

Itinéraires Bio

Le magazine de tous les acteurs et actrices du Bio !

REFLETS

En 2025, production bio en légère baisse et consommation bio en hausse en Wallonie

LA REGLEMENTATION EN PRATIQUE

Cuivre, registre électronique, phytolice et indicateurs : les nouveautés à ne pas manquer

DOSSIER

Vendre autrement : se démarquer par la mise en marché



BIOWALLONIE

Le bio aujourd'hui & demain



Odd.Bot Maverick



En Belgique, le robot désherbeur Maverick d'Odd.Bot n'est plus seulement une promesse venue des Pays-Bas.

Il a déjà été confronté aux réalités du terrain, avec des essais approfondis menés chez Inagro en Flandre et des démonstrations réussies dans les fermes Le Maire Bio en Wallonie. Ces passages sont essentiels: ils permettent d'observer la machine dans des conditions locales, avec des sols, des cultures et des contraintes de production proches de celles des exploitations belges.

LE DÉFI DU DÉSHERBAGE BIOLOGIQUE

Dans les champs bio, le désherbage reste l'un des travaux les plus exigeants. Il faut intervenir au bon moment, reconnaître les jeunes cultures, éliminer les adventices dans le rang et éviter d'abîmer les plantes. Alors que la main-d'œuvre saisonnière devient plus difficile à mobiliser, cette tâche pèse de plus en plus lourd dans l'organisation des producteurs de légumes.

UNE SOLUTION MÉCANIQUE PILOTÉE PAR L'IA

Le Maverick répond à ce problème par une approche autonome et mécanique. Grâce à ses caméras et à ses algorithmes d'intelligence artificielle, il analyse le sol, reconnaît les plantes cultivées et localise les mauvaises herbes. L'intervention ne repose pas sur la pulvérisation, mais sur une action mécanique ciblée, notamment dans des cultures à forte valeur ajoutée comme la carotte, l'oignon, la chicorée ou le panais.

UNE APPROCHE PRAGMATIQUE POUR LES AGRICULTEURS

Pour les producteurs bio belges, l'intérêt est réel, mais il doit rester évalué avec pragmatisme. Le robot ne remplace pas tout l'itinéraire de désherbage; il vient compléter les bineuses, herbes étrilles et autres outils mécaniques déjà utilisés.

Sa valeur se mesurera surtout à:

 **Sa fiabilité sur plusieurs saisons**

 **Sa simplicité d'utilisation**

 **Son coût par hectare**

 **Sa capacité à réduire la dépendance au désherbage manuel**

Le Maverick illustre ainsi une évolution importante: la robotique agricole quitte progressivement le registre de la démonstration pour entrer dans celui des outils de production. Le désherbage autonome peut devenir une nouvelle brique technique pour aider les agriculteurs à reprendre le contrôle d'une tâche devenue critique.

odd.bot

Le désherbage autonome, précis et éprouvé.

Une solution industrielle conçue et fabriquée aux Pays-Bas, pour les producteurs qui attendent des résultats, pas des promesses.

www.odd.bot sales@odd.bot +33 7 8204 7777

sommaire

4 | REFLETS

EN 2025, PRODUCTION BIO EN LÉGÈRE BAISSÉ ET
CONSOMMATION BIO EN HAUSSE EN WALLONIE

8 | DOSSIER VENDRE AUTREMENT : SE DÉMARQUER PAR LA MISE EN MARCHÉ

- ÉVOLUTION DES CANAUX DE VENTE DE PRODUITS BIO EN WALLONIE ET À BRUXELLES
- DES INITIATIVES INSPIRANTES POUR VENDRE AUTREMENT
- CONSEILS PRATIQUES POUR MIEUX COMMERCIALISER SES PRODUITS
- PORTRAITS

40 | CONSEILS TECHNIQUES

GRANDES CULTURES

Le nettoyage de la moissonneuse pour une récolte de qualité

POLY-CULTURE-ÉLEVAGE

Les couverts d'interculture

MARAÎCHAGE

Fiche technique auxiliaire prédateur contre les aleurodes : la punaise prédatrice

47 | LES AVANCÉES DU BIO

MÉLANGES VARIÉTAUX DE FROMENT PANIFIABLE : QUELS
EFFETS SUR LA QUALITÉ TECHNOLOGIQUE ?

49 | LA RÉGLEMENTATION EN PRATIQUE

CUIVRE, REGISTRE ÉLECTRONIQUE, PHYTOLICENCE ET
INDICATEURS : LES NOUVEAUTÉS À NE PAS MANQUER

TOPO SUR LES CERTIFICATIONS LES PLUS IMPORTANTES EN
LÉGUMES PLEIN CHAMP

55 | L'ACTU DU BIO

LE COIN DES PRODUCTEURS ET PRODUCTRICES

L'autonomie protéique en Wallonie : entre ambitions politiques
et réalités de terrain

Le « lait de foin », une nouvelle filière en Wallonie

PORTRAIT DU BIO

Inédit en Bio : la sauce soja Oraio !

59 | REFLEXIONS (IM)PERTINENTES

AUTORISATION DES PESTICIDES : VERS UNE PROCÉDURE
« LIGHT » ?

60 | MANGER DURABLEMENT

DE LA GRAINE AU PAIN, POUR RECRÉER DU LIEN

61 | RENDEZ-VOUS DU MOIS

PETITES ANNONCES

AGENDA

LIVRES DU MOIS

Bimestriel N°89 de juillet/août 2026. *Itinéraires BIO* est une publication de l'asbl Biowallonie, Rue du Séminaire, 22 bte 1, à 5000 Namur. Tél. 081/281.010 – info@biowallonie.be – www.biowallonie.be
Ont participé à ce numéro (dans l'ordre de rédaction) : Philippe Grogna (Biowallonie), Ariane Beaudelot (Biowallonie), Pierre-Yves Vermer (Biowallonie), Audrey Warny (Biowallonie), Mélanie Mailleux (Biowallonie), Sophie Engel (Biowallonie), Magali Guyaux (Collectif 5C), Céline Berger (Biowallonie), Loïc Desmet (Biowallonie), Patrick Silvestre (Biowallonie), Thibault Lavis (Biowallonie), Damien Counasse (Biowallonie), Daniel Wauquier (Biowallonie), Amaury Beaugendre (CRA-W), Anne-Michelle Faux (CRA-W), Bruno Godin (CRA-W), Dominique Mingeot (CRA-W), Marjolein Visser (ULB), ASBL Corder, Adrien Bouffette (CPL-Végémar), Thomas Schmit (Collège des producteurs), Catherine Baurand (Collège des producteurs), Virginie Pissort (Nature & Progrès Belgique), Hélène Castel (Biowallonie), Mélanie Fanuel (Biowallonie), Emilie Remacle (Biowallonie), Christophe Boux (CRABE asbl), Nicolas Luburić (BRIO.AA), Carole Bovy (Nature & Progrès Belgique).
Conception graphique : iDFresh – hello@idfresh.eu
Impression et routage : Cigal Développement sa (MYRIAD) : yves.delaisse@myriad.be
Ce bulletin est imprimé en 3.687 exemplaires sur du papier FSC mixed credit – Couché Machine 90 gr sans bois.
Insertions ou actions publicitaires : Denis Evrard +32(0)497/416.386 – denis.evrard.pub@gmail.com
Photo de 1^{ère} de couverture : Vergers de la Vallée.

édito



BIO WALLONIE

Chères lectrices, chers lecteurs,

Qui dit été, dit foires agricoles ! Nous débiterons cet édito en laissant la parole à l'UNAB (Union des Agriculteur·rice·s bio de Wallonie), pour quelques mots sur la Foire de Libramont, du 24 au 27 juillet 2026 :

Le chapiteau bio de l'UNAB «En Terre Bio» revient en 2026 avec une promesse simple : 1200 m² où vous vous sentez «chez vous». 1200 m² dédié au Bio pour rassembler, bien manger, bien boire, construire les débouchés du Bio wallon et l'attractivité du monde agricole...en protégeant les ressources et la santé des animaux, des plantes et des humains. Le One Health appliqué. Rien que ça.

Et chose exceptionnelle à Libramont : cette année, on va aussi jumper avec un duo de DJ déjanté. Notez ça : à 17h le samedi 25/07, ça va chauffer dans le chapiteau. Parce que à l'UNAB, on pense que bosser en Bio, ça se célèbre ! Programme complet et exposant·e·s :

<https://www.unab-bio.be/post/foire-de-libramont-2026-le-chapiteau-en-terre-bio-la-ou-le-one-health-passe-a-table>



N'hésitez pas à rejoindre Biowallonie au stand « Plan bio 2030 » en face du bar, au fond du chapiteau, aux côtés de l'APAQ-W (Biomonchoix), du Collège des producteurs et du CRA-W !

Le dossier consacré à votre bimestriel portera cette fois-ci sur les différentes initiatives développées en Wallonie pour se différencier commercialement, mettant en lumière l'ingéniosité inhérente au secteur bio !

Bonne lecture,

Philippe Grogna, Directeur de Biowallonie



ENQUÊTE

REJOIGNEZ NOTRE RÉPERTOIRE ET GAGNEZ EN VISIBILITÉ !

Vous travaillez dans la sous-traitance ou à façon pour des opérateurs et opératrices bio ? (transformation, conditionnement, stockage et/ou logistique de produits agroalimentaires bio) Rejoignez gratuitement le répertoire Biowallonie en répondant à notre court questionnaire et gagnez en visibilité !

Questionnaire ouvert aux prestataires certifié·e·s bio ET non certifié·e·s, dès lors que vous travaillez — ou souhaitez travailler — avec des opérateurs et opératrices bio.

Toutes les infos via ce QR code.



En complément de votre bimestriel *Itinéraires BIO*, Biowallonie envoie diverses lettres d'information (newsletters) destinées aux acteurs et actrices du Bio.

Pour vous y inscrire, rendez-vous sur notre site www.biowallonie.be, dans l'onglet « Lettres d'information » ou envoyez un e-mail à info@biowallonie.be !



PLAN BIO 2030



En 2025, production bio en légère baisse et consommation bio en hausse en Wallonie

Ariane Beaudelot, Biowallonie

Vous l'avez peut-être déjà lu dans la presse, les chiffres du Bio pour l'année 2025, rédigés par Biowallonie et l'APAQ-W, sont sortis mi-mai. Comme les deux années précédentes, le nombre de fermes bio et la superficie bio ont légèrement baissé en Wallonie. En revanche, la consommation bio a progressé en Wallonie : une hausse des dépenses bio et de la part de marché du bio ont été observée en 2025.

La production bio en légère baisse

Au 31 décembre 2025, la Wallonie comptait **1.910 fermes sous contrôle bio**, ce qui représente **15,2 %** des fermes wallonnes. La superficie sous contrôle bio était de **88.025 hectares**, ce qui correspond à **12,1 %** de la surface agricole utile en Wallonie. La Wallonie reste une bonne élève en Europe : la moyenne européenne (en 2024) est de 11,1 %. Nos voisin·e·s allemand·e·s (11,5 %), français·es (9,4 %), luxembourgeois·es

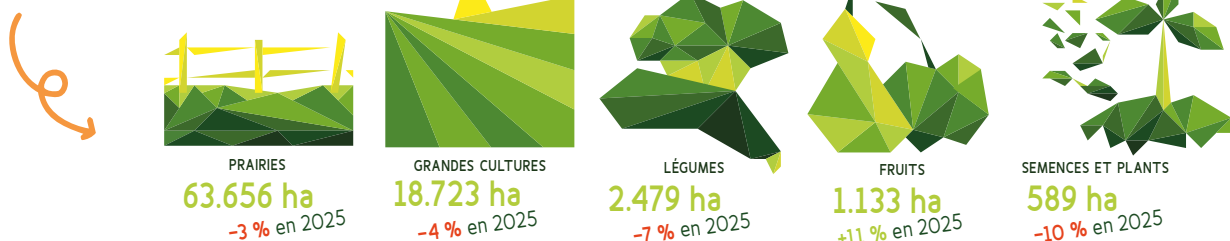
(7,2 %), néerlandais·es (5 %) et flamand·e·s (1,7 %) ont une part de la SAU bio (nettement) moindre que la nôtre.

La Wallonie a perdu 5.500 ha bio et 114 fermes bio en trois ans. Cependant, il est bon de garder à l'esprit que l'évolution de l'agriculture biologique wallonne a connu un fort développement ces 20 dernières années.

i En 10 ans,
le secteur bio wallon
+ 563 fermes bio (+42 %)
+ 24.500 ha (+39 %)

Les surfaces de fruits et de pommes de terre bio en augmentation

Parmi les fermes bio wallonnes, 77 % d'entre elles ont des prairies permanentes ou temporaires, 48 % cultivent des grandes cultures, 22 % des légumes et 17 % des fruits en Bio.



Fruits (+11 %) Depuis 2015, les cultures fruitières bio progressent chaque année avec une augmentation de 110 hectares entre 2024 et 2025. En cinq ans, la surface de fruits a doublé : +74 % en arboriculture fruitière, +133 % en vigne, +234 % en noyer et noisetier et +21 % en fraise et petits fruits.

	SURFACES	EVOLUTION 2024-2025 (SURFACES)	NOMBRE DE FERMES BIO	EVOLUTION 2024-2025 (NOMBRE DE FERMES BIO)
Arboriculture	556 ha	+32 ha	215	+5
Vigne	307 ha	+48 ha	78	+11
Noyer et noisetier	235 ha	+26 ha	49	+9
Fraise et petits fruits	35 ha	+3 ha	68	+10

Légumes (-7 %) Sur l'année 2025, 424 producteurs et productrices bio wallon·ne·s ont cultivé des légumes bio (pour le marché du frais ou pour l'agro-industrie) sur des surfaces très variées, allant de 2 ares à plus de 100 ha. Il y a eu 90 arrêts (dont 70 % cultivaient des légumes sur moins de 3 ha), qui ont été partiellement compensés par l'arrivée de 55 nouveaux entrants, ce qui aboutit à une perte nette de 35 producteurs et productrices de légumes bio. Les pois, haricots, carottes et oignons/échalotes sont les quatre premiers légumes bio cultivés en Wallonie en termes de superficie. La culture de plantes condimentaires, aromatiques et médicinales représente 145 ha en et a plus que triplé entre 2023 et 2025.

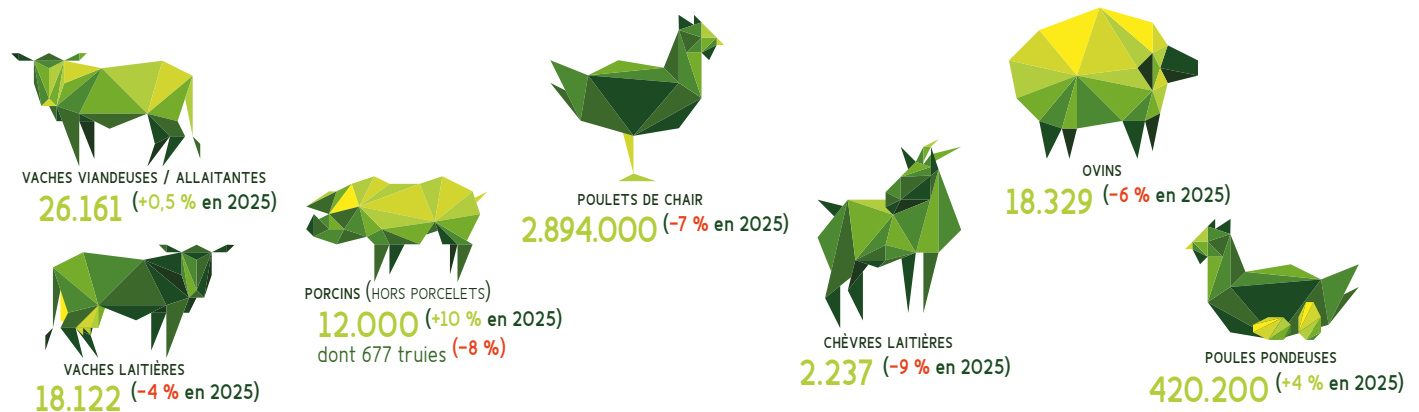
Grandes cultures (-4 %) Après une baisse en 2024, la superficie de grandes cultures bio a continué à diminuer en 2025 avec une perte de 809 hectares. Parmi les grandes cultures, les surfaces de céréales et protéagineux sont restées stables, celles des mélanges, des cultures fourragères et d'oléagineux (surtout la moutarde) ont baissé et la superficie de pommes de terre a progressé. La forte augmentation de surface en pommes de terre (+22 %) couplée à de très bons rendements en 2025 sont les causes principales du surplus de pommes de terre bio.

Prairies (-3 %, dont -1 % pour les permanentes et -15 % pour les temporaires) Les surfaces de prairies ont diminué légèrement en 2025, ce qui s'explique, entre autres, par une baisse du nombre d'herbivores bio en Wallonie (-4 %).

Semences et plants (-10 %) En 2025, 589 hectares de semences et plants ont été cultivés, dont 503 ha de semences (de céréales, légumineuses, espèces fourragères), 46 ha de plants de pommes de terre, 18 ha de plants d'arbres fruitiers, 15 ha de plantes ornementales, 6 ha de semences et plants de légumes et moins de 1 ha de plants de fraises.

La diminution des cheptels bio, sauf en poules pondeuses et porcs

Parmi les fermes bio wallonnes, 64 % d'entre elles élèvent des animaux en Bio : 49 % élèvent des bovins, 14 % des ovins, 6 % des poules pondeuses, 5 % des poulets de chair, 3 % des porcins et seulement 1 % des caprins.



Filière bovine (-4 % en vaches laitières et +0,5 % en vaches allaitantes) Tandis que le nombre de vaches allaitantes a très légèrement progressé, le nombre de vaches laitières a encore baissé (mais plus fortement en conventionnel -5,6 %). La Wallonie a perdu 775 vaches laitières en un an et 2.230 vaches laitières en trois ans. En Wallonie, 272 éleveurs et éleveuses ont plus de cinq vaches laitières bio en 2025. La Wallonie a perdu 20 élevages bio par rapport à 2024, avec 29 cessations d'activité et la conversion de neuf élevages en Bio.

Filière avicole (-7 % en poulets et +4 % en poules pondeuses) En 2025, le secteur wallon a vendu 218.000 poulets bio en moins par rapport à l'année précédente, soit l'équivalent d'environ 12 poulaillers en moins¹. En trois ans, le nombre de poulets bio commercialisés a baissé de 29 %. En revanche, la Wallonie a gagné 15.675 poules pondeuses en 2025. De plus, notre territoire a comptabilisé presque 216.000 poulettes futures pondeuses produites, soit une hausse de +53 % par rapport à 2024, signe du dynamisme de cette filière.

Filière porcine (+10 %) Après une forte baisse en 2024, la filière porcine bio wallonne a progressé de +10 % en 2025, avec une progression du nombre de porcs engraisés. En revanche, pour la troisième année consécutive, le nombre de truies a diminué : de -8 % par rapport à 2024. En 2025, la Wallonie comptabilise 57 éleveurs et éleveuses de porcs bio, soit le même nombre qu'en 2024.

Filières ovine (-6 %) et caprine (-9 %) Au niveau de la filière ovine laitière, la Wallonie comptabilise 17 élevages d'au moins 10 brebis laitières en 2025, soit le même nombre qu'en 2024 (avec un nouvel élevage et un arrêt). Au total, 1.375 brebis laitières bio étaient traitées en 2025. Concernant la filière viandeuse, la Wallonie comptabilise 168 élevages d'au moins 10 brebis viandeuses, soit 6 élevages de moins par rapport à 2024.

Au niveau de la filière caprine, le nombre d'élevage est resté stable (27) mais le nombre de chèvres laitières a diminué (2.337 chèvres laitières traitées en 2025).

Élevage de niche La Wallonie compte aussi huit élevages de canards, pintades, oies ou dindons/dindes, trois élevages de bisons, trois élevages de cerfs et daims, deux élevages de bufflonnes et deux piscicultures de truites en 2025. Aucune ruche n'était certifiée bio en Wallonie.

¹ Estimation : 218.000 poulets commercialisés divisé par 4.200 poulets (un bâtiment standard bio) et divisé par 4,3 lots/an.

La production bio davantage nourricière et destinée à la consommation locale

Au niveau des cultures certaines cultures sont majoritairement cultivées en Bio, d'autres sont anecdotiques en Bio, en comparaison aux surfaces agricoles totales cultivées sur le territoire wallon.

Les cultures fortement cultivées en Bio (en % par rapport à l'agriculture totale wallonne) :

- 39 % des fruits : 88 % des noyers/noisetiers, 56 % des vignes, 29 % de l'arboriculture fruitière et 19 % des fraises et petits fruits sont cultivés en Bio
- 62 % du seigle, 49 % de l'avoine et 17 % de l'épeautre
- 19 % des prairies
- 16 % du houblon
- 14 % des légumes

Les cultures faiblement cultivées en Bio (en % par rapport à l'agriculture totale wallonne) :

- 3 % du colza
- 2 % du froment et des pommes de terre
- 0,9 % du maïs ensilage
- 0,4 % de la chicorée
- 0,001 % des betteraves sucrières.

Au niveau de l'élevage le Bio représente 12 % des vaches allaitantes wallonnes, 10 % des vaches laitières, 4 % des porcs (et 7 % des truies) et 26 % des poules pondeuses.

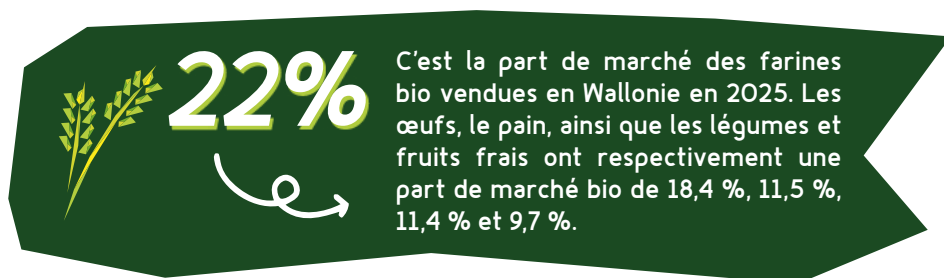
→ Sur base de ces constats, le secteur bio prouve qu'il est davantage tourné vers des cultures nourricières et vers une alimentation destinée à la population wallonne.

La consommation bio en légère hausse

Sur l'ensemble de l'année 2025, les dépenses en produits alimentaires bio s'élèvent à 523 millions € en Wallonie, et à 1,3 milliard € pour la Belgique. En comparaison à 2024, cela représente une augmentation respective de +3 % et +4,5 %².

La Bio atteint 5,6 % de part de marché bio en Wallonie

Après une baisse en 2022, la part de marché bio repart à la hausse pour la troisième année consécutive, autant en Wallonie qu'en Belgique, pour atteindre respectivement 5,6 % (+0,1 %) et 4,4 % (+0,1 %) en 2025.



Les Wallon·ne·s consomment davantage bio que les Belges et les Bruxellois·es moyen·ne·s

Au niveau des dépenses annuelles, chaque Wallon·ne a dépensé, en 2025, en moyenne 147,1 € (+5,2 € par rapport à 2024) pour des produits alimentaires bio, ce qui est plus que le·la Belge moyen·ne (116,8 €) et le·la Flamand·e (95,2€) et le·la Bruxellois·e (140,4€).

En 2025, la viande et charcuterie constitue la catégorie pour laquelle le·la Wallon·ne dépense le plus en Bio (32,4 €), suivie des fruits, légumes et pommes de terre (30,9 €) et des produits laitiers (17,3 €). Les boissons non alcoolisées bio représentent 7,4 € des dépenses annuelles, le pain 5,9 € et les œufs 4,9 €.

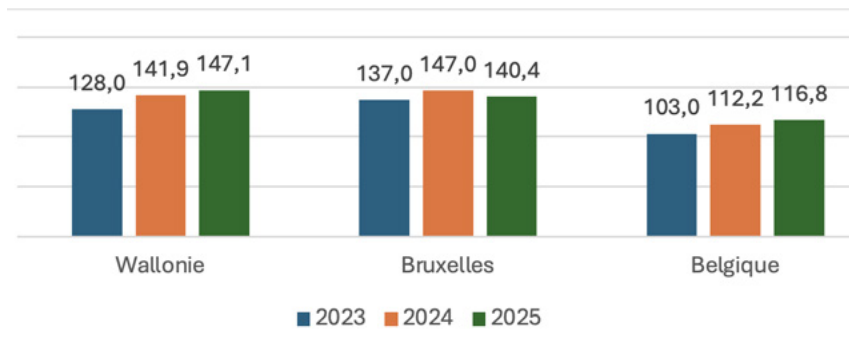


Figure 1 : Dépenses annuelles en produits alimentaires bio par habitant·e (€/an/habitant·e)

Des volumes d'achats bio en hausse pour plusieurs catégories

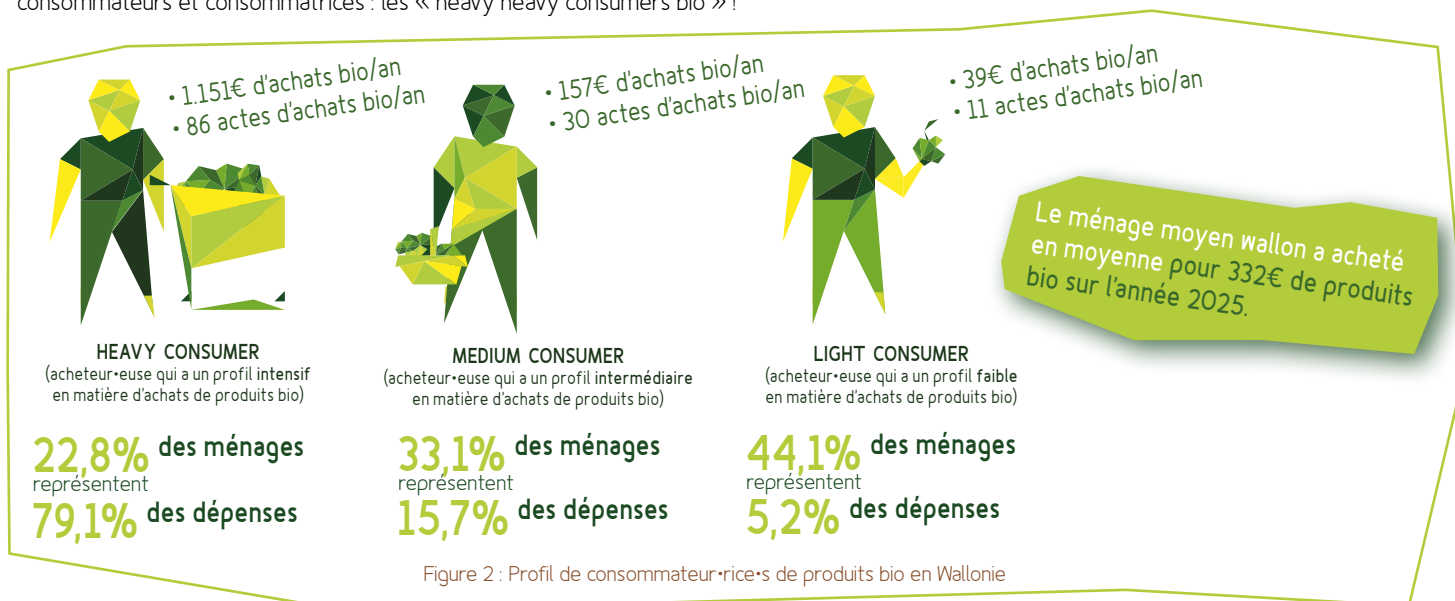
Chaque Wallon·ne a acheté, en moyenne, sur l'année 2025 : 3,6 kg de légumes, 3,6 kg de fruits, 1,2 kg de pommes de terre, 11 œufs, 1,1 L de jus et boissons non alcoolisés, 1,3 L de lait, 360 g de fromages, 590 g de yaourt, 1,8 kg de viande et 290 g de charcuterie. Les volumes d'achats bio en farines (+39 %), en boissons non alcoolisées (+16 %), en riz/pâte (+9 %), en fromage (+7 %) et en légumes (+4 %) ont progressé entre 2024 et 2025. Les volumes bio de fruits et de charcuterie ont été globalement stables alors que les volumes de lait, œufs, pain, viande et pommes de terre ont légèrement baissé.

En comparaison, les volumes en conventionnel ont baissé dans toutes les catégories sauf en riz/pâtes, fruits, légumes et oeufs.

² En 2025, les dépenses de produits conventionnels ont également progressé mais dans une moindre mesure : de +1,1% en Wallonie et +2,1% en Belgique.

Trois profils de ménages wallons en termes d'achats bio

Selon le profil d'acheteurs et d'acheteuses, les dépenses moyennes annuelles sont de 1.152€ pour les « heavy consumers bio » (+4,1 %), 157 € pour les « medium consumers bio » (+6,2 %) et 39 € pour les « light consumers bio » (-1,9 %). La fréquence d'achat, quant à elle, est de 86 achats en moyenne sur l'année pour les « heavy consumers bio » (+0,8 % par rapport à 2024), 29 achats pour les « medium consumers bio » (+2,3 %) et 11 achats pour les « light consumers bio » (-3,7 %). Les « heavy consumers bio » et les « medium consumers bio » ont donc augmenté leurs dépenses bio et leurs fréquences d'achat bio en 2025. Chez Biowallonie, nous trouvons qu'il manque une catégorie de consommateurs et consommatrices : les « heavy heavy consumers bio » !



Le Bio continue de progresser dans le panier des ménages en Wallonie et en Europe³, de quoi motiver le secteur bio. L'année 2026 verra-t-elle le nombre de producteurs et productrices bio, ainsi que la surface bio, de nouveau progresser ? Nous l'espérons, ainsi qu'une augmentation significative de la demande et des prix rémunérateurs. Biowallonie contribuera à cette ambition, bien entendu !

Vous voulez en connaître davantage ?
Consultez le rapport complet des chiffres du Bio 2025 sur le site de Biowallonie.

Sources : Production : Biowallonie (sur base des données du SPW) – Consommation : Observatoire de la Consommation de l'APAQ-W (sur base des données de YouGov – anciennement GfK).



RAPPORT

<https://www.biowallonie.com/documentation/etudes-statistiques/chiffres-du-bio/>

³ En Europe, la production bio a reculé de -0,5 % entre 2023 et 2024 tandis que la consommation a progressé de +4,1 % par rapport à 2023. Le marché a donc progressé plus vite que les surfaces bio. Les chiffres européens ont un an de retard par rapport aux chiffres belges.



Depuis 25 ans, BELKI est le leader en production de poulet de chair bio Belge

Fort de cette expérience et de ses 100 éleveurs bio, **BELKI** recherche de nouveaux partenaires-éleveurs pour assurer le développement de la filière poulet de chair bio.

Vous exploitez une ferme bio ou partiellement en bio, vous aimez l'élevage et disposez de terrain pour construire un ou des poulaillers bio...

Alors, rejoignez-nous pour apporter une belle activité complémentaire à votre exploitation !

Contactez sans tarder notre technico-commercial au **053 77 13 36** ou **0498 78 67 23 (Toon Kestens)** qui se fera un plaisir de venir vous rencontrer !

Belki sa

Wijgaardveld 50 9300 Alost **Tél 053 77 13 36** info@belki.be

Introduction

Pierre-Yves Vermer et Audrey Warny, Biowallonie

Les producteurs et productrices bio doivent sans cesse réinventer leurs façons de commercialiser leurs produits. Mais « vendre autrement » ne se limite pas à trouver un nouveau canal ou un·e nouvel·le acheteur·euse. Ce dossier propose un panorama d'initiatives développées en Wallonie pour se différencier commercialement.

Avant d'entrer dans le concret, un état des lieux de la distribution bio en Wallonie permet de mieux comprendre les évolutions qui traversent les points de vente et les revendeur·euse·s.

Nous explorons ensuite différentes pratiques qui visent à simplifier la vente : modèle CSA comme à La Finca, système de vente autonome chez Acterre et au Moulin du Samson, ou encore l'usage des distributeurs automatiques.

Le dossier met aussi en avant des initiatives qui misent sur l'expérience et la convivialité, comme le drive de hamburgers de la Ferme de la Bourgade ou les journées festives organisées par la Potirronnerie, la Ferme de la Vallée et les Vergers de la Vallée.

D'autres projets innovent dans leurs modèles de vente : Bled avec son magasin autonome accessible en permanence ou Nowa Market et sa vente en ligne de bocal consigné.

Les dynamiques collectives occupent également une place importante, avec la Ferme du Fond du Buisson et Fermes en Vie. Lorsque ces dynamiques collectives prennent la forme de coopératives, elles ouvrent aussi la voie à d'autres modèles économiques. La plume est donnée au Collectif 5C pour évoquer sa vision du Bio, du circuit court et de l'économie sociale, avant de présenter le magasin coopératif de consommateurs Ouficoop, à Liège.

Enfin, le dossier propose des conseils pratiques pour rendre sa vitrine attrayante et se clôture par trois portraits issus de notre concours *Innovations bio*¹. Trois projets qui ont su se distinguer dans leur manière de vendre : en allongeant la durée de conservation de l'américain préparé, en associant des paniers de légumes bio à une sensibilisation accrue à la santé des femmes enceintes ou encore en valorisant un coproduit souvent sous-exploité : la laine de mouton.

Une fois n'est pas coutume, ce dossier s'illustre par sa diversité en termes de contenu et met en lumière l'ingéniosité inhérente au secteur bio. Il démontre également qu'il n'existe pas une seule bonne manière de vendre. La clé réside plutôt dans la diversité des modèles et des approches pour construire des projets solides.

¹ La 1^{ère} édition du Prix de l'Innovation bio a eu lieu lors de la Journée de Réseautage bio de Biowallonie, le mardi 10 février 2026. Retrouvez l'article consacré aux 31 candidat·e·s ayant concouru, dans l'*Itinéraires BIO* n°86 (mars-avril 2026), pp. 47-49.

Sommaire

Partie 1	Évolution des canaux de vente de produits bio en Wallonie et à Bruxelles	10
Partie 2	Des initiatives inspirantes pour vendre autrement	14
	• Simplifier la vente pour garder le cap sur la production	14
	• Miser sur l'expérience et la convivialité	24
	• Réinventer les points de vente	26
	• Mutualiser les outils de commercialisation	29
	• Implémenter l'économie sociale comme modèle de commercialisation	34
Partie 3	Conseils pratiques pour mieux commercialiser ses produits	36
Partie 4	Portraits. Vendre autrement : trois innovations qui changent la donne	37

Évolution des canaux de vente de produits bio en Wallonie et à Bruxelles

Ariane Beudelot, Biowallonie

La distribution bio n'est pas un long fleuve tranquille : depuis 20 ans, le paysage n'a de cesse d'évoluer au niveau des acteurs et actrices, et particulièrement ces cinq dernières années. Rassemblements de magasins, fusions de grossistes, la distribution bio connaît une modification d'ampleur dans sa structure. Si cette situation interpelle, à raison, la situation demeure néanmoins nettement plus diversifiée qu'il y a une dizaine d'années.

Bon gré mal gré, les tendances économiques refaçonnent le paysage et le secteur bio n'y fait pas exception. Il nous semblait donc important de faire le point sur la distribution bio vers les consommateur·rice·s en 2026 et sur son évolution¹. Après quelques chiffres, nous passerons en revue les différents canaux de commercialisation des produits bio en Wallonie et à Bruxelles.

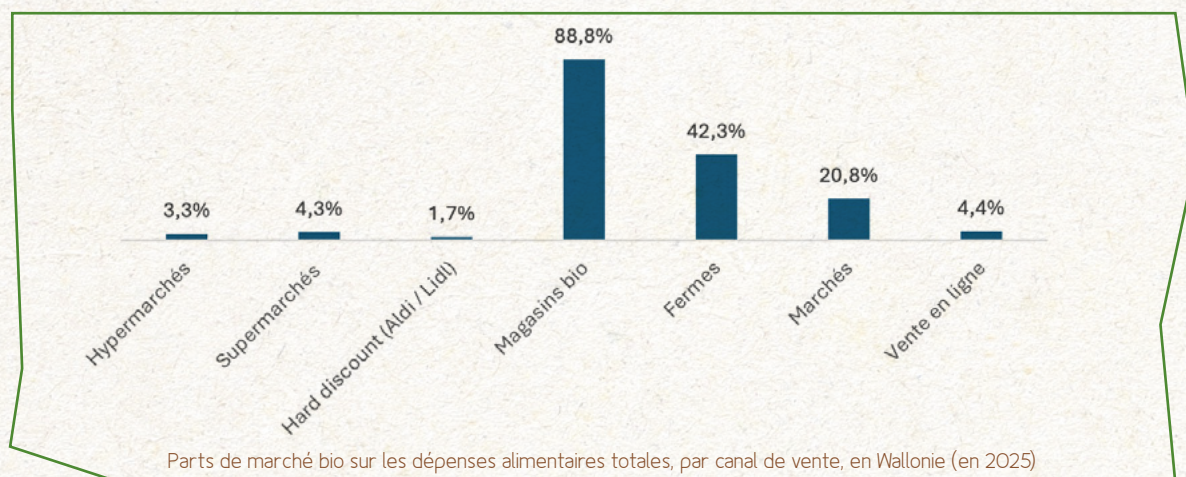
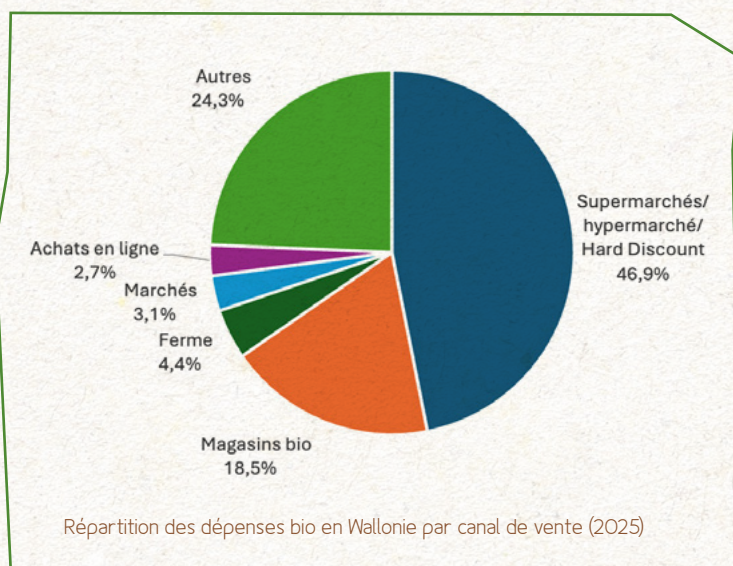
La distribution bio en quelques chiffres

Selon YouGov en 2025², les dépenses bio en Wallonie sont réparties par canal de vente comme suit : 46,9 % en grande distribution (dont 37,9 % en supermarchés, 3,5 % en hypermarchés et 5,5 % en hard discounts), 18,5 % en magasins bio³, 4,4 % à la ferme, 3,1 % sur des marchés, 2,7 % en ligne et 24,3 % dans d'autres commerces⁴.

En prenant en compte l'ensemble des dépenses alimentaires réalisées au sein de chaque lieu de vente, les magasins bio sont, évidemment, de loin le canal de vente où la part de marché (en valeur dépensée) en produits alimentaires bio est la plus élevée (89 %). Les fermes et les marchés suivent avec respectivement 42 % et 21 % des dépenses alimentaires totales qui sont en Bio.

Dans tous les autres canaux de vente, les consommateurs dépensent moins de 5 % en Bio. **Entre 2022 et 2025, la part bio est restée stable en grande distribution.**

Dernière information intéressante : la Belgique est, par ailleurs, particulièrement fournie et détient le record européen en termes de densité des commerces alimentaires, avec quatre magasins par 10.000 habitant·e·s.



¹ La situation actuelle, présentée ici, date de mai 2026. Elle est non exhaustive et pourrait contenir l'une ou l'autre imprécision. La distribution BtoB n'est pas présentée ici. ² Analysé par l'Observatoire de la Consommation de l'APAQ-W. Certains canaux de vente ne sont malheureusement pas distingués. ³ Bio Planet compris. ⁴ Comportant les boulangeries, boucheries, magasins frontaliers et les magasins de proximité (Okay, Delhaize Proxy, Spar...).

Magasins bio

En 15 ans, le paysage des magasins spécialisés bio est passé de nombreux indépendants à davantage de « chaînes de magasins bio ».

→ Les enseignes bio belges comptent entre 2 et 42 magasins

Färm (42 magasins) Alexis Descampe a débuté en 2009 avec la création du magasin The Peas à Etterbeek, avant de cofonder en 2013 l'enseigne Färm. En mars 2022, Färm a décidé de rejoindre le groupe BIOTOPE (anciennement Dobridos), composé des deux grossistes 100 % bio, Biofresh en Belgique et UDEA au Pays-Bas, ainsi que de la chaîne hollandaise de magasins bio Ekoplaza (qui compte actuellement 86 magasins au Pays-Bas dont 45 sous franchise). Avec 42 magasins (représentant environ 9 % des magasins wallons-bruxellois), Färm est la chaîne la plus importante aujourd'hui en Belgique en nombre de points de vente bio (dont certains sont franchisés). La chaîne a repris plusieurs enseignes :

- Sequoia (15 magasins, dont 11 à Bruxelles) en 2022 (Sequoia ayant auparavant intégré 4 Bio c'Bon)
- Biostory (4 magasins dans le Brabant wallon) en 2022
- Biofagnes (3 magasins en province de Liège) début 2026
- Ekoplaza (7 magasins en Flandre, anciennement Origin'O, vont passer sous enseigne Färm, c'est déjà le cas à Leuven).

The Barn (9 magasins) Fondé par Quentin Labrique et Julien de Brouwer en 2017, The Barn compte à présent 9 magasins : 7 à Bruxelles et 2 en Flandre. Les deux fondateurs ont repris la moitié des parts du grossiste Interbio, qui était leur grossiste principal en 2024.

Biocap (6 magasins) Le premier magasin a été ouvert à Bouge (Namur), en 2001, par Martine Baré et Annette Dubois. Ont suivi d'autres ouvertures à Charleroi en 2006, à Erpent en 2013, à Libramont en 2015 puis à Arlon, Marche (fermé depuis) et Gembloux. En mars 2026, les six magasins Biocap ont signé un contrat de franchise avec « La Vie Claire », dont ils portent désormais le nom. « La Vie Claire » compte plus de 300 magasins en France. C'est actuellement la seule chaîne de magasins spécialisés bio français présente sur le territoire belge.

Al'Binète (5 magasins) Al'Binète, c'était initialement une ferme maraîchère, créée en 1984 par Paul Mathieu, valorisant sa production

en vente directe sur un marché de Liège, avant l'ouverture d'un magasin physique en 1991. Al'Binète a grandi au fur et à mesure des années pour aboutir à un réseau de cinq points de vente dans et autour de Liège, revendus en 2024 à trois cogérants : Simon Dispa, Christophe Mathieu et Bernard Surlemont.

Bioshop (7 magasins) L'enseigne Bioshop, créée en 1993, compte à présent 7 magasins (dont 3 en Wallonie, 2 à Bruxelles et 2 en Flandre). Les 3 magasins wallons sont des reprises, connus anciennement sous les bannières suivantes : AlterNatur à Tournai et Ekivrac (à Braine-l'Alleud et Genappe). Leur magasin Den Teepot, à Bruxelles, fondé en 1974, est l'un des plus vieux magasins bio belges. À noter que le grossiste bio Marma, propriété de la famille Portauwe, a racheté l'enseigne Bioshop en 2024 pour la revitaliser.

B'i'OK (4 magasins) Créée en 2006 par Adrienne Rigo, l'enseigne compte 4 magasins dans le Brabant wallon et le namurois.

Ekivrac (1 magasin) Créée en 2016, la chaîne a compté jusqu'à 9 magasins entre 2022 et 2024. Depuis, certains magasins ont fermé, 2 ont été repris par Bioshop. Désormais, Ekivrac recentre son énergie sur son magasin historique à Braine-le-Comte, toujours géré par Géraud Strens.

Il existe également des enseignes comptant 2 magasins : Vibio, Le bon wagon, Marché bio Tanneurs & BeHere.

→ Des magasins bio indépendants depuis plus de 20 ans

En plus des « chaînes », il existe de nombreux indépendants de taille diverse, certains étant stables depuis une vingtaine d'années et ayant su rebondir face aux crises. En voici quelques-uns :

- Bio Shanti, à Bruxelles depuis 1970
- Autre Chose, à Rixensart depuis 1977
- Le blé en herbe, à Tilff depuis 1985
- Le Temps des Cerises, à Liège depuis 1987
- Biocentre, à La Louvière depuis 1989
- Tournesol, à Chimay depuis 1999.

Magasins spécialisés vrac

Le marché du vrac a connu une grande expansion entre 2019 et 2023. Toutefois, depuis 2024, nous constatons une stagnation dans l'expansion du nombre de points de vente spécialisés vrac. Fin 2025, on pouvait dénombrer **143 points de vente spécialisés vrac à Bruxelles et en Wallonie**. Ce nombre s'élargit à 665 points de vente lorsque l'on considère les généralistes alimentaires et/ou spécialisés bio qui proposent un assortiment varié à réduit de références en vrac (sec, fruits et légumes, détergences...) sur les territoires bruxellois et wallon.

ConsumAction est la Fédération belge des acteurs et actrices de la consommation responsable et de l'économie circulaire : vrac et réemploi des emballages, éthique, durable et locale. Elle guide et conseille les acteurs économiques, alimentaires et non alimentaires, vers des pratiques engagées sur base de leurs besoins communs et spécifiques et regroupe les intérêts des secteurs pour en être la porte-voix. Elle met en lien les actrices et acteurs locaux et rend la Consum'Action accessible à tous et toutes, dans le respect de toute la chaîne de valeur, de la production à la consommation. Un de leurs membres, Nowa Market, est présenté dans ce dossier p. XX.



Vente en direct du producteur et de la productrice

Il est difficile de quantifier la vente directe. En janvier 2026, 122 producteur·rice·s bio étaient aussi certifié·e·s « points de vente » (quand ils et elles vendent des produits bio autres que les leurs), soit 7 % des producteur·rice·s bio. Ce nombre est donc très sous-estimé car de nombreux et nombreuses producteurs et productrices bio ne vendent en vente directe que leur propre production ou ne se font pas certifier pour la vente. Tous et toutes n'ont pas de magasin physique, certain·e·s vendent sur des marchés, en bordure de route, en autocueillette, en ligne, via des distributeurs automatiques, via un CSA, une AMAP ou un GASAP, lors d'événements... Plusieurs exemples sont présentés dans ce dossier.

Magasin à la ferme ne rime pas nécessairement avec petite épicerie ! Certain·e·s font le choix d'investir dans des magasins de taille importante et proposant un large assortiment de produits.

Voici quatre exemples parmi tant d'autres :

Ferme à l'Arbre à Lantin Henri Paque s'engage dans le Bio dès 1978 et il implante un point de vente directement au sein de la ferme. En 2022, il a remporté le prix « European Organic Award »⁵ pour la catégorie Meilleur Retailer Bio d'Europe.

Bio-Vallée à Étalle André Grevisse, éleveur bien connu de vaches Angus bio, ouvre sa première épicerie en 2012 avant de s'agrandir dans un nouvel espace en 2022.

Ferme du Goyet à Jemeppe-sur-Sambre Anne Van de Walle et Amaury Vanhulle, maraîcher·ère·s bio, ont créé un magasin à la ferme, évoluant d'un espace quelques m² en 2012 à environ 200 m² en 2026.

Ferme Le Maire, à Verlaine Olivier Le Maire crée, en 2019, un petit magasin pour vendre ses produits en circuit ultracourt, récemment agrandi pour passer de 75 à 250 m².

Coopératives de distribution alimentaire et autres acteurs du circuit court

Le Collectif 5C représente 38 coopératives citoyennes actives dans la distribution alimentaire en circuit court, en Wallonie et à Bruxelles. La plus ancienne est la Halle de Han (créée en 1989) et la plus jeune est Mangez Fermier (créée en 2024). La majorité d'entre elles (24) ont été créées entre 2015 et 2020, seulement 6 d'entre elles ont plus de 10 ans et 8 d'entre elles ont été créées après 2020. Le collectif est présenté en page 34.

En dehors des coopératives du Collectif 5C, d'autres structures sont actives dans le circuit court alimentaire comme les magasins D'ici (3 magasins dans le Namurois) ou le nouveau magasin Bled (voir page 26).

Vente en ligne

Le e-Commerce représente encore une part très modeste (2,7 %) dans l'achat de produits alimentaires bio, mais il est en croissance depuis le Covid. Voici les principaux sites proposant des produits bio en Belgique.

eFarmz Fondée par Muriel Bernard, eFarmz (qui a repris Topino en 2020) est active sur le marché francophone belge depuis 2013. C'est une plateforme de vente en ligne de produits frais et secs bio et locaux ainsi que de box repas.

Kazidomi est une plateforme lancée en 2016 par Emna Everard, spécialisée dans les produits secs bio. La plateforme fonctionne avec un système d'abonnement donnant accès à des réductions. Le e-Commerce représente encore 75 % du chiffre d'affaires, mais aussi désormais via un partenariat avec Delhaize.

La Ruche qui dit Oui ! / CrowdFarming Développée en 2013 en Wallonie, La Ruche qui dit Oui ! est un service Web qui favorise les échanges directs entre production locale et consommation. La plateforme a été rachetée par l'entreprise espagnole CrowdFarming, en 2025. Celle-ci est spécialisée dans la livraison à domicile de produits bio, principalement des fruits et légumes. La plateforme

propose des abonnements, des achats de caisses entières ou l'adoption d'un arbre. C'est Szandra Gonzalez qui coordonne à présent les Ruches pour la Belgique.

Little Green Box Créée en 2015, cette entreprise propose des box repas bio et locales, livrées à domicile.

Grande distribution

Le modèle de la franchise⁶ domine aujourd'hui la grande distribution en Belgique. Deux grands chamboulements ont eu lieu dans ce secteur ces dernières années. En 2022, le groupe Intermarké a racheté le groupe Mestdagh. À la suite de cette acquisition, l'ensemble des 89 magasins est devenu franchisé. En 2024-2025, la totalité des magasins Delhaize a été confiée à des gestionnaires indépendants.

Nombre de franchisés alimentaires en Belgique par enseigne (estimation pour mai 2026).

- Delhaize : 1.100 franchisés (100 % des magasins du groupe)
- Carrefour Belgium : 630 franchisés (88 % des magasins)
- Colruyt Group : 219 franchisés Spar et 37 franchisés Delitrateur (35 % des magasins)
- Intermarké : 145 franchisés (100 % des magasins)
- Aucun franchisé chez les hard-discounters : Aldi/Lidl.

Au sein des enseignes de la grande distribution, seul Bio-Planet (qui appartient au groupe Colruyt, 100 % intégré) propose un assortiment 100 % bio en Belgique. 12 magasins du groupe sont situés en Wallonie et 2 à Bruxelles ainsi que plusieurs en périphérie.

Est-ce que cette évolution vers davantage de franchisés va permettre une augmentation de la part de Bio et surtout de la part de Bio local au sein de ces magasins ? Nous l'espérons. Il faudra analyser les chiffres dans les prochaines années.

Conclusion

Vous l'aurez compris, la distribution alimentaire est un secteur en mouvement perpétuel ; cet article est donc une représentation de la situation à un instant donné. **Des évolutions surviendront donc encore, peut-être dans le laps de temps entre la rédaction et la publication de cet article !**

Grossistes bio : fusions, arrêts et nouvelles arrivées

Comme le paysage des magasins, le monde des grossistes bio a aussi fortement évolué ces 10 dernières années et particulièrement depuis 2022. En plus du rapprochement de la distribution et de la vente spécialisée (Färm et Biofresh, Marma et Bioshop et Interbio et The Barn), le monde des grossistes bio a connu de nombreux rachats/fusions et quelques faillites.

Parmi les rapprochements et rachats, nous avons comptabilisé ceux-ci :

- Biofresh et UDEA situé au Pays-Bas (2019)
- Vajra et Delibio (2023)
- Marma et Biodis (2023)
- Hesbicoop et Coopérative Ardente qui ont donné Circuits Paysans (2024)
- Bjorn's repris par Foodprint (2024)
- Organika Bio repris par Natur'Inov (2024)
- La Belge et Made in BW repris par Natur'Inov (2025)
- Biosano repris par Marma (2026)
- Deor Food repris par Aventure Bio (2026)
- Mabio et Agricovert (en cours).

Parmi les arrêts, nous avons comptabilisé Ecodal (producteur bio en périphérie bruxelloise qui arrête son activité de grossiste) et la faillite récente de VitaVerde.

Malgré les fusions, le choix parmi les grossistes reste important. En effet, de nombreux grossistes sont apparus ces 10 dernières années, souvent sous statut coopératif.

Grossistes bio belges (par catégorie de produits distribués)⁷ Ceux en vert sont en modèle coopérative.

FRAIS	SEC	FRAIS/SEC	FRAIS/SEC/ SURGELÉS
Ecodis	Ethiquable	Interbio	Biofresh
Fresho	Natur'Inov	Delibio/Vajra	Marma
	Foodprint	Bionaturels	
	Aventure Bio Belux	LogCAL/C'tout bon	
	Hygiena	Terroirist	
	Mannavita	Mabio	
	Distribio	Cabas	
	Couleur Nature	Réseau Paysan	
		Agricovert	
		The Food hub	
		Paysans-Artisans	
		Circuits paysans	
		La Coop Alimentaire	
		Koolmees	
		Sinature	

⁶ Une franchise est un contrat de collaboration commerciale que le franchisé signe avec une enseigne de distribution (le franchiseur) et qui lui donne le droit d'utiliser le nom de cette enseigne en contrepartie d'une rémunération.

⁷ Sont comptabilisé·e·s ici les grossistes certifiés bio belges avec un large assortiment bio (ou 100 % bio) qui livrent des produits qu'ils et elles ne produisent pas, qui ont au moins une partie de leur assortiment belge et qui livrent des magasins bio, circuit court, Horeca ou artisan·e·s. Listing non exhaustif.

Le CSA : une façon de vendre prometteuse

Audrey Warny, Biowallonie

Pas de marché, pas de magasin, pas de démarchage quotidien : le modèle du CSA renverse la logique commerciale classique ! Vendre autrement, c'est parfois vendre mieux.



Qu'est-ce que le CSA ?

CSA signifie **Community Supported Agriculture**, que l'on traduit en français par « agriculture soutenue par la communauté ».

Le principe est simple : des consommateur·rice·s s'engagent auprès d'un·e producteur·rice, **généralement via un abonnement**, et reçoivent en échange leur part de récolte. Cette définition est celle du CSA Network, l'organisation flamande qui fédère les fermes en CSA, assure la promotion du modèle et accompagne ses membres.

Quels sont les avantages ?

→ **Côté production.** Le CSA garantit un revenu fixe et stable, ce qui permet aux producteur·rice·s d'être plus serein·e·s durant la saison. Avoir des recettes en début de saison permet de financer les dépenses de début de saison (semences, plants, terreaux, consommables et autres intrants) sans créer de tension sur la trésorerie. Le CSA permet aussi aux producteur·rice·s de réduire le temps à consacrer à la commercialisation.

→ **Côté consommation.** Les adhérent·e·s sont sûr·e·s de bénéficier d'une part de la production locale, fraîche, et régulière.

→ **Pour les deux.** Le CSA crée du lien social et de la solidarité. En contact rapproché avec les producteur·rice·s, les consommateur·rice·s comprennent mieux le travail agricole et se sentent inclus·es dans un projet collectif. Les producteur·rice·s ne sont plus de « simples vendeur·euse·s », mais membres nourriciers de leur quartier.

→ **Lorsque l'abonnement inclut l'autocueillette** — ce qui est souvent le cas en CSA — les avantages s'amplifient des deux côtés : les consommateur·rice·s profitent du plaisir de récolter eux·elles-mêmes et d'un accès permanent au champ, tandis que les producteur·rice·s s'affranchissent des coûts récolte et de stockage.

Le CSA peut prendre différentes formes et les formules d'abonnement varient d'une ferme à l'autre

Des paniers ou de l'autocueillette : au choix

On associe souvent le CSA à l'autocueillette, mais ce n'est pas une obligation. Certain·e·s producteur·rice·s composent et préparent eux·elles-mêmes les paniers. D'ailleurs, les points de retrait sont également variables : à la ferme, dans des points de dépôt partenaires ou sur des marchés. Certaines fermes combinent les deux approches, voire maintiennent en parallèle un point de vente pour les achats au détail, en dehors de toute formule d'abonnement.

Des prix adaptés

Le prix des abonnements relève aussi de choix différents selon les producteurs et

productrices. Certain·e·s proposent un tarif fixe, défini par eux·elles-mêmes. D'autres communiquent une fourchette, pour laisser aux consommateur·rice·s la liberté de choisir ce qui est possible selon leurs revenus. Le montant peut aussi être modulé selon la taille du ménage, avec un contenu de panier ajusté en conséquence ou être calculé par « tête de mangeur·euse ».

Un modèle populaire en maraîchage, mais qui pourrait être utilisé dans d'autres filières

Si le CSA s'est surtout développé dans les filières maraîchères (légumes, petits fruits, plantes aromatiques), son champ d'application peut s'étendre bien au-delà.

→ **La Ferme du Grand Feu** (en conversion bio, à Bouge) propose plusieurs abonnements en parallèle : légumes et aromatiques en autocueillette, fleurs comestibles, paniers de fromages et yaourts de chèvres et de brebis (de mai à octobre, avec composition variable), et même un abonnement pour des œufs (abonnement par multiple de six œufs, à retirer 1x par semaine).

→ Du côté des fleurs, des initiatives comme **Fleurs d'Alterrenative** ou **Paulette a des fleurs** (qui font partie de Slow Flowers Belgique, mais pas en Bio) proposent des bouquets sur abonnement, avec un prix ajusté selon la taille du bouquet et la durée de l'engagement. Le retrait se fait à la ferme ou en point relais.

→ La ferme flamande **Boer & Compagnie** (boerencompagnie.be) propose des « paquets laitiers » bimensuels avec des dimensionnements différents selon la quantité de yaourt, le grammage de fromage, le nombre de pièces et la présence des produits de saison. Boer & Compagnie va

encore plus loin avec un abonnement annuel pour les viandes de bœuf et de porc : le·la client·e choisit un grammage mensuel fixe, règle à l'avance et vient retirer sa commande au congélateur quand cela lui convient. La vente à l'unité reste possible en parallèle.

→ **Le Petit Fournil du Montois** (en France, non

certifié bio) montre que la filière pain peut s'inscrire dans la logique CSA. Le boulanger propose un abonnement semestriel avec un engagement de 21 fournées. Le prix de l'abonnement varie en fonction du nombre de pains et de leurs poids par fournée, avec une légère majoration pour le pain à l'épeautre.

Quelle différence avec les GASAP ?

Les GASAP, soit les **Groupes d'Achat en Soutien à l'Agriculture paysanne**, s'inscrivent dans le mouvement CSA. Ils en partagent les valeurs fondamentales : soutenir une production locale via un engagement

financier régulier, travailler en circuit court et renouer un dialogue entre celui qui cultive et celui qui mange. Dans un GASAP, ce n'est pas un·e consommateur·rice individuel·le qui s'abonne à une ferme : c'est un **groupe**

qui s'engage collectivement. Ce groupe prend en charge la commande groupée, la logistique et la distribution dans un lieu de dépôt qu'il choisit et gère lui-même.

Rencontre avec Jérémie Verhelst : le virage CSA de La Finca



Jacob, Jérémie, Mahamadou et Juan

La Finca est une exploitation maraîchère bio de 4,3 hectares, active depuis 2012, à Wezembeek-Oppeem. Son gérant, Jérémie Verhelst, a trouvé dans le modèle CSA la stabilité économique et la sérénité qu'il cherchait. Il raconte.

Au départ : une grande diversification

La Finca (qui signifie « la ferme » en espagnol), un nom choisi par Jérémie et sa compagne Sarah lorsque le couple vivait encore en Colombie, reposait à ses débuts sur un modèle classique : lui, à la production, elle, en boutique sur la Chaussée de Malines. Le magasin permettait de sentir les ventes en temps réel et d'ajuster les volumes à produire. Puis, la ferme a grandi et a diversifié ses canaux de vente : livraisons, paniers bio, brunchs, dimanches d'autocueillette en été. L'équipe est montée à dix employé·e·s, un deuxième magasin a ouvert, Sarah est devenue gérante du restaurant de La Finca.

« C'était L'Auberge des Maieurs by La Finca, dans une idée de "Farm to Fork" [de la ferme à la table]. On a tenu ce resto pendant six ans et on a produit presque tous les légumes qui étaient à la carte. C'était une

super expérience mais elle nous imposait un rythme de vie extrême. »

Puis, le Covid est arrivé, suivi de la crise du Bio. Les frais fixes restaient élevés, les rentrées ne suivaient plus. La Finca était en difficulté.

Se réinventer pour redémarrer

La réorientation a été radicale : arrêt des magasins, des livraisons, de l'autocueillette du dimanche. Jérémie a repris « le maximum qu'il pouvait faire seul. » Il a conservé le CSA qu'une collègue, Charlotte, avait lancé sur une partie du terrain, avec 100 membres — La Finquita, « le petit CSA » — et a décidé d'en faire le seul et unique canal de vente de la ferme.

Cinq ans plus tard, La Finquita compte 330 abonné·e·s et toute la parcelle lui est dédiée

« Je fais moins de chiffre d'affaires qu'avant, mais je gagne mieux ma vie et j'ai de quoi investir. » Jérémie a d'ailleurs récemment acheté un Romanesco, un enjambeur électrique modulaire acquis à Saint-Malo (le premier arrivé en Belgique !), signe que la trésorerie se porte bien.

Ce que le CSA a apporté

Le passage au CSA a généré un gain de temps significatif, qui s'est traduit par une **meilleure rémunération horaire, une baisse du stress et une amélioration de la qualité de vie**.

Moins de temps sur la vente et l'administratif. La souscription des abonnements se fait en mars, une fois par an. « J'aime être producteur, et moins être vendeur. La recherche de clientèle se fait une fois par an. Plus besoin de parler d'argent à d'autres moments. »

Moins de temps sur la récolte. L'autocueillette transfère une partie du travail aux membres eux·elles·mêmes. Ce seul poste représentait auparavant 40 % du temps de travail de Jérémie. Aujourd'hui, il se concentre sur la plantation, l'entretien, la gestion de l'équipe et la communication. Il est libre le week-end !

Une équipe réduite à l'essentiel. Jérémie assure la coordination, épaulé d'un saisonnier et de deux stagiaires (un ingénieur agronome et un stagiaire du CRABE).

Ce temps dégagé lui permet de consacrer un jour par semaine à des activités complémentaires, notamment des stages pour enfants pendant les vacances scolaires (160 € par enfant, à partir de 5 ans). Là aussi, Jérémie a simplifié : un partenariat avec une ASBL couvre le volet administratif, les animateur·rice·s et la gestion des paiements, tandis que lui assure l'accueil, met les lieux à disposition et définit le programme.



Le Romanesco

Comment fonctionne l'abonnement ?

Abonnement légumes, petits fruits et herbes aromatiques : 475 €/an par équivalent adulte.

Toute la famille doit être inscrite (peu importe que certains mangent moins de légumes que d'autres), selon des règles claires : un enfant compte pour $\frac{1}{4}$ d'abonnement multiplié par son âge, la garde alternée se calcule au prorata, et un enfant en kot bénéficie d'une réduction de 30 %. Si la composition du ménage change en cours d'année, le montant s'adapte. « Mon conseil : éviter les exceptions pour ne pas se perdre et être clair. » La souscription ouvre en mars et l'accès au champ commence début avril, sept jours sur sept.

Les clés de la réussite

Au-delà du modèle économique, plusieurs conditions déterminent la réussite d'un CSA en autocueillette. Pour Jérémy, ces éléments sont importants : avoir une parcelle suffisamment grande pour dégager des **économies d'échelle**, **simplifier son plan de culture pour rester maîtrisable avec une petite équipe et investir dans la mécanisation**.

La **fidélité des membres** se construit aussi dans la durée. Pour qu'ils renouvellent leur abonnement, encore faut-il qu'ils aient vécu une belle saison : une **offre généreuse**, de **l'abondance sur le champ**, le plaisir de revenir récolter régulièrement. En hiver, la fréquentation baisse naturellement, mais le champ n'est pas vide : légumes, poireaux, pommes de terre, choux (dont des choux de Bruxelles), panais, topinambours, céleris-raves attendent les membres.

Une **bonne communication** contribue également à la rétention. La Finca se trouve à Wezembeek-Oppeem, dans un quartier où cohabitent francophones, néerlandophones et anglophones travaillant dans les institutions européennes. Jérémy communique dans les trois langues via une **newsletter**. À l'entrée, des panneaux indiquent ce qu'on peut récolter : jaune signifie que c'est disponible, rouge signale une surabondance et invite à prendre généreusement. En début de saison, une **soirée d'accueil** est organisée pour les nouveaux et nouvelles membres (visite du champ, initiation à la récolte, échanges avec les membres expérimentés) et Jérémy veille à avoir au moins un **contact direct avec chacun·e**.



En avril, c'est le début d'une nouvelle saison de CSA !

Des défis ?

Tout l'argent arrive en mars, cela implique de **gérer les dépenses** (les salaires essentiellement) sur toute l'année. « Il faut dépenser doucement. » L'autre ajustement est plus personnel : il faut **accepter d'avoir une ferme ouverte**. « Il faut être prêt à ne plus jamais être seul·e au champ. Mais il n'y a jamais 50 personnes qui arrivent en même temps. »

Est-ce que le CSA en autocueillette peut fonctionner ailleurs ?

Selon Jérémy, oui, clairement. Le CSA Network regroupe aujourd'hui des exploitations dans des contextes très variés, bien au-delà des « beaux » quartiers de Bruxelles. « Pour moi, ceux et celles qui consomment bio sont souvent motivé·e·s à s'engager. Soutenir en one shot en magasin, c'est bien. Mais en CSA, c'est un vrai soutien. Le·La consommateur·rice ne peut pas mieux faire. Celui ou celle qui veut vraiment s'engager, le fait ! »



Le drapeau est jaune : on peut se servir !

Vendre sans passer par la caisse

Audrey Warny, Biowallonie

QR code, boîte à monnaie, congélateur en libre-service... Certain·e·s producteur·rice·s ont fait le choix de la confiance : les client·e·s se servent, calculent et paient seul·e·s, sans personne pour surveiller la transaction. Rencontre avec deux entreprises qui ont franchi le pas !

Et si on supprimait la caisse... sans perdre le lien ?

Afficher les prix, faire confiance et laisser faire : pour certain·e·s producteur·rice·s, passer au libre-service n'est pas une contrainte, c'est un choix. Un choix qui libère du temps, réduit les coûts et repose sur un pari : celui de l'honnêteté des client·e·s. Un pari que beaucoup remportent. Du moulin artisanal à la ferme maraîchère où l'on pèse soi-même sa récolte, **ces deux expériences montrent que vendre autrement, c'est parfois laisser le client prendre les rênes.**

Moulin du Samson

Dans la Vallée du Samson, à Goyet, le Moulin du Samson a quelque chose de remarquable : une **roue à aubes hydroélectrique**, reconstruite en acier, toujours en fonctionnement. Elle alimente aujourd'hui le **moulin à meules de pierre et la boulangerie artisanale** que Denis Hecq et son équipe ont développés sur ce site chargé d'histoire. Ici, on moud des céréales locales (certaines sont bio, d'autres pas) pour produire des **farines** vendues en sacs de 2, 5 et 25 kg, aux particulier·ère·s comme aux professionnel·le·s. On cuit des pains **exclusivement au levain**, on façonne des pâtes, des biscuits, des pizzas et parfois une tarte au riz !

C'est à l'avant de la boulangerie que se niche **l'espace en self-service**, accessible selon des horaires plus larges que le comptoir traditionnel. Les prix sont affichés, les références sont simples, les client·e·s font leur calcul, se servent et paient seul·e·s, via QR code ou lecteur de carte à disposition. Un congélateur de pains congelés complète l'offre pour les oublis de réservation ou les arrivées tardives. Aucune caisse, aucune vendeur·euse : juste la confiance.

Le site ne s'arrête pas là : salles à louer pour événements professionnels ou ateliers culinaires, gîte de huit personnes et une programmation d'animations qui témoigne d'une créativité débordante ! Le Moulin organise des chasses aux œufs de Pâques, balades suivies de brunchs, épicurail (un trail avec ravitaillement au génépi avant de finir autour d'une raclette), ateliers pain, apéros, courses de canards... On se réjouit de découvrir les prochaines idées de l'équipe !



Espace en self-service



Coin pour régler soi-même son addition

Moulin du Samson
Chaussée de Gramptinne 34,
5340 Gesves

Acterre

À Anthisnes, dans la région liégeoise, la ferme maraîchère Acterre propose aussi une expérience de vente sans vendeur·euse : les client·e·s arrivent, cueillent leurs légumes, herbes aromatiques ou fleurs, et règlent leur récolte sans que quelqu'un ne contrôle la transaction. Cela ne veut pas dire qu'on est livré à soi-même : **Christine, bénévole, veille en coulisse, toujours disponible pour orienter les nouveaux et nouvelles venu·e·s ou lever un doute sur le montant à régler, avec une grande gentillesse.**

Deux formules pour l'autocueillette

Le fonctionnement est simple. Deux formules coexistent. La première est un **abonnement**, valable de début mai à fin décembre : les abonné·e·s viennent quand ils·elles le souhaitent, prennent les quantités prévues dans leur formule, sans pesée ni vérification.

La seconde est l'autocueillette **libre**, ouverte à tous et toutes : les client·e·s de passage **pèsent eux·elles-mêmes leur récolte et calculent ce qu'ils·elles doivent payer**. Tout cela se fait dans une petite cahute ouverte. Le règlement se fait en toute autonomie : argent déposé dans une boîte ou virement via application bancaire. Les retours des client·e·s sont globalement positifs : la plupart sont agréablement surpris·es par la démarche. Quelques-un·e·s trouvent le calcul du montant à payer un peu complexe : c'est précisément pour eux·elles que la formule abonnement constitue une alternative plus facile.

Acterre lancera aussi en juin un **système d'abonnement de paniers à retirer** : une option pensée pour ceux·celles qui n'ont ni le temps ni l'envie de cueillir eux·elles-mêmes.

Ces systèmes en vente directe présentent l'avantage d'être le canal de vente le plus rentable pour la ferme. Mais il ne suffit pas actuellement à assurer la viabilité économique de l'activité, Acterre développe donc en parallèle une **offre BtoB via un groupement de production avec d'autres maraîcher·ère·s de la région**, dont Vent de Terre. L'idée est de constituer une offre regroupée, plus fournie et plus régulière, pour approvisionner des magasins bio spécialisés, des crèches, un hôpital et des cantines universitaires de la région.



Lionel, Christine et Laurent



Plan de la parcelle, balances et listings de prix

Acterre
Route del Baraque Boulet 8
4163 Anthisnes

Derrière Acterre, il y a aussi une histoire de transmission et de modèle alternatif

Acterre était géré par François Giannini et a été repris, il y a un peu plus d'un an, par Laurent Hardy, via Ubuntu Ardent, une ASBL liégeoise fondée en 2024. C'est François qui a converti l'exploitation en Bio. Laurent s'en réjouit : « Le Bio correspond à nos valeurs, la qualité des produits n'en est que meilleure et ça génère un sentiment de confiance chez nos consommateurs. »

Ubuntu Ardent est un collectif citoyen de la région liégeoise, qui crée des **projets de production de biens et services, qui contribuent au bien-être de la communauté et de la planète**. Son modèle repose sur le **contributionnisme** : chaque membre consacre trois heures par semaine au collectif (ça peut être pour la facturation, la comptabilité, l'administratif, la communication...) et bénéficie en retour d'avantages concrets. C'est grâce à cette mobilisation collective que ces projets alternatifs peuvent émerger et se pérenniser. L'association porte actuellement deux projets : **Acterre** et le **Point Vélo** des Guillemins, à Liège.



Contrat de chicorée à inuline bio : Beneo recherche des producteurs pour 2027



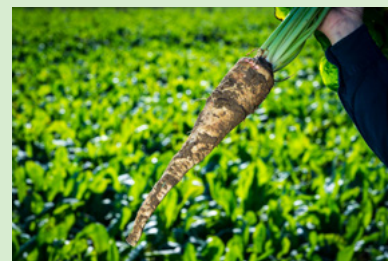
Fort de 3 saisons de production, Beneo propose de nouveau un **contrat de production de racines de chicorée à inuline bio pour la campagne 2027**. Dans ce contexte, l'entreprise souhaite développer de nouveaux partenariats avec des agriculteurs engagés en agriculture biologique, afin de structurer une filière en croissance.

L'inuline issue de la chicorée est un ingrédient naturel, recherché par l'industrie alimentaire pour ses propriétés nutritionnelles et prébiotiques. Le marché bio connaît actuellement une dynamique positive, avec des perspectives encourageantes à moyen terme.

Beneo confirme ainsi sa volonté d'inscrire cette production dans la durée, avec l'objectif de mettre en place **une campagne chaque année à partir de 2027**.

Afin d'accompagner cette relance, Beneo propose les conditions contractuelles générales suivantes :

- Prix d'achat de 166 €/t la tonne net structuré comme suit :
 - Prix de base de 136 €/t
 - Bonus propreté de 30 €/t
- Echelle de correction de primes pour les arrachages précoces
- Beneo fournit les semences de chicorée
- L'arrachage est réalisé et pris en charge par Beneo
- Le chargement et le déterrage sont également organisés et pris en charge par Beneo.
- L'ensemble de la production est achetée au prix complet



La culture de la chicorée reste néanmoins **exigeante sur le plan technique et demande une importante quantité de main-d'œuvre**. La culture s'intègre bien dans les rotations des exploitations biologiques et constitue une opportunité de diversification intéressante, dans un contexte de recherche de valeur ajoutée et de débouchés stables. Elle est particulièrement adaptée aux **sols profonds, de type limoneux, idéalement riche en humus, sans présence de pierres, avec une charge en mauvaises herbes faibles**.

Beneo invite les agriculteurs bio intéressés par cette production à prendre contact avec son service agronomique (agrobeneo1@beneo.com) afin de manifester votre intérêt et d'obtenir davantage d'informations

Les distributeurs automatiques ou le pari de la vente automatisée en milieu rural

Mélanie Mailleux, Biowallonie

La vente via les distributeurs automatiques n'est pas nouvelle mais elle peut s'envisager de façon différenciante, comme en témoignent d'ailleurs les deux portraits ci-dessous. Échanges avec Pierre-Yves, de la Ferme Censier, et Hélène, de la Ferme des Queuwys.

La Ferme Censier

Située à Doische, la Ferme Censier est une exploitation familiale intégralement conduite en agriculture biologique, tenue par Florence et Pierre-Yves Censier. Spécialisée dans la production d'œufs frais et l'élevage d'agneaux sous la mère, la ferme a dû réinventer radicalement son modèle de commercialisation pour faire face aux mutations de son environnement local.

Une transition stratégique : du magasin au distributeur automatique

Pendant des années, la ferme disposait d'un magasin physique. Cependant, la fermeture du Proxy Delhaize du village, en 2023, qui servait de pôle d'attraction complémentaire, a entraîné une baisse de fréquentation du magasin à la ferme. Le constat était sans appel : le magasin n'ouvrait que 5 heures par semaine mais exigeait près de 20 heures de main-d'œuvre hebdomadaire.

Le 18 avril 2025, la famille Censier a franchi le pas en remplaçant le magasin par un système de distributeur automatique à casiers (marque WDM). L'ancien magasin est ainsi transformé : une cloison sépare désormais la zone d'accueil des clients, du stock situé derrière le distributeur, dans l'ancien point de vente.

Composé au départ de 35 cases proposant œufs frais et produits secs (gaufres, lait UHT, farine, jus, pâtes et pommes de terre), Pierre-Yves ajoute rapidement une armoire de 15 cases à son distributeur pour répondre à la demande de plats préparés.

On y trouve aussi dorénavant des préparations en bocal (boulettes en sauce, sauce bolognaise, vol-au-vent...). Un ensemble de produits complémentaires encourageant les achats groupés (ex : pâtes + sauce bolognaise).

Pour compléter cette offre, la famille loue également deux emplacements à d'autres distributeurs : un distributeur de pains et



un distributeur de pizzas artisanales cuites sur place en trois minutes. Toujours en cohérence avec le positionnement local et artisanal de l'exploitation, celle-ci envisage d'ajouter un distributeur de snacks et boissons sains et durables pour toucher la jeune clientèle du lycée d'en face ou les client·e·s attendant leur pizza.

Pour ce projet, la famille Censier a réalisé un investissement d'environ 19.000 € tout en augmentant drastiquement les horaires d'ouverture : 7j/7 de 6 h à 22 h.

Analyse du système de vente

Les points forts et les perspectives

- **Efficacité opérationnelle.** Le temps de travail consacré à la vente est passé de 20 heures à seulement 2 ou 3 heures par semaine, principalement pour le réapprovisionnement du distributeur.
- **Amplitude horaire.** Le passage de 5 h à 110 h d'ouverture hebdomadaire permet de capter une clientèle aux horaires variés (travailleurs, lycéens du voisinage).
- **Synergies locales.** La ferme a créé un effet « one stop shop » en accueillant sur son site un distributeur à pain d'un boulanger local et une machine à pizzas artisanales. Les clients s'attardent souvent au distributeur de la ferme pendant que leur pizza cuit.
- **Adaptation aux modes de paiement.** Les client·e·s ont la possibilité de payer avec des pièces et billets ou par carte. L'ajout d'un terminal de paiement électronique s'est avéré crucial, 75 à 80 % des transactions se font désormais par carte ou sans contact.
- **Zéro perte.** En se concentrant sur les produits secs et de longue conservation, la ferme a éliminé les pertes alimentaires liées à la vente directe de produits frais notamment.

Les points d'amélioration et de vigilance

- **Demande de produits frais non satisfaite.** Les client·e·s réclament régulièrement du beurre, des légumes ou de la viande fraîche. Pour l'instant, Pierre-Yves écarte cette option pour conserver la simplicité de gestion actuelle.
- **Perte de contact social.** Bien que l'efficacité soit au rendez-vous, la disparition du contact humain direct reste un point de regret pour certains clients, même si l'amplitude horaire compense ce manque pour la majorité.
- **Gestion des nuisances.** Le succès du distributeur à pizzas engendre des déchets (boîtes abandonnées sur le parking) et nécessite une vigilance accrue sur la propreté du site. L'ajout d'un distributeur de snacks risque d'amplifier ce problème.
- **Sécurité nocturne.** Pour éviter de possibles dégradations nocturnes, Pierre-Yves a fait le choix d'une fermeture automatique du local entre 22 h et 6 h du matin.

Conclusion

Pour la Ferme Censier, la vente via distributeur automatique n'est pas un renoncement aux valeurs du Bio, mais un outil de viabilité économique. En réduisant drastiquement les charges de main-d'œuvre tout en augmentant la visibilité de leurs produits, la famille a sécurisé son bénéfice net malgré un chiffre d'affaires globalement plus faible que celui de son ancien magasin physique.



MONSEU

Transformation en Wallonie

Fabrication de minéraux en semoule et en seaux à lécher : Lavaux-Ste-Anne

Notre fabrication : utilisation de Carbonate de Calcium issu de carrières régionales

Commercialisation de Carbonate de Calcium pour l'alimentation animale : Lavaux-Ste-Anne

Carbonate de Calcium issu de carrières Wallonnes

Fabrication d'engrais : Rochefort

Utilisation de carbonate de calcium Issu de carrières régionales dans nos formules

Utilisation d'engrais produits en Belgique

Incorporation de bactéries et mycorhizes fabriquées en Wallonie

Commercialisation de Carbonate de Calcium pour le chaulage des terres : Wellin et Leffe

Carbonate de Calcium issu de carrières régionales

Mélange de semences fourragères : Lavaux-Ste-Anne

Utilisation de semences sélectionnées et multipliées en Belgique

Enrobage des semences avec des bactéries et mycorhizes fabriquées en Wallonie

Multiplification de semences de céréales

Semences de céréales bio et autres produites dans la région de Rochefort – Marche

**Evitons les transports successifs et onéreux de produits éloignés des sources de productions
Favorisons le développement de produits finis avec des ressources locales**

Nous serons présents à la Foire de Libramont : stand 93.05

ETS. MONSEU S.A.
Rue Baronne Lemonnier, 122 - B 5580 Lavaux-Ste-Anne
Tél. +32 84 38 83 09 - Fax +32 84 38 95 78
www.monseu.be

La Ferme des Queuwys

Située sur les hauteurs de Froidchapelle, la Ferme des Queuwys est une exploitation agricole familiale depuis quatre générations. Pascal et Antoine y gèrent un cheptel de vaches Holstein valorisant les prairies locales, tandis qu'Hélène assure la transformation laitière, la commercialisation et la promotion des produits.

Une transition réfléchie vers la vente via distributeur

La famille Laudelout-Decourty élève ses vaches et cultive ses terres dans le respect du cahier des charges de l'agriculture biologique. En outre, la ferme propose également une large gamme de produits laitiers artisanaux au lait cru : fromages, beurre et yaourts. Depuis 2009, un magasin à la ferme est ouvert trois jours par semaine mais, en analysant les ventes au fil des années, Hélène se rend compte que les samedis après-midi sont peu rentables. En 2014, elle décide de fermer le samedi après-midi. Face à une demande croissante mais de plus en plus irrégulière, et devant l'impossibilité d'engager du personnel sans fragiliser l'équilibre financier de l'atelier de transformation, la famille a opté, en 2026, pour l'installation d'un distributeur automatique. L'objectif ? Répondre aux nouvelles habitudes de consommation « à la carte » tout en préservant sa qualité de vie.



Focus sur Biscotte, le distributeur automatique

Dans un souhait de modernisation globale de sa communication, la Ferme des Queuwys a souhaité donner une identité à son distributeur. Avec l'aide d'Accueil Champêtre en Wallonie, c'est toute la charte graphique qui va être modifiée dans les semaines à venir pour intégrer de nouvelles couleurs et la mascotte Biscotte. En ce qui concerne l'investissement total, il s'élève à environ 15.000 € (12.000 € TVAC pour le distributeur à rails + le toit, l'électricité, la customisation et la promotion).

Les points forts du système

- Si la famille n'est pas satisfaite des ventes au niveau du distributeur, l'entreprise Alfred Vending s'engage à reprendre le distributeur endéans les deux ans de garantie.
- Au moindre souci technique, un service de dépannage est disponible 24 h/24 et ne nécessite pas l'intervention de l'exploitant. Ce service de dépannage intervient également à distance en cas de rupture de température via un système d'alerte. Ce service est compris dans les deux ans de garantie.
- Possibilité d'ajouter un deuxième distributeur à rails ou à casiers à droite du panneau de commande, sans ajout d'un deuxième panneau de commande.
- Possibilité d'acheter jusqu'à cinq produits en un seul paiement.
- Le distributeur permet d'y mettre une grande majorité des produits de la ferme.
- Gestion connectée en temps réel via le wi-fi de la ferme. Hélène peut suivre l'état des stocks, les ventes par produit et la température du distributeur à distance et en temps réel, via une application.
- Complémentarité avec le contact humain. Le distributeur n'a pas pour but de remplacer le magasin, car Hélène considère le contact social comme indispensable. Le distributeur sert de « vitrine » et propose leurs produits en dehors des heures d'ouverture du magasin et pour les clients de passage.

Les points d'amélioration

- **Ergonomie et exposition.** L'expérience a montré que l'écran du distributeur était peu lisible en plein soleil. Une modification de l'exposition ou de l'abri est nécessaire pour garantir une utilisation fluide tout au long de la journée.
- **Frais de fonctionnement.** Au-delà de l'achat, il faut compter les frais fixes liés au paiement par carte (redevance mensuelle d'environ 15 € plus les frais par transaction).
- **Rigidité de la configuration initiale.** Le système à rails nécessite que chaque produit soit mesuré par un commercial avant la mise en service. Cela impose de définir précisément son assortiment dès le départ. Toutefois, une certaine flexibilité existe au niveau des bras pousseurs qui peuvent facilement se rapprocher/s'écarter et des vrilles qui peuvent être remplacées par d'autres plus larges ou plus serrées.
- **Limites de la diversité.** Contrairement au magasin, et même s'il propose déjà une belle diversité, le distributeur ne permet pas de présenter une gamme aussi vaste que celle en magasin. Il faut donc opérer des choix stratégiques sur les références les plus porteuses.



Conclusion

Pour la Ferme des Queuwys, le distributeur automatique représente un levier de croissance qui s'adapte à la modernité, sans renier l'ADN artisanal de l'exploitation. C'est une solution d'appoint efficace pour les structures souhaitant stabiliser leurs ventes, sans les contraintes liées à l'embauche de personnel de vente.

Intéressé·e, vous aussi, par l'installation d'un distributeur automatique ? Consultez notre fiche technique rappelant les principaux critères à évaluer avant de vous lancer dans l'achat de ce type de système. Une analyse comparative de différentes marques a également été réalisée. Le tout illustré par de nombreux témoignages.



FICHE TECHNIQUE

https://www.diversiferm.be/wp-content/uploads/2025/05/2-TReFLe_Commercialiser_Distributeurs-automatiques.pdf



DES INITIATIVES INSPIRANTES POUR VENDRE AUTREMENT

MISER SUR L'EXPÉRIENCE ET LA CONVIVIALITÉ

La Ferme de la Bourgade : service au volant !

Pierre-Yves Vermer, Biowallonie

Bien loin des centres commerciaux surchargés de multinationales, en plein cœur de la campagne de Somme-Leuze, la découverte du drive fermier de la Ferme de la Bourgade a de quoi surprendre ! Cette ferme familiale, qui a misé sur la diversification de ses activités pour assurer son développement, a une nouvelle fois frappé fort avec la proposition de burgers maison à emporter, composés des produits de la ferme, bien entendu ! Attention, la lecture de cet article risque de vous ouvrir l'appétit !

Une ferme familiale où l'on travaille dans la bonne humeur

Installé dans la petite cahute destinée à l'accueil des client·e·s, Jean-Marie Leboutte, responsable de la ferme, prend les commandes avec calme et gentillesse, avec bien souvent un petit mot pour chacun·e. « Nous pouvons compter sur une bonne base d'habitué·e·s qui nous sont fidèles, depuis le lancement de la

formule » confie celui qui, quelques dizaines de minutes auparavant, était absorbé par les ensilages d'herbe en ce début de mois de mai. La Ferme de la Bourgade, c'est une ferme d'élevage bovin un peu particulière car elle se concentre sur la race bleue-mixte, qui permet une production de lait qualitative ainsi que de

la viande aux qualités gustatives reconnues. La ferme, étendue sur 140 hectares, développe ses activités avec réussite : golf fermier, gîtes, restaurant, sans compter les produits transformés sur place qui vont du yaourt aux crèmes dessert en passant par le beurre de ferme et les lasagnes !



Rebondir en drive fermier en pleine crise sanitaire

Si Jean-Marie et son épouse Suzanne proposaient déjà des burgers à la Foire de Libramont, la vente de ceux-ci directement à la ferme s'est présentée pendant la crise du Covid-19. « Les activités de gîtes et de restauration étaient à l'arrêt à la suite des mesures sanitaires. Seuls les fast-foods pouvaient ouvrir leur drive-in. On s'est alors dit : "Si eux peuvent le faire, alors nous aussi !" » déclare Suzanne. C'est comme cela que la formule a démarré, un vendredi sur deux et le succès a d'emblée été au rendez-vous. Le nombre record de hamburgers préparés a été établi à 400 en une seule soirée. « C'était la folie, il y a avait du monde jusqu'à la route en contre-bas, en cuisine ça bouchonnait, mais la bienveillance ne nous a jamais fait défaut de la part de nos client·e·s » se remémore Jean-Marie, entre deux prises de commandes.

Des burgers simples, bons et efficaces

« Ce qui nous permet de proposer des burgers composés de notre viande bio à des tarifs accessibles, c'est le fait que nous n'avons pas d'intermédiaire et que cela nous demande en réalité peu de temps de travail, pour un volume conséquent de marchandise » résume Jean-Marie. Tout est pensé pour plus de fluidité : prise des commandes au moyen d'un logiciel dédié, paiement en espèces ou par carte, remplissage de la carte de fidélité. Quelques instants après, la commande, préparée dans une cuisine orchestrée par trois cuisinières rodées, est acheminée directement au volant de votre voiture par Suzanne. Simple, efficace. Comme leur communication. « On ne fait pour ainsi dire pas de pub, le projet s'est fait connaître par lui-même, par le bouche à oreille !

La presse nous a également assuré une belle visibilité gratuite » reconnaît Jean-Marie, qui a vu défiler les journalistes de France 2 et de Vivacité, de quoi faire rayonner le concept !

La carte, une vitrine de ferme !

La carte des burgers est articulée autour des produits bio de ferme, la viande de bœuf, bien sûr, mais aussi le fromage « le Collégial » ou encore le pavé bleu. Pour agrémenter votre repas, des frites maison sont proposées au même titre que des boissons locales mais aussi les autres produits de la ferme, à emporter. De quoi faire d'une pierre, deux coups ! On en profite pour rappeler une autre initiative inspirante de drive-in, du côté d'Ath : le drive de Foucaumont ! Pour en savoir plus, rendez-vous à la page 63 de l'itinéraires BIO n°75 (mars-avril 2024).

Quand la fête devient un canal de distribution

Audrey Warny, Biowallonie

Des agriculteurs et agricultrices ont fait de leurs produits un évènement ! Portraits de trois exploitations qui placent leurs produits au cœur d'un rendez-vous annuel, devenu incontournable.

La Potironnerie : 150 variétés de courges, qui s'écoulent en deux week-ends festifs !

Depuis trente ans, Olivier Senterre cultive des courges dans le Brabant wallon. Il en est maintenant à **150 variétés sur environ 6 ha** ! Citons par exemple le potiron *crioula pataka*, ou le *blue banana*, la courge melonnette jaspée, des centaines de variantes de coloquintes (non comestibles), des calebasses, des cucumis... Il y en a pour tous les goûts !

Pour écouler cette production, Olivier organise deux fois par an — à la mi-septembre, sur le site de La Brulotte à Haut-Ittre, puis début octobre à la propriété familiale de Braine-l'Alleud — de grandes fêtes, où la totalité de la production est vendue. **Les courges partent fraîches ou transformées** : frites de potiron (environ 2.000 portions sur les deux éditions), soupes, bières, tapenades,

chutneys, boudins. La restauration représente 20 % du chiffre d'affaires et la vente directe de courges, le reste. Les éventuels surplus ? Ils sont offerts aux Restos du Cœur.

Ce qui fait la force du modèle, c'est autant l'offre que l'atmosphère. Olivier Senterre a développé un savoir-faire précieux : celui d'un producteur qui est aussi un **manager événementiel** accompli. Gestion des équipes, autorisations urbanistiques, logistique du matériel, communication, animations (comme des tours de tracteur pour les enfants, ateliers de sculpture de potiron, autocueillette) et quelques artisan·e·s locaux·ales soigneusement sélectionné·e·s. Le tout dans un **cadre champêtre, avec une touche chic et artistique** qui a construit, au fil des années,

une clientèle fidèle et grandissante.

En 2026, La Potironnerie fêtera ses 30 ans. Olivier nous réserve de belles surprises !



© Véronique Simon

La Potironnerie
Chaussée de Nivelles, en face du n°27,
1461 Ittre
<https://cucurbita.jimdo.com/>

La fête de la tomate de la Ferme de la Vallée : la référence !

À Sambreville, Daniel et Antoine Deprez cultivent jusqu'à 25 variétés de tomates, mais aussi des aubergines, poivrons, melons, fraises et salades sous 1,5 hectare de serres, complétés par 20 hectares de légumes de pleine terre. Avec Nadine, en charge de la commercialisation, la famille a bâti, en 36 ans, une exploitation reconnue. Leur fête de la tomate, organisée chaque année sur l'exploitation, est devenue un rendez-vous incontournable **7.000 visiteur·euse·s en 2025, sur trois jours**. Visites guidées des serres et des champs, démonstrations culinaires avec des chefs, ateliers de jardinage, quiz, dégustations, marché de producteur·rice·s et d'artisan·e·s locaux·ales, espace enfants, bar avec boissons locales. **L'évènement est à la fois une vitrine**

pour l'exploitation, un moment de vente directe et un vecteur de lien avec le territoire.

La Ferme de la Vallée a également structuré un volet B2B : **une après-midi réservée aux entreprises, indépendants et porteurs de projet**, articulée autour de la rencontre interprofessionnelle, de la découverte du site et des échanges sur les circuits courts. Le tout dans un format convivial, avec restauration et boissons locales, bien sûr ! Pour financer et amplifier l'évènement, la ferme a mis en place une logique de **partenariat avec des entreprises sponsors**. Celles-ci bénéficient d'une visibilité sur le site mais aussi d'une présence active pendant l'évènement : exposition et facilitation de rencontres avec le public. La promesse de communication est

formalisée avant, pendant et après la fête, avec des formules à la carte ou en pack.

Hors saison, la ferme prolonge la dynamique avec les « Z'apéros de Noël » pour maintenir le lien avec sa clientèle tout au long de l'année.

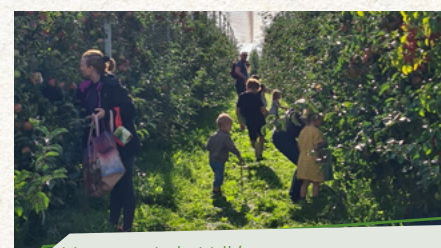


La Ferme de la Vallée
Route de la Vallée 87b,
5060 Sambreville
<https://lafermedelavallee.be/>

Les Vergers de la Vallée : week-end annuel d'autocueillette !

Fin septembre, les vergers de Serge, Daphné et Gaspard Fallon ouvrent leurs portes sur deux jours, pour une **expérience d'autocueillette**. Les visiteurs et visiteuses déambulent librement dans les allées balisées et composent leur récolte à leur guise parmi cinq variétés de pommes et deux de poires. Une fois son panier constitué, chacun·e pèse sa cueillette (facturée 1,50 €/kg) et repart avec des fruits choisis de ses propres mains.

À 1,50 €/kg, le tarif reste accessible pour le consommateur et, pour les arboriculteurs, c'est l'occasion de s'affranchir des coûts de récolte et d'écouler leur production en deux jours ! En mettant le public en contact direct avec l'arbre, la variété, le geste de la cueillette, Les Vergers de la Vallée permettent une **relation au lieu et au vivant**, difficile à reproduire en point de vente classique.



Vergers de la Vallée
Route de Wasseiges 27, 5310 Éghezée
<https://www.vergersdelavallee.be/>



DES INITIATIVES INSPIRANTES POUR VENDRE AUTREMENT

RÉINVENTER LES POINTS DE VENTE

Bled, l'épicerie hybride qui réinvente le circuit court

Mélanie Mailleux, Biowallonie

Ouverte le 25 mars 2026 à Jambes, Bled (pour Bio, Local, Éthique et Durable) est une épicerie de quartier pas tout à fait comme les autres. Derrière son nom accrocheur, se cache un concept conçu depuis plus de deux ans : un magasin bio et local, accessible 24 h/24 et 7 j/7, qui fonctionne sans vendeur ou vendeuse, et sans intermédiaire entre les producteur·rice·s et les consommateur·rice·s.

Test du prototype dans une « tiny house » à Andenne

L'aventure commence en 2022, dans une « tiny house » de 15 m² laissée en gestion ouverte aux habitant·e·s d'un quartier d'Andenne. Ce laboratoire grandeur nature a permis de valider l'essentiel : les gens sont prêts à acheter local de manière autonome, à toute heure, si on leur en donne les moyens.

Fort de cette expérience, le concept a évolué vers un format plus ambitieux, avec aujourd'hui plus de 250 références et un objectif de 1.000 à terme, couvrant épicerie sèche, cosmétiques, boissons et, bientôt, une gamme de produits frais et de boulangerie.

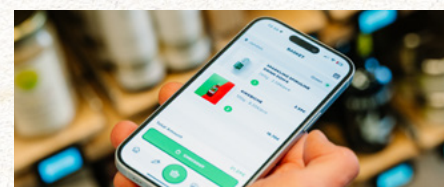
Fabriqués en bois sur mesure, les rayonnages sont modulables et des tablettes s'insèrent à différentes hauteurs selon les dimensions des produits. Sur ces dernières se trouvent des « balances » sur lesquelles sont présentés les produits.

La technologie au service du local

Tout passe par une application mobile. Pour entrer, le·la client·e scanne le QR code sur la porte, constitue ensuite son panier et paie, via son téléphone, sans passer par une caisse. L'ensemble des produits étant placé sur des balances connectées, celles-ci détectent automatiquement les produits enlevés. Ce système permet donc également de suivre les stocks en temps réel. Du côté des

producteurs et productrices, une interface dédiée offre une gestion à distance : mise à jour des prix, alertes de réapprovisionnement, facturation mensuelle automatique. Bien que l'objectif soit d'aller vers une autonomie complète, le modèle est actuellement hybride avec des permanences assurées par un·e vendeur·euse la journée. Le but est de garder un contact client tout en rendant

ce dernier complètement autonome. Les client·e·s peuvent toujours faire leurs courses même sans l'application ni smartphone.



Un modèle économique innovant

Là où la plupart des magasins prélèvent une commission sur les ventes, Bled propose aux producteur·rice·s de louer leur emplacement, comme cela se fait sur les marchés. Ainsi, les producteur·rice·s louent un espace pour un produit pour 15 €/mois. Ce tarif de location,

encore provisoire, devra trouver un équilibre entre viabilité pour le magasin et accessibilité pour les petit·e·s producteur·rice·s. La grille tarifaire définitive sera potentiellement différenciée selon la taille de l'espace loué ou le type de produit vendu.



Évolution du concept

Le concept est conçu pour être dupliqué, voire franchisé, avec une ambition claire : faire percer la consommation bio, locale et éthique en la rendant accessible, pratique et abordable. Et ce, en mettant la technologie développée à disposition d'autres porteurs et porteuses de projets partageant les mêmes valeurs.

1

Une extension proposant de nouvelles étagères et surtout une chambre froide est en cours de finalisation. Bled est donc à la recherche de produits bio et locaux pour étendre sa gamme (notamment des produits sans gluten, des alternatives au café...).

Bled est encore jeune (quatre mois d'existence à peine) mais son modèle hybride entre technologie et valeurs locales mérite l'attention. Pour les producteurs bio wallons, c'est une vitrine à explorer : une façon inédite de toucher une clientèle de proximité avec 100 % de profit.

Bled. Avenue du Bourgmestre Jean
Materne, 5100 Jambes
gaylord@bled.shop • www.bled.shop



Nowa Market : consommer autrement en simplifiant son quotidien

Sophie Engel, Biowallonie

Nowa Market est né d'un constat simple : adopter le zéro déchet quand on a une vie bien active demande du temps et de l'organisation. Entre les contenants à prévoir, à laver, à tarer et les trajets vers les épiceries vrac, beaucoup se tournent encore vers les grandes surfaces et leurs emballages plastiques à usage unique.

Ophélie, entrepreneuse bruxelloise, propose une solution avec Nowa Market ! La jeune femme lance, en septembre 2022, **une épicerie en ligne zéro déchet, dédiée à une consommation plus durable et circulaire**. Nowa Market, contraction de « No Waste Market »¹, est une plateforme en ligne qui permet aux client·e·s de réaliser leurs courses du quotidien : produits alimentaires, produits d'entretien, soins d'hygiène corporelle et alimentation pour animaux de compagnie.

Une expérience d'achat pensée pour faire gagner du temps

D'après Ophélie, le plus gros avantage de Nowa Market, c'est vraiment le gain de temps que les client·e·s peuvent faire par rapport aux courses, lorsqu'ils-elles veulent

aller dans un magasin zéro déchet classique, car cela demande une certaine organisation. Ici, c'est très simple, il suffit de créer un compte client, d'aller sur le site Internet ou

sur l'application Nowa Market, de faire ses courses et d'attendre qu'elles soient livrées ou d'aller les chercher en point de retrait.

Une logistique basée sur la consigne

Nowa est livré en vrac et reconditionné en bocaux en verre et en sacs en coton bio. Le·La client·e est livré·e à domicile, en point de retrait – 40 lieux disponibles à Bruxelles – ou sur son lieu de travail. Nowa livre uniquement dans les dix-neuf communes de la région bruxelloise. L'entreprise propose plus d'une dizaine de types de contenants consignés, adaptés aux différents produits, afin de garantir un conditionnement optimal.

Les prix des consignes varient de 0,10 € à 5 €. Chaque contenant possède un QR code unique permettant de suivre précisément le nombre de bocaux et contenants en circulation par client, afin de rembourser automatiquement les consignes lors de leur retour. Une fois les consignes récupérées, les QR codes sont scannés et le montant est automatiquement crédité sur le compte client.

Les contenants sont ensuite lavés et désinfectés chez Nowa Market et remis dans le circuit. Une équipe de cinq personnes en moyenne est nécessaire pour gérer cette logistique.



Le défi d'une livraison rapide et durable

Dans une société où les consommateurs et consommatrices veulent commander rapidement et être livré·e·s presque immédiatement, proposer un service de livraison efficace est devenu indispensable. Chez Nowa Market, les commandes passées avant 22 h peuvent être livrées dès le

lendemain à partir de 15 h. Pour garantir un service rapide, tout en restant cohérente avec ses valeurs de durabilité, l'entreprise collabore avec un partenaire de livraison utilisant des vélos et des camionnettes électriques. Cependant, offrir une logistique performante représente un coût important. Afin de maintenir un service

accessible, Nowa Market prend en charge une partie des frais de livraison, malgré l'impact sur ses marges. Leur objectif à terme est de pouvoir créer leur flotte de véhicules électriques (vélos et camionnettes) pour effectuer les livraisons et garantir un service de qualité et un retour optimisé des consignes.

Une nouvelle manière de consommer

Après trois ou quatre ans de fonctionnement, l'entreprise constate que sa clientèle principale n'est pas constituée de consommateurs et consommatrices déjà expert·e·s du zéro déchet ou habitué·e·s aux magasins bio. Elle s'adresse plutôt à des personnes conscientes qu'elles doivent changer leur manière de consommer, mais qui ne savent pas forcément par où commencer. Ophélie confie : « Beaucoup

de clients nous disent qu'après quatre ou cinq commandes, ils ne peuvent plus revenir aux grandes surfaces traditionnelles. Les raisons principales évoquées sont le marketing jugé trop agressif et surtout la quantité d'emballages qui s'accumule dans leurs poubelles. La réduction visible de leurs déchets constitue souvent une motivation très forte. Nos clients découvrent également une autre manière de consommer : des

produits bio, des producteurs locaux et des références qu'ils n'auraient probablement pas connues en fréquentant les chaînes de distribution classiques. Aujourd'hui, nous comptons environ 1.800 comptes clients, avec différents niveaux d'activité. **Le lancement de notre application mobile a marqué une étape importante dans notre croissance et nous a permis d'augmenter significativement notre base de clients.** »

¹ La traduction de « No Waste Market » en français est « supermarché zéro déchet ».

Le principal défi reste l'adoption Nowa Market par de nouveaux clients et nouvelles clientes

Il existe encore peu d'acteurs et d'actrices combinant e-Commerce, zéro déchet, produits locaux et certifiés bio : l'entreprise accompagne un véritable changement d'habitudes de consommation, ce qui

demande du temps et de la pédagogie. Le premier achat est souvent le plus difficile à concrétiser, car il inclut un montant de consigne. Même si cette somme est récupérable, certain·e·s client·e·s perçoivent

cela comme un frein initial. En revanche, une fois le fonctionnement compris et intégré, la fidélisation devient beaucoup plus naturelle.

Nowa Logistics : aider les professionnel·le·s dans la gestion du réemploi

« En développant Nowa Market, nous nous sommes rapidement rendu compte que l'un des plus grands freins au réemploi n'était pas l'envie des consommateurs, mais la complexité logistique et administrative liée à la consigne pour les acteurs de la chaîne d'approvisionnement. C'est pour répondre à ce besoin que nous développons aujourd'hui Nowa Logistics : un logiciel dédié à la gestion

de la consigne et des flux réutilisables » explique Ophélie.

Concrètement, Nowa Logistics va mettre à disposition son écosystème technologique (e-Shop, application mobile et ERP développé en interne) afin d'aider producteur·rice·s, distributeur·rice·s et commerces à intégrer plus facilement une dimension d'économie circulaire dans leur modèle.

L'ambition est de faciliter la transition vers le réemploi à grande échelle, en proposant des outils simples, centralisés et adaptés aux réalités du terrain.

Ophélie Defourt
Rue Dieudonné Lefèvre 4,
1020 Bruxelles
hello@nowa.market
+32.496/82.11.65



<https://www.biowallonie.com/le-futur-de-lemballage-pistes-et-solutions-concretes/>

LA RÉGLEMENTATION
EN MATIÈRE D'EMBALLAGE
VA CHANGER.
EN SAVOIR PLUS ?

Décortiqueuse
DVC2

3 OPÉRATIONS SIMULTANÉMENT

Décortique, aspire et sépare les grains décortiqués et non décortiqués pour un processus complet et simplifié.

DIFFÉRENTES TAILLES D'EXPLOITATION

De petites productions (DVC1) aux volumes plus importants (DVC2).

DIFFÉRENTES GRILLES

Grilles interchangeables qui s'adaptent à la taille de vos céréales, permettant de traiter plusieurs types et calibres de grains.

UTILISATION FLEXIBLE ET ÉVOLUTIVE

Grâce à divers convertisseurs de fréquence, contrôle infiniment variable, entièrement automatisé et en continu.



+32 493 97 73 16

AgroNova
L'innovation par la terre

info@agronova.eu



MUTUALISER LES OUTILS DE COMMERCIALISATION

Fermes en Vie : quatre fermes dans un seul endroit

Pierre-Yves Vermer, Biowallonie

Produire et commercialiser, deux actions indissociables avec chacune leur dose de défis à relever. Si certain·e·s préfèrent s'en tenir à l'une ou l'autre, d'autres aiment faire les deux pour que leurs client·e·s mettent des visages derrière les produits.

Quatre fermes bio de Famenne

À la base de Fermes en Vie, il y a quatre couples d'agriculteurs et d'agricultrices, animé·e·s par leur passion du métier sous des formes diverses et complémentaires. La Ferme de Jambjoule, dans le hameau du même nom, livre des produits laitiers à base de lait de vache Jersey ainsi que de la viande d'agneau. La Ferme Marion à Wavreille

élève, engraisse et transforme des vaches de race blonde d'Aquitaine ainsi que des cochons. La Ferme de la Vache Sans Tache à Sinsin élève des vaches limousines, des poulets de chair et des poules pondeuses en poulailler mobile. Enfin, la Ferme maraîchère Les Légumes d'Émile et Camille assure un approvisionnement en légumes et petits

fruits mais également en tisanes. Pour toutes ces fermes bio et familiales, la vente directe était déjà une réalité : magasin à la ferme, petit marché les mercredis, boucherie à la ferme, vente via des coopératives locales membres du Collectif 5C¹.

Des marchés fermiers au marché fermier

La région de la Famenne bénéficie d'un réseau de fermes bio aux pratiques extensives étendues. Le réseau associatif l'est tout autant et a favorisé, courant des années 2010, l'émergence d'un marché fermier chaque mois à la belle saison, accueilli par les fermes participantes en alternance. Ce mode de commercialisation à la fois convivial, festif et nourricier, a progressivement perdu de l'ampleur avec l'importance alors croissante du rendez-vous du vendredi chez R.E.L.A.I.S.

(Rochefort Économie Locale Associative Interactive et Solidaire). Les marchés se sont alors mués en événements festifs permettant tout de même aux fermes de garder ce lien et de célébrer, une fois l'an, leur travail et leur clientèle.

Les quatre couples d'agriculteurs et d'agricultrices, s'appuyant sur leur expérience croissante, ont souhaité aller un pas plus loin et créer, en 2020, un point de vente géré en coopérative, à Marche-en-Famenne, commune voisine de leurs fermes.



Du bon, du frais, du local, servi directement par les producteurs et productrices !

La principale force de ce quatuor : la mise en marché de productions complémentaires, au travers de produits reconnus dans la région. Pour le reste, la gamme se compose de productions dont les auteurs sont très souvent des amis : bières de la Brasserie de la Lesse, farines et pâtes du Moulin de La Baronne, fromages complémentaires comme ceux du Champ de la Berge ou de la Fromagerie du Gros Chêne, du cidre de la Cidrierie du Condroz, des biscuits de la

Biscuiterie namuroise, du pain du Fournil du Loup, etc.

L'agencement est fluide, le choix diversifié sans se perdre dans trop de références : le magasin, idéalement placé sur la Place aux Foires, séduit et touche une clientèle marchoise demandeuse ! Le point d'orgue du magasin : la chambre froide qui regorge de légumes bio de saison ultrafrais et les deux comptoirs avant la caisse, où vous aurez le

choix entre des morceaux de viandes mais aussi des préparations maison et ensuite des fromages variés, des yaourts, du beurre de ferme et de la crème, mais aussi du lait frais. Bref, il y a tout, ou presque ! Y compris le service assuré par les producteurs et productrices eux·elles·mêmes : « Tout le monde met la main à la pâte, à tour de rôle. Cela permet de maintenir un lien privilégié avec les consommateurs et aussi de sortir de la ferme ! »

¹ <https://www.collectif5c.be/nos-membres>



Des débouchés au prix d'une gestion supplémentaire à gérer

Si ce magasin coopératif de producteurs et productrices rencontre du succès, ce modèle s'accompagne aussi de freins à lever pour conserver le cap dans sa fonction première : produire. Le modèle coopératif a cela de bien que la conception se fait à plusieurs, les investissements sont moins lourds à porter que lorsqu'il s'agit d'un projet individuel. Être en groupe donne également de la force et permet une complémentarité dans les profils. Néanmoins, pour garantir un service au top lors des trois journées d'ouverture hebdomadaires, l'engagement de personnel s'avère indispensable. Des commandes auprès de fournisseurs extérieurs doivent aussi être réalisées et ce, à temps. Il faut gérer le réassort, assurer l'offre des produits saisonniers comme les petits œufs en chocolat à Pâques ou encore des petits plants de légumes à repiquer, faire en sorte d'être présent·e·s sur les réseaux sociaux et bien d'autres tâches encore. Afin d'assurer l'harmonie pour tous les aspects précités, des réunions de gestion ponctuelles sont nécessaires. « Adopter le mode de gestion coopératif implique forcément que la prise des décisions doive se faire de façon concertée. C'est à ce prix qu'une gestion saine et consciencieuse est garantie. »



Pour découvrir Fermes en Vie, rendez-vous les jeudis et vendredis de 12 h à 18 h 30 et les samedis de 9 h à 14 h. Françoise et Michel, Valérie et Bernard, Kathia et Claudy et leur équipe vous y attendent !

Pour prendre contact :
fermesenvie@gmail.com



La Ferme partagée du Fond du Buisson : travailler en équipe, pour une meilleure qualité de vie

Pierre-Yves Vermer, Biowallonie

Située à Buissonville, dans la commune de Rochefort, une étable en bois local flambant neuve trône sur un pan de la vallée. La Ferme du Fond du Buisson, c'est le fruit du parcours de Sophie et de Norbert, tous deux associé·e·s dans un projet d'élevage de brebis Lacaune et de chèvres alpines, dont le lait est transformé à 100 % sur place dans des installations autoconstruites. Immersion dans ce projet ancré dans le territoire et empreint de valeurs multiples !

Une rencontre et de l'audace

Sophie et Norbert, associé·e·s au sein du projet collectif, ne se connaissaient pas voilà encore quatre ans. Alors administrateur à la Brasserie de la Lesse, dont il est l'un des membres fondateurs¹, Norbert commence peu à peu à passer de la bière au fromage. Il s'essaie à l'élevage de brebis en s'appuyant sur des parcelles précaires çà et là dans le village, ne laissant pas entrevoir une vision à long terme pour son projet. Apprenant qu'un bloc de 14 hectares était sur le point d'être mis en vente, Norbert contacte alors Sophie, employée à la Chèvrerie du Hayon, en Gaume, où elle renforce ses connaissances d'éleveuse, initialement acquises en WWOOFING², notamment en France. Rapidement, Sophie et Norbert voient un potentiel dans leur collaboration et décident, ensemble, de faire une offre pour le terrain, avec l'intervention du mouvement Terre-En-Vue³. Sensible à la finalité de leur projet et au caractère d'ancrage local dans lequel il s'inscrit, le

propriétaire décide de leur vendre le terrain, serein à l'idée que le duo en prendrait soin. En décembre 2022, l'acquisition est faite et la campagne de recherche de coopérateur·rice·s peut commencer. Au total, ce n'est rien de moins que 458.800 € qui ont été rassemblés pour financer le projet, provenant de l'épargne citoyenne et du fonds pour l'économie sociale, W.Alter⁴.

Le projet démarre, d'abord avec Norbert qui lance l'occupation des lieux, soutenu à distance par Sophie, encore engagée en Gaume, à la Chèvrerie du Hayon, d'où proviennent les chèvres par ailleurs. « C'était très important pour moi de connaître les chèvres et d'avoir déjà un lien avec elles. Je connais leur génétique et leur histoire » rajoute Sophie, pour qui le bien-être animal est central dans l'élevage.

Leur première saison à deux sur la ferme en 2024 se clôture dans la tourmente avec la FCO (Fièvre catharrale ovine aussi appelée

maladie de la langue bleue) qui, comme partout, les impacte. 20 % du cheptel ovin n'y survit pas, mais pas de quoi entacher le moral du duo qui continue son installation avec les moyens du bord, comme le recours à la traite en prairie. L'hiver 2024-2025 est aussi le moment choisi pour mettre en œuvre l'autoconstruction de leur étable, autonome en eau et en électricité (elle n'est d'ailleurs pas reliée aux réseaux). « L'idée était de rassembler tout sous un même toit, mais en gardant tout de même une issue en cas de changement de cap, si les deux élevages venaient à prendre des chemins séparés, c'est possible de scinder l'outil en deux, même si ce n'est évidemment pas le but ! »

Un élément d'attention lorsque l'on entreprend à plusieurs sur un seul lieu : penser à tous les scénarios et les anticiper pour traverser le temps avec sérénité.



¹ Pour en lire davantage sur la Brasserie coopérative de la Lesse : *Itinéraires BIO* n°68. ² WWOOFING : programme d'accueil de volontaires au sein des fermes, échanges de compétences et hébergement. ³ <https://www.terre-en-vue.be/> ⁴ <https://www.w-alter.be/>

Une structure unique au service d'une organisation paritaire

Le plan initial était que chacun·e s'occupe de son troupeau, mais l'un et l'autre ont fini par faire de l'élevage de chèvres et de brebis, et pareil en transformation. « L'important, c'est que l'on sache bien faire chaque chose, chacun·e. Même si, cela va de soi, l'on est plus doué·e pour certaines tâches. » Le duo mutualise donc beaucoup de choses : « Nous avons tous les deux envie d'une ferme partagée pour l'équilibre que cela permet entre la vie professionnelle à la ferme et la vie privée. On a chacun, par exemple, un

week-end sur deux de libre, ce qui est très précieux en élevage ! On anticipe un maximum de choses avant le week-end pour laisser l'autre avec une charge de travail minimale. »

Sur une année, Sophie et Norbert essaient également que le nombre de jours de congés soit similaire, toujours dans cette démarche d'égalité.

Au niveau de la structure, une SRL a été créée pour porter le projet. Concernant la rémunération, là aussi, c'est moitié-moitié, tout comme les apports initiaux qui ont été faits.



Prendre soin de la relation entre partenaires d'affaires

Être à la tête d'une ferme laitière biologique, avec transformation sur place, cela demande beaucoup d'énergie et d'organisation. La force du duo c'est aussi son expérience acquise au cours du temps. « J'ai fait beaucoup de WWOOFING en France au sein de ferme collective avec toujours ce regard observateur sur les choses qui allaient et celles qui allaient moins bien, voire qui créaient des conflits. Cela permet de démarrer son propre projet en étant

attentive à certains aspects et en mettant d'emblée en place des éléments de bonne gouvernance » développe Sophie.

De façon régulière ou ponctuelle, le duo fait également appel à une médiatrice, qui les accompagne dans la gestion de leurs différends.

L'équilibre dans la gestion en commun de leur activité est aussi trouvé en recourant aux services d'une médiatrice, qui est une

voisine et une personne de confiance. Elle intervient de façon régulière et s'il n'y a pas de problème à ce moment-là alors des améliorations sont recherchées dans leur mode de fonctionnement. Si, en revanche, un conflit survient et nécessite un règlement immédiat, une intervention ponctuelle est sollicitée.



L'élevage à la Ferme du Fond du Buisson, en pratique

Le troupeau de la ferme, composé d'une trentaine de brebis Lacaune et d'une quinzaine de chèvres alpines, pâturent ensemble les huit blocs, en changeant tous les deux à sept jours de parcelle. Elles se « trient » d'elles-mêmes en rentrant à l'étable, dans deux loges séparées. L'objectif à terme est de doubler les effectifs de ces cheptels. Actuellement, les productions de lait cumulées sont de l'ordre de 80 litres par jour, en système monotraite, le matin. Les produits transformés sont très diversifiés : crottins, frais natures ou épicés, yaourt, labneh, halloumi, feta, bûches... **Sans oublier leur tomme aux deux laits, récemment primée médaille d'argent au concours « Meilleurs fromages de chez nous ».**

Les boucs et les béliers entrent en action en septembre, pour des mises bas en janvier-février. La ferme est normalement en autonomie fourragère, hors épisode particulièrement sec. À côté du pâturage et du foin produit, Sophie et Norbert allouent également une partie de leur surface aux cultures (froment, triticale, orge) destinées à leurs animaux. Un complément de féverole est acheté à l'extérieur.

« Le Bio nous est apparu comme un chemin évident, tant nous n'avions d'expérience que dans ce mode de production. »

Outre la certification biologique, la mention Nature et Progrès est quelque chose qui correspond à leurs valeurs : Sophie et Norbert aimeraient un jour y adhérer. Au niveau des soins portés aux animaux, la naturopathie est privilégiée, rendant de ce fait les interventions allopathiques assez rares.

Concernant les débouchés, les ventes se font essentiellement en direct. Un frigo en libre-service est installé à la ferme, les produits sont aussi disponibles au magasin du village, chez Les Pousses Vertes, chez

R.E.L.A.I.S., Cocoricoop mais aussi au sein du Réseau Paysan, en Province de Luxembourg. Les produits sont vendus dans des bocaux consignés.

➡ **La Ferme du Fond du Buisson cherche à développer ses débouchés ! Entrez en contact pour devenir revendeur ou point de collecte ! Un système de vente en ligne permet en effet de passer commande de façon autonome et de choisir le point de collecte le plus près de chez soi.**



S'il fallait retenir les points essentiels d'un fonctionnement partagé ?

L'élément central d'une ferme partagée réside dans le partage : des investissements, de la charge mentale, de la charge de travail physique, des réseaux propres à chacun·e

mais aussi des temps libres !

Le prérequis principal semble la compatibilité entre les associé·e·s. Avoir la même conception du travail, les mêmes aspirations

en termes d'objectifs et des valeurs qui se rejoignent sont des conditions sine qua non à la réussite d'une telle entreprise.

Et pour la suite de cette belle aventure ?

La phase de maturité du projet n'est pas encore complètement atteinte. Dans les cartons du Fond du Buisson, beaucoup d'idées sommeillent encore ! Vendre les produits via un système d'abonnement, de type CSA⁶, planter des haies pour la biodiversité,

installer des clôtures fixes, amener l'eau dans les loges pour un abreuvement simplifié, organiser des banquets sur place pour plusieurs centaines de personnes, accueillir des personnes à la ferme, pour transmettre des valeurs et des connaissances.

Pour vos demandes d'infos et partenariats :
• fermedufondubuisson@lavache.com
• <https://fondubuisson.odoo.com/>

⁶ CSA : traduction en français « Agriculture soutenue par la Communauté ». Pour plus d'informations sur ce modèle, rendez-vous en page 14.

DES INITIATIVES INSPIRANTES POUR VENDRE AUTREMENT

IMPLÉMENTER L'ÉCONOMIE SOCIALE
COMME MODÈLE DE COMMERCIALISATION

Le circuit court que nous voulons, ça rime avec Bio !

Magali Guyaux, Collectif 5C

Face à l'hégémonie de la grande distribution et aux crises environnementales, un modèle d'innovation s'organise en Wallonie. Le Collectif 5C, qui regroupe une quarantaine de coopératives citoyennes, place l'alimentation bio et le circuit court au cœur d'une transformation profonde de notre économie. Plongée dans un système où l'humain et le bon sens priment sur le profit.

Un modèle ancré dans l'économie sociale et citoyenne

Crée en 2017, le Collectif des Coopératives citoyennes¹ pour le Circuit court, plus connu sous le nom de Collectif 5C, fédère aujourd'hui 38 coopératives² : 32 en Wallonie réparties sur tout le territoire et 6 en Région bruxelloise, toutes animées par une vision commune. Parmi celles-ci :

- 18 coopératives de producteur·rice·s et de consommateur·rice·s (comme Agricovert ou Paysans Artisans)
- 5 coopératives de producteur·rice·s (comme Réseau Paysan ou Fermes en Vie — lire l'article p. 29)
- 15 coopératives de consommateur·rice·s (comme Beescoop ou Oufitcoop — lire l'article p. 35)

Le collectif compte également, parmi ces membres, 10 animateurs territoriaux (ceintures alimentaires, réseaux et GAL).

Contrairement aux entreprises classiques, ces coopératives sont des

acteurs et actrices dont la crédibilité est garantie par une gouvernance démocratique et une finalité de service à la collectivité. En Wallonie, l'agrément lié à l'économie sociale impose que les marges financières soient réinvesties dans l'intérêt des membres et le bien-être des travailleurs et travailleuses, plutôt que de rémunérer des actionnaires. Ce modèle vise à transformer radicalement nos manières de produire et d'entreprendre, en agissant là où l'économie est la plus fragile mais aussi la plus nécessaire : le secteur agro-alimentaire. La force de ce réseau réside dans son ancrage citoyen. Ces entreprises sont gérées par des professionnel·le·s de la production, de la transformation artisanale et de la petite distribution, ainsi que des consommateur·rice·s. On dénombre ainsi plus de **13.000 coopérateur·rice·s**, dont **1.400 producteur·rice·s et transformateur·rice·s artisanaux·ales**, ce qui représente environ **11,6 % des agriculteur·rice·s wallon·ne·s**.

La rupture avec le « Business Model de la malbouffe »

Les coopératives en circuit court sont nées et se développent comme une alternative nécessaire aux dérives de l'agro-business et des grandes surfaces alimentaires.

Un circuit court qui rime avec Bio

En réponse, les coopératives en circuit court proposent **un autre modèle commercial**, fondé sur la vigilance et la transparence. Le circuit court qu'elles défendent ne se limite pas à minimiser le nombre d'intermédiaires ou à favoriser la proximité géographique. Il se définit aussi par l'autonomie commerciale, le lien humain et la convivialité, la complémentarité, la transparence, l'équité et une offre alimentaire saine et durable. L'objectif est de garantir une alimentation qui respecte la santé des consommateurs et l'environnement, dans une approche systémique agroécologique.

La **certification bio** est un pilier stratégique de cette vision.

Dans leur charte, en plus du circuit court, de la transparence et de la finalité

sociale, les membres du Collectif 5C s'engagent à maximiser le pourcentage de produits bio distribués avec un **objectif de minimum 50 % (de la valeur totale) de produits achetés certifiés bio**. En pratique, les coopératives affichent une moyenne impressionnante de **80 % d'approvisionnement en produits certifiés bio**³. Dans ce système, les consommateur·rice·s ne sont plus de simples acheteur·euse·s passif·ve·s. Ils·Elles savent d'où viennent les produits, comment ils sont fabriqués et ont l'assurance que leur argent est réinvesti localement. Pour les producteur·rice·s, c'est la garantie d'un **prix digne** et d'une **participation active** à la gestion de la filière, loin des pressions prédatrices des grands distributeurs.

Le rôle moteur du Collectif 5C

Pour faire vivre cette alternative, le Collectif 5C remplit quatre missions essentielles : représenter les membres, renforcer leurs compétences, communiquer sur les enjeux du circuit court et défendre leurs intérêts. Par ses actions, le Collectif 5C contribue à prouver

que l'économie sociale est apte à produire une réponse robuste et éthique aux défis alimentaires de demain, en remplaçant l'humain et l'environnement au centre de l'assiette.

¹ Le Collectif 5C l'entend comme « engagement citoyen », c'est-à-dire mettre la participation au centre des dynamiques (de commercialisation).

² Retrouvez tous les membres sur le site du Collectif 5C.

³ Sur base des montants d'achats provenant d'une enquête réalisée sur les données 2024-2025 (18 répondant·e·s soit 47% des coopératives membres).



Deux coopératrices de la cellule magasin qui préparent des paniers cadeaux de fin d'année.

Les coopératives de consommateurs et consommatrices : un modèle qui change la donne !

Audrey Warny, Biowallonie

On connaît bien les magasins de producteurs et productrices en coopérative, où les agriculteurs et agricultrices tiennent les rênes, décident des prix, des politiques d'achat, de la sélection des produits. En Wallonie, on en compte plusieurs exemples. Oufitcoop, à Liège, c'est le modèle miroir : là, ce sont les consommateurs et consommatrices qui se sont organisé·e·s collectivement pour créer leur propre magasin.

Qu'est-ce qui les motive à créer, gérer et faire tourner un magasin ?

Les membres d'Oufitcoop veulent **reprendre la main sur leur consommation** ! Accéder à une large gamme de produits sains, bio, locaux, issus du circuit court — ainsi que d'autres critères selon leur charte — dans un mode de distribution qui leur ressemble.

Ces coopérateur·rice·s souhaitent **recréer du lien avec ceux et celles qui produisent**. Rencontrer les agriculteur·rice·s, comprendre

leurs contraintes, les soutenir. Oufitcoop organise régulièrement des rencontres entre membres et producteur·rice·s ou artisan·e·s. Ils·Elles cherchent aussi à recréer une expérience conviviale en magasin : entre copropriétaires du même projet, ils·elles se connaissent, se retrouvent et rendent agréable la « sortie courses ». Exit l'ambiance impersonnelle et anxiogène des grandes surfaces !

Trois heures par mois pour faire tourner la boutique

Seul·e·s les coopérateur·rice·s peuvent venir faire leurs courses chez Oufitcoop. En rejoignant la coopérative, chaque membre souscrit des parts, consacre environ trois heures par mois à faire tourner le magasin (comme tenir la caisse, réassortir les rayons, réceptionner les commandes, faire l'inventaire ou s'impliquer dans un groupe de travail).

Ce bénévolat des membres n'est pas anecdotique : il réduit significativement les coûts fixes, ce qui permet au magasin de pratiquer un prix juste, c'est-à-dire abordable pour les

consommateurs et consommatrices, sans rogner sur la rémunération des producteurs et productrices.

Les coopérateurs et coopératrices s'engagent aussi à participer aux assemblées générales où se prennent les décisions stratégiques, selon une règle démocratique : une personne égale une voix, quel que soit le capital investi. Ils·Elles deviennent actif·ve·s, et non plus passif·ve·s, dans la gestion de leur consommation.

Ce que ça change pour les producteurs et productrices

Travailler avec un magasin de consommateurs et consommatrices, comme Oufitcoop, c'est sortir de la relation purement marchande. Les client·e·s ne sont pas des acheteur·euse·s anonymes qui guettent le prix le plus bas : ce sont des personnes engagées, qui ont choisi votre

production en connaissance de cause, qui connaissent votre nom, votre ferme. Une relation qui ressemble davantage à du soutien qu'à de la transaction.



Le modèle fait ses preuves : Oufitcoop a franchi le cap des 776 coopérateur·rice·s fin mai 2026 et emploie aujourd'hui trois personnes, dont un travailleur sous le régime Article 60. Une belle démonstration qu'on peut, à sa petite échelle, vendre autrement... et bien !

Oufitcoop
Rue Curtius 10
4020 Liège
<https://www.oufitcoop.be/>



CONSEILS PRATIQUES POUR MIEUX COMMERCIALISER SES PRODUITS

Comment créer une vitrine irrésistible ?

Mélanie Mailleux, Biowallonie

Cet article est le résumé d'un atelier qui a été donné par Candice Enderlé, lors de la 9^e Journée de Réseautage bio, du 10 février 2026. Il s'adresse particulièrement aux magasins. Pour les magasins n'ayant pas de vitrine, les recommandations peuvent s'appliquer à l'entrée du magasin ou sur l'espace qui présente les nouveautés et les produits phares, liés aux fêtes et journées thématiques (ex : Pâques, rentrée scolaire, Saint-Nicolas, Journée de la Biodiversité...).

Le rôle stratégique de la vitrine

Une vitrine n'a que trois secondes pour attirer le regard. Elle doit être vue, comprise et ressentie en ce très court laps de temps !

Voici ses missions principales

- **Attirer** le regard et donc faire tourner la tête sans effort
- **Montrer le produit et donner envie**
- **Renforcer l'identité** du commerce : quel est le message, quelles sont les valeurs de ce commerce ?
- **Faire entrer et déclencher l'acte d'achat.**

Un·e client·e qui entre est déjà à moitié convaincu·e.

Pourquoi le rôle de la vitrine est-il crucial ?

- **93 % des décisions d'achat** sont basées sur l'apparence visuelle.
- **85 % des achats impulsifs** sont influencés par la couleur.
- Si après cinq passages devant la vitrine, la personne n'y a pas attiré le regard, elle lui devient invisible.
- Le cerveau scanne de **gauche à droite** et s'arrête sur **cinq points clés**.

La vitrine doit surprendre, être claire et visuellement impactante, notamment grâce au fond et aux couleurs.

Les erreurs fréquentes

Dans certains cas, les produits vendus ne sont pas clairement présentés, ce qui sème le trouble dans l'esprit du consommateur et de la consommatrice. Il arrive aussi que le message ne soit pas clairement identifiable ou encore qu'il soit obsolète, en mettant en avant des biens et/ou des services qui ne sont plus offerts. Une autre erreur récurrente est le surplus d'informations, qui rend le message illisible, dans un point focal.

Une bonne manière de se mettre à la place des passant·e·s consiste à se poser trois questions devant une vitrine : « Que voit-on ? Quels sont les produits vendus ? Est-ce que je m'arrête ? » Si plus d'une réponse n'est pas claire quand on passe devant, la vitrine ne joue pas son rôle.

Comment créer une vitrine efficace ?

Raconter une histoire et répondre à un besoin

Une vitrine doit avoir un concept clair. Il faut instantanément comprendre ce dont il est question. Par exemple, lors de la Saint-Valentin, mettre en avant une recette romantique ; lors de la rentrée, des éléments permettant de passer de manière zen, avec des solutions qui simplifient le quotidien. Un message écrit explicite peut être présenté : « On t'aide à... » (ex : dire je t'aime, rester zen). Il s'agit de montrer comment vous aidez votre client·e.

Sélectionner les bons produits

Un bon produit est un produit vendu au bon public cible. Il faut donc le définir précisément en amont.

Un produit en vitrine a 40 % de chance en plus d'être vendu. Il faut donc bien sélectionner ceux qui sont mis en avant. Choisissez un produit phare en fonction du moment et créez une combinaison dynamique de trois produits : un produit jouant sur l'émotionnel, un produit répondant à un besoin direct et un produit du stock difficile à écouler.

Soigner la mise en scène

Pour la réalisation concrète, plusieurs compositions sont possibles.

- Ligne horizontale : simple et rapide ;
- Focus unique sur un produit : effet exclusif, premium ;
- Vrac organisé : le regard va partout, il y a une diversité. Abondance maîtrisée ;
- Triangle : dynamique et ciblé.

Cela va permettre de capter le regard du passant et de la passante, et leur permettre de faire leur choix.

Conclusion

En conclusion, la vitrine est une part importante du travail du commerçant et de la commerçante, et doit être planifiée. Elle

doit intriguer et cibler clairement un mot, un message, un produit. La couleur est l'élément qui marque le plus.

➡ **L'objectif ultime est de faire s'arrêter le ou la passant·e. Sans arrêt, pas d'entrée. Sans entrée, pas de vente.**

Vendre autrement : trois innovations qui changent la donne

Céline Berger, Loïc Desmet (stagiaire), Biowallonie

En agriculture biologique, la qualité d'un produit ou d'un service ne suffit pas toujours à lui ouvrir les portes du marché. Prenons par exemple un américain préparé irréprochable, mais dont la durée de conservation génère une réticence des points de vente ; des légumes bio, dont l'impact positif sur la santé reste méconnu du grand public ; une laine de mouton abondante, mais sans débouché. Ce sont trois impasses et il y a trois façons de les surmonter.

En 2026, Biowallonie a lancé la première édition de son Prix de l'Innovation bio, pour mettre en lumière des démarches qui renouvellent les pratiques du secteur. Les trois lauréat·e·s incarnent chacun·e un produit ou un service différent, pensé dans une optique de « vendre autrement » : sensibiliser au Bio par un enjeu de santé publique général, repenser un produit pour le rendre compatible avec les réalités du commerce et fédérer toute une filière autour d'une matière première oubliée.

Leurs points communs ? Des solutions simples, concrètes et reproductibles.



Paniers Mini-pousses

➡ Manger bio dès la grossesse : un levier à saisir

Et si la santé d'une génération se jouait dès les premiers jours de la vie ? En Wallonie, la coopérative Agricovert a mis en place un dispositif inédit en Belgique : offrir des paniers de légumes bio aux femmes enceintes. Le projet Mini-pousses tend ainsi à réduire l'exposition aux substances nocives dès la grossesse, tout en espérant changer durablement les habitudes alimentaires.

Agir durant 1.000 premiers jours de vie

Le projet repose sur un constat scientifique aujourd'hui largement partagé¹ : les 1.000 premiers jours de la vie, de la conception au deuxième anniversaire, sont une période déterminante pour la santé future de l'enfant, tant sur le plan nutritionnel que sur celui de l'exposition aux substances nocives. Un nombre croissant d'études² montre que les pesticides et les perturbateurs endocriniens, lorsqu'ils atteignent le fœtus ou le nourrisson, peuvent avoir des effets irréversibles sur le développement.

Dans ce contexte, l'alimentation joue un rôle central. Les données mobilisées dans le cadre de ce projet montrent que près de 80 % des expositions aux substances nocives passent par le biais de la nourriture. Réduire cette exposition devient dès lors un levier concret de prévention.

Le projet Mini-pousses propose ainsi, à partir du troisième mois de grossesse, un panier hebdomadaire composé d'un pain et de

légumes bio. Les produits sont choisis avec soin pour convenir aux contraintes et aux besoins des femmes enceintes. Ils sont évidemment de saison, mais également faciles à laver, à cuisiner et à intégrer dans une alimentation saine.

Un modèle reproductible

L'initiative s'inspire du projet « ordonnance verte », déjà mis en place à Strasbourg, et qui combinait sensibilisation et distribution de paniers bio. En découvrant ce modèle, Frédéric Jadoul, membre de la coopérative Agricovert, s'est rendu compte que cela n'existait pas en Belgique, mais également que c'était faisable immédiatement.

La coopérative dispose d'un réseau de producteurs et productrices, d'une logistique de distribution et de canaux de communication. Le principal frein est alors financier, mais pas insurmontable : environ 150 € suffisent pour accompagner une grossesse. Aujourd'hui, plus de 70 mamans reçoivent ce panier toutes les semaines et plus de 250 en ont déjà bénéficié.

Grâce à un financement initial de la Province de Namur, le projet a pu être lancé dès novembre 2025. Le modèle présente peu de barrières à l'entrée et pourrait être dupliqué par d'autres organismes sur d'autres territoires belges.

« Il n'y a que des avantages. Contrairement à beaucoup d'autres campagnes, on arrive ici à toucher d'autres publics. »

(Frédéric Jadoul, membre d'Agricovert)

Un besoin de relais

Au-delà de ses bénéfices pour la santé, le projet Mini-pousses peut toucher des publics habituellement moins sensibles au Bio. La grossesse est un moment charnière, propice à l'évolution des comportements alimentaires. Pour d'autres acteur·rice·s du secteur, reprendre cette démarche serait une occasion de sensibiliser autrement, de diversifier leur public et de renforcer leur impact local.

¹ Santé publique France : <https://www.santepubliquefrance.fr/la-sante-a-tout-age/la-sante-a-tout-age/les-1000-premiers-jours>

² INSERM, dossier « Perturbateurs endocriniens » : <https://www.inserm.fr/dossier/perturbateurs-endocriniens/>

Pour Agricovert, l'objectif est de voir ce modèle repris bien au-delà de la région namuroise. Mais, pour avoir plus de poids, l'implication d'un maximum d'acteurs et d'actrices de la santé s'avère essentielle, depuis les prestataires de soins ou les associations de patient·e·s, mais aussi les autorités publiques (SPF Santé publique, l'AVIQ, l'ONE...) jusqu'aux organismes assureurs (Mutuelles et CAAMi). Il s'agit de

faire reconnaître l'accès à une alimentation bio pendant la grossesse (et après) comme un véritable outil de prévention, comme cela peut déjà l'être pour d'autres interventions de santé publique. Cela implique en amont que le dispositif soit accessible sur l'ensemble du territoire wallon. Il faut donc que d'autres acteurs locaux et actrices locales puissent se lancer comme l'a fait Agricovert et le proposent à leur tour dans

leur région. L'enjeu est que l'alimentation bio, dès la grossesse, soit considérée comme un investissement collectif et donc soutenue durablement.

Contact

Frédéric Jadoul – jadoulnoel@hotmail.com
0472/81.12.70

Infos et formulaire d'inscription sur
www.agricover.be/paniers-mini-pousse-2/



En direct de mon élevage

➡ Un américain bio qui casse les codes

L'américain préparé est l'une des préparations bouchères préférées des Belges, mais il reste quasi absent des magasins bio. La coopérative En direct de mon élevage, qui regroupe près de 150 éleveur·euse·s wallon·ne·s, a trouvé une solution pour le valoriser : repenser entièrement le format du produit, sans toucher à la recette.

Un produit populaire, un rayon vide

Le constat est simple : la plupart des magasins bio ne disposent pas de comptoir boucherie. Or, l'américain préparé classique a une durée de conservation très courte (la DLC à la fabrication est de quatre à cinq jours mais est, en pratique, réduite à deux ou trois jours en rayon, en fonction du flux logistique), ce qui le rend incompatible avec un rayon libre-service. Ces deux contraintes suffisent à exclure le produit des étals bio. En magasin traditionnel, la situation n'est pas meilleure : peu d'enseignes proposent un américain préparé bio, faute d'infrastructures adaptées. Pourtant, la demande existe. C'est ce décalage entre la popularité du produit et son absence en magasin bio qui a conduit la coopérative à repenser son format.

Séparer pour conserver

Le principe est simple en apparence : d'un côté, la viande hachée, conditionnée sous vide, avec du sel comme seul conservateur ; de l'autre, la sauce, sans sel, présentée en stick séparé. Cette séparation permet d'allonger la durée de conservation de la viande jusqu'à sept jours. Pour les points de vente, c'est un produit qui peut ainsi tenir, en rayon frais, une semaine, sans infrastructure supplémentaire.

Pour les consommateur·rice·s, c'est une souplesse d'achat qui n'existait pas jusqu'ici : on achète le lundi, on prépare le jeudi si on le souhaite.

Le conditionnement a également été pensé pour limiter l'usage de plastique au strict nécessaire, tout en respectant les normes de sécurité alimentaire.

« Ce que le boucher fait en atelier, le consommateur le fait chez lui, avec un produit plus pratique et une meilleure conservation. »

(Mathieu Perreaux, Responsable commercial et découpe, En direct de mon élevage)

Le goût au rendez-vous

Au moment de servir, les consommateur·rice·s réalisent eux·elles-mêmes le mélange viande-sauce, sans dénaturer le produit, exactement comme un·e boucher·ère le ferait en atelier. Cette étape, rapide et simple, garantit la fraîcheur du mélange. La recette de la sauce a été mise au point avec un partenaire bruxellois. Plusieurs essais, réalisés en 2025, ont été nécessaires pour aboutir à un résultat équilibré et fidèle aux attentes de son concepteur, Mathieu Perreaux, qui est amateur d'américain. Les ingrédients restent naturels, sans aucun conservateur artificiel : le sel, présent

uniquement dans la viande, joue à la fois un rôle de conservation et d'exhausteur de goût.

Faire connaître pour faire adopter

Le produit est prêt, mais le défi commercial reste entier. L'américain préparé bio en libre-service n'a pas encore de place attirée dans les habitudes d'achat. Certain·e·s distributeur·rice·s hésitent à le référencer faute de demande identifiée. Or, c'est précisément parce que le produit n'existait pas que la demande ne pouvait pas s'exprimer. Le défi pour la coopérative est de réussir le référencement du produit tout en dynamisant les ventes par des dégustations et une visibilité renforcée. Pour la suite, ce sera aux consommateur·rice·s de le découvrir par eux·elles-mêmes. En combinant circuit court et praticité, En direct de mon élevage ouvre une voie pour la viande bio en libre-service, qui pourrait inspirer d'autres produits de la coopérative.

Contact

Mathieu Perreaux
info@perreaux.be – 0478/53.88.89
Infos et services sur
www.endirectdemonelevage.be



Woolconcept

➡ La laine wallonne entre en maraîchage

En Wallonie, la société Woolconcept transforme la laine de mouton en feutre de paillage destiné au maraîchage bio. Son innovation : un semis direct sur laine, qui réduit le désherbage de plusieurs heures à une vingtaine de minutes par planche de culture.

Une entreprise familiale tournée vers la laine

Woolconcept est un projet familial, né il y a quarante ans, initialement dans le domaine de la toiture. Il y a vingt ans, l'entreprise s'est diversifiée dans l'isolation naturelle en laine de mouton. Depuis quatre ans, William Zanzen et son frère consacrent une branche entière de l'activité à la valorisation de cette matière. Leur conviction : la laine wallonne, trop souvent jetée au fumier faute de débouchés, mérite une filière à part entière.

Le semis direct sur feutre de laine

Habituellement, un paillage se pose en surface, bien visible, pour couvrir le sol et empêcher la levée des adventices. Si Woolconcept propose de tels produits en laine de mouton, un produit innovant renverse cette logique. Le feutre de laine d'épaisseur plus fine (de 300 g/m²) est déroulé sur une planche de culture préalablement ameublie, puis recouvert d'un terreau dépourvu de graines indésirables, sur lequel on sème directement. La laine travaille ainsi sous le substrat.

Testé dès 2024 au Pontager à Malmedy et depuis chez une vingtaines d'autres producteur·rice·s, les résultats sont très encourageants. Là où une planche classique exige cinq à six heures de désherbage, le feutre ramène cette tâche à une vingtaine de minutes. Les maraîcher·ère·s, n'ayant plus besoin de passer la binette entre les rangs, peuvent resserrer leurs lignes et passer de quatre à six rangs de carottes par planche.

La laine offre aussi un bénéfice agronomique : elle conserve l'humidité et libère en se dégradant des nutriments N, P et K. L'azote est minéralisé en moins de cinquante jours et disponible pendant plus de cent jours. Cet apport naturel favorise le développement des cultures et épargne aux maraîcher·ère·s une étape d'amendement manuel.

Ses avantages face aux autres paillages

D'autres solutions existent, mais chacune présente ses limites. Le chanvre, naturel et biodégradable provoque une « faim d'azote » au détriment des cultures en place. Le papier se dégrade vite sans rien apporter au sol. Le plastique, réutilisable, doit être évacué comme déchet en fin de vie. Le feutre de laine, lui, est biodégradable, enrichit le sol et se décline en plusieurs grammages : 300 g/m² pour un semis annuel, 600 g/m² pour des cultures bisannuelles, 900 g/m² pour les vivaces. Sa durée de vie varie avec les conditions météorologiques jusqu'à 48 mois et, cerise sur le gâteau, c'est un produit local là où les autres solutions ont des origines très variables.

Une filière 100 % wallonne

La laine provient exclusivement de Wallonie. Une centaine de producteurs et productrices contribuent au projet, pour environ 50 tonnes récoltées chaque année au fil de six collectes réparties sur le territoire. La matière est ensuite acheminée à Verviers pour être lavée chez Traitex, le dernier grand laveur européen, avant d'être transformée chez un partenaire industriel, le tout sans aucun additif.

« Trouver la matière première n'a jamais été un problème : la valoriser et la vendre, si ! »

(William Zanzen, Woolconcept)

Vendre autrement, ensemble

Aujourd'hui, Woolconcept fournit ses maraîchers et maraîchères en direct, ce qui permet de maintenir des tarifs accessibles. Mais cette approche artisanale trouve ses limites.

Pour structurer sa croissance, l'entreprise prépare la création d'une coopérative pour fin 2026. L'idée est de rassembler dans une même structure les professionnel·le·s de l'élevage et de la transformation, ainsi que les utilisateur·rice·s (en maraîchage et en distribution pour le bâtiment ou les jardinerie). Passer en coopérative, c'est faire le choix d'une autre manière de vendre : non plus seul·e, mais en s'appuyant sur un collectif où chaque maillon, de la tonte à la planche de culture, trouve sa place. Pour les éleveurs et éleveuses, c'est un débouché pour une laine longtemps considérée comme un résidu. Pour les maraîchers et maraîchères, il s'agit d'un accès pérenne à un intrant local et efficace. Pour les consommateurs et consommatrices, ils·elles ont la possibilité de trouver un produit de qualité, au détail, en jardinerie. Enfin, pour William et sa petite équipe, il s'agit d'un support qui pourra libérer du temps pour la production.

Contact :

William Zanzen – wzanzen@woolconcept.be
0456/24.70.89

Info et commandes sur
www.woolconcept.be/produits/terralan

Conclusion

Trois chemins, une même direction

Une ouverture au Bio à un public plus large, grâce à une démarche préventive ; un produit reformulé pour entrer en rayon ; une matière première locale transformée en intrant compatible pour l'agriculture bio, grâce à un modèle coopératif : ces trois initiatives montrent que vendre autrement ne repose pas sur une recette unique. Chacune part d'un blocage propre à son contexte et tente d'y répondre avec les moyens à sa disposition.

Ce qui les rassemble, c'est la conviction que l'innovation en Bio ne se limite pas au champ ou à l'atelier. Elle concerne aussi la manière dont on s'organise, dont on sensibilise et dont on met ses produits sur le marché. Alors, si ces innovations et leur approche pour toucher leur public vous inspirent, n'hésitez pas à contacter directement les lauréat·e·s !



Le nettoyage de la moissonneuse pour une récolte de qualité

Patrick Silvestre, Biowallonie

La récolte est un moment clé, qu'il ne faut pas négliger. Vous pouvez avoir une culture qui a été menée avec succès tout au long de son cycle, si sa récolte n'est pas réalisée correctement, cela peut causer des problèmes de qualité, en fonction de l'utilisation, et qui peuvent aller jusqu'à des déclassements et même parfois des destructions (champignons, sève d'adventice...).

Si nous avons déjà parlé du réglage de la moissonneuse (articles, formations techniques, conseils sur le terrain...), le nettoyage mérite autant d'attention. Il ne faut pas se dire que le triage après la récolte règlera tout. Le premier triage, c'est la moissonneuse et le réglage, comme le nettoyage, a son importance. Le triage par la suite est coûteux et, pour certaines espèces, pas toujours rentable (trriage optique...).

Quelles sont les raisons d'un bon nettoyage de la machine entre deux espèces et/ou variétés récoltées ?

- Dans le cas de céréale pour l'alimentation animale, des normes d'impureté existent et sont appliquées lors de la moisson (normes de réception de la FEGR). Des réactions sur le prix peuvent être appliquées.
- Dans le cas de l'alimentation humaine, ces normes peuvent être plus strictes et le déclassement d'un lot, voire sa destruction, peut être exigé.

Exemples :

- La présence de spores ou de morceaux de sclérote de l'ergot du seigle dans les céréales.
- La présence de spores et de grains cariés dans les céréales.
- La présence de graines d'adventice toxique (datura stramoine, graines et sève), de nielle des blés et même de vesce dans certaines proportions.
- Des grains de céréale contenant du gluten dans des espèces sans gluten, ayant des cahiers des charges précis (sarrasin, quinoa...). Pour avoir la mention « sans gluten », la norme EU¹ exige moins de 20 mg de gluten/kg de grain.
- Pour la production de semences, même de ferme, il faut être exigeant·e : même si la norme, pour la sélection et la multiplication des semences du commerce, n'est pas assez exigeante pour l'agriculture biologique (une seule norme conventionnelle), il faut être très vigilant·e car la propreté d'une récolte commence au semis de semence propre et saine.
- Lors du passage d'une moissonneuse d'un champ à l'autre, il est possible de disséminer des graines d'adventices par les menues pailles. Il est d'ailleurs recommandé de terminer de récolter le champ par une partie propre pour que la machine se nettoie déjà d'elle-même.

Les étapes d'un bon nettoyage de la moissonneuse²

Un nettoyage de qualité peut prendre 20 à 30 minutes.

Se placer hors d'un champ et, idéalement, sur une surface dure qu'il sera possible de nettoyer après. L'idéal est de brûler vos déchets en toute sécurité.

Des outils peuvent être préparés pour faciliter le travail et gagner du temps : aspirateur professionnel, compresseur, brosse à main, souffleur à feuille morte.

 Il est important de ne pas prendre de risque que vous soyez seul ou accompagné. Toujours arrêter le moteur de la moissonneuse et enlever la clé du contact lorsque vous travaillez sur ou dans la machine (table de coupe, trappes d'accès, trémie, secoueurs...).

- 1 Nettoyez le fond de la table de coupe (sous la vis sans fin).
- 2 Nettoyez le dessus du convoyeur à l'extérieur.
- 3 Videz le bac à pierre sous le convoyeur et vérifiez que la zone sous le contre-batteur est bien propre. Une accumulation de déchets au début de cette zone peut arriver.
- 4 À l'arrière de la moissonneuse, ouvrez les grilles à fond ou sortez-les. Pour certaines machines, nettoyez-les.
- 5 Ouvrez les trappes au pied des chaînes à godet et des vis de retour.
- 6 Nettoyez l'intérieur de la trémie (aspirateur) et ouvrez la trappe de vidange, s'il y en a une.
- 7 Nettoyez les secoueurs.
- 8 D'autres trappes d'accès peuvent exister en fonction des machines. Ouvrez-les pour vérifier s'il n'y a pas d'accumulation dans des coins.
- 9 Après vous être assuré·e que personne ne travaille sur ou dans la machine, mettez la moissonneuse en marche, faites fonctionner la table de coupe, les organes de battage et mettez la ventilation au maximum. Levez et abaissez la table de coupe plusieurs fois. Répétez la manœuvre 2-3 fois en arrêtant et redémarrant le mouvement des pièces.

CONSEILS TECHNIQUES

GRANDES CULTURES

→ La période des moissons est souvent intense et on ne consacre pas toujours assez de temps pour effectuer toutes ces étapes de nettoyage. Pourtant, en plus des différents intérêts cités en début de l'article, cette rigueur peut ouvrir de nouveaux marchés assez conséquents comme le sarrasin « gluten free » (sans gluten). Des propriétés de lot pour des critères précis peuvent être négociés à la hausse. Soyez donc vigilant·e sur ce point et informez votre entrepreneur·euse agricole, si vous ne réalisez pas la récolte vous-même. Un coup de main peut d'ailleurs être le bienvenu et motiver la réalisation de cette étape importante !



Retrouvez cette fiche technique sur la plateforme Biocères
<https://bioceres.be/node/368>

¹ Source AFDIAG, Association française des Intolérants au Gluten.

² Source Article du site Terre-net : Arvalis, publié le 18/7/2017, mis à jour le 14/4/2023.





**Venez nous rendre visite à la Foire de Libramont
du 24 au 27 juillet 2026 dans le chapiteau 'en terre bio'**



Combinez la certification BIO avec le Guide Sectoriel AFSCA/Vegaplan et GLOBALG.A.P. à des tarifs intéressants. Chez nous, vous trouverez toutes les normes du secteur agricole sous un même toit. Demandez votre pack d'info via ce code QR.



BE - BIO - 02

Les couverts d'interculture¹

Thibault Lavis, Damien Counasse, Biowallonie



Figure 1 : Prairie temporaire implantée sous couvert de prairie temporaire

Dans un contexte de changement climatique, les périodes météorologiques extrêmes sont fréquentes. Dès lors, diversifier les sources fourragères par l'implantation d'une interculture, après une culture récoltée précocement, est une solution pour combler un potentiel manque de fourrage ou simplement sécuriser les stocks. Il reste important de couvrir ses sols, même en interculture courte, pour limiter les pertes d'éléments nutritifs, ainsi que de soigner le semis, pour favoriser une levée régulière du couvert et, ainsi, valoriser au mieux l'investissement qui a été fait au niveau des semences.

Interculture fourragère

Pour la production de fourrage, plusieurs bases sont possibles. Les mélanges à base d'avoine de printemps sont moins coûteux et peuvent être semés à n'importe quel moment. L'avantage de l'avoine brésilienne est sa résistance aux maladies. De plus, elle permet de couper le cycle pour la rouille, si elle est implantée entre deux céréales. Les mélanges à base de Ray-grass italien ou de Westerworld sont à utiliser avec précaution en Bio, car le Ray-grass est exigeant en pluviométrie et en éléments nutritifs. Il est vite stressé et produit alors des semences qui peuvent être gênantes dans une rotation de culture.

Tableau 1 : Exemple de mélange pour une interculture fourragère courte

Avoine brésilienne	Ray-grass italien	Trèfle d'Alexandrie	Trèfle de Perse	Pois fourrager	Vesce commune
35-40 kg/ha		20 kg/ha			
20 kg/ha	15 kg/ha	20 kg/ha			
35 kg/ha		10 kg/ha	8 kg/ha		
20 kg/ha	15 kg/ha	10 kg/ha	8 kg/ha		
35-40 kg/ha		15 kg/ha		25 kg/ha	
20 kg/ha	15 kg/ha	15 kg/ha		12,5 kg/ha	12,5 kg/ha

Pour des semis précoces et en situation séchante

Les mélanges à base de graminées tropicales, comme le Sorgho multicoupe ou le Moha, sont intéressants pour produire du fourrage en été. Contrairement au Sorgho, le Moha ne permettra de faire qu'une coupe. Comme ces plantes aiment la chaleur, il est préférable de les semer entre mi-mai et fin juin pour qu'elles aient le temps de faire une croissance suffisante.

On utilisera donc plutôt ces espèces après la récolte précoce d'une céréale immature ou lorsqu'on veut casser le cycle d'une vieille prairie, en vue de la renouveler.

Dans le cas où il s'agit d'une prairie exclusivement pâturée, le Teff-grass sera plus adapté. Il a un rendement moindre mais est plus appétant au pâturage.

Tableau 2 : Exemple de mélange pour semis précoce en situation séchante

Trèfle d'Alexandrie	Moha	Sorgho fourrager multicoupe	Teff-grass
15 kg/ha	15 kg/ha		
10 kg/ha		20 kg/ha	
10 kg/ha			6 kg/ha

Interculture hivernante

Pour un couvert qui va devoir passer l'hiver, le seigle reste le meilleur compromis coût/rendement. Concernant les légumineuses, le trèfle incarnat, qui est hivernant, convient très bien. Il permet de faire beaucoup de biomasse dès le début du printemps et il produit un fourrage riche en protéines. Il peut également être utilisé comme couvert dans le cas d'une implantation de prairie temporaire. Attention cependant à la récolte, qui nécessite une météo favorable pour préfaner le trèfle incarnat, dont les tiges sont riches en eau.

Tableau 3 : Exemple d'interculture hivernante

Seigle multicaule	Trèfle incarnat	Vesce velue
25 kg/ha	8 kg/ha	12 kg/ha

Interculture non fourragère

Voici quelques exemples de mélanges efficaces et passe-partout, que l'on peut semer jusqu'à la mi-août.

Tableau 4 : Exemple de mélange d'interculture non fourragère

Phacélie	Trèfle d'Alexandrie (Tabor)	Céréale	Radis chinois	Moutarde brune	Avoine de printemps
5 kg/ha	10 kg/ha				
	15 kg/ha	10 kg/ha	5-6 kg/ha		
2 kg/ha	8 kg/ha		5 kg/ha	0,7-0,8 kg/ha	
2 kg/ha	7 kg/ha		5 kg/ha		
4 kg/ha	8 kg/ha				40 kg/ha
	15 kg/ha				80 kg/ha



Retrouvez cette fiche technique sur la plateforme Biocères
<https://bioceres.be/node/299>

GAMME COMPLÈTE

de stock et à prix avantageux

LOVOL

M254R

14 500 € HTVA

- 25 ch - 4 R.M. - 1 594 kg
- Moteur Laidong KM385BT (1,53 l - 3 cylindres)

M404R

19 500 € HTVA

- 40 ch - 4 R.M. - 1 624 kg
- Moteur Doosan D18 (1,8 l - 3 cylindres)

M504C

24 850 € HTVA

- 50 ch - 4 R.M. - 2 705 kg
- Moteur Doosan D18 (1,8 l - 3 cylindres)
- Cabine climatisée

M754C

30 900 € HTVA

- 75 ch - 4 R.M. - 2 940 kg
- Moteur Doosan D24 (2,392 l - 4 cylindres)
- Cabine climatisée



JOSKIN DistriTECH recherche de nouveaux collaborateurs : commercial, monteur, mécanicien, livreur...

Motivé ? Envoyez votre candidature (murielle.joskin@joskin.com) ou présentez-vous chez JOSKIN (rue de Wergifosse 39, 4630 Soumagne).

JOSKIN
DistriTECH

Contactez-nous pour plus d'informations
www.distribtech.be @ f



Fiche technique auxiliaire prédateur contre les aleurodes : la punaise prédatrice *Nesidiocoris tenuis*¹

Daniel Wauquier, Biowallonie

Identification des espèces

Punaise prédatrice *Nesidiocoris tenuis* (Reuter, 1895) – anciennement *Cyrtopeltis tenuis* (Ordre : Hémiptères, Famille : *Miridae*)



Cet auxiliaire n'est actuellement utilisé que dans le bassin méditerranéen, mais il a tendance à remonter dans le nord et à passer par chez nous et nos pays voisins. Il peut occasionnellement entraîner des dégâts sur les plantes cultivées en causant une faible nouaison, des coulures, des fleurs, fruits ou grappes de forme irrégulière ainsi que des marques de nourriture sur les fruits, tout comme *Macrolophus*.

Dans les cas suivants :

- Population importante – plus de 15 *Nesidiocoris* comptés sur un total de 10 plantes
- Peu de proies ou absence de proies
- Cultures et variétés sensibles – comme les cerises ou les types de tomates à petites grappes
- Il convient de prendre des précautions d'usage.

Son utilisation est très controversée en Belgique, mais il faut savoir aussi que :

- Cette punaise est non hivernante ; originaire du bassin méditerranéen, elle ne survit pas aux hivers belges
- Sous serre uniquement ; en Belgique, on ne la retrouve que dans les cultures sous serre, où elle est parfois introduite intentionnellement ou elle apparaît de manière opportuniste
- La KU Leuven mène des études pour optimiser la gestion de ce prédateur dans les serres de tomates nord-européennes.

Adulte

- **Taille** : 3 à 5 mm de long
(3 à 3,5 mm selon certaines sources)
- Forme : corps allongé
- **Couleur**
 - Corps vert clair, plus gris que *Macrolophus*
 - Premiers segments des antennes noirs ainsi que le « collier »
 - Antennes claires annelées de noir
 - Yeux rouges typiques
 - Deux longues pattes
- **Particularités**
 - Possède une paire d'yeux secondaires au-dessus des yeux à facettes
 - Ressemble beaucoup à *Macrolophus* mais plus grise
 - Se déplace très vite
 - Insecte à développement hétérométabole (larves qui ressemblent beaucoup à l'adulte)
 - Longévité : courte, 9 jours pour la femelle et 7 jours pour les mâles à 25 °C
- **Habitat** : cultures légumières sous serre et tunnel, apparaît spontanément dans les serres où peu d'insecticide est appliqué

- **Distribution** : originaire d'Afrique et du bassin méditerranéen, naturellement présente dans le sud de la France, expansion géographique vers le nord

Larve

- **Couleur** : jaune puis devient vert ou vert jaunâtre
- **Taille**
 - Premiers stades larvaires d'environ 1 mm
 - Puis, 3 à 4 mm dans les derniers stades
- **Particularités**
 - 5 stades larvaires
 - Ressemble beaucoup aux adultes (hétérométabole)
 - Aussi prédatrices que les adultes

Oufs

- **Localisation** : insérés entre les tissus des feuilles et les nervures, très difficilement visibles
- **Particularité** : une grande proportion d'œufs est pondue sur les tiges latérales (attention lors de la taille)

¹ Statut controversé : *Nesidiocoris tenuis* est considérée comme un auxiliaire dans certains pays (bassin méditerranéen, sud de l'Europe) mais comme un ravageur important en France, notamment dans le sud-est.

Rôle écologique et efficacité

Régime alimentaire

Comportement zoophytophage : *Nesidiocoris tenuis* se nourrit à la fois de proies (activité prédatrice) et de plantes (activité phytophage). Cet équilibre varie selon la disponibilité en proies.

Larves et adultes (prédateurs)

• Proies principales

- Aleurodes (mouches blanches) : *Trialeurodes vaporariorum* (aleurode des serres) et *Bemisia tabaci* (aleurode du tabac, aleurode de la tomate)
- Préférence pour tous les stades de l'aleurode (œufs et petites larves préférés)

• Proies secondaires

- Acariens tétranyques (*Tetranychus urticae*)
- Thrips
- Œufs et jeunes larves de *Tuta absoluta* (mineuse de la tomate)
- Pucerons (dans une moindre mesure)
- Larves de mouches mineuses

• **Mode d'action** : utilisent leur rostre pour percer la cuticule de leurs proies et aspirer leur contenu

• Consommation

- 15 à 45 larves et pupariums d'aleurode par jour, selon le stade de développement et la température
- Prédateur vorace, très mobile et efficace dans sa recherche de proies

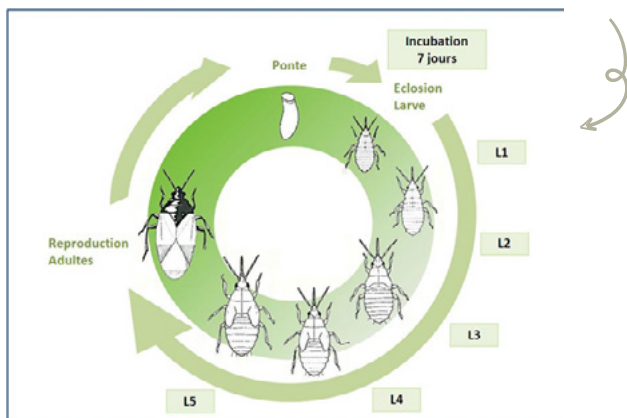
• **Activité prédatrice** : corrélée positivement avec la densité de proies et la température

• Activité phytophage

- S'alimentent également sur les plantes hôtes en insérant leur rostre dans les tissus végétaux
- ATTENTION. En l'absence de proies suffisantes, le régime phytophage devient majoritaire et peut occasionner des dégâts importants

Cycle de développement

- **Durée du cycle** : environ 30 à 35 jours selon la température ambiante (environ un mois)
- **Nombre de stades** : passage de l'œuf à 5 stades intermédiaires larvaires jusqu'à la maturité adulte
- **Optimum de développement** : entre 20 et 30 °C
- **Particularité** : cycle plus court lorsque la punaise se nourrit exclusivement d'aleurodes que lorsqu'elle se nourrit de thrips ou d'acariens



Caractéristiques de reproduction

- Capacité de reproduction élevée
- Pond entre les tissus des feuilles et dans les tiges latérales
- En absence d'hiver (régions tropicales ou serres chauffées), l'insecte se maintient toute l'année sans interruption

Cultures concernées

Cultures légumières : Tomate (culture principale) • Aubergine • Courgette • Cultures semencières • Salade (observations de dégâts)

Autres cultures sensibles (comme ravageur) : Sésame • Tabac • Cucurbitacées

Ravageurs ciblés

Aleurodes (cible principale)

- *Trialeurodes vaporariorum* (aleurode des serres)
- *Bemisia tabaci* (aleurode du tabac, aleurode de la tomate)

Autres ravageurs

- *Tuta absoluta* (mineuse de la tomate) – œufs et jeunes larves
- Acariens tétranyques (*Tetranychus urticae*)
- Thrips
- Pucerons
- Mouches mineuses

Efficacité : considéré comme le prédateur le plus efficace pour contrôler *Tuta absoluta* (mineuse de la tomate)

Méthodes d'implantation

Protection biologique par augmentation

Forme commerciale

- Adultes conditionnés en pots
- Produit commercial : Nesiline (pot de 500 individus)
- Proposé aux serristes français depuis 2009 pour maîtriser les aleurodes et *Tuta absoluta*

Modalités d'application

- Introduire au stade jeune plant, dès la pépinière pour de meilleurs résultats
- Avant d'ouvrir, secouer doucement le tube pour répartir uniformément les prédateurs
- Saupoudrer de petites quantités sur la culture et sur les feuilles
- Garder le tube en position horizontale, dans un endroit frais, à l'abri de la lumière directe
- Les meilleurs résultats sont obtenus lorsque le nombre d'organismes nuisibles est faible
- IMPORTANT : Coordonner la libération avec les moments de taille/détail pour éviter la perte d'œufs (beaucoup d'œufs pondus sur tiges latérales)

Doses

- Introduction préventive avec petites doses
- Adapter selon la densité de ravageurs

Protection biologique par conservation

Présence naturelle

- Présente presque toute l'année
- Apparaît spontanément dans les serres ou tunnels où peu d'insecticides sont appliqués
- Naturellement présente dans le sud de la France depuis une bonne dizaine d'années
- Présence en Grande-Bretagne, Belgique, Pays-Bas, Finlande (2007)
- Expansion géographique progressive vers le nord

Période d'entrée

- Les entrées se font en été et jusqu'à la fin de l'automne

Facteurs favorisant l'installation

Avantages spécifiques

- **Efficacité reconnue** : très efficace contre aleurodes et *Tuta absoluta* dans le bassin méditerranéen (notamment sud de l'Espagne)
- **Polyvalence** : prédateur polyphage actif contre plusieurs types de ravageurs
- **Mobilité** : très mobile et efficace dans sa recherche de proies
- **Stades actifs** : efficace tant au stade larvaire qu'adulte
- **Présence naturelle** : s'installe spontanément dans les cultures

Pratiques culturales à adopter

- **Introduction précoce**
 - Certain·e·s maraîchers et maraîchères l'introduisent dès la pépinière avec de bons résultats
- **Gestion de la taille**
 - Coordonner les lâchers avec les moments de taille
 - Attention aux tiges latérales (bourgeons axillaires) où sont pondus de nombreux œufs
- **Conditions climatiques**
 - Optimum : 20–30 °C
 - L'augmentation de la température moyenne favorise son développement



Retrouvez cette fiche technique sur la plateforme Biocères

<https://bioceres.be/node/369>

Sources

- Guide de reconnaissance des principaux insectes auxiliaires présents sur les cultures maraîchères corses – Auxiliaires naturels en maraîchage biologique, CIVAM Bio Corse, Édition 2013, pages 62–63.
- *Nesidiocoris tenuis*, INRAE Biocontrol, Ephytia (base de connaissances en santé des plantes).
- *Nesidiocoris tenuis* : punaise prédatrice de la mouche blanche, Bio en Ligne, 2025.
- Identification des facteurs de succès pour le contrôle de *Nesidiocoris tenuis* en serre de tomate hors-sol, DUMAS (Dépôt universitaire de Mémoires après Soutenance), 2018.
- *Nesidiocoris tenuis* – Cycle, conditions de développement, INRAE Biocontrol, Ephytia.
- La punaise aux deux visages, Réussir Fruits & Légumes, avril 2024.
- Nesiline – *Nesidiocoris tenuis*, Natural Systems, 2025.
- *Nesidiocoris* : une punaise sous biocontrôle, Koppert France, septembre 2023.
- Les Punaises prédatrices, Jardiner Autrement (site de référence EcophytoPIC), avril 2019.
- *Nesidiocoris volucer*, dP Biocontrôle-OI (Biocontrôle et Épidémiologie–surveillance végétale dans l'Océan Indien), 2025.



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, triticales
- 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

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



Mélanges variétaux de froment panifiable : quels effets sur la qualité technologique ?

Amaury Beaugendre^a, Anne-Michelle Faux^a, Bruno Godin^b, Dominique Mingéot^c, Marjolein Visser^d

Les mélanges variétaux présentent un intérêt pour l'agriculture biologique, notamment par leur meilleure stabilité de rendement face aux aléas. Cependant, leurs effets sur la qualité technologique du grain — paramètre essentiel pour leur valorisation — restent mal connus. Des recherches récentes menées au CRA-W et en collaboration avec l'ULB permettent d'y voir plus clair.

Pourquoi s'intéresser aux mélanges variétaux ?

Cela fait désormais plusieurs années que les mélanges variétaux, c'est-à-dire la pratique consistant à semer plusieurs variétés en mélange dans une même parcelle, connaissent un gain d'intérêt majeur, en particulier en culture céréalière. En France, les mélanges variétaux représentaient ainsi 20 % des surfaces cultivées en froment en 2025¹, tandis que les études scientifiques s'accumulent à leur sujet. Ces dernières s'accordent à démontrer que les **mélanges variétaux confèrent une meilleure stabilité de rendement que les cultures pures**², ce qui s'explique par une meilleure résilience face à aux aléas. En effet, dans un mélange, la présence de profils variétaux diversifiés en termes de résistance aux maladies ou de tolérance à certains stress, par exemple, agit comme une garantie face à des aléas imprévisibles : la/les variétés du mélange les plus adaptées aux conditions rencontrées assurent un rendement et peuvent compenser partiellement les pertes subies par les variétés plus sensibles. Ainsi, en conditions limitantes (faibles intrants³, sols plus pauvres ou pression élevée des maladies⁴), les mélanges variétaux tendent à offrir de meilleurs rendements que les cultures pures. Cela fait des mélanges variétaux un outil particulièrement intéressant en agriculture biologique, où les options pour faire face à certains aléas sont relativement réduites.

En revanche, **très peu de recherches** ont été réalisées à ce jour en ce qui concerne le comportement des mélanges variétaux en termes de **qualité technologique du grain**.

On notera une récente étude suisse⁵, assez poussée, indiquant une meilleure stabilité de la qualité technologique des mélanges face aux variabilités environnementales (effets site et année) par rapport aux cultures pures, à l'image de ce qui a déjà été bien établi pour les rendements. En dehors de cette dernière, les quelques autres résultats publiés sont peu fouillés et tendent à se contredire — on y relève des effets tantôt négatifs, tantôt positifs, tantôt neutres des mélanges sur la qualité technologique. Il s'agit pourtant d'un enjeu majeur pour la valorisation de la production. Savoir comment, par quels mécanismes et sous quelles conditions les mélanges impactent la qualité technologique sont autant de questions importantes à éclairer pour guider la mise en œuvre

de cette pratique pour la production de céréales panifiables.

Des essais menés au CRA-W en collaboration avec l'ULB⁶ en 2021 et 2022 nous ont permis d'explorer ces questions en comparant sept mélanges bivariétaux ainsi que chacune des variétés les composant en culture pure. Plutôt que de conclure à un effet systématiquement positif, négatif ou neutre des mélanges variétaux sur la qualité, nos résultats mettent en évidence que cela varie au cas par cas.

Surtout, ces travaux ont permis de mieux identifier les mécanismes à l'origine des variations de qualité observées dans les mélanges, mécanismes que nous proposons de détailler dans cet article.

Miramag



Résultat nettement supérieur !

- L'engrais calcaire magnésien est un produit 100 % naturel
- Avec des minéraux essentiels, sans azote ni phosphates
- Une augmentation très rapide du pH grâce à sa finesse et porosité
- Utilisable en agriculture biologique conformément au (CE) n° 834/2007

Trouvez un distributeur dans vos environs sur www.miramag.be ou téléphonez au 03-651.66.78



^a CRA-W, Département Productions Agricoles, Unité Productions Végétales ^b CRA-W, Département Connaissance et Valorisation des Produits, Unité Valorisation des produits, de la biomasse et du bois ^c CRA-W, Département Sciences du Vivant, Unité Génie Biologique ^d ULB, Ecole de Bioingénierie de Bruxelles, Laboratoire d'Agroécologie

LES AVANCÉES DU BIO

Rappels sur la qualité technologique du grain

Avant d'aborder directement les mélanges, il est utile d'apporter ou de rappeler quelques informations concernant la qualité technologique du grain dans son ensemble.

Il existe de nombreuses mesures permettant de prédire différentes facettes du comportement des farines lors de la panification. Un certain nombre d'entre elles sert de critères aux industries* de transformation (meunerie et boulangerie) afin d'attribuer des classes de qualité (et donc une valeur pécuniaire) aux lots de céréales.

Parmi les plus courants chez nous, en Belgique, on retrouve, d'une part, les paramètres liés au gluten, c'est-à-dire à la fraction protéique de la farine : ces paramètres permettent notamment d'avoir une indication de la

ténacité, de l'extensibilité et de l'élasticité de la pâte. Ils sont notamment estimés via la mesure de l'**indice de sédimentation de Zélény (Z)** ou de la **force boulangère (W)** à l'**alvéographe de Chopin**. Pour ces aspects, ce sont à la fois la **teneur en protéines** et la nature des protéines du grain qui vont influencer le résultat. D'autre part, on retrouve un paramètre critique lié à l'activité enzymatique au sein du grain, laquelle est habituellement mesurée par le **temps de chute de Hagberg**.

Lorsqu'elles sont présentes en trop grande quantité, certaines enzymes dégradent l'amidon de manière excessive durant la panification, ce qui aboutit à des pains qui ne se tiennent pas et semblent ne pas cuire.

Chacune de ces caractéristiques dépend à la fois de la génétique et des conditions environnementales. La génétique (l'effet variétal) détermine la nature des protéines du grain (qui influe fortement sur le Zélény et le W)⁷ et la sensibilité à la (pré)germination sur pied (qui joue sur le Hagberg)⁸. La disponibilité en azote et la temporalité de celle-ci — qui dépendent des conditions pédoclimatiques et de l'itinéraire technique — influent, quant à elles, sur la teneur en protéines du grain, tandis que les conditions météorologiques en fin de saison sont un déterminant majeur du temps de chute de Hagberg. Ainsi, d'une année à l'autre ou d'une parcelle à l'autre, la qualité technologique de différents lots d'une même variété peut varier substantiellement.



POUR ALLER PLUS LOIN

En quoi consistent les analyses de qualité technologique du grain ?

La mesure de l'indice de sédimentation de Zélény repose sur la propriété qu'ont les protéines du grain à gonfler en milieu acide. Elle consiste à réaliser un mélange de solution acide et de farine, à le secouer, puis à le laisser décanter cinq minutes, avant de mesurer le gonflement de cette « pâte » dans le tube. Cette mesure, qui a l'avantage d'être rapide et de s'appliquer sur de petits échantillons, donne une indication approximative de la force boulangère (voir ci-dessous).

L'alvéographe de Chopin mesure la déformation d'un pâton sous l'effet d'une pression appliquée par air comprimé. La pression maximale supportée par le pâton avant de se déformer est un indice de sa ténacité. La durée après laquelle la bulle de pâte ainsi formée finit par éclater reflète son extensibilité. La force boulangère est une mesure plus générique qui reflète à la fois la ténacité et l'extensibilité.

La mesure du temps de chute de Hagberg consiste à réaliser un mélange d'eau et de farine dans un tube, et à y laisser tomber un poids. Le temps que prend ce poids pour traverser la pâte et atteindre le fond du tube est le temps de chute de Hagberg et reflète la viscosité de cette pâte. Si l'activité enzymatique est faible, la pâte demeurera visqueuse et le poids mettra plusieurs minutes avant d'atteindre le fond. À l'inverse, une forte activité enzymatique agira en découpant les molécules d'amidon, rendant ainsi la pâte plus liquide, ce qui aura pour effet d'accélérer la chute du poids. Ainsi, un temps de chute de Hagberg faible est le signe d'une forte activité enzymatique.

Pour des informations plus détaillées, consultez le Dossier Céréales panifiables (notamment l'article *Aptitude à la panification des blés*, p. 38) dans l'itinéraire BIO n°61.

Comment analyser la qualité des mélanges ?

Revenons à nos mélanges variétaux et à l'étude de leur qualité technologique. Dans la littérature scientifique, les mélanges sont souvent évalués en comparant le rendement du mélange à la moyenne du rendement des mêmes variétés cultivées séparément. Dans les quelques études s'étant penchées sur la qualité boulangère des mélanges, la même logique était appliquée. Si cela peut sembler être la manière la plus évidente de procéder à première vue, une simple comparaison de la qualité du mélange à la moyenne de celle de ses variétés risque, en réalité, de nous mener à de fausses interprétations.

En première approximation, on peut raisonnablement assimiler un mélange variétal à un mélange de lots de différentes variétés produites au même endroit. Or, il se trouve justement qu'en meunerie, il arrive fréquemment de mélanger des lots de grain ou de farine dont les propriétés sont

différentes, tant pour des raisons logistiques (dès le stockage, on regroupe des lots de provenance et de variétés différentes) que comme moyen d'ajuster la qualité d'une farine. Pour guider cette pratique, des formules mathématiques permettent, pour certains critères de qualité, de prédire la qualité d'un mélange de farines en ayant connaissance au préalable de la qualité des farines mélangées. Ainsi, pour la teneur en protéines, le poids à l'hectolitre, l'indice de sédimentation de Zélény ou la force boulangère (W), il suffit de faire la moyenne des farines mélangées, pondérée par la proportion de chaque farine dans le mélange. Pour le temps de chute de Hagberg, c'est un peu plus compliqué — les farines au plus faible Hagberg pèsent de manière disproportionnée sur la qualité du mélange — mais il existe également une formule permettant de prédire le Hagberg d'un mélange de farine. Pour d'autres

critères enfin (extensibilité et élasticité par exemple), l'affaire est plus complexe et, à notre connaissance, il n'existe pas de formule à ce jour pour la prédire.

En résumé, la qualité d'un mélange de farines dépend (i) de la proportion de chaque farine dans le mélange et (ii) de la qualité des farines mélangées. Ainsi, comparer un mélange variétal à la moyenne des variétés qui le constitue ne fonctionne que si les variétés sont présentes en proportions égales dans le mélange récolté. Pourtant, même si les variétés sont semées en proportions égales au sein du mélange, leur potentiel de rendement — et donc les proportions de chaque variété à la récolte — peut différer. Il est donc plus juste de comparer la qualité d'un mélange variétal à la moyenne de la qualité des variétés qui le constitue cultivées séparément, pondérées par leur rendement.

* Dans le cas des filières artisanales, certains de ces critères peuvent également pris en compte, avec toutefois des seuils d'exigence bien différents — et souvent moins contraignants.

Cela revient, pour le dire autrement, à comparer la qualité d'un mélange variétal à la qualité du mélange « dans la benne » des mêmes variétés récoltées successivement sur des parcelles adjacentes (voir Figure 1). Cela peut apparaître comme un détail méthodologique, mais il est important de le préciser car cela nous permet d'en déduire une première recommandation : **il est important de prendre en compte le potentiel de rendement des variétés mélangées, car la variété dont le rendement est le plus élevé est susceptible de peser plus lourd sur la qualité du mélange récolté.**

Quels effets des mélanges sur la qualité ?

Malgré la prise en compte du potentiel de rendement des variétés pour déterminer les proportions attendues à la récolte au sein de nos mélanges, **des différences significatives entre la qualité mesurée dans les mélanges et la qualité attendue persistaient dans nos essais.** Nous avons ainsi relevé une chute de 13 % et 12 % du Zélény et de la force boulangère respectivement, et une augmentation de 8 % du Hagberg en moyenne dans les mélanges étudiés. Au-delà du simple effet du potentiel de rendement sur les proportions variétales à la récolte, c'est donc bien que la qualité obtenue est impactée du fait de la culture en mélange.

Pour comprendre ces effets, rappelons ce que nous écrivions plus haut : la qualité d'un mélange de farine dépend de la qualité des farines mélangées et de la proportion de chaque farine dans le mélange. Logiquement, on peut en déduire que les effets de la culture en mélange sur la qualité peuvent découler de **variations dans les proportions variétales à la récolte, par exemple sous l'effet de la compétition entre variétés au sein du mélange ; ou d'effets de la culture en mélange sur la qualité boulangère des variétés en son sein** (par rapport à la qualité observée lorsque les mêmes variétés sont cultivées séparément).

Afin de vérifier ces hypothèses, nous avons mesuré la proportion de chaque variété dans les mélanges récoltés. Ceux-ci étaient constitués de deux variétés, une barbue et une non barbue pour rendre leur distinction aisée. Des bouquets d'épis ont été récoltés dans les microparcelles d'essai. Les épis ont été séparés par variété et battus, et le grain pesé séparément.

Pour certains mélanges, les proportions mesurées différaient fortement des proportions attendues sur base des rendements observés en culture pure.

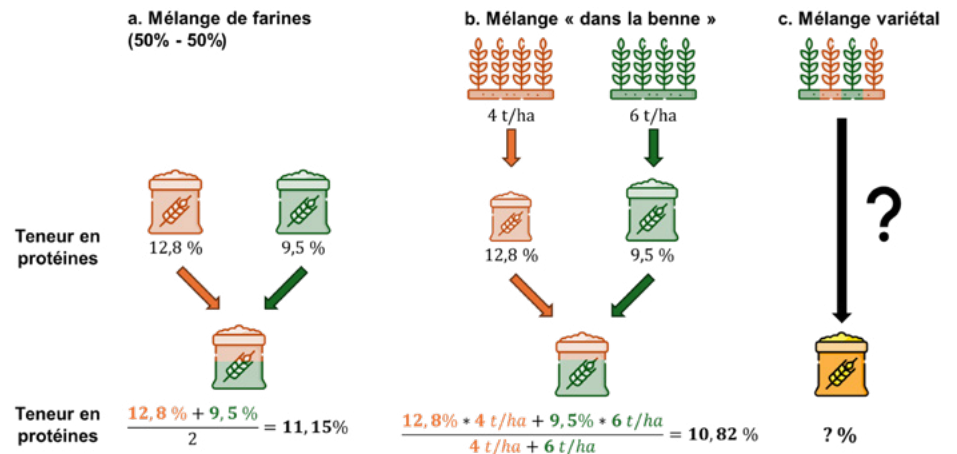


Figure 1 — Schéma illustrant la différence de qualité attendue (ici pour la teneur en protéines) entre (a) un mélange de farines à proportions égales, (b) un mélange « dans la benne » de deux variétés récoltées successivement sur des parcelles adjacentes et (c) un mélange variétal.



POUR ALLER PLUS LOIN

Composition des mélanges de nos essais

Pour cette étude, nous avons raisonné la composition de nos mélanges de façon à tester nos hypothèses. L'enjeu était d'obtenir différents niveaux de contrastes en termes de compétitivité (pouvoir couvrant et hauteur à l'épiaison) et de qualité technologique du grain. Pour accentuer les contrastes, nous avons utilisé des variétés modernes (Claire, Imperator, Soissons, Renan), mais également des variétés anciennes (Chiddam d'automne à épi blanc, Japhet, Rouge de St-Laud, Prince Albert).

Cette démarche nous a menés à tester des mélanges qui paraîtraient incongrus en pratique, mais qui nous permettaient ainsi de nous assurer de rendre mesurables des effets qui s'appliquent aussi — à une intensité moindre — à des mélanges moins contrastés et plus réalistes.

Par ailleurs, nous nous sommes concentrés ici sur l'étude de mélange bivariétaux, également par souci de simplification méthodologique et de facilité d'interprétation des résultats.

Pour aller plus loin, il serait utile que de futurs essais mettent nos résultats à l'épreuve sur des mélanges de compositions plus complexes et représentatives des usages réels.

une incidence négative sur le Hagberg. Ces mêmes variétés, en mélange avec d'autres variétés plus résistantes à la verse, y versaient significativement moins. Nous avons donc envisagé qu'une explication plausible serait une amélioration du Hagberg au sein des mélanges, en raison de la meilleure résistance à la verse de ces derniers. Notre dispositif ne permettait pas de mesurer le Hagberg pour chaque variété individuellement au sein des mélanges, mais nos résultats indiquent une corrélation quasi significative entre les effets positifs des mélanges sur la résistance à la verse et sur le Hagberg, ce qui donne du crédit à cette hypothèse.

Conclusion

Cet article portait du constat que les mélanges variétaux de froment présenteraient de sérieux avantages en termes de stabilité du rendement, mais que nous étions peu informés de leurs effets sur la qualité boulangère. Les résultats de nos travaux indiquent que cette pratique peut impacter la qualité attendue dans un sens comme dans l'autre, en réponse à divers mécanismes. Il convient donc de **raisonner attentivement la composition de ses mélanges**, afin d'éviter les mauvaises surprises.

Nous avons identifié deux mécanismes impactant la qualité technologique du grain dans les mélanges variétaux. Le premier est lié aux **proportions variétales au sein du mélange à la récolte** : celles-ci dépendent, bien sûr, des **proportions au semis**, mais également du **potentiel de rendement** des variétés et de leur **pouvoir compétitif** (pouvoir couvrant, hauteur à l'épiaison...). Les variétés aux plus hauts rendements et/ou les plus compétitives tendront à dominer le mélange récolté. Dans le cas où elles seraient de qualité technologique médiocre, cela pourrait conduire à tirer la qualité du mélange vers le bas (et vice versa). C'est sur les critères de qualité déterminés principalement par la génétique (donc la variété) que cet effet devrait peser le plus : Zélény et force boulangère, en particulier. **Il est donc recommandable de raisonner la composition de son mélange en tenant compte de ces paramètres**. Adapter les proportions au semis peut également être une piste en vue de compenser anticipativement ce genre d'effets.

Le second mécanisme, plus subtil, serait lié à des **effets de la culture en mélange** sur la qualité à l'échelle des variétés prises individuellement. C'est surtout sur les critères de qualité dépendant plus fortement des conditions environnementales — teneur en protéines et Hagberg en particulier — que ce mécanisme devrait se manifester. Des recherches plus approfondies sont toutefois nécessaires pour mieux décrire et comprendre ces effets et formuler d'éventuelles recommandations supplémentaires.

Les résultats détaillés des travaux présentés dans cet article ont été publiés dans la revue scientifique *Journal of Cereal Science* et sont disponibles ici en libre accès :

https://dipot.ulb.ac.be/dspace/bitstream/2013/374593/3/Beaugendre_et_al._2024_postprint.pdf



POUR EN SAVOIR +

Références

1. Streiff, A. Enquête Variétés Céréales. (2025).
2. Borg, J. et al. Unfolding the potential of wheat cultivar mixtures: A meta-analysis perspective and identification of knowledge gaps. *Field Crops Res.* 221, 298–313 (2018).
3. Schmidt, M. V. et al. Wheat variety mixtures enhance yield stability and result in pronounced overyielding for certain line combinations. *Eur. J. Agron.* 172, 127886 (2026).
4. Reiss, E. R. & Drinkwater, L. E. Cultivar mixtures: a meta-analysis of the effect of intraspecific diversity on crop yield. *Ecol. Appl. Publ. Ecol. Soc. Am.* 28, 62–77 (2018).
5. Stefan, L. et al. Cultivar mixtures stabilize wheat baking quality. *J. Cereal Sci.* 126, 104280 (2025).
6. Beaugendre, A., Godin, B., Mingeot, D. & Visser, M. Baking quality of wheat variety mixtures: Describing the mechanisms for mixture effects. *J. Cereal Sci.* 117, 103933 (2024).
7. Branlard, G., Dardevet, M., Saccomano, R., Lagoutte, F. & Gourdon, J. Genetic diversity of wheat storage proteins and bread wheat quality. *Euphytica* 119, 59–67 (2001).
8. Lunn, Major, B. J., Kettlewell, P. S. & Scott, R. K. Mechanisms Leading to Excess Alpha-Amylase Activity in Wheat (*Triticum aestivum*, L.) Grain in the U.K. *J. Cereal Sci.* 33, 313–329 (2001).
9. Faux, A.-M., Godin, B., Beaugendre, A. & Mingeot, D. Performances des mélanges variétaux et semences fermières en culture de froment panifiable. in *Livre Blanc des Céréales* 54–65 (2025).



TRACTEURS & MACHINES AGRICOLLES



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



Cuivre, registre électronique, phytolice et indicateurs : les nouveautés à ne pas manquer

ASBL Corder

Entre les modifications concernant l'usage du cuivre, le renouvellement des phytolices, le registre électronique des PPP et l'arrivée du Phytoscore, les années 2026–2028 marqueront un tournant pour les professionnel·le·s du secteur.

Cuivre : modifications d'usage

Les dernières modifications des conditions d'application des fongicides contenant du cuivre ont été publiées sur Phytoweb (mai 2026) et sont déjà applicables pour cette saison.

Quels produits sont concernés ?

Tous les fongicides cuivrés sont concernés (HYDRO SUPER 25 WG, CUPREX, CURVATA, GRIFON SC...). Ces modifications, qui visent à protéger l'environnement en général, et les organismes du sol, organismes aquatiques, oiseaux et pollinisateurs en particulier, sont notamment :

- Les doses maximales de cuivre à l'hectare : elles ont été réduites et sont spécifiques à chaque culture (par exemple : maximum 2,5 kg de cuivre par ha de sol sur une période de 12 mois en pommes de terre et en vigne ; maximum 3 kg de cuivre par ha de sol sur une période de 12 mois en arboriculture). La dose maximale cumulée précédente de 4 kg/ha/12 mois (toutes formes de cuivre confondues) n'est plus d'application, même en agriculture bio ;
- Les produits cuivrés ne peuvent pas être appliqués sur les parcelles sensibles à l'érosion (code R). Toutefois, si cela est vraiment nécessaire,

l'application sur les parcelles en pente est possible moyennant le respect des mesures régionales de lutte contre l'érosion des sols (mesure BCAE5) et ce, même s'il s'agit d'une production biologique (les agriculteurs et agricultrices bio ne sont pas exempté·e·s dans ce cas) ;

- L'agrandissement des zones tampons et l'augmentation des mesures réduisant la dérive à l'échelle de la parcelle (selon la culture : jusqu'à 30 m, avec minimum 99 % d'antidérive).



POUR EN SAVOIR +

Vous pouvez consulter cet article actualisé sur notre site Web, avec plus d'explications et d'exemples : <https://corder.be/fr/news/maintien-reinstaurer-et-adaptation-des-usages-des-ppp-base-de-cuivre>. L'équipe du CRP de l'ASBL Corder reste également à votre disposition pour tous renseignements supplémentaires via crp@corder.be.

Registre électronique : un report partiel pour 2027

Les utilisateur·rice·s professionnel·le·s de produits phytopharmaceutiques (PPP) disposent d'une année supplémentaire pour se conformer à l'obligation de tenir leur registre d'utilisation au format électronique.

Les nouvelles obligations déjà applicables

Depuis le 1^{er} janvier 2026, de nouvelles informations sont cependant déjà à enregistrer :

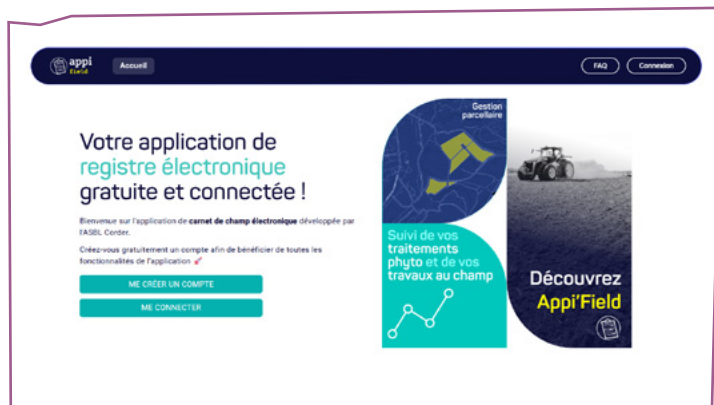
- La référence géospatialisée de la parcelle ;
- Le nom de la culture conformément à Phytoweb ;
- Le stade de développement de la culture, lorsqu'il est indiqué ;
- Le type d'utilisation ;
- Le numéro d'autorisation du PPP ;
- L'heure d'application, lorsque celle-ci est pertinente ;
- La superficie ou la quantité traitée.

Un déploiement progressif

Le règlement européen prévoit une transition échelonnée jusqu'au 1^{er} janvier 2030, afin de laisser le temps aux exploitations de s'adapter progressivement à ce nouveau format numérique. Les utilisateur·rice·s sont libres de choisir le support le plus adapté à leur activité, à condition qu'il respecte les exigences légales. Plusieurs outils numériques existent déjà à cette fin.

AppiField

Pour vous aider à répondre facilement aux nouvelles exigences légales, l'ASBL Corder met gratuitement à disposition AppiField, un outil facilitant l'encodage numérique des traitements et proposant plusieurs services complémentaires. Rendez-vous sur www.appifield.be.



LA RÉGLEMENTATION EN PRATIQUE

Vague d'expiration des phytolicences en 2027-2028

Dès 2027, plusieurs centaines de phytolicences arriveront à expiration. Un enjeu majeur pour les professionnel·le·s du secteur, qui doivent, dès à présent, anticiper leur renouvellement afin d'éviter toute interruption d'activité.

Des chiffres qui parlent

Pour rappel, la phytolice est obligatoire pour toute personne utilisant, vendant ou conseillant des PPP, et ce, même s'ils sont utilisés en agriculture biologique.

Plus de 80 % des phytolicences arrivent à échéance en 2027-2028. Pour garantir un renouvellement en toute sérénité et vous assurer

d'avoir une place disponible aux formations, vérifiez dès aujourd'hui la date de validité de votre phytolice et veillez à suivre le nombre requis de formations continues avant son expiration.

Vous avez besoin de renseignements supplémentaires ? Contactez l'équipe phytolice de l'ASBL Corder par e-mail à l'adresse phytolice@corder.be.

Phytoscore : un indicateur de risque pour vous accompagner

Le Phytoscore est un indicateur de risque destiné aux agriculteur·rice·s, ainsi qu'aux organismes d'encadrement et de recherche permettant d'évaluer les risques liés à l'utilisation des PPP pour l'environnement et la santé humaine, de manière volontaire.

Trois volets complémentaires d'évaluation

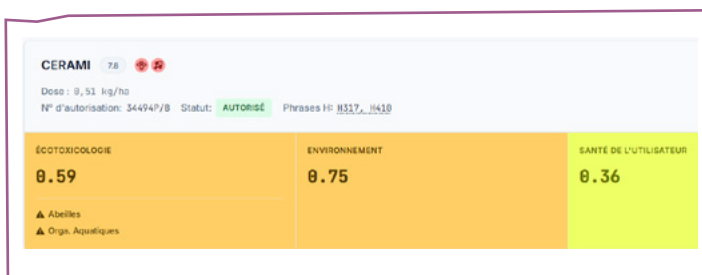
- Le volet « écotoxicologie », qui traduit le potentiel d'impact du PPP sur les organismes non ciblés ;
- Le volet « devenir dans l'environnement », qui analyse la propagation, la bioaccumulation et la persistance des substances actives dans l'environnement ;
- Le volet « santé de l'utilisateur·rice », estimant l'impact potentiel sur la santé lors de la manipulation du PPP, notamment pendant la préparation de la bouillie.

Quels sont ses objectifs ?

- Servir d'outil d'aide à la décision (OAD) lorsqu'un traitement est envisagé et que plusieurs produits sont disponibles, afin d'orienter le choix vers l'alternative la plus adaptée au regard des résultats obtenus ;
- Être utilisé comme outil de suivi d'exploitation dans le cadre d'une transition vers des pratiques plus respectueuses de l'environnement et/ou de la santé ;
- Comparer différents itinéraires phytosanitaires.

Un outil bientôt disponible

Le Phytoscore est actuellement en phase de consolidation et de tests de terrain avec des organismes partenaires. Il sera rendu accessible au public à l'issue de cette phase, mais il peut déjà être utilisé via une clé d'accès personnelle, disponible sur demande à l'adresse phytoscore@corder.be.



En conclusion : la période 2026-2028 constituera un tournant majeur dans l'évolution des pratiques liées à l'utilisation des PPP en agriculture biologique. Entre les modifications d'usage du cuivre, la digitalisation du registre d'utilisation de PPP, le renouvellement à grande échelle des phytolicences et l'arrivée de nouveaux outils d'aide de décision tels que le Phytoscore, les professionnel·le·s du secteur devront s'adapter aux évolutions réglementaires et techniques afin d'anticiper les exigences de demain. N'hésitez pas à contacter l'ASBL Corder pour plus de renseignements.

LE BIO LOCAL ET ÉQUITABLE
qui soutient l'agriculture familiale

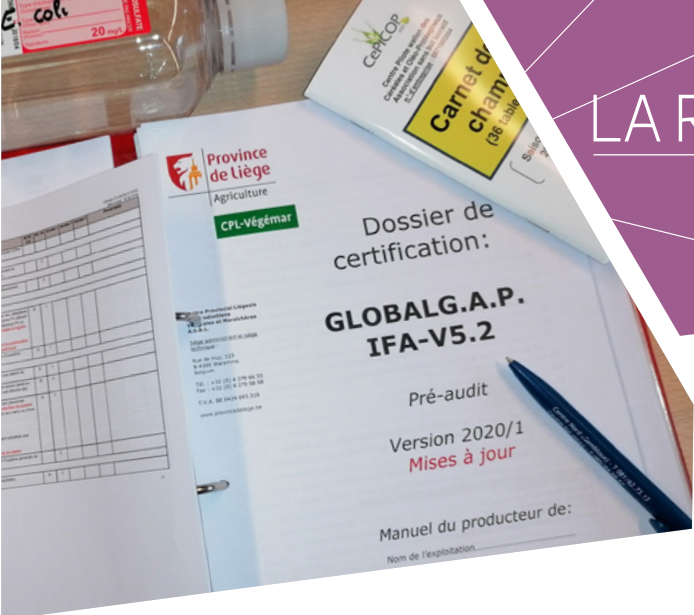
**Retrouvez-nous à la Foire de Libramont
pour déguster nos délicieuses pitas!**

EN TERRE BIO - UNAB

Commercialisé par la coopérative PQA à Malmedy

Visitez www.pqa.be

Avec le soutien de **Apaq-W**



Topo sur les certifications les plus importantes en légumes plein champ

Adrien Bouffette, CPL-Végémar

La certification permet aux agriculteurs de différencier leur production et d'en faciliter la commercialisation. La plupart des certificats sont d'ailleurs réclamés par leurs acheteurs. Comment s'y retrouver ? Il est parfois bien utile d'être accompagné dans les premiers pas...

Outre le cahier des charges bio, le producteur de pommes de terre et de légumes plein champ bio se retrouve confronté à **plusieurs cahiers des charges** :

- le guide sectoriel de l'Autocontrôle pour la production primaire végétale G-040 modules A et B ;
- l'Integrated Pest Management (IPM) ;
- le Standard Vegaplan qui englobe le G-040 A-B, l'IPM et d'autres exigences spécifiques ;
- le référentiel GlobalG.A.P. (et G.R.A.S.P. et GROW).



Le **guide sectoriel** de l'Autocontrôle pour la production primaire végétale (G-040 A-B) contient les prescriptions réglementaires relevant de la compétence de l'AFSCA en matière de sécurité alimentaire, de qualité des produits et de traçabilité. Il a été rédigé par le secteur et validé par l'AFSCA. Il constitue en fait un **système d'autocontrôle** dont toute exploitation doit obligatoirement **disposer** et qui s'applique à **l'ensemble** des productions végétales de l'exploitation.

Pourquoi faire certifier son système d'autocontrôle par un organisme de certification ?

- Pour la sécurité d'être en ordre avec les exigences légales de l'AFSCA ;
- Pour le bonus AFSCA : réduction de la contribution annuelle et diminution de la fréquence d'inspection.

Le certificat est valable trois ans. Cependant, l'autocontrôle doit être continu donc l'ensemble des exigences doivent être respectées à tout moment sur l'exploitation.

L'IPM (Integrated Pest Management) intègre les exigences légales des autorités régionales en termes de lutte intégrée. La certification de ce cahier des charges permet d'attester le respect des principes de la lutte intégrée (chaque utilisateur professionnel de PPP doit obligatoirement appliquer la lutte intégrée) et d'ainsi éviter un audit de l'administration. Le certificat est valable trois ans. L'IPM est considéré comme appliqué d'office pour les cultures certifiées bio.

Attention que les agriculteurs wallons, qui exploitent des terres en Région flamande, doivent à la fois respecter les exigences de la Région wallonne et de la Région flamande.



Le **standard Vegaplan** est un cahier des charges national qui s'applique à l'ensemble des productions végétales de l'exploitation (tout comme les deux précédents cahiers des charges d'ailleurs). Il a été développé conjointement par des acheteurs et des associations d'agriculteurs, afin de garantir la durabilité des méthodes de production ainsi que la qualité, la sécurité et la traçabilité des produits livrés au sein de la filière végétale. Outre ses exigences spécifiques, il reprend intégralement les exigences du guide sectoriel et de l'IPM.

Le certificat combiné Vegaplan, G-040 A-B et IPM est valable trois ans. L'agriculteur est cependant tenu d'effectuer un autocontrôle annuellement en complétant la check-list.

Pourquoi se faire certifier Vegaplan ?

- Pour bénéficier des avantages de la certification du guide sectoriel et de l'IPM cités précédemment ;
- Pour une simplification administrative car le guide sectoriel et l'IPM sont regroupés dans un seul et même cahier des charges ;
- En vue de répondre à la demande de nombreux acheteurs ;
- Depuis 2017, SYNAGRA a mis en place un malus de 5 € par tonne de céréales vendues sans la certification Vegaplan.



Le **cahier des charges GlobalG.A.P.** est un référentiel international de « bonnes pratiques agricoles » en matière de sécurité alimentaire, d'environnement ainsi que de santé, de sécurité et de bien-être des travailleurs. Il est principalement demandé par les distributeurs pour les fruits, légumes et pommes de terre destinés au marché du frais. Il a été initialement créé sous le nom EUREPG.A.P. sous l'impulsion de distributeurs et d'acteurs de la grande distribution européens, pour harmoniser les standards et procédures au niveau de la production primaire et pour développer un système de certification indépendant, pour les bonnes pratiques agricoles. Devenu par la suite une référence mondiale, il a pris le nom de GlobalG.A.P.

À la différence du standard Vegaplan qui s'applique à l'échelle de l'exploitation (toutes les productions végétales certifiables de l'exploitation étant certifiées), le cahier des charges GlobalG.A.P. s'applique à **l'échelle de la culture**. De nombreux agriculteurs certifient une ou plusieurs de leurs culture(s) à la demande de leurs acheteurs. Le certificat doit être renouvelé tous les ans. Comme pour le Vegaplan, il est nécessaire de réaliser une autoévaluation interne annuellement.

LA RÉGLEMENTATION EN PRATIQUE

Le **GRASP** (GLOBALG.A.P. Risk Assessment on Social Practice) est un module complémentaire à la certification GlobalG.A.P., conçu pour étendre les normes sociales de l'exploitation : il évalue de manière plus approfondie les pratiques de l'exploitation en termes de santé, de sécurité et de bien-être des ouvriers. Les agriculteurs répondent à de nombreuses exigences du simple fait de respecter la réglementation du travail belge et d'être inscrits auprès d'un secrétariat social.

Le module complémentaire **AH-DLL GROW** a été développé par GlobalG.A.P., en collaboration avec les enseignes Albert Heijn (AH) et Delhaize (DLL). L'objectif est d'évaluer la gestion des risques des producteurs en matière d'hygiène, de résidus de pesticides et de corps étrangers. Ce module a été mis au point afin de mieux répondre aux exigences croissantes des consommateurs en matière de qualité et de sécurité alimentaire. Il vise à sensibiliser davantage les producteurs à ces deux thèmes.

La certification AH-DLL GROW est obligatoire pour les producteurs et groupements de producteurs qui fournissent des pommes de terre, fruits et légumes à Albert Heijn ou à Delhaize, que ce soit directement ou via un intermédiaire.

Pour plus d'informations

Veuillez contacter le personnel du CPL-Végémar par téléphone au 04/279 66 55 ou au 04/279 68 77 ou par e-mail à vegemar@provinciedeliege.be.

Comment le CPL-Végémar peut-il vous aider ?

Le CPL-Végémar apporte une aide concrète aux agriculteurs désirant se faire certifier pour les cahiers de charges précédemment cités :

- soit par l'envoi des documents (check-list, dossier de certification, pictogrammes, etc),
- soit par la réalisation d'un préaudit en ferme,
- ou encore en répondant à leurs questions.

Lors d'un préaudit, l'ensemble des points du cahier de charges sont passés en revue, les documents sont complétés avec l'agriculteur et des actions correctives sont proposées avant l'audit proprement dit.

Plus spécifiquement, en ce qui concerne la certification GlobalG.A.P., le CPL-Végémar a élaboré, en collaboration avec le BNTWG (Comité national belge d'interprétation du référentiel GlobalG.A.P.) et les organismes de contrôle, un dossier de certification qui contient l'ensemble des documents et des procédures nécessaires à la certification GlobalG.A.P. Il est régulièrement mis à jour en fonction des nouvelles versions du référentiel. Cela évite ainsi à l'agriculteur de devoir rédiger lui-même tous ces documents.

Par ailleurs, l'ASBL organise des formations aux premiers secours en collaboration avec l'ASBL Preventagri. Les agriculteurs participants reçoivent un diplôme qui leur permet de répondre à des exigences des référentiels GlobalG.A.P., GRASP et Vegaplan.



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



TOMORROW FOOD

24 → 27 juillet | Hall 3 | Foire de Libramont

Derrière chaque produit, une filière.

Venez découvrir Tomorrow Food : le mouvement qui rassemble les transformateurs, marques et coopératives engagés dans le développement de filières bio et belges.

500 m² • 40 exposants • 100 produits

pour mettre en lumière ceux s'approvisionnent auprès d'agriculteurs belges et qui participent à des chaînes de valeur plus durables, du champ à l'assiette.

Découvrez les produits, rencontrez les acteurs et explorez les filières qui créent davantage de valeur pour nous tous : agriculteurs, transformateurs et consommateurs.

Une initiative portée par :     





L'autonomie protéique en Wallonie : entre ambitions politiques et réalités de terrain

Thomas Schmit, Collège des Producteurs

La 24^e Assemblée sectorielle bio, organisée le 2 juin dernier, a mis en lumière un paradoxe frappant : alors que la demande en protéines végétales est de plus en plus importante, la Wallonie peine à dépasser les 8 % d'autonomie. Entre défis techniques et réalités économiques, le secteur cherche sa voie pour transformer un cercle vicieux en opportunité de marché.

La réunion a débuté dans une ambiance houleuse, marquée par les inquiétudes des producteurs et productrices face à un projet de fusion de trois structures agricoles wallonnes. Le rapprochement prévu entre Biowallonie, le Collège des Producteurs et l'APAQ-W suscite des craintes de « détricotage » des missions du Collège et une perte d'autonomie décisionnelle pour le secteur bio.

Le projet de « marque forte » (Repère fort), porté par la Ministre, suscite également un scepticisme certain, beaucoup y voyant un risque de gaspillage budgétaire face à une grande distribution passive, et des consommateurs et consommatrices déjà tourné·e·s vers le local et le Bio sans besoin de nouveaux logos.

Le défi vertigineux de l'autonomie

Le constat chiffré est sans appel : la Wallonie ne produit que 10 % de ses besoins en protéines bio pour l'alimentation animale (feed) et à peine 5 % pour l'alimentation humaine (food). En Bio, la production de légumineuses à graines s'élève à environ 4.400 tonnes, dont l'immense majorité (80 %) est cultivée sous forme de mélanges. La demande protéique européenne reste dominée à 60 % par une consommation sous forme animale, alors que

le reste du monde privilégie les protéines végétales. Mais la tendance change : 32 % des Wallon·ne·s déclarent vouloir réduire leur consommation de viande et les ventes d'alternatives végétales progressent de 10 % par an.

Céline Berger, de Biowallonie, a présenté les résultats du projet **ASSOBIO**¹, soulignant l'intérêt agronomique majeur des cultures associées (céréales-protéagineux) : meilleure

gestion de l'azote, réduction des adventices et stabilité des rendements. Cependant, des freins persistants bloquent le développement à grande échelle : la variabilité des rendements génère une peur chez les agriculteurs et agricultrices, limitant les cultures à de petites surfaces. Cette petite échelle entraîne mécaniquement des coûts logistiques et de triage élevés, créant un véritable « goulot d'étranglement » post-récolte.

Le triage, nerf de la guerre

Pour passer du champ à l'assiette ou à l'auge, le triage est l'étape critique. Les transformateurs et productrices exigent des critères de pureté et de qualité stricts, souvent méconnus des producteurs et productrices. « Si on a des associations de cultures qui ne sont pas triées, il n'y a pas de demande », a rappelé un participant. Des solutions émergent, comme la mutualisation des équipements de triage et le développement de protocoles d'échantillonnage plus fiables pour renforcer la confiance entre les maillons de la filière.

L'exemple français de la coopérative **BIOCER**, présenté par Cyril Quandalle, offre une source

d'inspiration. Cette structure 100 % bio a réussi à maîtriser la filière de A à Z, de la semence au produit fini conditionné.

Leur stratégie repose sur une grande diversité (plus de 30 espèces collectées) et des investissements importants dans des silos à petites cellules permettant de gérer les spécificités de chaque culture, comme la lentille ou le pois chiche.

Afin de gérer les aléas de production (rendements plus ou moins importants selon les années) et de commercialisation (demande plus ou moins importante selon les années), et surtout le décalage qu'il

peut y avoir entre les quantités produites et les quantités vendues (surplus ou manque de marchandises), la coopérative a investi dans des outils de triage performant afin de garantir une qualité élevée des produits commercialisés (et éviter les risques de déclassement). Et pour avoir des capacités de stockage suffisantes, permettant de 'faire tampon' entre l'offre (production) et la demande (commercialisation), la coopérative a, en plus de ses propres silos, des silos chez des agriculteur·rice·s partenaires.

¹ Le dossier de l'*Itinéraires BIO* n°88 (mai-juin 2026) était consacré aux résultats du projet Assobio, conduit par le CRA-W et Biowallonie de 2023 à 2025, avec le financement du SPIW Agriculture (PRW).

L'ACTU DU BIO

LE COIN DES PRODUCTEURS ET PRODUCTRICES

Nutrition animale : le soja reste le maître-étalon

Du côté de l'alimentation animale, Julien Schils de la **SCAR** a précisé le potentiel et les limites de certaines alternatives locales comme la féverole. Si cette dernière présente un profil intéressant en acides aminés, elle souffre

de facteurs antinutritionnels (tanins, vicine) et d'une concentration protéique moindre par rapport au tourteau de soja, qui reste la référence pour les monogastriques (volaille, porcs). Pour progresser, le secteur

explore des pistes technologiques comme le décorticage ou le toastage des graines, mais cela nécessite des volumes critiques et des investissements industriels encore rares en Wallonie.

La PAC, un levier nécessaire mais insuffisant ?

Enfin, Vincent Pautré, du Réseau wallon PAC, a détaillé les soutiens financiers disponibles. Avec les aides couplées et les écorégimes, un·e producteur·rice de féverole bio peut espérer entre 570 et 637 € d'aides par hectare. La Flandre se montre encore plus soutenante, doublant parfois ces montants pour stimuler une « transition protéique » visant à inverser le ratio protéines animales/végétales d'ici 2030. Malgré ces incitants, les producteurs et productrices wallon·ne·s restent prudent·e·s. « Les aides ne vont pas tout faire », a souligné un agriculteur, réclamant avant tout

de la stabilité et des contrats de valorisation sécurisés. « Ce qui me sécuriserait le plus, ce serait d'avoir des contrats... Ce serait un incitant clair en sachant que les rendements peuvent varier. »

En conclusion, le développement d'une filière wallonne de protéines végétales résiliente passera par une meilleure communication entre l'amont et l'aval, une mutualisation des outils de transformation et une volonté politique

qui place les producteur·rice·s au centre des décisions. L'assemblée s'est refermée sur une certitude : le potentiel est là, mais la route vers l'autonomie reste semée d'embûches techniques et structurelles.



POUR EN SAVOIR +

<https://collegedesproducteurs.be/>

Le compte rendu complet de cette Assemblée est disponible sur le site du Collège des Producteurs.



Choisis le Bachelier en Systèmes Alimentaires Durables et Locaux



PLUS D'INFOS SUR
helha.be

HELHa

Haute École Louvain en Hainaut

Toujours à tes côtés !



Le « lait de foin », une nouvelle filière en Wallonie ?

Catherine Bauraind, Collège des Producteurs

Depuis 2016, le lait de foin est reconnu au niveau européen. Il est produit en Autriche, où il représente 15 % de la production, en Suisse, en Allemagne, en France et en Belgique, essentiellement pour la fabrication de fromages.

Le lait de foin est un lait produit par des vaches nourries uniquement d'herbe des prairies en été et de foin en hiver. Reconnue au niveau européen comme STG (Spécialité traditionnelle garantie) depuis 2016, cette appellation garantit une production de lait sans aliment fermenté ni OGM, très apprécié des fromager·ère·s pour sa qualité et son onctuosité. En 2018, des producteurs et productrices wallon·ne·s de lait de foin, dont un·e de lait de chèvre, se sont rassemblé·e·s dans l'ASBL Prolafow avec comme objectifs de valoriser la STG « lait de foin », d'aider les agriculteurs et agricultrices intéressé·e·s et de développer le label.

Pour faire du bon lait de foin, il ne faut pas « juste » laisser pâturer les vaches. Il faut prévoir et préparer l'alimentation des bovins selon le cahier des charges de la STG « lait de foin ». Pour ce faire, les agriculteurs et agricultrices utilisent la technique du séchage de foin en grange. Une méthode à haut rendement, qui permet d'avoir un foin sec avec le moins de pertes possibles, que ce soit en termes de temps ou d'apports nutritionnels. Le principe est simple : récolter un fourrage préfané et le laisser sécher en grange par ventilation d'air chaud.

Laissons la parole à des producteur·rice·s bio de lait de foin !

Qualité, bien-être des vaches et prix juste

Rainer Lentz est producteur laitier bio à Amel (Amblève), en province de Liège. Il élève un troupeau de 135 vaches de race Fleckvieh et a installé le séchoir en grange en 2017. Il transforme une partie de son lait à la ferme en fromages à pâte dure et vend le reste à des artisans fromagers. Rainer fixe lui-même le prix de vente du lait dont la qualité est reconnue. En effet, l'absence d'ensilage dans l'alimentation des vaches améliore nettement

la qualité du lait cru, qui présente des taux de cellules et de spores butyriques moindres. Par ailleurs, selon les fromager·ère·s, le lait de foin influence le goût du fromage, qui présente des arômes plus complexes et un goût agréable, apprécié des consommateur·rice·s. Pour Rainer, le principal avantage de nourrir les vaches au foin est d'améliorer leur bien-être et, ainsi, de faciliter la gestion du troupeau.

Gestion du coût énergétique

Marc et Ingrid Vanguetstaine élèvent un troupeau de 550 chèvres alpines, en agriculture bio. La totalité du lait produit est vendue directement à des fromager·ère·s. La taille du troupeau a amené à une certaine automatisation de la ferme : bac sur rail pour l'alimentation et paillage automatisé. L'installation du séchoir de foin en grange a été réalisée en 2020, avec l'objectif de produire un lait de qualité supérieure, en améliorant le bien-être du troupeau.

Marc a beaucoup travaillé sur la gestion de l'énergie. Il s'agit, en effet, d'un poste financier important dans le séchage en grange puisque, pour le séchage, on utilise un énorme ventilateur couplé à un déshumidificateur, qui consomment beaucoup d'électricité. En 2025, il a fait installer des panneaux photovoltaïques sur l'ensemble de sa toiture et une batterie pour le stockage. Cela le rend autonome sur le plan énergétique tant pour le séchage du foin que pour le fonctionnement de l'exploitation.



CHIFFRES CLÉS

7 producteur·rice·s, membres de Prolafow dont 4 en bio ;

2,8 millions L dont 1,8 million L bio ;

77 % du lait de foin bio valorisé auprès de fromager·ère·s, boulanger·ère·s ou en vente à la ferme.



Ferme des Queuwys, Froidchapelle

Le CRA-W a réalisé un bilan environnemental de la Ferme des Queuwys sur base de la méthode Décide. En tenant compte de l'ensemble des postes de la ferme, y compris la consommation d'énergie, l'installation d'un séchoir à foin a des impacts positifs sur le bilan de GES de la ferme. Le bilan azoté et l'émission de méthane par vache sont inférieurs à la moyenne, grâce à l'apport du foin séché, qui est un fourrage plus digestible que le foin séché au sol.

Inédit en Bio : la sauce soja Oraio !

Pierre-Yves Vermer, Biowallonie

Sur les hauteurs de Namur, à La Bruyère, trône le Domaine La Falize et son havre de biodiversité : 270 hectares dont 155 effectivement cultivés, le tout en Bio. Biodiversité écologique, mais également économique, puisqu'au sein du Domaine coexistent asperges, tomates anciennes, fraises, grandes cultures et vignoble reconnu. Un terroir fertile aux innovations et la sauce Oraio en est la figure de proue. Dans le courant de l'été, cette sauce de soja et de blé biologiques garnira les tables des restaurants les plus renommés, mais aussi les étals de toute bonne épicerie bio !

La qualité pour se démarquer



L'assolement du Domaine de La Falize est varié : des carottes, haricots ou petits pois,

des asperges, des fraises, des cerises, de la patate douce ou encore une large gamme de courges et une ribambelle de tomates anciennes. Le point commun : la qualité. « Ce qui fait notre renommée, c'est le goût de nos produits. Nous ne faisons aucun compromis sur cela ; nos tomates anciennes ou nos fraises en sont d'excellentes ambassadrices ! » relate Pierre-Yves, le gérant du Domaine. Si la conversion du Domaine date de 2000, c'est en 2012 que cinq hectares de vignes sont installés pour produire du vin biodynamique.

Et c'est précisément le vin qui a amené un vent nouveau : « La culture de la vigne et sa transformation en vin a été pour le Domaine synonyme d'**internalisation de la valeur** et de renforcement du lien avec le consommateur. Auparavant, les productions étaient destinées à des transformateurs en aval de la chaîne de valeur. C'est dans cet esprit, et en poursuivant cette volonté d'explorer la fermentation, que l'idée de sauce soja a germé dans l'esprit des employés du Domaine » se souvient Pierre-Yves.

Tout un univers à apprivoiser

Pour la réalisation de cette sauce soja, c'est tout un univers qu'il a fallu appréhender. Cette expérimentation, c'est Laetitia, la responsable de la fabrication de la sauce, qui l'implémente sur le terrain, en reproduisant ici le savoir-faire japonais. « Une fois le soja récolté, il faut le trier et le sécher minutieusement avant de le cuire et de le mélanger avec du froment torréfié. Le tout est inoculé avec le champignon "Koji", aussi appelé *Aspergillus oryzae*. Cette colonisation est la première étape de la fabrication. La suite se passe dans des tonneaux en chêne, dans une

saumure, et puis, il faut user de patience, car la fermentation dure deux ans » m'explique Laetitia. Une fois prête, le « Moromi », c'est comme cela que l'on appelle la partie solide du mélange, est pressé pour extraire la sauce soja. Les premières bouteilles de sauce baptisée « Oraio¹ » seront mises sur le marché à l'été 2026, en format 250 ml. « C'est un produit premium qualitatif, moins salé. Il sera proposé à plusieurs chefs étoilés, mais aussi disponible dans le réseau des épiceries avec lesquelles on travaille pour nos fraises ou nos asperges » complète Pierre-Yves.



Une culture peu répandue

Sensible au gel, cette culture très peu répandue chez nous, moins de 10 hectares en Bio en Wallonie, est d'ordinaire implantée autour des saints de glace. Le soja est semé au semoir de précision, avec un écartement de 45 cm. Il faut ensuite espérer une levée rapide et homogène pour que la culture ne perde pas du terrain sur les adventices. Pour conserver la culture propre, on considère en général

que trois binages et un à deux désherbages manuels sont nécessaires. Une fois récoltée, la culture nécessite un séchage rapide et, pour une utilisation en alimentation humaine, un triage au trieur optique.

Comme pour beaucoup de cultures, il faut trouver le bon équilibre entre taux de protéines et rendement, que l'on vise autour de deux à trois tonnes à l'hectare.

Une version « sweet and spicy » dans les cartons

Pour l'heure, la mise en marché se fera uniquement avec la sauce soja classique, mais l'équipe planche déjà sur des variantes alléchantes : notamment une sauce « sweet and spicy », mais aussi une poudre d'assaisonnement, à base du fameux « Moromi ».

Pour embarquer dans cette aventure exotique aux saveurs locales, voici le contact : oraio@lafalize.com

Autorisation des pesticides : vers une procédure « light » ?

Virginie Pissoort, Nature & Progrès Belgique

Garde-fou imparfait mais indispensable, le mécanisme européen de réévaluation périodique des pesticides est en cours de révision. Souhaitant notamment alléger les procédures en vue de faciliter le « biocontrôle », la Commission européenne démantèle littéralement le système.

Des réévaluations périodiques

La réglementation européenne actuelle en matière de mise sur le marché des pesticides repose sur un principe majeur : une substance active est autorisée pour 10 ans, puis fait l'objet d'une procédure de réexamen pour un renouvellement de 15 ans. Ce système permet d'intégrer systématiquement les avancées scientifiques, les observations de terrain et les nouvelles exigences réglementaires pour protéger la santé et l'environnement. Il a permis

de retirer du marché des substances dont les effets nocifs n'étaient pas pleinement connus au moment de leur autorisation initiale : le chlorpyrifos, un insecticide neurotoxique (2020), le mancozèbe, un fongicide perturbateur endocrinien et toxique pour la reproduction, le flufénacet, un herbicide PFAS (2025), etc.

Pour la Commission européenne, ce système est efficace, mais trop lourd. Les procédures de

réévaluation prennent du temps et requièrent des efforts de la part des Etats membres et des entreprises productrices. Par ailleurs, la Commission souhaite accélérer la mise sur le marché de solutions de biocontrôle (biopesticides) qui permettraient de remplacer les pesticides les plus dangereux par des substances plus naturelles. Le paquet « Omnibus » a dès lors pour objectif de proposer des simplifications.

Quand « simplifier » signifie abandonner

Une première version de la réforme du paquet « Omnibus » prévoyait un renouvellement systématique des autorisations de pesticides, ouvrant la voie à des autorisations potentiellement illimitées. Une exception : les « candidats à la substitution » identifiés comme étant les plus toxiques. Partout en Europe, des organisations sont montées au créneau. En Belgique, Nature & Progrès rallia

50 organisations autour d'un courrier alertant les autorités et les médias sur l'ambition de la Commission européenne. La mobilisation fit effet. Le texte dont accoucha la Commission européenne le 16 décembre dernier ajoute comme exception les substances « susceptibles de présenter des risques spécifiques identifiés lors de leur évaluation préalable ». Bien que ce que recouvre in fine cette formulation ne soit pas

très clair, ce rajout est une petite victoire... Mais ce n'est pas tout. Le projet prévoit également un élargissement du recours aux dérogations d'urgence, permettant l'utilisation temporaire de substances ne répondant pas aux critères de sécurité pour des raisons essentiellement économiques. À cela s'ajoutent des délais de grâce pouvant atteindre trois ans.

Biocontrôle : une promesse à manier avec précaution

L'un des arguments majeurs et « faciles » avancés par la Commission pour justifier la réforme est la volonté de faciliter l'accès des agriculteurs et agricultrices aux solutions de biocontrôle. Cependant, la définition des produits engloberait aussi les analogues synthétiques des substances naturelles. Or, ces derniers

peuvent posséder des structures moléculaires distinctes et, par conséquent, des impacts écologiques différents. Le projet prévoit une réduction des exigences en matière de données et de traçabilité, une reconnaissance mutuelle quasiment automatique entre Etats membres et la suppression de certaines obligations de

suivi dans le souci de faciliter et d'accélérer la mise sur le marché. Or, comme le rappellent de nombreux·ses chercheur·euse·s, même les substances naturelles ou les micro-organismes peuvent avoir des effets inattendus sur les écosystèmes. Accélérer leur mise sur le marché ne peut se faire au prix d'une évaluation affaiblie.

Simplifier, oui... mais pas à tout prix

Avec le projet de texte actuellement sur la table, la Commission européenne ouvre la voie à un bouleversement profond du système de contrôle sanitaire et environnemental européen des produits phytopharmaceutiques. Sous couvert de « simplification », ce sont plusieurs décennies de travail sur des mesures de protection des populations et de l'environnement, fondées sur le principe de précaution, qui pourraient être

fragilisées, voire démantelées. La volonté de faciliter l'accès aux biopesticides et biostimulants ouvre une boîte de Pandore et constitue un prétexte pour détricoter la réglementation sur tous les produits phytosanitaires..

Simplifier les procédures peut être nécessaire, mais jamais au prix d'un affaiblissement des garde-fous essentiels.

La proposition doit maintenant être approuvée par les parlementaires européen et par le Conseil.

<https://www.natpro.be/analyses/autorisation-des-pesticides-vers-une-procedure-light/>



L'ANALYSE COMPLÈTE

De la graine au pain, pour recréer du lien

Hélène Castel, Biowallonie



Nous avons rencontré Alice Crosby, fondatrice de « Matières premières », une école de microboulangerie 100 % levain à Ixelles, et Rafael Cue Alvarez, fondateur de « Les Grands Blés » et producteur de farines bio wallonnes, à Saint-Georges-sur-Meuse. Dans cet article, ils se livrent sur ce que les relie et leur tient à cœur : transmettre leurs valeurs à travers leur passion, pour recréer du lien entre humains et les reconnecter au vivant.

Portrait croisé en trois questions

Pourquoi avoir choisi de travailler ensemble ?

Alice : « Mon projet était de créer une boulangerie et un atelier de formation 100 % levain pour développer l'offre de bon pain. Bon gustativement, mais aussi bon pour la santé et l'environnement. Un pain bon et sain donc, qui donne du plaisir et qui répond aux notions de durabilité de manière plus globale. Ça dépend de la manière dont il est fermenté, de préférence au levain naturel. Mais aussi de la qualité des ingrédients, notamment de la farine, en termes d'arômes et des valeurs qu'elle porte. Après avoir testé plusieurs moulins, j'ai contacté Rafael. Son projet répondait exactement aux valeurs que je porte dans mon projet : une sélection de semences moins hybridées, des céréales cultivées localement en Bio et moulues finement sur meule de pierre. Mais aussi une qualité relationnelle entre nous et entre Rafael et les agriculteurs. Dans mon projet, j'essaie de reconnecter la filière de la graine au pain, jusqu'au consommateur final, pour redonner du sens à notre alimentation. Et c'est à travers une bonne collaboration entre tous les acteurs de la chaîne que ça devient possible. »

Rafael : « On partage la même passion, Alice voulait faire un pain d'excellence et moi de la farine d'excellence. Donc, on recherche les meilleures technique et façon de faire, et ce sont aussi nos valeurs communes qu'on met dans le pain final. C'est de la "coopération", de la vraie. Alice forme les professionnels et les particuliers avec mes farines, ce qui leur donne envie de venir chez moi et, inversement, je parle d'Alice à mes clients. On avance dans le même sens et dans l'intérêt du consommateur. D'autant que le pain au levain, c'est un sujet qui touche les gens actuellement. »

Pourquoi le Bio ?

Alice : « D'abord pour la santé, car on ingurgite moins de produits chimiques. Pour le goût aussi, qui, de manière générale, est mieux préservé en Bio, ce qui répond à la dimension de plaisir. Et finalement, c'est aussi une question de durabilité, d'impact sur l'environnement de notre production alimentaire. Parce que notre propre santé, c'est d'abord la santé des sols et c'est ce que permet le Bio dans le temps. »

Rafael : « Pour moi, le Bio relie le vivant dans son ensemble : dans le sol, la graine, le levain. Aujourd'hui, la certification bio est la seule garantie officielle qu'un produit n'est pas nocif pour notre santé. On peut encore aller plus loin que le Bio, mais c'est la première étape pour préserver la santé des humains et de l'environnement. Le Bio, c'est vital, il faudrait d'ailleurs à l'inverse prévenir des dangers des produits qui ne le sont pas. »

Quel est l'impact de vos produits sur la santé, d'après vous ?

Alice : « Dans le cadre de la boulangerie, le levain oblige à travailler avec des matières premières vivantes pour mieux fermenter. Le Bio préserve cette dimension vivante de la farine jusqu'au pain et c'est ce dont notre microbiote a besoin, c'est la base de la santé. »

Rafael : « Quand on parle de Bio et non-Bio, on pense souvent aux pesticides, herbicides et fongicides. Mais il n'y a pas que ça. Il y a aussi les engrais et il faut savoir que le cadmium est très présent dans les engrais minéraux. Ce sont des engrais de surface qui pénètrent directement dans la plante et le sol. C'est donc logique qu'on en retrouve dans le pain. Le Bio ne peut pas nous protéger complètement de cette substance parce qu'elle est présente dans le sol depuis des

années, mais ça limite quand même la quantité parce qu'on n'en ajoute pas. »

Alice : « Le Bio protège le vivant au sens large en préservant la santé de la terre, de l'eau en plus de celle des humains. L'alimentation est un excellent vecteur de sensibilisation à ces sujets et, comme près de 90 % de la population mange du pain, il est un ambassadeur clé sur les sujets de santé et de durabilité. Il permet de se poser des questions, de s'intéresser aux enjeux et de lever des idées reçues, notamment sur le juste prix de notre alimentation par rapport à sa qualité et sur le fait que "le Bio, c'est cher". »

Pour aller plus loin, retrouvez notre article « Des polluants éternels dans notre pain » sur notre site Web.



POUR EN SAVOIR +
<https://www.biowallonie.com/polluants-pfas-cereales-pain/>

Le mot de la fin

Rafael : « Il faut échanger avec les gens. Quand on parle du grain qui est cultivé en bio en Belgique ça parle aux gens et le fait d'avoir rencontré ces agriculteurs donne une dimension humaine. On reprend conscience que ça vient d'une plante à la base, cultivée près de chez nous. Il faut prendre le temps de redonner du sens à l'alimentation. Ça doit être local ET bio pour protéger la santé, l'environnement, recréer des filières de A à Z à échelle humaine près de chez nous et donc participer directement à notre économie locale. »

Alice : « Le Bio c'est un label, mais en fait, ce sont surtout des valeurs d'humanité, de connexion du vivant au sens large. J'ai formé près de 35 porteurs de projets de micro-boulangeries 100 % levain en un an, pour nourrir des villages ou des quartiers avec des pains sains et bons, je crois en l'essaimage des valeurs qui sont portées à travers ces projets. En parallèle, Rafael a été contacté spontanément par 7 boulangers. C'est cet effet boule de neige qui permet un impact. »

Alice et Rafael : « Ce qui permet de toucher les gens c'est la passion. Pour convaincre, il faut soi-même être convaincu. »

CONTACTS

Alice Crosby, Matières Premières à Ixelles
<https://www.matierepremier.be/>

Rafael Cue Alvarez, Les Grands Blés à Saint-Georges-sur-Meuse
<https://www.lesgrandsbles.be/>

UNE DIVERSITÉ DE PAINS AU LEVAIN LOCAUX ET BIO, C'EST POSSIBLE !

Rafael mout les grains sur pierre à froid pour conserver tous leurs arômes et nutriments. Il se fournit auprès de ses producteurs-rice-s bio locaux-ales qui proposent : du sarrasin, du petit épeautre, de l'épeautre, du froment rustique, du blé ancien et du seigle. Le sarrasin permet des préparations sans gluten, de nouveaux essais sont en cours avec le millet également sans gluten et à terme le fonio. Alice propose des formations pour porteur-euse-s de projets et particulier-ère-s pour créer une multitude de recettes de pains mais aussi de baguettes, brioches, focaccia, etc. toutes 100 % levain et à base de ces farines bio locales. Le combo parfait pour proposer un pain très riche en nutriments tout en étant plus digeste qu'un pain à la levure. « Les solutions saines et durables existent chez nous ! Il faut les dynamiser en les essayant, ce qu'on essaye de faire à travers nos échanges et ateliers ».

RENDEZ-VOUS DU MOIS

PETITES ANNONCES¹

Mélanie Fanuel, Biowallonie

OFFRES

MÉTIL (GRAINS) À VENDRE

Environ 2,5 tonnes de méteil bio (mélange de triticale-avoine-pois, culture d'hiver, en grains) à vendre. Bonne qualité, assez propre. Stocké en big bags. Issu de la récolte 2025. Région : Tournai-Mons.

Contact : Philippe-François Faux
Mail : philippefrancoisfaux@hotmail.com
Tél : 0486/769 472

MOULIN ALMA PRO À VENDRE

Moulin alma pro à vendre. Meule de pierre diamètre 70cm. Année 2017. Avec tamiseuse en un seul élément. En parfait état de marche.

Contact : Christophe Tasiaux
Mail : christophe-tasiaux@hotmail.com
Tél : 0495/252 925

ORGE, ÉPEAUTRE ET AVOINE À VENDRE

7 t d'avoine blanche, 50 t d'orge et 20 t d'épeautre. Le tout en bio, récolte 2026.

Contact : Jean-Marie Kaiser
Mail : jeanmariekaiser@hotmail.com
Tél : 0495/706 119

MÉLANGE DE CÉRÉALES À VENDRE

Composition : triticale, orge, avoine et épeautre. Quantité : 15 T. Région : Stoumont.

Contact : Philippe Counasse
Tél : 0491/070 942

SON DE BLÉ ET ÉPEAUTRE BIO À VENDRE

Vend son de blé/blé ancien et d'épeautre/épeautre ancien bio en BBG de 1T. Très beau son en paillettes issu d'un moulin Astrié. Excellent pour la nutrition animale (élevages bovins, ovins, caprins et chevaux) : pour le transit et l'effet lactogène. Ce son est très appétant et ne contient pas de poussières, donc facile à avaler, même sans être humidifié. Région : Ath-Tournai. Livraison possible en Hainaut/ enlèvement au moulin.

Contact : Sophie Calonne — Moulin élémenterre
Mail : sophiecalonne@yahoo.fr
Tél : 068/286 654

DEMANDES

TRAITEUR CHERCHE CUISINE - LIÈGE

La Boîte à Délices, traiteur liégeois, voudrait étendre son activité en valorisant des produits bio wallons et en se certifiant bio. Recherche lieu de production à louer : min. 50 à 60 m² avec une occupation quotidienne (il possède déjà du matériel professionnel pour équiper le lieu).

Contact : Romain Jadot
Mail : info@laboiteadelices.be
Tél : 0498/217 720

SOCIÉTÉ FRESHO (FLEURUS) CHERCHE PRODUCTEUR-RICE WALLON-NE DE PETITS FRUITS ROUGES

Spécialisée dans la distribution de corbeilles de fruits exclusivement bio à destination des entreprises, la société Fresho cherche un-e producteur-rice wallon-ne de fraises, framboises et petits fruits rouges capable de les livrer le samedi ou le dimanche, afin de garantir une qualité et une fraîcheur optimales de la marchandise pour leurs livraisons de début de semaine.

Contact : Paul Ghislain
Mail : fresho@fresho.be
Tél : 0477/962 107

RECHERCHE D'EMPLOI EN TANT QU'OUVRIER MARAÎCHER, ÉLEVAGE, PETIT ÉLEVAGE, ...

Riche d'une formation d'ouvrier maraîcher bio à la ferme de Froidmont et de plusieurs saisons d'expérience, notamment en maraîchage sol vivant (MSV), sous serre et en plein champ, Grégory Cnudde cherche une opportunité de travailler en tant qu'ouvrier maraîcher pour la saison ou à plus long terme. Disponible rapidement. Se rend disponible pour découvrir votre exploitation et d'échanger sur vos besoins.

Contact : Grégory Cnudde
Mail : gregory.cnudde@hotmail.com
Tél : 0466/188 566

OFFRE D'EMPLOI

CHERCHE REPRENEUR-EUSE - CÉLESTINE CHEPSON

"Après 10 ans à faire vivre Célestine Chapson, je souhaite remettre l'entreprise à un.e passionné.e."

Célestine a de beaux acquis et de nombreuses perspectives à développer et je serais heureuse de trouver la bonne personne pour prendre la relève.

Je vends le matériel, les recettes, la clientèle, le packaging, l'internet... Et le temps nécessaire à transmettre mes connaissances et méthodologie afin que, tant mes collaborateurs que les clients et le repreneur soient sereins de la transition.

N'hésitez pas à en parler autour de vous, à partager cette annonce afin que nous trouvions celui/celle, qui offrira encore de belles années à cette fée gourmande !"

Contact : Valérie Capoen
Mail : celestinechapson@gmail.com



Le saviez-vous ?

Créez votre compte sur le site de Biowallonie et partagez vos petites annonces et événements du secteur bio !
Plus d'infos sur notre site ou par mail : info@biowallonie.be



<https://www.biowallonie.com/nouveaute-encodez-vos-evenements-et-petites-annonces-sur-notre-site/>

¹ Pour rappel, Biowallonie ne publie pas de petites annonces relatives aux animaux biologiques. Retrouvez ces dernières sur le site Easy-Agri bio (www.bio.easy-agri.com)

RENDEZ-VOUS DU MOIS

AGENDA

Emilie Remacle, Biowallonie ; Christophe Boux, CRABE asbl et Nicolas Luburić, BRIO.AA

Retrouvez Biowallonie à divers salons et foires agricoles durant l'été !



Foire agricole de Libramont

Du vendredi 24 au lundi 27 juillet 2026

Chapiteau « En terre bio » (UNAB) – Stand « Plan bio 2030 » aux côtés de l'APAQ-W, Collège des producteurs et CRA-W ! Durant les 4 jours de la Foire, vous serez proposé sur le stand une animation qui vous plongera dans les actions concrètes entreprises par nos structures pour le secteur bio. De nombreux lots à gagner à la clef !

→ Plus d'infos concernant le chapiteau « En terre bio » de l'UNAB :
<https://www.unab-bio.be/>
ou sur www.biowallonie.com/agenda



Foire agricole de Battice

Les samedi 5 et dimanche 6 septembre 2026

Chapiteau « Conseil agricole » aux côtés de Natagriwal, Protect'eau, Agraost, Diversifruits, le Collège des producteurs et l'UNAB.

Participez au concours de notre stand et tentez de remporter un bon d'achat chez ERKA (<https://www.erka.be/>) pour du matériel agricole !

→ Plus d'infos sur www.foireagricole.be ou sur www.biowallonie.com/agenda

Salon Bioxpo, salon professionnel du secteur des produits bio, éco, naturels et durables

Les dimanche 27 et lundi 28 septembre 2026 (Brussels Gate)

En tant que professionnel·le, vous pouvez y aller gratuitement en prenant votre ticket en ligne avec le code gratuit : BIOXPO26APAQW. Biowallonie et l'APAQ-W y auront un stand commun !

→ Plus d'infos : <https://www.bio-xpo.be> ou sur www.biowallonie.com/agenda

Les actualités de nos partenaires

Se lancer en maraîchage bio : la formation qui fait la différence

Vous portez un projet d'installation en production horticole bio sur petite surface ou vous souhaitez travailler dans ce secteur ? CRABE asbl ouvre deux nouvelles sessions de sa **Formation Professionnelle Agricole** : À Liège – Fin août 2026 • À Jodoigne – Janvier 2027.

Une formation ancrée dans la réalité du terrain et tournée vers l'installation

Fort de 50 ans d'expérience en formation agricole, le CRABE accompagne les futur·e·s maraîcher·ère·s dans la construction de leur projet professionnel et leur installation au travers d'un parcours complet :

- Techniques agricoles (Anciens "cours A") ;
- Stages et visites en ferme, voyage d'études ;
- Cours de gestion et économie agricole (Anciens "cours B").

Rarement intégrés dans ce type de formation, ces cours orientés gestion constituent un **atout majeur** : ils permettent notamment de répondre aux conditions d'accès aux aides à l'installation (AII). La formation confronte les stagiaires et leur projet aux réalités techniques, économiques et

humaines du métier. Les stages et les visites ancrent concrètement l'apprentissage à la réalité du terrain.

Débouchés & résultats concrets

Les chiffres parlent d'eux-mêmes : 5 ans après leur passage au Crabe, 85 % des ancien·ne·s stagiaires sont installé·e·s à leur compte ou actif·ve·s dans le secteur.

Envie d'en savoir plus ?

- Participez à une prochaine séance d'infos ;
- Venez vivre une journée découverte ;
- Infos sur www.crabe.be ;
- Contact : fpa@crabe.be 010/81.40.50



Cursus d'un an en Agriculture bio et Agroécologie bio

Organic, nouvelle école supérieure d'innovations agricoles et alimentaires bio, lance en octobre 2026 la première cohorte de son cursus long : un condensé de connaissances de pointe, à la croisée de la recherche et du terrain (aspects techniques, scientifiques, sociaux, environnementaux et économiques). En un an, il fait passer d'une vision fragmentée à une pensée systémique opérationnelle.

Les cours se tiennent en grande partie au centre de recherche, au milieu de 60 ha en agroécologie bio à Upigny (Eghezée), complétés par un réseau de fermes et d'entreprises partenaires en Belgique et à l'étranger. Format souple, compatible avec un emploi : 1 an à mi-temps (2,5 j/sem) ou 2 ans à quart-temps. Places limitées, sur sélection.



Infos :

- <https://www.ecolesuperieureorganic.be>
- info@ecolesuperieureorganic.be
- Nicolas Luburić, 0497 60 52 19.



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 : <https://boutique.natpro.be/>

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



LE GUIDE DE LA SERRE

Choisir • Installer • Cultiver

Éditeur : Ulmer
Auteur : Guillaume Desfauchaux
Pages : 191 • Prix : 22 €

Installer une serre dans son jardin, c'est bien plus qu'un choix technique : c'est une invitation à cultiver l'abondance sans chauffage, à prolonger les saisons et à oser les variétés exotiques, même dans les régions froides. Qu'elle soit tunnel, en verre ou enterrée, la serre devient une précieuse alliée pour qui cherche autonomie, diversité de fruits et de légumes, et plaisir au potager.

- Choisir et installer sa serre, une présentation claire et détaillée des différents modèles pour trouver la serre adaptée à vos besoins et à votre budget.
- La culture sous serre, travailler le sol, gérer l'eau et la température, maîtriser les techniques de culture...
- Légumes incontournables et cultures exotiques. Des semis à la récolte, toutes les techniques de culture intensive sans chauffage, rassemblées dans des fiches de plantations faciles à suivre.

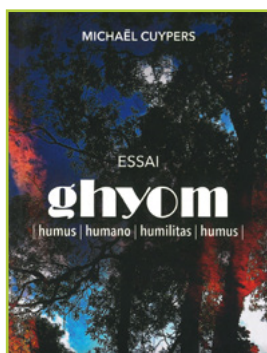


LE JARDIN AUX 3 ZONES

Le concept Hortus en pratique

Éditeur : Terre Vivante
Auteur : Markus Gastl
Pages : 190 • Prix : 27 €

Avec cet ouvrage, vous apprendrez à créer un beau jardin, riche en biodiversité, selon le modèle Hortus. Sa particularité est d'imbriquer trois zones aux fonctions différentes : une zone tampon, qui assure la lisière avec le reste de l'environnement naturel du jardin, une zone hotspot très riche en biodiversité et une zone de production, au rendement amélioré par cette diversité exceptionnelle à proximité. Un zonage adapté à toutes les surfaces de jardin, à organiser selon les conseils détaillés de l'auteur, concepteur de cette méthode.

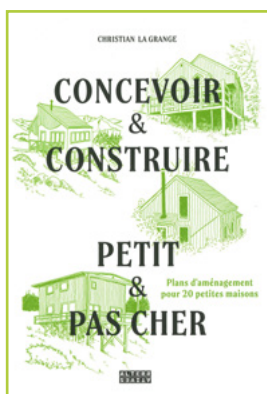


GHYSOM

Humus | humano | humilitas | humus

Éditeur : Auto-édition
Auteur : Michaël Cuypers
Pages : 155 • Prix : 12 €

Si l'Homme est véritablement une créature née de la terre, destinée à y retourner, pourquoi pendant notre courte existence nous en éloignons-nous autant ? De l'humus qui engendre la vie, notamment par notre alimentation, à l'humus auquel tout retourne, il existe un cycle naturel dans lequel nous devons nous (ré)inscrire. Une immersion qui ne peut être inspirée ni du capitalisme dominant, ni de la société de consommation comme l'exploire la partie humano. Dans la section humilitas, l'auteur propose une approche authentique pour s'y intégrer, fondée sur l'humilité. L'ensemble des propos s'articule autour de l'alimentation, qui nous relie tous à la nature, et s'illustre de l'expérience de vie de l'auteur.



CONCEVOIR & CONSTRUIRE PETIT & PAS CHER

Plans d'aménagement pour 20 petites maisons

Éditeur : Alternatives
Auteur : Christian La Grange
Pages : 159 • Prix : 22 €

Face aux défis environnementaux qui sont les nôtres, n'est-il pas temps de concevoir et de construire des maisons plus petites, où tout est plus simple à gérer et à entretenir, moins dispendieux en termes de ressources – énergie, eau... – et où l'on est donc plus à même de tendre vers l'autonomie ? Christian La Grange répond par un grand « oui » à ces questions et propose idées et conseils pour concevoir, (auto)construire et aménager, le tout à moindre coût, un habitat plus vertueux qu'on appelle maison passive, bioclimatique ou écologique. Matériaux naturels, techniques de construction, ventilation, isolation, solutions pour optimiser l'autonomie énergétique... 35 tout est passé en revue pour permettre de concrétiser au mieux un projet d'habitation alternative. Après cet exposé détaillé, l'auteur propose des plans d'aménagement pour 20 modèles de petites maisons solos ou familiales – de 9 à 115 m² –, comme autant de sources d'inspiration.

“La transition agricole est une réalité structurelle. Elle se construit chaque jour sur le terrain.”

Des choix d'aujourd'hui pour l'agriculture de demain.

« Je constate chaque jour combien l'avenir de notre agriculture repose sur des entrepreneurs qui font des choix stratégiques et engagés pour renforcer la durabilité et la solidité de leur exploitation.

Jan de Keyser

Head of Agri & Food

Contact : agriculture@bnpparibasfortis.com

Chez BNP Paribas Fortis, nous sommes convaincus que ces trajectoires – qu'elles soient biologiques ou autres – méritent un accompagnement financier solide et une expertise sectorielle de haut niveau, portée par une équipe Agri & Food spécialisée, accompagnant les agriculteurs dans un monde en pleine évolution. »



**BNP PARIBAS
FORTIS**