérative y sont débattus** avant d'être validés par le Conseil d'Administration. Ce dernier doit être composé de 4 producteurs (2 maraîchers, 2 éleveurs) et de 4 consom'acteurs, avec une parité « homme/femme ».

L'investissement des producteurs coopérateurs (participation aux réunions...) est à la base du succès d'Agricovert. À cela s'ajoute la présence d'une personne fédératrice, qui agence et intègre les différents acteurs, tout en laissant une grande place à l'âme indépendante des producteurs.

La fixation des prix

Un des grands objectifs d'Agricovert est d'augmenter la marge bénéficiaire des producteurs afin qu'ils puissent vivre décemment de leur travail. Mais, fixer un

prix est loin d'être une chose aisée. En maraîchage par exemple, des études sur le prix de revient ont été réalisées, mais peu de chiffres concluants en sont ressortis. Il est

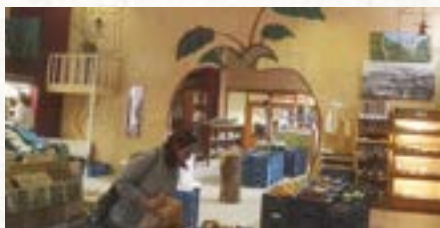
presqu'impossible de s'arrêter sur un prix de revient en maraîchage.

Au départ, dans le but d'assurer un prix juste, Agricovert proposait un bonus

¹ Mouvement d'Action Paysanne (www.lemap.be).

supplémentaire de 5% par rapport au prix grossiste. Cependant, les prix grossistes peuvent parfois observer de très fortes variations, lors d'une nécessité d'écoulement de production par exemple. Agricovert a donc décidé de se tourner vers une autre méthode : **ce sont les agriculteurs eux-mêmes qui fixent en commun accord les prix, sans se fier aux marchés.** Chacun est amené à proposer un prix qu'il considère acceptable en justifiant son choix. Il n'y a jamais de spéculation vers le bas et un prix minimum est imposé. Un alignement des prix est ensuite réalisé au cas par cas : alors qu'un unique prix de vente au consommateur est déterminé, le prix d'achat au producteur peut, lui, légèrement varier.

Si un producteur a besoin de liquider une production, Agricovert ne rachète pas le surplus à petit prix, afin d'éviter de casser l'équilibre des prix et de mettre les producteurs en concurrence. Le producteur peut, s'il le souhaite, faire un don à la coopérative.



La marge bénéficiaire

La coopérative prend une marge de 1,5 sur les produits qu'elle commercialise. La marge est de 1,75 pour les produits ultrafrais (ex. : légumes feuilles). **La marge réalisée par la coopérative est systématiquement réinjectée dans le développement de projets (charges diverses, frais de fonctionnement et salaires), afin d'améliorer l'outil de manière continue.** La marge réalisée dans le cadre de l'achat-vente entre producteurs est de 1,1 et un escompte de 2% est appliqué lors de paiements immédiats (service au producteur). Toutes ces marges engendrent **une marge globale de 35%.**

Les produits vendus par Agricovert sont vendus au nom de la coopérative et non au nom du producteur, afin d'éviter la concurrence entre producteurs. La courgette de Joël est vendue à un consommateur comme la courgette d'Agricovert, afin d'éviter l'exclusion du produit du producteur par le consommateur (car un produit sera toujours moins beau qu'un autre).

Comme il n'est jamais bon de mettre tous ses œufs dans le même panier, les coopérateurs d'Agricovert peuvent vendre au maximum 50% de leur production à la coopérative. Les



autres 50% doivent être écoulés par d'autres moyens de commercialisation et idéalement en circuits directs, afin de récupérer le maximum de marge. Ho Chul Chantraine, coordinateur délégué de la coopérative, nous explique que les producteurs éprouvent de plus en plus de difficultés à augmenter leurs ventes en direct et même de maintenir leur propre clientèle dans notre secteur, vu le boom de nouveaux magasins bio ou locaux en tout genre. Il conclut : « Ce qui conduit nos producteurs à devoir vendre leurs productions aux revendeurs, perdant de surcroît leur marge progressivement et ils la lèguent aux distributeurs qui recommencent à générer les marges et empêchent nos producteurs de rester maîtres de leurs prix ! »

**LIBRAMONT
STAND 88-01
Visitez-nous!**



Le WEIDEMANN eHoftrac® avec nouvelle batterie – Chargements intermédiaires à tout moment possibles.

Vos partenaires de confiance en Wallonie :

www.weidemann.be

Arnould Agri sprl
Rue des Cerisiers 34
6850 OFFAGNE
T 061 533075

Lecomte-Fossion
Avenue de Criel 19
5370 HAVELANGE
T 083 633031

Louvieux & Fils sprl
Chaussée de Bruxelles 31a
7903 CHAPPELLE-A-OIE
T 069 662123

Verhulst sprl
ZI rue Pré du Pont 21
1370 JODOIGNE
T 010 814901

Fafchamps Francis
Rosmel 114
4651 BATTICE
T 087 679101

Lesenfants Frères sprl
Rues de Ecorces 6
6960 MANHAY
T 086 455575

Roger Michel SA
Rue de Grandrieu 2
6500 SOLRE-SAINT-GERY
T 071 588205



WEIDEMANN
designed for work



Stephan Vincent

Ethiquable, une entreprise spécialisée dans le commerce équitable, Nord-Sud mais également Nord-Nord !

Ariane Beudelot, Biowallonie

Ethiquable est une coopérative de travailleurs, à finalité sociale, spécialisée dans le commerce équitable et bio. Elle a pour objectif de soutenir les petites coopératives, l'agriculture paysanne et de maintenir les savoir-faire ancestraux et respectueux de l'environnement. Elle accompagne et soutient en direct 40 coopératives de petits producteurs, qui cultivent exclusivement dans le respect des règles de l'agriculture paysanne. Ethiquable crée et développe, avec eux, 100 produits d'épicerie de qualité, aux saveurs uniques et gourmandes.

Ethiquable est un réseau de coopératives européennes : il en existe une en France (créée en 2003), une en Allemagne, une en Espagne et une au Benelux (créée en 2009). Ce réseau a des valeurs communes, contrôlées par un Comité de cohérence de la marque, qui se réunit chaque fois que c'est nécessaire. Chez Ethiquable, ce sont les salariés qui détiennent le capital de l'entreprise. Après un an d'ancienneté, tout travailleur a la possibilité d'acheter une part de l'entreprise. Stephan Vincent nous reçoit à Waremmme, au siège d'Ethiquable Benelux, pour nous parler de ce qui se cache derrière cet entrepôt qui voit défiler des quantités importantes de cafés, mais aussi de thés, de chocolats, de jus, de snacks, de produits à tartiner, de céréales, d'épices ou d'huiles.

Pour l'ensemble de l'assortiment, Ethiquable a développé des produits à origine unique et à variété unique. En effet, généralement,

plusieurs variétés de plusieurs origines sont mélangées. Pourtant, comme le vin, chaque origine et chaque variété donnent un goût unique et spécifique.

Chez Ethiquable, la promotion d'une agriculture paysanne s'est accompagnée tout naturellement d'un engagement auprès de producteurs de l'agriculture biologique. Dans leur gamme, il ne reste plus que deux produits conventionnels en passe de devenir bio. « *C'est un choix qui s'est imposé, par conviction, mais également parce que le consommateur nous le demandait.* »

Les produits Ethiquable se veulent aussi gourmands : « *Pour que le consommateur ne les achète pas par charité mais par réelle envie. C'est avec le plaisir que nous arrivons à faire du volume pour soutenir nos producteurs* », nous déclare Stephan.

Ethiquable commercialise ses produits via

divers canaux : les magasins bio (sous la marque Terra Etica), la grande distribution (sous la marque Ethiquable), mais également les artisans et l'HORECA, créneau qu'Ethiquable souhaiterait développer. Ils disposent d'ailleurs d'une gamme de plus en plus étendue de produits en vrac (sucre, riz, quinoa, riz, pâte, épices, chocolat), qui intéressent d'ailleurs de plus en plus les magasins en vrac. De plus, Ethiquable travaille en étroite collaboration avec Oxfam, qui s'engage à acheter des volumes, sans demander l'exclusivité, ce qui permet de soutenir le lancement de tout nouveau projet.

Ethiquable revendique les ruptures d'approvisionnement. En effet, les volumes de chaque produit sont limités, car ils ne proviennent que d'un seul groupement de producteurs, pour éviter toute concurrence entre eux.

La juste rémunération des producteurs, leur leitmotiv !

Pour les produits du sud, Ethiquable se base sur trois labels du commerce équitable : SPP (Symbole des Producteurs Paysans), Fairtrade et Ecocert Equitable. SPP est une fédération de petits producteurs : conçu **pour** les producteurs et géré **par** les producteurs. Ce label regroupe des coopératives d'Amérique latine et commence son implantation en Afrique et Asie.



Une personne sur place, un vrai soutien

Ethiquable dispose d'ingénieurs agronomes qui se déplacent sur le terrain, pour aider chaque groupement de producteurs. L'objectif est de les aider à s'émanciper. En les aidant à transformer eux-mêmes leurs matières premières pour augmenter leur plus-value. Ou en les aidant à développer d'autres filières.

Deux exemples concrets :

•Premier producteur mondial de noix de cajou, la **Côte d'Ivoire** perd de la valeur ajoutée en exportant ses noix en Inde, où elles sont décortiquées puis exportées vers l'Europe. De nombreuses femmes ont décidé de s'organiser collectivement, pour faire du décorticage artisanal une activité économiquement viable et vendre leur production sur le marché équitable. Cela a permis la valorisation de la main-d'œuvre locale, la création de valeur ajoutée sur place et la maîtrise de la filière par des acteurs locaux.

•La coopérative Norandino, au **Pérou**, avait du mal à s'en sortir en raison des prix très fluctuants du café. Pourtant, leurs caféiers étaient cultivés sous couvert d'arbres fruitiers, dont on ne faisait rien. Norandino CEPICAFE a donc décidé de se lancer dans la transformation des fruits en confitures. Ethiquable a réalisé les premiers investissements en équipements, a acheté les premières productions et a préfinancé la fabrication des confitures.

De plus, il est important qu'une personne puisse leur faire connaître les attentes du marché européen.

Cette double paire de lunettes, l'une orientée producteur et l'autre orientée consommateur, est un réel atout d'Ethiquable.

Et pour les produits du Nord ?

Puisqu'il n'existe pas de label équitable dans le Nord, Ethiquable a choisi d'appliquer pour les produits du Nord les mêmes critères que pour le Sud, dans le cadre d'une charte et avec un cahier des charges précis. Cette démarche s'inscrit dans la continuité et la complémentarité avec le commerce équitable, pratiqué depuis 2003 dans les pays du Sud. « *Ce sont les consommateurs qui nous ont donné l'idée de développer une gamme de chez nous, en manifestant un intérêt croissant pour les produits locaux.* » Cette charte, « **Paysans d'Ici** », compte 24 critères, articulés autour de l'agriculture paysanne et du commerce équitable, comme par exemple :

- L'exploitation agricole est certifiée agriculture biologique ;
- Les producteurs partagent les valeurs coopératives ;
- La priorité est donnée aux produits de terroir, mettant en évidence un savoir-faire spécifique ou une typicité de saveur ;
- ETHIQUABLE s'engage sur un prix équitable, qui permet au producteur de se dégager un revenu rémunérateur, lui permettant à la fois de vivre correctement et de maintenir un modèle d'agriculture paysanne durable. Ce prix est défini en concertation avec les partenaires.

Cette charte se décline dans le temps par :

- La signature d'un contrat d'engagement entre ETHIQUABLE et l'organisation de producteurs ;
- Une rencontre annuelle permettant d'évaluer le partenariat et d'en apporter des améliorations ;
- Un autodiagnostic réalisé par les parties prenantes, visant à encourager une démarche de progrès.

Si, à l'avenir, des certifications externes et indépendantes recouvrant ces critères étaient créées, Ethiquable et les organisations de producteurs déjà engagées auraient recours à ce type de certification.

Trois produits de chez nous



Actuellement, on trouve **3 produits bio belges** dans leur gamme, sous la marque **Terra Etica** : la confiture de groseilles à maquereau, le sirop de pommes-poires du Pays de Liège et la confiture de fraises-rhubarbe. Trois produits typiques de notre terroir ! Le sirop, par exemple, est fabriqué à partir de pommes et poires belges, dans un atelier du Pays de Herve, selon la recette

traditionnelle : il ne contient que des poires (80 %) et des pommes (20 %). Sa production nécessite un vrai savoir-faire artisanal qui se transmet de génération en génération. L'ayant goûté, je vous le conseille vivement ! Les trois produits sont issus du groupement belge « *Bio van bij ons* », qui est composé de 8 producteurs, dont un wallon : Marc Ballat.

C'est Marc Ballat qui est chargé de la production de la majorité des pommes et poires présentes dans le sirop, ainsi que de sa transformation. Il se dit très satisfait de la collaboration avec Ethiquable. Le prix d'achat est calculé en fonction du prix de revient. Par contre, de façon générale, la transformation de ses fruits permet d'utiliser ses rebuts, mais ceci est peu rentable comme on prend tout en compte : volume de matières premières, stockage, transformation, bocaux en verre, livraison... Il regrette la concurrence forte, au niveau des produits transformés, entre des produits artisanaux bio wallons et des produits étrangers ou belges industriels vendus à bas prix. « *Attention à bien lire les étiquettes, vous y trouverez parfois, pour les sirops ou confitures, bien plus de sucre que de fruits.* »

D'autres projets sont en cours actuellement :

la gamme belge devrait s'agrandir dans les prochaines années.

Tout projet coopératif d'agriculture paysanne, ancré dans son terroir, est le bienvenu chez Ethiquable, pour discuter d'une potentielle collaboration.

Stephan Vincent, Ethiquable www.ethiquable.be

Charte « Paysans d'ici » en résumé

producteurs
et mode de
production

- des exploitations familiales de petites surfaces qui génèrent de l'emploi familial et/ou local.
- des fermes certifiées en agriculture biologique.
- des pratiques agro-écologiques
- une activité agricole valorisant le territoire et les échanges locaux

organisation de
producteurs

- partage des valeurs coopératives
- garantie de la transparence de l'information et de la traçabilité de la production
- indépendance commerciale
- existence d'un projet de développement local et collectif qui va au-delà de l'activité de commercialisation

produits
et transformation

- priorité aux produits de terroir, savoir-faires spécifiques et typicités de saveurs
- matières premières biologiques, locales, naturelles et équitables
- techniques naturelles préservant les saveurs
- transformation locale, réalisée de préférence par l'organisation de producteur elle-même

COMMERCE EQUITABLE

conditions
commerciales
justes et
transparentes

- relations commerciales directes
- engagement d'au moins 3 ans via un contrat de partenariat
- prix équitable établi en concertation
- la part la plus importante (au moins 40%) du prix payé par le consommateur revient aux producteurs
- circulation de l'information transparente sur la structure des prix
- versement d'une prime de développement
- préfinancement envisageable si nécessaire

projet de
développement
local

- projet local à long terme qui dépasse l'acte commercial
- implication active des producteurs et d'ETHIQUABLE à ce projet
- il sert les intérêts des producteurs et d'un territoire

évaluation

- une réunion annuelle a lieu pour réaliser une auto-évaluation des engagements réciproques des partenaires

Coprosain, un exemple pour maintenir les petites exploitations agricoles en activité rentable

Bénédicte Henrotte, Biowallonie

Rencontre avec Paul Vankeerbergen, directeur général et administrateur délégué de Coprosain/Coprobio

En 1975, ce sont 5-6 producteurs qui décident de se regrouper pour vendre différemment leurs produits dans l'association de fait, nommée « Agrisain » (Agriculture saine). En effet, les petites laiteries et les moulins disparaissent. Ils subissent des expropriations et ont le sentiment de ne plus être maîtres de ce qu'ils produisent (création de quota, etc.) De plus, celui qui n'a pas d'autre débouché que l'agro-industrie n'a plus rien à dire sur la fixation des prix.

Ils organisent alors plusieurs réunions et établissent **quelques règles fondatrices**, qui perdurent aujourd'hui :

- Produire des denrées alimentaires de qualité (bio pas encore, ça viendra après) ;
- Avoir un contact avec le consommateur ;
- Pouvoir définir le prix de vente de leurs produits et la marge bénéficiaire.

Les 10 premières années, Agrisain fait des marchés, avec pour seul investissement une petite camionnette, des tréteaux et un parasol. Ils pouvaient ainsi se permettre de vendre au prix normal aux consommateurs, tout en ayant un bon prix pour le producteur. La marge était faible mais les investissements aussi (pas de rémunération salariale). Chaque producteur devait prêter des heures sur les marchés. Les

consommateurs et les producteurs étaient gagnants. À l'époque, ils ne vendaient que des produits transformés à la ferme (produits laitiers, légumes, pommes de terre, tartes, galettes, œufs, pains, volailles...).

C'est pour répondre à la demande de viande de leurs consommateurs, que 10 ans après, le groupement reprend une boucherie à remettre au centre-ville d'Ath. C'est le démarrage de la commercialisation de viande ! L'ouverture d'une supérette avec un rayon boucherie nécessite de grands changements organisationnels et l'engagement d'un boucher et d'une vendeuse : ce sont les premiers salariés. De nouveaux agriculteurs viennent compléter le groupement ; ils sont alors 14-15 producteurs. **Avec un nombre plus important de membres, la nécessité se fait sentir de créer une coopérative pour une meilleure prise de décisions.** D'où la naissance de **Coprosain**, pour la gestion de la transformation des produits de viande et la commercialisation des produits fermiers (**Commercialisation de produits sains**).

En 1998, les agriculteurs bio avaient encore beaucoup plus de difficultés à écouler leurs bovins faute de circuit pour la transformation et la commercialisation des viandes bio. Les producteurs bio ont donc demandé à Coprosain d'étudier un développement pour écouler des colis de viandes en bio. C'est ainsi qu'est né **Coprobio** (**Commercialisation de produits biologiques**), en 1998, qui transforme et commercialise des produits de viandes et charcuteries issues de l'agriculture biologique (bœufs, veaux, porcs, agneaux et volailles). Chez Coprosain, la distinction entre les viandes bio et conventionnelles est claire : les 2 types de viandes ne sont pas vendues en même temps sur le même point de vente.



Aujourd'hui, Coprosain, ce sont 50 employés et 46 membres agriculteurs-coopérateurs, dont 14 en bio. Ils proposent une large gamme comprenant les produits des membres ainsi que des produits d'épicerie, des boissons, des produits d'entretien pour compléter leur offre.

La coopérative est toujours ouverte à accueillir de nouveaux producteurs, soit pour augmenter la quantité d'un produit que les membres actuels ne sont pas, ou plus, en mesure de fournir en quantité suffisante, soit pour élargir la gamme. Le candidat coopérateur, qui propose un produit qui n'est pas encore produit par la coopérative, doit se présenter lors d'un entretien, au cours duquel on évalue sa motivation par rapport à l'esprit de la coopérative et au respect du cahier des charges de Coprosain. Après une visite de la ferme, le candidat peut commencer à livrer et son produit est testé 1 ou 2 ans. Si le produit répond aux attentes et tourne bien, le candidat peut devenir producteur-coopérateur avec une prise de part sociale qui reste à son nom : de 650 euros pour les petits producteurs (produits saisonniers comme les fraises, myrtilles...) à 1.300 euros pour les gros producteurs. Le producteur reste libre de vendre via d'autres créneaux de vente mais, à l'inverse, Coprosain ne s'engage pas à acheter toute la production du producteur.

Paul Vankeerbergen



Principes de base de Coprosain :

1. **Des produits de qualité** (respect du cahier des charges de production) : Coprosain accorde beaucoup d'importance à l'autonomie alimentaire, mais n'impose pas de normes supplémentaires au bio.
2. **Le respect du planning de livraison** (respect des quantités) : s'ils ont besoin de quantité supplémentaire d'un produit (nouveau marché), ils interrogent les producteurs sur leur volonté de livrer plus ; sinon, ils recherchent un ou plusieurs autres producteurs pour l'augmentation de leur offre.
3. **La fixation du prix avec les producteurs** : chaque année, ils se mettent d'accord sur un prix.
4. **La maximisation de la vente en direct aux consommateurs.**



Fixation du prix

La philosophie de Coprosain, c'est de mieux rémunérer le producteur, tout en étant compétitif face à ses concurrents. Pour leurs produits en vente directe au comptoir, ils essaient d'être moins chers que la grande distribution, ce qui n'est pas le cas lorsqu'ils passent via leurs grossistes, car chaque acteur prend sa marge (grossiste et magasin). Ils prennent plus de marge sur les produits à grosses rotations et moins sur les autres, pour ne pas être trop chers.

À l'heure actuelle, comme les producteurs-coopérateurs sont nombreux (46 membres), Coprosain a créé un Comité de gestion, pour être plus efficace. Cependant, pour garder un esprit coopérateur, il organise, en plus, des réunions annuelles, par groupement de produits. Ces réunions servent notamment à se mettre d'accord sur les quantités annuelles à livrer à Coprosain et en viande, sur le prix des carcasses, mais aussi à resserrer les cahiers des charges.

Le prix des carcasses, des volailles et d'autres produits de base (produits laitiers de base tels que le lait, le beurre...) est fixé une fois par an pour essayer d'avoir des prix stables, pour le consommateur, tout au long de l'année. Pour les autres produits laitiers, comme les yaourts aux fruits, fromages affinés, c'est le producteur qui fixe le prix. Pour les légumes, le maraîcher est libre de fixer son prix en fonction du légume et de la saison, Coprosain applique juste sa marge.

Circuits de commercialisation

Les produits fermiers et bio sont commercialisés par des circuits de vente bien spécifiques :

- 1. Sur des marchés : sur 20 marchés par semaine, dont 6 sont 100 % bio.**
- 2. Ouverture de leurs propres magasins pour compléter leur présence sur les marchés (les clients voulaient leurs produits plus souvent qu'un seul jour par semaine).**
 1. Ath en 1985
 2. Braine-l'Alleud en 1989
 3. Mons en 1992
- 3. Dans des magasins bio :**
 1. À la Biosphère à Dion-Valmont, où nous tenons un rayon boucherie le mardi, le mercredi, le vendredi et le samedi matin ;
 2. Chez Bioooh à Genappe le samedi matin, dans leur camion, au fond du magasin.
- 4. Via des grossistes :**
 1. ECODIS leur permet de distribuer aujourd'hui leurs produits, en portion individuelle de viande, préparations de viandes et charcuteries présentées sous vide et étiquetées, dans une quinzaine de magasins bio en Wallonie ;
 2. DELIBIO les distribue dans d'autres magasins bio depuis 2010.

Coprosain recherche actuellement des producteurs de pintades et de dindes, d'agneaux et de porcs, mais également un producteur de plats préparés, le tout en bio. N'hésitez pas à les contacter si vous êtes intéressé.

Rencontre avec Jacques Faux, membre de la coopérative

La ferme de Jacques Faux, située à Péruwelz, est une ferme en polyculture-élevage limousin en autonomie, sur 34 ha de prairies. Jacques est membre de la Coopérative Coprosain depuis 2003. Il leur livre en moyenne une bête par mois, surtout des vaches (entre 5 et 10 ans) et des génisses de minimum 3 ans. À l'époque, Coprosain cherchait des éleveurs en autonomie. Depuis 2017, il est en bio pour les bovins et envisage de passer en bio les 14 ha de cultures qui lui restent.

Comment est calculé le prix ?

Coprosain utilise la grille communautaire de classement des carcasses de gros bovins¹ pour le bio et le conventionnel. Il offre une majoration de 10 % pour le bio. Les animaux trop maigres ou trop gras connaissent une réduction de prix. Il est question qu'un employé de Coprosain vérifie la classification des bovins, car le classement réalisé par les employés de l'abattoir, en termes d'état d'engraissement, n'est pas toujours fiable. L'idéal est d'arriver à la classification 2, ou à la limite 3, au niveau du gras ; cela permet une bonne maturation des carcasses et augmente les qualités gustatives de la viande. Depuis qu'il est passé en bio, Jacques estime qu'il faut plus de temps pour finir les animaux et arriver au stade d'engraissement optimal. En bonne saison, l'herbe pâturée constitue la base de l'alimentation.

Depuis mars 2017, les coopérateurs ont adopté une nouvelle grille de prix qui tient compte de critères de tendreté et de couleur de la viande, mais cette grille n'est pas encore d'application.

Les plus de Coprosain, selon Jacques :

- Les éleveurs participent à la fixation des prix lors d'une réunion annuelle.
- Coprosain encourage la qualité et offre un prix supérieur au secteur traditionnel.
- Si l'on n'est pas d'accord avec une décision sur la classification, il y a toujours moyen de négocier.
- L'éleveur est libre sur la durée de l'engagement et Coprosain ne demande pas l'exclusivité.
- Coprosain offre un débouché stable.

Les moins de Coprosain, selon Jacques :

- Délai de paiement de 2 mois.

S'engager sur un calendrier de livraison 2 mois à l'avance et préciser la date 15 jours auparavant. Cependant, si l'animal n'est pas prêt, il y a moyen de s'arranger.

¹ Le classement des carcasses de gros bovins s'effectue en appréciant successivement :
- la conformation (six classes : S, E, U, R, O, P) ;
- l'état d'engraissement (cinq classes : 1, 2, 3, 4, 5).



Conseils techniques de juillet 2017

Nous avons le plaisir de vous annoncer que notre équipe de conseillers vient de s'agrandir, par la venue de Julien Goffin. Il est de la région germanophone et se spécialisera dans des conseils en polyculture-élevage. Il participera à la traduction d'articles pour les germanophones.

Petit rappel pour la récolte des céréales

Pour la récolte en sec: le coup de séchage étant de plus en plus onéreux, il faut, si possible, bien organiser le travail de récolte, par exemple en testant l'humidité du grain. Il faut vérifier la bonne maturité et, si l'on ne moissonne pas soi-même, prévenir le prestataire pour qu'il puisse également s'organiser. Le stockage à la ferme pose parfois des problèmes: un bon nettoyage des silos, ainsi qu'un système de ventilation permettent d'éviter bon nombre de ceux-ci. Une céréale qui chauffe perd de sa valeur et présente des risques de développement des mycotoxines pathogènes.

Pour la récolte immature: si cela n'est pas déjà fait au moment où nous écrivons ces conseils, nous rappelons que l'idéal, pour la récolte, est le stade de la céréale (10 cm de mûrissement au pied) et une humidité du grain de 18 à 25%. Cela vous permettra de gagner une dizaine de jours pour l'implantation de la culture dérobée ou d'une nouvelle prairie, voire les deux ensemble.

Rappel pour le bétail

Les problèmes parasitaires ne se sont pas présentés comme les autres années, vu la pluviométrie faible et l'ensoleillement de ce début d'été. Mais soyons attentifs quand même, car ils pourraient se déplacer dans le temps et causer des pertes financières importantes. Pensez à compléter par des fourrages en sec, avec une complémentarité minérale adaptée à votre région. L'assimilation de certains minéraux peut être bloquée par la situation pédologique de votre région (ex.: trop de fer bloque le magnésium).

Semis de nouvelles prairies

Dans bien des cas, l'époque se prête bien pour ces travaux. Un bon déchaumage, peut être deux, est conseillé avant l'implantation. Le choix de la nouvelle prairie peut se raisonner suivant les précédents culturaux et la destination de celle-ci. Un exemple: si l'on a rencontré des problèmes de chardons pendant la période de culture, on choisira une prairie à base de luzerne, qui favorisera la destruction du chardon. Si l'on a du bétail laitier, on choisira des mélanges riches en légumineuses par exemple. Pour l'implantation, on associera une culture pour favoriser la bonne implantation de la prairie. Celle-ci pourra

être récoltée si les conditions climatiques le permettent. Les couverts employés sont bien souvent une association de trèfles d'Alexandrie avec une avoine rude (10 kg TA, 40 kg d'avoine). D'autres couverts sont également possibles, comme des pois protéagineux (80 kg/HA). Les mélanges multi-espèces sont de plus en plus conseillés par toutes les firmes de semences, car elles apportent des intérêts agronomiques pour le sol (structure), pour le végétal (diversité botanique) et surtout pour l'alimentation du bétail, qui y retrouve une source d'oligoéléments variés et une bonne appétence, vu la diversité de la flore dans le temps.

Les intercultures

Les cultures dérobées prennent de plus en plus d'importance dans la conduite d'une rotation; il faut donc bien étudier les choix d'espèces à associer. La question principale est de savoir quelle valorisation est recherchée pour cette interculture. On peut distinguer principalement trois valorisations possibles:

1 Valorisation d'automne

Spécifiquement une valorisation fourragère, un semis le plus tôt possible, notamment après une céréale immature ou après la moisson.

Exemples:

- trèfle d'Alexandrie 15 kg, avoine rude 20 kg, colza lirato 5 kg, mélange très lactogène et appétant (75 jours)
- trèfle d'Alexandrie 12,5 kg, Moha 12,5 kg, mélange si condition sèche (75 jours)
- sorgho multicutte associé à du trèfle de Perse ou d'Alexandrie à 25 kg/ha (60 jours).

Il existe sur le marché une multitude de combinaisons possibles et donc vous avez le choix. Pour encore vous aider, consultez le dernier « Itinéraires BIO »: il y a un tableau reprenant les principales caractéristiques des espèces pouvant être employées en interculture.

2 Valorisation fourragère de printemps et d'automne

Il faut employer des espèces non gélives et rapides au printemps.

Exemple: mélange à base de ray-grass italien, associé à des trèfles violets ou incarnats.

3 Valorisation non fourragère

Ici, le but sera différent; la recherche de l'association aura pour but de restructurer le sol ou de nettoyer celui-ci ou encore de le fertiliser un maximum pour la culture suivante.

Exemple: mélange à base de nyger, moutarde d'Abyssinie, tournesol, trèfle d'Alexandrie.

La complexité et la diversité des mélanges vendus dans le commerce ne nous permettent pas de choisir la meilleure solution pour vous. Le choix doit être spécifique à la parcelle et au coût à l'hectare que vous voulez mettre. Ici aussi, vous pouvez consulter le dernier « Itinéraires BIO » pour vous aider dans votre choix.

Conseils techniques en culture : le cas du colza d'hiver



Nous sommes fin juillet et il va déjà falloir penser aux nouveaux semis des cultures d'automne. La première culture possible à semer est celle du colza d'hiver. Pas encore très répandue en bio, cette culture mérite une réflexion, à condition d'avoir un débouché. C'est une tête de rotation intéressante avant un froment d'hiver, car il fournit de l'azote et casse le cycle des maladies. Toutefois, il nécessite une rotation assez longue de minimum 5 ans pour diminuer la pression de certaines maladies comme le sclérotinia.

Quelques éléments importants sont à prendre en compte pour la réussite de la culture

- La culture doit être propre pour éviter au maximum les impuretés (verdure, semences d'adventices) à la moisson, car dans le cas de transformation en huile alimentaire par exemple, le lot peut être refusé. Le choix d'une parcelle propre, une bonne densité de levée et une fourniture en azote suffisante sont des éléments à prendre en compte pour y parvenir.
- Limiter les attaques de ravageurs qui peuvent impacter plus ou moins fortement le rendement.
- Prévoir une fourniture en azote suffisante en automne et en fin d'hiver.

Choix des variétés (graines non traitées)

- Choisir des variétés résistantes aux maladies.
- Éviter qu'elles ne soient sensibles à l'élongation automnale.
- La rapidité à la levée et la vigueur au démarrage sont également des critères importants.
- Pour le choix variétal, l'Association pour la Promotion des Protéagineux et des Oléagineux (APPO) publie chaque année une liste de variétés.

Fertilisation

La fertilisation azotée est importante. Il faudra privilégier les engrais de ferme avec des actions moyennes à rapides. Avant le semis, un compost jeune, du lisier ou des fientes peuvent déjà être utilisés.

Pour obtenir une biomasse suffisante avant l'hiver, le colza devra déjà absorber environ 100 u d'N. (Tenir compte de l'effet du précédent et de la teneur (effet direct) des engrais de ferme.) Éviter un précédent avec les pailles hachées (fin d'azote).

Un complément de 80 u d'N, pour une situation normale, sera apporté fin d'hiver (50 u si présence de légumineuse associée).

Pour les autres éléments (P, K), les engrais de ferme en apportent suffisamment.

Au printemps, du soufre pourra être apporté avec du magnésium.

Préparation du sol

Après la moisson, réalisez rapidement des faux semis pour éliminer les repousses de céréales et d'adventices.

L'épandage d'engrais de ferme peut être réalisé.

Si la structure du sol est bonne, un labour léger (agronomique), avec une charrue bien réglée au niveau des peloirs, sera suffisant pour lutter contre les graminées (vulpin...). Dans le cas d'une présence de semelle, il sera conseillé de la fendre avant le labour avec le déchaumeur ou le décompacteur.

Ensuite, la préparation du sol doit être soignée pour obtenir un lit de germination fin et bien appuyé, car la graine de colza est très petite et il faut préserver l'humidité.

Le semis

La profondeur de semis va dépendre de la finesse du lit de germination, de l'humidité et de la prévision de pluie.

La profondeur minimale est de 2 cm (prévision de pluie), avec un maximum de 4 cm (pour placer la graine dans l'humidité).

Afin d'obtenir un développement suffisant et rapide, la date de semis peut être avancée d'une semaine (15-20/08).

Le semis peut être réalisé au semoir monograine, à 45 cm d'interligne. Celui-ci permettra l'utilisation de la bineuse en plus de la herse étrille et/ou de la houe rotative. Cependant, cette technique offre une belle zone d'atterrissage pour les ramiers, qui peuvent faire de gros dégâts.

Le semis au semoir classique, avec un interligne normal, est souvent utilisé (10 à 15 cm). Dans ce cas-ci, le sol sera rapidement recouvert et le désherbage pourra être réalisé avec une herse étrille et/ou une houe rotative. Les ramiers n'aimant pas avoir les ailes mouillées, ils seront plus rapidement dérangés.



CONSEILS TECHNIQUES

CONSEIL TECHNIQUE DE SAISON

Voici un tableau de recommandation pour la densité de semis (sources*).

CONDITIONS	SEMOIR MONOGRAINE	SEMOIR À CÉRÉALES
Semis précoce, bon lit de semences, peu de limaces	50 à 65* grains/m ²	70 à 85* grains/m ²
Semis normal, lit de semences moyen	55 à 70* grains/m ²	85 à 100* grains/m ²
Semis tardif, lit de semences défavorable	65 à 100* grains/m ²	100 à 120 grains/m ²



Sources:
- ITAB, Fiche technique: cultiver du colza d'hiver en bio
- Entrevue avec Christine Cartryse de l'APPO

La technique du couvert associé

Cette technique consiste à semer une ou des espèces en association avec, dans ce cas-ci, le colza.

Elle permet un recouvrement rapide du sol, participe à l'activité biologique du sol, peut fournir de l'azote dans le cas de légumineuses (30 u d'N peuvent être libérés au printemps), préserve les insectes auxiliaires...

Cette technique est utilisée en agriculture de conservation. En bio, il faudra prendre certaines précautions, car s'il y a un problème, il n'y a pas beaucoup de solutions de rattrapage.

En bio, il est conseillé d'utiliser des espèces très gélives et composées de légumineuses. Par exemple, 15 kg/ha de lentilles + 12-13 kg/ha de fenu grec.

Il faudra préférer des terres propres, car avec cette technique, il n'y a pas de désherbage mécanique possible; semez vers le 15-20/08.

Le semis sera soit réalisé en 2 passages, ou bien mélangez tout, ou bien utilisez un semoir à double trémie.

Les ravageurs

Le colza a plusieurs nuisibles: les limaces, les altises, les charançons et les méligèthes en sont les principaux.

Prenons le cas des méligèthes. C'est un petit coléoptère noir qui se nourrit du pollen au printemps. Dès l'arrivée des boutons floraux, il les perce pour manger le pollen qu'ils contiennent. Chaque bouton percé ne fleurira pas et le rendement peut être fortement impacté. Une fois les premières fleurs ouvertes, il ne s'attaque plus aux boutons et se nourrit dans les fleurs. À ce moment, il n'est plus nuisible.

Il existe un moyen de tromper les méligèthes: en ajoutant aux semences environ 30.000 graines/ha d'une variété très précoce de colza. Par exemple, la variété Alicia (Euralis) est souvent utilisée et vendue en minidose de 100.000 graines. Le décalage de floraison préservera la variété principale.

Pour les autres insectes, un semis précoce et un démarrage rapide limiteront les dégâts. Les insectes auxiliaires jouent un rôle important également. Pour les limaces, il est possible de les éloigner avec du sel (sel marin et chlorure de magnésium) ou bien, en dernier recours, d'utiliser un molluscicide agréé en bio.

Prévention contre le sclérotinia

Le sclérotinia est un champignon qui peut causer de gros dégâts certaines années.

La lutte préventive est indispensable:

- Réaliser des rotations longues (5 ans minimum);
- Ce champignon se conserve dans le sol sous forme de sclérote, pour passer l'hiver. Dans le cas de présence de sclérote, il faudra éviter de semer des plantes hôtes dans la rotation et dans les intercultures (moutarde, radis...);
- L'introduction d'un champignon dans le sol (coniothyrium minitans) parasitera les scléroties et permettra de maintenir un taux assez faible dans la parcelle (autorisé en bio). Il peut être pulvérisé et incorporé au sol avant le semis du colza ou d'autres cultures sensibles.

Bon semis



Rue de l'Arbre à la Croix, 279
4460 HORION-HOZEMONT
04/250.11.98
eddy.philippet@gmail.com

TRACTEURS & MACHINES AGRICOLES









Le mesclun: un produit à forte valeur ajoutée

Le mesclun, par son caractère difficilement industrialisable et sa durée de conservation courte, présente un intérêt non négligeable pour le maraîcher, grâce à sa valeur ajoutée élevée et à sa proximité avec son marché. De plus, c'est un produit attractif et propre à chaque maraîcher.

Le mesclun est un assemblage de différentes jeunes pousses. Ces jeunes pousses sont des légumes feuilles récoltés à un stade précoce (7 cm). Attention, un mélange de feuilles de salades coupées ne peut pas être vendu sous l'appellation « jeunes pousses » ou « mesclun »; il doit porter l'appellation « salades mélangées ».

Pour produire une moyenne de 20 kg de mesclun/semaine durant l'année, il faut dédier 2 ares sous abris à cette culture. Le mesclun est produit à l'extérieur, de mai à septembre. Généralement, au début de cette culture, il faut accepter de perdre 50% de surface en raison du manque de technique et à la commercialisation qui doit se développer. Ensuite, avec l'expérience, l'objectif est de réduire cette perte à 10%.

Réflexion sur la rentabilité de la culture:

- Coût de la semence: 0,1 à 5 €/m²
- Perte au champ: 50%
- Perte à la vente: 30%.

La culture

Un semis du mesclun sera généralement préféré à la plantation; cette dernière sera plutôt privilégiée en hiver. Le choix du semis permet un rendement plus important à la surface et nécessite moins de temps à l'implantation. Les différents composants du mélange sont généralement cultivés de manière isolée, car leur développement est rarement similaire. De plus, la possibilité de faire des coupes successives n'est également pas identique à chaque variété. Certaines cultures montent en fleur aussi plus rapidement. Le mélange aura donc lieu après, lors du lavage.

Dans le cas d'une spécialisation de la culture de mesclun, le choix d'un semoir à plusieurs rangs est intéressant. Le semoir manuel à 4 rangs (Sembdner) et le semoir à six rangs (Johnny's Selected Seeds) présentent tous les deux un intérêt. Le semis nécessitera une terre préparée très finement ainsi qu'un plombage de la terre, après le semis, pour une bonne levée. Pour les débuts, un semoir monorang, plus polyvalent, peut tout à fait faire l'affaire. La gestion des adventices pour cette culture



Mâche

Avec l'expérience, ces pertes peuvent être fortement réduites. En effet, les pertes au champ se réduisent avec un bon arrosage, des filets anti-insectes pour les crucifères, de l'anti-limace, etc.

- Temps de préparation: 30 min/kg
- Coût de production en moyenne: 10 €/kg (forte variabilité)
- Prix de vente moyen: 15 €/kg

Il semblerait qu'un minimum de 10 kg par semaine de mesclun doive être vendu pour atteindre une rentabilité dans cette culture.

Il est difficile de maintenir un mélange constant toute l'année. Il faudra tout de même veiller à garder de la couleur rouge dans celui-ci. La réussite de la culture de crucifère est également dépendante de la maîtrise de l'altise. Suivant la composition et selon l'emballage, certains mescluns se conservent plus d'une semaine. Par exemple, la présence de fleurs diminue le temps de conservation.



Roquette

est très importante, car la moindre adventice ralentit la vitesse de récolte. Le faux semis ainsi que l'usage d'un désherbeur thermique et de bâche opaque sont de bonnes pratiques à mettre en place, afin de limiter l'enherbement de la culture. La récolte peut se faire manuellement à l'aide d'un couteau ou bien à l'aide d'une récolteuse à mesclun, munie d'une visseuse sur batterie (Quick Cut Greens Harvester). Cet investissement s'avère rapidement intéressant à partir d'un certain volume de production. Après la récolte, les jeunes feuilles seront plongées dans de l'eau froide pour les laver ainsi que pour diminuer leur température, en vue d'une meilleure conservation. Le mélange pourra se réaliser à cette étape afin d'obtenir un mélange homogène, sans endommager les feuilles.

Ensuite, les feuilles seront essorées en vue de les emballer dans un emballage plastique. Cependant, si le mesclun est vendu en vrac, l'essorage n'est pas obligatoire; par contre, il se conservera moins longtemps. Pour l'essorage, desessoreuses à salade électrique existent dans le commerce; sinon, une vieille essoreuse à tambour vertical peut également faire l'affaire.

La composition

Un mesclun est composé généralement de:

- La base (70%): salade, mâche, épinard, claytone de Cuba. Elle doit être neutre, productive et facile à faire.
- Le goût (max 20%): cerfeuil, roquette, légumes asiatiques. Attention à ne pas ajouter trop de goût. En milieu rural, les clients préfèrent un mesclun plus doux qu'en milieu urbain.
- La couleur (10%): betterave, blette, arroche.
- La texture: ficoïde glaciale (plante grasse, goût de sel), pourpier d'été.
- Les fleurs: capucine, rose, moutarde, bourrache, roquette, concombre, melons, calendula (seulement les pétales), chrysanthème comestibles.

CONSEILS TECHNIQUES

CONSEIL DE SAISON EN MARAÎCHAGE

Il est important de démarrer avec un mélange simple, adapté à une longue période de production et aux outils présents sur la ferme. Par la suite, il sera possible de complexifier le mélange et de le faire varier. Il faudra également

créer un mélange adapté à sa clientèle. Dans le cas d'une spécialisation, il est aussi envisageable de faire plusieurs compositions différentes en fonction des goûts des consommateurs: piquant, doux, fleuri, etc.

Un planning, ci-dessous, présente les différents composants possibles du mesclun, au fil de la saison. Ce tableau est adapté à la Bretagne mais il nous indique déjà sur les compositions envisageables dans notre région.

	JANVIER			FÉVRIER				MARS				AVRIL				MAI				JUIN				JUILLET				AOÛT				SEPTEMBRE				OCTOBRE				NOVEMBRE				DÉCEMBRE								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52
SALADES																																																				
LÉGUMES ASIATIQUES																																																				
BLETTES																																																				
ÉPINARDS																																																				
ROQUETTE																																																				
BETTERAVE																																																				
MÂCHE																																																				
FICOÏDE																																																				
POURPIER																																																				
CHICORÉES																																																				
CAPUCINES																																																				
ROSES																																																				
FLEURS DE CRUCIFÈRES																																																				
PENSÉES																																																				
CHRYSAANTHÈME COMESTIBLE																																																				

– Source : Mesclun et salades mélangées, les fiches techniques du réseau GAB/FRAB, 2013.

La base

Il existe des semences de variétés anciennes de salades moins chères, mais souvent moins colorées, et demandant un écartement important. De nouvelles variétés sont présentes sur le marché avec des couleurs et formes plus travaillées, résistantes au mildiou et pouvant être semées plus denses. Cependant, ces dernières sont plus chères.

De décembre à mars, il vaut mieux remplacer la salade par la claytone. Il est à noter également que plus on coupe une salade, plus l'amertume se développe dans les repousses. L'amertume diminue si les températures baissent.

La mâche peut pallier le déficit de salade hivernale, mais elle nécessite de rajouter de la couleur.

Les jeunes pousses d'épinard sont également faciles à cultiver en intersaison. Cette culture nécessite une densité importante (150 graines/ml), un choix de variétés résistantes au mildiou. Le cycle de l'épinard est 3 à 7 jours plus rapide que la salade. Quatre coupes en hiver pourront être réalisées.

Le goût

• Les jeunes pousses asiatiques, d'une saveur acidulée et piquante, nécessitent un lit de semences fin et plombé. La densité à viser est de 150 à 200 graines/ml. Les repousses varient en fonction de la saison.

On peut compter sur 4 coupes en hiver, 2 à 3 au printemps et à l'automne et 2 coupes en été. Le cycle est plus rapide que la salade. On retrouve parmi ces légumes: la mizuna verte à rouge, la moutarde (Red Giant), le chou kale (Red Russian), le tatsoi et le pack choi. Toutefois, le tatsoi est difficile à cultiver, car il est apprécié des insectes, limaces et oiseaux. De plus, il monte vite en fleur. Sa durée de conservation est également faible.

• **La roquette**: elle amène un goût apprécié et connu du consommateur. Malheureusement, elle monte rapidement en fleur en été. Son cycle est relativement similaire à la jeune pousse de salade. En hiver, on peut compter

sur plusieurs repousses; par contre, au printemps et en été, une seule coupe sera généralement possible. La roquette sauvage est l'espèce la plus courante, ses feuilles sont fines et découpées et de longueur moyenne. La roquette cultivée est, quant à elle, moins courante. Ses feuilles sont plus larges et plus longues et moins découpées que la roquette sauvage. Elle est plus adaptée à l'automne et à l'hiver, car elle monte en fleur rapidement au printemps et en été. La variété cultivée, Flash, est appréciée par les maraîchers en raison de sa ressemblance avec la roquette sauvage, tout en étant plus précoce et plus productive qu'une variété sauvage.



Conçu et fabriqué en France

Distributeurs Polyvalents

engrais,
graines,
microgranulés,
ou les 3 avec le même outil ...





Semoirs Maraîchers manuels ou attelés

☎ (33) 02 41 68 02 02 - 📠 (33) 02 41 79 83 71
info@sepeba.fr - www.sepeba.fr - www.ebra-semoir.fr

CONSEILS TECHNIQUES

CONSEIL DE SAISON EN MARAÎCHAGE

La couleur

- **La bette**: elle est plantée en motte contenant 4 glomérules (30 mottes/m²) ou bien semée. Elle apporte une saveur sucrée. Cependant, les pousses perdent vite leur tendreté. La bette colorée lignifie plus rapidement que la verte à cardé blanche. Le cycle est de 3 à 7 jours plus tardif que la salade.
- **Les jeunes pousses de betterave**: la conduite est similaire à la culture de la bette. Toutefois, s'il fait froid, la feuille devient très dure.
- **Le cresson alénois**: il est très apprécié.
- **L'arroche rouge**: il apporte également de la couleur. La conduite est similaire à l'épinard.
- **Les chicorées**: rouge de Vérone, etc. La conduite est similaire aux séries de salades.

La texture

- **Le pourpier d'été ou doré**: il donne de nombreuses repousses et est facile à cultiver.
- **Le pourpier d'hiver**: il est généralement planté en motte contenant 5 à 7 graines (20 x 20 cm).

On peut planifier la plantation de pourpier tous les deux mois pour s'assurer une récolte toute l'année. En octobre, on plante le pourpier d'hiver et en février, le pourpier doré. Ces deux plantations sont implantées chaque fois sous abris. Ensuite, on plante en avril le pourpier doré en plein champ et, en juin et août, soit le pourpier doré, soit le pourpier d'été également en plein champ.

- **La ficoïde glaciale**: elle a une texture très particulière et un goût acidulé. C'est une plante très gélive.

Les fleurs

Il est préférable de ne pas mélanger les fleurs avec le reste du mesclun. Il est possible juste de saupoudrer de fleurs le mesclun, car avec des fleurs, le mesclun doit être consommé dans les 3 à 4 jours qui suivent.



Moutarde Red Giant

Les « salades mélangées »

Ce principe consiste à récolter toutes les feuilles d'une laitue à un stade relativement jeune et de les mélanger à d'autres variétés de laitues. On coupe la salade au-dessus du collet; de cette façon, il est également possible d'espérer une deuxième coupe.

Depuis 2012, une nouveauté existe en la matière: ce sont les salades multifeuilles, appelées « Salanova ». Ce type a été développé par l'obtenteur Rijk Zwaan. Ce concept permet de réaliser moins de série de salades. Ce type se démarque par un nombre important de feuilles (2 à 4 fois plus) par tête, de taille petite et uniforme. Les feuilles sont indépendantes les unes des autres.

Sources:

- Compte rendu « Légumes à fortes valeurs ajoutées: le mesclun », 2015, Centre des Groupements des Agrobiologistes de Lorraine.
- Mesclun et salades mélangées, les fiches techniques du réseau GAB/FRAB, 2013.



CONCEPTION, FABRICATION ET DISTRIBUTION D'OUTILS POUR L'AGRICULTURE BIOLOGIQUE



Rue Reppe 20/b
B - 5300 Seilles
Tel : 085.21.44.91

www.ferauchetgillet.be
info@ferauchetgillet.be

Rue de Roumont 21
B - 6890 Glaireuse
Tel : 061.65.51.39

Fiche technique

CONSEIL TECHNIQUE DE SAISON

La culture de l'engrain ou petit épeautre

Famille : Poacée • Espèce : *Triticum monococcum*

L'engrain, ou petit épeautre, est une céréale primitive très rustique, qui peut être cultivé dans des terres difficiles. Il est très résistant aux maladies et à la verse.

Sa production est faible (1 à 2 t/ha) ; par contre, ses qualités nutritionnelles sont très intéressantes. Riche en glucides, lipides (le double du blé), protéines, acides aminés essentiels, minéraux et fibres.

Sa teneur en gluten est faible et bien assimilable, ce qui est très intéressant pour les personnes hypersensibles ou intolérantes (tester soi-même sa tolérance).

Le petit épeautre peut être transformé en farine ou en grain blanchi précuit (riz).

Place dans la rotation

Le petit épeautre est souvent placé en 2^{ème} ou 3^{ème} paille, car il est peu exigeant et résiste bien aux maladies.

Par exemple : prairie temporaire-blé-petit épeautre.

Choix

Il y a différentes variétés de petit épeautre. L'agriculteur sème souvent une partie de sa meilleure récolte.

Renseignez-vous auprès du Réseau belge de Semences paysannes « Li mestère » : www.limestere.be

Préparation du sol

Le travail du sol consiste à réaliser des faux semis dans le cas de non-labour. Avec un labour à faible profondeur (15 cm), une préparation classique avec éventuellement un faux semis.

Densité et date de semis

Le petit épeautre a un pouvoir de tallage élevé, avec minimum 8 à 10 talles.

Il est généralement semé entre 80 et 110 kg/ha. (En fonction de la maîtrise des adventices en début de végétation.)

Il peut être semé avec un interligne classique entre 10 et 15 cm et aussi avec un interligne plus grand de 17 à 25 cm. Un binage sera alors possible au printemps.

Le petit épeautre a un cycle long (récolte après le froment). En fonction de la région et de la maîtrise des adventices en automne, celui-ci pourra être semé de fin septembre à décembre.

L'engrain ou petit épeautre

Fertilisation

Le petit épeautre n'est pas exigeant.

En 2^{ème} paille, après une prairie temporaire fertilisée régulièrement, ou une luzerne de 3-4 ans, il n'est pas nécessaire de fertiliser.

Dans le cas d'une 3^{ème} paille, ou d'un précédent avec des pailles hachées, une fumure à base de 5 à 10 t/ha de compost jeune peut être réalisée.

Désherbage

Les méthodes préventives restent de mise : rotation, prairie temporaire ou luzerne, faux semis...

Dans le cas d'interligne à de 17 à 25 cm, il sera possible de passer par exemple avec une herse étrille et ensuite une bineuse.

En semis classique, la herse étrille ou la houe rotative pourront être utilisées si c'est nécessaire.

Un roulage peut renforcer sa bonne capacité de tallage et ainsi augmenter le recouvrement du sol par la céréale.

Le petit épeautre est également compétitif par rapport aux adventices, par sa capacité à explorer le sol pour s'alimenter.

Maladies et ravageurs

Il est très résistant aux maladies et à plusieurs espèces de pucerons des céréales.

La récolte et le stockage

Le petit épeautre est récolté après le froment.

À condition d'être non décortiqué, bien sec, il est facile à conserver dans des conditions normales de stockage (14 % d'humidité et trié s'il y a de la verdure).

Pour son utilisation, le grain vêtu doit être décortiqué.

Celui-ci sera souvent décortiqué au fur et à mesure de la commercialisation, sinon le grain sera stocké en chambre froide.

Brut, le rendement varie de 1 à 2 t/ha. Décortiqué, le rendement est de 55 %.

Il peut être utilisé précuit (riz) ou en farine (pain, pâtes...).





Engraissement de taurillons de la race BBmixte, quels itinéraires pour quels produits ?

Enseignements de 4 années de suivis

Virginie Decruyenaere, CRA-W

Contexte et objectif

La production de viande bovine en agriculture biologique est à la recherche de référence. Lors de la mise en débat de ce système avec le secteur, les questions soulevées concernaient, entre autres, le type de produit « viande » à proposer sur le marché, afin de le différencier de l'offre actuelle, tout en insistant sur les itinéraires techniques à mettre en œuvre pour bien finir les animaux. C'est dans ce cadre que des essais d'engraissement de taurillons de la race BBmixte ont débuté au CRA-W.

Le domaine expérimental du CRA-W possède un troupeau allaitant mobilisant la BBmixte, dans un système de production extensif et autonome du point de vue fourrager. Les animaux sont de type « mh/mh », leur caractère viandeux est bien marqué. Les suivis engagés depuis 2010, année d'acquisition du troupeau, ont montré que la BBmixte pouvait être conduite conformément aux recommandations du cahier des charges bio. La race, dans sa phase d'élevage, valorise bien les fourrages produits sur l'exploitation. Le taux de césarienne est compatible avec une conduite en bio. La question de la finition des mâles s'est naturellement posée et des essais d'engraissement ont été mis en place.

L'objectif de ces essais est de référencer des itinéraires techniques de production de viande bovine. L'accent a été mis sur la valorisation des ressources produites sur l'exploitation: céréales (épeautre, triticale, froment), protéagineux (pois, féveroles...), fourrages (prairie pâturée, ensilage ou foin de luzerne et de prairies multi-espèces).

Dès lors, plusieurs essais d'engraissement de taurillons de la race BBmixte ont été menés depuis 2013. Les itinéraires mis en place sont détaillés au tableau 1.

Essais d'engraissement pour caractériser la viande produite par des taurillons de race BBmixte.

Tableau 1

Itinéraire	Nbre d'animaux	Poids vif début d'essai (kg)	Ration – conduite
1 (2013-2014)	6 taurillons	435 ± 29	Céréales + préfané de luzerne + foin
2 (2014-2015)	4 taurillons	518 ± 20	Croissance au pâturage + finition étable (maximum 40 % d'aliments concentrés dans la ration)
	4 taurillons	375 ± 34	
3 (2015-2016)	4 taurillons	325 ± 69	Croissance au pâturage + finition étable (concentré fermier)
	4 boeufs	323 ± 79	Croissance au pâturage + croissance étable + finition au pâturage (concentré fermier)

Un essai consiste dans le suivi de la croissance et de l'engraissement des animaux jusqu'à l'abattage. Les performances zootechniques sont mesurées: gains quotidiens moyens individuels (GQM), par une pesée organisée toutes les 4 à 6 semaines et ingestion (individuelle ou à l'échelle du lot, au pâturage et/ou à l'étable). La composition des rations ainsi que leur valeur alimentaire font également l'objet d'un suivi (mesure des disponibilités en herbe au pâturage, estimation

de la valeur énergétique et protéique des aliments proposés). Les paramètres d'abattage que sont les poids d'abattage, les poids carcasse et la classification sont également relevés.

Pour l'essai 2, la composition de la carcasse en termes de proportion de viande, de gras et d'os a été déterminée (par dissection de la 8^{ème} côte).

Quels sont les principaux résultats ?

Itinéraire 1: « Valorisation des céréales »

Dans un contexte de production relativement intensif, les résultats de l'essai 1 ont révélé des performances zootechniques intéressantes. Avec un gain quotidien moyen de 1,3 kg/jour et une durée d'engraissement de 255 jours, les animaux ont été abattus à 21 mois. Les carcasses étaient classées S2 et le rendement à l'abattage moyen était de 67,4%. Ce type d'animaux fournit cependant des carcasses assez lourdes (471 – 516 kg). La consommation moyenne de ration (refus compris) a été de 2.864 kg de matière sèche (MS,) dont 58% de concentrés à base de céréales (froment-épeautre), soit un peu plus de 1.850 kg de concentrés par taureau, pour la période de croissance-finition à l'étable. Le niveau d'ingestion des taurillons BBmixte peut être qualifié d'élevé (1,8 kg de MS/100 kg de poids vif en moyenne; maximum à 2,2 kg MS/100 de poids vif). Avec une moyenne 8,2 kg de ration par kg de croît, l'indice de consommation était tout à fait acceptable (Tableau 2).

Principaux résultats de l'essai 1 :
« Valorisation des céréales ».

Tableau 2

N = 6	Moyenne (min-max)
Performances zootechniques	
GQM avant engraissement (kg/j)	1,043 (0,879 – 1,270)
Poids début crois. – engr. (kg)	435 (390 – 467)
Poids abattage (kg)	768 (728 – 822)
GQM crois. – engr. (kg/j)	1,308 (1,075 – 1,533)
Âge début crois. – engr. (mois)	12,5 (11,5 – 14)
Âge abattage (mois)	21 (20 – 22,5)
Performances à l'abattage	
Poids carcasse moyen (kg)	493 (471 – 516)
Rendement moyen (%)	67,4 (64,5 – 69,2)

Itinéraire 2: « Croissance – engraissement avec un passage à l'herbe »

Lors de l'essai 2, la question était d'évaluer l'influence d'un passage à l'herbe, au cours de l'engraissement et de la finition des taurillons, quel que soit le poids de l'animal lors de la mise à l'herbe. Deux lots de taurillons ont donc passé une deuxième saison au pâturage, quel que soit leur poids à ce moment (« léger »: 375 kg; « lourd »: 518 kg à la mise en prairie). Les animaux « lourds » étaient nés 3 mois avant les animaux « légers ».

Avec un complément de 3 et 4 kg de concentrés à 15% de protéines, respectivement pour les « légers » et les « lourds », les performances au pâturage ont été de l'ordre de 1 kg/jour pour le lot « léger » (GQM = 0,994 kg/jour; 168 jours de pâturage) et de 0,9 kg/jour pour le lot « lourd » (GQM = 0,893 kg/jour; 119 jours de pâturage). La consommation de concentré en prairie a été d'environ 500 kg/animal (« léger »: 504 kg; « lourd »: 476 kg). La disponibilité en herbe, estimée à partir des hauteurs d'herbe, était de plus de 100 kg de MS/ha/jour à la mise à l'herbe (07/05) et de 30 kg de MS/ha/jour à la fin de la saison de pâturage (06/10), soit une disponibilité moyenne de 5,5 kg de MS/taureau/jour.

Après cette deuxième saison de pâturage, les taurillons ont été finis à l'étable, avec une ration composée d'ensilage d'herbe et de concentré bio du commerce, contenant 14 à 15% de protéines (max 40% de la MS de la ration). Les performances enregistrées sont de 1,305 et 1,273 kg/jour, respectivement pour les « légers » et les « lourds », soit des performances identiques à celles du premier essai. La consommation de concentrés à l'étable a atteint 1.186 kg/taureau pour le lot « lourd » et de 1.291 kg/taureau pour le lot « léger ». Les animaux ont été abattus à 23,3 et 23,7 mois, respectivement pour le lot « lourd » et le lot « léger ». Les poids moyens des carcasses étaient alors de 524 kg, le rendement moyen à l'abattage de 65% (moyenne des 8 taurillons). La majorité des carcasses ont été classées E2. Sur base de la dissection de la 8^{ème} côte, les carcasses se composaient en moyenne de 19% d'os, 9% de gras et 72% de viande, soit des caractéristiques comparables à des taurillons de race Limousine. Les animaux du lot « léger » avaient des taux de gras et d'os légèrement inférieurs (gras: 8,4 vs 9,8%; os: 17,8 vs 19,9%) et un taux de viande légèrement supérieur (73,9 vs 70,3%) (Tableau 3 et Figure 1).

Performances à l'abattage
de l'essai 2 :

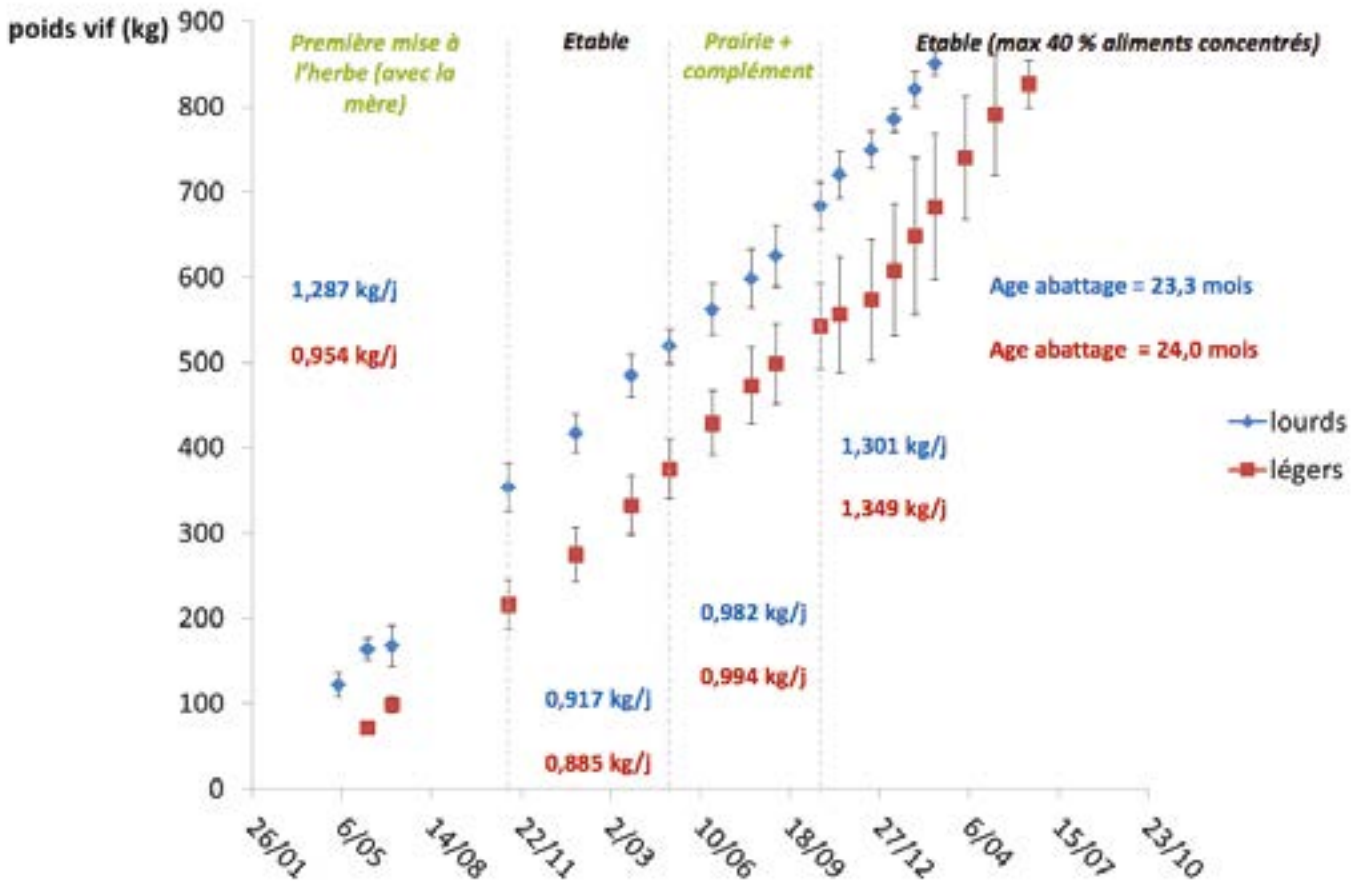
« Croissance –
engraissement avec un
passage à l'herbe ».

Tableau 3

	TAUREAU « LOURD » (N=4)		TAUREAU « LÉGER » (N=4)	
	Moyenne	Écart-type	Moyenne	Écart-type
Performances à l'abattage				
Poids abattage (kg)	865	17,4	796	17,6
Poids carcasse (kg)	537	15,1	507	21,6
Rendement (%)	64	0,87	66	1,50
Âge abattage (mois)	23,3	0,9	24,0	0,6
Classification				
Conformation	E		E – S*	
Niveau de gras (1 à 5)	2		2	
Qualité carcasse				
% os	19,9	1,5	17,8	1,6
% gras	9,8	1,0	8,4	0,3
% viande	70,3	1,8	73,9	1,9

Schéma de production avec pâturage.

Figure 1



Itinéraire 3: « Produire de la viande avec des bovins »

L'essai 3 a débuté avec la castration de 4 taurillons (âge moyen de 12 mois) au moment de la mise à l'herbe (22/05). Les animaux, d'un poids moyen de 323 kg pour les bœufs et de 325 kg pour les taurillons, ont ensuite été transférés sur une prairie pour la phase de croissance en un seul lot (chargement de 3,2 animaux par ha, en pâturage tournant 2 parcelles, soit environ 30 ares/animal). La production moyenne totale de la parcelle pâturée n'a été, cette année-là, que de 6.200 kg de MS/ha, soit 1/3 en moins par rapport à une année normale. Les animaux ont dès lors reçu un complément composé de foin de prairie (5 kg/jour du 6/7 au 6/10) et d'un concentré « céréale », à raison de 1 kg/jour/animal, du 29/7 au 15/8, et de 1,5 kg/jour/animal du 16/8 au 6/10. Dans ces conditions, les gains de poids moyens ont été de 0,522 kg/jour pour les bœufs et de 0,645 kg/jour pour les taurillons.

À la rentrée à l'étable (le 7/10), les animaux pesaient en moyenne 395 kg pour les bœufs et 414 kg pour les taurillons. Les bœufs et les taurillons ont ensuite été nourris avec une ration hivernale essentiellement composée d'ensilage d'herbe, complétée avec un mélange composé de triticale et de pois (triticale : 75 % ; pois : 20 % ; minéraux : 5 %), à raison de 1,5 kg/jour pour les bœufs et de 3 kg/jour pour les taurillons. La quantité de concentré distribuée aux taureaux a progressivement augmenté pour atteindre 6 kg/taureau en finition

(période du 6/10 au 1/09). Le dernier mois, 1 kg de tourteau de lin a été ajouté au mélange triticale-pois. Les taurillons ont été abattus à un poids de 861 kg. L'âge moyen du lot à l'abattage était de 27 mois et, avec un poids carcasse moyen de 544 kg, le rendement à l'abattage était de 66 %.

Pendant la période hivernale (6/10 au 4/4), les bœufs n'ont reçu que 1,5 kg d'aliment concentré/animal en complément d'un ensilage d'herbe. Ils ont réalisé un gain quotidien moyen de 0,869 kg/jour. Le lot de bœufs est retourné au pâturage pour finition. Le poids moyen des animaux était alors de 551 kg. Les 6 premières semaines de pâturage (5/4 au 18/5), les performances ont chuté (0,222 kg/jour). Les animaux ont ensuite bien repris leur croissance pour réaliser un gain de poids de 1,405 kg/jour (période de bonne croissance de l'herbe, du 19/5 au 15/7). L'apport d'aliment sec (1,5 kg/animal) s'est poursuivi tout au long de la période de pâturage. À la sortie du pâturage, les bœufs sont encore restés 1,5 mois à l'étable pour parachever leur finition. Ils recevaient alors, en complément de l'ensilage d'herbe, 3 kg de mélange céréales-pois et 1 kg de tourteau de lin. Les bœufs ont été abattus à 31 mois, ils pesaient 772 kg en moyenne. Ils ont fourni des carcasses d'un poids moyen de 444 kg, soit 100 kg plus légères par rapport aux taurillons. Le rendement à l'abattage était proche de celui des femelles (60 %) (Tableau 4 – Figure 2).

LES AVANCÉES DU BIO

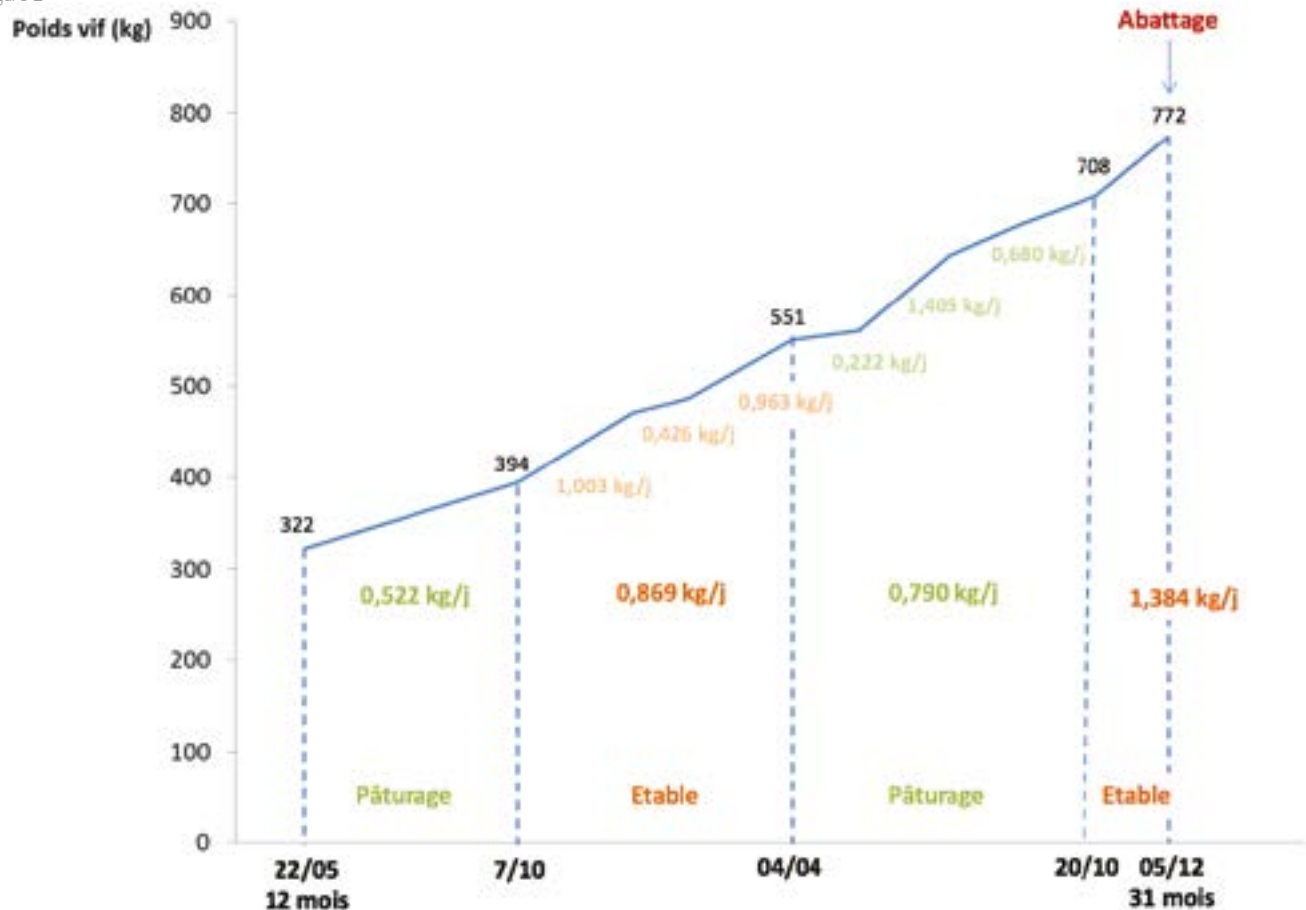
Principaux résultats de l'essai 3: « Produire de la viande avec des bœufs ».

Tableau 4

	BŒUFS (N=4)		TAUREAUX (N=4)*	
	Moyenne	Écart-type	Moyenne	Écart-type
Performances zootechniques				
Poids mise à l'herbe (kg)	323	80	325	69
Poids rentrée étable (kg)	395	74	414	58
GQM prairie (kg/j)	0,522	0,073	0,645	0,101
Poids rentrée étable (kg)	395	74	414	58
Poids mise herbe 2 (kg)	551	75	/	/
GQM étable (kg/j)	0,869	0,056	/	/
Poids début croissance-finition (kg)	551	75	414	58
Poids abattage (kg)	772	27	860	26
GQM croissance-finition (kg/j)	0,893	0,086	1,368	0,026
Performances à l'abattage				
Poids abattage (kg)	772	58	861	26
Poids carcasse (kg)	444	40	544	20
Rendement %	59,2	2,1	66,0	0,6
Âge abattage (mois)	30,8	1,9	26,6	2,3
Classification				
Conformation*	U – E		E – U	
Niveau de gras (1 à 5)	2		2	

Schéma de production des bœufs.

Figure 2



Quels enseignements peut-on tirer des essais ?

Une première constatation générale est que les taurillons de race BBmixte sont des animaux tardifs au niveau de l'engraissement. Leur poids à l'abattage est assez élevé (+/- 800 kg). Les carcasses fournies sont lourdes (> 500 kg). La qualité des carcasses de ce type d'animaux est comparable à celle de taurillons Limousins.

Les gains quotidiens moyens sont de l'ordre de 1,3 kg/jour. L'âge à l'abattage varie en fonction de l'itinéraire: 21 mois pour les animaux finis à l'étable, dans un système plus intensif du point de vue de l'alimentation (en moyenne, 58% de concentrés dans la ration de croissance-finition) ; 24 à 27 mois pour les animaux finis en incluant la prairie pâturée et avec un maximum de 40% de concentrés en moyenne dans la ration. La finition de taurillons de la race BBmixte, avec des aliments principalement produits sur l'exploitation (céréales et fourrages), donne des résultats satisfaisants. Il faudra être attentif à réserver les meilleures coupes d'ensilages à ces animaux. Les ensilages contenant des légumineuses fourragères, comme la luzerne ou le trèfle, seront à privilégier.

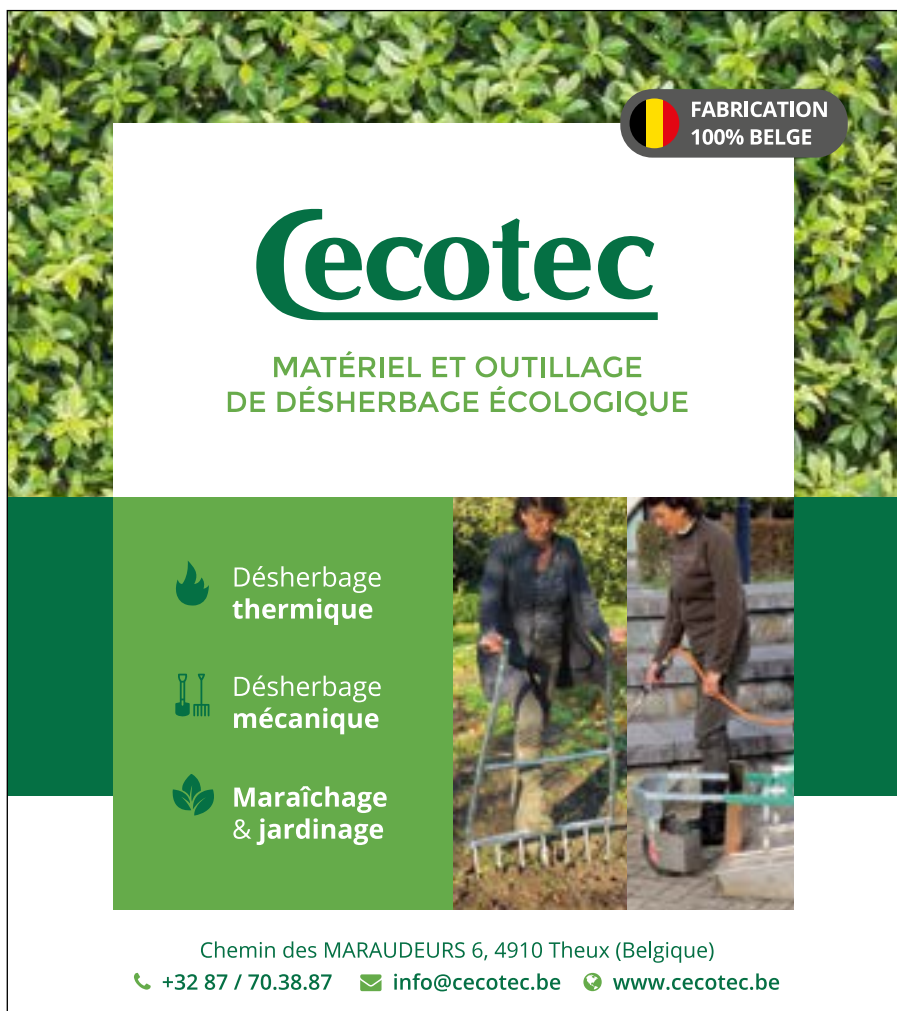
Dans les conditions rencontrées lors des essais (croissance de l'herbe inférieure à une année normale), un deuxième passage à l'herbe entraîne un allongement de la durée d'engraissement de 3 à 4 mois.

La qualité et la disponibilité de l'herbe pour les phases d'engraissement en prairie sont de première importance pour assurer une croissance optimale des animaux.

La production de bœufs est plus économe en concentré. En effet, ils ont nécessité de l'ordre de 1 tonne d'aliments concentrés pour la période de croissance-finition. L'âge à l'abattage est néanmoins de l'ordre de 31 mois. Les gains quotidiens moyens sont proches de 1 kg/jour, de la castration à l'abattage. Ces performances zootechniques peuvent être comparées à celles des femelles destinées à l'engraissement. Il en va de même pour les rendements à l'abattage. La qualité de la viande des bœufs sera dès lors probablement fort proche de celles des femelles. L'avantage de ce type de production est sans doute que les bœufs sont plus « paisibles » au pâturage et qu'ils pourraient donc être engraisés avec des lots de femelles ou à proximité de celles-ci.

D'autres suivis sont actuellement en cours. Ils ont pour objet la production de viande bovine avec des bœufs de deux races, la BBmixte et la Limousine. Une approche économique de ces schémas de production est à l'étude.

Travaux réalisés dans le cadre de la Cellule transversale de Recherches en Agriculture biologique.



FABRICATION 100% BELGE

Cecotec

MATÉRIEL ET OUTILLAGE
DE DÉSHERBAGE ÉCOLOGIQUE

- 🔥 Désherbage thermique
- 🛠️ Désherbage mécanique
- 🌿 Maraîchage & jardinage

Chemin des MARAUDEURS 6, 4910 Theux (Belgique)
☎ +32 87 / 70.38.87 ✉ info@cecotec.be 🌐 www.cecotec.be

Contacts:

- Centre wallon de Recherches agronomiques, CRA-W
- Unité Mode d'élevage, bien-être et qualité (U7):
V. Decruyenaere : v.decruyenaere@cra.wallonie.be
- Unité Systèmes agraires, territoire et technologie de l'information (U11):
Y. Seutin: y.seutin@cra.wallonie.be
D. Stilmant: d.stilmant@cra.wallonie.be

LES AVANCÉES DU BIO

Bilan des consommations des aliments concentrés (kg brut).

Tableau 5

TYPE DE RATION		DURÉE (JOUR)	ALIMENTS CONCENTRÉS CONSOMMÉS (KG BRUT / ANIMAL)	
Itinéraire 1: « céréales »				Total
Étable	Ensilage herbe + céréales	255	1852	1852
Itinéraire 2: lot « lourd »				
Prairie	Pâturage + céréales	119	476	1.662
Étable	Ensilage herbe + concentré du commerce	186	1.186	
Itinéraire 2: lot « léger »				
Prairie	Pâturage + céréales	168	504	1.795
Étable	Ensilage herbe + concentré du commerce	233	1.291	
Itinéraire 3: « taurillons »				
Prairie	Pâturage + foin + céréales	137	95	1.648
Étable	Ensilage herbe + triticales-pois + tourteau de lin*	309	1.553	
Itinéraire 3: « bœufs »				
Prairie	Pâturage + foin + céréales	137	95	1.049
Étable	Ensilage herbe + triticales-pois	180	270	
Prairie	Pâturage + triticales-pois	200	500	
Étable	Ensilage herbe + triticales-pois + tourteau de lin*	46	184	

* tourteau de lin, 1 kg/animal/jour, le dernier mois.



Ets FANT CARLIER
Produits Bio pour l'Agriculture




Chaux crayeuse
En provenance de France
Uniquement par camion de 26T
Contient minimum 94% de carbonate de calcium
Nécessaire pour corriger l'acidité du sol
S'utilise à raison de + 3 T/Ha pour une correction de 0.7 unité de ph
Très économique

Cultures dérobées
Trèfle d'Alexandrie
Colza fourrager
Ray grass Italien + trèfle violet
Mélange céréales + vesces + pois

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

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

Semences céréales BIO
Céréales
Fourragères

Mélange prairie « SENCIER »



Rue des Déportés 24-6120 JAMIOULX
Tél. 071/21 31 73-Fax 071/21 61 85
Suivi technique Dominique Hannoteau - 0498 / 92 01 83



Conférence « Comment se réapproprier ses débouchés ? »

Ariane Beaudelot, Biowallonie

Une cinquantaine de personnes se sont déplacées le lundi 8 mai à Aye (près de Marche-en-Famenne), pour suivre notre soirée annuelle sur les débouchés du secteur bio. Forte de son succès, cette rencontre est devenue, après 3 éditions, un moment important pour les producteurs bio qui débudent ou qui réfléchissent à leur circuit de commercialisation.

La conférence a débuté avec une présentation de Biowallonie sur la demande des consommateurs belges, les différentes filières et les canaux de commercialisation du secteur bio wallon en détail. Parmi les nombreux sujets du jour, des nouvelles tendances de consommation ont été présentées telles que :

- **L'offre « prêt à manger » :**
plat, dessert, soupe...;
- **La tendance « à faire soi-même » :**
kit pour produire ses graines germées, pour faire pousser ses champignons à la maison, kit pour faire un risotto, un dessert, de la bière...;
- **Le zéro gâchis et le zéro déchet :**
le vrac a le vent en poupe avec l'ouverture de nombreux magasins 100 % vrac, la valorisation des coproduits ou des invendus ;
- **L'alimentation bénéfique :**
des produits AVEC des superaliments, des algues... et SANS gluten, sucre, lactose, cuisson ;
- **La connaissance du produit :**
origine de la matière première, du procédé de fabrication...;
- **L'alimentation plaisir :** le beau ET bon ;
- **L'alimentation « à côté de chez moi » :**
le LOCAL.

Cette intervention fut suivie par trois témoignages de producteurs bio présentant chacun leur démarche de diversification et de commercialisation : **Christian Schiepers** (grandes cultures à Wanze), **Caroline Wauquaire** de la ferme de Rosière (élevage de bovins viandeux et de porcins à Virton) et **Margot Moreau** de la chèvrerie du Moulin du Wez (élevage de caprins et maraîchage à La Roche-en-Ardenne). Trois portraits de réussite diversifiés qui ont apporté de l'inspiration et des encouragements à ceux qui souhaitent se lancer dans de nouveaux projets de commercialisation.

« Simone a soif ! »,
boisson bruxelloise
sans sucre ajouté



La soirée s'est terminée par une table ronde de 5 acteurs bio à la recherche de productions bio wallonnes :

- **Jeanne Collard** – La Cuisine des Champs/TCO Service (société de catering) recherche des producteurs d'une grande variété de légumes, entre 50 kg et 500 kg/semaine, suivant les légumes.
- **David Grodent** – Ecodis (distributeur) recherche du beurre au lait cru, du lait cru, des fromages de brebis et de chèvre à pâte dure et à pâte molle. Depuis la soirée, David a déjà eu plusieurs contacts intéressants pour le beurre.
- **Marie-Laure Laret** – L'Artisane culinaire (traiteur) recherche des produits de niche tels que le canard, le poisson... Sinon des pâtes, viennoiseries, légumes, plantes à repiquer...
- **Antonin Castel** – Le réseau des GASAP (groupement d'achat) recherche des producteurs livrant à Bruxelles. Mais, depuis peu, celui-ci soutient également la création de GASAP en Wallonie.
- **Jean-David Couderc** – Färm (magasins bio) recherche de nombreux produits pour augmenter sa gamme wallonne tels que des produits laitiers (yaourts, lait cru), céréales et légumineuses, produits transformés tels que petits déjeuners, fruits et légumes, petits fruits, dindes et canards.

La soirée s'est terminée par de longues discussions et de beaux échanges autour d'une bière ainsi que des dégustations de délicieux produits de la ferme de Rosière et du Moulin du Wez.

Intéressé par le sujet ?

Ne ratez pas la prochaine édition qui aura lieu en 2018.

Visite de la houblonnière « De Plukker »

Sylvie Annet, Biowallonie



Le 22 mai dernier, Biowallonie et DiversiFERM, avec le soutien de l'AEI, ont organisé une visite professionnelle de la houblonnière bio « De Plukker », à Poperinge.

Une belle occasion de découvrir cette culture particulière. Tout au long de la visite, Joris Cambie nous a fait partager sa grande expérience dans le domaine. De nombreux thèmes ont été abordés : équipement, gestion des cultures, variétés, rentabilité, débouchés... Un accent a été mis sur la lutte préventive contre les indésirables, ainsi que sur les traitements autorisés en agriculture biologique.

Le succès fut au rendez-vous, puisque plus de 35 personnes étaient présentes : producteurs bio, porteurs de projets, microbrasseries... un public varié, encourageant pour l'avenir brassicole bio wallon !



**Malts Bio
Château Nature**

Houblons Bio

Sucre Bio



**Une décision
pour la Nature**

Parfaits pour la bière bio !

Parfaits pour le pain bio !

Bons pour la Nature !

www.malterieduchateau.com

info@castlemalting.com

+ 32 (0) 87 840 296





Délégation wallonne au Salon Terr'eau bio à Chèvreville (France)

Stéphanie Chavagne & Carl Vandewynckel, Biowallonie

Le 7 juin dernier, Biowallonie a organisé une visite au Salon Terr'eau bio, salon professionnel dédié exclusivement aux techniques de production en agriculture biologique.

Près de 35 professionnels ont participé au projet, découvrant ainsi un salon qui s'adresse aux agriculteurs bio intéressés par les techniques de production alternatives, soucieux de leurs pratiques, en quête de solutions innovantes. Pour sa première édition, le Salon Terr'eau, durant deux jours, proposait en tête d'affiche, la visite de 5.000 m² de vitrines végétales. Une occasion intéressante de comparer les différentes cultures (céréales, légumineuses...), les



Terr'eau bio

forces et faiblesses de chaque variété, et, plus pertinent encore, les bonnes pratiques dans le cadre d'associations...

Cette vitrine a été le lieu de nombreux échanges thématiques avec les techniciens experts, organisateurs du Salon. Au programme: différentes thématiques telles que « Blés anciens et paysans », « Céréales et adventices », « Forces et faiblesses des différentes légumineuses »...

À côté de cette vitrine, les participants au voyage ont aussi découvert de nombreuses démonstrations (dernières nouveautés en désherbage mécanique, trieuse à grain...)

et ont bénéficié d'un programme de conférences riche et varié, proposant aux producteurs des pistes concrètes pour les aider au quotidien.

Au final, l'ensemble de la délégation s'est retrouvé autour d'un repas pour échanger sur les apprentissages de la journée. De ces échanges, il ressort que le voyage fut une belle opportunité tantôt pour découvrir de nouvelles pratiques, tantôt pour se renseigner sur des pistes d'évolution, pour étoffer un réseau de contacts au sein de la délégation belge ainsi qu'avec l'ensemble des acteurs français, rencontrés lors des différents échanges.



Solution de triage - calibrage - tamisage



Plein Air Concept®

Sécuriser le consommateur

Transparence • Échange • Confiance

Équipements adaptés à
L'ÉLEVAGE
RESPECTUEUX

www.pleinairconcept.fr ☎ + 33 473 542 600

Si vous n'avez pas eu l'opportunité de participer à Terr'eau bio, ou si vous souhaitez approfondir votre technicité, une autre délégation sera prévue les 20 et 21 septembre au Salon Tech & Bio, un salon professionnel de renommée internationale, organisé tous les deux ans en Drôme.

Plus d'infos

benedicte.henrotte@biowallonie.be

Un voyage d'étude sur le thème de l'agriculture biologique en France : Station expérimentale de Mirecourt et projet Biovallée en Val de Drôme

Stéphanie Chavagne et Carl Vandewynckel, Biowallonie
Avec la participation et le soutien de Coralie Meurice, RwDR*

Les 22 et 23 mai, de nombreux acteurs wallons ont eu l'occasion de découvrir des initiatives novatrices et pertinentes développées au sein du secteur bio français. Découvrons ensemble les forces de ces projets inspirants pour une Wallonie déjà très active dans le développement du bio, aux différents échelons de la filière (du producteur au consommateur).

Pourquoi un voyage d'étude sur le thème de l'agriculture biologique en France ?

Ce voyage d'étude a été organisé par le Réseau Wallon du Développement Rural. « La mission du RwDR est de favoriser la mise en œuvre du Plan Wallon de Développement Rural, entre autres la mesure de soutien à l'agriculture biologique », nous explique Coralie Meurice, chargée de mission de communication au sein de la Cellule d'Animation du RwDR (plus d'infos dans l'article consacré au RwDR). « Il était donc naturel que le Réseau organise, en partenariat avec la Cellule bio du Centre Wallon de Recherches agronomiques (CRA-W) et Biowallonie, un voyage d'étude sur ce

thème. L'objectif particulier de ce voyage était d'étudier la façon dont l'agriculture bio est soutenue par la recherche agronomique et en quoi elle peut se révéler un puissant levier de développement territorial. Ainsi, pendant deux jours, une solide délégation wallonne d'agriculteurs, chercheurs, agents d'encadrement, acteurs culturels, etc. s'est immergée dans deux objets d'étude renommés : la station expérimentale de l'Institut National de la Recherche Agronomique (INRA) de Mirecourt et le projet Biovallée en Val de Drôme. »

Station expérimentale INRA de Mirecourt

L'autonomie comme ambition

« Faire au mieux avec les ressources du milieu », tel est le principe de base des 2 systèmes agricoles conçus et testés sur **les 240 ha de l'installation expérimentale de l'unité Aster — Mirecourt**, dans la plaine des Vosges, depuis 2004. La ferme compte depuis ses débuts 100 vaches laitières. Derrière le projet, on retrouve une équipe de 40 professionnels pluridisciplinaires associant les sciences agronomiques, sociales et informatiques.



Un système herbager et un système de polyculture-élevage laitier

Deux systèmes complémentaires ont été conçus afin de valoriser l'hétérogénéité des potentialités du milieu et de maximiser la surface cultivée pour l'alimentation humaine. Pendant 12 ans, les deux systèmes agricoles ont été testés : le **système herbager**, à travers lequel un troupeau laitier de 40 vaches Holstein et Montbéliardes, est exclusivement nourri à l'herbe et au foin, et le **système de polyculture-élevage**, à travers lequel un troupeau laitier de 60 vaches Holstein et

Montbéliardes, reçoit des céréales provenant de parcelles cultivées. L'objectif était de mettre en place des systèmes autonomes. Les résultats de l'expérimentation des deux systèmes se sont avérés très intéressants. La production laitière moyenne des deux exploitations s'est révélée d'un niveau acceptable : 5.478 kg par an pour les Holstein, 4.911 kg par an pour les Montbéliardes dans le système herbager, et respectivement 6.387 et 5.292 kg/an pour ces deux mêmes races,

* RwDR : Réseau Wallon du Développement Rural

dans le système de polyculture-élevage. Selon les chercheurs, la rentabilité économique de l'installation expérimentale est plus élevée qu'en agriculture conventionnelle et la qualité de l'eau, du sol et de l'air a été préservée grâce aux faibles émissions de gaz à effet de serre et aux faibles pertes d'azote.

Les informations, les observations, les outils utilisés par la station pour travailler efficacement dans des systèmes autonomes ont

été partagés et interrogés durant les 4 heures de la visite. De ces échanges et de l'analyse participative réalisée sur le terrain, avec la délégation, sont ressorties des questions et réflexions intéressantes et pertinentes, que chaque membre du groupe a pu reprendre et pourra appliquer dans sa structure, selon la réalité de son terrain. Certaines techniques ont d'ailleurs été immédiatement testées par des participants.

Le projet Biovallée en Val de Drôme

Le territoire comptait 29 % d'agriculteurs bio en 2012 et souhaite atteindre un taux de 50 % de surface agricole utile en bio en 2020, 80 % de produits bio et/ou locaux dans les collectivités du territoire et une diminution de 50 % des intrants chimiques en agriculture conventionnelle.

L'intérêt de la Wallonie dans la visite du territoire Biovallée était certainement de cerner les incitants qui ont permis le développement important du bio sur le territoire, mais aussi de prendre la mesure des éléments limitants, jugés, par les locaux, comme des freins à ce développement. À travers la visite de cinq structures représentatives de ce développement et la rencontre des élus locaux, une vision intéressante a pu être proposée aux différents participants de cette délégation. La découverte du projet a débuté par l'introduction réalisée par Hugues Vernier, chargé de mission agriculture du Val de Drôme et les élus, Jean Serret et Serge Krier, promoteurs du projet

de territoire Biovallée. Ils ont évoqué, à tour de rôle, l'historique et les objectifs qui les guident dans la mise en place d'un projet bio ambitieux. Au sein de Biowallonie, nous retenons l'importance évoquée d'un développement, main dans la main, avec l'ensemble des acteurs de la chaîne, partant des producteurs, intégrant les transformateurs, les points de vente, les collectivités, la recherche, la formation et les consommateurs. Nous retenons aussi l'importance de définir des stratégies à long terme, afin pouvoir guider au mieux les décisions à court terme.



Vers de nouveaux horizons avec
DistriTECH
www.distritech.be
Tel: 04 377 35 45
JOSKIN

9 SPÉCIALISTES - 1 SERVICE UNIQUE



Libramont
Venez nous rejoindre
STAND
09.04

L'ACTU DU BIO

ÉVÈNEMENTS

Les participants au voyage d'étude ont successivement rencontré différents acteurs mettant en place un chaînon important du projet :

1 **Agricourt** est une plateforme logistique livrant des produits bio (catalogue de 200-250 produits), à différents acteurs de restauration collective de la vallée de la Drôme. Implantée dans le Pôle BIO de l'écosite Val de Drôme, Agricourt met en place, depuis 2011, des solutions d'approvisionnement adaptées aux contraintes de chacun et propose des solutions pour s'approvisionner localement en bio. Les commandes se font soit par e-mail, soit par le site e-commerce proposant, en simultané, les produits disponibles à la commande. L'entreprise est en pleine croissance, avec un volume de vente en augmentation de 40 % en 2016. Elle fonctionne actuellement grâce à une partie subventionnée et sur fonds propres. Le Conseil d'Administration de la structure se compose pour une moitié de producteurs et une autre moitié de consommateurs sensibilisés à la thématique. L'entreprise occupe 6 employés à temps partiel. Le prix du produit est fixé par le producteur et la structure s'adapte à cet impératif, en fixant sa marge aux alentours de 25%. Selon le coordinateur d'Agricourt, l'encouragement politique est essentiel pour introduire les produits bio dans les collectivités. Sans cet incitatif, il estime qu'il serait beaucoup plus difficile de modifier les habitudes du personnel de cuisine.



2 Née en 1987, l'**association Agribiodrôme** coordonne et développe l'agriculture biologique en Drôme. Composée de 8 salariés dont 5 techniciens, la structure travaille sur un territoire comportant 1.200 producteurs bio. Elle assure un encadrement technique et notamment plusieurs missions d'appui au développement de filière. La structure est pilotée par un Conseil d'Administration composé de 15 agriculteurs bio de la région.

3 **Daniel Gilles, chevrier et Maire de la commune de Saoû**. Il est à la tête de la ferme de la « Chèvre qui saourit ». La ferme, en autonomie fourragère, compte une cinquantaine de chèvres, qui bénéficient d'un parcours extérieur dans les bois et prairies. Daniel Gilles fait partie d'une Coopérative d'Utilisation de Matériel Agricole (rétribution à la CUMA de 200 €/ha/an) et témoigne d'une collaboration efficace et solidaire entre les 5 membres. Les principales productions sont : le lait des chèvres transformé en Picodon AOP (fromage), la viande de chevreaux et de « chèvres de réforme ». La ferme participe aux actions de recherche menées par le FiBL (Institut suisse de Recherche en Agriculture biologique) sur le territoire de la Biovallée, en collaboration avec le Syndicat caprin de la Drôme, sur le thème de la maîtrise du parasitisme, par l'utilisation de plantes (préventives et curatives et l'aromathérapie). À ce titre, la délégation a aussi rencontré la chercheuse active sur les essais pratiqués dans la ferme et des pistes de collaboration avec la Belgique ont été évoquées.



4 Un magasin de producteurs 100% bio: « À travers champs ».

Ce magasin, géré par les producteurs eux-mêmes, a été financé par 4 producteurs-fondateurs. Il intègre 15 autres producteurs actifs dans l'approvisionnement. Le magasin propose une large gamme de produits bios et locaux, allant des fruits, légumes, viandes, pains, miels, boissons, aux plantes aromatiques et médicinales, en passant par les fromages de vache, de chèvre et de brebis, les spécialités à base de châtaignes, les viennoiseries... Selon leurs souhaits et disponibilités, les producteurs définissent un temps de travail par mois dans le magasin. Le producteur, capable de travailler 2 x 6 heures par mois dans le magasin,

sera commissionné à hauteur de 14% sur le prix de son produit. Le producteur ne pouvant travailler dans le magasin sera, pour sa part, commissionné à hauteur de 25%. Le prix du produit est fixé par le producteur, en prenant garde à proposer un prix plus ou moins harmonieux par rapport à l'offre de ses confrères. Le bâtiment du magasin appartient aux 4 fondateurs. Le projet a obtenu des subsides européens (60%) pour l'achat des équipements du point de vente. Une personne salariée est engagée pour travailler au sein du magasin et assure le relais entre les producteurs. Le chiffre d'affaires du magasin a connu une croissance de 15% en 2016. Les producteurs sont donc très satisfaits de l'évolution de ce projet.

5 Un espace test agricole, les Compagnons de la Terre.

Cette pépinière d'installation agricole et fermière est une couveuse, un lieu de test, un dispositif de suivi, un lieu de formation, ainsi qu'un lieu de production pour des jeunes producteurs souhaitant se lancer.



6337 28 WWW.DUMOULIN.BE



Des experts partenaires de l'agriculture biologique depuis 18 ans !!

Une gamme complète adaptée à vos objectifs de production



NEW

NEW

NEW

NEW





Les suites du voyage d'étude

Les prolongements à donner à ce voyage d'étude sont nombreux et listés par le RWD R comme les suivants:

- Diffuser des études de cas visités afin de les faire connaître au plus grand nombre, cette restitution s'appuyant sur la vision des différents participants;
- Renforcer le dialogue et la mise en réseau des agriculteurs bio pour les partages d'expériences et le développement de projets collectifs;
- Capitaliser les besoins du secteur de l'agriculture bio en matière de recherche;
- Soutenir les échanges et collaborations entre agriculteurs bio, chercheurs et intervenants techniques sur des thèmes tels que la mise en place d'essais inédits visant l'autonomie fourragère, la phytothérapie/l'aromathérapie, le développement des filières bio, les circuits d'approvisionnement bio (plateformes de distribution, magasins de producteurs, circuits courts, etc.), la mise en place de dynamiques territoriales valorisant l'agriculture bio et ses liens avec l'alimentation, la préservation de la biodiversité et les opportunités de création d'emploi qu'elle représente;
- Explorer les pistes de collaborations entre organismes de recherche (CRA-W, INRA et FIBL);
- Poursuivre les échanges entre Agribiodrôme et Biowallonie;
- Développer des dispositifs de solidarité entre producteurs et consommateurs bio...

Plus d'infos sur les différentes visites:

- Station expérimentale INRA de Mirecourt:
www6.nancy.inra.fr/sad-aster
- Agricourt:
www.agricourt.fr
- Agribiodrôme:
www.corabio.org/index.php/qui-sommes-nous/agribiodrome
- Daniel Gilles:
www.chevrequisaourit.com
- Fibl:
www.fibl.org/fr/antennes-francophones-suisse-romande/antenne-fibl
- Les Compagnons de la Terre:
www.lescompagnonsdelaterre.fr





Rejoignez la seule coopérative d'éleveurs de porcs, gérée par des producteurs

PORC • QUALITÉ
Ardenne
P.Q.A.

Avenue de Norvège, 14
B-4960 Malmedy

T. 080 77 03 7
F. 080 77 03 2

info@pqa.be
www.pqa.be

Le Réseau wallon de Développement Rural

Coralie Meurice, RwDR

Le Réseau wallon de Développement Rural (ou RwDR) est un réseau qui réunit les bénéficiaires du développement rural en Wallonie.

Il est piloté par les principaux acteurs ruraux (syndicats agricoles, administrations, asbl...). L'objectif du RwDR est de créer une véritable dynamique autour du Programme wallon de Développement rural et de ses différentes mesures. Groupes de travail, Séminaires thématiques, Route de l'innovation, Voyages d'étude: nombreuses sont les activités du RwDR, ouvertes pour la plupart à tous (acteurs du développement rural mais aussi tout public sensibilisé à la thématique traitée).

Parmi les thèmes clés traités par le RwDR, on pourra citer l'agriculture sociale, la santé en milieu rural, l'innovation en agriculture ou encore la biodiversité: un vaste programme autour duquel le réseau permet de fédérer les acteurs, mais aussi de disséminer les bonnes pratiques récoltées au fil du temps.

À travers sa mesure 11, le Programme wallon de Développement rural soutient le développement de l'agriculture biologique.

La mesure vise tant la conversion que le maintien de l'agriculture biologique comme système de gestion durable, capable de fournir des produits de haute qualité et répondant à la demande du consommateur.

Il s'agit essentiellement d'une aide pour la contribution de l'agriculture biologique à l'amélioration de l'environnement, à travers sa fonction exemplative et stimulante dans l'évolution nécessaire de nos modes de production, vers une agriculture durable. L'agriculture biologique dispose d'atouts importants sur le plan de la protection des ressources naturelles (eaux de surface, eaux souterraines, sols et air) ainsi que de la biodiversité.

La production et l'alimentation biologiques ont un impact positif en termes de santé publique. Par exemple, les produits végétaux issus du mode de production biologique contiennent moins de substances indésirables (résidus de pesticides, résidus d'engrais...). Ils sont réputés aussi sûrs que les produits conventionnels en ce qui concerne les contaminations biologiques (mycotoxines, parasites, bactéries pathogènes). Ils contiennent souvent davantage de vitamines C et ont généralement une saveur supérieure à la moyenne.

L'agriculture a pour objectif de produire en quantité suffisante une grande variété d'aliments et d'autres produits agricoles, qui répondent à la demande des consommateurs. La situation rurale en Wallonie offre des atouts pour le succès de cette méthode de production. **Les producteurs qui l'appliquent ont souvent une large conscience sociale. Ils sont susceptibles d'être motivés pour contribuer à une société plus durable. Un élément essentiel à cet égard est l'interaction avec le consommateur. Des zones rurales semi-urbanisées, ou des zones rurales où le tourisme est présent, sont favorables à ce type d'interaction.**

L'agriculture biologique contribue donc à différentes priorités du PwDR, telles que:

- La réduction des intrants, la diminution des pressions liées à l'intensification, le maintien de la faune et de la flore en culture comme dans les prairies, la gestion des paysages, l'amélioration de la qualité microbiologique des sols, le développement de systèmes de production agricoles plus diversifiés, autonomes et résilients, recherchant un optimum pour leur viabilité-durabilité (économique, sociale et environnementale);
- La réduction des Gaz à Effets de Serre (GES), à travers l'abandon total des engrais minéraux de synthèse, combiné à une diminution sensible du nombre d'animaux détenus par hectare, qui contribuent à des cycles culturels plus longs et permettent une conservation du carbone stable dans les sols;
- La lutte contre les phénomènes d'érosion et de pertes de matières organiques des sols agricoles;
- Stopper le déclin de la biodiversité dans les zones agricoles et forestières.

Plus d'infos sur le RwDR

www.reseau-pwdr.be



Réseau wallon
de Développement Rural

Le chapiteau « EN TERRE BIO » mis à l'honneur dans le premier parcours BIO de la Foire agricole de Libramont, du 28 au 31 juillet 2017



Pour cette édition 2017, l'UNAB, votre Union professionnelle 100 % bio, est à nouveau le moteur du célèbre chapiteau « En terre bio », ainsi que l'initiateur d'un parcours BIO au plein cœur de la Foire agricole de Libramont (une grande première !). Ces précieux événements, qui mettent en évidence et en cohérence nos produits bio de Wallonie, sont soutenus par le Ministre wallon de l'Agriculture (via l'APAQ-w) et par nos coexposants.



**En terre
bio**

Notre BIO (enfin) reconnu et valorisé !

Le secteur bio gagne progressivement en notoriété sur tous les terrains, y compris sur celui de la Foire agricole de Libramont ! **Pour la première fois depuis l'existence de cette vitrine agricole géante, des plans traçant un itinéraire 100 % bio seront distribués au grand public.** Cette promenade bio à travers le site s'est créée grâce à l'UNAB, et en étroite collaboration avec la Direction de la Foire

de Libramont. Elle offrira aux visiteurs l'occasion de découvrir en profondeur le paysage bio de Wallonie. Quant au chapiteau « En terre bio », lieu de rassemblement des acteurs du secteur bio depuis plus de dix ans, il y occupera une place incontournable et continuera à vous accueillir avec chaleur et professionnalisme.

De l'enthousiasme et du goût sous le chapiteau « EN TERRE BIO » !

Le chapiteau « En terre bio » se situera au stand 78.01, entre le Wall Expo et l'Ardenne Joyeuse. Il constituera l'apothéose du parcours bio sillonnant la Foire. Durant quatre jours, nous mettrons tout en œuvre pour que vous puissiez apprécier la qualité et la diversité des produits issus de notre agriculture biologique wallonne. Ainsi, le chapiteau « En terre bio » offrira une halte agréable où se retrouveront **producteurs, transformateurs, encadrants, consommateurs, associations sœurs et politiques.**

Cette année, seront présents en tant que producteurs bio : la boucherie BioHerin (Nassogne), le Coq des Prés (Wallonie), la ferme du Lumsonry (Tarcienne), le Groupement des Producteurs wallons

de Porcs Bio (Wallonie), Land Farm & Men (Havelange), le Pain Se Sent Rire (Visé) et Bio Lejeune.S (Lierneux). Parmi les autres acteurs du secteur bio, venez rencontrer les trois organismes de contrôle (Certisys, Quality Partner et Tüv-Nord Integra), l'entreprise d'aliments bio Fayt-Carlier, Biowallonie asbl et la cellule bio du Centre wallon de Recherches agronomiques (CRA-W bio). Enfin, à travers une halte désaltérante au bar de l'UNAB, plusieurs artisans égayeront vos papilles : la brasserie Deseveaux (Boussu), la brasserie Dupont (Leuze-en-Hainaut), la brasserie Les 3 Fourquets (Gouvvy), la brasserie de l'Abbaye de Brogne (Mettet), le Domaine Vin de Liège, ainsi que les jus De la Fleur au Fruit (Warsage).

Quatre nouveautés pour cette édition 2017, lancées par l'UNAB et soutenues par l'Apag-W

- 1 Une assiette gourmande bio et wallonne, conçue par un chef cuisinier à partir des produits de nos agriculteurs bio. Ce régal vous attendra sous le chapiteau « En terre bio » ! Cette initiative est réalisée en collaboration avec Biowallonie asbl.
- 2 Le Groupement de Producteurs de Porcs Bio, le 1^{er} reconnu officiellement en Wallonie, présentera ses produits dans une extension au chapiteau « En terre bio », dans l'Ardenne Joyeuse (stand 73.06). Nous vous invitons à découvrir ses savoureux produits.
- 3 Un parcours bio balisé reflétera notre paysage biologique de Wallonie à travers la Foire de Libramont. Cet itinéraire stimulera les rencontres et permettra d'échanger savoir-faire, innovations, connaissances... Qu'y a-t-il de mieux pour découvrir le secteur bio que d'aller à la rencontre de ses divers acteurs ? C'est dans cet état d'esprit que l'équipe de l'UNAB permettra au public et aux agriculteurs de connaître les exposants bio, via ce parcours balisé et en collaboration avec la Direction de la Foire et l'Association wallonne de l'Élevage.
- 4 Un quiz sera organisé en parallèle du parcours bio, avec une remise de prix chaque jour (produits wallons bio de nos agriculteurs). Ce quiz est organisé en collaboration avec l'APAQ-W, sous le chapiteau « En terre bio ».

Construire ensemble pour notre avenir !

Construisons ensemble, dans un esprit de solidarité, pour garantir un avenir solide et prometteur au secteur bio ! Venez donc enrichir les discussions du chapiteau « En terre bio » de vos réflexions, de vos idées, de vos craintes, de vos expériences et de vos questions, pour préparer notre lendemain. Des restaurations égayées de savoureuses bières, d'un très bon vin et de délicieux jus, le tout naturellement bio et wallon, seront au rendez-vous.

Par ailleurs, l'équipe de l'UNAB sera présente au grand complet: n'hésitez donc pas à nous solliciter, nous restons à votre disposition pour répondre à toutes vos questions !

Au plaisir de vous y rencontrer,
Amicalement,
L'équipe de l'UNAB



TÜV NORD INTEGRA

Certification en agriculture et alimentation



et beaucoup d'autres...

Statiestraat 164
B-2600 Antwerpen
T + 32 3 287 37 60
F + 32 3 287 37 61
www.tuv-nord-integra.com



RENDEZ-VOUS DU MOIS

AGENDA

<- Ardennes joyeuse
Malexpo ->

En nous rendant visite, vous pourrez donc déguster un large panel de produits bio locaux, rencontrer vos artisans-producteurs bio et découvrir les nouveautés du secteur bio.







TECH and BIO 20 & 21 sept. 2017 – Salon professionnel bio à Valence (Drôme Provençale-France)



Bénédicte Henrotte, Biowallonie

Tech and Bio, c'est le rendez-vous bisannuel pour tous les agriculteurs, engagés en agriculture biologique ou pas, car ce salon est intéressant pour tous ceux qui recherchent des techniques plus respectueuses de l'environnement, ainsi que pour les enseignants, étudiants, chercheurs, conseillers...

Pourquoi visiter le salon Tech and Bio ?

- Pour découvrir et comparer les dernières **nouveautés techniques** pour le secteur bio ;
- Pour avoir de nouvelles idées pour commercialiser vos produits et diversifier votre offre ;
- Pour trouver des solutions à vos problématiques ;
- Pour **rencontrer des professionnels** de toute la filière : fournisseurs, distributeurs, organismes de développement...

Sur place, vous pouvez participer gratuitement à des **conférences techniques** et économiques, à des **démonstrations**, ou vous rendre à des **visites de fermes bio** et visiter le **village exposant**. Le **village exposant** rassemble les fabricants de machines agricoles adaptées à l'agriculture de plein champ et au maraîchage biologique ; les fournisseurs de produits utilisables en bio (biocides, homéopathie, engrais organique, semences, plants...), les conseillers techniques des structures de conseils en France, regroupés en pôles thématiques : semences, petits élevages, arboricultures, traction animale, économie d'énergie, etc.



Plus d'infos

www.tech-n-bio.com/le-salon-bio-et-conventionnel/pourquoi-venir.html

Si vous comptez y participer, vous pouvez nous contacter pour avoir une entrée gratuite. Les inscriptions pour le voyage en TGV sont clôturées.

Renseignements au 081/281 014 ou 010 (le mercredi).

Horaire du Salon: 20 & 21 sept. 2017 de 9 h à 18 h

Lieu du Salon: Lycée agricole du Valentin
Avenue de Lyon
26500 Bourg-lès-Valence
France



LE MEILLEUR DES DÉMONSTRATIONS EN EUROPE
THE BEST OF ALL DEMONSTRATIONS IN EUROPE



tech & bio
www.tech-n-bio.com
20 & 21 SEPTEMBRE 2017
BOURG-LÈS-VALENCE DRÔME
AUVERGNE RHÔNE-ALPES - FRANCE

LE SALON VALÉRIANE

Le Salon Valériane aura lieu cette année les 1, 2 & 3 septembre 2017 ! Pour cette 33^{ème} édition, Nature & Progrès mise sur le thème des céréales ! Un bel espace boulangerie accueillera les visiteurs. Dégustations, ateliers, questions à des spécialistes, voilà le menu du week-end de la rentrée, et qui rythmera le thème #céréalizable !

Valériane, c'est près de 20 000 visiteurs sur 3 jours, qui viennent à la rencontre de plus de 300 exposants passionnés et scrupuleusement sélectionnés. Ils sont producteurs, fabricants, grossistes, artisans, représentants d'associations environnementales, écoconstructeurs et ils vous donnent tous rendez-vous au plus grand salon bio de Wallonie !

Le Salon bio Valériane possède un atout majeur : il propose de découvrir exclusivement des exposants triés sur le volet et des produits de grande qualité, qui

sont conformes tant aux valeurs de notre association qu'à celles des visiteurs.

Cette année encore, une « maison locale » sera construite en plein cœur du bâtiment et invitera les visiteurs à s'intéresser aux techniques de l'écoconstruction : murs en paille, enduits et finitions à l'argile, utilisation de blocs de chanvre... La spécificité abordée sera l'énergie locale.

Des ateliers sont également organisés pour les visiteurs (ex. : faire son ménage

naturellement, par Isabelle Masson et Carole Equeter ou atelier vannerie, par Françoise Marion-Bosquet).

Enfin, des conférences sont également proposées au public durant tout le week-end (ex. : Qu'est-ce qui nous empêche de nourrir le monde ? de Marc Dufumier ou O déchet : témoignages d'une année sans déchets, les difficultés rencontrées, etc., de Marc Sautelet).

Nous vous invitons tous chaleureusement à venir découvrir les allées de notre salon et espérons vous rencontrer nombreux ! Petit plus : Nature & Progrès offre une entrée gratuite aux cinq premiers visiteurs qui enverront un mail à l'adresse info@natpro.be avec le code ItinérairesBio2017.

Pour toute autre information, rejoignez notre page Facebook « Salon Valériane, Nature & Progrès » et valeriane.be



CONVERSION BIO

Participez aux séances d'informations

Comment se lancer en bio ? Est-ce le bon choix pour ma ferme ? Vous connaissez certainement des producteurs conventionnels qui se posent cette question.

Pour les accompagner dans leur réflexion, **Biowallonie** invite les agriculteurs à venir à une séance d'informations de trois heures, pour s'informer sur les modalités pratiques de la conversion bio. Cette formation détaillera les grands principes de la réglementation bio, ainsi qu'une explication sur les aides financières disponibles à l'installation. En bonus, les participants recevront les toutes dernières informations concernant les débouchés actuels en agriculture biologique et une présentation des filières existantes.

Concernant les questions de terrain, les agriculteurs seront réorientés vers l'un des conseillers techniques de Biowallonie pour un suivi individuel.

Infos pratiques

Pour qui ?

Tous les agriculteurs intéressés par la production bio

Où ? Avenue Comte de Smet de Nayer 14 – 5000 Namur

Quand ?

• 28 août à 14h à 17h

• 27 novembre de 14h à 17h

• 5 séances en ferme auront lieu début octobre
(information voir site internet et numéro suivant)

PAF : gratuit – Inscription souhaitée

Informations et contacts

081/281 010 ou info@biowallonie.be



Formation cosmétiques et détergents

Vous êtes de plus en plus nombreux à proposer dans l'assortiment de vos points de vente des produits de consommation courante non alimentaires tels que des cosmétiques, des détergents... Mais sont-ils vraiment durables ? S'inscrivent-ils dans une démarche durable et respectueuse de notre santé, de notre environnement et de notre planète ? Comment le garantir au consommateur ?

Pour vous aider à y voir plus clair, deux formations sont organisées :
• Une sur les **Cosmétiques**.
• Et une sur les **Détergents**.

À l'issue de ces formations, vous serez en mesure de mieux comprendre :

- Quelles sont les fonctionnalités d'un cosmétique ou d'un détergent durable ;
- Quels sont leurs composants ;
- Comment les apprécier au niveau de la durabilité.

Vous serez aussi en mesure de mieux les identifier, d'évaluer de manière plus objective et d'un point de vue technique les plus-values d'un cosmétique ou d'un détergent durable.

Les formations se déroulent sur deux demi-journées :

- En matinée, secteur de la cosmétique, de 9h30 à 13h00 ;
- Dans l'après-midi, secteur de la détergence, de 14h00 à 17h30.

Flexibilité dans le choix des dates des formations/thématiques pour autant que vous vous inscriviez dans un - module 1- et un - module 2 - de la même thématique.

Exemple : inscription « Cosmétique » - Module 1 : le 18/09/2017 et Module 2 : le 9/10/2017.



DATES DES FORMATIONS

	18/09/2017	25/09/2017	02/10/2017
AM	COSMÉTIQUE 1	COSMÉTIQUE 2	COSMÉTIQUE 1
PM	DÉTERGENCE 1	DÉTERGENCE 2	DÉTERGENCE 1
	09/10/2017	16/10/2017	23/10/2017
AM	COSMÉTIQUE 2	COSMÉTIQUE 1	COSMÉTIQUE 2
PM	DÉTERGENCE 2	DÉTERGENCE 1	DÉTERGENCE 2

Nombre maximum de participants/module : 15

Lieu : Mundo N, Rue Nanon, 98 - 5000 Namur

Prix et inscription :

- Par module (1+2)/thématique (Cosmétique OU Détergence) : 400€ HTVA ou 484€ TVAC
- Inscription auprès de Madame Morcillo : sylvie.morcillo@probila-unitrab.be



Arnaud Heuschen

SCIENCES et METIERS de LA NATURE

www.hepl.be

ENSEIGNEMENT AGRONOMIQUE DE LA REID

Institut d'enseignement agronomique La Reid rue du canada 157 4910 LA REID
ipealr@provincedeliege.be Tél : 087 21 05 10

Haute Ecole de la province de Liège Rue du Haftay, 21 4910 LA REID
marianne.dawirs@provincedeliege.be Tél : 087 79 40 80



**Province
de Liège**

Enseignement



Vous pouvez retrouver ces livres à

La librairie de Nature & Progrès,
rue de Dave, 520 à Jambes
entre 9 h et 16 h, le vendredi jusqu'à 18 h.

Soit en les commandant par fax :

+32(0)81/310.306

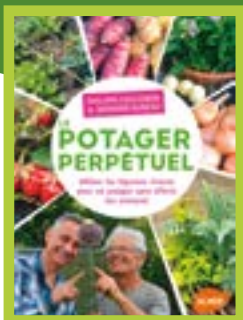
Soit par internet : www.docverte.be



UNE FERME RÉSILIENTE ET PRODUCTIVE POUR VIVRE À LA CAMPAGNE

Auteur : Ben Falk
Éditeur : Imagine un colibri
Pages : 290 • Prix : 30,00€

Voici un manuel de techniques agricoles et de conception en permaculture appliquée de haut niveau pour créer et cultiver une ferme à taille humaine, rentable mais surtout résiliente et productive. Être en capacité d'autonomie pour faire face aux aléas de la vie et une préoccupation de Ben Falk et c'est l'une des raisons de sa renommée aujourd'hui. Une autre raison vient de ses méthodes et résultats sur la régénération des sols anciennement maltraités de sa ferme.



LE POTAGER PERPÉTUEL

Auteurs : Philippe Collignon
& Bernard Bureau
Éditeur : Ulmer
Pages : 156 • Prix : 22,00€

L'objectif des auteurs est de faire découvrir aux lecteurs certains légumes vivaces tels que l'oignon rocamboule ou le chou Daubenton, qui procurent donc des récoltes continues pendant de nombreuses années sans qu'on n'ait besoin de les replanter.

Réaliser un potager perpétuel permet de s'épargner beaucoup de travail, tout en faisant de substantielles économies !



LES CLÉS D'UN SOL VIVANT

Comment améliorer la terre de son jardin ?

Auteur : Blaise Leclercq
Éditeur : Terre Vivante
Pages : 173 • Prix : 25,00€

Ce livre permet aux lecteurs de découvrir qui sont, et à quoi servent, les innombrables habitants du sol et comment ils contribuent à la croissance et à la bonne santé des végétaux. Il vous livre ensuite les clés pour travailler et nourrir le sol afin que les plantes y trouvent tout ce dont elles ont besoin, sans excès.

Grâce à la panoplie des techniques proposées (engrais verts, composts, paillis, BRF, fumiers...), vous serez en mesure de choisir les solutions les mieux adaptées à votre jardin.



L'ORTIE, UNE PANACÉE OUBLIÉE

Auteur : Jean-François Astier
Éditeur : De Terran
Pages : 109 • Prix : 15,00€

Tout le monde connaît l'ortie. Pourtant, peu de gens connaissent les vertus de cette plante.

Voici donc un livre qui expose en détail les bienfaits de cette plante, de sa composition à la façon de la récolter, de la conserver et l'employer.

Dosages et conditions d'emploi sont décrits avec précision et approuvés par un herboriste de comptoir, qui a trente années de pratique.

PETITES ANNONCES

OFFRES

À VENDRE BOULES DE MAÏS, CUBES DE FOIN, CUBES DE PAILLE

Région Momignies-Chimay. Boules de maïs épis moulu. Cubes de foin première coupe. Cube de paille pois et orge

Contact : Roger Claes

Tél: 0032(0)489/32.74.25 – 0033 6 84 967337

LOCATION DE CHAMBRE FROIDE

Nous avons une partie de notre chambre froide qui n'est pas utilisée. Si vous cherchez un endroit pour stocker des denrées alimentaires entre 2 et 4 °C vous pouvez nous contacter.

Contact : Sandrine Malice

Tél: 0032(0)478/12.04.26 | E-mail: sandrine@up2vitality.be

CÉRÉALES IMMATURES À ENSILER OU À MOISSONNER

Céréales bio (épeautre pur 6,5 ha, triticales purs 10 ha, avoine pur 3 ha, triticales froment en mélange 8 ha). Nous vendons nos différentes récoltes 2017.

Contact : Thomas Fastré

Tél: 0032(0)497/36.33.38 | E-mail: fastrethomas@gmail.com

À VENDRE LUZERNE

Vente de balles de luzerne (luzerne, trèfle blanc et escurgeon) en C2. Possibilité d'achat « sur pied » ou en balles. Parcelle à Court-St-Etienne. Prix à discuter, nous contacter.

Contact : Yannick Delvaux (Green Farm Pierard)

Tél: 0032(0)484/95.57.13 | E-mail: yd@greenfarmconsulting.com

À VENDRE GÉNISSES LAITIÈRES

À vendre 10 génisses laitières bio de 12 à 18 mois cause surnombre (Erezée).

Contact : Philippe Lejeune

Tél: 0032(0)474/27.29.68 | E-mail: beaudrissart@gmail.com

À VENDRE GÉNISSES LAITIÈRES BIO – PROVINCE DU HAINAUT

Cause surnombre, je vends quelques génisses Normandes et Montbéliardes de tous âges (veaux de 1 à plusieurs mois, 1 an et plus, 2 ans, gestantes, prêtes à vêler), inscrites (contrôle laitier).

Contact : Freddy Vander Donckt

Tél: 0032(0)498/59.09.54 | E-mail: wodecq@fermedorlou.be

À VENDRE AÉROFANEUR

À vendre aérofaneur Gustin porté en très bon état.

Contact : Dominique Hannotau

Tél: 0032(0)498/92.01.83 | E-mail: fermedebellevue@hotmail.com

À VENDRE TAUREAU BLOND D'AQUITAINE

À vendre taureau blond d'Aquitaine, inscrit, très bonne origine, 3 ans.

Contact : Marie-France Buchet

Tél: 0032(0)498/92.01.83 | E-mail: fermedebellevue@hotmail.com

À VENDRE 9 GÉNISSES SALERS

À vendre: 9 génisses salers nées en septembre et octobre 2016.

Contact : Jacques-Yves Demanet

Tél: 0032(0)0478/56.90.48 | E-mail: jydemanet@escafene.be

À VENDRE: BREBIS

À vendre: brebis, antenaises et agnelles de l'année – Laitier belge – Bio

Contact : Jean-Pierre Bechoux

Tél: 0032(0)492/20.28.60 | E-mail: lafermedugrandenclos@hotmail.com

À VENDRE BOULES DE SILO

À vendre: 45 boules de première coupe récoltées début juin sans pluie.

Contact : Benjamin Lejeune

Tél: 0032(0)494/46.07.94 | E-mail: agrisbois@gmail.com

À REMETTRE: FERME EN AGRICULTURE BIOLOGIQUE EN HAINAUT

Ferme de cultures et d'élevages, orientée vers la transformation et le circuit court. Les agriculteurs actuels, en fin de carrière, cherchent un (ou des) repreneur(s) avec expérience pour poursuivre les activités de la ferme en Agriculture Biologique. Reprise immédiate possible (avec mise au courant et transition si souhaité). Possibilité d'association.

Contact : Ferme Dorlou (site www.fermedorlou.be)

Tél: 0032(0)498/59.09.54 | E-mail: wodecq@fermedorlou.be

DEMANDES

ACHÈTE PORCELETS ET HERSE ÉTRILLE

Contact : Roger Claes

Tél: 0032(0)489/32.74.25 | 0033 6 84 967337

CHERCHE LAIT DE CHÈVRE ET BREBIS

Nous recherchons du lait de chèvre et de brebis. Quantité 10 litres par semaine dans un premier temps. Faire offre. Les Jardins d'Anchain.

Contact : Jean Begon

Tél: 0032(0)496/38.83.78 | 0032(0)491/88.30.25

Mail: lesjardinsdanchain@gmail.com

CHERCHE BOVINS BIO

Cherche bovins, mâles et femelles bio pour la filière viande. Vaches de réforme et/ou bovins destinés à l'abattage. Le transport peut être organisé par nos soins.

Contact : VEVIBA VEVIBA

Tél: 0032(0)61/21.76.38 | GSM: 0032(0)479/99.06.82

E-mail: info@veviba.be

CHERCHE TERRES DE PARCELLES BIO

Cherche 2 à 5 m² de terre végétale issue de parcelles bio pour remplir des bacs potagers. Prix à convenir.

Contact : Manuel de Tillesse

Tél: 0032(0)478/59.45.42 | E-mail: info@mypotager.be

RECHERCHE LAIT BIO

Recherche lait bio (vache ou brebis) transf. fromagère au lait cru. Artisanat (production et affinage), commerce local. Souhait de collaborer avec un producteur laitier dans cette optique. Région Dinant, Ciney, Havelange, Gesves, Ohey et environs.

Contact : Sébastien Delloy

Tél: 0032(0)473/56.00.79 | E-mail: sebastien.delloy@gmail.com

CHERCHE MARAÎCHER

Ferme Dôrloû – Agriculture Biologique – cherche maraîcher avec expérience pour gérer la culture des légumes en pleine terre durant l'année.

Ferme Dôrloû

Tél: 0032(0)498/59.09.54 | E-mail: wodecq@fermedorlou.be

CHERCHE FROMAGER

« Ferme Dôrloû » – Agriculture Biologique – cherche fromager pour gérer l'atelier de laiterie-fromagerie durant l'année 2017 (Wodecq-Hainaut).

Ferme Dôrloû

Tél: 0032(0)498/59.09.54 | E-mail: wodecq@fermedorlou.be

RECHERCHE COLLABORATEUR POUR TRAVAIL DE MARAÎCHAGE

Offre d'emploi de maraîcher/maraîchère: pour son site de Burnot et de Fosses-la-Ville le Radis Noir est à la recherche d'un(e) maraîcher/maraîchère indépendant(e). Voir informations détaillées sur le site internet de Biowallonie.

Contact : Benoît Jassogne

Tél: 0032(0)478/32.78.78 | www.facebook.com/potagerenpermaculture

CHERCHE BETTERAVES BIO

Je cherche des betteraves fourragères BIO pour l'hiver prochain.

Contact : Stijn Vandyck

Tél: 0032(0)477/97.18.81 | E-mail: vandycks@hotmail.com

CHERCHE UNE FERME À VENDRE + TERRAIN AGRICOLE

7 personnes cherchent une ferme à vendre, toujours en exploitation ou non, pour vivre en habitat groupé et cultiver la Terre en biologique et permaculture. Sur Trooz, Theux, Herve, Aubel, Sprimont, Aywaille ou autres.

Contact : Christophe Gillet

Tél: 0032(0)489/05.32.10 | E-mail: christophevgillet@gmail.com

CHERCHE GÉNISSES LAITIÈRES

Cherche génisses laitières: âge ± 1 an, pie rouge ou noir (de préférence de l'insémination artificielle).

Contact : A. Heinrichs

Tél: 0032(0)474/65.55.76 | E-mail: arno190@hotmail.com

**Vous souhaitez intégrer
une annonce pour l'offre:**

d'un produit • matériel • service ou autre • une demande •
recherche de quelque chose lié à votre activité bio

**N'hésitez pas à nous l'envoyer
GRATUITEMENT par email:**

info@biowallonie.be

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



Concombre

Ce légume fruit de la famille des cucurbitacées, la plantation se fait en mai et on les récolte de juillet à septembre avant le jaunissement de l'épiderme.

Riche en eau, le concombre est désaltérant et peu calorique. Il contient aussi une grande variété de vitamines et minéraux.

Il se consomme principalement cru dans salades, mousses, jus mais peut également se consommer cuit en accompagnement. Il se marie à merveille avec du yogourt pour former une onctueuse sauce.

Il se conserve 1 à 2 semaines au réfrigérateur à distance des fruits qui, en dégageant de l'éthylène contribuent à augmenter son amertume.

Il est une source de vitamine K et cuivre tout particulièrement.



Recette

Pita ouverte croustillante au yaourt de légumes crus

Ingrédients pour 1 personne

- 1 pain à pitta de farine complète
- 50 g d'émincé de viande
- 100 g de chou chinois
- 50 g de maïs en grains
- Sel de mer et poivre noir du moulin
- 100 g de yaourt nature
- 4 radis ou du radis noir en hiver
- 6 rondelles de concombre ou de betterave rouge en hiver
- Un peu de jus de citron
- 5 g d'ail en gousse
- Raz el hanout et paprika en poudre
- Cerfeuil ou autre verdure de saison

- Coupez les différents légumes en petits morceaux.
- Cuisez la viande.
- Mélangez le yaourt avec les épices, le jus de citron et l'ail.
- Mettez le tout dans votre pita et dégustez les saveurs de cet été.



Recette de Philippe Renard —
Philosophie de cuisine

CERTISYS

Contrôle & Certification Agriculture BIO

FOIRE DE LIBRAMONT

Retrouvez-nous

'En terre BIO' Stand 78-01

TRANSPARENCE

Accédez à toute l'information
sur le contrôle et la certification
BIO sur www.certisys.eu
et retrouvez tous les certificats
de nos opérateurs BIO en ligne.

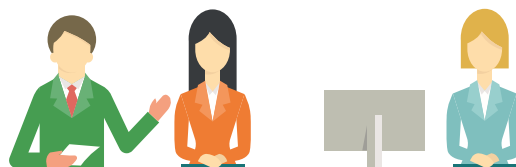
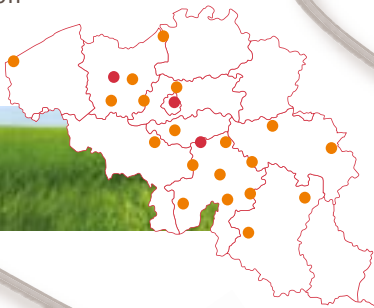


FACILITE

Accédez à tous vos documents
sur votre espace personnel
MYcertisys (certificats, courriers,
factures) et transmettez-nous vos
demandes électroniquement
(nouveaux produits, dérogations,
fiches de transaction, etc.)

PROXIMITE

Les contrôleurs CERTISYS sont actifs
localement dans toute la Belgique
et au Grand-Duché du Luxembourg.
Ils sont à votre disposition
pour toute information
ou visite éventuelle.



DISPONIBILITE

Les bureaux de CERTISYS sont situés à Eghezée,
Bruxelles et Gand. Notre équipe est disponible
par téléphone ou mail pour répondre
à toutes vos questions dans plusieurs langues.



ACCESSIBILITE

Retrouvez CERTISYS
lors de journées professionnelles,
d'événements et de salons locaux
et internationaux.



INFORMATION

CERTISYS met ses 30 ans d'expérience
à votre disposition dans ses guides
pratiques sur la réglementation BIO,
continuellement mis à jour.
Ceux-ci sont téléchargeables
et disponibles sur simple demande.



Contactez-nous 081 600 377 info@certisys.eu
www.certisys.eu

CERTISYS
BIO CERTIFICATION