

Itinéraires BIO

le magazine de tous les
acteurs et actrices du bio !



PB-PP
BELGIE(N) - BELGIQUE

Bpost Charleroi X
post P201134



BIO WALLONIE

Le bio aujourd'hui & demain

REFLETS

Comment les prix bio et conventionnel évoluent-ils, pour le·la producteur·rice et pour le·la client·e de la grande distribution ?

L'ACTU DU BIO

L'aide à la transformation et à la commercialisation de produits agricoles

DOSSIER SPÉCIAL

Les boissons bio

n°74



20% DE RÉDUCTION

sur votre dose quotidienne de gingembre,
bien emballée

COMMENT *obtenir 20% de réduction?*

- Rendez-vous sur www.gingerjack.be
- Commandez 1 ou plusieurs bouteilles !
- Entrez le code de réduction avec votre commande
- Et obtenez 20% de réduction* !

VOTRE CODE DE RÉDUCTION :
ITBIO24

*Ce code est valable une fois par membre.

*fabriqué en
Belgique.*



AIMÉ PARTOUT



WWW.GINGERJACK.BE

sommaire

4 | REFLETS

Comment les prix bio et conventionnel évoluent-ils, pour le·la producteur·rice et pour le·la client·e de la grande distribution ?

12 | DOSSIER : LES BOISSONS BIO

TENDANCES DU MARCHÉ DES BOISSONS

Les tendances chiffrées du marché des boissons non alcoolisées
Les taxes belges, responsables des achats transfrontaliers en hausse ?

BOISSONS À PARTIR DE GRAINS

Vers de nouvelles valorisations locales de vos grandes cultures bio
PORTRAITS

BOISSONS FERMENTÉES NON ALCOOLISÉES

Tour d'horizon des boissons non alcoolisées fermentées

BOISSONS À PARTIR DE FRUITS ET LÉGUMES

Jus, cidre, eaux-de-vie, sirops : vos fruits et légumes ont un bel avenir devant eux !

Pressoirs à façon certifiés BIO en Wallonie

PORTRAITS

INNOVATIONS

PORTRAITS

HORECA & GROSSISTES

Les boissons fraîches non alcoolisées dans l'HoReCa, marqueurs de durabilité

PORTRAIT

Liste des grossistes bio, pour HoReCa, wallons/bruxellois

45 | CONSEILS TECHNIQUES

MARAÎCHAGE

La culture florale

POLY-CULTURE-ÉLEVAGE

Le post-sevrage en porc bio

49 | LES AVANCÉES DU BIO

LA SYMBIOSE MYCORHIZIENNE DE LA CULTURE DE FROMENT D'HIVER : LES PRINCIPAUX ACQUIS DU PROJET MICROSOILSYSTEM

53 | LA RÉGLEMENTATION EN PRATIQUE

COMMENT TRANSFORMER LE CONTRÔLE BIO EN UNE PLUS-VALUE POUR VOTRE ENTREPRISE ?

55 | L'ACTU DU BIO

LE COIN DES PRODUCTEURS ET PRODUCTRICES

Retour sur la dernière Assemblée sectorielle Bio du 14 novembre 2023

Les nouvelles du Collège

La Charrette, le premier réseau social de la logistique locale

ÉVÈNEMENTS

Retour sur la 1^{ère} journée de réseautage entre enseignant·e·s et formateur·rice·s

Initiation à la fabrication de gâteaux glacés bio

Une 1^{ère} délégation au Salon professionnel bio Natexpo

Retour sur la visite de la Malterie du Château à Beloeil

L'aide à la transformation et à la commercialisation de produits agricoles : retour sur la séance d'information

NOUVELLES DES RÉGIONS

Les nouveaux OGM et le bio : qu'avons-nous à craindre et que pouvons-nous faire ?

66 | MANGER DURABLEMENT

BONNE ANNÉE, BONNE SANTÉ ! VOUS REPRENDREZ BIEN UN PEU DE MON BOUILLON ?

68 | RENDEZ-VOUS DU MOIS

AGENDA

PETITES ANNONCES

LIVRES DU MOIS

Bimestriel N74 de janvier/février 2024. *Itinéraires BIO* est une publication de Biowallonie, Rue du Séminaire 22 bte 1 à 5000 Namur. Tél. 081/281010 – info@biowallonie.be – www.biowallonie.be
Ont participé à ce numéro (dans l'ordre de rédaction) :

Philippe Grogna (Biowallonie), Ariane Beudelot (Biowallonie), Sophie Engel (Biowallonie), Mélanie Mailleux (Biowallonie), Audrey Warny (Biowallonie), Marion Trigaux (Biowallonie), Pierre-Yves Vermer (Biowallonie), Stéphanie Goffin (Biowallonie), Eloïse Noirfalise (Coduco), Hélène Castel (Biowallonie), Daniel Wauquier (Biowallonie), Damien Counasse (Biowallonie), Briec Hardy (CRA-W), Maryline Calonne-Salmon (UCLouvain – Earth and Life Institute – Microbiologie appliquée – Laboratoire de mycologie), Antoine Motet (CRA-W), Stéphane Declerck (UCLouvain – Earth and Life Institute – Microbiologie appliquée – Laboratoire de mycologie), Bruno Huyghebaert (CRA-W), Margot Renier (Biowallonie), Bénédicte Henrotte (Biowallonie), Thomas Schmit (Collège des Producteurs), Camille Joubert (Collège des Producteurs), Sophie Engel (Biowallonie), Loes Mertens (Biowallonie), Emilie Remacle (Biowallonie), Marilyne Vogt (APAQ-W), Mélanie Fanuel (Biowallonie), Carole Bovy (Nature & Progrès Belgique)

Conception graphique : idFresh – hello@idfresh.eu

Impression : imprimerie Van der Poorten : mail@vanderpoorten.be

Ce bulletin est imprimé en 3855 exemplaires sur du papier FSC mixed credit – Machine Couché Sans Bois Mat 90 gr.

Routeage : l'Atelier Cambier – courrier@ateliercambier.be

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

édito



BIOWALLONIE

Chères lectrices, chers lecteurs,

Nous débuterons cet édito en vous souhaitant une très bonne année 2024 ! Ces 3 dernières années ont été assez compliquées pour le secteur : crises, nouvelle PAC, nouvelles réglementations... L'équipe de Biowallonie reste cette année encore et toujours à vos côtés et se mobilise pour dynamiser les débouchés bio !

Cette année aura notamment lieu, le 22 février prochain, la 7^{ème} édition de la Journée de réseautage sur les débouchés bio de l'asbl. Organisée depuis 2018, cet événement, riche en témoignages et moments de rencontre, avait rassemblé l'année passée plus de 250 acteurs et actrices de terrain, actif·ve·s dans la production, transformation, distribution, vente et restauration bio. Vous pouvez d'ores et déjà vous y inscrire !

Retrouvez-nous également lors de nombreux autres événements tout au long de l'année. À la fin de ce numéro, découvrez un agenda non-exhaustif des activités 2024 du secteur.

Pour démarrer l'année, nous vous proposons un dossier consacré aux boissons bio, hors vins et bières (voir Itinéraires BIO n°68 pour la bière et Itinéraires BIO n°78 pour le vin, à paraître en septembre 2024). À travers ces pages, plongez-vous dans l'histoire et les produits des différent·e·s acteurs et actrices du secteur !

Bonne lecture,

Philippe Grogna, Directeur de Biowallonie.



Envie de recevoir une fois tous les deux mois notre lettre d'information ?

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



Ce magazine est imprimé de façon 100 % climat neutre par l'imprimerie Van der Poorten.



PLAN BIO 2030

Comment les prix bio et conventionnel évoluent-ils, pour le•la producteur•rice et pour le•la client•e de la grande distribution ?

Ariane Beudelot, Sophie Engel, Mélanie Mailleux et Audrey Warny, Biowallonie

En janvier 2023, nous avons publié un article dans ce magazine sur l'évolution des prix bio et conventionnel, tant au niveau du producteur qu'au niveau du consommateur, dans la grande distribution. Cette observation s'arrêtait en octobre 2022, moment où nous rédigeons l'article. Un an plus tard, nous avons souhaité refaire l'exercice vu l'intérêt qu'il avait suscité chez de nombreux acteurs. Vous découvrirez donc nos observations concernant l'évolution des prix de divers produits, depuis fin 2021. Nous avons voulu comparer l'évolution des prix obtenus en circuit long, chez le producteur en bio et en conventionnel, avec l'évolution des prix dans la grande distribution belge, en bio et en conventionnel. Nous allons analyser dans cet article les produits suivants : lait, œuf, poulet, chou-fleur, courgette, oignon, tomate, pomme et poire.

D'où viennent nos prix ?

- Les prix payés aux producteurs viennent des administrations flamande et wallonne, qui collectent ces données auprès de fédérations belges. Ces prix ne sont actuellement disponibles que pour certains produits en bio. N'hésitez pas à y jeter un œil vous-même.
- Les prix en grande distribution (ou GMS¹) sont une moyenne des prix récoltés par la Socopro, chaque mois depuis janvier 2021, de produits conventionnels et leur équivalent bio, dans les trois grandes enseignes présentes sur le territoire belge (hors « hard discount »)².

Deux points d'informations avant de commencer la lecture

- L'inflation moyenne 2023^(NB) définitive pour la Belgique est inconnue à l'heure où nous écrivons cet article (puisque l'année n'est pas finie). Cependant, on connaît la moyenne des inflations mensuelles des mois écoulés en 2023. De janvier à octobre 2023, elle était de 4,73%. L'année passée, sur la même période (de janvier à octobre), elle était de 9,4%. À titre informatif, l'inflation moyenne de toute l'année 2022, en Belgique, était montée jusqu'à 9,58%.
- Dans tous les graphes, le bio est en vert et le conventionnel en bleu, pour une meilleure lisibilité.



Lait de consommation

Prix aux producteurs

Le prix du lait payé aux producteurs par les laiteries, tant en bio qu'en conventionnel, a augmenté en 2022, puis diminué dès janvier 2023. Entre août et octobre 2023, le prix du lait bio est remonté tandis que celui du lait conventionnel stagne.

En un an (entre octobre 2022 et octobre 2023), le prix du lait bio en laiterie a chuté de 18 %, alors que sur le même temps le prix du lait conventionnel a diminué de 35 %. En deux ans, le prix du lait bio a légèrement progressé (+4 %) tandis que le prix du lait conventionnel est revenu au même niveau (entre octobre 2021 et 2023).

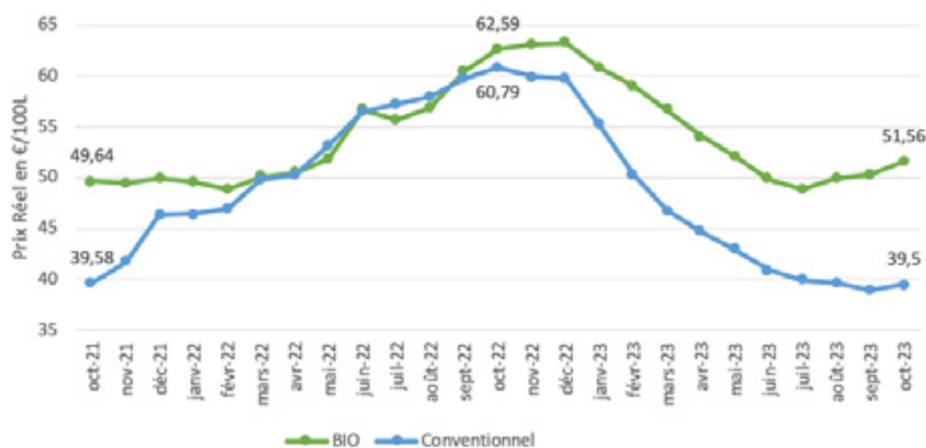


Figure 1 : Évolution du prix du lait réel bio et conventionnel en laiterie (source : CBL)³

(NB) L'inflation moyenne par année pour la Belgique = la moyenne des 12 taux d'inflation mensuels d'une année du calendrier.

¹ Grandes et Moyennes Surfaces.

² Prix récoltés dans les e-shops des enseignes de grande distribution.

³ Source : Confédération belge de l'industrie laitière / Moyenne pondérée, incl. primes mensuelles, excl. primes sur base annuelle, compléments de fin d'année et TVA / Taux matière grasse réel et taux matière protéinée réel.

Prix dans la grande distribution

Nous n'observons pas le même phénomène au niveau des prix consommateurs en grande distribution. Alors qu'en moyenne les prix du lait bio et conventionnel chez les producteurs sont quasiment revenus au niveau d'octobre 2021, les prix en grandes et moyennes surfaces ne suivent pas la même tendance. Entre octobre 2021 et octobre 2023, ils ont augmenté de 42 % pour le lait bio et de 13 % pour le lait conventionnel. L'année dernière (entre octobre 2022 et octobre 2023), le prix au litre de lait bio payé par le consommateur en GMS⁴ a augmenté de +3,4 % et le prix du lait conventionnel de +2 %.

On constate facilement que l'écart de prix en rayon se creuse entre le lait conventionnel et le lait bio, depuis octobre 2021. **Le différentiel est passé de 6 % en octobre 2021 à 33 % en octobre 2023.**

Concernant la marge (des GMS et des laiteries) sur le prix d'un litre de lait, elle a fortement évolué entre 2021 et 2023. En 2021, elle était plus faible en bio qu'en conventionnel : 49 % du prix final vs 57 %. Une manière de soutenir la filière biologique ? En 2022, l'inverse était observé, avec une marge de 53 % en bio, contre 40 % en conventionnel. Le secteur bio s'est alors senti pénalisé par cette situation. En 2023, les marges sont quasiment identiques en bio et en conventionnel : 63 % en bio contre 62 % en conventionnel. **En revanche, les prix en laiteries ayant baissé, mais pas ceux en rayon, les marges de la grande distribution et de son intermédiaire n'ont jamais été aussi importantes.**



Prix aux producteurs

Si l'on s'attarde sur l'évolution des prix de gros déclarés par les centres d'emballage, on remarque que seul le prix de l'œuf bio est resté stable en 2021 et 2022 pour seulement progresser en 2023. Les aviculteurs bio ont donc eu un manque à gagner durant un peu moins d'un an, comparé aux autres types d'élevages. En effet, les prix des œufs conventionnels (tous types d'élevages confondus) observent une importante augmentation à partir de mars 2022. Ils diminuent en juin 2023 puis augmentent à nouveau début septembre. Entre janvier et novembre 2023, le prix de gros de l'œuf code 3 (en cage) a diminué de -25 %, le code 2 (au sol) de -15 % et le code 1 (parcours libre) de -16 %, par rapport à début janvier 2023. Le prix de gros de l'œuf bio (code 0) a, quant à lui, augmenté de +6 %.



Figure 2 : Évolution des prix consommateurs du litre de lait bio et conventionnel, sous marque de distributeur (source : Socopro)

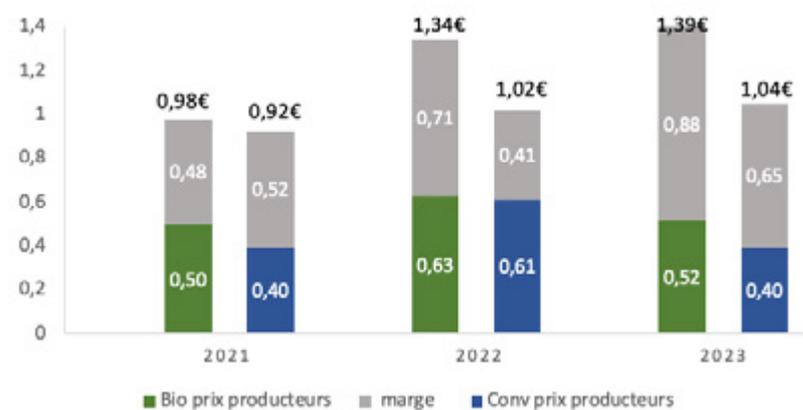


Figure 3 : Comparaison de la structure de prix consommateurs du lait bio et conventionnel (en octobre 2021, 2022 et 2023) – la marge comprend celle des GMS et des intermédiaires (ici, les laiteries)

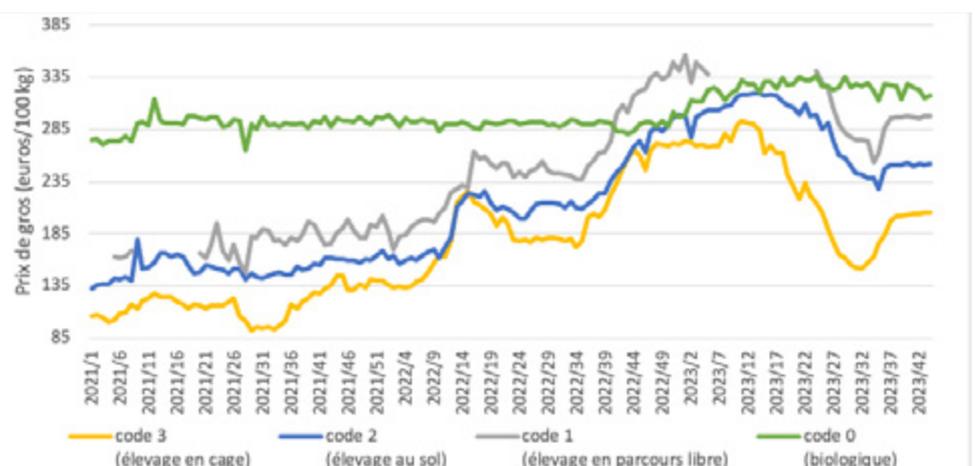


Figure 4 : Évolution par semaine du prix de gros moyen pour 100 kg d'œufs⁵

Entre octobre 2022 et juin 2023, le prix des œufs plein air dépassait même le prix des œufs bio. En janvier 2023 (période où le prix entre les types d'élevages était le plus faible), le prix bio était 5 % inférieur à celui du code 1, seulement 13 % supérieur à celui du code 2 et 15 % supérieur à celui du code 3. En comparaison avec janvier 2021, la différence est énorme : le prix bio était 68 % supérieur à celui du code 1, 93 % supérieur à celui du code 2 et 169 % supérieur à celui du code 3.

Ces différences de prix faibles en 2022–2023 sont l'une des raisons principales des déconversions de certains aviculteurs bio, qui ont décidé de se tourner vers la qualité différenciée.

⁴ Comparaison uniquement des prix du lait conventionnel sous marque de distributeur et son équivalent en bio.

⁵ Prix moyens sur base de déclaration des centres d'emballage soumis à notification. Prix de gros moyens pour la classe A (M+L) (source : Portail de l'Agriculture wallonne, Prix du marché des produits agricoles).

Prix dans la grande distribution

En ce qui concerne le prix moyen de vente de l'œuf bio au consommateur, il reste relativement stable et suit la tendance du prix producteurs. Entre janvier 2022 et septembre 2022, on observait une augmentation plus importante du prix moyen de l'œuf bio (+19 %) que des prix des œufs codes 1 et 2 (+9 %). Entre septembre 2022 et octobre 2023, la tendance s'est inversée : le prix moyen de l'œuf bio a augmenté de 7 %, alors que le prix moyen des œufs code 1 a augmenté de 14 % et celui des œufs code 2 de 46 %.

L'écart de prix en rayon entre les œufs bio et les deux autres types s'est donc creusé entre 2021 et 2022, pour diminuer ensuite entre 2022 et 2023.

Pour calculer la marge des GMS (et de leur intermédiaire : l'emballleur), nous avons défini dans nos calculs le poids moyen d'un œuf à 60 g. L'exercice nous a montré des tendances similaires à celles du lait.

En 2021, la marge était plus faible en bio qu'en code 1, mais légèrement plus importante qu'en code 2 : 43 % du prix final bio vs 62 % pour le code 1 et 41 % pour le code 2. En 2022, l'inverse était observé avec une marge de 53 % en bio contre 52 %, pour le code 1, et seulement 28 % pour le code 2. En 2023, les marges ont légèrement baissé en bio et en code 1 (respectivement 52 % et 51 %) et augmenté pour le code 2 (43 %), mais en restant nettement moindres. En regardant, en euros et non en pourcentages, la marge des GMS et de l'emballleur est plus élevée en bio que pour les œufs code 1 et particulièrement élevée en comparaison au code 2 (plus du double).

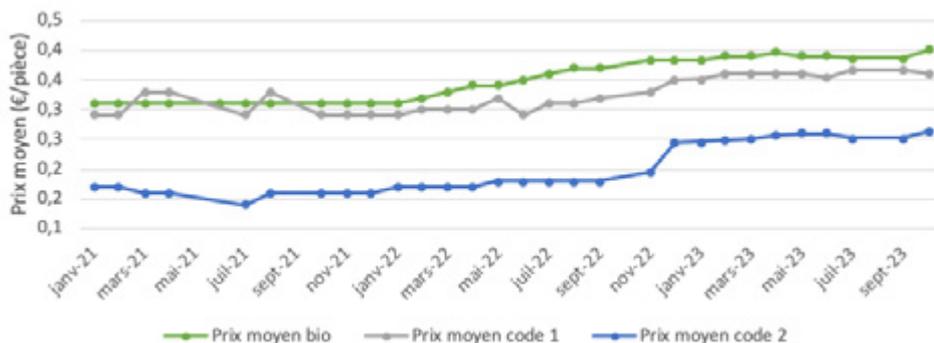


Figure 5 : Évolution du prix moyen au consommateur de l'œuf – codes 0, 1 et 2 (source : Socopro)⁶

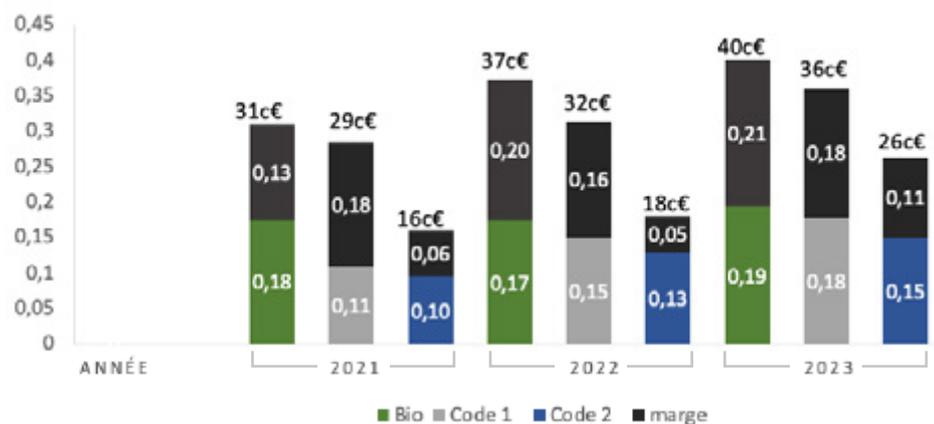


Figure 6 : Comparaison de la structure de prix consommateurs d'un œuf bio et code 1 et code 2 (en octobre 2021, septembre 2022 et octobre 2023) – la marge comprend celle des GMS et des intermédiaires (ici, l'emballleur)



Poulets de chair

Prix aux producteurs

Le prix de marché du poulet est issu du prix de vente moyen de trois abattoirs (deux en Wallonie et un en Flandre). Entre septembre 2022 et septembre 2023, on observe une augmentation du prix de vente du poulet bio de +12,7 % alors que le prix du poulet conventionnel reste stable sur la même période.

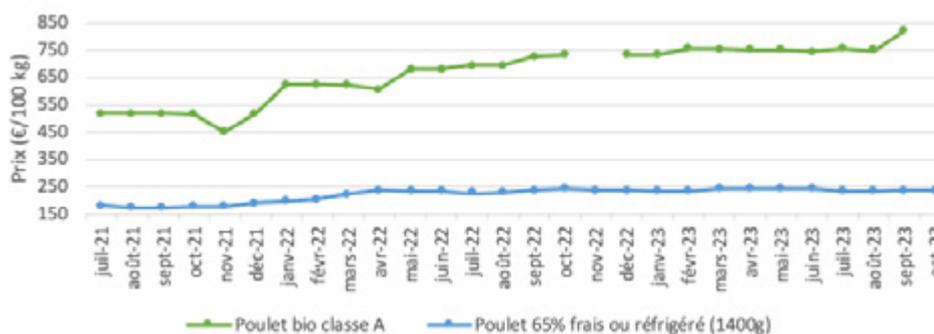


Figure 7 : Évolution du prix de marché officiel belge du poulet en €/100 kg (source : SPW)

Prix dans la grande distribution

Entre septembre 2022 et octobre 2023, l'augmentation du prix moyen de vente est de +5 % pour le poulet entier bio, +1 % pour le filet de poulet bio et +3 % pour la cuisse de poulet bio, soit une augmentation moindre que pour le prix de vente en sortie d'abattoir (+12,7 %). En effet, sur cette même période, le prix moyen du poulet entier et de la cuisse de poulet en conventionnel a augmenté davantage que celui en bio (respectivement +37 % et +14 %), alors que le prix du filet de poulet en conventionnel est resté stable (+1 %).

⁶ Le prix moyen de l'œuf codes 0 et 1 a été calculé sur base du prix d'une boîte de 12 œufs, au sein de trois enseignes de GMS. Pour le code 2, le prix moyen est calculé sur base du prix d'une boîte de 12 œufs au sein de deux enseignes et sur base du prix d'un carton de 30 dans la troisième enseigne.

Si l'on regarde le prix de vente en GMS, on remarque que le prix du poulet bio a augmenté entre 0,50 et 0,70 €/kg, alors que le prix du poulet conventionnel a augmenté entre 0,50 et 3 €/kg sur l'année écoulée. En revanche, l'écart de prix entre le bio et le conventionnel reste très élevé : le prix bio est en moyenne deux fois plus élevé que le prix conventionnel.

Contrairement à septembre 2022, on remarque que la marge (différence entre le prix de vente consommateur et le prix de vente en sortie d'abattoir) est supérieure pour le poulet conventionnel, par rapport au poulet bio, en septembre 2023.

€/kg	Juillet 2021	Septembre 2022	Octobre 2023	Progression (2022-2023)
Poulet entier conv.	2,80	3,65	5,00	+37 %
Poulet entier bio	9,92	12,06	12,67	+5 %
Filet de poulet conv.	8,80	10,45	10,52	+1 %
Filet de poulet bio	20,33	25,75	26,09	+1 %
Cuisse de poulet conv.	4,94	4,93	5,64	+14 %
Cuisse de poulet bio	9,55	13,20	13,56	+3 %

Figure 8 : Évolution du prix moyen de vente au consommateur du poulet entier, du filet et de la cuisse (€/kg) (source : Socopro)

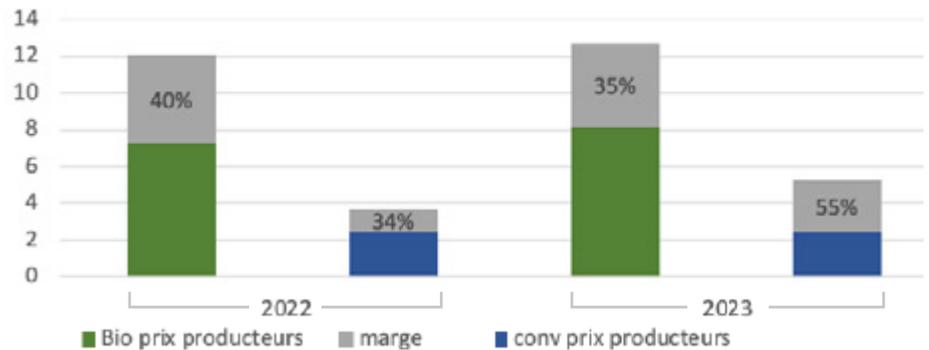


Figure 9 : Répartition du prix moyen au consommateur du poulet entier (€/kg) en GMS (comparaison septembre 2022 et septembre 2023) – la marge représente le pourcentage ajouté au prix de vente en sortie d'abattoir



Légumes bio pour le marché du frais

Prix aux producteurs

Pour avoir une idée du prix de vente d'un légume bio en criée, nous consultons les données du VBT⁷ (l'Association des Coopératives horticoles belges). Pour apprécier l'évolution du prix d'un légume, nous examinons le prix moyen de ce légume à certaine période de l'année. Dans cet article, nous observons le prix moyen du chou-fleur et de la courgette durant les mois de septembre.

Cette année, le **chou-fleur bio** coûtait en moyenne 1,55 €/kg en criée, le prix le plus élevé de ces sept dernières années (+13 % par rapport à 2022) ! Le chou-fleur conventionnel revenait, quant à lui, à 0,71 €/kg, un prix relativement équivalent à celui des années 2019–2020–2021. L'écart entre bio et conventionnel n'avait plus été aussi marqué depuis 2017.

La **courgette bio** se vendait en criée à 1,23 €/kg cette année, la meilleure cotation depuis 2017. De son côté, la courgette conventionnelle a baissé de 21 % par rapport à 2022 en plafonnant à 0,29 €/kg.

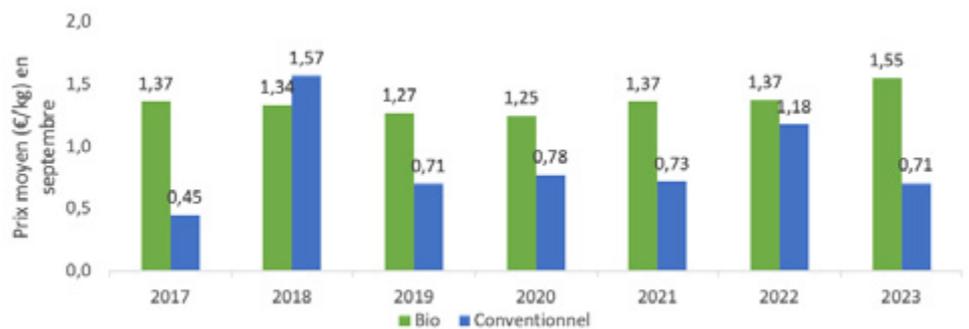


Figure 10 : Évolution du prix moyen (€/kg), en criée, du kilo de chou-fleur bio et conventionnel, en septembre (source : VBT)

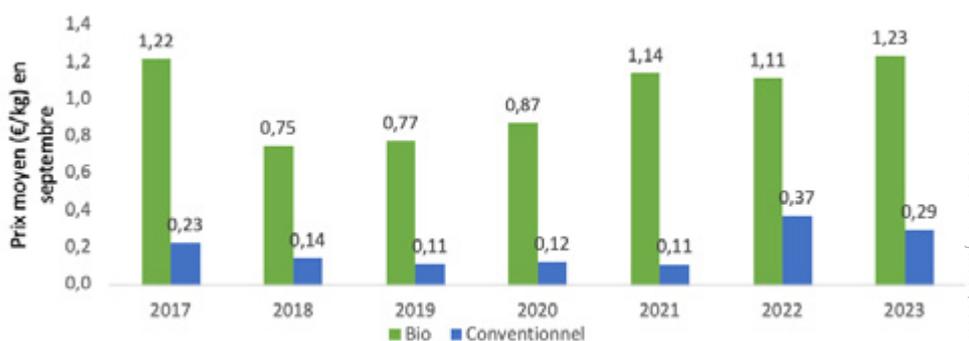


Figure 11 : Évolution du prix moyen (€/kg), en criée, du kilo de courgettes vertes bio et conventionnelles, en septembre (source : VBT)

⁷ VBT : Verbond van Belgische Tuinbouwcoöperaties

Prix dans la grande distribution

Pour la **carotte**, le prix a augmenté beaucoup plus fortement en bio entre novembre 2021 et novembre 2022 (+37 % en bio vs +7 % en conventionnel) et augmenté de la même intensité entre novembre 2022 et 2023 (+30 % en bio et +28 % en conventionnel).

En deux ans, la carotte bio a donc augmenté de +78 % contre +37 % pour la carotte conventionnelle. Ce qui a eu pour effet de creuser l'écart de prix d'achat. En 2021, la carotte bio était 27 % plus chère que son équivalent en conventionnel. En 2023, la carotte bio était 65 % plus chère !

Les prix connaissent des « pics » en période estivale, lorsque les carottes se font rares dans les halls de stockage et que les « nouvelles carottes » n'ont pas encore été récoltées.

Les lignes tarifaires des grandes enseignes de supermarchés sont parfois très différentes. Nous avons comparé les prix des **tomates** rondes, rouges, vendues en grappes, vendues dans des barquettes en carton entourées d'un film plastique. Fin novembre 2023, la tomate bio atteint 9,98 € dans une enseigne et 4,99 € dans une autre. La tomate conventionnelle était vendue à la même date entre 2,29 € et 9,98 € (soit le même prix qu'en bio !). À titre indicatif, le kilo de tomates coûtait, la même semaine, 4,47 €/kg en moyenne chez les maraîchers bio wallons qui font de la vente directe.

Et les marges dans tout ça ?

Sur l'année 2023, nous avons mesuré l'évolution du prix producteur et du prix consommateur de l'**oignon**, en bio et en conventionnel. Nous ne savons malheureusement pas les comparer avec les années antérieures. Entre janvier et octobre 2023, la différence entre les prix bio et conventionnel, en criée, est en moyenne de 4 % avec des grosses différences d'un mois à l'autre : 88 % de différence en janvier et 11 % en avril. Pour le consommateur, la différence entre les prix bio et conventionnel tourne autour des 36 % avec 61 % de différence en février et 16 % de différence en juin. Quant à la « marge brute » (la différence entre le prix criée et le prix consommateur), elle est en moyenne, sur les neuf premiers mois de 2023, relativement identique en conventionnel et en bio : comptez environ 42-43 % dans les deux cas. La marge, en bio, fluctue entre 37 % et 50 % et, en conventionnel, entre 24 % et 57 %. Un mois, la marge est supérieure de 18 % en bio, un autre elle est inférieure, en bio, de 14 % par rapport au conventionnel.

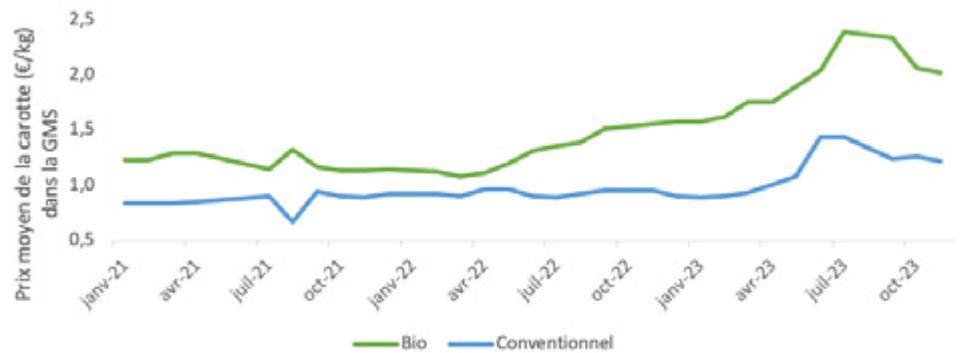


Figure 12 : Évolution du prix de la carotte bio et conventionnelle dans les GMS

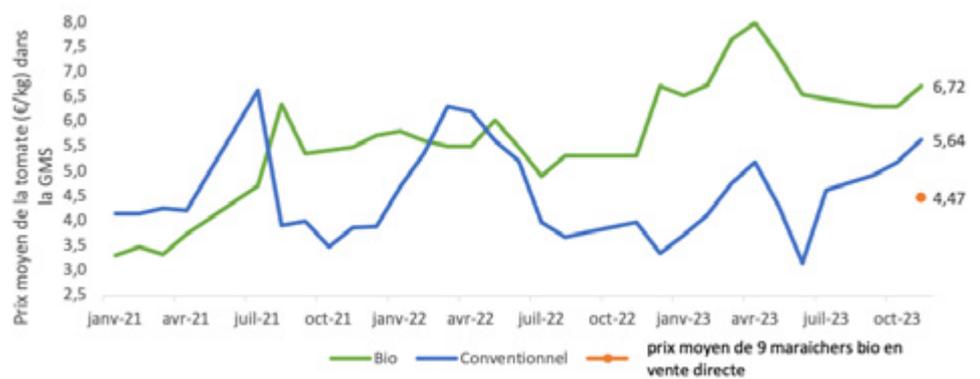


Figure 13 : Évolution du prix moyen de la tomate ronde rouge (€/kg) en bio et en conventionnel, dans trois enseignes de la grande distribution (sources : Socopro et Mercuriale légumes de Biowallonie)

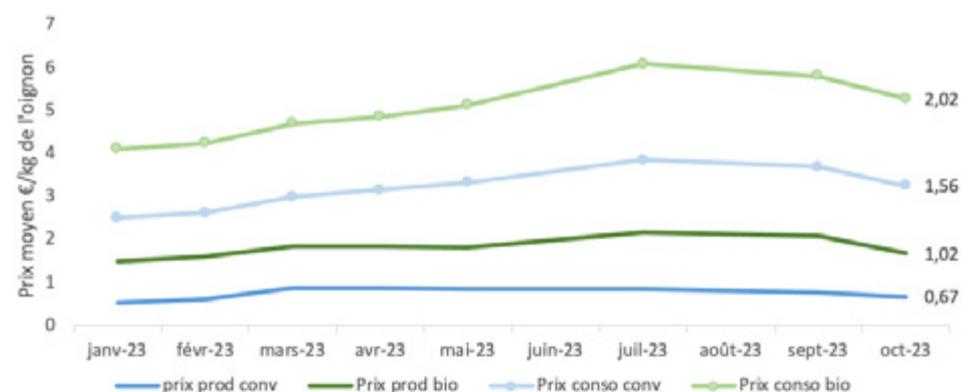


Figure 14 : Évolution du prix producteur (en criée) et consommateur (en GMS) de l'oignon bio, entre janvier et octobre 2023



Prix aux producteurs

Les graphes montrent les prix moyens à la production réalisés pour les pommes (Jonagold et mutantes) et les poires (Conférence), en octobre, entre 2017 et 2023. Ils portent sur le volume total livré aux criées affiliées à la VBT. Un producteur qui livre un autre canal de distribution n'aura évidemment pas le même prix. En 2022, le prix de la pomme était le plus bas proposé aux producteurs – sur les six dernières années –, autant pour le bio que pour le conventionnel. En 2023, les prix augmentent à nouveau pour atteindre les prix d'octobre 2020. Entre octobre 2022 et octobre 2023, le prix moyen des pommes a augmenté de +13 % en bio et +89 % en conventionnel.

En poires, le prix en bio a diminué de -1 %, entre octobre 2022 et octobre 2023, tandis que le prix de la poire conventionnelle a augmenté de +36 %.

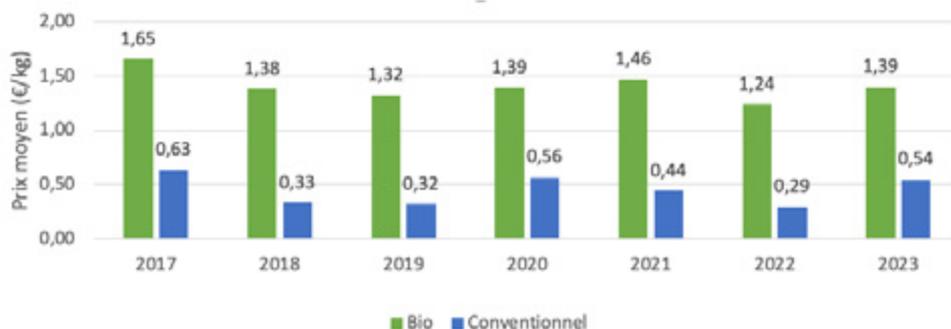


Figure 15 : Évolution du prix moyen (€/kg) à la production du kilo de pommes bio et conventionnelles (Jonagold et mutantes) en octobre (source : VBT) – prix moyen sur le mois d'octobre, soit quatre semaines (semaines 40 à 43)

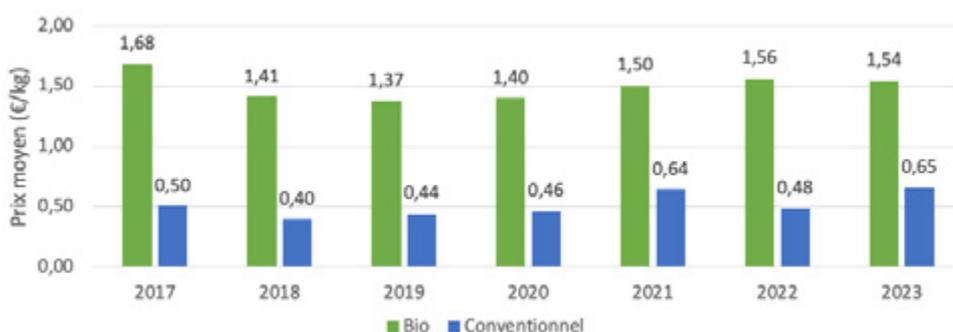


Figure 16 : Évolution du prix moyen (€/kg) à la production du kilo de poires bio et conventionnelles (Conférence) en octobre (source : VBT) – prix moyen sur le mois d'octobre, soit quatre semaines (semaines 40 à 43)

Prix dans la grande distribution belge

Les pommes et les poires étant des produits plus saisonniers, et pas toujours d'origine belge dans les magasins, nous avons comparé le prix moyen au consommateur, au mois de novembre 2023, par rapport au mois de novembre 2022. Les prix d'une référence (type Jonagold ou Conférence) ont été collectés dans deux enseignes de grande distribution en 2022 et dans trois enseignes en 2023.

Au sein de la grande distribution, on constate que le consommateur achète, fin novembre 2023, un kilo de pommes bio à un prix moyen de 4,16 €/kg, soit près de 9 % plus cher qu'en novembre 2022. Le prix pour un kilo de pommes conventionnelles a augmenté de 18 % par rapport à novembre 2022.

Pour la poire bio, fin novembre 2023, le consommateur achète un kilo à un prix moyen de 4,52 €/kg, soit une augmentation du prix moyen au consommateur de +5 % en un an. Le prix moyen au consommateur augmente également pour la poire conventionnelle de manière similaire (+6 %).

Les marges entre le prix en criée et le prix en GMS (pour le mois d'octobre 2023) est de :

- En pommes : 63 % en bio et 69 % en conventionnel
- En poires : 67 % en bio et 75 % en conventionnel.

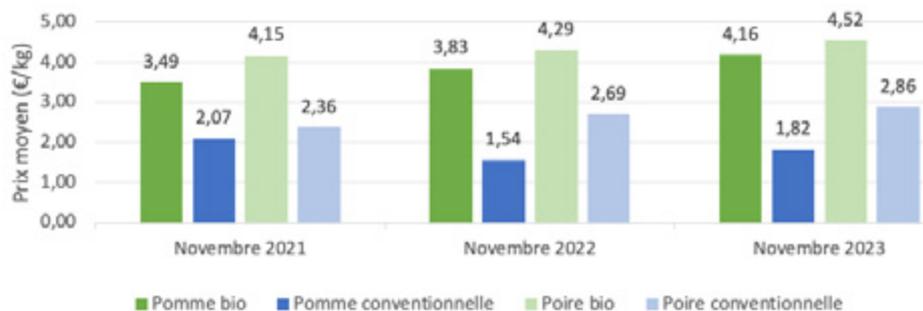


Figure 17 : Évolution du prix moyen consommateur du kilo de pommes et de poires, entre novembre 2021 et novembre 2023 (sources : Socopro et Biowallonie)

En conclusion

En 2022, nous avons observé que la marge entre le prix payé au producteur et le prix payé par le consommateur, dans la grande distribution, n'était pas similaire entre le produit bio et son équivalent conventionnel. **Pour plusieurs produits analysés, elle était bien plus importante pour le bio, ce qui a certainement accentué la diminution des achats bio en Belgique. Le même constat était également observé en France.**

En 2023, les marges prises sur les produits bio redeviennent proches de celles de leurs équivalents en conventionnel (en pourcentage). Un différentiel de prix important entre bio et conventionnel dans les grandes surfaces étant un frein important à l'achat, le secteur ne peut qu'espérer que ce constat – encourageant pour le secteur – reste similaire à l'avenir.

Il est toutefois important de le nuancer :

- Les marges n'ont été calculées que pour six produits : lait, œufs, poulet, oignons, pommes et poires. Rien ne permet donc de généraliser notre constat à tous les produits bio présents en grandes surfaces.
- Les produits bio en 2023 semblent plus attractifs qu'en 2022, avec un écart de prix en rayon plus faible, mais pas toujours en comparaison avec 2021.
- La marge en pourcentage du prix consommateur est à distinguer de la différence entre le prix producteurs et le prix consommateur. Comme les prix bio sont plus élevés, et ont globalement fortement augmenté entre 2021 et 2023, la marge par produit, réalisée par les supermarchés (et leur intermédiaire), est donc plus importante. Par exemple, la marge est de 88 centimes € pour un litre de lait bio contre 65 centimes € en conventionnel. Pour les œufs, la marge est de 21 centimes € en bio, 18 centimes € en œufs plein air et 11 centimes € pour les œufs au sol. De telles différences sont-elles justifiables économiquement ? Si oui, lesquelles ? Ces différences proviennent-elles principalement de l'intermédiaire ou de la grande distribution ? Certaines questions sont encore sans réponse.
- Une autre interrogation est de savoir si le consommateur moyen, qui s'est détourné du bio en 2022, en raison de certains prix excessifs, ont gardé en mémoire ou non les prix bio très hauts, sans enregistrer/lire les nouveaux prix.

Selon les produits, nous constatons des différences importantes. Voici quelques constats à retenir :

- Lait : en deux ans, le prix payé aux producteurs est redevenu quasiment identique à octobre 2021, mais le prix consommateurs a augmenté +42 % pour le lait bio et de +13 % en conventionnel, dans le même laps de temps.
- Œufs : les œufs plein air ont été achetés aux producteurs à un prix plus élevé que les œufs bio pendant neuf mois.
- Poulet : le prix du poulet en grandes surfaces a augmenté de +5 % en bio et +37 % en conventionnel (entre septembre 2022 et octobre 2023).
- Chou-fleur et courgette : leurs prix bio, en criée, étaient meilleurs que les six années précédentes.
- Oignons : la marge était, au cours de certains mois, supérieure en bio (18 % de différence de marge en plus) par rapport au conventionnel ; au cours d'autres mois, elle était inférieure (14 % de différence en moins).
- Pommes : entre octobre 2022 et octobre 2023, le prix producteur a augmenté de +13 % en bio et +89 % en conventionnel.
- Poires : le prix bio a diminué de -1 % en criée et de +5 % en GMS (en comparant octobre/novembre 2022 et 2023).



Terrateck

terrateck.com



Nos **vêtements maraîchers** ont été pensés de façon à être performants, confortables et durables.

Retrouvez également notre gamme de vêtements **Growers&Co.** pour allier style, confort et qualité.



Distributeur Terrateck
sandrine@ferauchetgillet.eu
0470/655.711



Compatibilité avec une large gamme d'outils d'épandage



Train roulant boulonné pour adapter la balance du tonneau en cas de montage d'un outil arrière



Conception robuste et légère : centre de gravité bas pour un excellent rapport poids/maniabilité



Timon ouvert en « V » abritant le système de pompage afin de le protéger

Modulo2 : tonneau modulable (2500 l - 18 000 l) À PRIX ATTRACTIF !



www.joskin.com



JOSKIN

22B

Introduction

Marion Trigaux et Pierre-Yves Vermer, Biowallonie

Une personne sur quatre ne consomme pas ou plus du tout d'alcool. En conséquence, le marché des boissons non alcoolisées est en croissance. En Wallonie, de nombreux acteurs et actrices font preuve d'imagination pour répondre à cette récente demande des consommateurs wallons de diminuer leur quantité d'alcool en proposant de délicieux apéros sans alcool, des boissons énergisantes « santé », des sirops artisanaux aux goûts originaux, des boissons fermentées (kombucha, kéfir) aux bienfaits qui ne sont plus à prouver ou tout simplement de délicieux jus de pommes provenant de nos beaux vergers wallons. Les Belges affirment vouloir davantage faire attention à la composition des boissons qu'ils consomment et la moitié d'entre eux affirme que le critère de durabilité est une chose importante. Ne serait-ce pas là une porte grande ouverte aux artisans wallons de boissons bio ? Afin de recentrer les achats des boissons en Belgique par rapport à nos pays voisins, où plus d'un tiers des Belges vont acheter leurs boissons, l'État devrait se montrer vigilant concernant les prises de décisions à venir sur les taxes de ces produits.

En parallèle, la crise économique pousse les consommateurs belges à se tourner vers les marques internationales, et peu chères, de boissons alcoolisées. Et pourtant, la Wallonie innove dans ce secteur, avec des projets qui soutiennent l'économie locale. Par exemple, la vodka de topinambour de la Distillerie de Biercée, qui s'approvisionne chez un maraîcher local qui n'arrivait pas à écouler ses stocks, ou le whisky de Radermacher créé à partir d'orge belge, ou encore l'hydromel fait à partir de miel wallon de Nectar & Co. Derrière un prix plus élevé peuvent se cacher des agriculteurs certifiés bio et rémunérés justement pour leur travail, intégrant les facteurs environnementaux et de santé.

Dans les prochaines pages de ce dossier, vous découvrirez l'histoire et les produits des différents acteurs et actrices du secteur. Le vin et la bière ont été délibérément exclus de ces pages, car ils ont déjà fait (ou feront) l'objet d'un autre dossier (voir *Itinéraires BIO* n°68 pour la bière et *Itinéraires BIO* n°78 pour le vin, à paraître en septembre 2024). Le dossier que vous allez lire est divisé en six parties. Tout d'abord, une partie sera consacrée aux tendances chiffrées du marché des boissons, suivie par une présentation de boissons élaborées à partir de céréales (vodka, whisky, gin, boissons végétales), de boissons fermentées non alcoolisées et de boissons créées à partir de nos délicieux fruits et légumes wallons. Vous pourrez ensuite explorer deux exemples de boissons innovantes. Enfin, vous terminerez votre lecture en apprenant comment les boissons peuvent être un marqueur de durabilité dans l'HoReCa, en découvrant Bjorn's, grossiste spécialisé en boissons bio.

Bonne lecture !



Nous vous invitons à scanner ce code QR afin de vous rendre sur le site internet de Biowallonie et y découvrir l'ensemble des acteurs et actrices du secteur des boissons certifiées bio en Wallonie et à Bruxelles¹. Pour effectuer votre recherche, dans l'encart «Filtrer par type», cochez «Transformation». Ensuite, filtrez selon la transformation que vous souhaitez rechercher : «Jus & Boisson non alcoolisée», «Alcool et spiritueux», «Vin», «Bière»,... N'hésitez pas à parcourir cette base de données pour les différents secteurs (production, transformation, distribution/grossistes, points de vente, importation et restauration) !

Tendances du marché des boissons

Guide de lecture : dans cette partie «Tendances du marché des boissons» du dossier spécial «Les boissons bio», les notes en bas de page seront indiquées sous la forme classique d'exposants (par exemple: «Ce budget est identique à celui de 2018¹, ...»), tandis que les sources seront quant à elle mentionnées sous la forme d'exposants entre parenthèses (par exemple: «Selon les données recueillies par Statbelg⁽⁴⁾, ...»)

Les tendances chiffrées du marché des boissons non alcoolisées

Marion Trigaux, Biowallonie

En juillet 2021, Eurostat⁽¹⁾ a publié une étude sur la consommation européenne des boissons non alcoolisées, révélant que les Belges sont les plus gros consommateurs de sodas en Europe. Un Belge sur cinq de plus de 15 ans déclare boire un soda sucré par jour et une même proportion souhaite diminuer son apport en sucre provenant de ces boissons^(2,3). Cette situation pourrait constituer une opportunité pour les artisans wallons de boissons non alcoolisées !

Marché en croissance des boissons non alcoolisées

Selon les données recueillies par Statbelg⁽¹⁾, le Belge alloue 13,9 % de son budget aux produits alimentaires et boissons non alcoolisées (« boissons NA » pour l'article). Ce budget est identique à celui de 2018¹, bien qu'il ait grimpé à 15,9 % en 2020 lors de la pandémie, période au cours de laquelle les rapports des postes de dépenses ont considérablement changé.

En parallèle, les Belges allouent moins de budget, par rapport à 2018, à l'achat de vêtements et davantage de budget aux sorties (culture, activités diverses, restauration...) ainsi qu'au logement (meubles, entretien, gaz...).

Bien que le budget alloué à son alimentation diminue, le Belge ne semble pourtant pas faire de compromis concernant les boissons NA.

En effet, la Chambre de Commerce et d'Industrie France Belgique⁽⁵⁾ indique que le marché des boissons NA présente une croissance de 10,7 %, alors que le marché des boissons alcoolisées est, quant à lui, marqué par un recul de 2,9 %.

Quelles boissons NA achètent les Belges ?

En 2022, 11 % de toutes les dépenses alimentaires des Wallons, soit 82 euros par mois et par ménage, concernait les boissons NA², deuxième dépense la plus élevée, juste après la viande (19 %)⁽⁶⁾.

Dans le tableau ci-contre sont présentées les dépenses moyennes des Belges³ par ménage et par mois, réparties par type de boisson NA. Nous pouvons observer que les sodas représentent à eux seuls 36 % de ces dépenses. Ils sont suivis par les jus de fruits et de légumes (20 %).

Tableau 1.⁽⁴⁾

Catégorie boisson NA	Dépenses moyennes BELGES par ménage et par mois (€)	Pourcentage (%)
Lait animal	13,2	16,1
Boisson végétale	3,4	4,2
Eau minérale	14,5	17,6
Eau aromatisée	1,7	2,1
Soda	29,6	36,1
Boisson énergisante	2,4	3,0
Jus de fruits/légumes	16,1	19,6
Sirop	1,2	1,4
Dépenses totales	82,1	100

¹ Notons toutefois qu'un budget identique à 2018 implique un volume légèrement plus bas dû à l'inflation (+10 %).

² Boissons NA comprend ici les catégories suivantes : lait à boire, boisson végétale, thé et café (prêt à boire), jus de fruit, soda, boisson cacaoée, sirop et eau (Apaq-W).

³ Le Wallon moyen ayant dépensé le même budget en boissons NA (247 euros/an) que le Belge moyen (246 euros/an) en 2022, nous pouvons émettre l'hypothèse que la répartition des catégories est sensiblement comparable.

⁴ Boissons NA BIO comprend les mêmes catégories que celles présentées pour le conventionnel, l'eau en moins. (L'eau BIO, n'étant pas un produit agricole, n'existe pas.)

Focus sur le secteur BIO

Si l'on compare les chiffres précédemment cités aux chiffres du secteur BIO⁴, l'écart est très creusé. En effet, la dépense moyenne pour les boissons NA BIO s'élève seulement à 2 euros par mois et par ménage.

Et pourtant, une hausse de 64 % en valeur et de 25 % en volume de boissons NA BIO a été observée en Wallonie, entre 2016 et 2022, contre seulement 20 % et 2 % en conventionnel⁶. Ces derniers chiffres illustrent l'intérêt réel grandissant des consommateurs pour les boissons BIO, mais ils ne permettent malheureusement pas de faire une distinction entre les achats issus de l'importation et ceux produits localement. Cependant, les chiffres suivants pourront nous mettre la puce à l'oreille : 10 % des Wallons achètent leurs boissons NA BIO dans les magasins « hard discount » et 55 % dans les hypermarchés et supermarchés. Seulement 12 % les achètent dans les magasins BIO et 3 % dans les magasins spécialisés. De façon plus dérisoire, 0,3 % est acheté dans les petites supérettes à la ferme. Lorsque l'on sonde quelque peu les « hard discounts » et les supermarchés, nous observons que les **boissons NA BIO importées y sont surreprésentées** (diverses boissons végétales et jus de fruits importés).

Il est pourtant probable que le consommateur puisse être réceptif à consommer davantage de boissons BIO et locales, si l'offre se présentait dans les commerces. C'est ce qu'a d'ailleurs prouvé une enquête de la Fédération royale de l'Industrie des Eaux et des Boissons rafraîchissantes⁷, révélant qu'**une personne sur dix n'est pas satisfaite de l'offre des boissons saines proposées en grande surface**. Toujours selon cette même étude, les Belges affirment souhaiter faire davantage attention à leur santé et sont plus attentifs à la composition de leurs boissons ainsi qu'au critère de durabilité (56 %). Près d'une personne sur cinq interrogées (18 %) déclare boire moins de boissons sucrées qu'avant la pandémie. Par ailleurs, la lecture de l'étiquette, pour analyser les calories et la teneur en sucre, est une pratique courante chez plus de 40 % des répondants⁷.

Ne serait-ce pas une porte d'entrée concurrentielle pour les boissons BIO qui proposent une composition transparente au consommateur ? Une étude réalisée par E. Lombard et M. Opdebeeck, de la Louvain School of Management, a comparé le taux de sucre (g/100 ml) moyen des sodas les plus consommés en grande surface (7,9 g/100 ml)

au taux de sucre retrouvé dans 16 sodas BIO vendus au Carrefour, Biostory et Färm. Cette étude a démontré que sur les 16 sodas BIO analysés, 13 étaient en deçà de la moyenne du taux de sucre des sodas conventionnels (28 % de taux de sucre en moins). Notons que deux des trois sodas choisis pour l'étude, qui dépassent la moyenne en sucre des sodas conventionnels, sont de la même marque. Il conviendrait donc aux grandes surfaces de diversifier leur offre en boissons BIO et locales afin de satisfaire la demande des consommateurs pour des produits moins sucrés et durables.

Si vous souhaitez aider le secteur à apporter plus de visibilité pour ces produits, Belinbox propose des distributeurs installés chez les professionnels qui vendent des boissons locales, artisanales et en très grande partie BIO, dont certaines que vous découvrirez au fil de ces pages. Une super initiative pour faire connaître les produits au grand public et proposer des alternatives saines aux produits souvent douteux, proposés dans les distributeurs classiques !

Apéro sans alcool : la tendance qui boume !

En 2021, près d'un Belge sur deux déclare diminuer sa consommation d'alcool⁸ et trois Belges sur quatre consomment des boissons non alcoolisées sans se priver d'un verre de vin ou de bière à l'occasion⁸ ! Seuls 18 % sont « abstinents complets ». Si le marché de l'apéro sans alcool a autant de succès, c'est parce que les gens font de plus en plus attention à leur santé et à ce qu'ils consomment depuis la pandémie⁸. **Cette augmentation serait également corrélée à la disponibilité croissante en boissons sans alcool dans les commerces⁸.**

D'après B&S Tech⁹ : « Ce sont principalement trois types de consommateurs : les femmes de 25-39 ans, les jeunes de 18-24 ans ("millennials") et les seniors. Ces cibles consomment des boissons sans ou à faible taux d'alcool pour plusieurs raisons : pour consommer moins d'alcool (40 %), pour faire attention à leur santé

(38 %), pour le goût (33 %) et pour le peu de calories associées (20 %). »

Le principal défi pour les commerces serait la visibilité de ces alternatives sans alcool, ne sachant pas où les placer dans le magasin : au rayon des apéritifs ? Des vins ? Des boissons gazeuses ? Seuls ?⁸.

Le prix des spiritueux sans alcool, quant à lui, ne serait pas un très grand obstacle pour les consommateurs, selon le site de Yumda, car les prix restent similaires aux boissons alcoolisées (exemple : vin, gin, bière sans alcool).



De beaux jours à venir pour le secteur ?

Les chiffres le montrent : les Wallons n'hésitent pas à déboursier dans les boissons NA et sont à la recherche d'alternatives « santé » et durables aux softs classiques des supermarchés, demande à laquelle répondent les boissons BIO wallonnes ! Nous croyons très fort que les chiffres de la consommation BIO 2023 et 2024 ne pourront que s'améliorer !



Marché de l'alcool : mise au point

Un ménage wallon dépense en moyenne 84 euros par mois (252 euros par an et par personne) en boissons alcoolisées. **Le Wallon dépense donc autant en alcools qu'en boissons NA.** Parmi ces dépenses⁵, 12 % sont allouées aux liqueurs et spiritueux, 60 % au vin et 28 % à la bière (voir tableau 2).

Le marché des alcools et spiritueux a chuté de 6,8 % en volume et de 4 % en valeur⁽¹⁾. Les seuls alcools qui ne présentent pas une décroissance en volume sont les rhums brun/ ambré et la vodka alors que les spiritueux sans alcool décollent⁽¹⁾. Le budget alloué par le Belge à l'alcool a effectivement diminué de 2,2 % (2020) à 1,9 % (2022)⁽⁴⁾. De plus, le consommateur se tourne vers les marques d'alcool les moins chères ou alors vers les marques les plus établies⁽¹⁾.

En ce qui concerne le secteur BIO, les bières ont réalisé une croissance de 210 % en valeur et de 140 % en volume, entre 2016 et 2022,

même si elles ont baissé en 2022 (comme le reste des produits BIO). En effet, depuis la crise du coronavirus, les consommateurs se tournent vers les produits frontaliers. Une idée-clé pour les producteurs qui veulent s'en sortir réside dans la « différenciation », c'est-à-dire de « proposer un produit qui se connecte avec les valeurs du consommateur, de convaincre que ça vaut la peine de dépenser un peu plus pour ce produit »⁽¹⁾. Quoi de mieux, pour se différencier, que de promouvoir des produits locaux stimulant l'économie wallonne, BIO et innovants ? Ce pari, plusieurs acteur·rice·s l'ont fait. Voici quelques exemples : la Distillerie de

Biercée a innové en proposant une vodka de topinambours locaux ; de même, la Distillerie Radermacher avec son whisky Lambertus avec de l'orge belge ou encore Arduenna avec son gin, aux savoureux arômes des Ardennes ! Et pour consommer avec modération, on complète avec les belles alternatives sans alcool qui ne manquent pas, que vous pourrez découvrir au fil des pages de ce magazine !

Tableau 2⁽⁴⁾

Catégorie boisson alcoolisée	Dépenses moyennes BELGES par ménage par mois (€)	Pourcentage (%)
Liqueurs et spiritueux	10	12
Vins	50	60
Bières	23	28
Dépenses totales	83	100

Sources

- (1) Eurostat. « How often do you drink sugar-sweetened soft drinks? ». 27/7/2021.
- (2) L'Avenir. « Les Belges sont les plus gros consommateurs de soda ». 2/8/2021.
- (3) FIEB – VIWF. « Les Belges consomment plus consciemment : moins de sucre et des emballages durables ». 23/11/2022.
- (4) Statbel, l'office belge de statistique. 2022.
- (5) Chambre de Commerce et d'Industrie France Belgique. 10 Gondola. « Les alcools ont bien besoin des fêtes pour se refaire une santé ». 7/11/2023.
- (6) ApaQ-W, Biowallonie, ConsomAction. Observatoire de la Consommation de l'ApaQ-W.
- (7) LOMBARD, Elisabeth et OPDEBEECK, Marine. *Analyse stratégique de la start-up Drink A Flower sur le moyen terme (2020-2024)*. Louvain School of Management, Université catholique de Louvain, 2020. Prom. : Janssen, Frank. <http://hdl.handle.net/2078.1/thesis:24647>
- (8) B&S Tech. « Contexte du marché des boissons sans alcool et réglementation sur la désalcoolisation ».
- (9) Yumda, portail international du secteur de l'Alimentation et des Boissons. « La valeur de la catégorie des boissons sans alcool et à faible teneur en alcool dépassera 11 milliards de dollars en 2022 ». 10/1/2023.

⁵ Chiffres calculés sur une moyenne belge. La dépense totale pour les Wallons (252 euros) et pour les Belges (247 euros) étant sensiblement équivalente, nous émettons l'hypothèse que la répartition est comparable.



Les taxes belges, responsables des achats transfrontaliers en hausse ?

Marion Trigaux, Biowallonie

Sur les trois premiers trimestres de 2023 s'est établi un triste record pour l'économie belge de l'industrie alimentaire : 566 millions € ont été dépensés par les Belges dans les supermarchés des pays frontaliers, contre 546 millions € sur toute l'année 2022¹. L'inflation n'est pas à elle seule responsable de ce record, car on observe, depuis le début de la guerre en Ukraine, une augmentation de 50 % en volume de ces achats transfrontaliers et une diminution de 5 % des achats effectués en Belgique¹.

Dorénavant, 37 % des Belges font leurs courses régulièrement à l'étranger². Vu le contexte économique, ces chiffres ne sont pas si surprenants, surtout quand on sait que la moitié des Belges vivent à moins de 50 km d'une frontière. La France est la grande gagnante de la situation, dont les dépenses des Belges y ont augmenté de 76 % en 2023 par rapport à 2022¹. Au Pays-Bas, la hausse n'a été « que » de 34 % et en Allemagne/au G.-D. de Luxembourg, de 13 %¹. La part des boissons non alcoolisées représente 15,8 % du ticket de caisse à l'étranger alors qu'elle n'est que de 8,1 % en Belgique¹. Mais pourquoi est-ce si intéressant d'acheter les boissons au-delà de nos frontières ? Il faut aller chercher la réponse dans la lasagne de taxes belges, quelque peu complexes. Parmi ces couches, on retrouve les accises (ou taxes indirectes), la cotisation d'emballage et la TVA de 6 % pour les boissons non alcoolisées et 21 % pour les boissons alcoolisées.

Accises nationales sur les boissons non alcoolisées²

Comme nous pouvons le lire sur le site Finances Belgium⁽³⁾ : « Lors de l'ouverture des frontières intérieures au sein de l'Europe en 1993, les États membres ont pu conserver quelques produits comme produits nationaux soumis aux droits d'accise. La Belgique a choisi de taxer les **boissons non alcoolisées, le thé et le café** comme produits nationaux soumis au droit d'accise. » Ces accises ne sont dues qu'en cas de consommation en Belgique. **Il n'y a pas d'accise pour les produits expédiés ou exportés de Belgique**, du fait de leur sortie du territoire, mais également parce que les autres pays de l'Union n'appliquent pas cette accise. **Ces accises ont presque été doublées en 2016** sous la justification d'une « **taxe santé** », visant à diminuer la consommation des boissons sucrées. L'effet non désiré, à la suite de cette réforme, c'est **l'augmentation en masse des achats transfrontaliers**, où ces produits sont moins chers. Notons un point surprenant de cette réforme : les accises des boissons sans sucre et sans édulcorant ont, elles aussi, doublé. Donc, la situation est telle que **le prix des boissons sucrées augmente mais les alternatives saines augmentent tout autant**. Heureusement pour le secteur lié à l'agriculture, les jus de fruits et de légumes ne subissent, quant à eux, aucune accise.

L'ensemble des boissons non alcoolisées soumises au droit d'accise national sont reprises au tableau ci-dessous⁽⁴⁾. Vous pouvez retrouver les autres accises nationales (thé et café) sur le site SPF Finances.

Tableau 1⁽⁴⁾

Description	DROIT D'ACCISE par litre (en €)
Jus de fruits et légumes	0
Eaux aromatisées, sans sucre/édulcorant ajouté	0,07
Eaux aromatisées, additionnées de sucre ou d'édulcorant	0,12
Boissons (≤ 1,2 % vol)	0,04
Boissons fermentées NA (≤ 1,2 % vol)	0,04
Vins tranquilles et mousseux NA (≤ 1,2 % vol)	0,04
Liquides destinés à la confection d'eaux, sans sucre/édulcorant ajouté	0,41
Liquides destinés à la confection d'eaux, additionnés de sucre/édulcorant	0,72
Substances présentées sous forme de poudre, granulés ou sous une autre forme solide, manifestement destinées à la confection d'eaux, sans sucre/édulcorant ajouté	0,68
Substances présentées sous forme de poudre, granulés ou sous une autre forme solide, manifestement destinées à la confection d'eaux, additionnées de sucre/édulcorant	1,19

Par exemple, une bouteille (à usage unique) de 1 litre d'eau aromatisée, sans sucre et sans édulcorant, vendue à 2 € hors taxe coûte au consommateur final 2,30 € toutes taxes comprises (accise, cotisation d'emballage et TVA incluse).

Prenons un second exemple, celui du sirop qui se trouve dans la catégorie des « liquides destinés à la confection d'eaux, additionnés de sucre/édulcorant ». Une bouteille de sirop en verre non consignée de 75 cl, vendue à 5 euros hors taxe coûte finalement 5,95 € au consommateur final, soit presque 1 € supplémentaire.

¹ Comparaison réalisée sur les neuf premiers mois de 2023 par rapport aux neuf premiers mois de 2022.

² Selon les catégories de produit, le montant de l'accise varie. Pour plus de détails, nous vous invitons à consulter le lien suivant : <https://finances.belgium.be>.

Pays frontaliers : comparaison des taxes sur les boissons non alcoolisées

La Belgique enregistre le plus haut taux de taxation des sodas par rapport à ses pays voisins. Dans le cas d'une boisson sucrée à 1 € hors taxe, le prix est de 1,29 € chez nous.

En revanche, elle serait vendue à 1,19 € en Allemagne et aux Pays-Bas, à 1,14 € en France et à 1,03 € au G.-D. de Luxembourg⁽²⁾.

Cotisation d'emballages

Contrairement à nos pays frontaliers, une cotisation d'emballage s'applique en supplément de l'accise et de la TVA. Pour les emballages réutilisables (ex: bouteilles consignées), cette taxe s'élève à 0,0141 €/L. Pour les emballages jetables, le montant est de 0,0986 €/L. La taxe est différente pour les substances destinées à la confection de boissons (ex: sirops à diluer). Nous vous invitons à consulter le site SPF Finances pour de plus amples détails⁽⁴⁾.

Accise dans l'Union européenne : cas des boissons alcoolisées

L'accise des boissons alcoolisées est réglementée au niveau de l'UE, qui impose un taux minimal. Chaque État membre de l'UE est libre d'appliquer des taux supérieurs en fonction de ses besoins nationaux, malgré la libre circulation des marchandises⁽⁵⁾. Par exemple, en Belgique, l'accise sur le vin tranquille est de 0,75 € par litre³. Mais, comme Marc Vanel, professionnel de l'actualité du vin

en Belgique et à l'étranger, l'explique sur son site marcvanal.be : « Notre pays connaît un régime particulier, car les accises sur les vins tranquilles sont inexistantes dans 14 pays de l'Union européenne, dont l'Allemagne, l'Espagne, l'Italie, le Luxembourg, ou l'Autriche. En France, elles ne sont guère élevées, puisqu'elles sont 0,038 €/litre de vin, soit 20 fois moindres que chez nous. »

Afin d'illustrer concrètement l'impact des accises, de la TVA et de la cotisation d'emballage sur le prix final d'une boisson alcoolisée (ici l'alcool fort à 40° vol par exemple), le Conseil central de l'Économie⁽⁶⁾ a réalisé une comparaison entre la Belgique et les pays frontaliers, que nous avons reprise ci-dessous.

Tableau 2⁽⁶⁾

Exemple d'une bouteille à 10 € hors taxe d'un alcool fort 40° vol (source 1)	Belgique	NL	G.-D. LUX	FR	DE
Droit d'accise (en € par litre)	11,97	6,74	4,17	3,74	5,21
Cotisation d'emballage pour emballage non réutilisable (en € par litre)	0,0986	-	-	-	-
TVA en %	21	21	17	20	19
Prix consommateur en €	26,70	14,21	10,72	17,92	12,15

Perte estimée à 85 millions d'euros en 2023

Ajoutons 560.941 voitures de société⁵⁽⁶⁾ circulant en Belgique, aux taxes et cotisations supérieures à nos pays frontaliers, le résultat est que les Belges délaissent le commerce intérieur pour s'approvisionner davantage à l'étranger en boissons alcoolisées et non alcoolisées. Alors que les taxes étaient

supposées remplir les caisses de l'État, la Belgique aurait, en réalité, perdu 85 millions d'euros en recettes de TVA sur les trois premiers trimestres de 2023 à cause de cette délocalisation d'achat⁽¹⁾. De plus, si la « taxe sucre » présente tout son intérêt pour la préservation de la santé des Wallons,

ne faudrait-il pas, à l'inverse, encourager le marché des boissons sans sucre, ou avec des taux très réduits, en supprimant les accises pour ces produits ? Ce point sera-t-il à l'ordre du jour du prochain budget fédéral ?

Sources

- (1) DEMBOUR, C. « Achats transfrontaliers : déjà plus que sur toute l'année 2022 ». Fédération de l'industrie alimentaire belge (Fevia). 21/11/2023.
- (2) DEMBOUR, C. « Achats transfrontaliers : Bison futé voit noir dans le sens des départs ». Fédération de l'industrie alimentaire belge (Fevia). 1/8/2023.
- (3) SPF Belgium. Brochures : « Accises boissons non alcoolisées et café ».
- (4) SPF Belgium. <https://eservices.minfin.fgov.be/>
- (5) Conseil central de l'Économie. *Rapport de comparaison des taxes et des achats transfrontaliers de certaines boissons*. 2021.
- (6) SPF Mobilité et Transports.

³ Un vin tranquille est un vin qui ne forme pas de bulles lors de l'ouverture de la bouteille. Il est l'inverse de ce qu'est le vin effervescent (Wikipédia).

⁴ www.marcvanal.be.

⁵ 13,6 % des salariés possèdent une voiture de société (SPF Mobilité et Transports).



Boissons à partir de grains

Vers de nouvelles valorisations locales de vos grandes cultures bio

Pierre-Yves Vermer, Biowallonie

L'émergence des vignobles wallons un peu partout sur notre territoire n'a pas pu vous échapper, tout comme la relance énergique des filières d'orge de brasserie opérée par différents encadrants du secteur agricole. De même, vous avez vraisemblablement déjà goûté à une bonne cuvée de cidre local ou bien encore célébré, avec modération, à coup de péket, un événement festif. Les acteurs locaux sont de plus en plus nombreux à vous proposer des versions locales d'alcools iconiques tels que le whisky, la vodka ou encore le gin. Mais au fond, savez-vous de quoi se composent les bouteilles que vous présentez à vos invités ? Quelles sont les boissons dont la production est – ou pourrait être – relocalisée pour contribuer au développement des grandes cultures bio de notre Wallonie ?

Quelques notions élémentaires

Énormément de matières premières agricoles peuvent être transformées en alcool. En effet, il suffit pour cela qu'elles renferment des sucres : fructose, saccharose, amidon, etc. Les fruits, les céréales, le miel, mais aussi les racines et tubercules, comme les betteraves ou les pommes de terre, peuvent trouver une valorisation en boissons alcoolisées.

Premièrement, il faudra passer par une fermentation : les sucres naturellement présents sont transformés en alcool par l'intervention de levures naturellement présentes dans l'environnement du produit ou non. S'en suit une distillation (voire plusieurs) comme c'est le cas par exemple pour la vodka, le gin « distilled », le whisky, etc. Le processus de distillation consiste à concentrer le volume d'alcool initialement présent après fermentation. L'eau s'évaporant à une température supérieure à celle de l'alcool, il est possible d'obtenir des boissons avec des volumes d'alcool allant jusqu'à 50 %, voire davantage, alors que la fermentation seule saturera en deçà de 20 %.



Une découverte très vite répandue

Si chaque pays ou région dispose de sa spécialité, les boissons alcoolisées sont désormais un exemple illustre de mondialisation ! Gin belge, whisky japonais, vodka française et encore bien d'autres exemples, qui sont autant d'illustrations de riches échanges culturels à travers le monde.

L'adoption de l'alcool dans les rites et coutumes des civilisations ne date pas d'hier !

Selon Rod Phillips, les traces les plus anciennes de boissons alcoolisées remonteraient à 7.000 ans avant notre ère. C'est en Chine que l'on a découvert des traces d'une boisson alcoolisée dans des pots de terre glaise. Elle était alors composée de riz, de millet, de miel et de raisins. Comme expliqué dans le numéro 68 d'*Itinéraires BIO*, où un dossier était consacré à la bière, les Mésopotamiens et les Égyptiens

produisaient de la bière à partir de céréales qu'ils parvenaient à stocker. Le raisin, dont la culture est plus adaptée au climat de la Grèce antique et de l'empire Romain, a favorisé le développement du vin dans ces régions. Ailleurs, les populations se sont adaptées à ce qui était disponible en abondance localement pour créer des boissons typiques.

Des exemples d'alcool de grain bien de chez nous

Parmi les alcools de grain très réputés, le gin, le genièvre (ou péket) et le whisky sont les plus courants. Le gin, comme le genièvre, est un alcool à base de grain. Ainsi, le seigle, le froment ou encore le maïs conviennent pour réaliser de telles boissons, auxquelles on rajoutera des baies de genièvre pour aromatiser. Le whisky est déjà réalisé depuis plusieurs années en Belgique. Ce digestif originaire de Grande-Bretagne, nous ne nous risquons pas à nous prononcer sur son origine écossaise ou irlandaise, est réalisé à base de malt d'orge, dont le moût est distillé pour être ensuite vieilli en fût de chêne. À titre d'exemple local, retenons entre autres le whisky Hesbignon Belgian Owl, qui sortira dans les années à venir une référence bio, le whisky Ardent ou encore le whisky Lamber tus bio 3 ans d'âge de la Distillerie Radermacher.

En ce qui concerne la vodka, vous aurez l'occasion au travers de ce dossier, dans la partie dévolue aux alcools à base de fruits ou de légumes, de découvrir davantage d'informations sur la version au topinambour de la Distillerie de

Biercée, Utopie. Outre cette variante pour le moins originale, il est intéressant de retenir que les vodkas doivent être produites à base de productions dites « de réserve ». Ainsi, vous trouverez sur le marché des vodkas à base de pommes de terre, de betteraves ou

encore de céréales. La vodka bio de la Distillerie Radermacher, 1836, année de création de la distillerie, est par exemple réalisée à base de grains.



Quelques pistes de diversification !

Il va sans dire que ce n'est pas encore demain la veille que nos 2.010 producteurs et productrices bio seront en mesure de produire de l'agave pour réaliser tequila et autre mezcal, ou encore de la canne à sucre pour proposer un rhum 100 % bio et wallon. Voici, en revanche, d'autres boissons alcoolisées dont les ingrédients font déjà partie de notre spectre de production.

Les fruits de nos vergers. Les eaux-de-vie, issues de distillats de macération de fruits riches en sucre, les prunes, poires, pommes, mirabelles, etc. peuvent être valorisées à merveille en étant transformées en alcools fins, qui seront appréciés en fin de repas. Plusieurs prestataires peuvent vous accompagner dans l'éventualité où une telle diversification vous tenterait.

Le raisin. De plus en plus de domaines viticoles voient le jour dans notre région et, on peut s'en réjouir, régulièrement en bio : 33 domaines exploitent au total 193 hectares de vignes biologiques. À côté des millésimes wallons, des produits à base de ces mêmes productions peuvent coexister à l'instar de l'armagnac, du cognac ou encore de la grappa, issue, quant

à elle, du marc de raisin, ce qui reste après la presse du raisin et l'extraction du jus.

Le maïs. Originaire des Andes, le maïs, ou blé d'Inde au Québec, est une céréale associée à l'Amérique. Chez nous, elle est majoritairement employée en alimentation animale. Aux États-Unis, le maïs trouve une valorisation toute autre : il entre dans la fabrication du bourbon. Ce whisky américain est constitué d'au moins 51 % de maïs. Son mûrissement est réalisé dans de nouveaux fûts de chêne pendant deux ans, pour obtenir l'appellation « straight bourbon ».

L'aquavit. Populaire dans les pays scandinaves, l'aquavit, qui tire son nom du latin « aqua vitae » soit « eau-de-vie », est un spiritueux constitué d'alcool neutre agricole et parfumé au carvi et/ou à l'aneth, et infusé dans un mélange d'herbes aromatiques.



Si vous avez des questions sur le contenu de cet article ou si vous souhaitez être mis en contact avec les différents prestataires de boissons alcoolisées à façon, n'hésitez pas envoyer un mail à pierreyves.vermer@biowallonie.be

PORTTRAITS

BOISSONS
À PD GRAINS



Radermacher : la plus vieille distillerie du Royaume parie sur le bio pour son avenir

Marion Trigaux, Biowallonie

La Distillerie Radermacher doit rarement se présenter dans le milieu des spiritueux. Pionnière du bio dans ce marché, elle lance, en 2022, l'un des rares whiskys bio et belges. Presque deux siècles après sa création, elle propose désormais de nombreuses boissons alcoolisées bio, qui représentent 40 % de leur volume de production.

La Distillerie Radermacher : un savoir-faire de presque deux siècles

L'histoire de la Distillerie Radermacher a débuté en 1836, ce qui fait d'elle la plus ancienne de Belgique. Peter Radermacher, agriculteur de métier, fonde la distillerie, afin d'y transformer, grâce au moulin qu'il possède, les céréales récoltées sur ses terres en genièvre. Par la suite, la distillerie grandira et se diversifiera, se transmettant de génération en génération. Actuellement c'est Bernard Zacharias, la cinquième génération, qui est à la tête de l'entreprise, rejoint depuis peu par sa fille Line, la sixième génération.

Bio depuis 2014

Les premiers produits certifiés bio étaient une vodka et un gin, car les matières premières céréalières étaient disponibles et facilement accessibles. La réponse des consommateurs a immédiatement été positive face à une des premières offres en spiritueux local, sur le marché belge.

La distillerie propose à présent une large gamme de boissons alcoolisées bio, principalement vendus en GMS, comprenant : 1836 (en référence à l'année de création de la distillerie, gamme comprenant du rhum et des gins), Lambertus (whisky), Limoncello, Macaya (liqueurs à base de chocolat), Maïtrepierre (apéritifs) et Raerener Töpfergeist (gin).

Philippe Defleur, directeur technique de la distillerie, explique leur engagement envers le bio : « Nous nous sommes lancés dans le bio, non pas pour le résultat, mais pour le procédé. C'est-à-dire qu'une boisson alcoolisée n'est pas un produit santé, donc notre objectif n'est pas de certifier nos produits bio pour des raisons de santé, mais plutôt pour soutenir l'environnement et promouvoir la production de

matières premières en agriculture biologique, telles que les céréales. »

La Belgique : le plus gros consommateur d'alcool européen

Les Belges sont les plus gros consommateurs d'alcool en Europe, avec une consommation en moyenne de 12,6 litres d'alcool pur par personne (source : fedabxl.be). Sur le plan mondial, nous arrivons juste derrière... la Russie, avec 13,8 litres d'alcool (source : fedabxl.be). À première vue, pas de grande difficulté sur le marché des boissons alcoolisées. Pourtant, Philippe Defleur précise : « Lors de la pandémie, les produits locaux et bio ont rencontré un succès auprès des consommateurs, prêts à payer plus cher pour des produits locaux et bio. Maintenant, avec la crise économique, les ventes d'alcool diminuent et les consommateurs se tournent vers les marques des grandes chaînes de distribution, qui sont plus abordables, et ne fréquentent plus les épiceries de quartier ou les cavistes. »

Cependant, la Distillerie Radermacher a la chance de maintenir des ventes stables en dépit de la crise. Philippe Defleur ajoute : « Il est difficile de dire si les consommateurs achètent notre produit en grande surface parce qu'il est bio ou simplement parce que c'est Radermacher. En tout cas, le succès du bio ne diminue pas chez nous. De plus, étant donné que la crise économique a entraîné une hausse du coût de toutes nos matières premières, bio ou non, il n'y a aucune raison pour laquelle nous devrions réduire la production de produits bio au profit du conventionnel. »

Whisky : partenariat avec la Malterie du Château

Le whisky se fabrique à partir d'un moût de céréales qui sera fermenté (processus

similaire à la bière) et ensuite distillé, afin de concentrer son volume d'alcool. La Distillerie Radermacher souhaite travailler avec des ingrédients de première qualité, et d'origine belge lorsque c'est possible. Par exemple, pour le tout premier whisky belge bio sorti sur le marché, le Lambertus Organic Single Malt Whisky, Radermacher s'est associé avec la Malterie du Château afin de travailler avec de l'orge malté belge, bio.

La filière de l'orge de brasserie est un créneau investi par quelques acteur·rice·s avec un impact concret, en réponse à un constat sans appel : à peine 1 à 2 % du malt d'orge qui compose nos bières et whiskys est belge ! Autrefois largement répandue dans nos campagnes, la culture d'orge, deux rangs de printemps destinés à la filière brassicole, est en recrudescence chez nous. L'objectif des acteur·rice·s comme la Malterie du Château et la Malterie Dingemans est de relocaliser le malt d'orge bio, afin de reconstruire des filières autonomes et prospères, indépendantes de l'importation internationale. Il est réjouissant de voir des brasseurs et des distillateurs faire le choix d'utiliser ce malt pour la confection des produits issus à tous points de vue du savoir-faire belge. Pour rappel, si la thématique vous intéresse, n'hésitez pas à consulter notre dossier sur le monde brassicole dans l'itinéraire BIO n°68.



Un succès national

Radermacher réalise 80 % de ses ventes sur le marché national, l'exportation demeure minoritaire. Philippe précise : « *Le whisky est associé à un terroir, notamment celui de l'Écosse. Sur le marché européen ou mondial, la compétition est très difficile. Un whisky belge n'a de sens que pour les consommateurs belges, et c'est souvent le cas dans de nombreux pays, car le whisky se fabrique presque partout. C'est différent pour un gin ou un apéritif, qui n'ont pas nécessairement besoin d'une réputation ou d'un terroir pour se vendre.* »



Écocircularité

En mars 2021, d'importants travaux ont été réalisés pour réduire l'empreinte écologique de la distillerie. Une étude a été menée sur la production, notamment le brassage, la distillation et la fermentation, afin de mettre en place des systèmes de récupération et de circularité de l'énergie. De plus, des panneaux solaires ont été installés. Les drêches, quant à elles, sont en partie récupérées par une boulangerie locale pour la fabrication des pains. L'autre partie est récupérée par un collecteur régional, qui redistribue ces drêches pour l'alimentation du bétail dans la région (principalement dans les fermes de Raeren et environs).



NOUS SOMMES BIO.



PLUS DE 40 TYPES DE MALTS BIO

www.malterieduchateau.com
+32 87 662095



1836
NINETEENTHENTH
BELGIAN ORGANIC SPIRITS

RADERMACHER
ESTABLISHED IN 1868



PORTRAITS

BOISSONS
À PD GRAINS



Quinoat : l'offre locale jusqu'ici manquante au rayon des boissons végétales

Pierre-Yves Vermer, Biowallonie

Quinoat, c'est la rencontre entre des professionnels impliqués de longue date dans l'alimentation de qualité. Philippe, Bernard et Jean-Christophe ont choisi d'unir leurs compétences pour créer Quinoat, combinaison de l'avoine et du quinoa, issus de filières d'approvisionnement locales. Au travers de ce portrait, nous vous invitons à découvrir cette innovation faisant la part belle aux grandes cultures innovantes.



À la base de ce projet, il y a Prétexte, une marque détenue par trois associés, animés par une volonté commune : offrir à leurs enfants d'abord, au plus grand nombre ensuite, des crèmes culinaires végétales, à la fois saines, mais aussi et surtout savoureuses. Ces crèmes, vous les avez peut-être déjà goûtées dans votre point de vente bio préféré. Composées de noix et de riz, elles pourront agrémenter de nombreux plats en leur apportant des saveurs riches et onctueuses. Cherchant à élargir cette gamme florissante, les associés n'ont pas tardé à faire une rencontre qui va donner une nouvelle impulsion à leur démarche entrepreneuriale. Au détour d'une cuisine professionnelle partagée, ils font la connaissance de Jésus, créateur et gérant de Flores, les glaces et sorbets bio aux goûts détonants, avec qui ils décident rapidement de s'associer.

L'origine du projet

Dans le panel de glaces proposé, un parfum intrigue régulièrement les amateurs : quinoa-citron-basilic. En effet, sur papier, il y a de quoi être déconcerté ! Pourtant, le mariage de ces ingrédients est une combinaison

éprouvée et adoptée des consommateurs, comme des chefs, qui apprécient sa fraîcheur et sa gourmandise. Pour réaliser cette glace, une préparation végétale liquide est d'ores et déjà effectuée à base de quinoa. Le savoir-faire est déjà presque au point, alors pourquoi ne pas faire de cette base végétale une boisson en tant que telle ? Quinoat était alors sur les rails, même si cette boisson a bien failli s'appeler Nuts... Philippe Limbourg nous en dit plus : « *Initialement, on avait dans l'idée de rentrer sur le marché des boissons végétales ; on avait d'ailleurs développé un produit à base de noix de Grenoble, issues d'une filière wallonne, gustativement abouti, mais malheureusement inabordable en termes de rentabilité économique.* »

Le choix s'est alors porté sur l'avoine et le quinoa, mais pas n'importe lesquels : ceux de Graines de Curieux. La boisson contient 60 % d'avoine et 40 % de quinoa et dans des proportions supérieures à ce qui se fait d'ordinaire dans l'industrie. Quinoat contient 10 % de produits secs de base là où la norme est plutôt autour de 5 %. Un partenariat désormais fermement noué entre les deux structures puisque la boisson végétale présente les deux logos sur ses briques.

« *Je connaissais déjà Isabelle¹ depuis les études, poursuit Philippe. Le partage de nos valeurs communes : durabilité, développement local, innovation, a servi de socle à notre collaboration. Nous sommes fiers de ce produit qui ne sacrifie pas ses principes au profit d'une rentabilité accrue, en utilisant des matières premières venant de contrées lointaines.* »

En effet, en consommant la boisson végétale Quinoat, vous optez pour un produit dont

tous les ingrédients sont belges ou, à défaut, européens, si les récoltes chez nous sont contrariées par des intempéries. « *Nous aurions pu partir sur du quinoa venant du Pérou, coûtant jusqu'à cinq fois moins cher que le quinoa produit en Belgique, mais c'est à l'opposé de ce que nous défendons. Nous ne pouvons concevoir d'importer massivement au mépris de la problématique du changement climatique et des enjeux qui y sont liés.* »

Un postulat partagé par Graines de Curieux, entreprise wallonne ayant introduit la culture du quinoa dans les rotations de nos cultivateurs bio wallons. Cette démarche avait pour but de renforcer l'indépendance par rapport aux marchés internationaux et de favoriser, de ce fait, une meilleure résilience.

Le pari du goût

Pour convaincre, sur un marché déjà largement investi par de nombreux acteurs, ils ont misé sur le goût. Le produit Quinoat a été adopté par 350 points de vente, qui ont choisi de lui trouver une place dans leurs étals. Rapidement, les grossistes bio ont référencé le produit qui était demandé par les clients. La boisson, lancée en septembre 2022, rencontre un succès grandissant : « *Nous espérons naturellement le meilleur accueil possible pour notre Quinoat, et nous ne sommes pas déçus ! Avec plus de 70.000 bouteilles écoulées en un an, la boisson valide le scénario de vente le plus optimiste alors espéré lors de son lancement.* » Un lancement qui n'a d'ailleurs pas été perturbé par des hausses de prix, jusqu'ici évitées par les porteurs de projet, afin de permettre au plus grand nombre de consommer ce produit et de l'adopter. Quinoat, qui est distribué à 100 % en Belgique, fera prochainement son

apparition dans une grande chaîne qui couvre la majorité de la consommation bio en Flandre.

La durabilité au cœur du projet

Les cultures biologiques locales, vous l'aurez compris, permettent de garantir un ancrage durable fort au produit. L'emballage recyclable, fourni par l'entreprise Sig, n'est par ailleurs pas en reste. Biodégradable à 95 % (même le bouchon est en fibres végétales), il est composé d'une seule feuille d'aluminium contre trois dans les Tetra Pak classiques. Ce qui le rend un peu plus durable et participe à réduire son empreinte carbone.

La boisson en tant que telle subit un traitement à haute température, de façon à pouvoir la conserver à température ambiante et ainsi s'affranchir de la chaîne du froid, hautement consommatrice d'énergie.

La famille Quinoa s'agrandit

D'autres boissons végétales sont en cours d'élaboration, notamment une version chocolatée. Dans le registre glacé, Flores compte explorer de nouveaux saveurs en vous proposant de nouvelles glaces à base de Quinoa au parfum vanille, chocolat ou encore poivre-gingembre. Ouvrez l'œil pour ne rien manquer des innovations de Quinoa !



Cet article vous a donné l'envie d'en savoir plus sur les produits de Flores et Graines de Curieux ? Vous avez des questions sur la culture du quinoa ? N'hésitez pas à contacter respectivement philippe@floresfood.bio et isabelle.coupienne@grainesdecureux.be.



Ets FANT CARLIER
Produits Bio pour l'Agriculture



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

Engrais organique

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

Semences céréales Bio

- Céréales
- Fourragères

Mélange prairie « SENCIER »

Aliments animaux Bio

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

Condiments minéraux Bio

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



PORTRAITS

BOISSONS
À PD GRAINS



Arduenna Gin : le terroir ardennais mis en bouteille

Marion Trigaux, Biowallonie

Ces dernières années, le gin a connu une montée en popularité dans notre plat pays. Mais c'est une région un peu moins plate qui va faire parler d'elle. En effet, savourer le terroir ardennais dans un verre de gin, c'est le pari réussi de Martin et François, les entrepreneurs derrière Arduenna Gin. Leur gin a été élu « Gin of the Year 2022 » à Londres, parmi d'autres distinctions, soit moins d'un an après son lancement en novembre 2021.

Martin Bertrand et François Hutin se sont rencontrés lors de leurs études à HEC Liège. Une pandémie de COVID-19 et une remise en question de leurs intérêts professionnels plus tard, ils décident d'abandonner leur travail respectif pour s'associer autour d'une idée qui leur fait sens en tant qu'amateurs de gin, mais surtout une idée qui les passionne : « *Et si on lançait notre propre gin ?* »

Valoriser les arômes de l'Ardenne

Martin est originaire de Bastogne tandis que François vient de Rochefort. En tant que véritables Ardennais dans l'âme, ils souhaitent mettre en valeur leur terroir dans leur produit. Martin explique : « *Pourquoi chercher des saveurs exotiques au-delà de nos frontières, alors que nous pouvons trouver tout ce dont nous avons besoin en quelques pas seulement, dans notre région ardennaise, pour créer un gin de qualité ?* »

Les trois arômes mis en avant sont le sapin, emblème de l'Ardenne, la mirabelle et la fleur de sureau. Martin ajoute : « *Le sapin est immédiatement associé à l'Ardenne, c'est une évidence. La fleur de sureau aussi, nous avons pour habitude d'aller la cueillir pour faire des sirops. La mirabelle est peut-être moins symbolique de l'Ardenne, mais j'avais un mirabellier dans mon jardin. Ces trois arômes évoquent parfaitement les souvenirs de mon enfance en Ardenne.* »

Une fois le concept décidé, il leur a fallu trouver la recette parfaite, aidés du palais affiné du chef du Bistro Blaise à Marche, François-Xavier Simon, qui a côtoyé les plus grands. Après de nombreuses expérimentations, ils ont découvert les proportions qui équilibrent la fraîcheur du sapin, la rondeur de la mirabelle

et la douceur de la fleur de sureau. Ces arômes donnent naissance à un gin qui, pour reprendre les mots de Martin, « *revient à l'essentiel en représentant simplement l'Ardenne* ». Et le succès ne s'est pas fait attendre puisqu'il a été élu « Gin of the Year 2022 », à Londres.

Valoriser son terroir : oui, mais en bio s'il-vous-plaît !

Le choix de la distillerie s'est porté sur la plus ancienne de Belgique, Radermacher, qui n'a pas été sélectionnée au hasard : elle propose de distiller un gin certifié bio. Martin le souligne : « *Ce serait dommage de travailler autant sur la mise en avant de notre terroir pour ne pas être en bio.* »

En ce qui concerne le procédé de fabrication, leur gin est élaboré avec des arômes naturels. « *Il n'est pas possible d'obtenir les notes de sapin dans le gin par le biais d'un processus de macération, car le sapin confère un goût très variable en fonction de la période de l'année à laquelle il est utilisé. Par conséquent, nous ne pourrions pas garantir une qualité constante tout au long de l'année, si nous utilisons la macération* » explique Martin. Rappelons que les arômes naturels proviennent de produits issus de la nature (parfois de l'agriculture biologique), qui vont être transformés afin de les concentrer, contrairement aux arômes artificiels qui sont pour leur part, synthétisés.

Un maximum de partenariat local

Arduenna a élargi sa gamme bio avec « 694 Aperitivo » (en référence au point culminant de Belgique, qui est de 694 m), un spiritueux distillé à base d'orange amère, autrement appelé un bitter. Vous trouvez les produits Arduenna chez les cavistes et les commerces locaux. Martin conclut : « *Chez Arduenna, nous*

faisons tout notre possible pour collaborer avec des partenaires locaux, que ce soit pour la conception du site Web ou la vente de nos produits, car cela revêt une grande importance pour nous. »

Un brin d'histoire pour terminer

Enfin, une note d'histoire : c'est en l'an 54 avant J.-C. que Jules César a décrit cette immense forêt ardennaise comme la plus grande de toute la Gaule, en utilisant l'expression « Arduenna Silva ». En celtique, « Arduo » signifie « hauteur », ce qui traduirait « Arduenna Silva » par « hauteurs boisées ». Une anecdote qui ajoutera une touche intéressante à vos conversations lors de la dégustation d'un verre de gin Arduenna



Arduenna Spirit Company Srl
72 Poisson Moulin
6640 Vaux-sur-Sûre
info@arduenna-gin.com
+32 494 83 45 14

Arnaud Heucken



SCIENCES et METIERS de LA NATURE

www.mafuturecole.be
www.hepl.be

ENSEIGNEMENT AGRONOMIQUE DE LA REID

Institut d'enseignement agronomique La Reid rue du Canada 157 4910 LA REID

christine.rose@provincedeliege.be Tél : 04 279 40 10

Haute Ecole de la Province de Liège rue du Haftay, 21 4910 LA REID

marianne.dawirs@provincedeliege.be Tél : 04 279 40 80



TRACTEURS & MACHINES AGRICOLES

Rue de l'Arbre à la Croix, 279
4460 HORION-HOZEMONT
042/50.11.98
eddy.philippet@gmail.com
<http://www.philippet.be/>

SideSonic 300

LE TRANSLATEUR ROBUSTE ET POLYVALENT

S T A N D A R D

Manuel

Display Canbus

Ebox

O P T I O N S

Ultrasons

Tâteurs

Camera

Passage de prise de force

www.agrivaux.be

info@agrivaux.be

0032 474 97 40 54

Itinéraires BIO 74 - janvier/fevrier 2024

BOISSONS NA
FERMENTÉES

Boissons fermentées non alcoolisées

Tour d'horizon des boissons non alcoolisées fermentées

Stéphanie Goffin, Biowallonie

Il existe une multitude de boissons sans alcool obtenues à la suite d'une fermentation... Ces boissons, souvent méconnues du grand public, existent pourtant depuis des millénaires. Aujourd'hui, elles commencent à se tailler une belle place dans les magasins bio, sur la carte des restaurants engagés... On leur attribue énormément de bienfaits sur la santé, car elles sont riches en probiotiques, en vitamines et pauvres en sucre. Il s'agit du kéfir, du kombucha, du tepache ou encore du kväs, du boza, de la ginger beer...

La fermentation se définit comme la « *transformation que subissent certaines matières organiques sous l'action d'enzymes secrétées par des micro-organismes* » (Larousse). Le liquide de départ, sous l'action d'un ferment, se transforme en liquide fermenté gazeux. En effet, le liquide de départ contient du sucre, dont les « ferments » se nourrissent. Ceux-ci transforment le sucre en gaz carbonique. En fonction du liquide de départ (jus, eau, lait, thé...) et du « ferment » utilisé, on obtiendra une des boissons précitées.

Les ferments à l'origine de la réaction peuvent être **endogènes** ou **exogènes**. Les ferments endogènes sont des bactéries ou des levures présentes naturellement dans l'aliment ou dans l'environnement. Il n'est donc nullement nécessaire d'en ajouter pour démarrer le processus de fermentation. On parle de fermentation spontanée. C'est le cas pour le tepache : les ferments sont naturellement présents dans la peau de l'ananas (voir ci-dessous). Les ferments exogènes, à l'inverse, doivent être ajoutés pour démarrer la fermentation. C'est le cas pour le kéfir, le kombucha, etc.

Les ferments comme les grains de kéfir, la mère de kombucha, s'échangent généralement entre particulier. Il est difficile d'en trouver dans le commerce. Il s'agit d'une matière vivante, qu'il faut nourrir pour la maintenir active, tout comme un levain. Pour certains, comme la mère de kombucha, il est possible de démarrer une souche avec une bouteille achetée dans le commerce.

Le kéfir

Le kéfir est une boisson issue de la fermentation du lait (kéfir de lait) ou de l'eau fruitée et sucrée (kéfir d'eau ou tibicos) sous l'action de grains de kéfir. Les **grains de kéfir** sont « un levain » composé de bactéries lactiques et de levures. On obtient une boisson légèrement gazeuse et acidulée. Attention, les grains de kéfir pour le lait ou pour l'eau fruitée ne sont pas les mêmes. Le kéfir peut être agrémenté d'épices ou de condiments, comme le gingembre, le citron, la cannelle, etc.

Cette boisson se consomme froide et constitue une alternative saine au soda.



Anshu A

Le kombucha

Le kombucha est une boisson obtenue par la fermentation du thé sucré, sous l'action d'une **mère de kombucha**. Cette dernière est également appelée « **SCOBY** », qui signifie en anglais *Symbiotic Colony of Bacteria and Yeast*. Il s'agit d'une culture symbiotique de levures et de bactéries. Le kombucha peut-être, lui aussi, agrémenté d'une multitude d'épices, condiments, comme le gingembre, la menthe, le citron...

Cette boisson, elle aussi, se consomme froide et constitue une alternative saine au soda.



Tim Olivier Metz

Le tepache

Le tepache est également appelé la bière d'ananas. Il est obtenu par la fermentation d'eau sucrée sous l'action de ferments présents dans les parures de l'ananas. Contrairement au kombucha ou au kéfir de fruit, la bière d'ananas n'a pas besoin d'une culture de départ. Toutes les levures nécessaires à la fermentation sont déjà sur l'ananas. C'est pourquoi, il est indispensable de choisir un ananas biologique. La recette traditionnelle mentionne du sucre de canne peu raffiné, le « piloncillo », aussi appelé *panela* ou *rapadura*. Ces sucres apportent des saveurs de caramel. Toutefois, n'importe quel sucre conviendra : sucre blanc, sucre de canne, sucre de coco, cassonade, etc. On obtient une boisson tropicale effervescente, fraîche et légèrement acidulée, avec un bon goût d'ananas et des notes de caramel.

La ginger beer

La ginger beer ou bière de gingembre, est obtenue en laissant fermenter du gingembre frais dans de la mélasse, avec de la levure boulangère. On obtient une boisson pétillante, au goût de gingembre prononcé.

Le kvas

Le kvas est une boisson fermentée originaire des pays de l'Est. Elle est obtenue par la fermentation d'eau dans laquelle on trempe du pain de seigle et des levures. Le kvas est souvent parfumé avec des fruits, des baies, de la menthe ou encore du raisin. Il est légèrement alcoolisé (max 2,2 %). Il existe des variantes de kvas qui consistent à laisser fermenter des betteraves dans de l'eau légèrement salée.

Le boza

Le boza est une boisson fermentée à base de céréales. Elle est légèrement acide et sucrée, mais selon le type de grains utilisés, le goût et la saveur de la boisson varient. La couleur de la boisson va du beige au brun.

Si vous souhaitez approfondir vos connaissances sur les boissons fermentées ou découvrir des transformateurs bio en Wallonie, vous pouvez consulter le dossier spécial sur le microbiote intestinal dans *l'itinéraires BIO* n°62. Pour des recettes, vous pouvez nous demander le syllabus sur les boissons fermentées sans alcool, préparées pour les restaurateurs au Zelf, à Bruxelles.

Différents acteur·rice·s bruxellois·e·s ou wallon·ne·s proposent ces boissons en bio : **Local kéfir, Kult kéfir, Kéfir Eau Vertueuse, Tibicos, Mani Kombucha, Rish, Smile Kombucha, BeKombucha, la ginger beer ou la Citrus de l'Annexe et d'autres encore.** Scannez le code QR en début de dossier afin de retrouver toutes les informations (sites Internet, e-mails...).

Ardenne Bio 

LE BIO LOCAL ET EQUITABLE
qui soutient l'agriculture familiale

UNE COOPÉRATIVE UNIQUE
Ardenne Bio

Des fermes familiales

Bonne année 2024!

PORC • QUALITÉ
Ardenne
P.Q.A.

Commercialisé par la coopérative PQA

Visitez www.pqa.be Avec le soutien de 

Itinéraires BIO 74 • janvier/fevrier 2024

BOISSONS
FRUITS-LÉGUMES

Boissons à partir de fruits et légumes

Jus, cidres, eaux-de-vie, sirops : vos fruits et légumes ont un bel avenir devant eux !

Marion Trigaux, Biowallonie

Une saison qui est particulièrement fructueuse pour vos pommes, poires et autres fruits du verger ? Vous envisagez de diversifier votre gamme en proposant des eaux-de-vie ou du cidre ? Vous craignez que vos fruits et légumes « imparfaits » ne trouvent pas preneurs ? En Wallonie, il existe des transformateurs certifiés bio, prêts à offrir un bel avenir à vos récoltes. Découvrez-les !

Commençons par quelques chiffres tirés de l'Observatoire des Prix (Biowallonie, ConsomAction). En Wallonie, la majorité (53 %) des cultures fruitières bio sont de l'arboriculture fruitière. Dans les vergers bio wallons, les pommes et les poires sont largement majoritaires. On observe un intérêt grandissant pour les vergers hautes tiges, utilisés comme diversification des exploitations et/ou comme aménagements de parcours et de prairies. En effet, en 2022, 58 % des vergers bio (244 ha) étaient recensés en hautes tiges (hors fruits secs). En Wallonie, 172 producteurs font de l'arboriculture fruitière (hors fruits secs).

Les pressoirs à façon certifiés bio de Wallonie

Le début septembre marque le début de la saison de pressage ! Une fois que vos fruits (pommes, poires, cerises...) sont bien mûrs (les pépins à l'intérieur sont bruns), c'est le moment de les amener, près de chez vous, à un pressoir certifié bio, qui travaille à façon (voir la carte en fin d'article). La quantité minimale à apporter est mentionnée sur les sites des pressoirs. Si vous êtes un particulier et si vos quantités sont trop faibles, n'hésitez pas à vous regrouper avec votre famille, vos amis ou vos voisins. À l'inverse, si vous êtes un professionnel avec des récoltes abondantes, contactez directement les pressoirs pour des offres sur mesure. Selon les pressoirs et les quantités, vous pourrez obtenir des bouteilles consignées de 1 l ou des cubis de 3 l ou 5 l. Certains pressoirs proposent également le système « push-up »¹.

Discutons du prix du jus de pomme

D'après une enquête de la Fédération royale de l'Industrie des Eaux et des Boissons rafraîchissantes (FIEB), 12,3 % des personnes interrogées affirment consommer du jus de fruit quotidiennement. Le jus de pomme bio se vend en moyenne à 1,75 euro par litre dans les grandes surfaces contre 3,17 euros par litre dans les magasins spécialisés². Léandre Berger, l'un des deux fondateurs de Constant-Berger (voir paragraphe à ce sujet) explique : « **Tant qu'il y aura des propositions de jus bio à moindre prix dans les grandes surfaces, fabriqués avec des pommes cueillies et pressées à plus de 1.000 km dans des pressoirs gigantesques, la concurrence avec les jus artisanaux bio et locaux sera difficile, le consommateur optant souvent pour le moins cher au supermarché. La seule solution, à moins que les consommateurs ne prennent conscience des enjeux, est que les politiques intègrent les externalités négatives de ces jus vendus en grande surface.** » Léandre ajoute : « Nous produisons nos jus avec les pommes de notre verger hautes tiges. Nous pourrions produire davantage et à moindre coût en nous approvisionnant en pommes lointaines, mais nous avons choisi de rester fidèles à nos convictions. »

Le coût de la transformation, pour une bouteille de 1 litre, est en moyenne de 1,5 euro (moyenne calculée pour 300 l de jus transformés, sur base des prix indiqués sur les sites Internet des pressoirs wallons certifiés BIO). Si l'on estime qu'une marge de 40 %³ s'applique pour le distributeur (grossiste et/ou point de vente), par rapport au prix de vente en magasins spécialisés HTVA (3,00 euros HTVA⁴), le prix B2B serait de 2,1 euros. Cela laisse une faible marge de 60 centimes € au producteur, par bouteille de 1 l. Il est donc impossible d'imaginer que les pommes, dont le jus se vend à 1,75 euro en GMS, soient produites et transformées localement. Pierre-Marie Laduron (De la Fleur au Fruit), fruiticulteur bio à Warsage (Dalhem), est propriétaire de plus de 10 hectares de verger de pommes et de poires. Il précise : « Cette marge [NDLR : 60 cents € par bouteille] ne tient pas compte des pertes après l'embouteillage, estimées à 6 % (verres brisés, capsules dévissées) et des bouteilles invendues (DLC de 18 mois). De plus, lors de l'encapsulage, il arrive souvent qu'une goutte se perde sur le goulot (et donc moisisse), ce qui peut dissuader le consommateur d'acheter la bouteille, même si le contenu n'est pas contaminé. » La fabrication de jus de pomme n'est donc pas un produit à forte rentabilité économique pour les producteurs, mais plutôt un moyen de valoriser des pommes de table abîmées ou invendues (entre 10 et 25 % d'une production moyenne) ainsi qu'un produit d'appel.

¹ Emballage en plastique flexible de 1,5 l, avec un système de robinet hermétique, permettant une meilleure conservation du jus (jusqu'à 1 mois après ouverture).

² Chiffres issus de l'Observatoire des Prix bio en magasins bio et/ou vrac versus en grande distribution (juillet 23, Biowallonie, ConsomAction).

³ Cette marge diffère selon les distributeurs, magasins et le nombre d'intermédiaires.

⁴ Prix calculé sur base d'une TVA de 6 % soustraite au prix moyen de 3,17 euros cité précédemment.

Associations de fruits dans une bouteille

« Les consommateurs sont particulièrement friands de jus de pommes associés aux fruits rouges, bien que le jus de pomme-poire soit finalement le plus vendu » nous a expliqué P.-M. Laduron. De plus, des innovations accessibles pourraient valoriser davantage nos bonnes pommes locales auprès des consommateurs. Pom d'Happy propose par exemple de transformer vos pommes en délicieux jus pétillant. Une autre solution, pour les producteurs de légumes propriétaires d'un verger, serait d'ajouter vos légumes invendus à vos pommes pour créer des mélanges tels que carotte-pomme ou betterave-pomme.

L'Atelier Constant-Berger : de la distillerie à l'atelier de transformation

Adeline Constant et Léandre Berger, cofondateurs de l'Atelier Constant-Berger, ont hérité d'une belle tradition familiale, celle de la production de péket, que l'arrière-arrière-arrière-grand-mère d'Adeline a lancé sous le nom de l'Espérance commerciale de Montégnée.

Adeline et Léandre se sont rencontrés à la fin de leurs études en gestion. Léandre a suivi une formation à Hasselt pour devenir maître distillateur, tandis qu'Adeline a réfléchi à l'évolution de leur riche histoire familiale, souhaitant réinventer le concept de microdistillerie. Leur ambition est de permettre aux professionnels et aux particuliers de produire leur propre alcool, favorisant ainsi une approche « fait maison ». Cela permet à chacun de mieux comprendre le processus et d'apprécier davantage le produit final.

Dans une optique de durabilité, ils aspirent à valoriser les fruits des producteurs locaux, ce qui les a conduits à créer un centre de transformation de fruits. Ce centre comprend un pressoir, une cidrerie, une limonaderie et une distillerie. C'est ainsi que leur projet a vu le jour. Pierre-Henri Jennotte, gradué en agronomie, a rapidement adhéré à leur

vision et a rejoint l'équipe comme responsable de production.

Constant-Berger offre la possibilité de distiller vos jus de pomme ou autres fruits et légumes (comme l'a fait la Distillerie de Biercée pour le topinambour par exemple, voir l'article à ce sujet) pour produire de l'eau-de-vie, une boisson alcoolisée obtenue grâce à un processus en deux étapes. La première étape consiste en la fermentation, permettant de convertir spontanément (ou avec l'ajout de levures) les sucres présents dans les fruits ou légumes en alcool. La deuxième étape est celle de la distillation à proprement parler, permettant de concentrer un élément, en l'occurrence l'alcool, au détriment d'autres composants, tels que l'eau, en exploitant leur différence de température d'évaporation. Les eaux-de-vie résultantes ont un titre alcoolique compris entre 50 % et 85 %.

Si la teneur en sucre des fruits est trop faible pour permettre la fermentation (première étape), ou si vous souhaitez distiller des alcools à base de noix, d'herbes ou d'autres produits non sucrés, la fermentation peut être remplacée par un processus de macération alcoolique. Ce dernier procédé extrait à

froid les substances aromatiques dans une base d'alcool. Par ailleurs, Constant-Berger propose un service de distillation d'arômes pour aromatiser de l'alcool pur, comme c'est le cas pour la fabrication de gin et de vodka.

Il est important de noter que Constant-Berger propose un service de distillation basé sur une recette fournie par le client. Le client est responsable de l'approvisionnement en matière première, ainsi que de l'affinage de l'alcool en fûts chez lui, et de l'embouteillage. Il convient de souligner que les fûts ne représentent pas un coût significatif mais qu'il est essentiel d'avoir une connaissance du marché pour commercialiser le produit, à moins que l'on ne souhaite créer ses bouteilles pour des amis et de la famille.

Si vous préférez une option festive sans alcool, Constant-Berger vous offre la possibilité de concocter une limonade personnalisée à partir de votre propre recette. Ils s'occupent du mélange, de la pasteurisation, de l'embouteillage, de l'étiquetage et de l'emballage en carton, tandis que vous devrez fournir les ingrédients de base.

YES! We plant!

Si vous êtes amateur de jus ou de cidre, et si vous envisagez de planter un verger, dont les générations futures pourront profiter généreusement, alors cette partie vous intéressera. La Région wallonne offre une prime pour planter un verger de variétés anciennes haute tige, greffées sur un tronc d'au moins 1,8 mètre de hauteur. Certaines conditions s'appliquent, comme avoir un minimum de 50 arbres et un maximum de 200, avec au moins cinq variétés, et un entretien tous les 10 ans, entre autres. La subvention s'élève à 25 euros par arbre. Notez toutefois que les vergers haute tige exigent des équipements spécialisés

(comme une nacelle) et des pratiques de sécurité pour une récolte optimale. Le projet a été resubventionné jusqu'à fin 2025. Pour plus d'informations, consultez le site yesweplant.wallonie.be ou le site naturelover.be/subvention-arbres-fruitiers-guide-complet/, qui résume bien ces informations.

Petite note sur la différence entre verger basse tige et haute tige

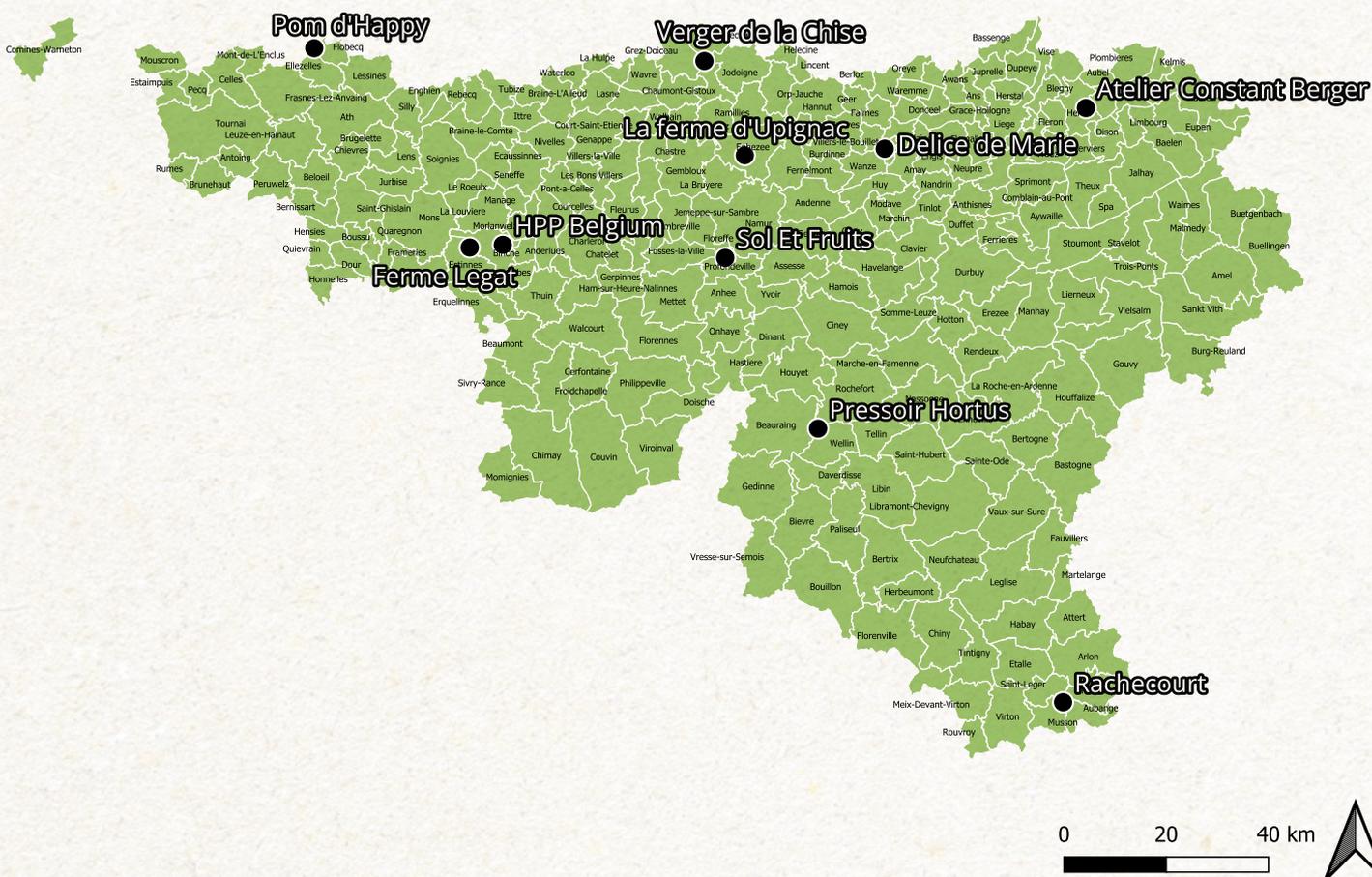
« Basse tige », ou buisson, arbre dont le tronc n'a qu'une hauteur d'environ 50 cm sous les premières branches. Les arbres de ce type produisent 5 à 20 kg par an. Les fruits se

récoltent après quelques années déjà. Ces arbres ont une longévité de 30 à 40 ans. Les basses tiges sont surtout plantés pour les pommes de table.

« Haute tige », ou arbre de « plein vent », dont la hauteur du tronc est de 1,8 m à 2 m et plus. Avec ce type d'arbres fruitiers, vous devrez patienter six à sept ans avant de récolter les premiers fruits. Lorsqu'il est en bonne santé, un tel arbre peut vivre jusqu'à 100 ans. Les vergers haute tige présentent de nombreux avantages pour la biodiversité et résistent mieux aux maladies que les fruitiers basse tige.

BOISSONS
FRUITS-LÉGUMES

Pressoirs à façon certifiés BIO en Wallonie



Nom	Site	Numéro	Adresse
Délice de Marie	www.delicedemarie.be	0471/30.96.95	Rue de Waremmes, 110 – 4530 Villers-le-Bouillet
Ferme Legat	www.fermelegat.be	064/33.92.04	Rue de Binche, 33 – 7120 Estinnes-au-Val
Ferme d'Upignac	www.lafermedupignac.be	081/51.25.95	Route de la Bruyère, 100 – 5310 Upigny
HPP	www.hppservices.be/fr/accueil	0473/78.01.48	Rue Albert 1 ^{er} , 40 – 7134 Leval-Trahegnies
Pom d'Happy	www.pomdhappy.biz	0493/18.33.81	Aux 4 vents – 7890 Ellezelles
Pressoir Hortus	www.pressoirhortus.be	0476/48.72.82	Rue Alphonse Detal, 103 – 6920 Wellin
Rachecourt	www.rachecourt-jus.be	0496/43.67.81	Rue de la Fosse, 179a – 6792 Rachecourt
Sol Et Fruits	www.sol-et-fruits.be	0475/43.43.82	Rue Franz Pelouse, 19 – 5170 Bois-de-Villers
Atelier Constant-Berger	www.atelier-constantberger.be	0497/84.58.92	Rue de Herve, 102b – 4651 Battice
Verger de la Chise	www.vergerdelachise.be	010/84.02.12	Rue de la Chise, 4 – 1315 Piétrebaix



Le cidre des Terres de Crompechine

Marion Trigaux, Biowallonie

Le cidre belge est un breuvage qui gagne à être davantage connu. Frédéric De Baere, à l'origine du projet des Terres de Crompechine, le travaille de manière artisanale. Le verger actuel compte une cinquantaine de variétés anciennes et locales de pommiers de hautes tiges. Cela permet l'élaboration d'un cidre complexe, extrabrut et donc sans sucres résiduels. Il a sa place sur nos tables wallonnes avec un accord « mets-cidre » spécifique à chaque cuvée, et tout cela en BIO évidemment !

Les premières traces de cidre remontent à environ 4.000 ans¹. Le cidre était une boisson courante dans la région méditerranéenne, en raison de la profusion de pommiers, notamment en Gaule antique, qui correspond à l'actuel Pays basque. Le géographe grec Strabon (63 av. J.-C.) a même décrit, dans l'un de ses ouvrages, *La Phitarra*, une boisson obtenue à partir de morceaux de pommes, trempés dans de l'eau bouillante, et de miel provenant du Pays basque². De plus, les marins basques de l'époque gallo-romaine consommaient du cidre lors de leurs expéditions, pour lutter contre le scorbut². La paternité du cidre est aujourd'hui revendiquée à la fois par les Normands, les Basques (qui l'appelaient « sidra ») et les Bretons (qui le nommaient « chistr »)².

Pendant l'ère médiévale, de nombreux écrits font référence à « pomorium » ou « pomacium », suggérant la consommation de pommes fermentés dans de l'eau, en particulier au sein des communautés monastiques.

C'est au XIII^e siècle que le développement de vergers a connu un essor significatif en Normandie et en Bretagne, grâce à l'invention du pressoir et aussi aux échanges maritimes le long de la Manche et de l'Atlantique, ce qui a facilité l'importation de greffons. **Le cidre s'est alors imposé tout particulièrement dans les régions où les vignes n'y étaient pas bien adaptées¹.**

À partir du XVI^e siècle, le cidre s'est popularisé chez nos voisins français, en raison de sa grande disponibilité et de son faible coût de production, lié à l'abondance de pommes à cette époque. Le cidre devient la seconde boisson la plus consommée en France, derrière le vin et

devant la bière¹. Cependant, la Seconde Guerre mondiale a ravagé de nombreux vergers et la pénurie alimentaire s'est installée, reléguant pendant 50 ans le cidre à l'arrière-plan sur les tables françaises².

L'histoire du cidre en Belgique est malheureusement peu connue, mais nous pouvons aisément imaginer, en raison de la proximité de la région normande, des données similaires dans le sud de notre plat pays.

Par ailleurs, la réglementation sur la fabrication du cidre diffère dans les pays européens. En France, il doit être produit à partir de 100 % de jus de pomme tandis qu'en Suède, une boisson contenant minimum 16 % de jus de pomme, additionnée à de l'eau, du sucre et des additifs, peut recevoir l'appellation « cidre ». La Belgique n'a actuellement aucune norme de commercialisation³.

Des projets en synergie

Les Terres de Crompechine, c'est une magnifique parcelle de 18 hectares de verdure, où la biodiversité prospère à cheval entre Marche-les-Dames et Vezin. Divers projets s'y développent en synergie : un verger de pommiers haute tige comprenant des variétés anciennes et locales et un vignoble, suivi avec passion par Frédéric, des ruches tenues par Christophe et Maïthé, des fleurs à couper cultivées par Elvira, un poulailler mobile géré par Florian et des moutons élevés par Théo et Brigitte. Chaque projet fonctionne de manière indépendante en termes de gestion, mais la coopération et l'entraide entre les acteurs sont les maîtres mots sur les Terres de Crompechine. La vente est directe, privilégiant largement les circuits courts.

Ici, c'est le principe du « Km zéro », car la production, la transformation et la vente se font sur le site.

Préverger : une relation symbiotique

Le verger de Crompechine, composé principalement de pommiers, mais également de poiriers, cerisiers et noyers, tous en haute tige, s'étend sur 8 hectares. Sous les premiers arbres, plantés il y a plus de six ans, paissent des moutons appartenant à Théo, un éleveur du village voisin. Cette cohabitation crée une belle symbiose : les moutons tondent le verger, piétinent les galeries de campagnols, réduisent la pression des maladies en mangeant les feuilles porteuses de pathogènes et apportent de la matière organique au sol. En échange, les ovidés se régalaient des pommes non valorisables et bénéficient de l'ombrage des feuilles en été.



¹ <https://cidrea.fr/histoire-du-cidre/>

² <https://www.valderance.com/quelle-est-lorigine-du-cidre>

³ Horeca Magazine #242 Oktober 2023 - Horeca Magazine

50 variétés anciennes et locales

Le verger abrite 50 variétés de pommiers soigneusement sélectionnées, en coopération avec Cédric Guillaume, arboriculteur, et le CRA-W. Ces variétés, naturellement résistantes aux maladies, sont recommandées sous le label « GF-Gblx® » (Gembloux) dans le cadre de la préservation et de la diffusion des Ressources génétiques fruitières (RGF) de nos terroirs. Parfois, nous sortons des sentiers battus comme avec la variété « Patte de Loupe », résistante à l'humidité, à l'ombre et au vent, prospère en lisière de forêt, où elle se développe remarquablement bien. Le choix d'installer de nombreuses variétés, en plus de réduire la pression des maladies, permet de minimiser les pertes en cas de gelées tardives en optant pour différents groupes de floraison.

Le verger est divisé en trois parcelles : la première de variétés précoces, la seconde de semi-tardives et la dernière de tardives. Ainsi, les pommes sont récoltées de septembre à novembre. Contrairement à la viticulture, où le raisin doit être récolté très rapidement lorsqu'il arrive à maturité, l'arboriculture est pour sa part une course de fond. Cette séparation permet également de déplacer les moutons à chaque parcelle en cours de récolte.

Un cidre complexe et aromatique

Le bâtiment accueillant la cidrerie et le chai a vu le jour en 2021. Frédéric explique : « *Nous avons fait nos premiers tests de cidre avec des pommes recueillies chez des particuliers, car nos pommiers ne produisaient pas encore en suffisance. Nous avons alors recherché les différentes variétés qui composent notre verger, afin de pouvoir déjà tester nos recettes pour l'année suivante.* » Les pommes ont été pressées en 2022 et, neuf mois plus tard, les 3 000 bouteilles étaient prêtes.

Le cidre est extrabrut, c'est-à-dire qu'on n'y retrouve aucun sucre résiduel, tout a été transformé par fermentation en alcool. Lors de l'embouteillage, une seconde fermentation naturelle est réalisée afin de gazéifier le cidre.

Contrairement au vin, qui peut être élaboré à partir d'un seul cépage, le cidre est souvent un assemblage de trois types de pommes : les douces (très sucrées), les amères et les acides (apportant de la fraîcheur). Il est donc intéressant de jouer sur la proportion de chacune d'entre elles pour trouver le bon

équilibre. Frédéric fait également vieillir une partie du cidre en barrique de chêne neuve, pour enrichir le cidre en tanins et micro-oxygénation. « *L'idée est d'élaborer le cidre comme un vin, de l'affiner pour développer les arômes. Nous cherchons à créer un produit complexe, qui a toute sa place à table.* » Frédéric ajoute : « *Nous avons également ajouté le millésime sur nos bouteilles. Sachant que chaque cuvée sera différente, car certains pommiers alternent et, donc, la quantité de chaque variété varie d'année en année, permettant ainsi à nos consommateurs de découvrir chaque année de nouvelles subtilités dans notre cidre.* »

Premier millésime BIO au printemps 2024

Les 550 litres de jus de pomme qui reposent actuellement dans les cuves (la récolte est en cours), en train de se transformer lentement en ce délicieux breuvage pétillant, seront certifiés BIO. Cette fois-ci, les pommes ont été entièrement cueillies dans le verger, avec une moyenne de 10 kg par arbre, contre 200 voire 300 kg lorsque le pommier arrivera à pleine maturité, promettant une future offre florissante pour les plus patients d'entre nous ! Près de 700 bouteilles seront prêtes à être dégustées au printemps 2024.

Patrimoine, durabilité et transmission : les 3 piliers du projet

Frédéric partage la philosophie fondamentale du projet : « *Ma définition de la durabilité est très littéraire, c'est quelque chose qui perdure dans le temps. Par exemple, nous avons choisi d'avoir un verger haute tige qui ne donnera son plein potentiel qu'après 10 ans, alors que nous aurions pu viser une production après seulement 2 ans en plantant en basse tige en grande densité.* » Pour Frédéric, un verger vivant plus d'un siècle représente un acte de transmission et un patrimoine local offert aux générations futures.

Chaque bouteille de cidre est le fruit d'un travail patient, de longue haleine mais surtout de passion ! Frédéric souligne : « *Il faut planter les arbres, attendre de nombreuses années, et une fois qu'ils commencent à produire de manière satisfaisante, nous pouvons les mettre en cuve, les fermenter une première fois, puis une seconde fois, et les bouteilles sont prêtes 7 à 9 mois plus tard. Contrairement à la bière, par exemple, dont la production est continue tout au long de l'année, le cidre n'a*

qu'une seule récolte par an. Si nous ne sommes pas pleinement satisfaits de notre cuvée, il faut attendre une année supplémentaire pour recommencer. »

Entraide et coopération

En août 2023, a eu lieu la deuxième édition du Festival Pompompom, consacré au cidre artisanal. Dans le Parc Royal de Bruxelles, 21 producteurs venus de Belgique, de France, des Pays-Bas, d'Allemagne et de Suisse ont fait déguster leurs productions. Frédéric et l'ensemble des cidriculteurs sont demandeurs de ce type d'initiative. Frédéric aimerait voir d'autres événements similaires se développer pour pallier le manque de visibilité du cidre belge. Il explique : « *Entre les cidreries wallonnes, nous nous soutenons mutuellement. Nous n'hésitons jamais à nous entraider, que ce soit en prêtant du matériel ou en partageant des conseils. Dans ce petit monde, il y a de la place pour tous. En effet, nos bouteilles se vendent en quelques mois, la demande dépasse largement l'offre. Il n'y a pas de compétition ni de rivalité.* » C'est donc un groupe soudé qui souhaite perpétuer le festival ou même créer une route du cidre en Wallonie. De plus, Frédéric développe, avec quelques autres cidriculteurs, une « Association de Cidriculteurs belges » pour favoriser les synergies.

Vin de Crompechine : label AOC

Le raisin ne tombe pas très loin du pommier sur les Terres de Crompechine ! En effet, le vin, très prometteur également, a brillamment passé le concours pour obtenir l'AOC « Côtes Sambre et Meuse » pour sa première cuvée ! Le vignoble compte 7 500 pieds répartis en trois cépages interspécifiques : le Johanner, le Sauvignac et le Solaris.

Tout comme le cidre, le vin est victime de son succès, illustrant la forte demande sur le territoire pour ces boissons locales, BIO, de qualité et à juste prix.

Si vous souhaitez, vous aussi, déguster une bouteille issue des Terres généreuses de Crompechine, contactez :

Frédéric De Baere
au +32 479 77 77 95 ou par
e-mail à l'adresse suivante :
fdb@crompechine.be.

PORTRAITS

BOISSONS
FRUITS-LÉGUMES



La Distillerie de Biercée : le cocktail réussi de tradition et d'innovation

Pierre-Yves Vermer, Biowallonie

Acteur historique du monde des spiritueux wallons, avec, en figure de proue, la célèbre Eau de Villée qui a fait sa renommée, la Distillerie de Biercée se positionne comme un acteur majeur du marché premium. La recherche des ingrédients est minutieuse et les processus de fabrication laissent le temps au temps. Au travers de cet article, je souhaite vous emmener à la découverte de ce savoir-faire orchestré par Pierre Delcoigne et son équipe, animés par le bio et bien décidés à lui réserver une belle place dans votre bar. Actuellement, 3 des 20 produits de la Distillerie de Biercée sont bio. Mais si je vous disais que l'Eau de Villée passera bientôt le cap ?

Quelques notes d'histoire

La Distillerie de Biercée est une entreprise qui, malgré les nombreux changements de propriétaires, a su conserver son âme et son amour du terroir intacts. Tout a commencé en 1946, lorsqu'un Normand de passage dans la région s'étonna du grand nombre de pommes alors abandonnées à même les vergers. Rapidement, la valorisation de ces pommes par les agriculteurs s'est organisée et ceux-ci recevaient en échange une partie de l'eau-de-vie alors produite : le Biersac. Au fil du temps, la production s'est diversifiée pour se pérenniser : les pommes arrachées massivement lors de l'intensification de l'agriculture partagent peu à peu leur place dans les cuves avec framboises, prunes et autres mirabelles. En 1981, l'Eau de Villée, célèbre alcool à base de citrons, voit le jour et donne une nouvelle dimension à la distillerie, qui gagne en notoriété. Les produits sont toujours plus nombreux année après année et rencontrent un vif intérêt sur le marché, où les vrais initiés reconnaissent une qualité non compromise.

Brasserie des Légendes et Distillerie de Biercée, des chemins entremêlés

En 2019, la Distillerie est en difficulté financière. La Brasserie des Légendes se présente alors comme acquéreuse potentielle et l'offre est retenue. Pierre Delcoigne, directeur de la Brasserie des Légendes, raconte : « Les activités de la distillerie sont complémentaires avec celles de la brasserie. En brasserie, on brasse des céréales, que l'on fermente. En distillerie, on va concentrer l'alcool contenu dans ce moût de fermentation,

en évaporant l'eau. » Une synergie qui ne s'arrête pas au processus : « Les valeurs sont partagées entre les deux entreprises avec comme mot d'ordre, la qualité. La Brasserie des Légendes a la particularité de proposer des bières issues d'orge cultivée sur les terres familiales. C'est assez unique en Wallonie. Le même souci du sourcing des ingrédients est apporté au sein de la distillerie » complète Pierre. Actuellement, les citrons sont importés d'Espagne, près de Murcie. La distillerie ne travaille qu'avec des fruits non traités, mais souhaite désormais aller plus loin : « Nous sommes actuellement en discussion avec une coopérative sicilienne qui produit des citrons en agriculture biologique. Cet approvisionnement nous permettrait de passer notre Eau de Villée en bio » détaille Pierre.

De plus, au printemps prochain, un whisky bio 100 % belge ainsi qu'un rhum bio vont venir conforter cette tendance.

La distillerie : un outil à la pointe de la technologie

Dans le cadre exceptionnel d'une ferme en carré, la distillerie dispose d'équipements à faire pâlir d'envie tout « moonshiner »¹ qui se respecte ! 14 cuves d'une capacité de 10.000 litres chacune permettent de réaliser des fermentations pour les fruits contenant du sucre, ou des macérations dans de l'alcool neutre, pour les produits comme les épices, le cassis ou encore la cerise. Avec ces cuves, les transformations sont ainsi réalisées au fur et à mesure des saisons et des productions qui y sont associées.



¹ Nom donné à une personne fabriquant de l'alcool de contrebande au clair de lune, pendant la période de prohibition aux États-Unis (1920-1933).

Vient ensuite l'étape de la distillation grâce à quatre alambics de 1.000 litres chacun, fabriqués en Allemagne. La distillerie possède un « orgue à parfums », sorte de banque de parfums (47 !), qui permet ensuite d'éventuels assemblages avec de l'alcool pur. Pierre insiste sur un point important : « *Peu de distilleries disposent en réalité d'un alambic ; ces distilleries importent de l'alcool neutre déjà fait et le mélangent avec des arômes. A contrario, pour réaliser un "distilled gin", il convient d'infuser des baies de genévrier dans un alcool neutre et ensuite de distiller le tout avant de le couper avec de l'eau pure. Le résultat est incomparable et la différence de complexité du processus explique la grande différence de prix.* » Si la Distillerie de Biercée a su résister aux assauts de l'industrie, ce n'est pas le cas de nombreuses distilleries artisanales qui ont disparu depuis l'émergence de procédés industriels dans les années 70.

Une vodka teintée d'une touche de résilience

L'outil permet de nombreuses créations et la Distillerie de Biercée a toujours su innover pour garder sa clientèle en haleine avec notamment la liqueur de kumquat ou celle de cacao. Mais nous tenions à vous parler d'un produit que l'on attend encore moins à l'heure de déguster

un digestif : le topinambour. Alors que nous pouvons imaginer vos mines perplexes, Pierre Delcoigne me raconte comment il a relevé le défi.

Ce produit, Utopie, trouve son origine lorsqu'un producteur de la région contacte Pierre Delcoigne car, embarrassé, il se retrouve avec un stock de topinambours biologiques sur les bras à la suite d'un refus de la grande distribution. Il lance alors sans détour l'idée de transformer cette matière première en alcool. Pierre se renseigne et consulte ses archives. Lors de ses recherches, Pierre découvre le récit d'un alcool d'artichaut de Jérusalem, qui était réalisé voici plusieurs siècles au Moyen-Orient. L'artichaut de Jérusalem étant en fait un nom vernaculaire pour désigner le topinambour, Pierre décide de tenter l'expérience. Le jus est réalisé avec les tubercules et mis à fermenter avec de la levure pour obtenir un moût² titrant à 7 % d'alcool. Ensuite, une distillation est réalisée afin de concentrer la teneur en alcool et en arôme. C'est ainsi que la vodka³ Utopie voit le jour, produit certifié bio et 100 % local. Cette nouvelle venue dans la gamme répond de surcroît à une demande des clients qui souhaitaient retrouver une vodka. Les notes

de jasmin et de thé blanc sont très marquées dans ce produit. Cette vodka a très vite connu un vif succès, puisqu'elle a gagné la première place du Concours de Lyon. Plus récemment, elle a remporté le 1^{er} prix Innovation 2023, au Salon Horecatel ainsi que le prix Innovation de l'Horeca Expo de Gand.

La Distillerie de Biercée : une expérience complète

À la Distillerie de Biercée, vous pouvez non seulement visiter les installations de production mais vous pouvez également poursuivre l'expérience en découvrant les produits sur place, dans le charmant cadre de la brasserie-restaurant « La Grange des Légendes ». Avant de repartir, un passage par la boutique vous tentera sans nul doute. Le lieu offre aussi un service de location de salles pour vos événements.



Cet article vous a inspiré et vous souhaitez soumettre une idée de partenariat pour la mise au point d'un produit ? La Distillerie de Biercée produit déjà des alcools de renom (gin de Namur, gin de Rochehaut...) pour le compte de clients. Elle serait heureuse de vous proposer ses services.

Vous produisez des fruits ou toute autre matière première agricole ?

Vous souhaitez distribuer les produits de la Distillerie de Biercée ?

Pour toutes questions :
info@distilleriedebiercee.com.

² Moût : mixture obtenue par pressurage, ou par cuisson de végétaux ou extraits de végétaux.

³ Vodka : boisson distillée réalisée à base d'une plante européenne de réserve (grain, pomme de terre, topinambour...) et titrant à min 37,5 % vol.

PORTRAITS

BOISSONS
FRUITS-LÉGUMES



Cycle en Terre : du jus de tomates belge et bio

Éloïse Noirfalise, Coduco

Le projet

Cycle en Terre, située à Havelange, est une coopérative qui produit des semences biologiques, locales et libres. La production de semences est un procédé qui gaspille de la matière organique. Logique, on n'a besoin que des semences ! Cycle en Terre a postulé à l'accompagnement du projet « Diminuer le gaspillage alimentaire dans la filière bio wallonne », afin d'étudier les possibilités de revalorisation de la matière organique, issue des procédés de récolte des semences.

Identification de la matière organique récupérable

La première étape a été de se pencher sur tous les procédés de récupération des semences et d'évaluer, pour chaque fruit et légume, si de la matière organique était récupérable. Il s'est avéré qu'il était très difficile de récupérer quoi que ce soit car la maturité des fruits et légumes est souvent trop avancée ou le procédé est trop destructif. Seule la récupération des semences de tomates permet de préserver une partie de la matière organique : le jus.

Insertion de la production de jus de tomates dans le processus de collecte des semences de tomates

L'idée de base était de réaliser un coulis de tomates. Cependant, il s'est avéré que le processus de récolte des semences impliquait automatiquement la perte de la chair des tomates. Le processus permettait par contre de récolter facilement le jus. En voici le déroulement : les tomates préalablement triées sont rincées, jetées entières (avec les parties vertes également) dans une machine qui brosse et presse les fruits. Les mailles de cette machine sont très serrées : le jus sort d'un côté et de l'autre restent les semences, la chair broyée ainsi que les débris végétaux. Ce mélange est récolté dans des seaux et on laisse fermenter le tout. Quelques jours plus tard, le mélange fermenté est arrosé d'eau,

afin de faire tomber les semences au fond du seau et de faire remonter la chair et les pulpes à la surface.

Valorisation du jus de tomates : expérience 2022

Cycle en Terre a donc décidé de valoriser le jus de tomates, coproduit de la production de semences de tomates, plutôt que de le jeter. La coopérative s'est tournée vers les Délices de Marie, une entreprise familiale de pressage de fruits, afin de pasteuriser et d'embouteiller le jus de tomates.

Les jus avaient d'abord été séparés, selon les couleurs des variétés (rouges/vertes/jaunes), dans l'idée d'obtenir des jus de couleurs différentes mais, vu les faibles volumes, il a été nécessaire de les remélanger, ce qui n'a pas affecté la couleur, restant sur un joli rouge.

Sur environ 1.100 kg de tomates récoltées, 733 litres de jus ont pu être produits. Le jus pasteurisé ainsi obtenu a une durée de conservation de deux ans. Il s'agit d'un produit relativement unique : il n'existe en effet pas de jus de tomates belge et bio (le jus est labellisé bio !). Après un petit couac dans le choix des contenants, les jus ont finalement été conditionnés dans des bouteilles de 250 ml et des cubis de 3 litres. Les jus sont pour l'instant écoulés directement par Cycle en Terre sur son Webshop et lors d'événements physiques, comme le Salon Valériane, par exemple.

Éléments financiers et économiques

La collecte du jus et la logistique vers les Délices de Marie (mise en seaux et acheminement) ne demandent pas beaucoup plus de temps de travail à l'équipe de Cycle en Terre. Le travail de pasteurisation et d'embouteillage étant fait à façon, leur seul investissement était donc l'achat de seaux alimentaires.

Les jus se vendent actuellement (janvier 2023) à 1,51 € la bouteille de 250 ml et 12 € les 3 litres, soit un prix de respectivement 6,04 € et 4 € le litre. En comparaison, sur un site d'e-commerce, un jus de tomates bio français

se vend entre 4,64 €/litre (par 750 ml) et 4,93 €/litre (250 ml).

Conclusions et perspectives

Environ 70 % des tomates récoltées par Cycle en Terre ont pu, en partie, être revalorisées en jus. Les 30 % restants ne peuvent malheureusement pas être valorisés car la récolte est différée et les volumes sont alors trop faibles pour que ce soit rentable (le travail à façon, pour la pasteurisation, a un coût fixe, indépendant du volume). Cette première production de jus de tomates n'a pas été très rentable, mais elle ne se fait pas à perte non plus. Les prochains volumes de production de tomates n'étant pas amenés à évoluer beaucoup (projection : 10-15 % supplémentaires pour les prochaines années), peu de marge de manœuvre est possible sur les coûts. Malgré cette absence de rentabilité, Cycle en Terre compte continuer à produire le jus de tomates afin de ne pas gaspiller ce coproduit. Ce jus leur permet également de valoriser leur image et de faire de la publicité pour leur marque.

Christophe Portier,
administration/commercial chez
Cycle en Terre
christophe@cycle-en-terre.be
www.cycle-en-terre.be

PORTRAITS

BOISSONS
FRUITS-LÉGUMES



De Bouche à Oreille, un apéro qui ne vous laissera pas de glace !

Pierre-Yves Vermer, Biowallonie

À l'heure de l'apéritif, quoi de mieux que de découvrir une boisson locale à base de vin, qui communiquera rapidement une ambiance de fête à vos convives ? Olivier, créateur et gérant de l'apéritif De Bouche à Oreille, retrace pour nous l'histoire de son apéritif fétiche et nous dévoile ses projets... pétillants !

De Bouche à Oreille, le retour

C'est à la sortie de son parcours universitaire qu'Olivier développe une gamme de produits artisanaux. Il commercialise alors du maitrank pendant une dizaine d'années, avant de revendre ses activités à un repreneur. Il y a sept ans, à l'occasion de son 45^e anniversaire, ce mixologue averti se lance le défi de concocter un apéritif à base de vin blanc et de le faire découvrir à ses amis lors d'une fête. Ce vin blanc, dans lequel un assemblage de fleurs a macéré, rencontre un franc succès, tant et si bien qu'Olivier se laisse convaincre par l'idée de commercialiser la recette et de faire, de ce breuvage, une activité professionnelle complémentaire. Sa stratégie commerciale donnera finalement son nom au produit : De Bouche à Oreille.

Diversification et conversion en bio

Rapidement, les dégustations sur les points de vente s'enchaînent et les retours sont très positifs. Les restaurateurs sont, eux aussi, nombreux à proposer l'apéritif à la carte de leur établissement.

« La demande pour une version bio est arrivée assez vite dans le lancement du produit. Au début, il n'a pas été simple d'adapter la recette afin d'obtenir une version 100 % bio. Après quelques essais, c'était chose faite » explique Olivier. Il renchérit : « Les versions bio et conventionnelles ont cohabité dans un premier temps mais, par souci de cohérence, seule la gamme bio est désormais offerte. »

Une version vin rouge, plus fruitée, a également fait son apparition pour satisfaire tous les goûts ! En outre, les amateurs d'amertume sont désormais servis puisqu'une version plus corsée, titrant à 30 % vol., et développant des arômes plus amers, est maintenant proposée.



Faire goûter son produit pour convaincre

Le marché des apéritifs est un marché déjà largement investi par des multinationales, où la concurrence conventionnelle fait rage : « Nous avons très rapidement compris qu'il fallait faire connaître notre produit pour qu'il soit adopté. » Cette stratégie s'avère à la fois payante et nécessaire. Olivier fait d'ailleurs régulièrement appel à des étudiants pour l'aider dans cette tâche de représentation en point de vente. Pour l'approvisionnement, Olivier livre soit en direct, soit via le grossiste Biodis.

Pas de (mauvaise) surprise dans la liste des ingrédients : du naturel, rien que du naturel !

Les apéritifs sont composés de matières premières naturelles biologiques : vin blanc ou rouge, sirop de blé pour adoucir, alcool pour rehausser, macérations de fruits et arômes naturels pour rendre le produit unique. Ce choix d'utiliser des ingrédients bio relève d'une décision à la fois de conviction (avoir un produit naturel et contrôlé), mais aussi d'opportunité commerciale : peu d'acteurs sont actuellement présents en bio sur ce créneau.

L'emballage, un élément de différenciation

L'apéritif est disponible dans deux formats : un plus classique, une bouteille en verre de 70 cl, et un autre plus original : des tubes

de 10 cl contenant l'équivalent d'un verre, le format idéal pour se glisser dans un panier de produits locaux ou pour offrir comme cadeau de fin d'année. Les petits tubes sont entre autres fortement demandés pour toute balade gourmande qui se respecte ! Olivier développe : « J'aime beaucoup travailler sur l'emballage, cela rend le produit unique et amuse le consommateur. J'ai par ailleurs développé une offre paquet cadeau : un cageot en bois contenant initialement des pommes ! »

Une gamme amenée à s'élargir

Les apéritifs De Bouche à Oreille n'ont pas fini de faire frémir vos papilles ! Olivier travaille actuellement sur un nouveau produit, un maitrank pétillant ! La créativité débordante ne s'arrête pas là : De Bouche à Oreille est toujours en recherche de nouveaux partenariats innovants et insolites. Vous êtes chocolatier et l'idée de proposer une praline à l'apéritif vous inspire ? N'hésitez pas à prendre contact avec Olivier !



Pour toute question et demande d'informations, contactez : lesproduitswallons@gmail.com

PORTTRAITS

BOISSONS
FRUITS-LÉGUMES



Siroperie bio belge, Grizzly Bob's

Marion Trigaux, Biowallonie

Derrière les sirops Grizzly Bob's, l'une des rares productions artisanales de sirops bio en Wallonie, se trouve Elliott Charlier, un herboriste et bioingénieur. Elliott imagine les recettes, confectionne les sirops dans son laboratoire reconverti, les embouteille et en conçoit les étiquettes. La politique « verte » de sa jeune entreprise, fondée en 2022, est guidée par le respect de l'environnement et la production au maximum locale. La signature des sirops Grizzly Bob's ? Des sirops bio, sains et originaux, qu'on peut trouver dans tous les commerces bio de proximité ! Des sirops qui séduisent les petits comme les grands !

Elliott Charlier, bioingénieur, a travaillé plusieurs années en tant que manager de production. L'arrivée de la pandémie COVID-19 accélère sa quête de sens professionnelle et personnelle : il veut lancer son propre projet. Fort de sa passion pour la botanique, Elliott se lance dans une formation d'herboristerie, apprenant à cultiver, récolter, sécher et conserver des plantes aromatiques et médicinales, afin d'exploiter à la fois leurs propriétés préventives et curatives. C'est en faisant déguster à ses proches un sirop de lavande qu'il avait préparé, aux propriétés calmantes et apaisantes, et au goût très agréable, qu'il a eu l'idée : « *Et si je fabriquais des sirops à boire ?* »

Elliott a étudié le marché et a constaté que la plupart des sirops bio disponibles dans les magasins bio étaient français. Avec le soutien de Charleroi Entreprendre, il a rapidement concrétisé son idée et, en 2022, son entreprise était en marche.

De l'idée à la bouteille

L'idée était là, mais il lui fallait trouver maintenant un lieu de production. À Seneffe, à seulement 2 km de chez lui, Elliott a réaménagé un ancien laboratoire pour y faire ses sirops. La fabrication est entièrement artisanale, sans additif et avec une faible teneur en sucre. Dans une ancienne cuve à bière, il prépare son sirop de base (eau, sirop de betterave et parfois jus). Ensuite, il infuse les plantes, goûte, ajuste... Une fois son idée en place, il sollicite l'avis des consommateurs. Elliott fait le tour des magasins bio, fait goûter ses produits aux clients, puis leur demande de remplir un questionnaire de satisfaction pour

ajuster au mieux ses recettes. « Plus amer, plus de citron, moins de sucre, peut-être ajouter du gingembre ? » Une fois le sirop ajusté, il sait d'avance que son goût sera apprécié des consommateurs !

Les différentes gammes de sirops Grizzly Bob's

Grizzly Bob's propose deux gammes de sirops. La première est composée de sirops à base de jus ou d'infusions, tels que les sirops de grenadine, de menthe, de lavande/citron, ou encore le sirop Ice Tea et le sirop végétal Cola. Ce dernier sirop reproduit le goût du célèbre soda de la marque du Père Noël, mais en n'utilisant que des produits naturels, comme des épices de cardamome et de cannelle ! Une belle alternative saine, bio et artisanale. La seconde gamme de sirops, idéale pour être dégustée dans un café ou un lait chaud au coin du feu, lors d'une journée hivernale, propose des sirops de caramel, de vanille, de noisette, de chai ou de pain d'épices. Pour les plus gourmands, ces sirops peuvent aussi être utilisés dans une coupe de crème glacée. Sur le site de Grizzly Bob's, vous trouverez des recettes de cocktails (avec ou sans alcool) pour la première gamme et des recettes de boissons chaudes pour la seconde.

Approvisionnement en matières premières

Elliott attache une grande importance à s'approvisionner en matières premières auprès de producteurs locaux, en privilégiant les producteurs belges, quand c'est possible. Par exemple, pour le sucre, il utilise des betteraves bio (en provenance d'Allemagne) en alternative au sirop de sucre de canne, qui est produit bien loin. La menthe est également produite en

Wallonie, tandis que les citrons proviennent de France. À terme, Elliott souhaiterait récolter ses propres plantes sur son site de production.

Où acheter du sirop Grizzly Bob's ?

Les sirops Grizzly Bob's sont disponibles dans la plupart des commerces bio en Wallonie et à Bruxelles, en bouteilles en verre de 50 cl ou en cubis, dans les magasins en vrac, où les clients apportent leurs propres contenants. Nos compatriotes flamands pourront également très prochainement les trouver dans leurs magasins bio.

De plus, les sirops Grizzly Bob's se dégusteront en glace à l'eau dès l'année prochaine !



Les Sirops Grizzly Bob's
+32 479 88 49 86
www.grizzlybobs.be

PORTRAITS

BOISSONS
FRUITS-LÉGUMES



Livup : nouvelle gamme d'apéros « bien-être »

Marion Trigaux, Biowallonie

Une personne sur quatre ne consomme pas (ou plus) d'alcool, selon une étude réalisée par Sciensano¹. Sébastien De Waele propose une alternative séduisante aux apéros alcoolisés traditionnels, grâce à sa nouvelle gamme d'apéritifs naturels, permettant à tout le monde de se joindre à la fête ! Il propose des bouteilles de concentrés fraise-citron-thym et gingembre-basilic, que l'on peut diluer avec de l'eau pétillante, offrant ainsi à chacun la possibilité de déguster un cocktail rafraîchissant et original, alcoolisé ou non. Pour les amateurs de cuisine, ces concentrés peuvent également agrémenter les sauces asiatiques et vinaigrettes, ajoutant une touche de saveur unique à vos plats !

Présentation de l'entrepreneur derrière Livup : Sébastien De Waele

Sébastien De Waele fréquentait depuis longtemps les magasins bio, en raison de ses intolérances au gluten, au lactose et à d'autres sensibilités alimentaires. C'est là qu'il a découvert les extracteurs de jus de légumes et qu'il a souhaité en acquérir un. Après avoir intégré ces boissons dans sa routine quotidienne, il a constaté une amélioration significative de son bien-être, une augmentation de son énergie et une meilleure qualité de sommeil.

Cependant, Sébastien a rapidement constaté que la préparation de ces jus, dont il ressentait les bienfaits sur sa santé, lui prenait énormément de temps. Il a cherché des solutions prêtes à consommer sur le marché, mais a constaté que les options étaient rares en Belgique, contrairement aux États-Unis, où les jus pressés à froid étaient déjà populaires.

Passion de l'optimisation du bien-être

Désireux de rendre plus accessible la quête du bien-être, Sébastien a décidé de créer sa propre marque en 2016. Il a commencé à expérimenter des recettes et à développer sa gamme de produits, comprenant des jus de fruits et légumes, des thés, des laits végétaux, du café brassé et bien d'autres encore.

L'Évolution de Daily Livup en apéros naturels

Au fil des années, Livup a dû faire face à des défis tels que l'augmentation des coûts énergétiques et les contraintes logistiques liées à la livraison de produits frais. C'est à ce moment que Sébastien a eu l'idée de créer un concentré de gingembre, qu'il a offert en cadeau de fin d'année à ses clients. Le produit a été très bien accueilli.



En 2023, Sébastien a pris la décision de recentrer les activités de son entreprise, se positionnant désormais comme un fournisseur d'apéritifs naturels. Livup propose des alternatives non alcoolisées aux apéritifs traditionnels, permettant aux gens de profiter d'un moment convivial sans alcool.

Sa gamme se compose actuellement de deux produits : un apéritif à base de concentré de fraises, citron, thym et poivre noir, ainsi qu'un apéritif à base de gingembre, basilic, sirop d'agave et thym. Sébastien s'approvisionne en produits de qualité, par exemple le basilic provient du Jardin De Bellecourt à Manage.

Les concentrés de gingembre et de fraises peuvent être consommés de différentes manières : dilués dans de l'eau pétillante, en shot énergétique ou même en tant que tisane matinale. Ils peuvent également être utilisés pour préparer des cocktails en ajoutant de l'alcool. De plus, ces produits peuvent être utilisés dans la cuisine pour créer des sauces et des vinaigrettes originales, s'accordant parfaitement avec une variété de plats, des sushis aux plats asiatiques.

Où trouver les apéritifs Livup ?

Les apéritifs sont disponibles dans les magasins bio tels que Färm, Sequoia, Biok, etc. Livup commence également à se développer dans les grandes surfaces en raison de la demande des consommateurs.

Si vous souhaitez proposer les produits festifs Livup dans vos rayons, rendez-vous sur www.livup.be.

PORTRAITS

INNOVATIONS



Innovations



Buddy Drink : la boisson qui innove en matière de codes

Marion Trigaux, Biowallonie

Les boissons énergisantes ne sont généralement pas associées à des qualificatifs tels que « sain », « bio » ou « artisanal ». Cependant, les trois frères Van de Rest ont relevé le défi de créer une telle boisson et ils ont réussi brillamment. Les Buddy Drink contiennent trois superaliments reconnus pour leurs bienfaits pour la santé, tout en vous procurant un regain d'énergie, le tout étant bio et fabriqué en Belgique. L'entreprise est jeune et, pourtant, elle a déjà remporté le prix de la Meilleure Innovation à la Foire internationale du Monde des Boissons, Anuga.

Buddy Drink, une histoire fraternelle 100 % belge

Buddy Drink, c'est avant tout une histoire de famille. Maxime, l'aîné, suivi d'Arthur, d'Oscar sont à l'origine de l'entreprise. Ils ont été rejoints par leur cousin. Depuis leur petite enfance, ils ont appris à faire attention à ce qu'ils consomment, à analyser les étiquettes et à privilégier les produits bio. L'entreprenariat, c'est Maxime qui l'a commencé avec Pépin, une start-up de jus pressés à froid. Cependant, en raison de la demande de travail intense pour un produit frais, Maxime a cherché à créer quelque chose de différent, tout en conservant la même philosophie, axée sur un produit à la fois sain et abordable. Il a embarqué ses frères dans le projet et c'est ainsi que Buddy Drink a vu le jour.

Il s'agit d'une boisson énergisante bio, qui contient cinq fois moins de sucre que ses concurrentes sur le marché. Elle ne renferme pas de substances nocives pour la santé, telles que la caféine de synthèse, la taurine ou des édulcorants artificiels. De plus, Buddy Drink est fabriqué en Belgique. À noter que cette boisson offre les mêmes avantages énergisants que les boissons énergisantes industrielles.

Maxime gère la logistique des opérations, y compris l'approvisionnement en plantes, la planification de la production et la distribution. Arthur, titulaire d'un diplôme en marketing, se charge des designs du produit, du site Internet et des campagnes publicitaires. Enfin, le dernier frère, Oscar, a immédiatement rejoint ses aînés après avoir terminé ses études en

commerce international, pour les aider sur tous les fronts. Avec très peu d'intermédiaires, ils sont convaincus que leur vision de Buddy Drink ne sera pas altérée.

Trois superaliments qui donnent la pêche

La fratrie a été assistée par Legisana, une entreprise experte en compléments alimentaires, pour le dosage des ingrédients de leur produit. Les trois frères ont proposé immédiatement trois superaliments pour la création du Buddy : le ginkgo biloba, le guarana et le ginseng, que l'on trouve fréquemment dans les shots énergétiques disponibles dans les magasins bio. Le ginkgo biloba est utilisé depuis des milliers d'années dans la médecine traditionnelle. Il est aujourd'hui l'une des plantes les plus importantes de la phytothérapie, améliorant les performances, la mémoire et la réactivité. Le guarana, riche en caféine naturelle, renforce l'énergie et réduit la fatigue. Il est important de noter que la guaranine (la caféine naturelle du guarana) se diffuse lentement dans l'organisme, contrairement au café qui a tendance à augmenter la nervosité chez certaines personnes. Enfin, le ginseng aide à retrouver de la vitalité physique et intellectuelle. Ainsi est née l'alternative la plus saine parmi les boissons énergétiques bio !

Buddy Drink se veut totalement transparent. Vous pouvez trouver sur leur site Internet l'ensemble des ingrédients du produit, les étapes de fabrication et les articles scientifiques prouvant les bienfaits des plantes.

Lauréat du prix Innovation à Anuga

Pour citer la fratrie, ils ont réellement pris le taureau par les cornes avec cette alternative au goût naturel et discret, s'éloignant des stéréotypes des boissons énergisantes habituelles. Leur produit séduit autant les étudiants que les personnes plus âgées et tout cela à un prix abordable pour les consommateurs, soit généralement 1,89 euro. Buddy Drink est déjà largement distribué en Belgique et commence à conquérir le marché des Pays-Bas. Récemment, ils ont remporté le prix de la Meilleure Innovation à la Foire internationale Anuga, ouvrant ainsi une belle opportunité à l'international.



info@buddydrink.be
Rue Granbonpré 11, Bâtiment E,
1435 Mont-Saint-Guibert,
Belgique
www.buddydrink.be

PORTRAITS

INNOVATION



Sirop de baies et sève de bouleau : les boissons innovantes proposées par Daily Sirupi

Mélanie Mailleux, Biowallonie

Michel Mauren, à l'origine de Daily Sirupi, est l'un des rares acteurs BIO belges à proposer des boissons à base de sève de bouleau naturelle ou aromatisée au citron, à la menthe ou encore à la rhubarbe.

L'histoire de Daily Sirupi débute par une anecdote familiale. Il y a une petite dizaine d'années, Michel Mauren constate que le sirop qu'il donne habituellement à ses filles n'est plus disponible sur le marché. Insatisfait des options disponibles, il propose à ses filles de créer un sirop artisanal qui leur conviendrait.

Au fil du temps, le sirop gagne en popularité à l'école et Michel commence à produire du sirop pour d'autres parents d'enfants et pour son cercle de connaissances. À la suite de ces retours très positifs, Michel propose des échantillons à Interbio, qui le rappelle quelques semaines plus tard, car une centaine de clients manifestent leur intérêt. Son activité artisanale de production prend de l'ampleur et son sirop rencontre un certain succès lors du Salon Valériane.

Pays baltes : entre production de baies et collecte de sève de bouleau

Lors d'un voyage dans les pays baltes, en particulier en Lettonie, Michel découvre la production artisanale de baies de grande qualité, grâce au climat très froid en hiver et très chaud en été. Face à ces belles productions, tant en qualité qu'en quantité, lui vient l'idée de réaliser un sirop composé de myrtilles, groseilles, cassis et coing. Il établit un partenariat avec un producteur artisanal, qui réalise sa recette et la met en bouteille.

Au cours de ce voyage, il découvre également la collecte de sève de bouleau, dont les vertus sont nombreuses : gain d'énergie, élimination des toxines, propriété anti-inflammatoire... Michel décide alors de développer, en parallèle à son sirop, une gamme de sèves de bouleau aromatisées. Comme pour le sirop, Michel a développé un partenariat avec une entreprise

lituanienne, qui dispose d'une concession dans une forêt le long de la mer Baltique, où la sève est récoltée pendant trois semaines à la fin du mois de mars. La mise en bouteille se fait sous anaérobiose, ce qui permet une durée de conservation d'un an et demi. La gamme proposée se compose de sève naturelle ou aromatisée, avec des saveurs telles que le citron, la menthe et la rhubarbe.

Michel choisit ses producteurs et artisans avec soin et fait certifier ses produits avec le label BIO. En effet, il considère que c'est la seule garantie offrant un produit rassurant, authentique, de qualité et respectueux de l'environnement.

Où trouver les produits Daily Sirupi ?

Les produits de Daily Sirupi sont distribués en Belgique, à la fois dans les supermarchés (certains Intermarket, Match, quelques Proxy Delhaize, etc.), dans des épicerie fines et dans des magasins bio (Sequoia).



Les produits sont également vendus aux Grottes de Han. Près de la moitié de la production est exportée au-delà des frontières. Le format de 25 cl est particulièrement adapté à la consommation occasionnelle et peut être apprécié comme alternative aux sodas.



Si les produits Daily Sirupi vous intéressent, vous pouvez contacter Michel Mauren par e-mail info@dailysirupi.com.



Horeca & grossistes



Noémie © Cécile Belhomme

Les boissons fraîches non alcoolisées dans l'HoReCa, marqueurs de durabilité

Hélène Castel, Biowallonie

Au restaurant, la carte des boissons pourrait bien vous en dire plus que ce que vous imaginez.

Lorsque nous sommes assis à la table d'un restaurant, deux choses nous viennent à l'esprit : passer un bon moment et bien manger. Une fois installé confortablement, au moment de commander sa boisson, que ce soit de l'eau ou un soda, nous allons rarement nous demander si ce choix est vraiment responsable d'un point de vue social, environnemental et économique. Pourtant, si l'on y regarde de plus près, la carte des boissons non alcoolisées peut nous orienter sur l'attention que le restaurateur accorde à ces sujets.

Pour mieux comprendre la place de ces boissons durables (ou pas) dans l'HoReCa, nous avons contacté Noémie De Clercq, experte en durabilité dans la restauration.

Noémie, 37 ans, fille de restauratrice, propose un service d'accompagnement aux restaurateurs et restauratrices, qui souhaitent durabiliser leur offre. Elle s'adresse également aux consommateurs, pour lesquels elle a rédigé le premier exemplaire de la revue *Manifeast*, qui a pour objectif de développer le « radar de durabilité » des mangeurs et mangeuses. Après avoir lu sa revue, vous aurez en tête les critères auxquels prêter attention lorsque vous poussez la porte d'un restaurant, si les questions de durabilité vous intéressent.

Dans sa revue, on trouve :

D'une part, une liste de 18 critères de durabilité, sélectionnés de manière à faire un tour d'horizon à 360° de l'établissement, allant de ce qu'il y a dans l'assiette, aux boissons proposées, en passant par le bien-être au travail ;

D'autre part, la présentation de 18 « tables du quotidien », qui appliquent plusieurs de ces critères. Ces tables étant choisies comme exemples concrets pour le lecteur, parce qu'elles ont mis en place certains de ces critères en fonction de leurs valeurs.

L'un des critères de durabilité porte sur les boissons non alcoolisées : « **Pas de softs issus d'entreprises cotées en Bourse** ». Pourquoi se focaliser sur ces boissons pour ce critère et pas sur tous les produits ? Simplement parce que les boissons représentent la partie la plus visible pour le consommateur, le seul produit dont on peut voir l'emballage à table. « *Si vous apercevez l'un des géants du cola à la carte, ou des bouteilles d'eau détenues par ces marques, c'est souvent le premier élément qui peut vous mettre la puce à l'oreille et vous permettre de savoir si ce lieu est bien durable... ou pas !* » Ces produits sont facilement identifiables. C'est un curseur très facile à avoir en tête, peu importe où l'on va dans le monde.

Concrètement, ce que l'on (ne) retrouve (pas) sur une carte de boissons non alcoolisées durables.

En général, si le restaurateur porte une attention aux boissons durables, vous ne trouverez pas les géants du secteur à la carte. Exception faite parfois pour certains cocktails. Malheureusement, le monde des boissons est parfois difficile à appréhender, en raison des contrats de brasseries. En effet, certains payent pour être présents dans le restaurant ; il est donc parfois difficile de s'en détacher. De plus, il faut sensibiliser la clientèle aux alternatives qui existent sur le marché pour qu'elle ne soit pas réticente au moment de choisir ses boissons. La partie communication n'est pas à négliger. Il faut expliquer pourquoi il n'y a pas les sodas « classiques » à la carte, mettre en avant les plus-values de ce choix et répondre aux questions de la clientèle à ce sujet.

Finalement c'est peut-être plus facile à faire pour le restaurateur que de le faire comprendre

aux clients. D'autant plus que les marques alternatives sont parfois plus chères.

La solution qui met tout le monde d'accord ? Proposer des boissons faites maison, comme des limonades ou des thés glacés. À moindre coût, elles permettent de faire des marges fois douze pour le restaurateur, tout en restant abordables pour le client. À l'heure actuelle, il y a une vraie tendance au « sans alcool », une bonne opportunité pour les restaurateurs de proposer des boissons non alcoolisées novatrices. Il existe d'ailleurs une large offre locale en bio. Les boissons lactofermentées, quant à elles, fonctionnent principalement dans les restaurants où la clientèle est sensibilisée. Mais c'est toujours intéressant d'avoir une référence à proposer. Le Shrub est une bonne alternative. C'est un sirop à base de vinaigre macéré, avec des parures de rhubarbe, fanes de carottes... goûté et peu cher.

Finalement, les solutions les plus intéressantes, tant du côté du restaurateur que du consommateur, sont :

1. Faire ses boissons maison
2. Voir ce qui existe en bio localement et qui n'est pas coté en Bourse
3. Se lancer dans des boissons alternatives plus complexes.

De même pour l'eau : on choisira des marques non cotées en Bourse et qui ne viennent pas du bout du monde. Une autre solution réside dans les eaux filtrées, voire aromatisées, à moindre coût.

Noémie nous explique l'une de ses pratiques durables : « *Dans le restaurant de ma maman, on avait mis en place la "Rixensart Water". C'était de l'eau du robinet avec des fruits/herbes fraîches en infusion, à 1,50 € par personne, à volonté. Les gens adoraient et ma mère a abandonné l'eau plate en bouteille après quelques mois !* »

Le mot de la fin

Les boissons, c'est l'une des choses les plus simples à mettre en place. Cette révolution ne doit pas se cantonner à la restauration de niche. Pour avoir un réel impact, elle devrait se faire dans les restaurants, brasseries et cafés qui brassent beaucoup de monde et dont la clientèle est diversifiée.

Pour en savoir plus sur les projets et services de Noémie : www.minglefood.be



Manifeast
Crédit photo Priscillia Dos Santos

Extrait de *Manifeast* (page 110)

Éviter les produits issus d'entreprises cotées en Bourse est probablement l'un des choix les plus vertueux lorsqu'il s'agit d'alimentation responsable.

On vous donne cinq raisons pour lesquelles les écarter :

1. Il y a une déconnexion entre l'actionariat et le but social de l'entreprise : les décisions sont prises principalement pour augmenter la valeur de l'action (et donc des dividendes des actionnaires). Les décisions pourraient pourtant valoriser d'autres intérêts, comme la qualité de l'aliment, les conditions de travail et la rémunération juste des travailleur·se·s, la relocalisation de la production, etc.
2. La logique « court-termiste » de ces entreprises favorise l'accélération de tout : au niveau écologique, on continue à dépasser les limites de la planète.
3. Seules 10 entreprises mondiales¹ ont le monopole de notre alimentation et elles ont toutes été impliquées dans des scandales divers (« greenwashing », pratiques déloyales, pollution, licenciements massifs, etc.).
4. Notre souveraineté alimentaire (soit le droit des peuples et des États à déterminer eux-mêmes leurs politiques alimentaires et agricoles, sans porter atteinte à autrui) est mise en danger. À cause de leur monopole, ces 10 entreprises contrôlent les variétés de semences et limitent notre possibilité de produire et reproduire nos propres aliments.
5. Tout le monde est perdant. Les travailleur·se·s ont souvent des conditions de travail inacceptables ou sont mis·es sous pression, les producteur·rice·s ne sont pas soutenu·e·s avec un prix juste, les consommateur·rice·s ont accès à des aliments de piètre qualité, bourrés de produits inintéressants pour la santé (remplis d'air, d'exhausteurs et autres) et la biodiversité n'est pas préservée.

Il faut noter que le fait de ne pas être coté en Bourse ne signifie pas forcément être irréprochable. Aussi, la taille de l'entreprise n'est pas toujours synonyme de bonnes ou mauvaises pratiques : il existe plein d'entreprises de grande taille qui ne sont pas cotées en Bourse (comme Bonduelle ou Vandemoortele par exemple).

PORTRAIT

HORECA &
GROSSISTES



Bjorn's Organic Food & Drinks. Le grossiste spécialisé des boissons bio

Marion Trigaux, Biowallonie

L'univers du commerce bio peut évoluer rapidement, poussé par les tendances du moment et la demande des consommateurs. Dans ce contexte, il est essentiel de découvrir des entreprises qui ont su s'adapter et innover. Bjorn's, grossiste basé à Villers-le-Bouillet, est un acteur majeur dans le domaine de la distribution des boissons bio locales et d'importation.

L'importation des boissons bio : les débuts de l'histoire de Bjorn's

Bjorn Comijn, à l'origine responsable export au sein d'une entreprise spécialisée dans le conditionnement de fruits secs, a observé de près l'émergence des produits bio sur le continent. Il a eu l'idée d'importer des boissons en Belgique, où l'offre en bio était encore limitée. En 2014, il a fondé son entreprise d'importation en boissons bio « Bjorn's », un pari peut-être audacieux à l'époque, car la demande était encore relativement faible. L'un des produits phares de son catalogue, qui compte environ 25 marques pour 250 références, est une boisson bio à base d'aloë vera, de la marque Organic Cunch (Espagne), qui a immédiatement conquis les consommateurs. Bjorn's propose également dans son catalogue Noda (Danemark), une boisson saine à base de jus de fruits ou encore Tensai Tea (France), un délicieux thé bio.

Bjorn's se positionne en tant que « distributeur hybride », s'adressant aussi bien aux grossistes qu'aux magasins de détail, aux producteurs locaux et aux établissements de restauration. Le secteur de la distribution est actuellement confronté à des défis importants, les commerces cherchant à simplifier leur chaîne d'approvisionnement et à favoriser les achats en ligne, d'où l'importance de pouvoir s'adapter à la demande en tant que grossiste.

Arrivée des boissons belges dans le catalogue

La grande force de Bjorn réside dans la flexibilité de son entreprise, ce qui lui permet de prospérer même lorsque la demande des consommateurs est instable. En 2020, pendant la pandémie de Covid-19, la demande croissante pour des produits bio et locaux a été amplifiée. Bjorn a fait preuve d'une grande adaptabilité en se tournant vers les produits belges, qui constituent désormais une grosse partie de son catalogue. Parmi ces boissons, que vous pouvez trouver dans son catalogue, citons Buddy Drink (Brabant wallon) présentés précédemment dans le magazine, Kombucha Rish (Bruxelles), Mani Kombucha (Bruxelles), les jus d'Upigny (Namur), Paola Cola (Liège), Ginger Jack (Anvers), les cidres Wignac (Ardenne), Occhiolino (Liège) et les sodas Capsule (Liège).

Innovation locale - Les sodas Capsule

Bjorn's est non seulement un grossiste, mais il est également à l'origine des sodas Capsule. Cette initiative a pour objectif de créer une alternative bio et belge aux sodas d'importation des grandes marques. Les sodas Capsule se démarquent des autres boissons bio du marché par leur simplicité, avec des saveurs classiques d'agrumes (3 goûts : citron, orange et pamplemousse). En 2024, une nouvelle identité visuelle rafraîchira les bouteilles Capsule.



Contact

Si vous êtes intéressé à vendre vos produits à travers le catalogue de Bjorn's ou à intégrer les produits de Bjorn's dans votre commerce, vous pouvez consulter le catalogue sur leur site web (www.bjorns.be) ou les contacter directement à l'adresse e-mail suivante : info@bjorns.be.

Liste des grossistes, pour HoReCa, wallons/bruxellois, proposant des boissons bio

Explorez ci-dessous une liste de grossistes proposant une diversité de produits, parmi lesquels des boissons biologiques.

Nom de l'entreprise	Siège social	E-mail	Site Internet	Produits bio	Livraison
AGRICOVERT	Gembloux	agricouvert@gmail.com	www.agricouvert.be	Sec/frais	Brabant wallon/Bruxelles
BEAUMONT GROUP	Froidchapelle	beaumontgroup@skynet.be	www.beaumontgroup.org	Bières – Œufs – Huiles	Hainaut
BIONATURELS	Nivelles	info@bionaturels.be	www.bionaturels.be	Sec/frais	Wallonie/Bruxelles
BJORN'S	Verlaine	info@bjorns.be	www.bjorns.be	Sec	Wallonie/Bruxelles
C TOUT BON	Incourt	info@ctoutbon.be	www.ctoutbon.be	Frais	Wallonie/Bruxelles
CABAS	Bruxelles	commandes@cabas.coop	www.cabas.coop	Sec	Bruxelles
DELI BIO	Nivelles	info@delibio.be	www.delibio.be	Frais	Wallonie/Bruxelles
ETHIQUABLE BENELUX	Andenne	info@ethiquable.coop	www.ethiquable.be	Sec/équitable	Wallonie/Bruxelles
INTERBIO	Sombreffe	info@interbio.be	www.interbio.be	Sec/frais	Wallonie/Bruxelles
LA BELGE	Braine-le-Château	mailly@labelge.bio	www.labelge.be	Sec	Wallonie/Bruxelles
MABIO	Namur	info@mabio.be	www.mabio.be	Sec/frais	Bruxelles
PAYSANS-ARTISANS	Floreffe	info@paysans-artisans.be	www.paysans-artisans.be	Sec/frais	Namur
RÉSEAU PAYSAN	Marbehan (Habay)	info@reseau-paysan.be	www.reseau-paysan.be	Sec/frais	Luxembourg
TERROIRIST	Bruxelles	commandes@terroirist.be	-	Sec/frais	Bruxelles
VAJRA	Wavre	info@vajra.be	www.vajra.be	Sec	Wallonie/Bruxelles

Le système
GENOSAN
 Générateur de santé

GENOSOL **CARLIACTIF** **CARLIACTIF bio**

Oligo-éléments à mélanger
 dans vos engrais selon vos besoins

Rentabilisez vos matières organiques
 Dope l'activité microbienne de vos sols

Rue Baronne Lemonnier, 122 - 5580 LAVAUX-SAINTE-ANNE - Tél. 084/38.83.09 - Fax 084/38.95.78 - E-mail : info@monseu.be



©Alexandre Mystine

La culture florale

Daniel Wauquier, Biowallonie

La culture florale, ou floriculture, est une branche méconnue de l'agriculture. Elle produit des fleurs coupées, des graines, des bulbes, des rhizomes, etc. Les fleurs se cultivent en pleine terre, soit en plein champ, soit sous abris pour les plus sensibles.

La floriculture existe depuis la haute Antiquité, attirant nos sens par la beauté des fleurs, leurs couleurs ou leurs parfums. Les méthodes actuelles modernes font une standardisation à outrance alimentant un commerce international, utilisant de plus en plus le transport aérien, qui augmente beaucoup l'empreinte écologique de la floriculture commerciale. Le mouvement Slow Flower est né outre-Atlantique afin de promouvoir des fleurs cultivées passionnément et localement, dans le respect de la nature et des saisons. Une branche de ce mouvement s'est développée chez nous, regroupant les producteurs de fleurs par province.

Malgré toutes les précautions que l'on peut prendre, la culture florale est très

dépendante des conditions météorologiques. Il existe toutefois une très grande quantité de variétés à cultiver, ce qui permet d'inclure de la biodiversité dans des productions adaptées au terroir et aux clients, particuliers ou professionnels (fleuristes, restaurateurs, etc.).

Toute l'organisation se déroule comme une culture maraîchère, planning de culture, montage de serre pour culture sous abris froids, préparation du sol, semis et préparation de plants, pose de bâche tissée et plantation, puis récolte.

Attirer les insectes pollinisateurs (abeilles, bourdons, cétoines, syrphes, papillons...), indispensables à la biodiversité, avec un jardin composé de fleurs riches en nectar et en pollen, assure la reproduction des

fleurs sauvages mais aussi et surtout celles des légumes et des arbres fruitiers, avec la transformation des fleurs en fruits. Le bourdon, par exemple, féconde les fleurs de tomates, de poivrons, d'aubergines, de pois...

Les fleurs attirent également les insectes auxiliaires, véritables amis du jardinier. Ils se nourrissent des ravageurs de culture, ainsi de la coccinelle mangeuse de pucerons ou du carabe doré mangeur de petites limaces.

Les fleurs abritent les larves d'insectes et servent de garde-manger indispensable à leur développement, d'où la nécessité de conserver un coin plus libre constitué d'herbes et de fleurs sauvages (coquelicot, pâquerette, trèfle, ortie...) pour assurer leur reproduction.

L'odeur des fleurs attire les auxiliaires et repousse les ravageurs

- La bourrache agit comme répulsif pour les limaces et escargots.
- La capucine attire les pucerons, éloigne les punaises des courges et courgettes.
- Le cosmos protège les choux de la piéride.
- La lavande, avec son parfum puissant, perturbe les insectes parasites.
- L'œillet attire les syrphes mangeurs de pucerons, éloigne les nématodes du sol. Son odeur protège les tomates des pucerons et des mouches blanches.
- Le souci éloigne les pucerons, attire les syrphes mangeurs de pucerons. Son parfum puissant perturbe les insectes parasites.

En pratique, on pourrait semer des fleurs de lavande et des rudbeckies en compagnie des légumes vivaces, comme l'artichaut ou l'oseille. Entre les rangs de légumes, on planterait des annuelles, comme le souci, l'œillet, le cosmos, la capucine. Cela aurait pour effet d'attirer les syrphes prédateurs de pucerons et perturberait les insectes parasites.



Source : DW Ferme du Peuplier

CONSEILS TECHNIQUES

MARAÎCHAGE

Manger des fleurs et des herbes aromatiques

En cuisine, les fleurs comestibles peuvent créer la surprise, utilisées en décoration sur les salades ou des desserts (mousses, salades de fruits ou gâteaux). Elles apporteront couleurs et plus-value gustative avec une multitude de goûts, presque infinis.

Fleurs de souci, de bleuet, de lavande seront également utilisées en phytothérapie pour leurs vertus adoucissantes, calmantes et anti-inflammatoires.

De nombreuses plantes sont devenues des éléments visibles de décoration et de garniture, mais elles n'atteignent pas les assiettes qu'en tant que tels. Lors de la planification et de la plantation de votre site, il est utile de vous familiariser avec les parties comestibles des fleurs (racines et hors sol), pour une utilisation appropriée en cuisine. En choisissant soigneusement les plantes, elles peuvent être transformées en infusions et tisanes.

Il convient d'essayer car elles ne sont pas difficiles à cultiver. L'ajout de fleurs comestibles ne fait que diversifier la récolte. Beaucoup de jardiniers commencent à expérimenter avec ce type de plantes après les premiers résultats. Pas étonnant ensuite que les fleurs deviennent une caractéristique constante dans les serres.

Ces fleurs sont également utilisées dans les cosmétiques, l'aromathérapie et la cuisine.

Les fleurs comestibles sont une nouveauté pour beaucoup, bien qu'elles soient consommées de différentes manières depuis des siècles. Il existe de nombreux types de fleurs comestibles, qui enrichissent les plats avec leurs arômes intenses et goûts uniques (environ 250).

La culture florale, destinée à la fleuristerie ou à la restauration, a le mérite de créer plus de (bio)diversité au sein de l'exploitation avec, *in fine*, un apport pécunier en plus.



©Alexandre Mysline

**Précis
Polyvalent
Fiable**



**SEMOIRS MARAÎCHERS
MECANIQUES**

Adapté au
maraîchage diversifié

www.ebra-semoir.fr
(33) 02 41 68 02 02
info@sepeba.fr





Le post-sevrage en porc bio. Mieux comprendre pour mieux réussir

Damien Counasse, Biowallonie

Le sevrage des porcelets est une étape délicate en élevage porcin : des sources de stress importantes peuvent conduire à différents problèmes. Mais des pistes existent pour atténuer les désagréments de cette étape de l'élevage.

Des changements, sources de stress

La séparation involontaire de leur mère et la mise en groupe sans transition ont des impacts psychologiques directs sur les porcelets, mais aussi, de façon indirecte, des impacts sur leur santé (baisse d'immunité, pertes d'appétit...).

La **sociabilisation** des porcelets de portées différentes pendant l'allaitement, avec des portes de tri, peut limiter une source de stress psychique. Il convient alors de garder les mêmes petits groupes pour le sevrage.

Afin de limiter la compétition pour l'alimentation, **chaque porcelet sevré doit disposer d'une mangeoire**. Il est également essentiel de combler les besoins en chaleur des porcelets après sevrage. S'ils se couchent en tas, cela signifie qu'ils ont trop froid. La température idéale doit être de minimum **20 °C dans l'aire de repos**. L'hygiène est primordiale pour éviter les contaminations entre deux lots ; un bon **lavage** avec un temps minimum de séchage est déjà **efficace**.

Causes	Conséquences
Séparation brutale de la mère	<ul style="list-style-type: none"> • Souffrance liée à la séparation involontaire • Sentiment d'insécurité
Mise en groupe	<ul style="list-style-type: none"> • Stress dû aux affrontements hiérarchiques • Pression des pathogènes
Changement d'environnement : box d'élevage	<ul style="list-style-type: none"> • Stress psychique • Stress physique (dû aux pathogènes)

Changements alimentaires

En conditions naturelles, la truie sèvre ses porcelets à un âge allant de 13 à 17 semaines, ce qui permet de faire une transition douce. Ainsi, pour les sangliers, les marçassins vont chercher des racines, des glands et autres aliments solides en complément du lait, ce qui permet à l'appareil digestif de s'habituer.

Causes	Conséquences
Passage à l'alimentation solide sans transition	<ul style="list-style-type: none"> • Troubles digestifs • Diarrhées
Besoins de succion non comblés	<ul style="list-style-type: none"> • Recherche d'alternatives • Troubles du comportement, coups de ventre, morsures...
Perte de rythme de prise alimentaire	<ul style="list-style-type: none"> • Difficultés à digérer • Surcharge de l'appareil digestif si diminution des repas
Hydratation seulement avec de l'eau	<ul style="list-style-type: none"> • Hydratation moindre qu'avec le lait • Baisse d'immunité

Il y a donc plusieurs problèmes qui s'additionnent : le stress lié à la séparation et au changement perturbe l'appétit, ce qui entraîne une diminution de la quantité d'enzymes digestives et une diminution de la taille des villosités intestinales. Quand le porcelet commence à avoir faim de nouveau, il mange beaucoup (même trop), en une fois, d'une alimentation à laquelle il n'est pas habitué, ce qui fait qu'il digère difficilement.

La diarrhée du post-sevrage : causes et solutions multifactorielles

La diarrhée en **post-sevrage** peut être d'origines différentes. Tout d'abord, le changement d'alimentation a un effet sur l'acidification, qui a lieu dans l'estomac. En effet, la digestion du lait maternel dans l'estomac produit de l'acide lactique, qui inhibe les agents pathogènes. Lors de l'alimentation en post-sevrage, la grande quantité de protéines et minéraux se lie avec l'acide chlorhydrique et entraîne une **augmentation du pH** dans l'estomac. Les **bactéries** peuvent alors se développer et atteindre l'intestin et provoquer des **diarrhées**.

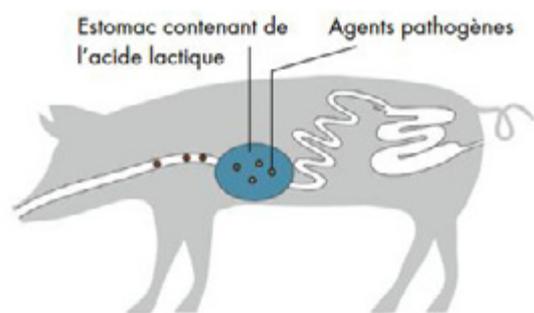


Figure 1 : Porcelet nourri au lait maternel

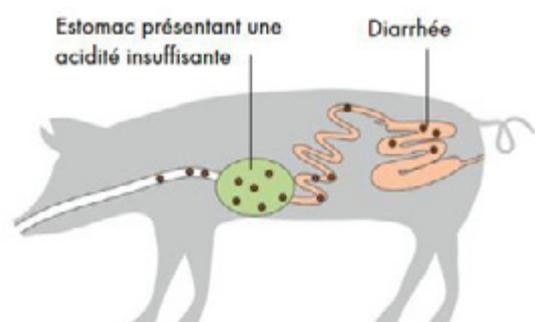


Figure 2 : Porcelet nourri avec un aliment post-sevrage

CONSEILS TECHNIQUES

POLYCULTURE-ÉLEVAGE

De même, quand le porcelet sevré retrouve l'appétit, après une période de stress due au changement, il a tendance à **manger trop** en une fois. L'aliment mal digéré, qui **s'accumule** dans l'intestin, est un nid à bactéries, qui provoque des diarrhées. La distribution d'aliment de post-sevrage sous forme de bouillie limite ce genre de désagrément, car elle améliore la sensation de satiété et les porcelets sont plus habitués à absorber l'alimentation liquide.

La distribution d'une alimentation solide appétente, contenant des produits laitiers (aliment de démarrage) le plus tôt possible, permet au porcelet de s'habituer à digérer ce type d'aliment et donc un sevrage plus en douceur avec un stress en moins.

L'**acidification de l'alimentation** est également un **moyen préventif** contre les diarrhées. Elle peut se faire via la distribution de **vinaigre** de fruit dans l'eau (ou dans l'aliment entre 1 et 3 %), d'**aliment fermenté** (maïs grain humide, ensilage d'herbe de **très bonne qualité**, etc.) ou encore de probiotiques sous forme de bactéries lactiques ou de levures (attention, voir liste positive des additifs du règlement bio).

Alimentation en début de post-sevrage : points d'attention

- **De l'eau!** En quantité suffisante et de qualité irréprochable (attention à la propreté des abreuvoirs et conduites !) et idéalement tiède.
- **Max. 15 % de légumineuses** (max. 10 % féveroles, 15 % pois, 5 % lupin) et **6 g/kg d'aliment de calcium**. Ces types d'aliments augmentent le pH.
- **Max. 15 % de protéine brute** dans l'aliment les 10 premiers jours de sevrage.
- **Augmenter** la teneur en **fibres** de l'aliment à 5 ou 6 % en ajoutant de l'orge, de l'avoine, du triticale ou du son.

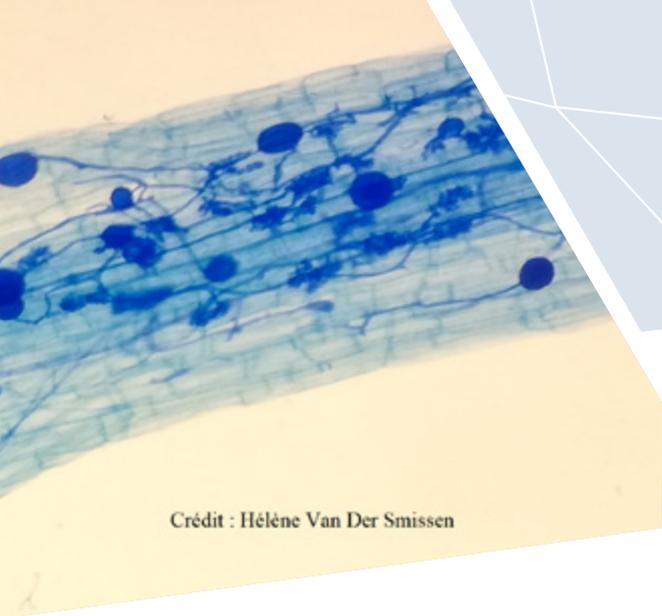
TUVNORD
INTEGRA

J'apprécie de travailler avec eux pour **leur compétence et leur sérieux**. Pour notre certification bio, nous bénéficions d'un suivi personnalisé tout en ayant l'assurance que toutes les normes sont respectées. ”

Vous pensez vous convertir au bio?

N'hésitez pas et demandez votre pack d'information sur www.bio-avec-integra.be





Crédit : Hélène Van Der Smissen

La symbiose mycorhizienne de la culture de froment d'hiver : les principaux acquis du projet MicroSoilSystem

Brieuc Hardy¹, Maryline Calonne-Salmon², Antoine Motet¹, Stéphane Declerck² et Bruno Huyghebaert¹

Le projet MicroSoilSystem touche bientôt à sa fin. Au cours du projet, différents travaux ont été entrepris sur le thème de la symbiose entre la culture de froment et les champignons mycorhiziens à arbuscules. Après avoir étudié l'effet des pratiques agricoles sur les mycorhizes indigènes³, des essais de biostimulation du froment, par inoculation avec des champignons mycorhiziens multipliés en laboratoire, ont eu lieu au cours de la saison culturale 2022-2023. Malheureusement, ces essais n'ont pas été concluants, en raison d'un problème de viabilité dans la formulation. Cet échec nous rappelle ô combien le vivant est difficile à dompter... Néanmoins, les résultats ont mis en avant un aspect clé de la symbiose mycorhizienne: la mycorhization semble diminuer avec la disponibilité en azote. La mycorhize jouerait donc un rôle d'assurance pour la plante, qui modulerait l'intensité de la symbiose proportionnellement à ses besoins.

Description des essais de bio-stimulation

Au cours de la saison 2022-2023, cinq essais ont été semés afin de tester au champ l'efficacité de consortia microbiens sous différentes conduites culturales. Dans chaque essai, trois traitements ont été testés en quatre répétitions. Les traitements comprenaient un témoin (T0), un champignon mycorhizien à arbuscule de type *Rhizophagus irregularis*, soit seul (T1), soit combiné avec une bactérie de type *Bacillus velenzensis* (T2), ou avec des lipopeptides (T3), molécules aux vertus antifongiques produites par la bactérie précitée. L'inoculum a été appliqué en enrobage de semence solide, composé de gomme arabique, de maltodextrine et de kaolin. En parallèle, la viabilité des deux micro-organismes a été testée en laboratoire, directement après enrobage ou après une période de conservation d'un mois, soit à température ambiante, soit en frigo (4 °C). Parmi les cinq essais, deux ont été menés en agriculture biologique (Assesse et Gembloux), un en agriculture de conservation (pas d'application de

fongicides ni de régulateurs de croissance ; Terwagne), un en conventionnel non traité (pas d'application de fongicides ni de régulateurs de croissance ; Thorembais NT) et un en conventionnel avec protection complète (avec application de fongicides et de régulateurs de croissance ; Thorembais PC). Les essais ont été semés entre le 25 octobre et le 7 novembre 2022 à une densité de semis de 300 grains/m² pour les essais en conventionnel et 400 grains/m² pour les essais en agriculture biologique.

En termes de suivi, les reliquats de N dans le profil (0-90 cm) ont été mesurés en sortie d'hiver. Une campagne de prélèvement de sol a permis de déterminer les caractéristiques des sols des parcelles d'essai, ainsi que leur potentiel mycorhizogène, c'est-à-dire le nombre de propagules⁴ présentes dans le sol, capables de générer une nouvelle mycorhize. Trois campagnes de prélèvements de racines ont eu lieu les 25/1, 25/4 et 30/5/2023, pour quantifier les taux de mycorhization des racines de froment. Les essais ont été récoltés le 22 juillet 2023 (Assesse) ou entre le 10 et le 16 août 2023 (Gembloux, Terwagne et Thorembais),

après la longue période d'humidité estivale. Plusieurs paramètres de qualité du grain (poids à l'hectolitre, taux de protéines, indice de Hagberg, indice de Zélény) ont été déterminés sur la production.

Résultats des essais de bio-stimulation

Malheureusement, aucune différence significative n'a été observée entre les traitements, ni sur les rendements, ni sur les paramètres de qualité du grain. Ce résultat est attribuable à un problème de viabilité dans l'enrobage : en effet, les tests de viabilité ont démontré une mortalité totale des mycorhizes pour les graines enrobées, et un taux de survie anormalement bas de la bactérie (autour de 0,3 %). Sans surprise, les traitements n'ont donc eu aucun effet significatif sur la mycorhization du froment. Néanmoins, des différences importantes ont été mesurées sur les valeurs des différents paramètres entre les essais. Les résultats de rendements sont présentés à la Figure 1 et illustrent à la fois l'absence d'effet des traitements et les disparités d'un essai à l'autre.

¹ CRA-W — Département Durabilité, Systèmes et Prospectives — Unité Sols, Eaux et Productions Intégrées.

² UCLouvain — Earth and Life Institute — Microbiologie appliquée — Laboratoire de mycologie.

³ https://www.biowallonie.com/wp-content/uploads/2023/05/Brochure-A4-Itinéraires-BIO-70_web.pdf#page=47

⁴ Une propagule est une structure capable d'engendrer une nouvelle mycorhize. Les spores, les hyphes ou les fragments de racines précédemment mycorhizés en font partie.

LES AVANCÉES DU BIO

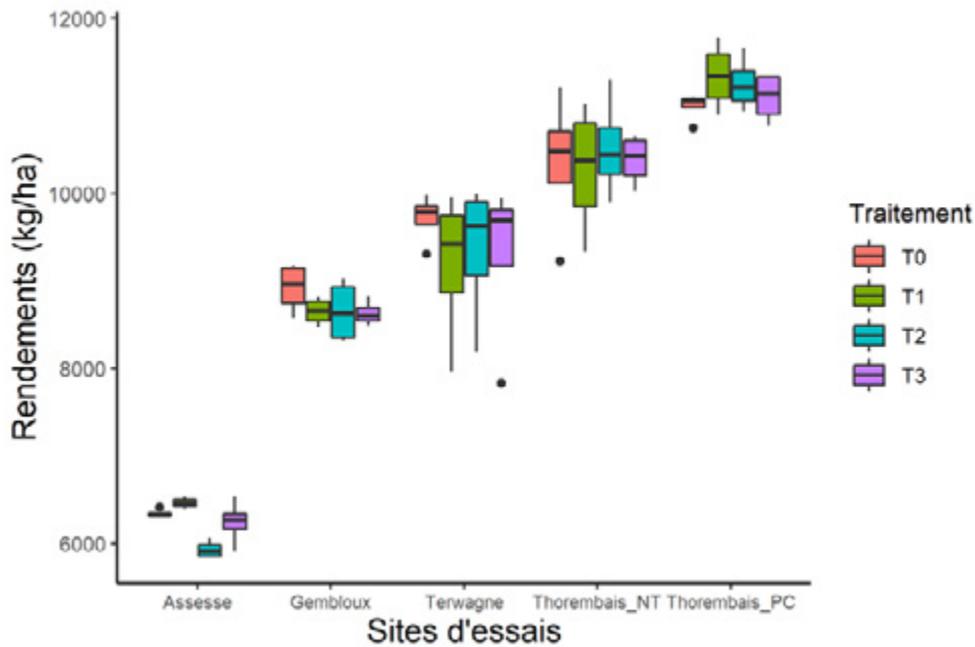


Figure 1: Graphe en boîte à moustache des rendements en grain corrigés à 15 % d'humidité pour les cinq essais de 2023. Les différents traitements biostimulants sont indiqués par les différentes couleurs (T0-témoin ; T1-Mycorhize ; T2-Mycorhize+Bactérie ; T3-Mycorhize+Lipopeptides)

Un succès incertain des produits microbiens...

Notre expérience nous rappelle l'une des principales difficultés liées à l'utilisation de micro-organismes en agriculture : il n'est pas facile de dompter le vivant. En effet, le problème de viabilité rencontré est loin d'être un problème isolé. Même si la perspective existe d'augmenter les chances de survie des micro-organismes dans la formulation, via l'utilisation d'autres produits d'enrobage, il faut souligner le fait que la viabilité est un problème récurrent pour les biostimulants microbiens, même parmi les produits commerciaux. C'est le principal résultat d'une étude récente qui a testé l'efficacité de 25 produits commerciaux à base de champignons mycorhiziens. Utilisés en serre sur des substrats stériles (cultures de tomate ou de poireau), seuls quatre produits ont permis une mycorhization des racines, démontrant l'inefficacité d'une majorité des produits (84 %) malgré le respect des dates de péremption et une utilisation conforme aux préconisations d'usage. Il est clair que la bonne de conservation des produits microbiens apparaît dès lors comme une barrière importante pour optimiser les chances de succès lors de l'utilisation au champ.

Rappelons que l'inoculation de plantes avec des micro-organismes n'est pas un concept nouveau. Malgré les problèmes de viabilité précités, il peut être couronné de succès. L'exemple le plus connu est l'utilisation de

bactéries de type *Rhizobium* pour la culture de soja⁵, permettant d'augmenter la fixation symbiotique d'azote atmosphérique. Une autre pratique connue est l'utilisation de *Pseudomonas chlororaphis* pour le traitement des semences de céréales biologiques, pour le contrôle de la carie. Néanmoins, dans un objectif de biostimulation, un défi, au-delà de la viabilité des micro-organismes dans la formulation, est son adaptation au milieu de culture. Le sol est une jungle, contenant de 1 à 10 milliards de bactéries (jusqu'à 9.000 espèces différentes !) par gramme de sol. Ce même gramme de sol peut contenir plusieurs centaines de mètres d'hyphes mycéliens, pour plus de 300 espèces de champignons... Dans de telles conditions, il est clair qu'un micro-organisme inadapté à son environnement n'aura aucune chance de s'imposer. Face à ce constat, deux réflexions émergent :

i) Avant d'inoculer les sols avec des organismes exogènes, mieux vaut préserver les organismes en place via de bonnes pratiques : éviter les compactations, en limitant la taille des machines qui entrent sur les parcelles ; entrer sur le champ dans les meilleures conditions possibles (cette année, ce n'est pas gagné pour les derniers arrachages...) et nourrir la vie du sol via une rotation longue et diversifiée, via les mélanges d'espèces en interculture et via les apports d'effluents d'élevage.

ii) Face à l'abondance et à la diversité des organismes du sol, il est plus probable d'obtenir un effet via l'application d'un cortège de micro-organismes plutôt que via l'apport d'organismes isolés multipliés en laboratoire. C'est peut-être là l'intérêt des thés de compost ou de lombricompost. En effet, si ces produits permettent d'obtenir des résultats dans différents contextes (sans garantie de succès non plus), c'est peut-être parce qu'ils ne se contentent pas d'apporter un ou deux organismes, mais bien tout un cortège, constitué de plusieurs milliers d'espèces de bactéries et de champignons⁶, qui sont de surcroît *a priori* plus adaptés à l'environnement du sol puisqu'ils viennent directement du tas de compost ou du tractus d'un ver de terre...

La mycorhize : une assurance pour la plante ?

Au-delà des objectifs de biostimulation, les essais ont mis en lumière un aspect clé de la symbiose mycorhizienne. En effet, malgré la non-viabilité de l'inoculum, les froments des cinq essais ont tout de même été colonisés par des champignons mycorhiziens indigènes au sol de la parcelle, avec une intensité de mycorhization variable d'un essai à l'autre. De même, le potentiel mycorhizogène des sols (déterminé avant l'implantation de la culture) s'est avéré variable d'une parcelle à l'autre. Les données moyennes relatives aux cinq essais sont présentées dans le Tableau 1.

⁵ https://www.perspectives-agricoles.com/sites/default/files/imported_files/426_6859212690229474220.pdf

⁶ Dans le lombricompost de Purver (Lombricompost PUR VER® | PUR VER), on trouve 7.200 espèces de bactéries et 1.500 espèces de champignons...

Tableau 1 : Principales caractéristiques des cinq essais. Le potentiel mycorhizogène est une estimation du nombre de propagules de mycorhizes viables dans le sol. Le taux de mycorhization correspond au pourcentage de la longueur racinaire mycorhizée. Les chiffres sont des valeurs moyennes (\pm écart-type) pour chaque essai, tous traitements confondus

	Assesse	Gembloux	Terwagne	Thorembais (NT)	Thorembais (PC)
Conduite culturale	AB	AB	AC	CONV	CONV
Précédent culturel	Pois	Jachère	Betterave	Lin	Lin
Potentiel mycorhizogène (propagules/100 g de sol)	39	31	99	54	54
Mycorhization (%) au 14/5/2023	16,5 \pm 4,5	5,4 \pm 2,7	4,9 \pm 2,0	1,2 \pm 0,9	1,0 \pm 0,7
Rendement (t/ha)	6,2 \pm 0,2	8,7 \pm 0,1	9,4 \pm 0,2	10,4 \pm 0,1	11,2 \pm 0,2
Reliquat + fertilisation N (kg/ha)	131	189	205	228	228
P disponible (mg/100 g)	7,0	17,4	7,2	9,0	9,0
C organique (mg/100 g)	1,11	0,94	1,22	0,95	0,95

Nous avons donc sous la main deux indicateurs de mycorhization qui n'ont pas la même signification : le nombre de propagules viables du sol avant le semis exprime le potentiel du sol à supporter la symbiose mycorhizienne, tandis que le taux de mycorhization des racines correspond à l'expression de la symbiose. À l'échelle de nos essais, ces deux indicateurs ne sont pas corrélés. En effet, le potentiel mycorhizogène suit l'ordre Terwagne > Thorembais > Assesse > Gembloux, alors que les taux de mycorhization suivent l'ordre Assesse > Gembloux > Terwagne > Thorembais. Potentiel n'est donc pas expression. En croisant les paramètres de mycorhization avec les autres données de l'essai, nous avons observé une forte corrélation négative entre le taux de mycorhization des racines de froment et la quantité d'azote disponible à la culture (reliquat sur le profil 0-90 cm en sortie d'hiver + fertilisation; Figure 2a). Même si cette relation n'est basée que sur quatre points et doit donc être considérée avec prudence, elle semble indiquer que la symbiose mycorhizienne s'exprime d'autant plus que la nutrition de la plante en N est limitée. Il n'est dès lors pas étonnant d'observer une corrélation négative entre rendement et taux de mycorhization (Figure 2b).

Ce constat étonnant nous mène à la réflexion suivante : et s'il fallait considérer la mycorhize comme une assurance que la plante exprime proportionnellement à ses besoins ? Cela aurait du sens : la symbiose mycorhizienne représente un coût en sucre pour la plante, dont le champignon dépend entièrement pour sa nutrition carbonée. Pas de raison d'exprimer trop cette symbiose si la plante est biberonnée à l'azote dans un système conventionnel ! L'intensité d'expression de la symbiose dépendrait donc fortement

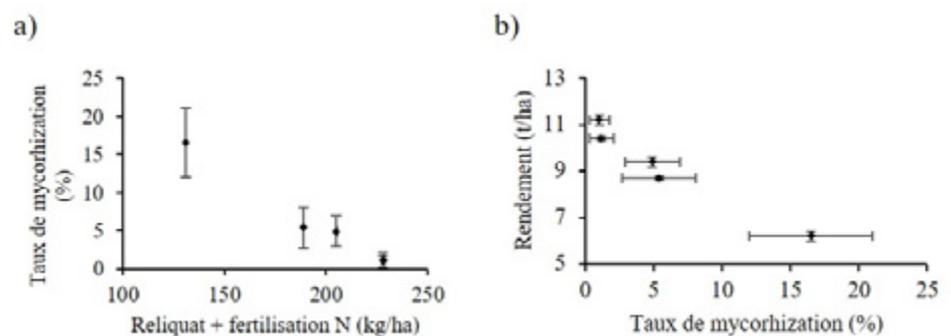


Figure 2 : a) Taux de mycorhization moyen en fonction de l'apport de N à la culture (reliquat en sortie d'hiver + fertilisation) ; b) Rendement moyen des cinq essais en fonction du taux de mycorhization des racines de froment. Les barres d'erreur correspondent à un écart-type

de la disponibilité en nutriment dans le sol. La culture augmenterait ainsi sa capacité d'exploration du sol via la mycorhize quand sa nutrition est limitée. Le corollaire d'un tel constat est qu'il est peu probable d'espérer observer un lien entre mycorhization et rendement, malgré le rôle clé exercé par la mycorhization sur la résilience de la culture face aux aléas climatiques. C'est d'ailleurs ce qu'on lit dans la littérature : il n'est possible d'établir un lien positif entre taux de mycorhization et rendement qu'en situation de carence en phosphore. Ce n'est pas un cas de figure fréquent dans nos sols agricoles, pour lesquels la tendance a été la surfertilisation en fumures de fond, au cours de la seconde moitié du 20^e siècle.

Cette absence de lien entre mycorhization et rendement ne diminue en rien le rôle clé des champignons mycorhiziens dans les agroécosystèmes. Ce statut d'assurance est essentiel à la résilience de la culture, plus encore dans les systèmes d'agriculture biologique où les services (nutrition hydrique et minérale, résistance aux maladies) prodigués par la mycorhize ne peuvent être remplacés par l'usage de produits de synthèse. En outre,

le rôle clé des champignons mycorhiziens sur la structure du sol via les réseaux d'hyphes mycéliens et la production de glycoprotéines de type glomaline (jouant un rôle de « colle » dans la formation d'agrégats) n'est plus à démontrer.

Enseignements du projet et perspectives...

Les différentes actions menées au cours du projet ont permis de tirer plusieurs enseignements. Voici une synthèse des principaux messages à retenir :

- La mycorhization de la culture du froment est très liée au cycle cultural. Parmi les plantes couramment cultivées chez nous, certaines cultures semblent régénérer les populations de mycorhize, particulièrement la prairie temporaire (mélanges graminées-légumineuses installés pour 2 ou 3 ans) et le maïs. L'impact positif de ces cultures pourrait s'expliquer notamment par leur caractère hautement mycorhizogène et la longueur de leur cycle végétatif (la mycorhize ne se développe qu'au-dessus d'une température de sol d'environ 10 °C, soit de la mi-avril à la mi-octobre en moyenne dans nos régions).

LES AVANÇÉES DU BIO

- Certaines cultures, au contraire, ne mycorhizent pas ou peu et affaiblissent ainsi les populations si elles sont cultivées en pur. Parmi nos plantes cultivées, il s'agit essentiellement des plantes de la famille des chénopodiacées (betterave, épinard, quinoa...) et des crucifères (colza, moutarde, radis...). Parmi les plantes d'interculture, il est très probable que la phacélie (famille des hydrophyllacées) ne mycorhize pas ou peu. Les intercultures moutarde-phacélie ne sont donc, *a priori*, pas favorables aux champignons mycorhiziens.
- Aucun lien n'a pu être fait entre mycorhization et travail du sol ou teneur en P disponible du sol. Néanmoins, ces facteurs sont connus pour impacter les champignons mycorhiziens, notamment en termes d'abondance et de diversité des espèces.

- Tous les traitements de semence retardent la mycorhization, même ceux agréés en agriculture biologique (vinaigre, Cerall). La recherche de méthodes d'assainissement des semences alternatives (ex. traitement vapeur) nous semble nécessaire.
- La mycorhize semble représenter une assurance pour la plante. Si les services rendus sont remplacés par la phytotechnie, la plante investit moins dans la symbiose.

Les actions réalisées ont ouvert de nombreuses pistes de recherche et offrent des perspectives :

- Une amélioration de la viabilité des micro-organismes dans la formulation des biostimulants microbiens, via d'autres techniques ou matériaux d'enrobage, pourrait permettre de réitérer les essais de biostimulation au champ. Par ailleurs, il serait

intéressant d'essayer de tester les produits sur certaines cultures de printemps, comme le maïs, qui pourrait représenter une meilleure plante modèle (besoin en P à un stade précoce de développement).

- Le lien entre disponibilité en N et en P du sol et mycorhization pourrait être approfondi via la mise en place d'essais comparant différents niveaux de fertilisation.
- Nous espérons toujours pouvoir faire le lien entre pratiques agricoles et diversité des champignons dans les racines prélevées dans le réseau de parcelles de 2020. Ces analyses se heurtent jusqu'à présent à des difficultés techniques qui ne sont pas de notre ressort. Nous regrettons de ne pas avoir encore obtenu ces résultats qui apporteraient un autre éclairage sur la question des mycorhizes.

Le projet MicroSoilSystem

L'objectif général de MicroSoilSystem est la réduction d'intrants par application de consortia microbiens (assemblages de micro-organismes composés d'une bactérie et d'un champignon mycorhizien à arbuscules). Le projet rassemble des partenaires de l'UCLouvain, de la faculté Gembloux Agro-bio Tech de l'ULiège et du CRA-W. Au cours du projet, le CRA-W a pour missions de :

- i) évaluer l'abondance et la diversité des populations de champignons mycorhiziens à arbuscules, naturellement présents dans les sols agricoles wallons, afin d'identifier les principaux facteurs agronomiques favorables ou défavorables aux champignons mycorhiziens ;
- ii) mener des essais au champ, afin de tester l'efficacité des consortia microbiens sous différentes conduites culturales.

Remerciements

Nous remercions les équipes de l'Office Belge d'Examen des Variétés (OBEV) et du pôle «Systèmes de culture» du CRA-W, ainsi que nos collègues Anne-Michelle Faux et Martine Leclercq pour leur aide dans la mise en place et le suivi des essais.



Comment transformer le contrôle bio en une plus-value pour votre entreprise ?

Margot Renier, Stéphanie Goffin, Bénédicte Henrotte, Biowallonie

Le contrôle est souvent vécu comme une contrainte pour les opérateurs. En effet, il représente un coût supplémentaire ainsi que la nécessité d'y consacrer du temps. Toutefois, il permet aux consommateurs d'avoir une garantie du respect de la Réglementation européenne Bio tout au long de la chaîne de production, de la fourche à la fourchette ! Et c'est une réelle plus-value !

Pourquoi réaliser un contrôle en Bio ?

Le contrôle vous permet d'utiliser le terme « Bio » pour la commercialisation de vos produits, avec notamment l'apposition obligatoire du logo Eurofeuille (label de l'Union européenne) sur tous les produits bio européens préemballés. Son utilisation est régie par une réglementation européenne stricte. Le terme « Bio » doit donc être un signe de confiance pour les consommateurs.

Afin de s'assurer du respect de la réglementation, il est essentiel de réaliser des vérifications auprès des opérateurs via les contrôles.

Quels sont les arguments qui démontrent l'efficacité des contrôles en Bio en Région wallonne ?

- **Les contrôles ont un coût pour les opérateurs bio**
Un coût qui semble souvent important mais qui permet de maintenir la qualité de contrôle et de limiter le risque de compromettre l'intégrité des produits bio. C'est l'Arrêté du Gouvernement wallon du 13 octobre 2022 qui fixe le barème des redevances pour fixer le coût minimum et maximum pour les opérateurs ayant un site d'activité en Wallonie.
- **Le contrôle est obligatoire pour tous les opérateurs de la chaîne**
Du producteur de matière première en passant par le transformateur, le distributeur, le détaillant (qui vend des produits bio en vrac)¹ et même l'importateur !

En effet, les produits labellisés « Bio » et importés hors Europe doivent aussi respecter des règles : soit provenir d'un pays tiers reconnu comme ayant le même standard européen au niveau des règles de production et de contrôle en Bio ; soit avoir été certifiés à l'étranger par un organisme de contrôle reconnu à cette fin par la Commission européenne.

- **La fréquence des contrôles est définie selon une analyse de risque annuelle**

Les opérateurs à risque seront plus contrôlés que les autres. En effet, 10 critères sont pris en compte pour déterminer le nombre de contrôles (taille de l'entreprise, date d'entrée dans la certification bio, résultats des contrôles précédents, catégories de produits, mixité, utilisation de dérogation, existence de sous-traitance...). Tous les opérateurs sont contrôlés au minimum une fois par an lors du contrôle annuel complet.

- **Différents types de contrôles existent**

Il y a les contrôles : initial, annuel, de sondage... Les contrôles initial et annuel sont réalisés sur rendez-vous, mais environ 50 % des contrôles de sondage sont réalisés sans rendez-vous (inopinément). C'est une garantie pour le consommateur.

- **Un grand nombre d'échantillons sont prélevés pour analyse**

Ils sont destinés à la recherche de substances interdites par la Réglementation Bio (OGM, pesticide de synthèse...). Min 50 % des opérateurs font l'objet d'un échantillonnage par an. C'est environ dix fois en plus que le minimum obligatoire

dans la Réglementation européenne. Ce qui atteste de la confiance qui peut être donnée aux produits bio wallons.

- **Un catalogue commun de mesures en cas de manquement**

S'il y a suspicion de manquement, ou manquement, l'auditeur devra appliquer une mesure selon la grille établie à l'annexe 8 de l'Arrêté du Gouvernement wallon du 13 octobre 2022. La mesure est proportionnelle à la gravité du manquement. L'ensemble des organismes de contrôle a donc un même canevas à suivre pour un même manquement.

- **La réussite des contrôles est attestée par la publication d'un certificat bio**

Ce document officiel garantit le respect de la Réglementation Bio par l'opérateur. Il précise l'activité, les produits concernés et sa durée de validité est limitée.

- **Le logo bio Eurofeuille est obligatoirement apposé sur les étiquetages des produits Bio**

Son utilisation est dictée par un ensemble de critères à respecter, notamment celui d'indiquer le code de l'organisme de contrôle (BE-BIO-OX) ainsi que l'origine des matières premières agricoles du produit (Agriculture X).

- **Les organismes de contrôle sont eux-mêmes contrôlés**

En effet, l'organisme d'accréditation BELAC (placé sous la responsabilité du SPF Économie, PME, Classes moyennes et Énergie) contrôle les organismes de contrôle, qui s'occupent de la certification en Bio. La Région est également contrôlée par la Commission européenne.

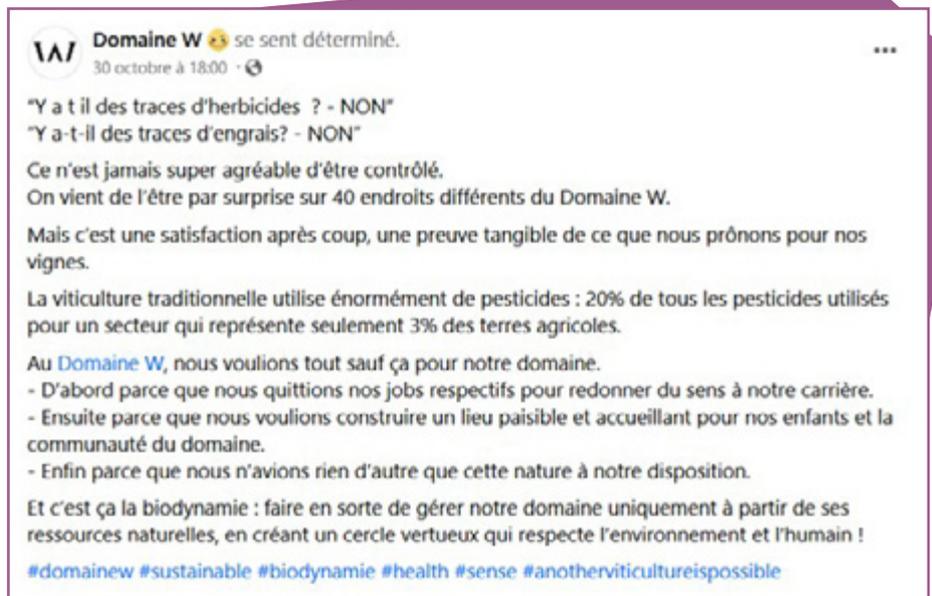
¹ Sont exemptés de l'obligation de notification : les opérateurs qui vendent des produits biologiques préemballés directement au consommateur ou à l'utilisateur final, à condition que cet opérateur ne produise pas, ne prépare pas, n'entrepose pas ailleurs qu'au point de vente, ou n'importe pas ces produits, et qu'il ne sous-traite pas l'une de ces activités à un autre opérateur.

LA RÉGLEMENTATION EN PRATIQUE

Il serait donc légitime de promouvoir ce contrôle en partageant vos résultats, en diffusant votre certificat bio ou même en insistant sur la présence du logo Eurofeuille sur votre produit.

Cela contribue à informer les consommateurs sur les garanties offertes par le Bio et sur les efforts que vous entreprenez pour leur assurer cette qualité.

Récemment, le vignoble Domaine W a publié les résultats de son contrôle sur les réseaux sociaux. Cette initiative positive a pu ensuite être relayée par d'autres acteurs, notamment par Nature & Progrès, et l'UNAB... et, par effet boule de neige, plusieurs centaines de personnes ont été ainsi sensibilisées aux efforts entrepris par les professionnels du secteur BIO. **Ci-contre, nous partageons avec vous cette bonne pratique, que nous saluons !**



Pour aller plus loin

- Les certificats bio se retrouvent sur le site des organismes de contrôle, ou de manière informelle, sur le site www.biocerti.be pour les opérateurs belges.
- Voici les informations de contact des organismes de contrôle :
 - CertiOne : www.certione.be / info@certione.be / 0476/83.66.06
 - Certisys : www.certisys.eu / info@certisys.eu / 081/60.03.77
 - Comité du Lait : www.comitedulait.be/index.php/label/certif / certification@comitedulait.be / 087/69.26.30
 - FoodchainID : www.foodchainid.com/fr/certification/Biologique / sales@foodchainid.com / 04/240.75.00
 - TÜV NORD Integra : www.tuv-nord.com/be/fr/certification/Bio / info@tuv-nord-integra.com / 03/287.37.60
- Biowallonie met régulièrement à jour le livret « Certification bio (notification et contrôles) », disponible gratuitement sur son site : www.biowallonie.be.



Retour sur la dernière Assemblée sectorielle Bio du 14 novembre 2023

Thomas Schmit, Collège des Producteurs

Les bénéfices du Bio pour le climat et l'environnement.

C'est dans un lieu chargé d'histoire, à la croisée des chemins entre passé présent et futur, que se déroule cette 19^e Assemblée du secteur Bio. Le Centre de Recherche agronomique wallon a fêté ses 150 ans cette année. Et cette grande Institution nous fait l'honneur de nous accueillir en ce jour pluvieux, où l'inquiétude des agriculteurs de ne pouvoir être aux champs transparait derrière les sourires et le plaisir de se retrouver. L'Assemblée débute par les formalités d'usage : approbation du PV, désignation d'un président de séance, validation de l'ordre du jour... L'un des participants souhaite ajouter deux points à l'ordre du jour : le premier concerne la quantité d'eau qu'il faut pour produire de la viande et l'autre les PFAS et la communication que le secteur Bio pourrait faire sur ce point. Viennent ensuite les points d'actualité sur la recherche, l'encadrement, la formation, la promotion, les aspects filières et réglementaires liés au secteur. Des échanges portent sur les discussions en cours au niveau européen sur les Nouvelles Techniques génomiques (NTG) et sur la situation actuelle de l'agrivoltaïsme en Wallonie. Illustrant les liens existants et en devenir entre l'agriculture bio et l'environnement, c'est Anne-Laure Geboes (Canopea) qui nous présente la thématique du jour. Les informations suscitent l'approbation des participants, renforcent leur détermination et ouvrent de nouvelles perspectives. Mathieu Lambert (UNAB) prend ensuite la parole pour présenter l'état des masses d'eau souterraines en Wallonie, l'impact des nitrates et pesticides sur celles-ci et l'intérêt de l'agriculture bio pour protéger cette ressource. Les discussions se poursuivent lors de la pause-café. Entre enthousiasme,

craintes, espoirs et désillusions, les acteurs du secteur avancent tout de même dans la même direction !

La deuxième partie de l'Assemblée est consacrée aux actions de recherche et de promotion. L'APAQ-W présente les actions réalisées en 2023 et celles envisagées pour 2024. Plusieurs suggestions sont émises par l'assemblée : accentuer la communication vers les journalistes, développer des actions visant un public plus jeune, les écoles, positionner la promotion dans les « replays vidéo », être réactif par rapport à l'actualité, etc. Il s'en suit un dialogue constructif, où l'Agence précise les actions déjà mises en œuvre ainsi que la stratégie opérationnelle qui les sous-tend. Alors que les estomacs commencent à gargouiller, notre hôte du jour, Marie Moerman, prend la parole pour présenter le CRA-W, sa structure, son personnel et les projets de recherche qui y sont menés. Force est de constater que l'attention est mise sur une approche systémique, en lien avec les agriculteurs, dans une perspective d'innovation et en phase avec les préoccupations du secteur. Des échanges ont lieu autour de l'outil FREDO, afin de préciser sa portée, d'encourager l'échange d'informations entre associations et de lui donner plus de visibilité.

Le compte rendu complet de l'Assemblée ainsi que les présentations sont disponibles sur le site du Collège : <https://collegedesproducteurs.be/>

RDV en mars 2024 pour souffler ensemble les 20 bougies des Assemblées sectorielles Bio !

Les nouvelles du Collège

Thomas Schmit, Collège des Producteurs

Le Collège des Producteurs, ce sont 44 producteurs, répartis en 11 secteurs d'activité, qui relaient vos avis auprès des pouvoirs publics, des structures de recherche, d'encadrement, de formation et de promotion de l'agriculture en Wallonie.

Pour le secteur Bio, les quatre producteurs représentant au Collège partagent ici, avec vous, l'actualité des dossiers en cours. **Vous êtes concerné de près ou de loin par l'un de ces sujets ? N'hésitez pas à prendre contact avec nous pour en savoir plus ou nous faire part de votre avis.**

Les dernières nouvelles, fin novembre

- L'Assemblée sectorielle Bio d'automne a eu lieu au mois de novembre. Des informations ont été échangées sur les bénéfices du Bio pour la biodiversité et la protection des eaux souterraines en Wallonie. Les actions de recherche et de promotion, en lien avec le secteur Bio, ont aussi été présentées. Le compte rendu de cette Assemblée se trouve sur le site du Collège des Producteurs. La prochaine Assemblée du Bio est prévue en mars 2024.
- Un appel à projet de recherche spécifique bio, de 2 millions €, va être lancé en 2024 par la Région. Le Collège participe à l'élaboration des thématiques. N'hésitez pas à nous envoyer vos idées, propositions et suggestions.

- La Réglementation européenne sur les NTG¹ est en cours de discussion au niveau européen et pourrait impacter négativement le secteur Bio. Une lettre d'interpellation a été envoyée au Ministre Clarinval, afin de lui rappeler que le secteur Bio souhaite pouvoir garantir une non-utilisation de ces techniques dans son mode de production.
- Un nouveau site, soutenu par la Région, a été lancé pour aider les acteurs du circuit court à optimiser leurs livraisons. Inscrivez-vous, encodez vos déplacements et réalisez des économies de temps et d'argent ! Plus d'infos ? www.lacharrette.org

Le secteur Bio du Collège. Vos représentants : Philippe André, Dominique Jacques, Isabelle Martin et Charles-Albert de Grady, accompagnés de Thomas Schmit, chargé de mission pour le secteur Bio.

¹ Nouvelles Techniques génomiques (ou NGT, en anglais).

Contact : Thomas Schmit
thomas.schmit@collegedesproducteurs.be
GSM : 0486/71.52.96

La Charrette, le premier réseau social de la logistique locale, enfin disponible en Wallonie

Camille Joubert, Collège des Producteurs

Les Wallons accordent de plus en plus d'intérêt aux produits locaux, bien que l'offre soit pourtant encore peu développée. Une des raisons à cela est la logistique complexe liée à la commercialisation de ces produits. Pour répondre à ce défi, La Charrette, réseau social qui connecte tous les professionnels avec leurs offres et demandes en logistique locale, vient d'être lancé.

On estime aujourd'hui que la distribution de produits alimentaires en circuit court représente, pour le producteur wallon, un surcoût d'environ 30 % (Collège des Producteurs) par rapport à un circuit de distribution plus classique. Ce surcoût est notamment dû aux faibles volumes transportés lors des tournées de livraison et aux retours qui s'effectuent souvent à vide. Les livraisons sont par ailleurs très chronophages.

Sur base de ce constat, le Collège des Producteurs a fait appel à La Charrette pour développer une plateforme numérique mettant en relation producteurs, transformateurs, acheteurs et logisticiens, dans le cadre du projet « Interface Producteur-Distributeur », soutenu par le Plan de Relance wallon.

La Charrette a déjà fait ses preuves en France puisque le réseau, développé en 2018, ne compte pas moins de 8.000 producteurs, 4.000 logisticiens et 3.000 acheteurs (magasins, restaurants, cantines etc.).

Pour répondre aux demandes spécifiques des professionnels wallons de l'alimentation, la plateforme a subi quelques modifications. Désormais, les utilisateurs peuvent publier des offres et des demandes (à l'image d'un

site de petites annonces), accessibles à l'ensemble du réseau. Ils peuvent aussi identifier les différents acteurs sur une carte, dans un certain rayon autour d'un point ou d'un trajet, et contacter individuellement chaque acteur. Lorsqu'ils renseignent leurs parcours logistiques, leurs préférences et visions du local (bio, travail avec les distributeurs ou non etc.), ces informations sont également visibles de tous. Grâce à la plateforme La Charrette, un producteur peut, par exemple, déléguer le transport de ses produits à un livreur professionnel (disposant d'une licence de transport) ou non-professionnel¹, trouver un lieu de groupage pour le stockage et même accéder à de nouveaux débouchés.

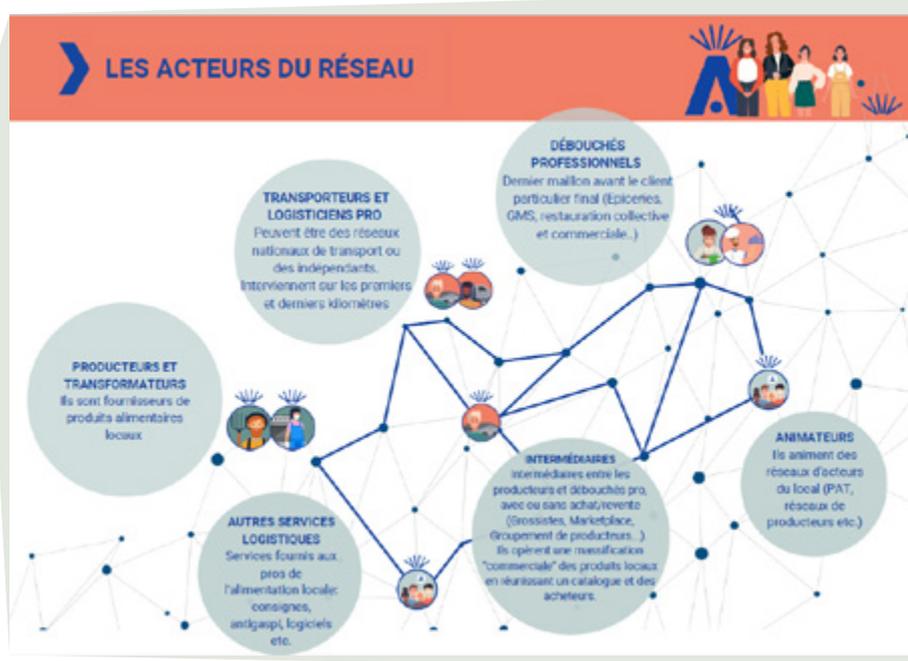
Ainsi, en plus de répondre à un besoin logistique individuel, l'outil permet également de structurer et développer les filières agroalimentaires, notamment bio, en optimisant les flux de marchandises.

Vous souhaitez embarquer dans l'aventure La Charrette ?

L'inscription est gratuite. Elle permet d'être identifié sur la carte du réseau, de recevoir des messages des adhérents, d'y répondre et d'indiquer sa logistique et ses préférences de collaboration. L'adhésion permet l'accès à l'ensemble des fonctionnalités du site et, notamment, d'identifier la totalité des acteurs du réseau, de les contacter et d'émettre des offres et besoins.

Les adhésions sont offertes aux premiers inscrits pour la première année d'utilisation. Le prix de l'adhésion varie en fonction des profils (de 35 €/an pour un producteur à 175 €/an pour un logisticien).

Contact : Camille Joubert
 GSM : +32 (0)492/33 39 13
 camille.joubert@collegedesproducteurs.be
 Chargée de mission BIO et Interface Producteurs-Distributeurs



¹ Il est autorisé aux transporteurs non professionnels (ne disposant pas de licence de transport) de transporter pour le compte d'autrui, sans être rémunérés, si leur véhicule a une charge utile (CU) inférieure à 500 kg et une masse maximale autorisée (MMA) ne dépassant pas 2,5 tonnes. Dans tous les cas, professionnel ou non, tout transporteur doit s'enregistrer auprès de l'AFSCA.

² Les produits bio peuvent être transportés avec des produits conventionnels dans un même véhicule, s'ils sont facilement distinguables (ex : présence d'emballages si les produits sont semblables). Il n'y a pas besoin d'agrément ni de certificat pour le transport de produits bio.



Retour sur la 1^{ère} journée de réseautage entre enseignant·e·s et formateur·rice·s

Bénédicte Henrotte, Biowallonie

Une journée riche en échanges!

Biowallonie, le CRABE et FormaForm ont eu le plaisir de réunir le 6 octobre dernier plus de 40 enseignant·e·s, formateur·rice·s ou conseiller·ère·s pédagogiques intéressé·e·s par l'intégration du Bio dans leurs cours et parcours de formation des secteurs Alimentation et Agronomie.

La journée a débuté par la présentation du cadre qui l'a rendue possible, à savoir le Plan Bio 2030 et le Plan de Formation Bio, qui visent à encourager les établissements de l'enseignement et de la formation professionnelle à davantage intégrer le Bio dans leurs programmes. Cette première présentation a été suivie d'une présentation introductive sur « Les labels et enjeux essentiels du Bio ». Cela a également été l'occasion de présenter un panel d'outils pédagogiques prévus par ce plan Formation :

- la création d'une base de données reprenant les formations pour le secteur Bio,
- une offre de 12 formations continues pour formateur·rice·s et enseignant·e·s,
- des outils pour accompagner les maître·sse·s de stage du secteur Bio.

Nous avons également reçu trois témoignages inspirants :

- Vincent Minet, conseiller pédagogique à l'IFAPME – création d'un cours Alimentation durable & circuit court en 2020/ collaboration avec Biowallonie pour des modules bio depuis 2014 ;
- Thierry de Stexhe, directeur du CISP de la Ferme de Froidmont (maraîchage bio et restaurant) ;
- Cécile Thibault, responsable des cultures maraîchères et chargée de cours en maraîchage biologique à l'Institut provincial d'Enseignement agronomique La Reid.

Deux ateliers ont été réalisés au cours de cette journée. Un premier atelier avait pour but d'initier le réseautage, de discuter des différents besoins de formations et des défis pour intégrer le Bio dans les cours. Un second atelier était dédié à l'échange de bonnes pratiques pour accompagner les apprenant·e·s dans une transition vers le Bio.

Un facilitateur graphique était même présent afin de résumer la journée en images (voir ci-contre). La deuxième journée est déjà fixée pour l'année prochaine ! Le rendez-vous est donné, aux enseignant·e·s et formateur·rice·s, au mardi 22 octobre 2024 !



Plus d'infos et de photos sur la journée et le Plan Formation Bio sur la NOUVELLE page enseignement : <https://www.biowallonie.com/accompagnement/formations/enseignement/>

Initiation à la fabrication de gâteaux glacés bio

Sophie Engel, Biowallonie

Une première ! Biowallonie, Diversiferm ainsi que les pôles fromagers du CREPA-CARAH (Ath) et de l'EPASC (Ciney) ont proposé une initiation d'une journée, consacrée à la fabrication de gâteaux glacés BIO. Deux dates au choix étaient proposées : le lundi 16 ou le jeudi 19 octobre. Les pôles fromagers ont accueilli au total 24 participants très enthousiastes, puisque la formation a très vite affiché complet.

Les profils, l'expérience ainsi que les attentes des professionnels présents étaient très variés.

Plusieurs éleveurs bovins, ovins ou caprins, réalisant déjà de la crème glacée, étaient présents et désireux d'aller plus loin en se formant, pour offrir à leur clientèle : gâteaux glacés et bûches de Noël.

Alors que certains participants possédaient déjà de l'expérience dans la réalisation de gâteaux glacés, et souhaitaient parfaire certaines pratiques de décoration qui nécessitent beaucoup de technicité, d'autres étaient novices en la matière.

Au programme : un peu de contenu théorique, pour connaître **les ingrédients autorisés en Bio et comprendre ce que cela implique en**

matière de possibilités de décorations... mais surtout des démonstrations et de la pratique en atelier, pour passer en revue le montage, le démoulage ou encore différentes techniques comme la meringue italienne, le cerclage ou le glaçage de gâteaux...

Au cours de ces deux jours, nous étions accompagnés par Lionel Iserentant, artisan glacier bio, qui a développé l'entreprise Kwetu, à Manhay. Tout au long de la journée, notre expert a ainsi partagé avec nous son parcours, son expérience, ses trucs et astuces...

Qui dit « grande première » dit « réajustement possible » ! Lors de la première journée, qui s'est déroulée à l'EPASC, nous avons relevé un certain nombre de points à modifier ou



Lionel Iserentant (Kwetu) : confection d'une Dacquoise

améliorer, afin de proposer aux participants une expérience la plus complète possible. Une demi-journée supplémentaire a été proposée aux participants pour aborder certains points qui n'ont pu être vus, faute d'un planning ambitieux. Toutefois, la journée a été un réel succès ! Elle a répondu aux attentes de toutes les personnes présentes, qui sont reparties ravies ! La formation proposée sera comme les créations des participants : de mieux en mieux, au fur et à mesure de l'entraînement !

Ce qui est certain, c'est que les échanges de fournisseurs, de bons plans, de bonnes pratiques et le réseautage entre les participants auront rythmé ces deux journées de formation !

Pour toute question : Sophie Engel
sophie.engel@biowallonie.be

Une 1^{ère} délégation au Salon professionnel bio Natexpo

Ariane Beaudelot, Biowallonie

Nous étions 30 à nous être donné rendez-vous, le 23 octobre dernier à 6 h du matin, sur l'aire d'autoroute de Spy, pour aller découvrir, ou revoir, le Salon professionnel bio Natexpo, à Paris.

Parmi nous, les divers maillons du secteur Bio étaient représentés : 1 producteur, 16 transformateurs, 7 grossistes ou points de vente et 6 employés de structure d'encadrement, dont Biowallonie. Tous avaient les yeux fatigués, mais enthousiastes à l'idée de rencontrer de nombreux opérateurs et de découvrir les actualités des marchés bio européen et français. Après un déjeuner composé de bons produits bio wallons (dont des tartes de la Maison Noirhomme, présente dans la délégation), le trajet en car a été propice aux discussions sur les activités des uns et des autres.

À l'arrivée au salon, chacun est alors parti vers ses rendez-vous ou vers les conférences qu'il

ou elle souhaitait suivre. Biowallonie donnait d'ailleurs une conférence « Wallonie-Bruxelles : tendances de production et de consommation bio pour un import-export réussi », qu'une quinzaine de visiteurs étaient venus écouter avec attention. **Dans les allées, le discours des uns et des autres était unanime : la consommation bio n'a pas encore repris son rythme de croisière, mais le secteur veut y croire et investit toute son énergie pour y arriver !** Des produits, procédés, recettes ou emballages innovants étaient présents dans de nombreux stands, de quoi avoir plusieurs idées à reproduire chez nous ! Les conférences étaient très qualitatives et toutes tournées vers l'avenir. Voici quelques sujets abordés : « *Les clefs pour redevenir*

pionnier », « *Communication de vos messages clés : regagnez le cœur des Français !* », « *Vente et service en ligne : tendances fortes* », « *Le magasin bio se réinvente* », « *Créer de la valeur ajoutée par des filières locales bio* », « *L'offre locale : premier levier d'attractivité en magasins bio* ». **Vous pouvez d'ailleurs revoir plusieurs de ces conférences sur le site Internet de Natexpo : www.natexpo.com.**

En conclusion, de nombreux contacts intéressants et beaucoup de nouvelles idées, autant sur les produits à fabriquer que sur la manière de mieux les vendre. Nous vous donnons rendez-vous dans deux ans, en octobre 2025, pour une nouvelle délégation vers ce salon inspirant !



Retour sur la visite de la Malterie du Château à Belœil

Pierre-Yves Vermer, Biowallonie

La filière brassicole belge fait partie intégrante de notre patrimoine et participe au rayonnement international de notre savoir-faire. Il y a un an, nous vous adressions un dossier faisant l'état des lieux des filières et mettant en valeur les acteurs. Nous vous parlions alors de la nécessité d'une relocalisation de la production de malt, pour davantage de cohérence vis-à-vis du caractère local de nos bières bio. Dans ce sens, et afin de faire se rencontrer et échanger les acteurs, la Malterie du Château nous a ouvert ses portes le 25 octobre dernier. Cette après-midi de réseautage fut l'occasion, pour les acteurs présents, de visiter les installations de la malterie, qui a intégré le Groupe Soufflet au mois de mars dernier, et d'approfondir leurs connaissances sur le processus de transformation d'orge brassicole en malt.

La filière brassicole : la concrétiser ensemble

Cette après-midi, coordonnée par la malterie et soutenue par Julien, du Collège des Producteurs, et moi-même, a rassemblé un public varié : agriculteurs, organismes de stockage, groupements de producteurs en coopérative et, bien sûr, brasseurs. Au total, une assemblée d'une trentaine de personnes a assisté, pour entamer cette rencontre, aux présentations successives de différents intervenants. Julien a décrit les travaux menés par le Collège des Producteurs sur les filières brassicoles et a été suivi par Monsieur Debande, directeur de la Malterie, et Gil, son responsable de production. Ont aussi pris la parole un agriculteur conventionnel et deux brasseurs de la région, représentant la Brasserie des Carrières et la Brasserie des Légendes.

Les discussions se sont alors spontanément orientées autour des types d'orges préférés par le malteur, à savoir l'orge 2 rangs de printemps ou, éventuellement, de l'orge 2 rangs d'hiver. La malterie se positionne en tant que partenaire privilégié des brasseries artisanales. En effet, outre une très large gamme de malts, la Malterie du Château propose également les autres ingrédients, à savoir houblon, épices, sucres etc., en bio et conventionnel.



La malterie en quelques chiffres clés

- La Malterie du Château a été créée **en 1868**.
- **3.600 brasseurs** provenant de 147 pays s'approvisionnent à Belœil.
- **Plus de 100 types de malts** différents s'offrent aux brasseries pour une créativité à toute épreuve.
- Le **bio** représente **20 %** de l'activité de la malterie.
- 2 sites : production du malt à **Belœil** et ensachage et stockage à **Ghlin**.
- Taille minimale des **lots** pour le brassage à façon : **65 tonnes**.
- En 2022, volume de **malt Terrabrew** (malt à base d'orge d'origine belge) : **200 tonnes**.
- En 2022, volume **total** de malt produit : **35.000 tonnes**.



La chemin de l'orge en malt

À la malterie, l'orge arrive majoritairement en péniche, via le canal qui traverse la malterie. Une péniche contient 220 tonnes ; cela représente l'équivalent de 10 camions ainsi évités sur les routes. L'orge subit alors un test pour valider sa bonne conformité aux exigences brassicoles. Ensuite, elle est calibrée avant d'être acheminée vers les cuves de trempage, où elle est mélangée à de l'eau pendant 28 à 34 heures. L'objectif est d'engendrer la germination. Cette étape de germination dure quatre jours, pendant lesquels l'orge est régulièrement retournée pour éviter que les racines ne s'entremêlent. La température et l'hydrométrie sont par ailleurs soigneusement contrôlés. À l'issue de cette étape, l'orge est alors « tourraillée », c'est-à-dire « chauffée à une certaine température, pendant un certain temps ». Enfin, le malt peut aussi être torrifié à 220 °C pour obtenir des malts plus foncés.

Développez directement vos recettes à la malterie

Vous souhaitez tester vos idées de recettes avec tel ou tel malt ? Pas de souci : la malterie dispose d'une salle de brassage permettant d'essayer vos recettes sur de petits volumes. Ce service est également offert aux distilleries qui développent des whiskys.

Vous souhaitez contacter la Malterie du Château ?

N'hésitez pas à vous adresser à Adeline ou Gil. Ils répondront à vos demandes et questions : adeline@castlemalting.com – gil@castlemalting.com.

L'aide à la transformation et à la commercialisation de produits agricoles : retour sur la séance d'information

Audrey Warny, Biowallonie



Le 14 novembre, Biowallonie a tenu une séance d'information sur l'aide régionale wallonne à la transformation et à la commercialisation de produits agricoles (TCPA). En quelques mots, l'aide est une prime de maximum 2.000 €, accessible par bénéficiaire, une fois tous les trois ans. Une soixantaine d'intéressé·e·s ont rejoint le webinaire pour se renseigner sur ce petit coup de pouce financier. Pour répondre aux questions, notre équipe a pu compter sur la présence de Bernard Lambotte, attaché au SPW Agriculture, en charge de l'aide TCPA. Vous l'avez manqué ? Pas d'inquiétude, cet article synthétise le contenu du webinaire.

Quel était l'objectif de l'événement ?

Rappelons que l'une des missions de Biowallonie est de faire connaître les aides financières disponibles, qui pourraient faciliter le développement de filières bio. L'aide TCPA mérite d'être connue ! Notre but était donc de vous informer et de vous donner quelques conseils pratiques pour introduire un dossier de demande.

D'où vient cette aide TCPA ?

Les origines de cette prime remontent à la crise du lait de 2009. À l'époque, le Gouvernement wallon avait mis en place une aide financière pour encourager les producteurs laitiers à transformer chez eux et à déployer la commercialisation de leurs produits. La prime permettait de s'équiper d'une baratte, d'une crèmeuse, d'un réfrigérateur... ou de demander une étude de marché, des conseils pour installer un comptoir à la ferme... La prime a connu le succès ! Simple, efficace, concrète.

Petit à petit, l'aide s'est étendue à toutes les filières, tout en gardant son essence première : **aider les producteurs existants à transformer et à vendre des produits agricoles.**

Sur quelles bases juridiques s'appuie-t-elle ?

L'aide TCPA n'est pas une aide qui relève de la PAC. Elle trouve ses fondements dans deux normes juridiques. La première est un Arrêté du Gouvernement wallon du 15/12/2016¹. Il est en quelque sorte « l'acte de base » de l'aide TCPA. En d'autres mots, il reconnaît son existence et la formule comme suit :

« Dans les limites des crédits budgétaires disponibles, une aide de minimis peut être octroyée par l'organisme payeur aux agriculteurs dont la principale activité est la production primaire pour le développement d'activités de transformation ou de commercialisation de leurs produits agricoles. » (AGW 15/12/16, chapitre III, art. 8, §1^{er})

La seconde norme est un Arrêté ministériel du 20/7/2017² qui, lui, précise les conditions pour en être bénéficiaire et les modalités procédurales à suivre.

Revenons sur deux points importants

- C'est une aide « sous réserve disponible ». En effet, le budget réservé à cette aide TCPA est revu annuellement par décision du Ministre. Les montants peuvent donc fluctuer d'une année à l'autre et ce, en fonction des priorités politiques. D'ailleurs, à l'heure où nous écrivons ces lignes, le budget 2024 est encore inconnu. Point positif : l'aide est renouvelée chaque année depuis son lancement !
- C'est une « aide de minimis ». Vous en avez sans doute déjà entendu parler, mais qu'est-ce que cela signifie ? Puisque l'objet de la séance d'info ne portait pas sur ces aides, nous ne sommes pas entrés dans le détail, mais, en quelques mots, l'Union européenne les définit ainsi : « Les aides de minimis désignent les aides d'État de faible montant, accordées aux entreprises qui ne doivent pas être notifiées à la Commission européenne par les États membres de l'UE. »³

Et que signifient « les aides d'État » ? « Les aides d'État désignent les aides économiques ou financières, directes ou indirectes, données par les autorités publiques nationales aux entreprises. Elles ne sont accordées que sous certaines conditions définies par la Réglementation européenne en la matière. »⁴

Qu'est-ce que cela implique ?

L'aide TCPA est de maximum 2.000 € sur trois ans⁵, si le bénéficiaire ne dépasse pas le seuil de 20.000 € d'aides de minimis sur les trois dernières années.

Bon à savoir !

- Le délai de 3 ans est compté à dater de l'octroi de la prime (pas de la demande), et par année civile.
- Si la dépense est supérieure à 2.000 €, ce n'est pas bloquant. La prime sera, quant à elle, plafonnée à 2.000 €.

¹ Arrêté du Gouvernement wallon du 15/12/2016 relatif à l'octroi d'une aide aux exploitations agricoles visant à faire face à la baisse des prix des produits agricoles ou à des événements exceptionnels et à une aide à la transformation et à la commercialisation de produits agricoles (chapitre 3).

² Arrêté ministériel 20/7/2017 relatif aux aides régionales aux agriculteurs, pour la transformation et la commercialisation de produits agricoles.

³ <https://eur-lex.europa.eu> et <https://aidesetat.wallonie.be/> ⁴ <https://economie.fgov.be/fr/themes/concurrence/aides-detat> ⁵ Il s'agit de sommes hors TVA.

⁶ Si la demande est introduite en 2023, il faut annoncer les aides de minimis reçues en 2021, 2022 et 2023.

Comment l'administration vérifiera-t-elle que la demande ne dépasse pas le seuil des 20.000 € ?

Au moment d'introduire son dossier de demande, l'intéressé doit compléter une « déclaration sur l'honneur », dans laquelle il s'engage à déclarer toutes les aides *de minimis* reçues au cours des deux années précédentes, ainsi que celles en cours⁶.

Vous ne savez pas si les aides que vous avez déjà reçues étaient *de minimis* ? Le plus simple est de vérifier s'il en est fait mention dans les documents que vous avez reçus.

Vous pouvez aussi poser la question directement à l'organisme payeur. Les aides SESAM en font partie.

Quel est le profil du demandeur éligible ?

- Le demandeur doit avoir un numéro partenaire (SIGeC).
- Il peut être en personne physique ou en personne morale.

Exemples

Si le demandeur est une association de plusieurs agriculteurs (trois frères sous un même n° P), elle n'est versée qu'à la structure qui les regroupe et qui a été renseignée comme demandeur.

Les trois frères pourraient aussi être chacun demandeur individuellement de cette prime, s'ils ont un n° P individuel et s'ils ont chacun une facture/preuve de paiement à leur nom.

- Il doit être actif. Être actif signifie que l'activité agricole est une activité économique et professionnelle significative, qui génère des rentrées financières. Les indépendants complémentaires sont éligibles.
- Il doit détenir au moins une unité de production en Région wallonne. Attention : le bénéficiaire est l'entité qui correspond au numéro de partenaire, pas l'unité de production. Si le demandeur a deux unités de production en Région wallonne, cela ne signifie pas qu'il peut introduire deux demandes de 2.000 €.
- La certification bio n'est pas obligatoire.

Quelles sont les dépenses admissibles ?

L'aide TCPA « rembourse » une ou plusieurs dépenses déjà effectuées par le demandeur (à l'appui des preuves de paiement).

D'abord, rappelons qu'elles doivent avoir un lien direct avec la transformation ou la commercialisation de produits agricoles. La transformation, c'est l'activité qui consiste à changer l'état d'un produit. Lorsque les denrées passent de l'état « vrac » à « emballé », cela est considéré comme une transformation. Toutefois, l'aide ne rembourse pas l'achat d'emballages ou de bocaux. Les « consommables » ne sont pas subsidiés. Le stockage n'est pas reconnu comme une transformation.

La commercialisation regroupe les activités de la collecte de la production, de l'acheminement logistique et des transits financiers entre vendeurs-acheteurs.

La prime TCPA peut rembourser des dépenses effectuées depuis le 15/12/2016 « (...) mais c'est rare et ça n'aurait pas beaucoup de sens de remonter jusque-là. L'objectif est d'apporter une aide dans une temporalité plus courte, il faut faire preuve de bon sens. » (SPW Agriculture)

Voyons à présent les trois types de dépenses admissibles :

1. Acquisition de part(s) dans une coopérative existante, dont l'activité consiste à collecter, promouvoir, transformer ou commercialiser des produits agricoles

Décortiquons ces différents termes.

Collecter est à comprendre comme « rassembler » plutôt que « récolter ». Un groupement d'employeurs qui mutualise de la main-d'œuvre agricole ne conviendrait pas, mais bien une plateforme de distribution de produits agricoles en BtoB ou BtoC. *Promouvoir* peut se traduire par « communiquer ». Imaginons, par exemple, une coopérative dont le but est de faire connaître les plus-values des produits agricoles bio. *Transformer* est assez évocateur et englobe les projets de légumerie et bocalerie, par exemple. Enfin, *commercialiser* pourrait concerner une activité de grossiste en coopérative par exemple.

Bon à savoir !

- *La coopérative doit être fonctionnelle et rentable. Le but de la prime TCPA n'est pas d'initier l'apparition de nouveaux acteurs mais de renforcer ceux qui existent déjà.*
- *L'activité de la coopérative peut être différente de celle du demandeur et traiter des produits qui ne sont pas les siens. Par exemple : investir dans une fromagerie qui transforme du lait provenant d'autres producteurs que le demandeur lui-même.*
- *Si le demandeur souhaite prendre plusieurs parts en plusieurs fois, cela pose-t-il problème ? Non, il n'est pas tenu de prendre toutes ses parts d'un coup. Il peut avoir pris 1.000 € de parts en 2020, 500 € de nouvelles parts en 2021 et demander une prime TCPA de 1.500 € en 2023. Il pourrait aussi demander 1.000 € de prime TCPA en 2020 et introduire une deuxième demande de 500 € l'année suivante.*

2. Investissements mobiliers liés à la transformation et à la commercialisation de produits agricoles

L'aide TCPA intervient sur les dépenses liées à l'achat de machines, d'équipements, d'outillages... Exemples : robots coupe, emballeuse, borne de paiement (achetée), étiqueteuse...

Attention ! Du mobilier devient immobilier lorsqu'il se fixe aux murs, se rattache au bâtiment, ne peut plus être revendu séparément de l'immeuble. Du matériel de construction pour ériger son atelier de transformation (panneaux sandwichs, panneaux frigorifiques, etc.) sort du champ d'application de l'aide TCPA. Le matériel de seconde main pourrait être accepté pour la prime TCPA, sous certaines conditions, à discuter directement avec le SPW Agriculture.

3. Dépenses « d'expertise »

Les dépenses de ce type doivent être en lien direct avec le monde agricole. Si elles concernent le « commerce » au sens large, les aides financières proposées par le SPW Économie conviendront mieux.

Le demandeur est libre de choisir le prestataire de son choix. Notez que la pertinence du choix de ce conseil·lière sera vérifiée : inutile d'introduire la facture d'un cousin·e dont l'expertise ne porte pas sur la transformation ou la commercialisation de produits agricoles.

- 3.1. Marketing relatif à la commercialisation de produits agricoles
- 3.2. Dépenses liées à des études de marché portant sur la transformation et la commercialisation de produits agricoles.
- 3.3. Conseils pour la mise en place de nouvelles activités de transformation et de commercialisation de produits agricoles, y compris les conseils fiscaux et plans d'affaires.

La prime pourrait-elle être réclamée ?

Non, rien n'est prévu en ce sens dans le texte réglementaire. La fonctionnalité de l'objet financé et le bénéfice de l'aide ne sont pas contrôlés.

Quelles sont les modalités administratives ?

Pour introduire votre demande, vous devez envoyer un formulaire, la preuve de paiement (facture d'achat ou de sous-traitance), la déclaration sur l'honneur (qui concerne les aides *de minimis*, mentionnées précédemment), le relevé d'identité bancaire (RIB) du compte sur lequel doit être versée l'aide.

Attention, ce RIB doit être :

- Récent, signé et daté par l'agence bancaire ;
- Ouvert au nom du demandeur (de la personne morale ou des personnes physiques) ;
- Identique à celui déclaré à l'OPW pour le même numéro de partenaire.

Autres documents spécifiques :

- Si le demandeur est une coopérative ou SRL, le gérant ou l'administrateur délégué doit signer le formulaire de demande pour représenter tout le monde ;
- Si le demandeur est une SASPJ (association de deux ou trois agriculteurs), chacun d'eux doit signer le formulaire ;
- S'il est une personne physique ou si le « partenaire » est composé de personnes physiques, il doit rentrer l'avis d'échéance du dernier trimestre de sa caisse d'assurance sociale ;
- S'il prend une part dans une coopérative, il devra aussi transmettre :
 - L'extrait bancaire débiteur attestant qu'il a payé sa part, ou l'extrait bancaire créditeur de la coopérative attestant qu'elle a reçu le montant correspondant à la prise de part ;
 - Le registre des parts de la coopérative (pour vérifier qu'il est toujours titulaire de la part) ;
 - Les statuts et les actes modificatifs de la coopérative ;
 - Le rapport de la dernière Assemblée générale de la coopérative.

Il devra aussi renseigner dans le formulaire de demande le chiffre d'affaires total de la coopérative et le chiffre d'affaires d'origine agricole du dernier bilan.

Combien de temps dure la procédure ?

En général, les demandes sont traitées deux fois par an, par cycle de six mois. Lors d'un premier trimestre, le SPW rassemble les demandes et vérifie la complétude des dossiers. Lors du deuxième trimestre, l'administration passe aux analyses et décisions.

Comment se déroule les choses ?

L'intéressé peut introduire une demande quand il/elle veut. Il recevra un accusé de réception du dossier dans les 10 jours ouvrables. Si le dossier est incomplet, le demandeur en est informé par courrier. Il a 30 jours ouvrables pour transmettre des renseignements ou pièces complémentaires. Le SPW fait une proposition de décision au Ministre, puis celui-ci notifie sa décision au demandeur. Enfin, l'ordre de virement est envoyé au service comptabilité.

Où trouver plus d'infos ?

Sur le portail du SPW Agriculture :

<https://agriculture.wallonie.be/home/aides/aides-etat/>

Bernard Lambotte, attaché au SPW Agriculture en charge de la prime T CPA.

qualite.agriculture@spw.wallonie.be

Tél. : +32 (0)81/649 583

GSM : +32 (0)479/76 76 81



Le numéro 1 en alimentation animale biologique

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

Calcul de rations

Aliment minéraux

Aliments complets

Achat de céréales panifiables, fourragères et en reconversion

Conseils de diversifications

Rue Victor Heptia 43,
4340 Villers-L'Éveque
Tel : 02/356.50.12
py@prodabio.be





Manifestation du 29 novembre 2023 à Bruxelles

Les nouveaux OGM et le bio : qu'avons-nous à craindre et que pouvons-nous faire ?

Loes Mertens, Biowallonie

Dans les *Itinéraires BIO* précédents (n° 70, 72 et 73), vous avez déjà pu lire les articles sur les « nouvelles techniques génomiques (NTG) » (NGT en anglais), rédigés par Nature & Progrès. Ces articles expliquent très bien l'état actuel des choses et mettent en évidence le danger que cette proposition de nouvelle réglementation européenne¹ représente pour tous ceux qui ne souhaitent pas avoir d'OGM dans leurs champs, leurs chaînes de transformation ou leurs assiettes. Dans cet article, je complète ce dossier par des témoignages recueillis lors d'une conférence à Dublin, tenue les 26 et 27 octobre dernier.

La conférence « Let's liberate diversity! » était organisée dans le cadre de Liveseeding². Dans l'un des ateliers du jour, nous avons épluché la proposition de la « dérégulation des NTG », sous la guidance de Blanche Magarinos-Rey – avocate spécialisée de la firme Artemisia –, Claire Robinson – codirectrice de GMO Watch – et Michael Antoniou – professeur en Génétique moléculaire et Toxicologie au Kings' College de Londres. Dans cet article, je résume les points les plus importants, sur chaque plan, tels qu'ils ont été mis en avant par les trois expert·e·s.

Sur le plan technique

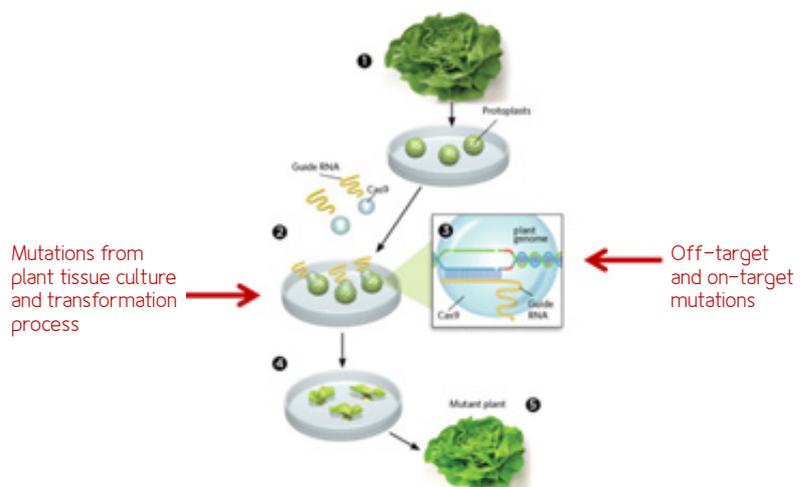
Le Pr. M. Antoniou travaille dans la génétique moléculaire, notamment sur le développement des protéines thérapeutiques basées sur des OGM (cadre médical). Pourtant, il s'oppose à l'utilisation des OGM dans l'agriculture.

Il expliquait que, la définition d'un NGT dans la catégorie 1, **qui permet 20 interventions**, pour ensuite pouvoir traiter cet NGT dans un régime très bas profile – en le considérant comme « équivalent aux plantes conventionnelles ou naturelles » – est une grande illusion. Dire qu'un NGT pourrait être « nature-like » (comme dans la nature), bien que l'on parle d'organismes toujours entièrement conçus en laboratoire, est difficile à argumenter. « Il a été démontré que, dans la nature, les changements dans la plante ne sont pas aléatoires ; la plante détecte son environnement et apporte des variations pour s'adapter à un environnement connu. Un algorithme ne peut pas prédire cela. Cela doit être vérifié expérimentalement. »

« Quand on procède à la fabrication d'un OGM, il y a trois types d'édition génétique possibles : une destruction, une modification ou une insertion. L'édition génétique peut modifier de manière significative la biochimie et la composition de la plante. C'est pour cela que la procédure devrait être régulée très strictement. Davantage parce qu'on sait que l'édition génétique peut toujours mener à des effets de mutation non intentionnels. Des conséquences connues des mutations soit "on-target" ou "off-target" (sur ou hors cible) étant l'apparition des allergènes ou toxines inattendus. Peu importe la précision qu'ils revendiquent par rapport aux NGT. »

« Sachez aussi que la définition de la catégorie 1 des NGT est si large que quasi 80 % des NGT se trouverait dans cette catégorie. En plus de cela, poursuit le Pr. M. Antoniou, la limite des 20 modifications n'a aucune base scientifique. Cela peut impliquer des petits ou grands délétions, insertions ou réarrangements, et n'importe quelle modification – même une seule – peut causer des dommages. La sécurité ne dépend pas du nombre de modifications génétiques, mais de ce qu'elles font. »

Multiple types and large number of unpredictable, unintended mutations from gene editing



Extrait de la présentation de Pr. M. Antoniou – plusieurs types et un grand nombre de mutations imprévisibles et non-intentionnelles provenant de l'édition génétique

¹ Proposition de règlement du Parlement européen et du Conseil, concernant les végétaux obtenus au moyen de certaines nouvelles techniques génomiques et les denrées alimentaires et aliments pour animaux qui en sont dérivés, et modifiant le Règlement (UE) 2017/625. Proposition datant du 5/7/23.

² <https://liveseeding.eu/>

Sur le plan réglementaire

L'avocate Blanche Magarinos-Rey, à son tour, identifie plusieurs grands fléaux dans la proposition, d'un point de vue réglementaire. Elle cite notamment l'Annexe I.

Cette Annexe est, entre autres, mentionnée à la page 16 de la proposition : « Le chapitre II (articles 5 à 11) prévoit une procédure de vérification et des critères permettant de vérifier si les végétaux NTG, obtenus par mutagenèse ciblée ou par cisgenèse, auraient également pu être obtenus naturellement ou par des techniques d'obtention conventionnelles, sur la base des critères de l'Annexe I (« végétaux NTG de catégorie 1 »). Les végétaux NTG de catégorie 1 sont exemptés des exigences de la législation sur les OGM et sont soumis aux dispositions applicables aux végétaux conventionnels. Toutefois, ils restent interdits dans la production biologique (article 5). »

Mme Magarinos-Rey identifie ici trois grands problèmes :

1. Les critères d'équivalence, auxquels ces végétaux doivent répondre, seraient directement modifiables par la Commission européenne, à tout moment, au moyen d'actes délégués — avant ou après publication du nouveau règlement.

→ Pour des éléments aussi essentiels d'une réglementation, donner ce pouvoir à la Commission est en contradiction avec la Constitution européenne !

2. Peu de choses sont prévues pour consolider l'affirmation « ... toutefois, ils restent interdits dans la production biologique », à part l'inscription des NTG dans « un registre public » et l'étiquetage des semences comme étant NTG de catégorie 1 (voir pages 15 et 25 de la proposition). Ces prévisions ne garantissent aucune identification plus loin dans la chaîne !

3. Comme troisième grand problème, elle cite le fait que : « Si cette proposition passe, les états individuels n'ont plus aucune autorité pour poser un cadre réglementaire restrictif divergeant sur les OGM sur leur territoire — comme c'est encore le cas sous la directive actuelle, avec l'option "opt out". Une option qui a été choisie par tous les pays européens dans la réglementation actuelle sur les OGM — à part l'Espagne et le Portugal. »

Sur le plan socio-économique/politique

Le témoignage de Claire Robinson met l'accent sur le fait qu'avec cette proposition les barrières entre l'agro-industrie et la Commission européenne ne semblent carrément plus exister. Elle parle, entre autres, des choses qui se passent derrière les écrans et l'impact du lobbying de très longue date sur le sujet.

Il suffit de consulter la page « Questions et réponses » de la Commission³ pour le comprendre. Sans aucune objectivité, les « explications » qu'on y donne sur les NGT sont un simple copier-coller des arguments que l'industrie met en avant pour défendre (ou prétendre le faire) l'inoffensivité des NGT.

Des conclusions qui se rejoignent

Chaque expert·e présentait son avis sur le sujet. Mais, dans les conclusions, ils se rejoignent : « Si cette proposition passe, ça représente un point de non-retour. Une fois que les NGT seront "libérés", on ne saura pas les reprendre et les dégâts probables seront irréversibles. Puisqu'il n'y a pas de prévision de détectabilité ni de traçabilité obligatoire (pour les NGT de catégorie 1) des modifications induites dans le matériel modifié (par exemple, par un marqueur génétique). Ni de prévision au niveau de la responsabilité légale. En cas de problème avec un NGT dans la chaîne alimentaire, aucun élément dans la proposition ne spécifie qui devrait assumer la responsabilité du problème engendré ! »

Meta	8.000.000 €
Apple	7.000.000 €
Bayer	6.000.000 €
Google	5.500.000 €
Shell	5.500.000 €
Microsoft	5.000.000 €

Top 6 du classement des lobbyistes qui ont le plus dépensé à Bruxelles, en 2023
Source : EU Transparency Register, September 2023⁴

³ Questions fréquemment posées : proposition relative aux nouvelles techniques génomiques (5 juillet 2023) – https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/fr/qanda_23_3568.

Quelques exemples de NGT déjà existants :

Pour que vous puissiez juger vous-même de la pertinence des NGT déjà autorisés – et, dans plusieurs cas, déjà commercialisés –, en dehors du territoire européen, voici quelques exemples :

- Du **lin tolérant au glyphosate** développé par Cibus⁵, aux États-Unis ;
- Des lignées de **colza à faible teneur en acide érucique, résistant aux herbicides, à base de sulfonylurée**, comme les BASF Clearfield herbicides, développés par Cibus, aux États-Unis⁶ ;
- La tomate « high sedative GABA tomato », développée au Japon et mise sur le marché depuis 2021. C'est une **tomate enrichie d'acide gaba aminé butyrique (GABA)**, qui joue un rôle central dans le fonctionnement cérébral. Le fruit contient cinq fois plus de GABA qu'une tomate naturelle. Elle aurait ainsi « des effets bénéfiques » sur le stress et le sommeil. Elle est présentée comme un « alicament »⁷ ;
- Le maïs « **CRISPR-Cas waxy corn** » approuvé, mais pas encore commercialisé, aux États-Unis, au Canada, en Argentine, au Brésil et au Chili. Un type de maïs utilisé pour la production d'amidon de spécialité, pour certaines utilisations industrielles telles que les adhésifs, ainsi que pour les agents épaississants et les compléments glucidiques (e. g. l'amidon de maïs), utilisés dans la fabrication de produits alimentaires⁸ ;
- Un champignon qui ne devient pas brun, développé par Penn State University^{9,10}.

Que peut-on faire ?

- S'informer ;
- S'exprimer : en parler autour de soi et aller vers les médias ;
- La voie légale : la proposition sur les nouveaux OGM est en désaccord avec plusieurs principes de base de la Constitution européenne — comme l'article 114 TFEU, qui garantit la protection des consommatrices et consommateurs européens, par le principe de la précaution ;
- Encore plus valoriser la sauvegarde de notre patrimoine cultivé et naturel, et continuer à construire les réseaux qui multiplient, décrivent, sèment et partagent ce patrimoine ;
- S'inspirer de ce qui se fait ailleurs : en Belgique, Nature & Progrès, FIAN Belgium et quelques autres parties ont tiré la sonnette d'alarme. Aux Pays-Bas, le sujet a mené à de nombreux articles, investigations, pétitions et autres actions. Et, le 29 novembre, des actrices et acteurs du terrain de différents pays se sont rassemblés à Bruxelles, pour une manifestation devant les bureaux de la Commission (voir la photo ci-dessous).



Le 7 février 2023, devant le Parlement européen à Bruxelles, Nature & Progrès a remis, aux autorités européennes, 420.757 signatures de citoyennes et citoyens de 18 États membres¹¹.

⁵ Cibus, « Journal of Plant Physiology report: Cibus' RTDS Technology able to leverage directed nucleases to develop non-transgenic trait in flax », 6/4/2016 – <https://www.cibus.com/press-release.php?date=040616>.

⁶ Mission pour la Science et la Technologie de l'Ambassade de France aux États-Unis, « Une alternative aux cultures génétiquement modifiées : l'entreprise allemande BASF collabore avec l'entreprise américaine Cibus », 13/2/2009 – <https://france-science.com/une-alternative-aux-cultures-gnetiquement-modifiees-lentreprise-allemande-basf-collabore-avec-lentreprise-amricaine-cibus/?print=pdf>.

⁷ HeidiNews, « Les premières tomates CRISPR commercialisées au Japon », 4/10/2021 – <https://www.heidi.news/alimentation/les-premieres-tomates-crispr-commercialisees-au-japon>.

⁸ Canadian Biotechnology Action Network, « GM Waxy Corn Corteva », Mars 2020 – <https://cban.ca/wp-content/uploads/GM-Waxy-Corn-Corteva-product-profile-CBAN.pdf>.

⁹ Penn State University, « Gene-edited mushroom created by Penn State researcher is changing GMO dialogue », 19/4/2016 – <https://www.psu.edu/news/research/story/gene-edited-mushroom-created-penn-state-researcher-changing-gmo-dialogue/>.

¹⁰ Nature, « Gene-edited CRISPR mushroom escapes US regulation », 14/4/2016 – <https://www.nature.com/articles/nature.2016.19754>.

¹¹ <https://www.natpro.be/420-000-signatures-nouveaux-ogm/>

Bonne année, bonne santé ! Vous reprendrez bien un peu de Mon Bouillon ?

Hélène Castel, Biowallonie



En ce début d'année, rien de tel qu'un bon bouillon, qui réchauffe le cœur, le corps et l'esprit, tout en prenant soin de votre santé. Bref, c'est l'aliment de la rentrée, qui vous veut du bien ! Nous avons rencontré Antoinette, fondatrice de Mon Bouillon, qui nous explique son parcours et nous parle de son bouillon, bio, bien sûr.

Le projet

Antoinette a commencé à s'intéresser au bouillon d'os lors de sa première grossesse, en 2019. Elle avait besoin de réconfort et se souvenait des bons bouillons que lui préparait sa grand-mère. C'est en allant voir une nutritionniste¹, qu'elle s'est rendu compte que le bouillon pourrait bien être bénéfique, mais pas n'importe lequel ! Elle a troqué le cube bouillon contre du bon bouillon maison, fait à partir de carcasse de poulet, de légumes et d'aromates.

C'est en voulant consommer du bouillon de manière régulière qu'elle a fait plusieurs constats :

- Impossible à l'époque de trouver chez nous du bon bouillon frais, sans additifs et limité en sel ;
- En Belgique, nous avons des élevages de qualité, qui permettraient pourtant d'avoir un produit de super qualité ;
- Dans d'autres pays où elle a voyagé, comme l'Australie et les États-Unis, il existe des bars à bouillon.

Son idée ? Offrir un bouillon de qualité, qui valorise nos élevages bio, en proposant un produit durable à base de carcasse qui, habituellement, n'est pas exploitée. Elle a donc commencé à en proposer, à toute petite échelle, à ses voisins. Au vu de l'engouement, elle a intégré l'incubateur d'économie circulaire Green Lab à Bruxelles, en 2019, et a reçu le prix « Triodos Sustainable Impact Award ». C'est en plein Covid que Mon Bouillon a vu le jour, mais le projet aura dû attendre la reprise des ateliers

de découpe pour être vraiment lancé, entre 2020 et 2021. Il a d'abord fallu créer une communauté qui comprenne les bienfaits du bouillon et y soit sensibilisée. En effet, il était important d'expliquer l'histoire du bouillon et son utilisation, tant sur le plan de la santé que culinaire, pour que cela génère une réelle demande des consommateurs. Le projet est actuellement en pleine expansion.

Les bénéfices du bouillon

Le bouillon est un super aliment, triplement bon :

- Il permet de revaloriser des carcasses de poulet et de bœuf, qui n'auraient pas été utilisées autrement. Bon pour l'environnement et l'économie locale.
- Il contient de nombreux nutriments et chouchoute l'intestin, trop souvent abîmé à l'heure actuelle. Bon pour la santé.
- Il est réconfortant en apportant un peu de chaleur les jours de mauvais temps. Bon pour le moral.

La production de bouillon est une production particulièrement lente. Pour en tirer un maximum de nutriments, le bouillon à base de carcasse de volaille demandera une cuisson lente à feu doux, de 8 à 12 heures, tandis que celui à base de carcasse de bœuf demandera une cuisson de 48 à 72 heures. Antoinette propose également un bouillon végétarien à base de nombreux légumes, d'épices et de shiitakés. Grâce à la présence de nombreux minéraux, de collagène et de plus de 17 acides aminés différents, le bouillon d'os a de nombreuses vertus. Il agit, entre autres, sur la peau, les articulations, les intestins et

le système immunitaire. Plus qu'un simple « remède », le bouillon nourrit. Sur le plan culinaire, il est également très apprécié, que ce soit comme base d'un potage, en plat avec des légumes et des nouilles par exemple, ou tout simplement nature.

Les changements à la suite de la certification bio

Au départ, le bouillon était réalisé dans le petit atelier d'Antoinette, situé à Saint-Gilles. Depuis quelques mois, le bouillon est fait à façon dans un atelier certifié bio, ce qui permet de rendre le produit accessible dans de plus en plus de magasins bio. Autre bénéfice de la certification : offrir une transparence aux clients sur la qualité des aliments utilisés, indispensable dans un produit qui a pour mission de prendre soin des consommateurs. Et qui dit bio, assure aussi le respect du bien-être animal. En termes de projet, le fait de passer en bio a complètement changé le modèle d'entreprise en débouchant, d'une part, sur une production à beaucoup plus grande échelle, avec un impact sur l'approvisionnement, et, d'autre part, sur des techniques de conservation qui permettent de ne plus dépendre de la chaîne du froid et d'avoir une DLC beaucoup plus longue, tout en gardant un produit final de qualité. Les taux de collagène et d'autres nutriments ont été analysés en laboratoire pour assurer que la qualité du produit soit toujours présente. La qualité de la carcasse joue beaucoup à ce niveau. En effet, des volailles abattues plus tardivement (comme requis par le cahier des charges bio) seront bien plus intéressantes.

L'approvisionnement

Antoinette espérait proposer un produit encore plus durable en maximisant les surplus de légumes bio. Trop compliqué à l'heure actuelle, le bouillon est alors réalisé à partir de légumes bio du circuit classique. En termes de carcasses, certains éleveurs sont venus la chercher pour valoriser leur production. Toutefois, le volume ne suffit pas face à sa production croissante. Mon Bouillon est donc à la recherche de nouveaux partenariats. Le fait de travailler avec un transformateur extérieur à son atelier lui laisse toutefois moins de libertés qu'auparavant.

Les prochaines étapes

Proposer une gamme élargie de bouillons qui suivent les saisons. Et, pourquoi pas, travailler avec d'autres carcasses comme celles d'agneau ou de canard. Le tout dans des bocaux consignés, comme elle l'espère, à terme.

Le rêve de Mon Bouillon

Arriver sur les tables des cantines et des hôpitaux et que le bouillon devienne un produit accessible à toutes et tous, qu'il soit considéré comme un produit de première nécessité.

Mon Bouillon
Rue Gustave Defnet,1 – 1060 Saint-Gilles
info@monbouillon.com – <https://monbouillon.com/>



Agenda des événements

Ariane Beudelot & Emilie Remacle, Biowallonie. Marilyne Vogt, APAQ-W

Salon professionnel bio belge BioXpo, les 24 et 25 mars 2024

BioXpo est le plus grand salon bio en Belgique et a lieu tous les deux ans. Le voilà de retour en mars 2024 ! Visiter ce salon est l'occasion de rencontrer de nombreux producteurs, transformateurs et grossistes bio, autant wallons, flamands, bruxellois que provenant des pays voisins. Ce sont autant d'occasions de nouer de nouveaux liens.

Par ailleurs, des conférences seront également prévues pour (et par) des professionnels du secteur.

Comme à chaque édition, Biowallonie se joindra au stand de l'APAQ-W et proposera plusieurs activités. Sur son stand, l'APAQ-W permettra une belle visibilité, avec un espace réservé pour huit producteurs/transformatrice bio wallons. N'hésitez pas à venir nous dire bonjour !

Informations pratiques

Lieu : Brussels Gate — Grand-Bigard (lieu différent des années précédentes)

Date et heure : dimanche 24 et lundi 25 mars 2024, de 10 à 18 h

Entrée : gratuite, en utilisant le code : BIOXPO24BIOWALLONIE, lors de l'achat de votre ticket en ligne, sur le site de BioXpo

Programme : www.bio-xpo.be

SEMAINE BIO

Du 1^{er} au 9 juin 2024, dans toute la Belgique

NOUVEAUTÉ cette année ! La Wallonie et la Flandre s'associent pour organiser une Semaine Bio sur le plan national !

La Semaine Bio est le rendez-vous annuel incontournable pour l'ensemble du secteur Bio en Belgique. Cet événement favorise les rencontres de terrain entre les opérateur·rice·s bio et les consommateur·rice·s. Durant neuf jours, les consommateur·rice·s sont invité·e·s à partir à la découverte de l'agriculture biologique belge et de ses produits, grâce à des journées portes ouvertes, des conférences, des ateliers, des animations et des dégustations, de la restauration, des offres promotionnelles... Si les activités sont, en général, plutôt destinées aux consommateur·rice·s, des activités spécifiques peuvent aussi être organisées pour les professionnel·le·s.

• Intéressé(e) d'organiser une activité en Wallonie, à Bruxelles ?

Rendez-vous sur www.semainebio.be pour plus d'informations et/ou pour enregistrer votre(vos) activité(s) et commander votre matériel.

• Intéressé(e) par la Semaine Bio en Flandre ?

Rendez-vous sur www.allesoverbio.be pour plus d'informations.

Pour toute question : Marilyne Vogt (APAQ-W) – m.vogt@apaqw.be – 081/33.17.30

Cet agenda est un aperçu non-exhaustif des événements qui rassembleront le secteur professionnel bio tout au long de cette année 2024. Certaines activités ne sont dès lors pas encore indiquées. Infos & inscriptions : www.biowallonie.com/agenda

Légende :



Événement Biowallonie et partenaire(s)



Événement du secteur

JANVIER & FÉVRIER

Rencontre filière céréales panifiables
Namur – 31/01
Dédiée à tous les acteur·rice·s de la filière

Formation "Le bio et l'alimentation durable"
Namur – 5/02
Dédiée aux formateur·rice·s et enseignant·e·s

Formation "Communication digitale"
EN LIGNE – 5/02
Dédiée aux points de vente

Salon Biofach
Nuremberg (Allemagne) – 13 > 16/02
Salon international bio. Une délégation est prévue du 15 au 16/02

Journée de réseautage sur les débouchés bio
Suarlée – 22/02
7ème édition de cette rencontre annuelle dédiée à tous les professionnel·le·s du secteur bio

Séance d'information sur le bio
Namur – 29/02
Dédiée aux producteur·rice·s

MARS

Séance d'info sur le bio – focus houblon
Namur – 5/03
Dédiée aux producteur·rice·s

Formation "La gestion des coûts pour les restaurateur·rice·s engagé·e·s"
À définir
Dédiée aux restaurateur·rice·s

Salon Horecatel
M.-en-Famenne – 10 > 13/03
Salon dédié aux pros de la restauration commerciale

Salon BioXpo
Grand-Bigard – 24 > 25/03
Salon bio dédié aux professionnel·le·s du secteur

Rencontre "Coin de champ"
À définir
Moment d'échanges et de conseils techniques, sur le terrain, dédié aux agriculteur·ice·s. Domaines: grandes cultures, polyculture-élevage et maraîchage.

AVRIL, MAI & JUIN

Séance d'info sur la réglementation et la certification bio
18/04
dédiée aux transformateur·ice·s, grossistes et points de vente

Formation "À la découverte de la viande de bœuf bio wallonne"
À définir (avril)
Dédiée aux restaurateur·rice·s

Formation "À la découverte des bières bio wallonnes à mettre à la carte"
À définir (mai)
Dédiée aux restaurateur·rice·s

Chiffres du bio 2023 (collab. : APAQ-W)
Ils seront annoncés à la conférence de presse de la Semaine bio de l'APAQ-W

Semaine bio (APAQ-W & VLAM)
Partout en Belgique ! – 1 > 9/06
9 jours pour faciliter les rencontres entre producteur·ice·s bio, et consommateur·ice·s

Séance d'info sur le bio, en ferme
À définir (juin)
Dédiée aux producteur·rice·s

JUILLET & AOÛT

Formation "Utilisation des fleurs comestibles en cuisine"
8 & 15/07
Dédiée aux restaurateur·rice·s

Foire agricole de Libramont
Libramont – 26 > 29/07
88ème édition de la plus grande foire agricole de Belgique

Foire agricole de Battice
Battice – 31/08 > 1/09
34ème édition de la foire agricole de Battice

 Le saviez-vous ? Depuis 2021, la **Journée européenne du bio** a lieu le 23 septembre !

SEPTEMBRE, OCTOBRE, NOVEMBRE & DÉCEMBRE

Salon Valériane
Namur – 6 > 8/09
39ème édition du plus grand Salon BIO de Belgique. Un atelier à destination de la filière PAM y sera organisé par Biowallonie !

Formation démonstration-technique : "la gestion des adventices par le labour agronomique"
À définir (septembre)
Dédiée aux producteur·rice·s

Voyage d'étude sur l'élevage de volailles bio
Gers (France) – 8 > 10/10
Dédiée aux producteur·rice·s

Journée de réseautage "du bio dans vos formations"
22/10
2ème édition de cette rencontre annuelle dédiée aux formateur·rice·s et enseignant·e·s

Wall'Oh Bio, l'évènement bio wallon de la restauration engagée
4/12
3ème édition de cet évènement, axé cette année sur la restauration collective et dédié aux professionnel·le·s de la restauration

RENDEZ-VOUS DU MOIS

PETITES ANNONCES

Mélanie Fanuel, Biowallonie

OFFRES

FARINE DE FROMENT À VENDRE

Farine blanche de population de blés anciens (froment) à vendre. Récolte 2023. Analyse de panification excellente. Livraison possible dans les régions de Dinant - Namur - Bruxelles.

Contact : Rodrigue Ullens
Mail : rodrigue@waulx.be

FOIN BIO À VENDRE - RÉCOLTE 2023

Foin bio 2023 à vendre. 230 boules disponibles de diamètre 130 cm et 170 ballots 70x120x240 cm. Prix sur demande. Région : Bastogne.

Contact : Jean-Marc Mignon
Tél : 0473/897 583

À VENDRE : FOIN ET ENSILAGE BIO

À vendre : boules de foin et d'ensilage 2023, certifiées BIO. Foin d'excellente qualité.

Contact : André Adrien
Tél : 0476/840 913

LE MAGASIN BIO « D'ICI ET D'AILLEURS » CHERCHE UN REPRENEUR

Surface commerciale de 200 m², située Chaussée de Charleroi 117 à 6511 Beaumont. Cette belle surface commerciale offre une visibilité maximale sur l'axe principal de Beaumont à Charleroi. Situé à côté de la boucherie bio Biobeef, le bien est disponible immédiatement et il y a également une possibilité de reprendre 10 m² d'écran LED. La surface louée se compose de : un local de commerce, une cuisine équipée, un bureau, un WC et une réserve. L'éclairage est en LED, électricité nouvelle et toutes commodités. La partie commerciale est bien visible grâce à 2 belles vitrines. L'espace comprend une réserve avec un accès indépendant de l'entrée. Parking très grand et facilement accessible. Le prix demandé est de 2.000 €/mois (négociable).

Contact : Yves Dropsy
Tél : 0495/320 612

HERSE ÉTRILLE ROTATIVE

À vendre : herse étrille rotative Einbock 9M. État neuf.

Contact : Marc Laruelle
Tél : 0477/367 166

MATÉRIELS DIVERS À VENDRE

Nous mettons en vente : une cueilleuse et trieur à haricots Asa-lift, une arracheuse de carottes Dewulf 1 rang porté, 1 tonneau Peecon 16000 litres équipé pour irriguer, une repiqueuse-arracheuse-laveuse à poireaux (dispo en mars 2024), 1 déterreur Grimme rh 20-45. Plus de renseignements : 0470/560 945 ou 0476/950 944.

Contact : Joël Lambert
Mail : info@fermesaintebarbe.be
Tél : 0476/950 944

CHERCHE REPRENEUR POUR MAGASIN BIO ET 2-3 HA DE MARAÎCHAGE

Dans le cadre de l'arrêt de notre activité de maraîchage, nous cherchons un repreneur pour 2-3 hectares de maraîchages diversifiés et notre magasin à la ferme à Orp-le-Grand. Plus d'infos au 0470/560 945 ou 0476/950 944.

Contact : Joël Lambert
Mail : info@fermesaintebarbe.be
Tél : 0476/950 944

TERRES DISPONIBLES

Terres bio disponibles saisonnières. Renseignements par mail. Région Philippeville.

Contact : Sabrina Plisnier
Mail : bb.green@hotmail.com

PÂTES SÈCHES À L'ÉPEAUTRE BIO À VENDRE POUR LES ANIMAUX

Suite à une erreur de production, nous avons une centaine de kilos de pâtes sèches à l'épeautre bio à vendre, pour les animaux (cochons ?). Elles sont cassantes à la cuisson. Si intéressé, merci de prendre contact au 0472/573 905 ou via l'adresse info@eggusto.be.

Contact : Ariane Cugnon
Mail : info@eggusto.be
Tél : 0472/573 905

DPU À VENDRE

DPU à vendre. Renseignements par mail.

Contact : Sabrina Plisnier
Mail : bb.green@hotmail.com

MAÏS ET FROMENT BIO

À vendre : maïs grain sec bio 300 €/tonne. Froment fourrager bio. Livraison possible. Région : La Roche.

Contact : Arnaud Collard
Mail : labrouettebio@hotmail.com
Tél : 0498/262 421

BETTERAVES FOURRAGÈRES ET BOULES D'HERBE

À vendre : 12 t de betteraves fourragères bio. 70 boules herbe 1re coupe 2023. Analyse LABO disponible. Prix à convenir.

Contact : Gaetan Vanacker
Mail : vetgsprl@gmail.com
Tél : 0495/808 773

BALLOTS ROUNDS FOIN ET BALLOTS ENRUBANNÉS 2023 À VENDRE

À vendre : ballots de foin 2023 et ballots enrubannés, certifiés bio, excellente qualité. 140 €/tonne, départ ferme.

Contact : Marc Lacasse
Mail : marclacasse@skynet.be
Tél : 0478/392 593

BETTERAVES FOURRAGÈRES BIO À VENDRE

Organic Sowers SRL vend des betteraves fourragères bio pour la récolte 2024 pour le secteur de l'élevage.

Contact : Jonathan Lenartz
Mail : lenartzjonathan@hotmail.com
Tél : 0485/477 556

DEMANDES

RECHERCHE ANCIENNES VARIÉTÉS DE POMMES POUR CIDRE

Les Terres de Crompechine à Marche-les-Dames recherchent des anciennes variétés de pommes bio (idéalement haute tige) pour la fabrication de son cidre. Volume recherché : à partir de 250 kg et idéalement 2 à 5 tonnes. Pour plus d'informations, contactez Frédéric De Baere.

Contact : Frédéric De Baere
Mail : fdb@crompechine.be
Tél : 0479/777 795

LE GASAP DES GASTRONAUTES (SCHAERBEEK) CHERCHE UN-E PRODUCTEUR-RICE DE PRODUITS LAITIERS

Nous sommes un GASAP, composé de 20 ménages, et travaillons depuis plusieurs années avec la Ferme Hof Seghers pour la fourniture de fruits et légumes. Nous sommes également à la recherche de nouveaux producteurs de produits laitiers pouvant fournir notre GASAP. Idéalement aussi des œufs et du jus de fruits mais ce n'est pas indispensable. Comment se passent les commandes avec nos producteurs ? - Les producteurs nous envoient leur offre, mise à jour une fois tous les 4 mois : tarifs et produits disponibles. - Chaque ménage met à jour sa commande. - Nous envoyons une commande groupée aux producteurs. Il s'agit d'un abonnement. Cette commande est donc figée pour une durée de 4 mois. - Et ainsi de suite, de façon continue, tout au long de l'année. La livraison a lieu tous les 15 jours (un samedi matin sur deux de 9h30 à 10h). Intéressé(e) ? Pour plus de détails concernant cette demande, contactez Romain Alaerts.

Contact : Romain Alaerts
Mail : romalaerts@hotmail.com

INSTALLATION D'UN ÉLEVAGE DE CHÈVRES ET/OU DE BREBIS LAITIÈRES DANS UNE FERME EN HAINAUT

La Ferme Dôrlou à Wodecq propose d'accueillir l'installation d'un-e agriculteur-trice/éleveur-se de chèvres et/ou de brebis laitières (production et transformation) : habitation, étables, bâtiments de ferme, laiterie, surface agricole nécessaire. Intéressé(e) ? Contactez-nous par téléphone pour plus de détails et si vous êtes intéressé(e), venez discuter avec nous de la préparation de votre projet (2023/2024).

Contact : Freddy Vander Donck
Mail : wodecq@fermedorlou.be
Tél : 0498/590 954

OFFRES D'EMPLOI

FAN(E)S DE CAROTTE CHERCHE UN-E COLLÈGUE (H/F/X) À TEMPS PLEIN !

Il s'agit d'un poste de gérant d'entreprise. Cela veut dire que nous avons un statut d'indépendant et que nous sommes tous responsables au même titre de ce projet (nous ne sommes donc pas des « simples ouvriers »). Nous fonctionnons en CSA (Community Supported Agriculture), ce qui permet de garantir un salaire mensuel de 1.350 € net, ce qui n'est franchement pas mal pour des maraîchers. Nous cultivons sur un terrain de 2 ha, avec 7 serres, et outils adaptés. Nous offrons également les avantages suivants : légumes gratuits • abonnement au téléphone • 50 % sur les achats grossistes (fruits, produits secs, etc.) • Travail en équipe et donc flexibilité quant à la charge de travail. Étant donné que nous sommes une coopérative, il faudra, à un moment, prendre des parts et injecter un peu d'argent dans le projet afin que tout le monde se trouve au même niveau. Mais cela ne doit pas être un frein, plusieurs possibilités s'offrent à nous.

Contact : Florence Vanganswinkel
Mail : contact@fanescarotte.be
Tél : 0496/081 544

L'ASBL L'AUTRE JARDIN RECHERCHE UN MARAÎCHER TEMPS PLEIN (H/F/X)

L'asbl L'Autre Jardin, située à Sart-Messire-Guillaume, souhaite engager un maraîcher à temps plein, début 2024, pour une durée indéterminée. L'asbl L'Autre Jardin s'adresse à des jeunes porteurs de handicap mental. Elle donne de l'activité dans le domaine du maraîchage et de la transformation des produits et de la vente. L'asbl souhaite engager un ouvrier agricole à partir de début janvier, pour une durée indéterminée et à temps plein (date exacte à convenir). Sa mission sera de s'occuper de la production de légumes et de petits fruits de manière naturelle (pour ne pas dire bio, un label pourra être poursuivi) et au fil des saisons, pour approvisionner le magasin de l'asbl, avec l'aide de personnes porteuses de handicap mental et d'autres bénévoles investis dans le projet. Il faudra s'occuper de : • La réalisation du plan de culture avec l'aide de la personne responsable de l'asbl, qui peut aider pour les différents aspects du travail. • Les commandes des plants à repiquer. • L'organisation des semis à l'intérieur du bâtiment (tomates, poivrons, aubergines...). • La préparation des parcelles avant plantation ou semis (travail du sol, buttes de culture...). • Les plantations, semis et l'entretien des cultures (désherbage, irrigation...). • L'entretien des abords et de la pelouse. • La récolte et le nettoyage des légumes et fruits. • Le nettoyage, le rangement et l'entretien des outils. • L'aide à la transformation des produits de temps en temps, si intérêt de la personne pour cela. L'infrastructure en place se compose d'une trentaine d'ares cultivés (extensibles), de 2 serres de 12 m de long, avec un système d'irrigation pour une bonne partie du terrain, d'une marre et de 2 bacs de réchauffement de l'eau. L'asbl dispose d'outils divers, d'un petit tracteur et d'un motoculteur, d'une cabane de rangement, d'une grande cave... Le profil du candidat, ou de la candidate, sera d'être très motivé, polyvalent, avec un peu d'expérience en maraîchage, être rapide, efficace et organisé dans son travail, aimer le travail d'équipe et se sentir à l'aise avec le handicap mental. La capacité de conduire un petit tracteur est un plus. Le CV et la lettre de motivation sont à envoyer à l'adresse de l'asbl ou par mail à asbl.lautrejardin@gmail.com, à l'attention d'Isabelle Courtens. Un rendez-vous sera prévu après le 1^{er} janvier 2024.

Contact : Isabelle Courtens
Mail : asbl.lautrejardin@gmail.com

Vous souhaitez intégrer une annonce pour une offre de :

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

N'hésitez pas à nous l'envoyer GRATUITEMENT par e-mail :
info@biowallonie.be

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



RENDEZ-VOUS DU MOIS

LIVRES DU MOIS

Carole Bovy, Nature & Progrès Belgique

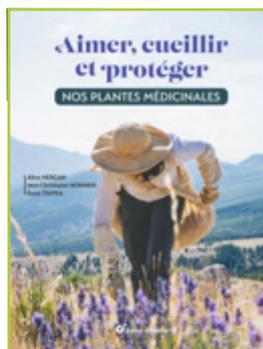


Vous pouvez retrouver ces livres à

La librairie de Nature & Progrès,
rue de Dave, 520 à Jambes
entre 8 h 30 et 16 h

Soit par Internet : www.librairie.natpro.be

Soit en les commandant par e-mail :
carole.bovy@natpro.be



AIMER CUEILLIR ET PROTÉGER NOS PLANTES MÉDICINALES

Éditeur : Terre Vivante
Auteurs : Mercan/Monnier/Tentea
Pages : 159 • Prix : 25 €

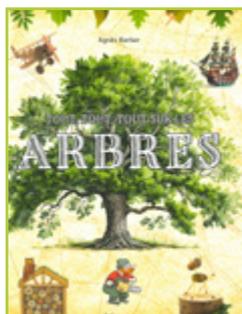
Ce livre est un très beau manifeste pour une phytothérapie responsable et respectueuse de l'environnement. En effet, beaucoup de plantes, appartenant à la pharmacopée naturelle, sont en danger d'extinction en raison d'une utilisation exponentielle, liée à l'engouement pour les soins naturels, avec les mauvaises pratiques qui en découlent parfois.



JARDINER COMME UN PRO PLANS PAYSAGERS – PELOUSES – PIÈCES D'EAU – HAIES – ARBRES – VERGERS – POTAGERS

Éditeur : Eyrolles
Auteur : Olivier Dekeyser
Pages : 254 • Prix : 27 €

Ce livre, très bien illustré de photos, schémas et dessins, accompagnera le jardinier pas à pas dans toutes ses tâches et tous ses gestes, que ce soit dans le choix des graines ou des outils, la création d'un jardin, la multiplication et la taille des plantes, la gestion de l'eau ou même la construction de cabanes. Il vous offrira tous les conseils dont vous avez besoin pour comprendre le fonctionnement de la nature et la traiter avec respect, en privilégiant les bonnes pratiques culturales.



TOUT, TOUT, TOUT SUR LES ARBRES

Éditeur : Terre Vivante
Auteure : Agnès Barber
Pages : 123 • Prix : 22 €

Livre à destination des jeunes lecteurs, pour découvrir toutes les histoires qui nous lient aux arbres et à la forêt : comment ils nous soignent, nous nourrissent, nous abritent...

Et pour découvrir combien il est donc important de savoir les écouter, les regarder et bien les comprendre...



POUR UNE GESTION ÉCOLOGIQUE DES FORÊTS RÉCOLTER DU BOIS DANS UNE FORÊT VIVANTE

Éditeur : Ulmer
Pages : 286 • Prix : 39 €

Ce livre, à la fois technique et humaniste, est un plaidoyer pour une forêt habitée et vivante ! Il propose une vision d'ensemble de la relation forêt-société, notamment de la relation entre nature et économie. Il développe pas à pas la sylviculture d'une forêt multifonctionnelle et productive, refuge de biodiversité et ossature de la trame verte.



BIO WALLONIE
Le bio aujourd'hui & demain

Des

DÉBOUCHÉS

pour vos productions bio wallonnes

Comment innover dans votre activité professionnelle, tant dans la manière de commercialiser que sur les produits à développer ? Cette journée sera consacrée à des témoignages et des moments de rencontre d'acteurs et d'actrices de terrain, actif·ve·s dans la production, transformation, distribution, vente et restauration bio.

DISTRIBUTION LE JOUR J !
• Inventaire des débouchés 2024
• Nouveau guide pratique
« Démystifier le bio »

7^e journée de réseautage

Programme

8h30: Accueil café & réseautage

9h: Introduction de la journée

9h20: Bio à la une : enjeux, innovations et perspectives

10h30: 4 ateliers (au choix)

- Légumes plein champ et maraîchage diversifié : des productions complémentaires ?
- Comment promouvoir mon activité sur les réseaux sociaux ?
- Viande en circuit court : bonnes pratiques et rentabilité
- Vigne et vin : une piste de diversification ?

12h: Buffet bio et local — Moment de réseautage

13h30: 4 ateliers (au choix)

- Du bio wallon en restauration collective : tendances actuelles et à venir
- Comment valoriser mon produit grâce à l'étiquetage ?
- Comment développer ensemble la filière wallonne des petits fruits bio ?
- Garde-robe locale à base de lin et de chanvre bio : objectif réaliste ou utopique ?

15h: 120 secondes pour convaincre – De nombreux·ses acheteur·euse·s bio présenteront leurs besoins

15h40: Speed-dating entre acheteur·euse·s, producteur·rice·s et artisan·e·s bio

16h40: Verre de clôture

Jeudi
22 février
2024 | 8h30—17h
Business Village Ecolys
Avenue d'Ecolys 2,
5020 Suarlée

Inscription obligatoire avant le 10 février 2024
Via le formulaire en ligne disponible dans notre agenda web
ou en accès direct via ce QR code
PAF: 30€ par personne, par virement (BE13 0017 0714 5739),
communication « Journée de réseautage + nom »



Pour toute question, contactez-nous ! 081/28.10.10 / www.biowallonie.be



PLAN BIO 2030



Wallonie

Ed. responsable: Philippe Grogna, rue du séminaire, 22/1 – 5000 Namur – Ne pas jeter sur la voie publique