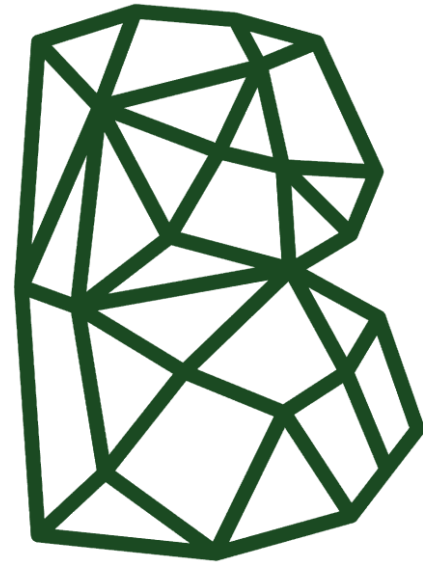


Atelier: Initier ou développer son approvisionnement bio Wallon

Journée de réseautage bio – 20/02/2025

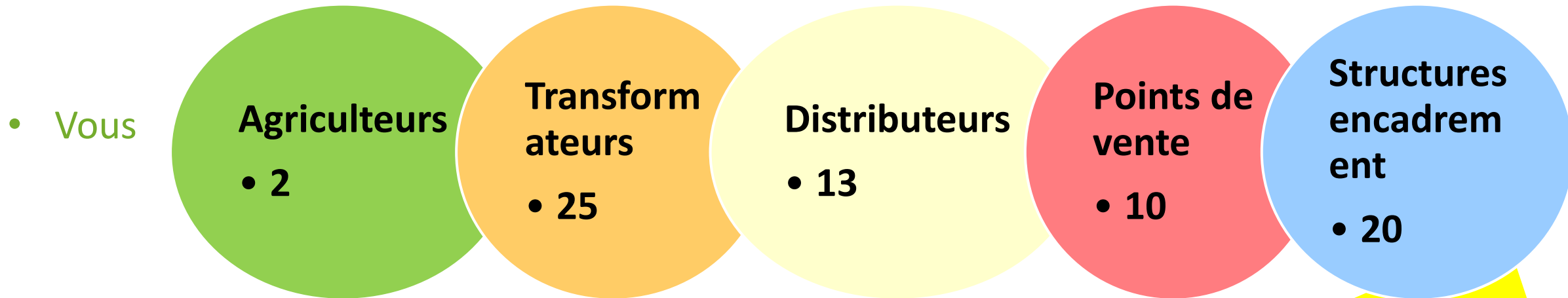




Introduction

Présentation

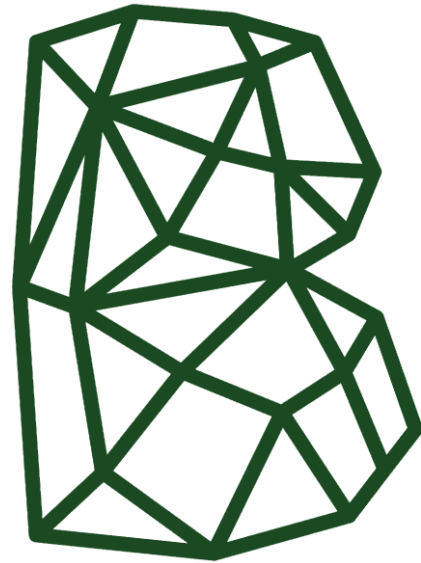
- Ariane Beudelot, Sophie Engel et Margot Renier - Biowallonie
- Thiago Nyssens - Conseiller alimentation durable chez Crédal



Au Programme

- ▶ Introduction
- ▶ Que peut-on retrouver en Wallonie?
- ▶ Comment s'approvisionner?
- ▶ Les avantages et freins à l'appro bio Wallon? (Crédal)
- ▶ La définition d'un prix? (Crédal)
- ▶ Bonnes pratiques (Crédal)
- ▶ A vous de jouer!
- ▶ Conclusion



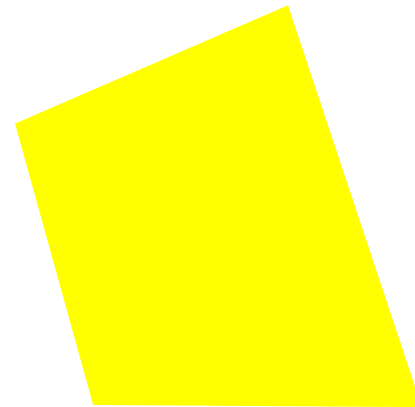


Que peut-on
retrouver en
Wallonie?



Vos retours au questionnaire

- Produits les plus compliqués à trouver selon vous:
 - **Type :**
 - Légumes d'été (poivrons - aubergines – concombres)
 - Légumes d'antan
 - Légumineuses
 - Huiles et oléagineux
 - Blé panifiable
 - Epices et aromates séchés/moulus,
 - Œufs en poches
 - Crème fraîche
 - Viande d'agneau
 - **Volumes ou contenants** adaptés aux collectivités ou aux restaurants

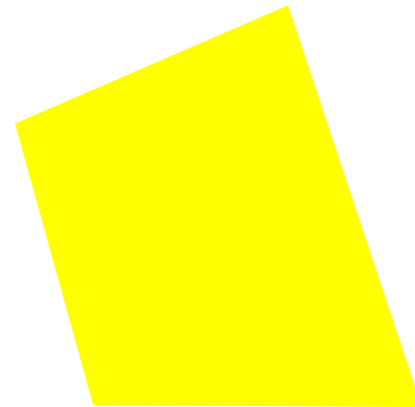


Production bio wallonne

Offre et demande à un instant « T »



- Fluctue avec : maladies, météo, un surplus dans un pays voisin, situation géopolitique, la motivation des acteurs ...
- 2024 : perte de 1500 ha et légère reprise de la consommation
- Ce n'est pas parce que l'on produit la matière première que le produit est disponible:
 - Un/des maillons transformations
 - Des maillons logistiques..
 - Une qualité
 - Un prix
 - ..



Viandes



Offre < Demande

- Viande bovine : préparations hachées
- Agneaux bien conformés, porcs, poulets de chair, canards...

Offre > Demande

- Viande bovine



Produits laitiers



Offre < Demande

- A base de lait de vache : beurre au lait cru, crème, certains fromages (pâte persillée, de garde,...), yaourts
- Lait de brebis et produits à base de lait de brebis

Offre = Demande

- A base de lait de vache : lait, beurre

Offre > Demande

- Lait de chèvre et produits à base de lait de chèvre



Œufs



Offre < Demande

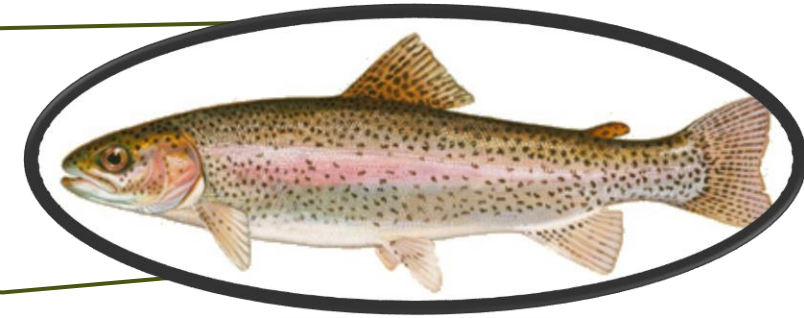
- Poule : œufs en poches : blancs, jaunes, entiers
- Caille

Offre = demande

- Poule : Œufs coquilles

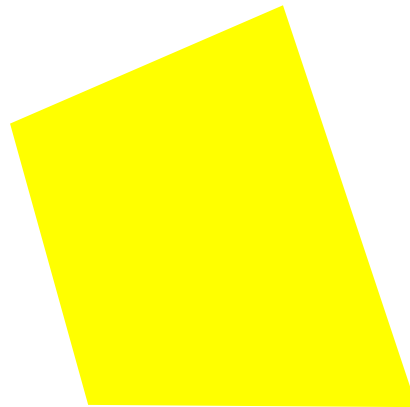


Poissons



Offre < Demande

- Truite



Fruits



Offre < Demande

- Raisin de table
- Raisin vinification / vin
- Petits fruits
- Noisettes
- Noix
- Fruits transformés : Compotes, fruits surgelés, cidres,...

Offre = Demande

- Pommes, Poires (certaines années offre < demande)
- Jus



Légumes



Offre < Demande

- Asperges, champignons blancs/bruns, chicons pleine terre, verdure, légumes d'été (poivrons, aubergines, concombres), choux, courges, navets
- 4 -ème gamme

Offre = Demande

- Carottes, panais, oignons, échalotes, ail, céleri rave, persil tubéreux, patates douces, poireaux, haricots, pois, épinards, basilic....
- Surgelés (haricots, pois, épinards, basilic, persil)
- Soupes, tartinades, sauces



Pommes de terre



Offre < Demande

- Transformées sous-vide : 4^{ème} et 5^{ème} gamme

Offre \geq Demande

- Marché du frais
- Transformées surgelées
- Chips



Céréales



Offre < Demande

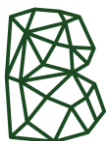
- Avoine
- Sarrasin
- Froment qualité supérieure boulangère
- Blé dur (stade expérimental)

Offre = Demande

- Froment
- Epeautre (très fluctuant)
- Epeautre perlé
- Quinoa
- (Flocon d'avoine, sirop d'avoine)
- Farine (froment, épeautre, sarrasin)
- Pâte alimentaire

Offre > Demande

- Orge de brasserie



Oléagineuses



Offre < Demande

- Tournesol (huile, graine décortiquée)
- Lin
- Chia, graine de courge (inexistant)

Offre = Demande

- Colza (huile, graine décortiquée)
- Chanvre (huile, et toutes déclinaisons)
- Caméline (huile)
- Moutarde (condiment)



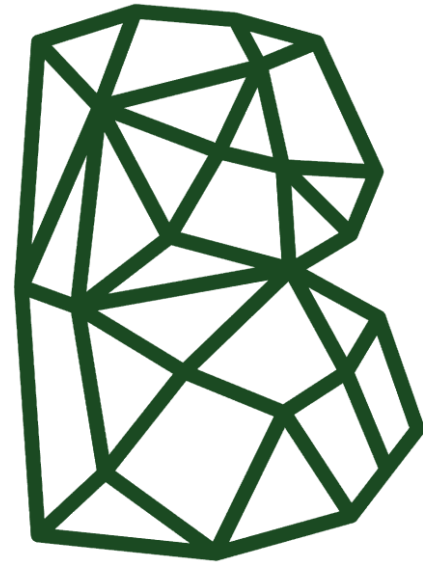
Légumineuses



Offre < Demande

- Pois (entier, farine)
- Lentille (entière, farine)
- Pois chiche (farine et grain)
- Lupin

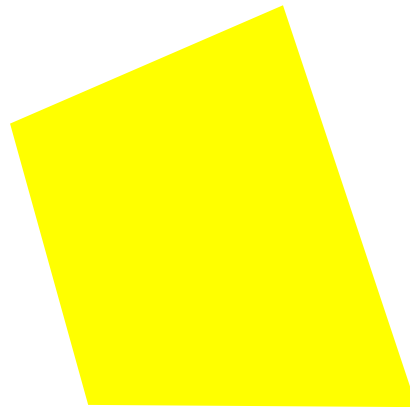




Comment
s'approvision-
ner en bio
wallon?

Qui sont les fournisseurs?

- Producteurs en direct
- Artisans en direct
- Coopératives
- Grossistes bio ou mixte (mais avec produits locaux)



Où trouver des fournisseurs?

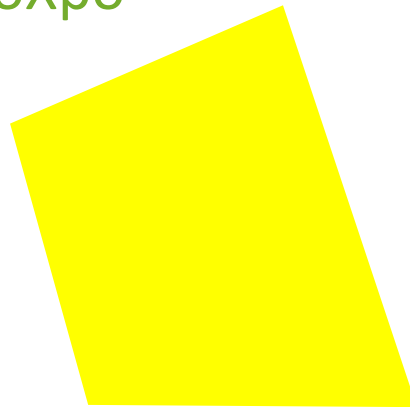
- **Sur internet:**

Différents répertoires existent dont :

- [Biowallonie.com/acteursbio](https://biowallonie.com/acteursbio) (bio)
- [Jecliquelocal.be](https://jecliquelocal.be) (bio et non bio)
- [GoodFood.brussels.be](https://goodfood.brussels.be) (bio et non bio)

- **Aller à des salons/moments de rencontre:**

- En Belgique: Journée de réseautage bio, Salons Valériane (BtC, sept.), BioXpo (BtB, tous les 2 ans),...
- A l'étranger: Natexpo (30 nov au 2 déc 2025), Biofach (févr)



Grossistes et coopératives de distribution

Frais

- Ecodis
- Fresho

Sec

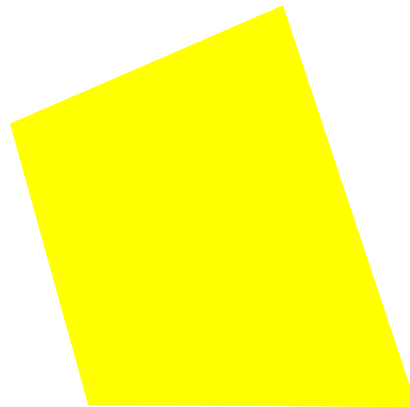
- Ethiquable
- Natur'innov
- Foodprint
- Aventure Bio Belux
- Vitaverde.bio
- Hygiena
- Mannavita

Frais et sec

- Interbio
- Delibio/Vajra
- Bionaturels
- LogCAL/C'tout bon
- Terroirist
- Mabio
- Paysans-Artisans
- Circuits Paysans
- Cabas
- Réseau Paysan
- Agricover
- Made in BW

Frais, sec et surgelé

- Biofresh
- Marma



Qui peut aider?

- Ceintures alimentaires
- CPA (Conseils de Politique Alimentaire)

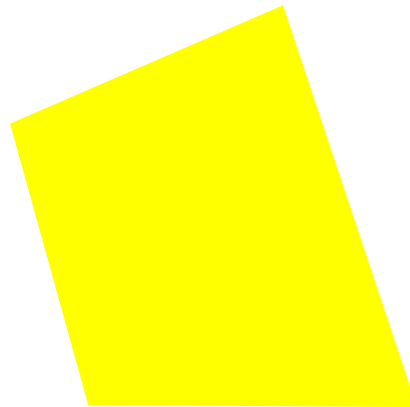
Lien: <https://www.mangerdemain.be/cpalocaux/>

- GAL (Groupe d'action locale)

Lien : <https://www.reseau-pwdr.be/sections/gal>

Et aussi les plateformes de distribution et services logistiques:

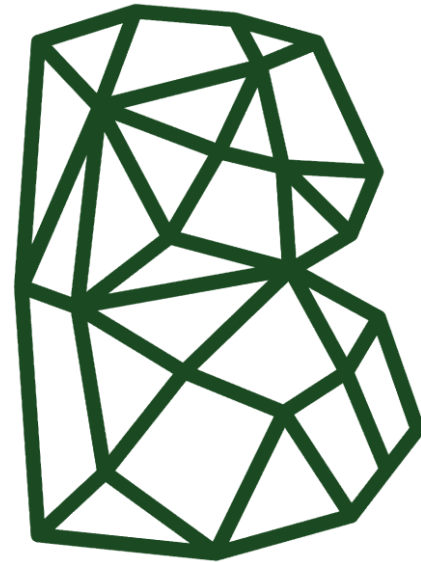
- La Charrette (Wallonie)
- Facilitateur filière GOOD FOOD (Bruxelles)
- Promogest (Centre Provincial Liégeois de Promotion et de Gestion en Agriculture) (Province de Liège)
- Made in Bw asbl (Province du Brabant wallon)
- Réseau Paysan (Province du Luxembourg)
- Beaumont Group (Province de Namur et du Hainaut)



Qu'est ce que Biowallonie peut faire pour vous?

- Fournir listing d'opérateur (agriculteur, transformateurs, distributeurs,...) de votre région
- Diffuser vos besoins:
 - Dans l'inventaire des débouchés (1X/an)
 - Dans les petites annonces (demande ponctuelle)
- Organiser un moment de rencontre entre acheteurs et producteurs (selon les besoins identifiés):
 - En teams, en ferme, chez un opérateur (ex: intermédiaire) ou chez vous
- Pour la GMS -> Si besoin, vous pouvez demander un rendez-vous à gms@biowallonie.be
 - Nous nous chargeons d'inviter Bioforum Vlaanderen (Avantage : 1 interlocuteur pour 2 régions)





**Les avantages et freins?
La définition d'un prix?
Bonnes pratiques?
Par Crédal**

crédal

Provoquons
le changement

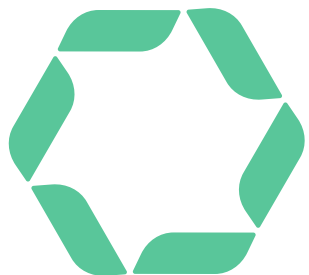
crédal QUI SOMMES-NOUS ?

Notre vision

Crédal est une coopérative financière qui construit une société inclusive et durable, où l'argent est mis au service du bien commun



3 domaines d'activité



INVESTISSEMENTS
DURABLES



CRÉDITS
SOLIDAIRES

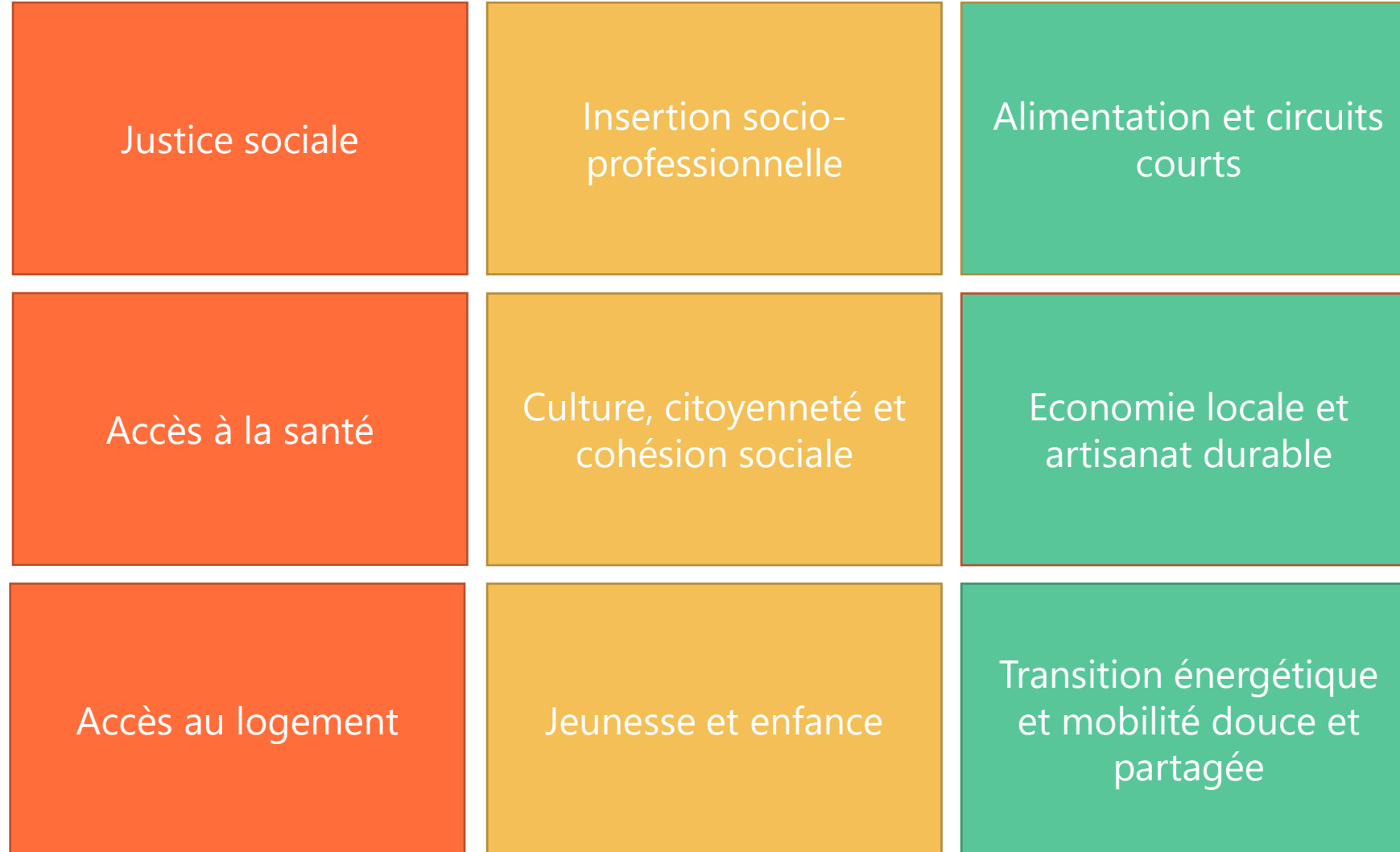


CONSEILS
D'EXPERTS

crédal

Les 9 secteurs sociaux et durables clés de Crédal

Crédal soutient les personnes, associations, coopératives d'économie sociale et entreprises à impact actives dans ces 9 secteurs clés.



L'impact de Crédal en action

55

collaborateurs

80

bénévoles

4301

clients actifs

2927

équivalents temps
pleins financés

63.3M€

encours crédits

3944

coopérateurs

422

Personnes
accompagnées

crédal

L'Approvisionnement bio wallon, avantages et freins

Une question de prix... mais pas seulement...

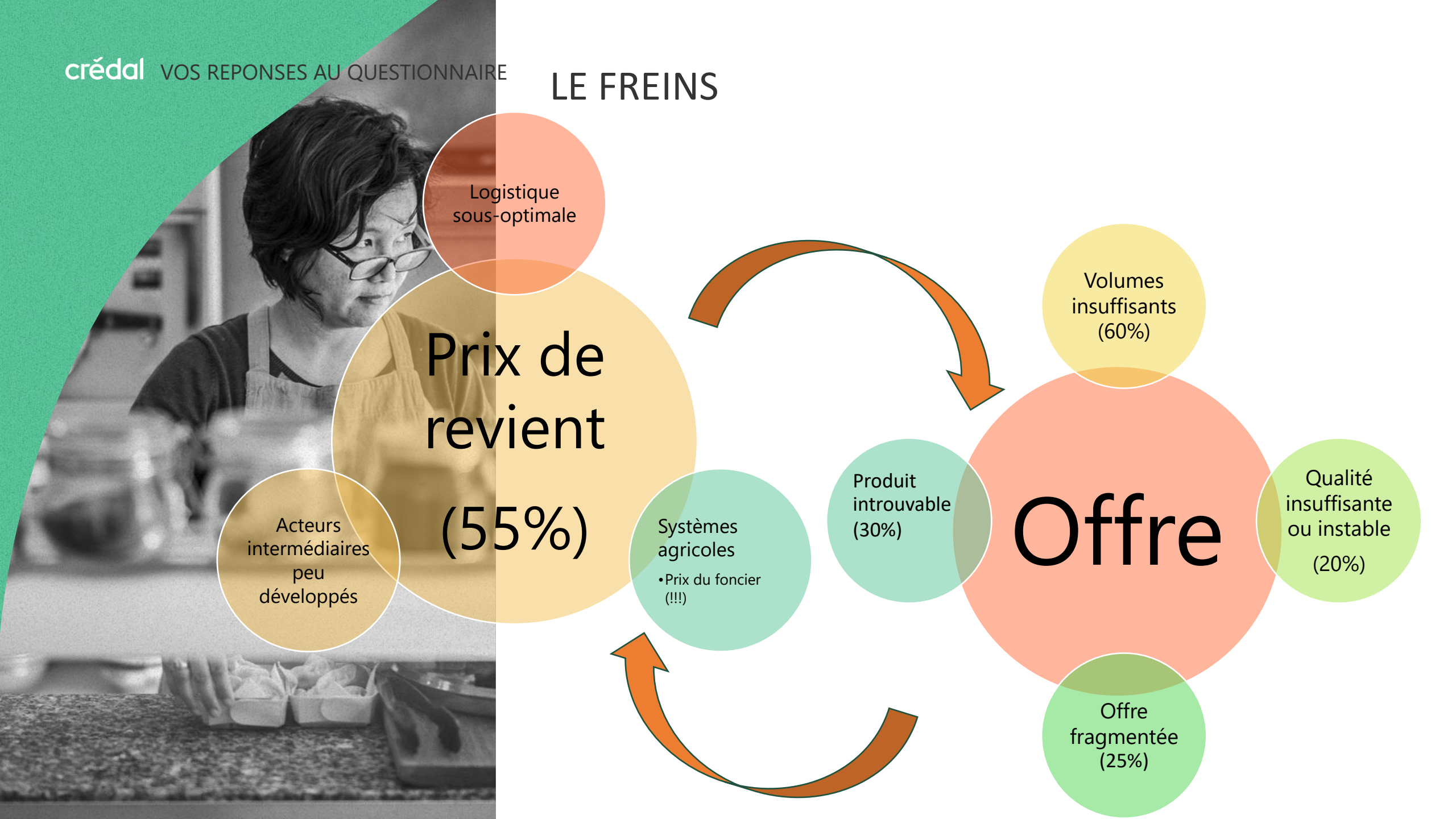


LES AVANTAGES

Diminuer prix
Confiance
Qualité
Fraicheur
Traçabilité
Image
Stabilité Proximité
Diversification

Agriculteurs
Carbone
Transition
Soutenir
locale Economie
Valeur
Empreinte

LE FREINS

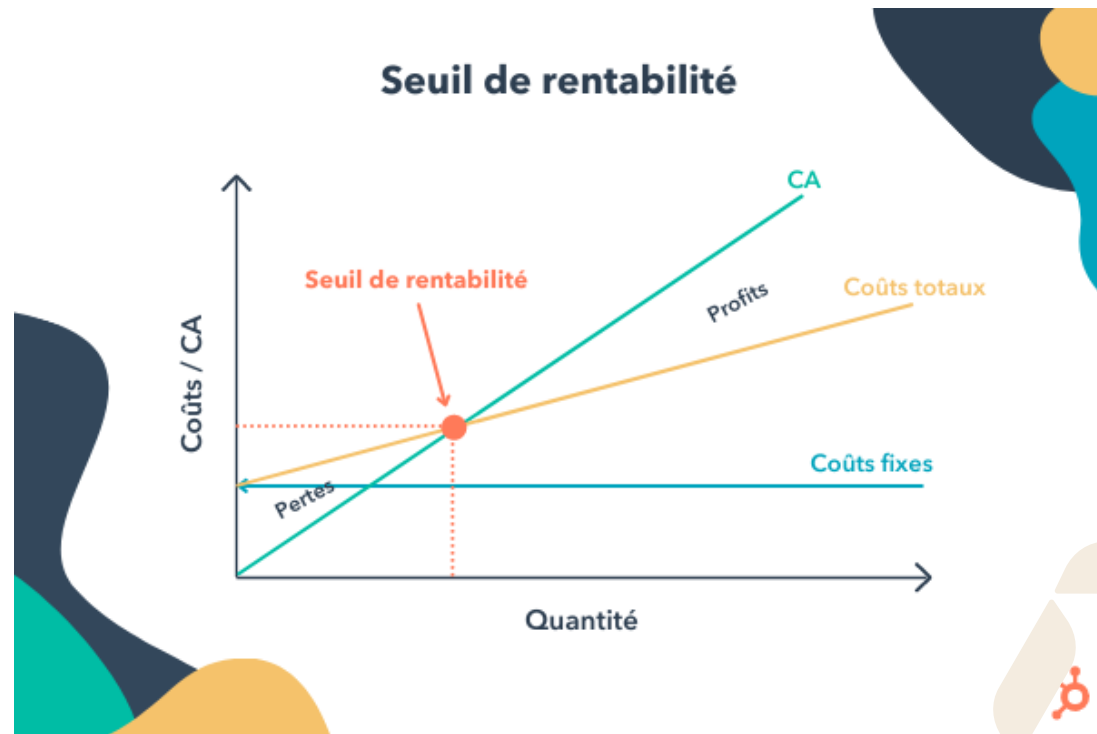


crédal

La définition d'un prix

Un prix juste ne se décrète pas, il se construit

La structuration d'un prix - Deux approches pour trouver le prix adéquat

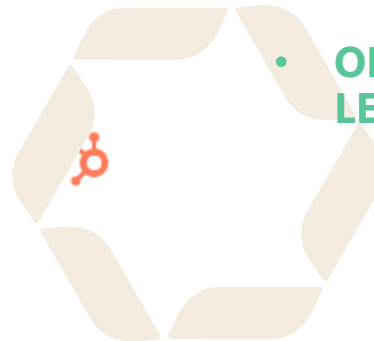


Un prix de revient dépend de :

- **COÛTS DE PRODUCTION (FIXES ET VARIABLES)**
- **QUANTITÉ PRODUITE**

Deux approches possibles :

- **ON FIXE LE PRIX DE VENTE -> ON TROUVE LE SEUIL DE RENTABILITE (QUANTITE A PRODUIRE)**
- **ON FIXE LA QUANTITE PRODUITE -> ON TROUVE LE PRIX DE REVIENT**



Transformateurs -

PART DES MATIÈRES PREMIÈRES DANS LA STRUCTURE DE COÛTS

Payez-vous le JUSTE prix chez nous ?

Voyons voir où va mon argent...



Un mezza



Une Altérante

= 19,7 euros



RAPPEL COMPTE DE RESULTAT

$$C.A = \text{QUANTITE VENDUE} \times \text{PRIX DE VENTE}$$

Charges Variables

Marge Brute

Charges fixes

Bénéfices

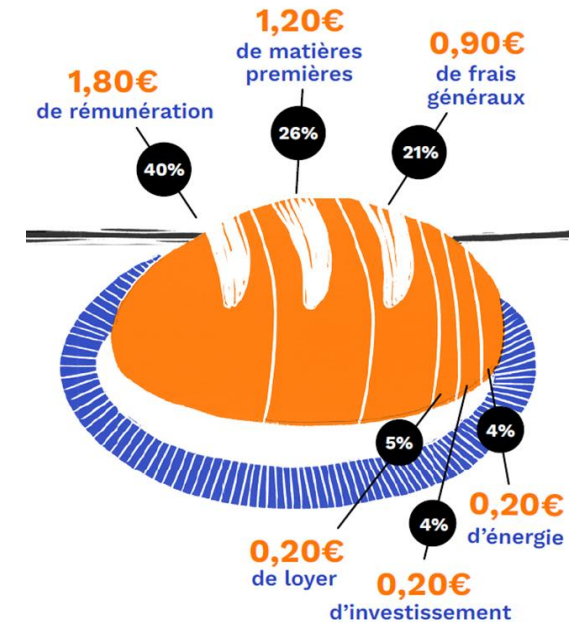
Frais généraux

Amort.

Charges financières

Charges salariales

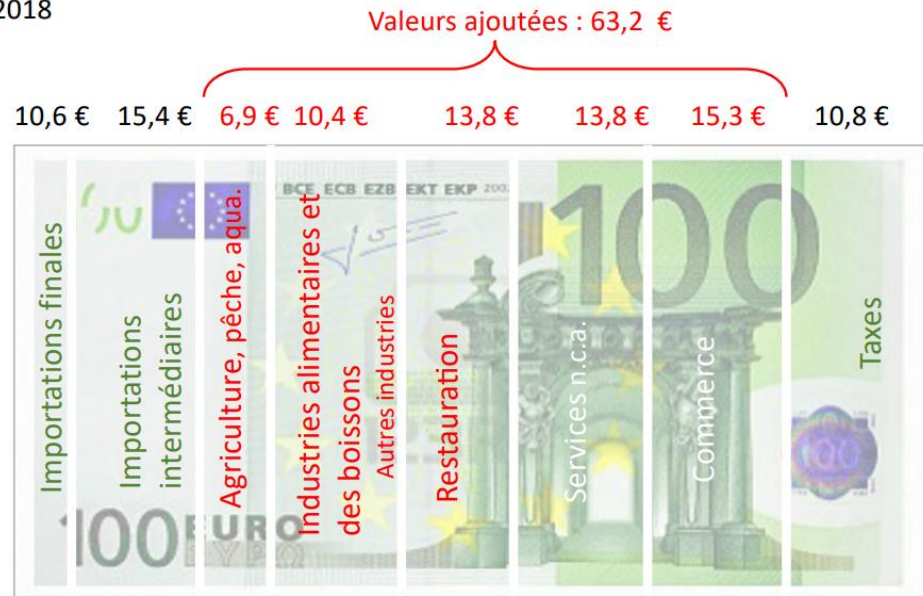
QU'Y A-T-IL DANS UN PAIN À 4,5€ ?



Particularités agricoles (1) – AGRICULTURE = PRICE TAKER

Part de l'agriculture dans l'euro alimentaire (France)

En 2018



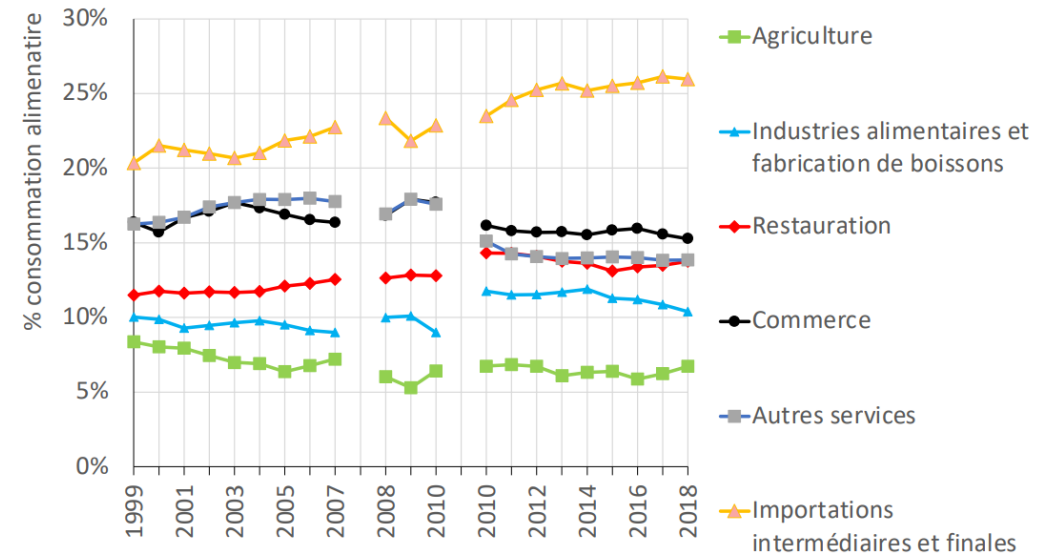
Source : Insee, Eurostat. Calculs Ph. Boyer

Evolution de « l'euro-alimentaire (France) »

3 - Résultats

13

Evolution des composantes de l'euro alimentaire



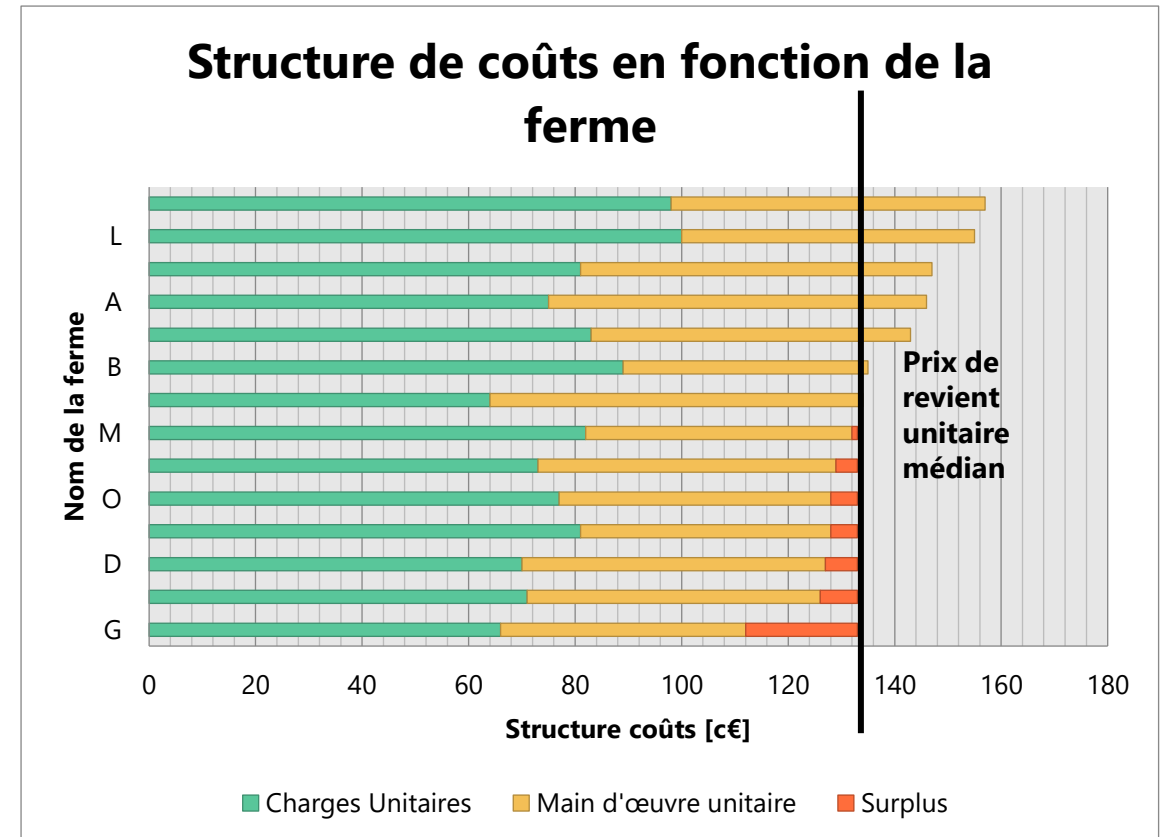
Sources : Eurostat et Insee (TES), Insee (comptes nationaux), calculs auteur

crédal

Particularités agricoles (II) – VARIABILITE DES MODELES

LA STRUCTURE DES COÛTS EST TRES VARIABLE AU SEIN DES FERMES

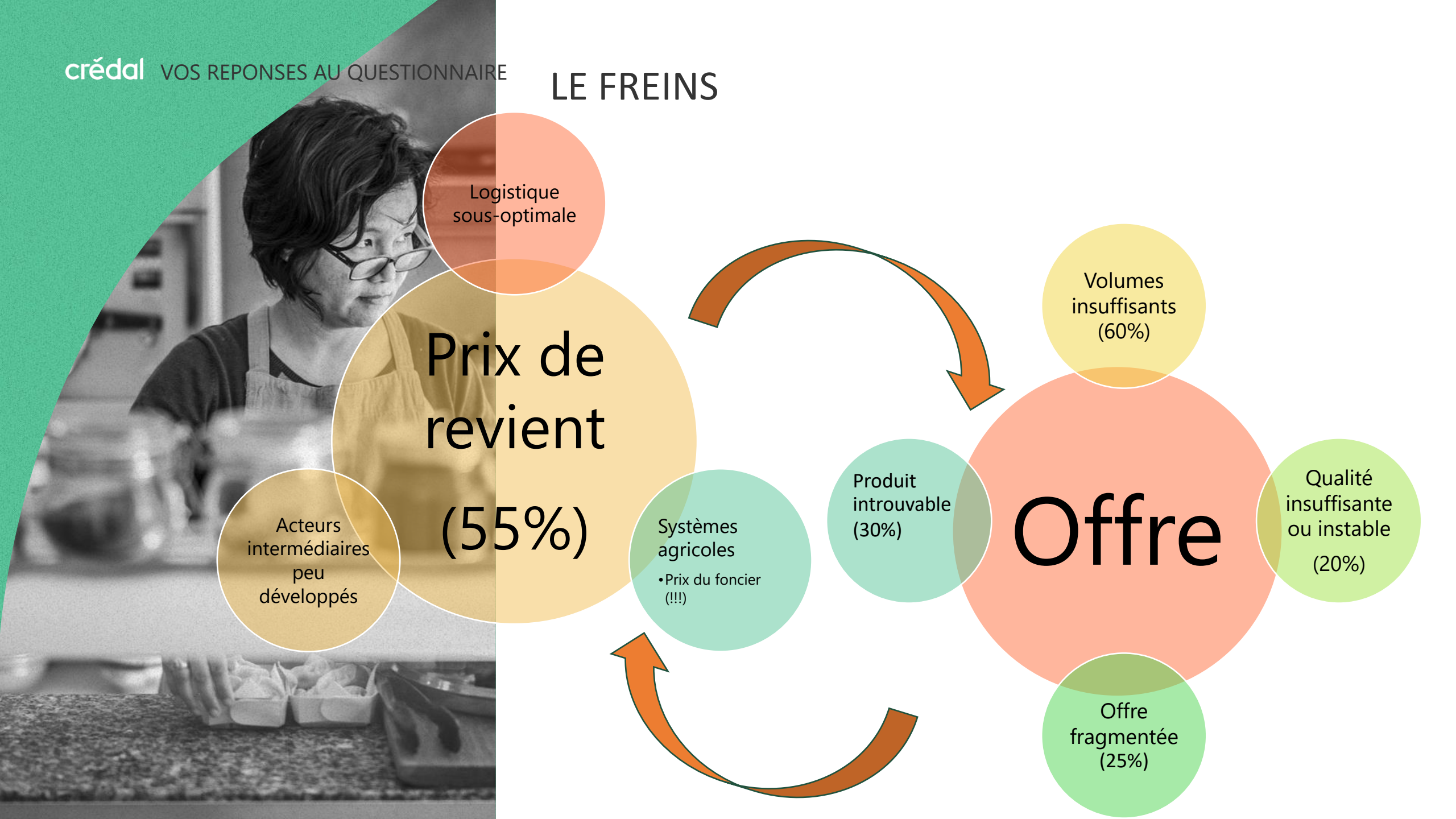
- Taille de l'exploitation
- Niveau de capitalisation
- Région de production
- Types de production



crédal

L'approvisionnement Bio Wallon
Bonnes pratiques et exemples

LE FREINS



Logistique sous-optimale

Prix de revient
(55%)

Acteurs intermédiaires peu développés

Systèmes agricoles
• Prix du foncier (!!!)

Produit introuvable
(30%)

Offre

Qualité insuffisante ou instable
(20%)

Offre fragmentée
(25%)

Volumes insuffisants
(60%)



DES SOLUTIONS POSSIBLES

Prix de revient plus élevé

1. Mettre en avant l'image de marque locale et bio pour valoriser le produit à un prix plus élevé

Logistique sous-optimale
Offre fragmentée

2. Optimiser sa logistique, son coût via la mutualisation ou la sous-traitance

Acteurs intermédiaires peu développés
Volumes insuffisants

3. Engagements sur des volumes d'achat et le prix pour sécuriser la production

Qualité insuffisante ou instable

4. Co-crée avec mes fournisseurs pour obtenir le produit/la qualité nécessaire

crédal

1. Mettre en avant l'image de marque locale et bio pour valoriser le produit à un prix plus élevé

- IDEE

- L'image des producteurs locaux possède une valeur marchande
- Le prix d'achat est une notion relative (>< Homo economicus) - l'achat alimentaire est un acte "pulsionnel"

- BONNES PRATIQUES ET EXEMPLES

- Communiquer sur aspect local (photographies ; "hall of farm", etc.)
- Communiquer sur la décomposition du prix
- Ne pas insister sur l'éventuel surcout (communication positive)
- Conditionner l'utilisation de matériel de communication

- DERIVES A EVITER

- Utilisation de "l'image de marque" pour un C.A dérisoire
- Concurrence entre produits de gamme
- Oppositions local / bio.

crédal

2. Optimiser sa logistique, son coût via la mutualisation ou la sous-traitance

- IDEE

- Logistique sous-optimale = double pression sur le prix final
- Les nouvelles filières ne doivent pas forcément "réinventer la roue"

- BONNES PRATIQUES ET EXEMPLES

- S'appuyer sur des acteurs déjà en place, ayant des activités connexes (QUICK WIN)
- Faire appel à son grossiste pour « rentrer » les produits que recherchés.
- Utiliser un service de transporteurs indépendant
- Se rassembler entre différents acheteurs pour mutualiser les achats (franco)

• DERIVES A EVITER

- Perte de lien – proximité avec producteur
- Concentration de pouvoir dans les mains de l'intermédiaire logistique
- Ne pas prendre en compte les couts logistiques (faire soi même)

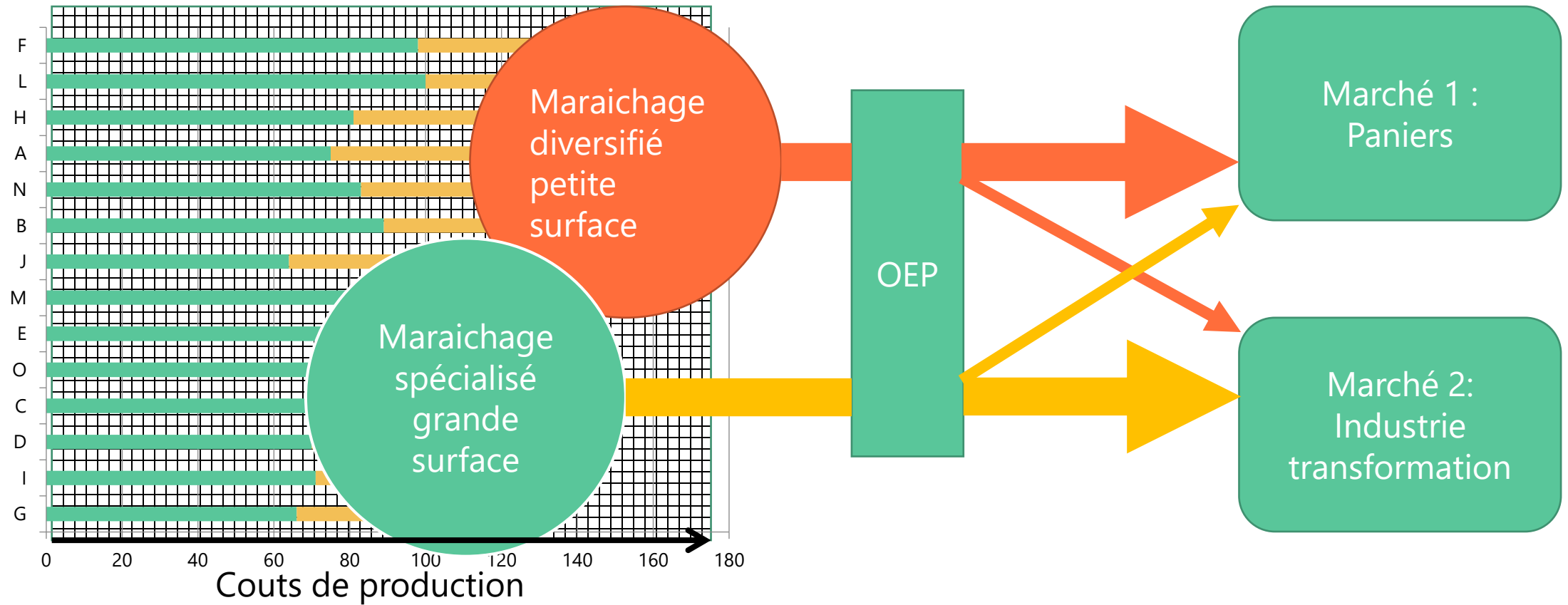
3. Engagements sur des volumes d'achat et le prix pour sécuriser la production

- **IDEE**

- Sécuriser demande pour garantir production (temporalité en lien avec cycle de production)
- Proposer des prix d'achats connectés aux couts de production
- Engagement sur des critères de qualité
- Partage du risque (possibilité de valoriser produits hors Cahier de Charges), prépaiement, etc.

- **Bonnes PRATIQUES et Exemples**

- Prix planchers calculés sur base des couts de production
- Mécanismes de prix qui stimulent la prise de risque (précocité, prix saison, bonus "qualité",)
- Engagements RECIPROQUES sur les volumes
- Segmentation de son offre -> meilleure valorisation.
- Coopérative – redistribution des bénéfices / ristournes



3. Engagements sur des volumes d'achat et le prix pour sécuriser la production

- **DERIVES POSSIBLES**
- Dépendance trop élevée - Devenir le seul acheteur pour ce produit (intégration verticale)
- Désolidarisation quand conditions de marché avantageuses (prix plafond ou prix de décrochage, possible)
- Politique de prix avantageuse mais autres déséquilibres commerciaux (concurrence entre fournisseurs, ...)

crédal

4. CO-CRÉER AVEC MES FOURNISSEURS POUR OBTENIR LE PRODUIT/LA QUALITÉ NÉCESSAIRE

- **IDEE**

- Adaptations RECIPROQUES – OFFRE ET DEMANDE : processus transfo <> qualité matière première
- Repose sur dialogue entre partenaires à minima
- Parfois R&D nécessaire
- Réorientation de la demande, un autre produit, une alternative

- **Bonnes PRATIQUES et EXEMPLES**

- Adaptations côté demande – processus de production
- Adaptations coté offre - qualité matière première ; conditionnement !
- Partenariats R&D

• **DERIVES POSSIBLES**

- Investissements importants pour produit peu vendu

Points de discussion entre partenaires commerciaux

► A ÉCLAIRCIR EN AMONT

- ▲ Procédure de commande
- ▲ ! Délai de commande (des deux cotés)
- ▲ Procédure de livraison, réception et mise en rayon
- ▲ Minimum de commande
- ▲ Gestion des invendus
- ▲ Prix: qui fixe le prix? Et comment?
- ▲ Disponibilité au cours de l'année
- ▲ Pas de règles d'exclusivité
- ▲ Règles d'utilisation de l'image du producteur
- ▲ Horaire de livraison
- ▲ Procédure de retour et échange si non-conformité (qualité et correspondance commande –livraison)
- ▲ Délais de paiement
- ▲ Procédure d'arrêt du partenariat



Points de discussion entre partenaires commerciaux

► Evaluation après 6 mois-1 an

▲ Seul

◆ Pour le producteur/transformateur

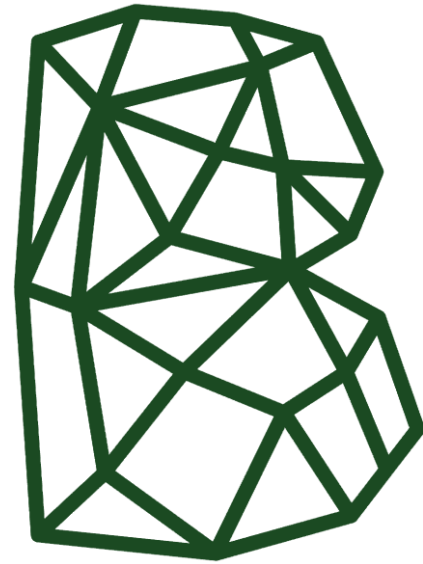
- › Est-ce rentable?
- › Est-ce viable économiquement?
- › Est-ce agréable?
- › Quel temps cela vous prend-il?
- › Distance de livraison maximum
- › Fiabilité de l'acheteur

◆ Pour l'acheteur

- › Est-ce rentable?
- › Est-ce viable?
- › Est-ce agréable?
- › Quel temps cela vous prend-il?
- › Appréciation des clients?
- › Fiabilité du producteur

▲ Ensemble: discussion et renégociation si besoin





A vous de
jouer!

Animation

- **Objectif:** Réfléchir collectivement à des **solutions concrètes** aux principaux freins (prix, volume, logistique, qualité) de l'approvisionnement bio wallon.

Focus solutions concrètes et réalisables à moyen terme

Ne pas aborder les solutions au niveau politiques (européennes, fédérales) et changements réglementaires sur lesquelles nous avons moins de levier.

- **Déroulement:**

Divisez en 6 groupes (12 personnes) en fonction de votre **couleur** de Post-it

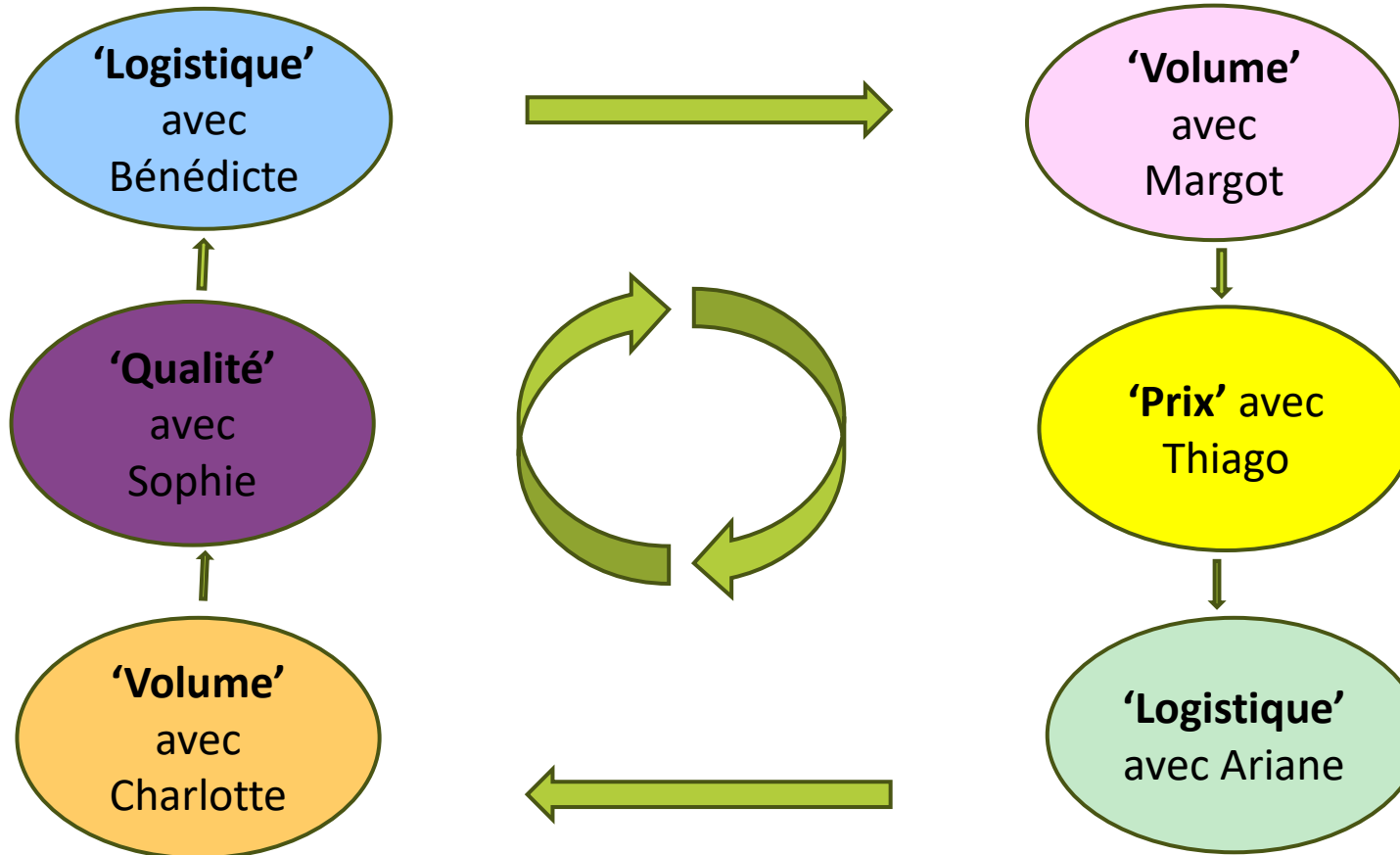
Prenez une **chaise**



Travail en 6 groupes

Focus solutions concrètes et réalisables

ESTRADE



• **Tour 1 – 10 min**



• **Tour 2 – 10 min**



• **Tour 3 – 20 min**



• **Conclusion**



Merci pour votre attention



BIOWALLONIE

Le bio aujourd'hui & demain



PLAN BIO 2030

Avec le soutien de
la



Wallonie