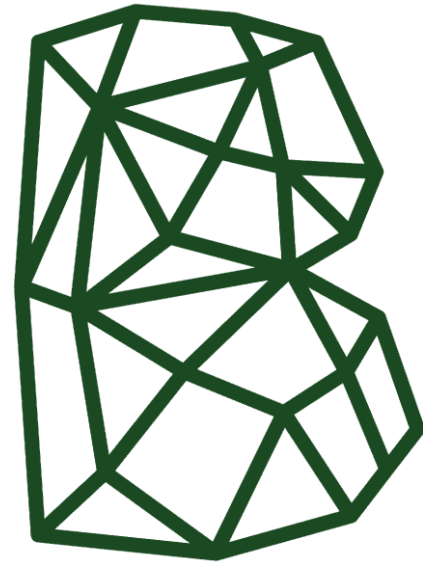


Le bio : Arguments clés pour faire la différence

Journée de réseautage bio – 20/02/2025

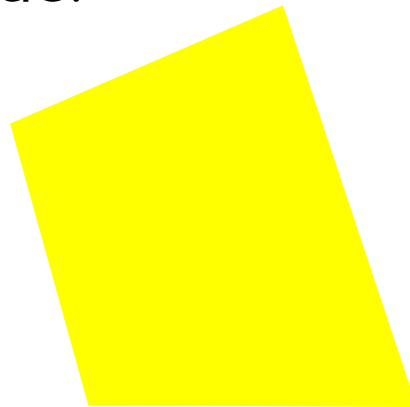




Par Ariane
Beudelot
&
Marion
Trigaux

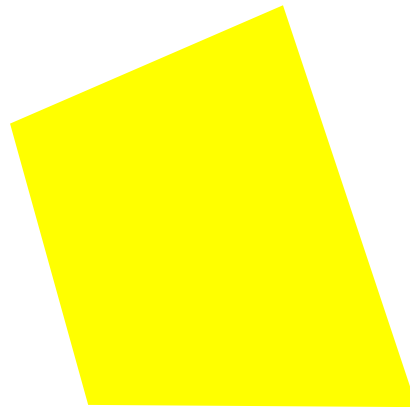
Objectifs de l'atelier

- (Re)acquérir les notions de base sur le bio
- S'approprier des arguments pour répondre aux interpellations les plus fréquentes et s'outiller pour déconstruire les préjugés
- Construire des arguments plus spécifiques à la typologie de son point de vente et se les approprier à travers la mise en pratique.
- Développer un vocabulaire adapté à un public non averti



Déroulé de l'atelier

1. Comment bien argumenter ?
2. Quels sont les mythes/affirmations fréquemment rencontrés?
3. Arguments pour chaque mythe
4. Comment allez plus loin ?



Partie 1

Comment bien argumenter ?



Techniques d'une argumentation réussie



UNE ARGUMENTATION EFFICACE :

- ▲ Ne doit pas forcément être exhaustive. Une négociation réussie peut contenir entre 1 et 3 arguments, pas plus. C'est la sélection et la pertinence de l'argument qui priment.
- ▲ Est hiérarchisée :
 - ◆ Besoin de 2 arguments minimum,
 - ◆ A l'oral, le premier argument est le plus fort, celui qui a le plus d'impact sur l'interlocuteur. C'est souvent la première impression qui a du poids à l'oral ou dans une confrontation. Un argument qui est déployé au début de l'argumentation ou à la fin, n'a pas le même effet sur l'auditoire.



Techniques d'une argumentation réussie: Les registres

Les registres :

Émotionnel : Basé sur les sentiments et l'impact affectif:

En mangeant bio, les enfants ne consomment pas des produits chimiques qui peuvent s'accumuler dans leur organisme et entraîner des problèmes de santé plus tard. C'est un geste qui protège leur bien-être à long terme.

➤ **Autorité** : Basé sur la crédibilité d'une source ou d'un expert :

Selon une étude publiée dans *Science*, les fruits et légumes bio contiennent 20 à 40 % plus d'antioxydants que les produits conventionnels, ce qui renforce le système immunitaire.

➤ **Factuel** : Basé sur des faits objectifs et mesurables « par tous ».

Les produits animaux bio sont issus d'animaux nourris sans antibiotiques systématiques ni hormones de croissance.



Techniques d'une argumentation réussie: Les registres

Combiner plusieurs registres:

1. Capter l'attention avec une anecdote ou un fait en utilisant le registre **émotionnel**:

« L'autre jour, à la télévision, j'ai entendu qu'une étude avait trouvé des traces de PFAS dans le lait maternel. Des enfants de quelques jours se retrouvent déjà contaminé avec ces polluants éternels ».

2. Développer votre idée avec des preuves et des explications **factuelles et logiques** :

Les produits bio sont cultivés sans l'utilisation de pesticides chimiques et d'herbicides. En conséquence, le risque d'exposition à certains produits comme les PFAS sont réduits par rapport à des produits conventionnels traités.

3. Renforcer la crédibilité avec une **autorité** :

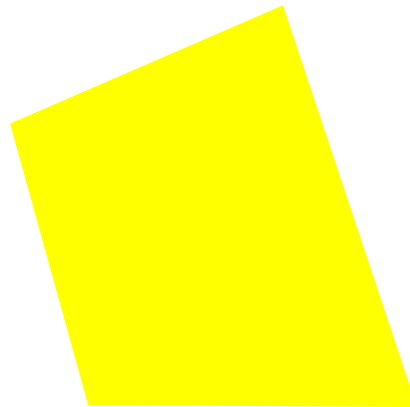
Des études ont montré que les PFAS, souvent utilisés dans des matériaux comme les emballages alimentaires ou dans certains traitements agricoles, peuvent contaminer les produits alimentaires, y compris les fruits, légumes et produits laitiers. Cependant, **L'Agence de Protection de l'Environnement des États-Unis (EPA)** a souligné que les niveaux de PFAS dans les produits biologiques sont généralement plus faibles que dans les produits conventionnels, ce qui en fait un choix plus sûr pour limiter l'exposition à ces substances persistantes et potentiellement dangereuses.



Cadre d'une argumentation réussie

ATTITUDE GENERALE :

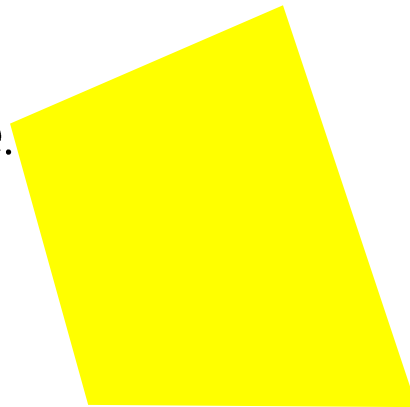
- ▶ Ecouter le consommateur/personne qui exprime ses questionnements
- ▶ Rester vendeur et courtois
- ▶ Être positif
- ▶ Ne pas être agressif
- ▶ Ne pas prendre les attaques personnellement
- ▶ Eviter la culpabilisation



Cadre d'une argumentation réussie

AU NIVEAU DE L'ARGUMENTATION:

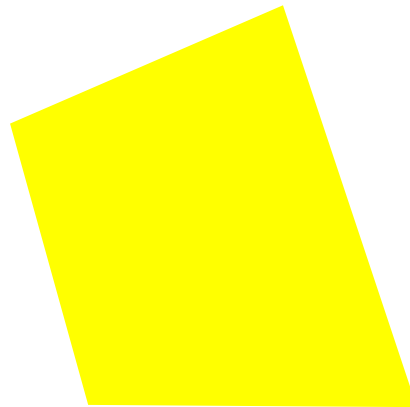
- ▶ Donner envie → Développer un futur désirable dans un monde 100% bio
- ▶ Utiliser une histoire personnelle (« *Moi aussi, avant j'achetais/j'étais...* »)
- ▶ Adapter le discours au public (Mot simple / pas de jargon agronomique)
- ▶ Ne pas dénigrer les opérateurs conventionnels
- ▶ Ne pas vendre le bio comme réponse à tout : « *Le bio a ses limites et n'a pas pour objectif de résoudre tous les enjeux de société* »
- ▶ Ne pas s'avancer si on ne connaît pas la réponse
- ▶ Encourager les petits pas : étape par étape : chacun avance à son rythme.




Cadre d'une argumentation réussie

POINTS D'ATTENTION :

- ▶ Face à des bio-sceptiques, il ne faut pas se braquer. La meilleure alternative est de réussir à le faire douter.
- ▶ Ne perdez pas votre temps (courbe de Gauss) : « *Il n'y a pas plus sourd que quelqu'un qui ne veut pas entendre* »



A background image showing several hands of different skin tones holding a woven basket or hat. The hands are positioned around the basket, with some fingers resting on its rim. The background is a blurred green, suggesting an outdoor setting with foliage.

Partie 2

Quels sont les mythes/affirmations fréquemment rencontrés ?





1

Allez sur wooclap.com

2

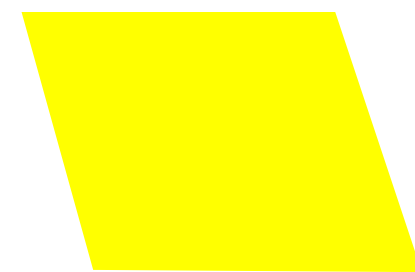
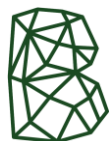
Entrez le code d'événement dans le bandeau supérieur

Code d'événement
ISQYMN

1. Répondez à la question suivante : « **Quels sont les 2 mythes** sur lesquels vous souhaitez travailler ? » → **1 réponse = 1 mythe**

! NE PAS RE-ECRIRE UN MYTHE QUE VOUS VOYEZ DÉJÀ PRESENT !

2. Quand vous avez fini, laissez la page ouverte mais **ne plus manipuler le téléphone !**
3. Répartition des groupes (vous recevez un papier)
4. Votez pour les **3** mythes avec lesquels vous souhaiteriez travailler :
→ en mettant un like sur 3 différents mythes.



Mythes à travailler par groupe

groupe 1 (salles 1-2) : Mythe 1

groupe 2 (salles 3-4) : Mythe 1

groupe 3 (salles 1-2) : Mythe 2

groupe 4 (salles 3-4) : Mythe 2

groupe 5 (salles 1-2) : Mythe 3

groupe 6 (salles 3-4) : Mythe 3

groupe 7 (salles 1-2) : Mythe 4

groupe 8 (salles 3-4) : Mythe 4

groupe 9 (salles 1-2) : Mythe 5

groupe 10 (salles 3-4) : Mythe 5



Mythes à travailler par groupe

Partie 1 : 20 mn

Durant 20 min, vous allez créer un ensemble d'arguments pour « contrer » le mythe

Répartition des tâches:

1. 1p : Transcripteur (écrit sur l'affiche les arguments du groupe)
2. 1-2p : Responsable des arguments « factuels/logiques »
3. 1-2p : Responsable des arguments « émotionnels »
4. 1-2p : Responsable des arguments « autorité »
5. 1p : Rapporteur de l'argumentaire du groupe : présente oralement les arguments



Mythes à travailler par groupe

Partie 2 du travail : 15 mn

Lire les affiches de 2 autres mythes et y disposer 2 gommettes / mythe (sur les arguments que vous trouvez les plus forts).

- ▶ Mythe 1 → vont voir le mythe 2 & 3
- ▶ Mythe 2 → vont voir le mythe 3 & 4
- ▶ Mythe 3 → vont voir le mythe 4 & 5
- ▶ Mythe 4 → vont voir le mythe 5 & 1



Mythes à travailler par groupe

Partie 3 du travail : 40 mn

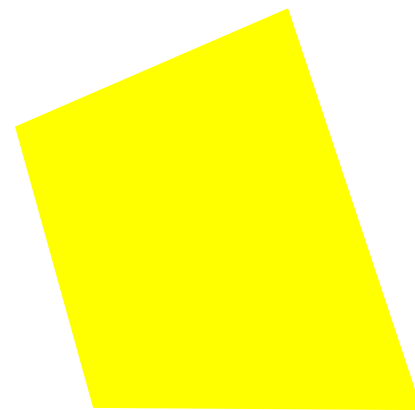
- ▶ Tout le monde retourne s'asseoir. Les rapporteurs de chaque groupe se mettent à l'avant.
- ▶ Chaque rapporteur vient présenter les 2 mythes qui ont reçu le plus de votes (3 mn / groupe).



Partie 3.
Eléments d'argumentation pour les
différents mythes



Les mythes les plus courants selon vous

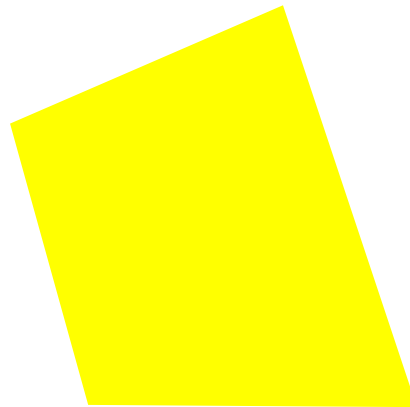


Mythe: Il faut être riche pour manger bio wallon !

Structure de l'argumentation :

1. Pourquoi le bio est plus cher ?
2. Pourquoi les produits conventionnels sont si peu chers ?
3. Techniques pour réduire son ticket de caisse.

+ Conseils : *Que mettre en place dans votre magasin pour pallier à cette crainte des consommateurs ?*



Mythe: Il faut être riche pour manger bio wallon !

1. Pourquoi le bio est plus cher ?



► Davantage de **main d'œuvre en bio** et **production artisanale** (à structure égale, une ferme bio génère en moyenne **30 % d'emplois en plus** qu'une ferme conventionnelle).

► **Rendements** moins élevés (élevage, production, transformation,...), moins d'**économie d'échelle** (fermes et entreprises plus petites).



► **Animaux** élevés plus longtemps (ex: un poulet bio vit deux fois plus longtemps qu'un poulet conventionnel : minimum 71 jours contre 34 jours en conventionnel).

► **Intrants** plus chers (matières premières, semences, engrais, alimentation animale...)




► **Surfaces** plus grandes dédiées au parcours extérieur de l'ensemble des animaux élevés en bio.



Mythe: Il faut être riche pour manger bio wallon !

Plus cher, mais de meilleure qualité :

Des produits de **meilleure qualité** (la qualité a un coût) : goût, qualité nutritive, santé :

- ▶ Taux de **cancer** inférieur de 25 % comparé à une alimentation classique.
- ▶ Davantage d'**antioxydants** (diminution des risques de maladies cardiovasculaires).
- ▶ Plus de **vitamines**.
- ▶ Moins de trace d'**antibiotiques**.
- ▶ 10 fois moins de risques d'exposition aux **pesticides**. 
- ▶ Nombre d'**additifs** autorisés en bio très limité: pas d'exhausteur de goût de synthèse, ni d'édulcorant de synthèse

L'argent va dans vos **valeurs** (respect de la santé, environnement, soutien au tissu économique local...).

Mythe: Il faut être riche pour manger bio wallon !

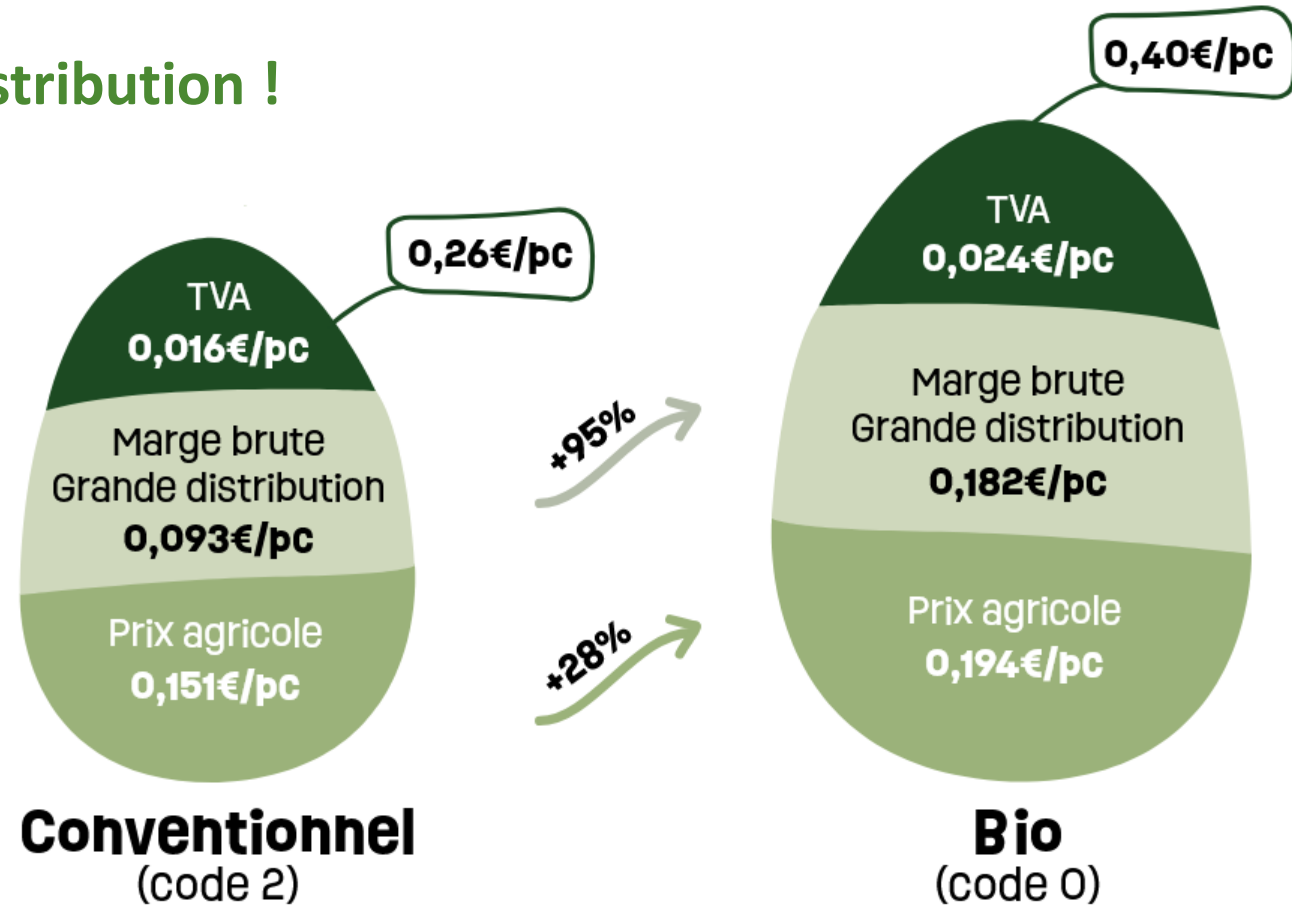
1. Pourquoi le bio est plus cher ?

œufs vendus en grandes surfaces

Surmarges des produits bio dans la grande distribution !

En grande distribution (octobre 2023):

Marge X3 (+89%) sur les **œufs bio** par rapport aux œufs conventionnels



Mythe: Il faut être riche pour manger bio wallon !

2. Pourquoi les produits conventionnels sont si peu chers ?

Coûts cachés (externalités négatives) qui seront payés par la **génération future** et les **producteurs** !

→ Coûts « réels » = **x2** voir **x3** prix du marché

► Pour 1€ dépensé par le consommateur → 1€ de coûts environnementaux et sociaux cachés

↳ Santé : 50%
Environnement : 30%
Social et économique : 20%

- Pollution de l'eau, maladies induites par les pesticides, alimentation de moindre qualité, pollution du sol et de l'air, impact sur la biodiversité, agriculteurs mal rémunérés, etc.
- Subside européen (PAC) : subside encore fortement l'agriculture conventionnelle sans demander de garantie environnementale et sociétale. Environ un tiers du budget de l'UE est consacré au soutien des agriculteurs par l'intermédiaire de la PAC.

Mythe: Il faut être riche pour manger bio wallon !

3. Comment réduire son ticket de caisse ?

- ▶ Davantage de fruits, légumes, légumineuses → moins chers et meilleure santé (moins de visite chez le médecin).
- ▶ Limiter la viande et privilégier celles de qualité (viande bio locale).
- ▶ Acheter les produits de saison (moins chers).
- ▶ Acheter en circuit le plus court possible (réduit les intermédiaires et donc le prix)
- ▶ Diminution les produits ultra transformés (ex : plat préparé, soupe, « crasses »,...).
- ▶ Evite le gaspillage, consommer les végétaux en entier (peau, fanes, épluchures...)
- ▶ Acheter en vrac = acheter la juste quantité (pas cette possibilité en GMS).
- ▶ Pas d'achats impulsifs. Moins de tentation dans vos magasins. Regarder le ticket de caisse total et pas le prix produit par produit.
- ▶ Sensibiliser les consommateurs sur le prix au kg !

Mythe: Il faut être riche pour manger bio wallon !

Que mettre en place dans mon magasin pour palier à cette crainte des clients ?

- ▶ Permettre aux clients de profiter de “**promotion**” comme le feraient les grandes surfaces en faisant une dégustation en même temps (ex: 10% aujourd’hui). Conscientiser les excès des “promotions” dans la GD (qui paie? le producteur). Mais peut être parfois utile si le producteur a des excès de production par exemple (ou si le produit doit être vendu au plus vite sinon il sera jeté).
- ▶ Mettre en avant la **qualité** et **fraicheur** pour expliquer le coût.
- ▶ **Traçabilité** des produits mise en avant : on sait d’où ils viennent les produits et dans quelles conditions, ils ont été produits, juste rémunération des producteurs
- ▶ **Sensibiliser** les clients : derrière un produit, il y a producteur/artisan, un savoir-faire, du temps. Cela a de la valeur.
- ▶ **Vidéo/flyers** qui communique sur le travail du producteur.
- ▶ Les **fidéli-bons** ou autre technique pour diminuer le prix de vente (ex: % pour les coopérateurs)
- ▶ Sensibiliser les consommateurs sur le **prix au kg** afin de comparer à la GMS.
- ▶ Permettre au consommateur de « **visualiser** » le cout d’une certaine portion pour les produits en vrac :



Exemple de bonnes pratiques d'un magasin bio (Back to Vrac) : petits pots disposés au-dessus des silos qui permet au consommateur de visualiser le cout d'une quantité donnée visible par produit.

Mythe: Le bio est moins cher en grande surface

Conclusion de l'*Observatoire des prix bio* en magasins spécialisé (bio/vrac) vs grandes/moyennes surfaces (GMS) :

- ▶ **Panier de 20 produits bio: Faible différence de prix** en moyenne entre **3 et 7%** en 2023 en faveur des GMS.
- ▶ **Fruits, légumes et pommes de terre: 10% moins cher** en magasin spécialisé (parfois jusqu'à **30-50% moins cher**)
- ▶ **Viande, produits laitiers et produits secs:** prix équivalent ou moins cher en GMS.

→ **Souvent moins chers en magasins spécialisés sur les produits de saison!**

Mythe: Le bio est moins cher en grande surface

En GMS:

- ▶ Beaucoup moins de produits d'origine et/ou entreprises belges en GMS
- ▶ Pas ou très faible transparence sur l'origine des matières premières (ex: farine, jambon)
- ▶ Produits de plus grandes entreprises
- ▶ Davantage d'emballages plastiques et pas d'emballage consigné
- ▶ Matières premières plus lointaine (ex: huile d'olive grec, espagnole ou italienne en magasins spécialisés contre non européenne en GMS)

→ Publicité comparative autorisé si non trompeuse et non subjective
→ Ex: Färm, Ekiwrac, les grandes surfaces le font entre eux,...

Origi belge (avril 23)	Mag. Spé	GMS
Fruits et légumes	81%	56%
Produits laitiers	90%	53%
Oeufs	100%	85%
Viande	96%	62%
Farine	91%	10%
Pain	100%	23%

Mythe: On ne s'y retrouve pas dans les différents labels !

Conseils à mettre en place dans votre magasin:

- ▶ Définir les divers termes sur vos divers supports de com' (voir slides suivantes)
- ▶ Scinder les appellations (vrac, circuit court, artisanal) des labels.
- ▶ Inviter les clients à poser des questions et lire les indications à sa disposition, et l'aider à les déchiffrer. Les inviter à aller sur des sites qui comparent les labels: www.labelinfo.be et www.ecoconso.be
- ▶ La **transparence** et la **cohérence** à propos des valeurs et l'engagement du point de vente reste le mot d'ordre. **La gamme doit refléter ces valeurs.**
 - Si exception dans gamme, savoir l'expliquer. *Exemple* : si on prône le bio, justifier la vente d'un miel non bio wallon car il n'en existe pas de bio en Wallonie.

Mythe: On ne s'y retrouve pas dans les différents labels !

► Circuit court :

- Définition communément retenue : acte de vente entre producteur et consommateur impliquant au maximum un intermédiaire.
- Cette définition mérite d'être précisée en lien avec les engagements de votre point de vente :
 - Proximité : rayon d'approvisionnement, critères pour les produits de l'étranger (comment faites-vous votre choix?)
 - Prix juste : assurer un revenu décent au producteur et un prix juste au consommateur
 - Garantie : traçabilité, relation de confiance, transparence, qualité, renforcer l'économie locale, etc.
 - Plusieurs définitions:
 - Labo de l'ESS (France) : https://www.lelabo-ess.org/system/files/2021-01/cc_tome_2_vf_web.pdf
 - Wallonie Entreprendre : <https://www.1890.be/solution/info-circuit-court/>



Mythe: On ne s'y retrouve pas dans les différents labels !

► Bio: Label européen (eurofeuille)

- Le label Bio de l'UE est un label européen créé en 2010 et est obligatoire pour tous les produits emballés biologiques en Europe.
- Ce label s'applique uniquement aux produits alimentaires.
- Ce label garantit que la production se déroule dans le respect des règles strictes de l'agriculture biologique, de la transformation et de la vente.
- Ce label permet aux consommateurs de reconnaître le bio partout en Europe.
- Le contrôle est effectué par des organisations indépendantes.



Mythe: On ne s'y retrouve pas dans les différents labels !

► Bio: autres labels bio :

Des labels nationaux et privés peuvent également être utilisés sur les produits bio à côté de l'eurofeuille.

- Pas de label public bio en Belgique
- Labels privés BIO



193 professionnels belges

www.biogarantie.be



68 producteurs et transformateurs en Wallonie

www.producteursbio-natpro.com/



29 producteurs, transformateurs et distributeurs belges

<https://bfdi.demeter.net>



Labels étrangers présent sur le marché belge



Retrouvez les opérateurs certifiés →

Mythe : Faire ses courses dans des petits magasins bio, cela demande plus/trop de temps.

Arguments :

- ▶ Moins de choix (produits de saison et moins de choix pour un même produit) → moins de temps perdu à choisir les produits.
- ▶ Plus petites surfaces → moins de temps à chercher les produits dans les allées.
- ▶ Moins de monde à la caisse (attention, argument valable si c'est bien le cas dans votre magasin! 😊).
- ▶ Temps qualitatif dans les magasins → moins l'impression de perdre son temps. Pour les enfants : plus éducatif.
- ▶ Il ne faut pas courir après un vendeur pour une demande de renseignements.
- ▶ Site de vente en ligne parfois accessible (Collect & Go),
- ▶ Plus simple de cadrer un enfant dans un petit magasin que dans une grande surface avec multiples tentation
- ▶ Réorganisation → liste de course pour la semaine (évite de passer un peu tous les jours / 2j au supermarché)

Attention, utilisez les arguments uniquement s'ils reflètent bien votre magasin.

Mythe: Faire ses courses dans des petits magasins bio, cela demande plus/trop de temps.

Conclure avec : « Barrière psychologique à passer »

- ▶ Prend du temps au début pour trouver la routine (trouver le jour où le magasin est sur ma route, se familiariser avec les produits,...)
- ▶ Supermarchés / grandes distributions = facilité, l'impression d'avoir tout et tout prêt.
- ▶ Vision du consommateur du supermarché = parfait. Le consommateur veut bien changer mais pour quelque chose d'équivalent.
- ▶ La vie est une course → aller vite au magasin prendre la promo mise en évidence à l'entrée ou acheter un truc tout fait, impression de facilité.

Conseils à mettre en place dans votre magasin

- ▶ Si plusieurs personnes posent la même question => adapter votre rayonnage en fonction!
- ▶ Solliciter vos clients ambassadeurs (partager son vécu, les gens aiment transmettre...)
- ▶ Site de vente en ligne (existe pour certains magasins de circuits courts)

Mythe: Certains produits sont manquants. On ne sait pas faire l'entièreté de nos courses dans vos magasins.

Arguments :

- ▶ Possibilité de faire toutes les courses du quotidien mais indispensable de **changer ses habitudes** (et de parcourir tout le magasin pour découvrir l'ensemble de l'offre).
- ▶ **Alternatives existantes** (pignons de pin=> amandes,...).
- ▶ Dans les grandes surfaces: trop de choix inutiles (ex: 16 pots de ketchup de divers taille et conditionnement au Delhaize en ligne).
- ▶ **Manger plus varié** (ça nous pousse à découvrir de nouvelles choses) et donc **meilleur pour la santé** (apports nutritifs différents en fonction des aliments): légumes de saison adaptés à nos besoins de la saison.
- ▶ Les magasins bio tendent à proposer des **aliments moins transformés et plus naturels** (Grandes surfaces : une majorité de produits sont ultra-transformés et industriels). Cela se traduit par un assortiment réduit de produits préemballés et transformés souvent présents dans les supermarchés traditionnels. En grandes surfaces, 2/3 des rayons sont remplis d'aliments mauvais pour la santé (*source: Sciensano*)

→ *Les consommateurs belges vont faire leurs courses alimentaires dans divers points de vente. Donc en tant que point de vente, ne pas se mettre la pression.*



Mythe: Certains produits sont manquants. On ne sait pas faire l'entièreté de nos courses dans vos magasins.

Conseils à mettre en place dans votre magasin:

- ▶ Savoir expliquer qu'une production locale et de saisonnalité implique que certains produits ne seront disponibles que pendant certaines périodes de l'année, réduisant ainsi la variété tout au long de l'année.
- ▶ Réorienter vers des **alternatives** (pignons de pin=> amandes,...). Nécessite la **connaissance du vendeur**.
- ▶ Si pas certaines gammes: souvent **partenariats/collaborations** de proximité (ex: boucher/boulangier/maraicher voisin).
- ▶ Expliquer **vos valeurs** (bio/local/saison)- être transparent avec nos promesses tant en étant économiquement viable pour vous.
- ▶ Mettre en avant le côté « **à l'écoute** »: « il vous manque un produit, dites-le nous, on adaptera notre gamme! »
- ▶ **Faire goûter/faire connaître** les produits peu connus, les alternatives aux marques courantes.

Mythe: Le bio, c'est que du marketing / Ce n'est pas parce que c'est labellisé bio que c'est vraiment bio !

Le bio, ce n'est pas du marketing mais il faut du marketing pour faire connaître le bio.

Ca garantit quoi, le bio ?

Label bio est **contrôlé** : **garantie** pour les consommateurs du **respect d'un cahier des charges européen** strict et transparent sur:

Mode de production

Pratique d'élevage

Pesticides

Engrais de synthèse

Additifs

Procédés de transformation...

Contrôles stricts plusieurs fois par an (1,5x en moyenne)!

- ▶ Certains produits certifiés bio ne sont pas forcément produits avec les **valeurs autour du bio** (= prix juste, produits sains, de saison, circuit court,...).
- ▶ « Méfiance des productions labellisées bio à proximité des terres polluées » → **Les produits sont contrôlés !!** Si un produit bio a été pollué par des pesticides du voisin conventionnel → **déclassement** (= interdiction de vendre en bio)
- ▶ Si vente de produit(s) hors label (label coute cher, surtout pour les transformateurs qui ne reçoivent pas d'aide), alors **question de CONFIANCE** : on connaît les producteurs, on les a rencontrés, on connaît leurs pratiques (respectueuses de l'environnement) et leurs valeurs. Pas parfait (car on n'a pas une garantie à 100%) mais déjà mieux que le non-bio.

Mythe: Le bio, c'est que du marketing (donc on n'y croit pas) !

Conseils à mettre en place dans votre magasin :

- ▶ Clarifier ce qui se cache derrière le **cahier des charges bio** (vs questions sociales ou éthiques) et ses limites (circuit court, prix juste, produits de saison).
- ▶ Expliquer que le bio n'est pas la solution à tous les problèmes. Besoin d'explicitier du contexte plus large.
- ▶ Expliquer les **règles de base du bio**: pas de pesticides de synthèse, pas d'engrais de synthèse, limitation des additifs...
- ▶ Bien **connaître ses produits** (comment ils sont fabriqués, qui les fabrique,...)
- ▶ Rappeler que le label impose un **contrôle strict** (plusieurs fois par an).
- ▶ Rappeler les **valeurs du magasin** : complémentarité bio/circuit court/respect du producteur
- ▶ Mettre en avant votre **charte produit** (pour éviter d'avoir le même produit que la grande surface)

Le marketing peut servir à faire connaître le bio, de façon transparente et positive.

Le marketing doit être en cohérence avec l'acteur et les valeurs du magasin.

Mythe: Le bio garantit tout (produits non transformés, prix juste, bons pour la santé...) !

Label bio : **garantie** pour les consommateurs d'un **respect des charges** stricte et transparent:

Mode de production

Pratique d'élevage

Pesticides

Engrais de synthèse

Additifs

Procédés de transformation

Que ça soit en grande surface ou en magasin spécialisé ! MAIS aucune garantie sur:

Conditions de travail

Prix juste

Diminution des emballages

Circuit court

Origine locale

Transport réduit

Grandes surfaces

Certaines grosses industries se sont emparées du label bio. Les produits vendus en grandes surfaces ne **garantissent pas** une origine wallonne, un circuit court, une rémunération des producteurs à juste prix ou des produits ultra-sains et non transformés.

Exemple : *Bifi* bio ou encore *Redbull* bio

Magasins spécialisés

Le local, le vrac, le circuit court et les labels équitables sont complémentaires au label bio. Les magasins spécialisés s'approvisionnent davantage chez nos producteurs et artisans wallons pour garantir un maximum des produits vendus au juste prix et qui soutiennent l'économie locale.

Communiquer sur vos valeurs, votre charte produit et vos liens avec vos producteurs

Mythe: Les produits bio ne sont pas meilleurs pour la santé

En consommant bio :

1) Moins de risque de maladie

- Taux de **cancer inférieur de 25 %**
- Diminution de 30 % du risque de développer l'**obésité**
- Diminution de 20 % des risques liés au diabète de type 2 et aux accidents vasculaires cérébraux

2) Plus d'éléments bénéfiques pour la santé

- Davantage de polyphénols (aide à diminuer le risque de maladies cardiovasculaires), de vitamines et d'acides gras polyinsaturés

3) Moins d'éléments indésirables

- Réduction de 90% de l'exposition aux pesticides apportés par l'alimentation
- Aliments bio deux fois moins concentrés en Cadmium (métaux lourds cancérigènes)
- Limitation de la prévalence de la **résistance aux antibiotiques**
- Faible proportion d'additifs autorisés en bio et sous des conditions bien précises.

Mythe: Les pesticides sont sans risque pour la santé

93 % des Wallon·ne·s présentent des traces de pesticides dans leurs urines, que ce soit chez les adultes ou les enfants.

Exposition des agriculteurs et des riverains des zones agricoles

Parkinson (reconnu comme maladie professionnelle en France), cancer de la prostate, troubles cognitifs, bronchite chronique...

Exposition pendant la grossesse ou l'enfance

Troubles du développement, cancer

Exposition des consommateurs aux résidus

1 aliment sur 2 présente des traces de pesticides, dont 2% dépassant la limite autorisée.

Etude sur les impacts à long-termes et les effets liés aux mélanges des pesticides encore peu nombreuses

Certains adjuvants = perturbateurs endocriniens

Mythe: En bio, on utilise aussi des engrais chimiques et des pesticides donc le bio n'est pas meilleur pour l'environnement.

Engrais : Interdiction d'utiliser des engrais chimiques de synthèse en agriculture biologique
En bio: utilisation d'engrais organique (fumier, fiente, compost,...)

Pesticides : Interdiction d'utilisation de pesticides chimique de synthèse en agriculture biologique.
Des pesticides à base d'ingrédients naturels sont autorisé = biopesticides.
Cependant, **90% des surfaces en bio n'utilisent aucun biopesticide** (recours à d'autres méthodes: rotation longue, association de cultures, haies, mare, bandes fleuries pour attirer les insectes prédateurs des ravageurs ex: coccinelle...)
Aucun désherbant, même naturel, n'est autorisé en bio.
La quantité de biopesticides est strictement contrôlé (max. 6 kg de cuivre/an)

Origine des biopesticides

- Végétale (ex: sous forme d'huile essentielle)
- Animale (ex: cire d'abeille)
- Micro-organisme (ex: lutte biologique: bactérie qui s'attaque à un ravageur)
- Minérale (ex: cuivre, argile, bicarbonate de potassium)

Toxicité et réglementation

- **26** matières actives sont autorisées en bio **contre 385 en conventionnel**
- **10** matières ont une toxicité identifiée en bio **contre 340 en conventionnel**
- Aucune matière n'est suspectée d'être cancérogènes en bio **contre 27 en conventionnel**
- 172 formulations de produits phytosanitaires sont autorisées en bio sur **1.571 au total** pour les professionnels en Belgique

Mythe: Le bio est moins bien que le local / le local équivaut à bio.

Le bio et le local sont complémentaires!

Différenciation LOCAL VS BIO :

- Le **bio** garantit le respect du cahier des charges bio
→ **contrôle strict** 1,5x en moyenne par an
- Le **local** garantit la proximité et le soutien à l'économie local
→ **Aucune garantie** sur la qualité
→ Pas de définition claire : définition différente pour chacun (<20km, <50km, wallon, belge, régions limitrophes).

Conseil : Requestionner le consommateur sur leur définition du local.

Mythe : Le bio est moins bien que le local / le local équivaut à bio.

Greenwashing des grandes surfaces/ grandes marques. Exemple : reconditionnement en Belgique)

ACCUEIL / ACTU

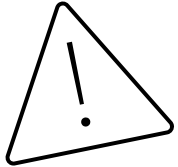
Jambon: des éleveurs pointent du doigt un étiquetage trompeur pour le consommateur

Publié le 17/08/18 à 14h58 par AFP



La FDSEA de la Mayenne et la FRSEA des Pays-de-Loire ont ainsi reproché ces dernières semaines, dans plusieurs publications sur Twitter, au groupe Fleury Michon d'avoir apposé un autocollant avec une photo d'éleveurs français sur des emballages de jambon d'origine espagnole, ou au groupe Herta de ne pas préciser l'origine de sa viande de porc sur du jambon fabriqué en France.

Mythe : Le bio est moins bien que le local / le local équivaut à bio.



A bien expliquer aux consommateurs :

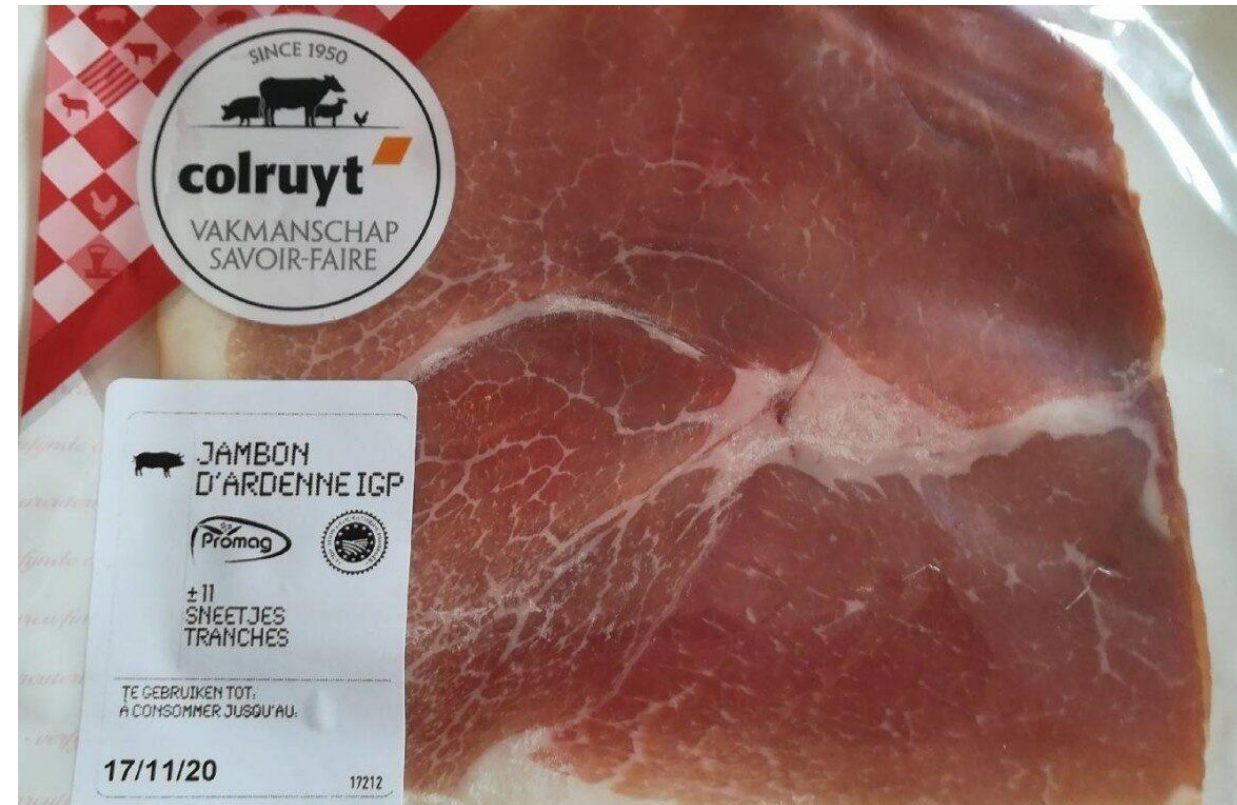
Indication **G**éographique **P**rotégée (**IGP**) **Jambon d'Ardenne**

Avec une IGP, **seule une partie du processus de production** doit être liée à la région géographique protégée.

Cas du Jambon d'Ardenne:

- Etapes de salage, le fumage et maturation → en Ardenne
- **En revanche, la matière première (la cuisse de porc) peut provenir d'autres régions ou pays, tant que les autres critères sont respectés.**

≠ AOP



Mythe: Le bio est moins bien que le local / le local équivaut à bio.

L'idéal = Produit **BIO** et **LOCAL** (2.000 producteurs bio en Wallonie et un certain nombre d'artisans 😊)

Mais entre un produit BIO venant du bout du monde et un produit local venant de la ferme du coin, la question peut se poser:

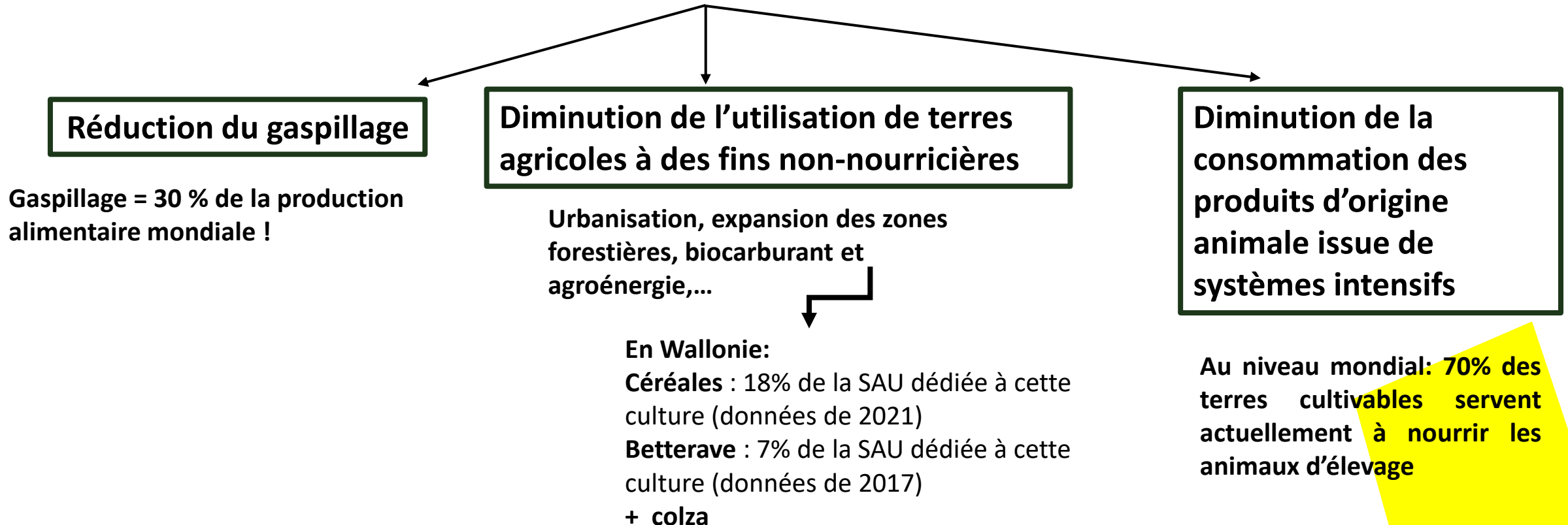
- Un **produit labellisé BIO** : garantit le respect du cahier des charges bio mais peut avoir fait des kms...
- Un **produit local** de la ferme/artisan du coin: le seul moyen de vérifier la qualité va être de discuter avec l'agriculteur/artisan et se baser sur la transparence et la confiance.

Un acteur certifié bio doit **payer des couts de contrôle bio** (qui sont couverts par les aides bio pour les agriculteurs mais aucune aide pour les transformateurs!)

Conseil : Communiquer sur les valeurs de votre magasin : « On **s'engage à offrir des produits de qualité**/choisit des produits qui sont de qualité! »

Mythe: Le bio ne peut pas nourrir tout le monde ! / la planète

Agriculture biologique: - **40% de rendement (en Europe)** par rapport à l'agriculture conventionnelle



Mythe: Le bio ne peut pas nourrir tout le monde ! / la planète

Constat actuel: Ce n'est pas un problème de manque de nourriture mais de répartition de l'accès à la nourriture

- ▲ Pour nourrir correctement une personne, il faut, par an, 200 kg de céréales ou son équivalent calorique. Or, actuellement, la production mondiale est de 330kg d'équivalent de céréales : 200 kg à peine dans les pays du "Sud" et plus de 600 kg en moyenne dans ceux du "Nord" »

Conclusion:

- ▲ Revue Nature communication (étude scientifique 2017) : ils affirment qu'il est possible de nourrir plus de 9 milliards d'êtres humains en 2050 avec 100 % d'agriculture biologique, à deux conditions : réduire le gaspillage alimentaire et limiter la consommation de produits d'origine animale. Et ce, sans hausse de la superficie de terres agricoles et avec des émissions de gaz à effet de serre réduites

Mythe : Le bio importé, je n'ai pas confiance!

➤ Cas 1 : Provenance de pays de l'Union Européenne

Même règlement (UE) 2018/848 pour tous les pays de l'Union européenne → respect des mêmes règles relatives à la production biologique !

➤ Cas 2 : Provenance de Pays tiers présentant des garanties équivalentes

- ▲ Non couverts par le règlement UE mais production biologique couverte par un règlement équivalent

- ▲ 17 pays

- ◆ Europe: Suisse + Islande, Norvège, Liechtenstein (espace économique européen) + Royaume-Uni
- ◆ Amérique du Nord: Canada, États-Unis
- ◆ Amérique latine: Argentine, Costa-Rica, Chili
- ◆ Océanie: Australie, Nouvelle-Zélande
- ◆ Asie: Inde, Israël, Japon, Corée du Sud
- ◆ Afrique: Tunisie

➤ Cas 3 : Tous les autres pays

- ▶ Le pays n'a pas un règlement reconnu comme équivalent. Certains organismes de contrôle (européens ou locaux) sont agréés par UE pour contrôler les opérateurs sur un cahier des charges équivalent à celui de l'UE

→ par OC /Liste par pays/ Par catégorie de produits.

Mythe : Le bio importé, je n'ai pas confiance!

Pays jugés « à risque »

- Chine/ Inde / Kazakhstan /Pérou / Turquie/ Paraguay pour certains produits
- Prélèvements et analyses de substances non autorisées : 10 à 20% d'analyses additionnels selon les produits et les pays

Listing revus chaque année: par exemple, pour le thé provenant de Chine et d'Inde, les analyses additionnels doivent être de min. 20%.

- Vérification systématique des documents d'importation (COI, documents transports et commerciaux...)



OUI

- Pour entrer en UE : doivent respecter le cahier des charges ou un jugé équivalent
- Pays à risque: prises d'échantillonnages supplémentaires
- Chaque pays européen réalise des contrôles et partage les résultats → + de chance de découvrir fraudes



NON

- Fraudes possibles dans certains pays! (pour pays peu transparents)

Conclusion : Privilégier le bio belge!

Mythe : Le bio importé, je n'ai pas confiance!

Pays jugés « à risque »

- Chine/ Inde / Kazakhstan /Pérou / Turquie/ Paraguay pour certains produits
- Prélèvements et analyses de substances non autorisées : 10 à 20% d'analyses additionnels selon les produits et les pays

Listing revus chaque année: par exemple, pour le thé provenant de Chine et d'Inde, les analyses additionnels doivent être de min. 20%.

- Vérification systématique des documents d'importation (COI, documents transports et commerciaux...)



OUI

- Pour entrer en UE : doivent respecter le cahier des charges ou un jugé équivalent
- Pays à risque: prises d'échantillonnages supplémentaires
- Chaque pays européen réalise des contrôles et partage les résultats → + de chance de découvrir fraudes



NON

- Fraudes possibles dans certains pays! (pour pays peu transparents)

Conclusion : Privilégier le bio belge!

Mythe : Les produits transformés bio et non bio sont équivalents

1) Les bases de la transformation bio

- ▶ Les produits transformés bio suivent une réglementation très strictes!
- ▶ Des règles pour les matières premières et les process autorisés
- ▶ Toutes recettes et les process sont validés par un organisme de contrôle!

2) Matières premières

- ▶ 100% des ingrédients agricoles qui composent une denrée doivent être bio!
- ▶ Quelques exceptions non bio <5% en poids de la recette cas très précis:
 - ▲ Ingrédients trop peu disponibles en bio (7 produits)
 - ▲ Levures
 - ▲ « Arômes naturels de »
- ▶ Des listes positives d'additifs autorisés et autres substances autorisées: très réduites
- ▶ OGM interdits
- ▶ Nanoparticules et produits traité par ionisation interdits!

Mythe: Les produits transformés bio et non bio sont équivalents

3) Additifs

- ▶ Additifs très limités (numéros E)
- ▶ Plus de 350 additifs sur le marché, seulement 56 autorisés en bio
 - ▲ Pas d'additifs potentiellement cancérigènes
 - ▲ Pas d'exhausteur de goût de synthèse
 - ▲ Pas d'édulcorant de synthèse
 - ▲ Pas de colorant de synthèse

4) Procédés

- ▶ Utilisation de préférence de méthodes :
 - ▲ Biologiques (fermentation, saumurage...)
 - ▲ Physiques (cuisson, surgélation, distillation...)
 - ▲ Mécaniques (pressage, mixage...)
- ▶ Des procédés sans interdits (ex: hydrogénation des matières grasses)

Mythe : On ne peut pas se passer des engrais chimiques !

- ▶ Interdiction d'utiliser des engrais chimiques de synthèse dans l'agriculture biologique → Contrôles réguliers
- ▶ Alternatives existantes et dont l'efficacité est prouvée quotidiennement par les producteurs bio
 - ▲ Recyclage des matières organiques (ex: fumier, lisier, compost...)
 - ▲ Utilisation de légumineuses dans la rotation
 - ▲ Bonne gestion de la fertilisation

BIO
~~Engrais chimiques~~



- Teneur en matière organique des sols élevée en bio
- Biodiversité 😊, protection des nappes d'eau (1 nappe sur 5 en Wallonie polluée par les nitrates et pesticides)
- Les engrais chimiques affaiblissent les défenses naturelles de la plante et augmentent les ravageurs
- Emission de Gaz à effet de serre (GES)
- L'utilisation d'engrais azotés de synthèse représente 2,1% des émissions GES mondiales anthropiques. A titre de comparaison, le transport aérien représente 3,5% des émissions anthropiques de GES



Mythe : Le bio, c'est dangereux car c'est moins aseptisé.

Contaminations par **bactéries E.coli**, salmonelles, listéria,... → **peur** des consommateurs
Le fumier, coupable idéal ? ←

- ▶ 12 comparaisons concluent à l'absence de différence entre produits bio et conventionnels ;
- ▶ 5 comparaisons concluent à une contamination inférieure dans les produits bio, et 2 études à une survie de E. coli plus brève dans les sols bio ;
- ▶ 7 comparaisons concluent à une contamination supérieure dans les produits bio, dont 4 concernent Campylobacter dans des volailles, des bactéries tuées par la cuisson et dont la présence tient sans doute plus au fait que les volailles ont accès à un parcours en plein air qu'au caractère biologique de l'élevage.

Concernant plus particulièrement E.coli, sur 9 études comparatives :

- ▶ 5 concluent à une absence de différence entre produits bio et conventionnels
- ▶ 2 à une contamination supérieure sur les produits bio
- ▶ 2 à une contamination supérieure sur les produits conventionnels

Les produits bio ne sont évidemment pas plus à l'abri des contaminations microbiennes que les conventionnels. Expliquer aux consommateurs de bien laver les ingrédients qui vont se consommer cru (que ça soit en conventionnel ou en bio).

Mythe : C'est bio, mais il y a des emballages plastiques et/ou toxiques (film étirable).

Davantage dans les grandes surfaces !

Selon la réglementation européenne, un produit doit être traçable depuis la semence, jusqu'à l'assiette. Si le produit est vendu dans un environnement non bio, obligation de distinguer les fruits et légumes bio et conventionnels.



SUREMBALLAGES pour créer cette distinction (ex: fruits et légumes)

Moins fréquent dans vos magasins

- ▶ Fruits et légumes en vrac
- ▶ Fromages et charcuterie à la découpe (venir avec ses propres contenants)
- ▶ Beaucoup de produits en vrac (céréales, graines, huile...)
- ▶ Beaucoup d'acteurs du secteur bio et artisanal sont sensibles aux emballages durables et beaucoup cherche l'alternative la plus écologique et saine possible ou développer une gamme vrac.

Mythe : Le bio, on n'y croit pas car il y a de la pollution partout (pollution de l'air et de l'eau...).

Chez les agriculteurs:

- ▶ Cultiver en bio à côté d'un voisin conventionnel rend la tâche plus risquée mais pas impossible.
- ▶ Des mesures sont mises en place par les agriculteurs pour éviter les dérives de pesticides telles que:
 - ▲ En conventionnel, il y a des règles qui limitent l'usage de pesticide et qui sont aussi assorties d'un contrôle. Il n'y a pas de contrôle au champ, comme en bio, mais uniquement à la récolte !
 - ▲ Les conventionnels utilisent des buses « antidérive » pour que les jets de produits aient une plus faible prise au vent;
 - ▲ Les agriculteurs sont dans l'obligation de se former à la bonne utilisation des produits phytosanitaires (comme éviter de pulvériser en cas de grand vent);
 - ▲ La mise en place de haies limite aussi les risques;
 - ▲ Certains agriculteurs bio ne cultivent pas en bord de champ conventionnel;
 - ▲ Pour éviter les accidents, les agriculteurs communiquent entre eux.
- ▶ La réglementation bio met en place des contrôles stricts et récurrents au champ (dans le sol, le grain ou la plante) et après la récolte (sur le produit) pour vérifier **l'absence de résidus de pesticides**. En Wallonie, dès que la concentration d'un pesticide est supérieure à 1,5 la limite de détection, le produit est déclassé, ce qui signifie qu'il ne pourra plus être vendu en bio. En cas de dérive de pesticides, l'agriculteur bio peut alors porter plainte contre son voisin conventionnel.
- ▶ **Pour un consommateur:**
L'alimentation est la principale source d'exposition aux pesticides.

Mythe: Les produits bio sont-ils tous gouteux ? Est-ce aussi bon que les produits classiques ?

► Le gout

- ▲ facteur subjectif
- ▲ faites goûter régulièrement
- ▲ parler de votre expérience en tant que consommateur vous-même (« J'aime tel produit... mes enfants raffolent de... »)
- ▲ de nombreux chefs étoilés et restaurants gastronomiques achètent des produits bio pour leur qualité gustative.

► La qualité

- ▲ facteur objectif sur plusieurs critères (voir autres mythes)

Pour aller plus loin...

► Livres/magazine

- ▲ Guide pratique « Démystifier le bio » - <https://www.biowallonie.com/documentation/argumentaire-bio/>
- ▲ Itinéraires BIO – disponible gratuitement en ligne - <https://www.biowallonie.com/documentation/itineraires-bio/>
- ▲ Manger bio c'est mieux! (Aubert C., Lairon D., Lefebvre A.)

► Films/documentaires

- ▲ Intensif, ces agriculteurs alliés de la terre (film de Nature&Progrès) – **Sur Auvio (jusqu'au 1/12)**
- ▲ Les moissons du futur
- ▲ Les liberterres
- ▲ Nos enfants nous accuseront
- ▲ Notre poison quotidien
- ▲ Vache de guerre
- ▲ Solutions locales pour un désordre global
- ▲ Demain
- ▲ Le monde selon Monsanto
- ▲ Au Nom de la Terre
- ▲ Hypermarchés, la chute de l'empire (Arte)
- ▲ Chaines YouTube: Biowallonie, Nature&Progrès Belgique



Pour aller plus loin...

► Sites internet

- ▲ <https://www.biowallonie.com/documentation/argumentaire-bio/>
- ▲ <https://jepasseauvrac.be/le-vrac-et-le-bio-coutent-ils-plus-chers/>
- ▲ www.touturlabio.fr/question/que-valent-les-produits-bio-dun-point-de-vue-nutritionnel
- ▲ www.biolineaires.com

► Etudes

- ▲ ITAB: Quantifier et chiffrer économiquement les externalités de l'agriculture biologique ?
 - ◆ <https://itab.bio/thematique-en-details/quantification-des-externalites-de-lagriculture-biologique>
- ▲ Canopea: Questions (im)pertinentes sur les pesticides dans l'eau wallonne
- ▲ FiBL: Durabilité et qualité des aliments, 2015
- ▲ CORDER – SPW-ARNE-DEMNA & DEE, Estimation quantitative des utilisations de produits phytopharmaceutiques par les différents secteurs d'activité en Wallonie (2022b)
- ▲ L'agriculture biologique malmenée : 10 mythes sur la bio à déconstruire (2023)
- ▲ Etude SYTRA: <https://sytra.be/wp-content/uploads/2024/10/scenarios-parcel-241016-final.pdf>



Et maintenant à vous de jouer!

► **Communiquer dessus**

- ▲ Développer une communication ciblée se basant sur les questions les plus régulières
- ▲ Utilisation les communications déjà existantes

► **Pratiquer régulièrement avec vos familles/clients/voisins**

- ▲ Mise en situation = formation continue

► **Former le reste de votre personnel**

- ▲ Faire lire le power point
- ▲ En discuter en réunion d'équipe (une réaction d'une personne par réunion = jeu de rôle entre vous)
- ▲ Avoir un référent « veille argumentaire » qui suit l'actualité/s'informe

► **Rétrospection sur vos argumentaires passés (fond et forme)**

- ▲ Accepter de se tromper ou de se taire

► **Nous interpellier si vous êtes en manque d'arguments**



Exemple d'un récit de futur désirable

Si tous les agriculteurs wallons étaient bio et que leur production était achetée localement:

- Plus de pesticides chimiques, engrais chimique et plus de PFAS issus de l'agriculture dans l'eau
- Moins de cancers chez les agriculteurs et riverains
- Pas de perturbateurs endocriniens dans la nourriture de vos enfants
- Moins de fluctuation de prix de l'alimentation
- Moins de transport de marchandises
- Davantage d'oiseaux, d'insectes et d'abeilles dans notre environnement
- Un métier plus désirable car une meilleure rémunération et reconnaissance des agriculteurs
- Une facture d'eau moins cher
- Des produits sains et goûteux tous les jours et pour tous!
- ...



Merci pour votre attention



BIOWALLONIE

Le bio aujourd'hui & demain



PLAN BIO 2030

Avec le soutien de
la



Wallonie