## Haute Ecole Groupe ICHEC – ECAM – ISFSC



Enseignement supérieur de type long de niveau universitaire

# Les circuits courts alimentaires : freins à leur développement et recherche de solutions. Etude de cas des producteurs fromagers namurois.

Mémoire présenté par :

**Pascaline DE DORLODOT** 

Pour l'obtention du diplôme de : Master en gestion de l'entreprise

Année académique 2019-2020

Promoteur:

Gaëtan VANLOQUEREN

## Haute Ecole Groupe ICHEC – ECAM – ISFSC



Enseignement supérieur de type long de niveau universitaire

# Les circuits courts alimentaires : freins à leur développement et recherche de solutions. Etude de cas des producteurs fromagers namurois.

Mémoire présenté par :

**Pascaline DE DORLODOT** 

Pour l'obtention du diplôme de : Master en gestion de l'entreprise

Année académique 2019-2020

Promoteur:

Gaëtan VANLOQUEREN

Je tiens tout d'abord à remercier mon promoteur, Monsieur Gaëtan Vanloqueren, pour ses conseils avisés, son aide et son suivi régulier tout au long de ce mémoire.

Merci à ma maître de stage, Hélène Jane-Aluja, toujours prête à m'aider avec enthousiasme. Merci aux employés et amis du RCR pour leur chaleureux accueil et leur bonne humeur quotidienne.

Je remercie également le corps enseignant de l'ICHEC et particulièrement ma personne-relais, Madame Isabelle Choquet, pour son aide à chaque étape de ce parcours stage-mémoire.

Merci à tous les acteurs qui ont accepté de répondre à mes questions, qu'ils soient producteurs de fromages, grossistes, distributeurs, ou encore spécialistes du domaine.

Merci à mon entourage pour leurs encouragements, leur dévouement et leur présence bienveillante à mes côtés.

Finalement, merci aux lecteurs qui apprécieront, je l'espère, ce mémoire.

### Engagement Anti-Plagiat du Mémoire

« Je soussignée, DE DORLODOT, Pascaline, 2019-2020, déclare par la présente que le Mémoire ci-joint est exempt de tout plagiat et respecte en tous points le règlement des études en matière d'emprunts, de citations et d'exploitation de sources diverses signé lors de mon inscription à l'ICHEC, ainsi que les instructions et consignes concernant le référencement dans le texte respectant la norme APA, la bibliographie respectant la norme APA, etc. mises à ma disposition sur Moodle.

Sur l'honneur, je certifie avoir pris connaissance des documents précités et je confirme que le Mémoire présenté est original et exempt de tout emprunt à un tiers non-cité correctement. »

Dans le cadre de ce dépôt en ligne, la signature consiste en l'introduction du mémoire via la plateforme ICHEC-Student.

#### Résumé

De nombreuses alternatives au système agroalimentaire conventionnel tentent de réduire le nombre d'intermédiaires dans la chaîne alimentaire et de rapprocher consommateurs et producteurs d'un point de vue géographique mais également relationnel. Le terme "circuit court de proximité" est utilisé pour désigner cette alternative au système agroalimentaire conventionnel. Afin d'améliorer la mise en réseau et la professionnalisation de ces initiatives visant à évoluer vers les circuits courts, des ceintures alimentaires ont été imaginées. Celles-ci permettent, entre autres, de fédérer, sur un territoire donné, tous les acteurs impliqués dans le circuit alimentaire. Pour pouvoir les aider efficacement, les ceintures alimentaires doivent dans un premier temps comprendre les besoins spécifiques de chacun des acteurs implantés sur le territoire.

Ce mémoire a pour but d'aider la *Ceinture Alimentaire Namuroise* à mieux percevoir les **enjeux logistiques** rencontrés par les **producteurs fromagers namurois** dans la distribution en circuits courts et de proposer des **solutions** qui peuvent faciliter cette logistique. Une vingtaine d'entretiens semi-dirigés ont été effectués auprès des producteurs fromagers, d'intermédiaires et de spécialistes afin de découvrir les freins les plus fréquents et les plus importants pour les producteurs, ainsi que les leviers qui peuvent être mis en place.

Les enjeux logistiques principaux qui sont ressortis de nos enquêtes semblent être, tout d'abord, la pluralité des métiers qui doivent être exercés par les producteurs fromagers. Nombre d'entre eux sont en effet éleveurs, mais aussi agriculteurs pour nourrir leur cheptel, transformateurs fromagers, livreurs pour amener leurs produits aux différents points de vente ; ils sont parfois également vendeurs et chargés de gérer eux-mêmes la communication et le marketing de leur épicerie. Un second enjeu primordial est la difficulté qu'ont ces producteurs de trouver des filières pour écouler leur production alors que les quantités produites sont insuffisantes pour passer par un grossiste ou par la grande distribution. Evaluer le coût réel de la logistique, un troisième enjeu, représente une grosse difficulté pour les producteurs, car ce coût doit tenir compte du temps consacré aux livraisons ou à la vente. Finalement, le dernier défi relevé lors de nos entretiens est la planification de la quantité à produire, la date limite de conservation des fromages accentuant cet enjeu.

Pour chaque obstacle, des solutions ont été identifiées pour faciliter la logistique des producteurs fromagers. Une solution permettant de réduire l'enjeu des nombreux métiers exercés par les producteurs est la mutualisation de la production, du transport et/ou de la vente. Le système des « fruitières » en France mutualise par exemple l'achat du matériel, la main d'œuvre pour la production, les livraisons et la vente pour les producteurs de la région. Plusieurs GAL wallons se sont inspirés de ce système pour lancer des initiatives de mutualisation de la production. Un exemple de mutualisation du transport sont les plateformes logistiques. Les plateformes *Réseau Solidairement* et *Made in BW* réalisent des tournées d'enlèvement pour récupérer les produits de la région et les livrent ensuite aux magasins et restaurants locaux. Finalement, la mutualisation de la vente rencontre un grand succès, particulièrement depuis la crise sanitaire du coronavirus (analysée dans une section particulière) qui a fait croître les ventes en circuits courts de manière exceptionnelle. Trois coopératives namuroises, *Paysans-Artisans*, *Agricovert* et *Cocoricoop*, rassemblent différents producteurs de la région et assurent l'écoulement d'une grosse partie de leur production, tout en permettant aux producteurs de rester focalisés sur leurs métiers primaires.

Vous découvrirez dans ce mémoire, de manière détaillée, les enjeux principaux pour les producteurs fromagers namurois distribuant en circuits courts et les solutions qui peuvent être mises en place.

### Table des matières

Table des tableaux	I
Table des figures	II
Liste des acronymes et abréviations	III
Introduction générale	1
Préface	2
Partie 1 : Les circuits courts fromagers dans le contexte des systèmes alternatifs ( <i>re littérature</i> )	
1. Contexte actuel économique et environnemental	3
2. Alternatives au système agroalimentaire conventionnel	4
3. Une ceinture alimentaire	5
4. Exemples de ceintures alimentaires	6
4.1. Tableau comparatif des initiatives alimentaires	6
4.2. La Ceinture Aliment-Terre Liégeoise	9
4.3. La Ceinture Alimentaire Charleroi Métropole	10
4.4. Le Réseau Aliment-Terre de l'arrondissement de Verviers	11
4.5. Le Système Alimentaire Montréalais	11
5. Le pré-projet de Ceinture Alimentaire Namuroise	12
6. Freins logistiques et leviers en circuits courts de proximité pour les producteurs f	
6.1. La logistique en circuits courts	19
6.2. La filière fromagère	20
6.3. Etapes de la filière fromagère en circuits courts : freins logistiques et leviers	
7. Que retenir de cette revue de la littérature ?	28
Partie 2 : Problématique de recherche et méthodologie	29
8. Problématique de recherche	29
9. Méthodologie : recherche de terrain	30
Partie 3 : Enjeux logistiques et solutions pour les producteurs fromagers distribuant e courts (analyse des résultats)	
10. Quels enjeux logistiques et solutions pour les producteurs fromagers districircuits courts ?	
10.1. Tableau récapitulatif des enjeux et solutions (freins et leviers)	35
10.2. Enjeu 1 : multiplicité des métiers exercés	36
10.3. Enjeu 2 : écoulement de la production	41
10.4. Enieu 3 : prise de conscience du coût réel de la logistique	43

10.	5. Enjeu 4 : planification de la production	43
11.	Quelles solutions existent déjà sur le territoire namurois ?	44
12.	Conclusion de l'analyse des résultats et recommandations pour la CAN	46
Partie 4	: Discussion	49
13.	Problématique de recherche et objectifs accomplis	49
14.	Comparaison des résultats avec la littérature	50
15.	Limites rencontrées	51
16.	Perspectives	52
Conclus	ion	58
Bibliog	aphie	60

## Table des tableaux

Tableau 1. Tableau comparatif des initiatives alimentaires	p.6
Tableau 2. Tableau des producteurs fromagers interrogés	p.31
Tableau 3. Tableau des intermédiaires interrogés	p.32
Tableau 4. Tableau des spécialistes interrogés	p.33
Tableau 5. Tableau récapitulatif des enjeux et solutions	p.35

Table des figures			
Figure 1. Acteurs impliqués dans la CAN	p.13		
Figure 2. Ligne du temps reprenant les dates clés de la création de la CAN	p.15		
Figure 3. Mandala holistique de la CAN	p.17		
Figure 4. La filière fromagère	p.21		

#### Liste des acronymes et abréviations

AFSCA Agence Fédérale pour la Sécurité de la Chaîne Alimentaire AMAP Association pour le Maintien d'une Agriculture Paysanne

APAQ-W Agence Wallonne pour la Promotion d'Une Agriculture de Qualité

CACM Ceinture Alimentaire Charleroi Métropole

CAN Ceinture Alimentaire Namuroise
CATL Ceinture Aliment-Terre Liégeoise

CDLT Compagnons De La Terre

CPA-Mtl Conseil des Politiques Alimentaires Montréalais

CPAS Centre Public d'Action Sociale

EPASC Ecole Provinciale d'Agronomie et des Sciences de Ciney

ETP Equivalent Temps Plein

FEADER Fonds européen agricole pour le développement rural

FUGEA Fédération Unie de Groupements d'Eleveurs et d'Agriculteurs

GAC Groupe d'Achat en Commun GAL Groupe d'Action Locale

GASAP Groupes d'Achat Solidaires de l'Agriculture Paysanne

GIEC Groupe d'experts Intergouvernemental sur l'Evolution du Climat

GT Groupe de Travail

HORECA Hotels, Restaurants and Catering
NIMA-culteurs Non Issu du Milieu Agricole-culteurs

P-A Paysans-Artisans

RATav Réseau Aliment-Terre de l'Arrondissement de Verviers

RCR Réseau des Consommateurs Responsables

SAM Système Alimentaire Montréalais

TVA Taxe sur la Valeur Ajoutée

UCL Université Catholique de Louvain

UNamur Université de Namur

#### Introduction générale

L'actuelle crise sanitaire du coronavirus, bien que difficile à vivre pour beaucoup de secteurs, a été fort profitable pour d'autres. L'alimentation en circuits courts, par exemple, a vu sa demande exploser. Cette alternative au système alimentaire traditionnel peut prendre plusieurs formes : la vente directement à la ferme, la vente par une coopérative de producteurs ou encore par un groupe d'achat en commun (GAC) en sont des exemples.

Afin d'aider au développement d'un circuit court de proximité, une « ceinture alimentaire » peut être mise en place. De nombreuses initiatives de ceintures alimentaires ont vu le jour en Wallonie ces dernières années, avec l'objectif de relocaliser l'alimentation sur un territoire précis. Ce mémoire a pour but d'aider l'une d'entre elles, la *Ceinture Alimentaire Namuroise*, à réaliser un état des lieux de l'arrondissement namurois.

Le pré-projet de *Ceinture Alimentaire Namuroise* a été mis sur pied, entre autres, par le *Réseau des Consommateurs Responsables*, une ASBL qui nous a accueillis pour un stage de quelques mois. Notre mission de stage, définie autour d'un sujet qui nous passionne : l'alimentation en circuits courts, s'est naturellement dirigée vers ce projet de ceinture alimentaire. L'objectif de notre stage et de ce mémoire est d'aider les porteurs du projet de *Ceinture Alimentaire Namuroise* à mieux percevoir les enjeux logistiques rencontrés par les producteurs fromagers namurois dans la distribution en circuits courts. Le lien entre notre master en gestion d'entreprise et cette ASBL, qui lance pas-à-pas un projet de relocalisation alimentaire, est notre participation à la création de ce projet et la nécessité d'avoir une vision systémique du projet.

Notre problématique est formulée de cette manière : « Quels sont, pour les producteurs fromagers namurois, les freins et leviers logistiques à la distribution en circuits courts de proximité ? ». Afin de répondre à cette problématique, nous avons rédigé trois objectifs de recherche : comprendre le fonctionnement logistique de la filière fromagère, lister et détailler les freins logistiques principaux pour les producteurs fromagers à utiliser des circuits courts de proximité et proposer des solutions à mettre en œuvre afin de réduire ces obstacles.

Après une revue de la littérature nous permettant une bonne compréhension du sujet, nous avons réalisé une recherche sur le terrain à travers des entretiens téléphoniques. Trois profils d'acteurs ont été interrogés : des producteurs fromagers, des intermédiaires de la filière fromagère, et enfin des spécialistes de la filière fromagère ou des circuits courts. Au total, 29 personnes ont répondu à nos questions à travers des entretiens semi-dirigés.

Ce mémoire est composé de quatre parties. La première partie est constituée de la revue de la littérature. S'ensuit une partie détaillant la problématique de recherche ainsi que la méthodologie. Dans la partie 3, nous dévoilons notre analyse des résultats provenant des entretiens. La dernière partie est nommée « discussion » et suggère une interprétation des résultats, un recul critique et une ouverture du sujet.

#### **Préface**

Les mesures de confinement liées au coronavirus, auxquelles nous avons dû nous adapter en tant que mémorants, ont eu divers impacts sur ce mémoire.

Tout d'abord, concernant les interviews des acteurs, nous avons pris la décision de réaliser celles-ci par téléphone. De cette manière, nous pouvions contacter facilement chaque acteur et ne lui demander qu'une vingtaine de minutes à nous consacrer. Toutefois, cette façon de récolter des informations nous a amené une difficulté que nous n'aurions sans doute pas rencontrée si les entretiens avaient été réalisés en face-à-face. Cette difficulté était le fait de percevoir, de manière auditive uniquement, si le répondant avait encore un peu de temps et de patience pour développer ses réponses au téléphone ou s'il fallait clôturer l'entretien. Il est probable que des entretiens en face-à-face nous aient apporté des réponses plus détaillées.

Ensuite, nous avons eu quelques difficultés à entrer en contact avec les distributeurs de produits alimentaires en circuits courts. En effet, ceux-ci se sont vus débordés suite à la demande des consommateurs qui a réellement explosé durant ce confinement. Plusieurs distributeurs et grossistes nous ont confié recevoir certains jours plus du double des commandes habituelles, et pas seulement les premières semaines de confinement! Cette frénésie a duré plusieurs semaines, ce qui les empêchait de prendre le temps de nous répondre. Les producteurs fromagers étaient eux aussi moins disponibles car certains ont dû s'adapter et assurer des livraisons pour leurs clients, étant donné la suppression des marchés, ce qui leur donnait une charge de travail supplémentaire. Nous avons tout de même ressenti une certaine solidarité. Les acteurs que nous avons catégorisés comme spécialistes, les intermédiaires et les producteurs fromagers, malgré leurs longues journées de travail, ont pour la plupart très gentiment accepté de répondre à nos questions et nous ont encouragé à continuer ce travail malgré les conditions particulières.

Enfin, la deuxième moitié de notre stage, directement lié à ce mémoire, a été effectuée en télétravail. Quelques réunions avec notre maître de stage ont été réalisées par appel vidéo pendant le confinement. Toutefois, l'inspiration pour notre mémoire, que des discussions informelles nous apportaient sur notre lieu de stage, s'est restreinte lorsque nous étions en télétravail. La fin de notre stage et de notre mémoire a en conséquence été réalisé davantage de manière autonome, avec un suivi plus discret de la part de notre lieu de stage.

# Partie 1 : Les circuits courts fromagers dans le contexte des systèmes alternatifs (revue de la littérature)

Cette première partie, notre revue de la littérature, est constituée de six sections. Tout d'abord, nous expliquons le contexte dans lequel prend place ce mémoire, puis nous citons des alternatives au système agroalimentaire traditionnel. Nous développons particulièrement le concept de « ceinture alimentaire » dans la troisième section et présentons ensuite quelques exemples. Ceci nous amène à la cinquième section, la présentation du pré-projet de la *Ceinture Alimentaire Namuroise*. La dernière section résume nos découvertes littéraires en ce qui concerne la situation actuelle de la filière fromagère ainsi que les enjeux logistiques vécus par les producteurs.

#### 1. Contexte actuel économique et environnemental

L'urgence climatique n'est aujourd'hui plus un sujet qui peut être mis en doute ou que l'on peut balayer et remettre à plus tard. Les rapports du *GIEC*, rédigés par des scientifiques, ont alerté la population et les politiques du réchauffement climatique et de l'urgence de rester sous la barre des 1,5° d'augmentation de la température par rapport à l'ère préindustrielle. Au-delà de cette limite, le réchauffement climatique impactera la biodiversité, les océans, l'accès à l'eau, la santé, la pêche mais aussi l'agriculture, étant donné que les rendements agricoles seront plus faibles partout dans le monde (Citoyens pour le Climat, 2019). Selon le rapport du *World Ressource Institute*, 25 à 30% des émissions de gaz à effet de serre proviennent de l'agriculture. Celle-ci utilise d'ailleurs plus d'un tiers des terres émergées que compte notre planète (Thissen, 2019).

Nombreuses sont les conséquences désastreuses dues au système agroalimentaire industriel et globalisé, qu'elles soient au niveau environnemental, sanitaire ou socio-économique. Comme nous l'expliquait Hélène Jane-Aluja (2020) lors d'un entretien, « l'appauvrissement des sols, la dépendance croissante aux énergies fossiles et aux intrants chimiques, l'endettement des agriculteurs, la disparition des petites exploitations et la difficulté d'accès à la terre, la dépendance aux structures intermédiaires multinationales (transformation, commercialisation, distribution), la perte de diversité alimentaire et de richesse nutritionnelle ou encore la difficulté d'accès à une alimentation saine » en font partie (Jane-Aluja, 2020).

C'est pourquoi, des actions individuelles et collectives sont indispensables aujourd'hui pour rendre le système dans lequel nous vivons « durable », et l'on peut considérer que l'un des premiers pas vers un monde durable est une alimentation durable.

De fait, trois objectifs de développement durable des *Nations Unies* tiennent compte de l'alimentation. L'objectif numéro 2 "Faim Zero", l'objectif numéro 11 "Villes et Communautés Durables" ainsi que l'objectif numéro 12 "Consommation et Production Responsables" (Sustainable Development Goals Belgium, 2020).

#### 2. Alternatives au système agroalimentaire conventionnel

Le système agroalimentaire conventionnel ou global se base sur la standardisation, l'intensif et l'industriel. Il existe bien des alternatives à ce système. Nous pouvons citer, entre autres, les productions réalisées par le consommateur lui-même (potagers scolaires ou communautaires); les ventes directes par les producteurs sur leur lieu de production; les associations de producteurs et consommateurs comme les coopératives (Chazoule et al., 2014) ou encore les systèmes de prépaiement pour un engagement du consommateur envers le producteur avec les GASAP; la vente par internet (Messmer, 2013); l'autocueillette ; les magasins de producteurs qui se sont regroupés ; les commandes régulières sans engagement avec les GAC (Garbarczyk, 2017) ou encore les marchés de paysans (Bousbaine et al., 2016). Ces alternatives peuvent être soutenues par des programmes communaux ou territoriaux alimentaires comme les « food policy councils » ou « food security safety nests » (Chazoule et al., 2014). Outre les ventes alimentaires en circuits courts à des particuliers, la restauration collective peut également s'approvisionner de cette manière. Cela représente un réel potentiel d'écoulement des productions locales pour les producteurs (EcoRes, 2013). Un schéma reprenant les filières de vente en circuits courts est disponible en annexe (voir ANNEXE 1 : Filières de vente en circuits courts).

De nombreuses initiatives tentent en effet de réduire le nombre d'intermédiaires dans la chaîne alimentaire et de rapprocher consommateur et producteur d'un point de vue géographique mais également social. Le terme "circuit court de proximité" est utilisé pour désigner cette alternative au système agroalimentaire conventionnel. Certains auteurs tenteront de préciser ce terme de la manière suivante : le "circuit court" doit être une vente directe ou indirecte ne comprenant qu'un seul intermédiaire et le "circuit de proximité" ne séparera la production et la consommation que d'un maximum de 80 km (Chazoule et al., 2014). Les circuits courts de proximité ont de nombreux avantages tels qu'un contact direct entre producteur et consommateur mais également certains inconvénients comme la diversité des métiers pour les producteurs. Ceux-ci sont formulés de manière plus détaillée sous forme de tableaux dans les annexes (voir ANNEXE 2 : Avantages et inconvénients des circuits courts de proximité).

Cependant, ces nombreuses alternatives manquent de mise en réseau et de professionnalisation. Elles prennent encore trop peu de place dans le système alimentaire (Garbarczyk, 2017). De fait, le quatrième pilier du développement durable, après les piliers "économique", "social" et "environnemental" est celui de la gouvernance. Il permet aux trois autres de s'appliquer grâce aux politiques alimentaires mises en place sur un territoire et de mener à la réussite de ces projets agroalimentaires alternatifs (Bousbaine et al., 2016). Dans ce cadre, les ceintures alimentaires sont des initiatives très intéressantes car elles permettent de fédérer, sur un territoire donné, tous les acteurs impliqués dans le circuit alimentaire (Garbarczyk, 2017).

Nous avons fait le choix de consacrer une grosse partie de notre revue de la littérature au sujet des « ceintures alimentaires », même si ce concept ne fait pas partie de notre

question de recherche. En effet, les ceintures alimentaires sont encore méconnues du grand public et cette partie permettra au lecteur de comprendre le contexte dans lequel nous réalisons ce mémoire, notre but étant d'aider la *Ceinture Alimentaire Namuroise* dans son état des lieux de l'arrondissement namurois.

#### 3. Une ceinture alimentaire

Mais qu'est-ce qu'une ceinture alimentaire ? L'objectif de la ceinture alimentaire est de mettre en réseau les acteurs présents sur un même territoire afin de permettre aux consommateurs d'avoir accès à une alimentation de qualité, produite localement, et de tendre vers une autonomie alimentaire (Garbarczyk, 2017). C'est donc une structure de coordination entre les différents acteurs, une dynamique pour évoluer vers un circuit court (Lambert, 2019). Ce concept reste cependant assez vague, il faut reconnaître qu'il n'existe pas de définition précise : chaque projet de ceinture alimentaire devra être adapté à son territoire (Garbarczyk, 2017).

Les ceintures alimentaires semblent s'inspirer des ceintures vertes. Les ceintures vertes, dont le but est de contrôler l'expansion des villes, existent depuis la fin de la deuxième guerre mondiale tandis que les ceintures alimentaires sont plus récentes, elles sont apparues vers la fin du 20ème siècle avec l'envie de relocaliser l'alimentation (Bousbaine et al., 2018). Ceintures vertes et ceintures alimentaires vont donc dans le même sens car elles visent à remettre en contact la ville et la campagne en protégeant cette campagne qui abrite nos producteurs (Bousbaine et al., 2016).

Les facteurs clés de succès d'une ceinture alimentaire sont tout d'abord une bonne connaissance du contexte culturel, politique et économique du territoire. En effet, les conditions de réussite d'une ceinture alimentaire dépendront de son territoire; il est important de connaître les valeurs et priorités des responsables publics afin de prévoir comment ceux-ci pourraient orienter le projet. Ensuite, il est nécessaire d'impliquer les collectivités locales et régionales mais aussi les représentants des consommateurs et des producteurs pour une co-construction du projet. Le succès de la ceinture alimentaire dépendra de l'implication de tous ces acteurs et de leur acceptation du changement, qui s'effectuera au niveau de la production, de la transformation et de la consommation. En effet les technologies utilisées pour la production sont des facteurs moins décisifs que la participation des acteurs. Il est donc essentiel de comprendre, dès le départ, les valeurs et priorités de tous les acteurs impliqués dans le projet (Bousbaine et al., 2018). De plus, il est important que les acteurs se connaissent et se comprennent mutuellement pour parvenir à une bonne coopération (Garbarczyk, 2017) et il est préférable que le projet soit créé par une collaboration entre des producteurs et des consommateurs dans une approche « bottom-up » plutôt que par une approche « top-down ». Cependant, une structure organisationnelle globale peut être mise en place plus tard pour une meilleure coordination des acteurs. Le gouvernement pourra également jouer un rôle important en faisant adopter des lois concernant la politique alimentaire (Bousbaine et al., 2018).

D'après Rob Hopkins (2020), les ceintures alimentaires sont des projets extrêmement efficaces car elles sont créées à une échelle réaliste. Ce sont des initiatives vraiment intéressantes, selon lui, qu'il faut continuer à mettre en place pour relocaliser l'alimentation mais aussi l'économie de la région. Les gouvernements locaux ont un rôle très important à jouer dans la transition (Hopkins, 2020).

#### 4. Exemples de ceintures alimentaires

Tout d'abord, un tableau reprendra les principaux points de comparaison entre quatre exemples de ceintures alimentaires : l'année de création, les membres créateurs, le financement, le but, les missions, les meneurs du projet, et finalement, les principaux problèmes rencontrés. Ensuite, chaque exemple sera détaillé au niveau des points les plus intéressants le caractérisant.

#### 4.1. Tableau comparatif des initiatives alimentaires

<u>Tableau 1</u>. Tableau comparatif des initiatives alimentaires

	CATL	CACM	RATav	SAM
	Ceinture aliment-terre	Ceinture alimentaire CHARLEROI MÉTROPOLE	RÉSEAU ALIMENT	SYSTÈME ALIMENTAIRE MONTRÉALAIS
		Espace Environnement (S.d.)	Arondissement de reiviers 4	
Année de création ?	20131	2017 <sup>2</sup>	2017 <sup>3</sup>	20124
Membres	"Liège en	Saw-B, Espace	Pays de Herve-	Le Conseil
créateurs	Transition" +	Environnement	Futur, la	Régional de
?	entrepreneurs	et Bio-	Fondation Rurale	l'Environneme
	sociaux <sup>5</sup>	Wallonie <sup>6</sup>	de Wallonie et	nt de
			Step Entreprendre <sup>7</sup>	Montréal avec partenaires <sup>8</sup>
	Bottom-up	Top-down	Top-down	Top-down

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Bousbaine et al. (2016)

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup> Bousbaine (2020)

<sup>&</sup>lt;sup>3</sup> Garbarczyk (2017)

<sup>&</sup>lt;sup>4</sup> Système Alimentaire Montréalais (S.d.)

<sup>&</sup>lt;sup>5</sup> Bousbaine et al. (2016)

<sup>&</sup>lt;sup>6</sup> Garbarczyk (2017)

<sup>&</sup>lt;sup>7</sup> Garbarczyk (2017)

<sup>&</sup>lt;sup>8</sup> Système Alimentaire Montréalais (S.d.)

Financé par ?	La Wallonie, cabinet du Ministre de l'Economie Marcourt, subsidiée pour 5 ans (jusque fin 2019) <sup>9</sup>	Agence pour l'Entreprise et l'Innovation (AEI) <sup>10</sup>	Agence pour l'Entreprise et l'Innovation (AEI) <sup>11</sup>	Montréal <sup>12</sup>
Objectif?	Parvenir d'ici 25 ans à avoir une part de 50% de produits locaux et sains dans le panier moyen consommé localement <sup>13</sup>	Permettre à tout citoyen d'avoir accès à une alimentation biologique, locale et de qualité <sup>14</sup>	Recréer des liens (ou les encourager) entre agglomérations urbaines et zones rurales, en utilisant les circuits-courts alimentaires <sup>15</sup>	Innover afin de mieux se nourrir et de permettre le développemen t.  Etre leader de la région au niveau alimentaire, mobiliser les acteurs et conseiller les décideurs 16
Missions ?	Créer un réseau écosystémique qui fédère, en région liégeoise, divers acteurs pour une transition vers un système alimentaire durable et résilient.	Réunir pour permettre la coopération des acteurs avec l'objectif de permettre à tout citoyen d'avoir accès à une alimentation biologique, locale et de qualité.	communauté sur	Permettre aux Montréalais de manger une alimentation saine, locale, abordable et variée.
	Comment? - Financer des projets -Accompagner le lancement d'activités	Comment? - Réunir producteurs, transformateurs, distributeurs et consommateurs	Comment? - Permettre un échange entre villes et campagnes pour l'alimentation	Comment? - Coordonner, mettre en réseau, représenter

 <sup>&</sup>lt;sup>9</sup> Feyereisen et al. (2017)
 <sup>10</sup> Garbarczyk (2017)
 <sup>11</sup> Garbarczyk (2017)
 <sup>12</sup> Système Alimentaire Montréalais (S.d.)
 <sup>13</sup> Ceinture Aliment-Terre Liégeoise (S.d.)
 <sup>14</sup> Bousbaine (2020)
 <sup>15</sup> Réseau Aliment-Terre arrondissement verviers (2019)
 <sup>16</sup> Système Alimentaire Montréalais (S.d.)

	- Recréer des chaînons manquants localement - Sensibiliser la population à l'alimentation - Faciliter la logistique d'une filière alimentaire locale et courte <sup>17</sup>	pour qu'ils puissent coopérer - Recréer des chaînons manquants localement - Collaborer avec d'autres initiatives alimentaires hors territoire (la Ceinture Aliment-Terre Liégeoise, Paysans	- Soutenir les projets qui vont dans ce sens - Permettre et encourager une rencontre entre acteurs du territoire pour échanger sur l'alimentation 19	différents acteurs du territoire pour diversifier l'offre alimentaire,
		Artisans, Réseau Solidairement, etc.) - Sensibiliser la population, animer, créer des potagers collectifs <sup>18</sup>		des chaînons manquants localement <sup>20</sup>
Qui a pris le rôle principal ?	ASBL « Exposant d » <sup>21</sup>	SAW-B <sup>22</sup>	ASBL « Pays de Herve-Futur », la Fondation Rurale de Wallonie et Step Entreprendre <sup>23</sup>	Régional de
Quels sont les principau x problème s ?	Echec des Compagnons de la Terre (détaillé plus bas) <sup>25</sup>	- Manque de producteurs travaillant en bio dans la région - Population pour le moment peu impliquée dans ce projet,		Complexité de la gestion de l'agglomératio n de Montréal <sup>28</sup>

<sup>17</sup> Ceinture Aliment-Terre Liégeoise (S.d.)
18 Espace Environnement (S.d.)
19 Réseau Aliment-Terre arrondissement verviers (2019)
20 Système Alimentaire Montréalais (S.d.)
21 Ceinture Aliment-Terre Liégeoise (S.d.)
22 Espace Environnement (S.d.)
23 Garbarczyk (2017)
24 Allimann (2018)
25 Berzi et al. (2019)
28 Allimann (2018)

<sup>&</sup>lt;sup>28</sup> Allimann (2018)

CACM encore
timide <sup>26</sup>
- Plateforme
logistique : très
grand
territoire <sup>27</sup>

#### 4.2. La Ceinture Aliment-Terre Liégeoise

Un premier exemple de ceinture alimentaire mise en place est la *Ceinture Aliment-Terre Liégeoise* (CATL), lancée suite à un forum ouvert à Liège qui a eu un très grand succès. La *CATL* est pionnière en Belgique de par son objectif de mise en réseau des acteurs (Bousbaine et al., 2016).

La *CATL* a créé plusieurs coopératives pour soutenir les producteurs de la région (*Les Compagnons de la Terre*, *Point Vert*,...) et pour les aider à distribuer leurs produits (*Les Petits Producteurs*, *Point Ferme*, *Coopérative Ardente*,...). Elle a aussi pour mission de sensibiliser les consommateurs à mieux consommer (Feyereisen et al., 2017).

Nous détaillons ici l'échec des *Compagnons de la Terre* qui a été l'un des plus gros défis rencontrés par la CATL.

Les *Compagnons de la Terre* (CDLT), coopérative créée en 2015 par la *CATL* pour tester un modèle agroéconomique alternatif, avait pour but de produire des aliments sains en circuits courts, de manière respectueuse pour l'environnement et pour les producteurs, afin de nourrir la population liégeoise. C'était un modèle ambitieux, testé sur une petite parcelle de 5,5 hectares à travers l'auto-cueillette et le système de vente de paniers (Bousbaine et al., 2016). Cette coopérative a malheureusement mis fin à ses activités en 2019 pour des raisons financières (Gruie, 2019). D'après le mémorandum des *CDLT*, les raisons de cet échec sont multiples.

Tout d'abord, le plan d'affaires initial du projet était bien trop optimiste sur plusieurs points concernant l'agronomie et l'économie. Par exemple, un objectif irréaliste a été de vouloir maîtriser en 5 ans plusieurs métiers sans être accompagnés par des professionnels dans l'équipe. Il était prévu d'avoir au sein du projet des salariés et des indépendants associés mais ce point-là a été laissé de côté. Aujourd'hui, les *CDLT* pensent qu'ils n'auraient pas dû laisser tomber cette idée car c'est une vraie solution pour les néopaysans d'avoir une solidarité entre des producteurs indépendants et de mutualiser leurs outils (Berzi et al., 2019).

Par ailleurs, la vision ou raison d'être du projet n'était pas suffisamment claire. Il était donc difficile de mettre en place une stratégie avec une mission sociale aussi vaste (Berzi et al., 2019).

<sup>&</sup>lt;sup>26</sup> Bousbaine (2020)

<sup>&</sup>lt;sup>27</sup> Vanhèse (2020)

De plus, ayant dû changer trois fois d'implantation, la mission de base s'est peu à peu transformée et les porteurs du projet ont vu trop grand. Il aurait mieux valu tester le projet sur une petite parcelle avec un modèle de petite ferme agroécologique, réalisant de la polyculture et de l'élevage. Ce modèle aurait alors pu être reproduit sur d'autres sites (Berzi et al., 2019).

Pour ce qui est de la gouvernance du projet, c'est un point qui a amené beaucoup de difficultés, une coopérative citoyenne étant une structure compliquée à conduire. De nombreux désaccords entre acteurs du projet et au sein même de la direction n'ont pas facilité les choses. L'erreur du conseil d'administration a été de perdre beaucoup de temps à faire des consensus et à travailler sur l'opérationnel plutôt que sur le stratégique (Berzi et al., 2019).

Sur le terrain, les porteurs du projet pensaient avancer par tâtonnements et apprendre de leurs erreurs mais n'ayant pas fait d'études sur la demande des consommateurs et n'ayant pas bien priorisé leurs actions sur le terrain, de ce côté-là aussi, des difficultés sont apparues (Berzi et al., 2019).

Enfin, pour ce qui est des ressources humaines, les compétences nécessaires manquaient dans les équipes du projet (Berzi et al., 2019).

En conclusion, ce qui a fait chavirer cette initiative des *CDLT* était sans doute une vision trop utopiste et un manque de gestion et de stratégie derrière les actions. Mais il faut tout de même accorder aux *CDLT* l'incroyable mobilisation des citoyens qu'ils ont réussi à fédérer et leur aide à la création des magasins des *Petits Producteurs*, qui rencontrent un très grand succès actuellement (Berzi et al., 2019).

En annexe, vous trouverez un schéma reprenant les grandes étapes de la création de la *CATL* (voir ANNEXE 3 : Les grandes étapes de la création de la CATL et les acteurs concernés).

#### 4.3. La Ceinture Alimentaire Charleroi Métropole

La *Ceinture Alimentaire Charleroi Métropole* (CACM) a été créée en s'inspirant fortement de la *CATL*, au vu du succès de cette dernière. Mais contrairement à la *CATL*, qui a très vite été dynamique et performante, la *CACM*, lancée en 2017, n'a pas eu le même effet. Le projet reste timide. D'après Antonia Bousbaine (2020), les citoyens et politiques carolorégiens sont moins impliqués dans la relocalisation alimentaire qu'à Liège, les initiatives sont plus éparses et assez récentes. Cette ceinture alimentaire est d'ailleurs encore méconnue dans la région de Charleroi (Bousbaine, 2020).

Le manque de producteurs travaillant en bio dans la région est un grand frein pour la *CACM*. En effet, le but de cette ceinture est de travailler avec des producteurs de produits bio, ou du moins des producteurs en conversion vers le bio, afin d'encourager ceux-ci à

produire de manière biologique (Garbarczyk, 2017), alors que la *CATL* est moins stricte dans sa sélection des producteurs (Bousbaine, 2020).

D'après Antoinette Dumont, interrogée par Louise Vanhèse (2020) dans le cadre de son mémoire, la *CACM* s'est lancée dans un premier projet de plateforme logistique en 2019 afin de favoriser la logistique et la commercialisation sur le territoire. Le but est de mettre en lien les producteurs et les distributeurs, de faciliter la logistique et de réfléchir ensemble à un prix juste. Mais une difficulté est l'ampleur du territoire : 2000 km2 et 29 communes. Il y a donc différents points de dépôts et un transporteur fait des tournées d'enlèvements et de distributions. Le projet n'est pas encore rentable actuellement, il est financé par la Sowalfin jusque 2021. Ce sont les porteurs du projet de la *CACM* qui jouent les rôles de logisticiens. Mais bientôt, ce projet prendra la forme d'une coopérative afin de pouvoir être géré par un indépendant et d'engager un transporteur (Vanhèse, 2020).

#### 4.4. Le Réseau Aliment-Terre de l'arrondissement de Verviers

Le Réseau Aliment-Terre de l'arrondissement de Verviers (RATav) a pour objectif de favoriser la collaboration avec des bourgmestres locaux et avec la Haute Ecole Charlemagne de Verviers pour renforcer l'économie alimentaire locale et régionale et pour redynamiser le territoire (Garbarczyk, 2017).

Concrètement, le *RATav* soutient les différentes coopératives suivantes : *Terre d'Herbage* (comptoir des producteurs), *Histoire d'un Grain* (coopérative agricole et meunière), *Invent'terre* (mise en place de modèles de productions alimentaires durables), *Unis Verts Paysans* (coopérative citoyenne) et *Vervîcoop* (« super » marché coopératif) (Ratav, s.d.).

D'après Hélène Jane-Aluja (2020), cette ceinture alimentaire a fort développé son côté économique avec la commercialisation des aliments. Elle tente également de reconstruire les filières de la région en recréant les chaînons manquants et est très efficace d'un point de vue logistique (Jane-Aluja, 2020).

#### 4.5. Le Système Alimentaire Montréalais

Le *Système Alimentaire Montréalais* (SAM) est un réseau qui travaille avec plus de 200 partenaires au niveau alimentaire, dans la production, transformation, distribution, consommation et post-consommation (Système Alimentaire Montréalais, s.d.).

Il peut être comparé aux autres ceintures alimentaires car cette initiative a commencé par le développement de projets alimentaires à très petite échelle, qui mettaient en contact les producteurs et consommateurs. Puis, au début du 21ème siècle, le *Système Alimentaire Montréalais* a été mis sur pied (Bousbaine et al., 2018).

Le *SAM* s'est montré très efficace. Il a permis la réalisation de 30 projets entre 2014 et 2016. Une grosse difficulté cependant a été la complexité de la gestion de l'agglomération

de Montréal, étant donné la multitude d'acteurs ayant un pouvoir décisionnel dans la ville (Allimann, 2018).

C'est pourquoi, en octobre 2018, le *Conseil SAM* (ou Conseil des politiques alimentaires Montréalais (CPA-Mtl)) fut lancé, après approbation de la ville de Montréal, pour remplacer le *SAM*. Ce conseil des politiques alimentaires s'est inspiré du « Pacte de politique alimentaire de Milan » (Allimann, 2018), comme ce fut le cas pour la plupart des ceintures alimentaires wallonnes. Le *CPA-Mtl* regroupe plusieurs acteurs ce qui permet d'intégrer dans les politiques, initiatives et programmes, les enjeux alimentaires. Ce conseil regroupe des représentants des milieux communautaire, gouvernemental, municipal, institutionnel, économique, philanthropique, agroalimentaire, citoyen et universitaire. Son but reste le même : permettre aux Montréalais de consommer une alimentation saine, diversifiée, de proximité et abordable (Ruby, 2018).

#### 5. Le pré-projet de Ceinture Alimentaire Namuroise

Dernièrement, en janvier 2019, une nouvelle ceinture alimentaire a vu le jour en Wallonie : la *Ceinture Alimentaire Namuroise* (CAN), créée par le *RCR* (Réseau des Consommateurs Responsables, une ASBL namuroise qui promeut les initiatives citoyennes et locales) en collaboration avec *Inter-Environnement Wallonie* et des citoyens et citoyennes se portant volontaires pour travailler sur le projet. Les 3 porteurs de projet sont Hélène Jane-Aluja, Michel Berhin et Anne Thibaut (Jane-Aluja, 2020). Cette *CAN* n'est encore qu'un pré-projet, un projet naissant, en construction, qui cherche aujourd'hui quelle direction prendre.



Ceinture Alimentaire Namuroise (2019)

Nous expliquons dans cette section la vision de la *CAN*, les acteurs impliqués, les dates clés de la création du projet, le projet détaillé, le financement, et finalement, le lien entre cette ceinture alimentaire et ce mémoire.

#### a. Vision

La vision de la *Ceinture Alimentaire Namuroise* est d'augmenter la part de nourriture produite localement qui est consommée localement, dans le respect des humains et de la nature. Elle vise par là à défendre le droit de la population à avoir accès à une alimentation saine et durable et le droit des agriculteurs à recevoir une rémunération digne tout en respectant l'environnement (Jane-Aluja, 2020).

La *CAN* vise donc à favoriser les circuits courts sur un certain territoire, l'arrondissement de Namur. Les 16 communes concernées sont : Sombreffe, Gembloux, La Bruyère, Eghezée, Fernelmont, Andenne, Namur, Jemeppe-sur-Sambre, Sambreville, Mettet, Assesse, Gesves, Ohey, Floreffe, Fosses-la-Ville et Profondeville. Cependant, ces limites

géographiques restent souples afin de pouvoir s'adapter à la réalité de chaque filière (Jane-Aluja, 2020).

#### b. Acteurs

L'arrondissement de Namur représente environ 316 000 habitants (Berhin, 2019) et est déjà fort dynamique. Sur ce territoire se trouvent entre autres des coopératives commercialisant des produits alimentaires locaux (*Paysans-Artisans*, *Agricovert*, *Cocoricoop*, *verT de terre*, *d'ici*,...) et des associations (*Accueil Champêtre*, *Cuisine Sauvage*, *GAL Meuse@Campagnes*,...) (Jane-Aluja, 2020).

Voici une illustration reprenant les acteurs impliqués dans la *Ceinture Alimentaire Namuroise*.

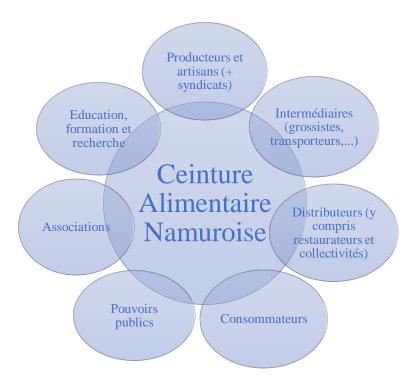


Figure 1. Acteurs impliqués dans la CAN

#### c. Dates-clés

Ci-dessous vous trouverez une ligne du temps reprenant les étapes importantes de la création de la *Ceinture Alimentaire Namuroise*. Les informations utilisées pour créer cette ligne du temps proviennent d'un entretien avec Hélène Jane-Aluja (2020), de documents internes à la *Ceinture Alimentaire Namuroise* ainsi que de quelques données provenant du draft non-finalisé du mémoire de Louise Vanhèse (2020), une collègue-stagiaire du *RCR*. Son mémoire concerne la pertinence de la mise en place d'une ceinture alimentaire à Namur. Nous avons collaboré avec Louise Vanhèse durant nos mémoires afin de

s'échanger des informations dans un esprit de bienveillance et de partage, concordant avec les valeurs de notre lieu de stage ainsi qu'avec celles de la plupart des initiatives de systèmes dits alternatifs.

#### Ligne du temps reprenant les dates clés de la création de la Ceinture Alimentaire Namuroise

#### Fin 2018: Rencontres citoyennes

Remise en question du RCR vis-à-vis de leur raison d'être, de leurs missions et de leurs projets. C'est dans ce cadre-là que des rencontres citoyennes informelles ont été organisées dans des cafés à partir de novembre 2018 et que l'envie de relocaliser l'alimentation sur le territoire namurois a été fortement mise en avant par les citoyens.

#### 16/01/2019: 3ème rencontre et réflexion sur une ceinture alimentaire

L'idée d'une ceinture alimentaire namuroise fait son apparition et la troisième rencontre citoyenne est celle du début de la réflexion concernant sa mise en place. Objectif: sonder l'intérêt des différents acteurs pour une ceinture alimentaire. Elle a rassemblé une vingtaine de personnes issues d'associations, de la politique mais aussi des producteurs et des citoyens, dans les locaux du RCR. Leur intérêt pour une ceinture alimentaire était clairement présente et les acteurs ont émis la volonté d'organiser une prochaine rencontre avec la participation des acteurs "clé".

#### 20/02/2019 : 4ème rencontre et mise en place de la CAN

La quatrième rencontre citoyenne informelle (dans une brasserie) compte une quarantaine de participants : des citoyens, producteurs, membres d'associations et d'administrations politiques. Les invités, Daniel Cauchy et François Sonnet de la CATL, partagent leurs expériences. Les objectifs de cette rencontre sont d'intégrer les parties prenantes, d'obtenir des informations méthodologiques, d'identifier les premiers pas, de définir un groupe porteur de la CAN et de définir des premiers groupes de travail. Les initiateurs du projet appuient sur l'importance de réaliser ce travail en collaboration avec les différents acteurs qui œuvrent déjà pour un système agroalimentaire durable afin d'imaginer les actions de la CAN selon les besoins réels des acteurs en place. Cette rencontre va lancer le processus de la ceinture alimentaire.

#### **10/05/2019** : 1<sup>er</sup> Groupe de Travail (GT)

Ensuite, le 10 mai de la même année, après quelques réunions du groupe porteur, un premier groupe de travail va se pencher sur le lancement du projet. Celui-ci permettra de prioriser les missions de la CAN et de collaborer avec les acteurs présents sur le territoire. Le but est de clarifier les finalités, les limites géographiques de la CAN, les objectifs opérationnels et les missions du groupe porteur. Une grande diversité de participants est relevée. Parmi les 12 personnes présentes, le monde politique, associatif et scientifique y sont représentés et y sont complétés par des producteurs et des citoyens.

#### 01/10/2019 : GT « Où en est-on ? »

La réunion du 1er octobre 2019 est une sorte de remise en question du groupe de travail avec le thème « Où en eston ? ». 29 personnes y participent dont 33% de professionnels et 67% de citoyens.

#### 25/11/2019: Création charte

Une dernière date importante pour la CAN est le 25 novembre 2019, date de création de la charte par le groupe porteur. L'objectif, qui n'a pas encore été réalisé, est de faire signer cette charte par les acteurs et de réaliser un sondage auprès d'eux pour un engagement officiel.

#### 2020-2025 : Etat des lieux et réalisation des objectifs

Figure 2. Ligne du temps reprenant les dates clés de la création de la CAN

#### d. Le projet

Une dernière figure, à la page suivante, permet de comprendre le projet de *Ceinture Alimentaire Namuroise* de manière visuelle. Cet outil systémique est appelé « mandala holistique ».

Le mandala holistique a été créé par Robina Mc Curdy et permet à un groupe de se mettre d'accord sur un projet. Le mandala a la forme d'une matrice de trois cercles, séparés par segments (un mot-clé, en gras, représentera le segment). Au centre se trouve la raison d'être ou l'intention (le « pourquoi » ?) ; autour de la raison d'être se trouvent les principes (le « comment » ?) ; et autour des principes, les actions (le « quoi » ?) (Métacartes, s.d.). Les actions et principes de la *CAN* sont détaillés plus bas sous forme de texte.

Pour réaliser cet outil, nous nous sommes inspirés de la charte créée par le groupe porteur de la *CAN* ainsi que de son plan stratégique pour 2020-2021. Nous avons également utilisé le compte rendu d'une réunion « vision systémique » de la *Ceinture Alimentaire Namuroise* qui aborde l'idée d'utiliser cet outil systémique. Cependant, étant donné le contexte de crise sanitaire, la réunion prévue pour la co-construction de cet outil avec différents acteurs n'a pu avoir lieu et nous avons pris la décision de le réaliser nousmêmes.

Une première étape pour la création du mandala holistique est de définir et de se centrer sur une intention la plus claire possible, car tous les modèles qui seront créés seront influencés par cette intention. L'intention qui a été rédigée lors de cette réunion « vision systémique » par le groupe porteur de la CAN est la suivante : « Augmenter la part de nourriture produite localement (arrondissement de Namur) qui est consommée localement, dans le respect des humains et de la nature ».

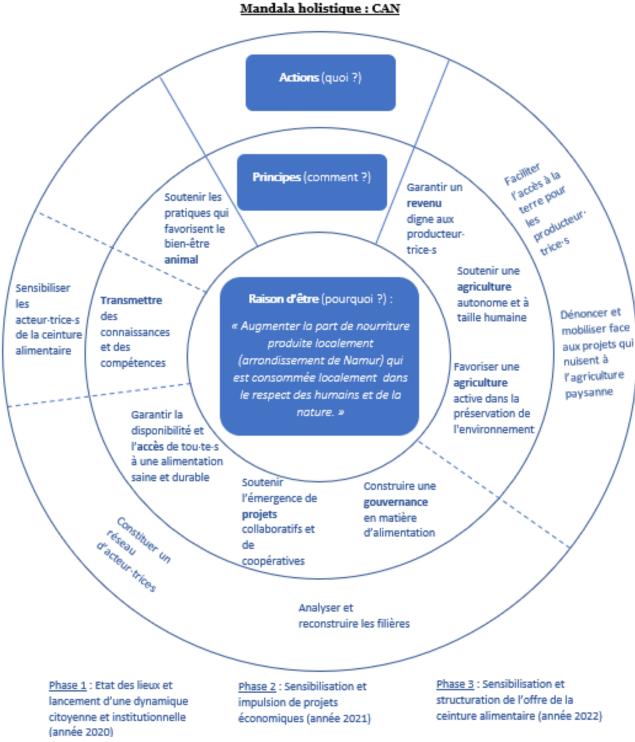


Figure 3. Mandala holistique de la CAN

La *CAN* aimerait, suite à l'état des lieux qu'elle est en train de réaliser, répondre aux besoins actuels des acteurs (producteurs, intermédiaires, consommateurs) qui n'ont pas encore été traités, afin de développer davantage le circuit court namurois en matière d'alimentation. Son but cependant n'est pas du tout d'ordre économique. Les porteurs de la *CAN* ne veulent pas entrer dans une activité de commercialisation qui pourrait

concurrencer les distributeurs déjà présents sur le territoire, du moins les premières années d'existence de la ceinture. Pour la suite, ils verront bien comment aura évolué la *CAN* et vers quoi elle devra se diriger pour continuer à suivre son « intention » (Jane-Aluja, 2020).

Leur stratégie pour 2020-2021 est celle de fédérer et construire un réseau d'acteurs, sensibiliser et communiquer (organisation de ciné-débats, coordination de chantiers participatifs dans des fermes, animation d'ateliers ou stands), soutenir les projets alimentaires émergents et diagnostiquer le territoire (Jane-Aluja, 2020).

Concernant ce dernier point, les porteurs de projet de la *CAN* réalisent actuellement un état des lieux, filière par filière, du système agroalimentaire actuel de l'arrondissement namurois. Ce mémoire rentre d'ailleurs dans cet état des lieux, afin de leur permettre une meilleure compréhension de la filière fromagère namuroise. Une étude concernant le potentiel d'autosuffisance de la ville de Namur a également été réalisée en 2019 par Vítor Bueno Costa et celle-ci est beaucoup utilisée par les porteurs du projet de la *CAN* pour leur état des lieux (Jane-Aluja, 2020).

Les porteurs de ce projet tentent de voir si certains chaînons sont manquants, s'il faudrait les reconstruire pour développer le circuit court de proximité. Ils cherchent la pertinence et, s'il y a une pertinence, la *CAN* se positionnera par rapport aux demandes des acteurs, elle fera un plan d'action lorsque les besoins seront mis en lumière. Elle veut d'abord comprendre les problèmes des acteurs pour ensuite tenir un discours qui exprimera la nécessité de mettre en place telle ou telle solution (Jane-Aluja, 2020).

La *CAN* pourra éventuellement accompagner la création de solutions dans le futur (Jane-Aluja, 2020). Les porteurs de projet rêvent de créer un réseau avec toutes les communes de l'arrondissement, de terminer les études de filières puis de connecter les acteurs entre eux professionnellement. Ensuite ils aimeraient continuer le travail de sensibilisation à travers des projets de fours à pain dans les quartiers, de potagers, etc. Ils pensent également que la ceinture alimentaire devra, à un certain moment, dynamiser des projets économiques, être un vrai soutien technique (aide à la création d'un magasin bio ou à l'installation d'un maraîcher par exemple) en se servant des études pour répondre aux besoins (Vanhèse, 2020). Un objectif pour le futur est également d'organiser un grand forum ouvert, comme ceux qui ont été réalisés à Liège, Charleroi et Tournai, mais cela implique de disposer de matière, de financement et bien sûr de temps (Jane-Aluja, 2020).

#### e. Le financement

C'est à ce niveau-là que cela coince pour la *CAN*. Aucun financement n'a encore été trouvé. Les porteurs du projet sont à la recherche de subsides mais ce n'est pas une tâche facile. Pour rendre le projet plus concret, la *CAN* a besoin d'engager des travailleurs. Mais sans finances, cela s'avère compliqué (Jane-Aluja, 2020).

#### f. Lien entre la CAN et ce mémoire

Comme exprimé plus haut, c'est cette ceinture alimentaire qui tient une place importante dans ce mémoire. En effet, nous analyserons les freins logistiques pour les producteurs fromagers namurois à utiliser des circuits courts de proximité, et donc à faire partie d'une ceinture alimentaire comme celle-ci. Ce mémoire a pour but d'aider la *Ceinture Alimentaire Namuroise* à être pertinente vis-à-vis des acteurs, et plus spécifiquement dans ce cas-ci, vis-à-vis des producteurs de fromage. Nous rechercherons également quelles solutions peuvent être mises en place pour faciliter la vie des producteurs fromagers namurois.

## 6. Freins logistiques et leviers en circuits courts de proximité pour les producteurs fromagers

Nous entrons maintenant dans la revue de la littérature relative aux termes utilisés dans notre problématique, qui sera dévoilée dans la prochaine partie. Tout d'abord, nous détaillerons ce que nous entendons par « freins logistiques ». Ensuite, nous analyserons la filière fromagère belge, car c'est cette filière qui est concernée dans le cadre de ce mémoire, et nous reprendrons chaque étape de la filière fromagère en circuit court, de la fourche à la fourchette, ainsi que tous les freins logistiques et leviers qui s'y rapportent.

#### 6.1. La logistique en circuits courts

La logistique comprend la coordination et l'organisation des flux matériels et immatériels comme des flux d'information, d'argent ou des échanges sociaux, qu'ils soient entrants ou sortants. Une bonne logistique tiendra compte des objectifs et valeurs de l'organisme, de la gestion et l'organisation, mais également des coûts variables et fixes au niveau financier et au niveau du temps, afin de trouver un équilibre entre la complexité et la faisabilité. La logistique recouvre donc l'ensemble des outils qui vont aider à mettre en place et à coordonner un système de flux entrants et sortants afin de permettre à l'organisation d'atteindre ses objectifs. Elle a des fonctions environnementales, économiques et sociales (Holzemer et al., 2016).

Par conséquent, la logistique nécessite une compréhension systémique. Il faut tenir compte de l'ensemble des acteurs impliqués, leurs intérêts, leur mode de travail. Il faut penser à ce qu'il se passe en amont (les contraintes règlementaires et sanitaires, la durée de vie des produits) et en aval (il faut être capable d'organiser et de planifier) (Holzemer et al., 2016).

Les producteurs pourraient rencontrer différents types de freins décourageant la distribution en circuits courts. Des freins économiques (quantités produites variables, peu de moyens financiers pour augmenter la quantité), culturels (individualisme des producteurs), relatifs aux ressources humaines (temps et main d'œuvre manquants) ou

encore relatifs aux réglementations comme l'AFSCA (Van Lil, 2012). Mais les principaux freins sont d'ordre opérationnel, par exemple la diversité des métiers qui sont gérés par les producteurs lorsqu'ils travaillent sans intermédiaire ou encore l'aptitude à faire se rencontrer l'offre et la demande (Decamp, 2013). Nous nous focaliserons dans ce travail sur les freins logistiques, c'est-à-dire les freins techniques, qui sont nombreux pour les producteurs distribuant en circuits courts.

En effet, d'après plusieurs « chefs de projet » de circuits-courts multi-acteurs, la logistique est la clé du succès. C'est le plus gros enjeu des circuits courts actuellement. Malheureusement, une mauvaise logistique peut mener à un chiffre d'affaires proche de zéro, alors qu'une excellente logistique fera baisser le prix de vente. Le coût de la logistique devrait idéalement être inférieur à 10% du prix de vente du produit (Messmer, 2013). Outre économiques (coûts et revenus), les motivations à améliorer sa logistique peuvent être également commerciales (agrandir sa clientèle ou sa gamme), organisationnelles (gain de temps), nécessaires (limites du système atteintes), stratégiques (évolution de la stratégie de l'organisation) ou encore par des rencontres dues au hasard ou des imprévus (Holzemer et al., 2016).

#### 6.2. La filière fromagère

Afin de faciliter la recherche des freins pour les producteurs à utiliser un circuit court de proximité, nous allons nous focaliser sur une filière précise. En effet, les freins logistiques varieront en fonction du type de filière sélectionnée. Nous travaillerons ici sur la filière fromagère dont un état des lieux a été réalisé récemment par Michel Berhin pour l'arrondissement de Namur, dans le cadre du lancement de la *Ceinture Alimentaire Namuroise*. Cette filière a été sélectionnée tout d'abord parce qu'un travail préliminaire de l'état des lieux nous était disponible et parce que la vente de fromages est encore peu développée en circuits courts actuellement. De fait, 92% des achats de fromages se font en grandes surfaces aujourd'hui (Berhin, 2019), or notre région fabrique de délicieux fromages d'une qualité supérieure à celle retrouvée dans les grandes surfaces (Holzemer et al., 2016).

Afin de nous limiter dans notre recherche, la filière fromagère sera analysée, dans ce travail, à partir de la collecte de lait par les producteurs-transformateurs de fromages (ou à partir de l'achat du lait pour les transformateurs fromagers non-producteurs de lait), jusqu'à la consommation du fromage, sans prendre en compte le bétail et la production de leur alimentation. Nous relèverons tout de même rapidement, dans cette revue de la littérature, le tout premier enjeu rencontré par les producteurs fromagers lorsqu'ils lancent leur activité : l'accès à la terre et aux infrastructures, sans nous pencher davantage sur cette problématique dans la suite de notre travail.

La filière fromagère se décompose comme ceci :



Figure 4. La filière fromagère

Des variantes de cette filière sont évidemment possibles, comme un producteur de lait qui serait également transformateur, ou encore un comptoir de vente à la ferme, ce qui éliminerait le grossiste et la laiterie de la chaîne.

#### 6.3. Etapes de la filière fromagère en circuits courts : freins logistiques et leviers associés

Voici toutes les étapes logistiques de la filière fromagère et certains freins à leur développement, ainsi que des solutions associées à ces étapes.

#### 6.3.1. Accès à la terre et aux infrastructures

Les producteurs doivent disposer de matériel, d'espace et d'infrastructures pour lancer leur activité, or ils n'en sont pas nécessairement propriétaires (Holzemer et al., 2016).

La coopération et la mutualisation sont des leviers qui peuvent aider les producteurs dans plusieurs étapes de la logistique. En effet, il existe différentes possibilités de coopération horizontale (entre producteurs) ou de coopération verticale (entre producteurs et distributeurs ou entre producteurs et consommateurs à travers les GAC). Pour une coopération horizontale, la bonne échelle selon certains producteurs serait une coopération de 5-6 d'entre eux (Holzemer et al., 2016).

Pour cette étape-ci, une coopération ou mutualisation est possible au niveau des investissements (pour la production ou la livraison) et au niveau des outils de gestion (comme des logiciels de planification de la production, de gestion des commandes ou de gestion du stockage) (Holzemer et al., 2016).

#### 6.3.2. Approvisionnement et achat des matières premières et/ou production primaire

Dans la filière fromagère, en Wallonie, les transformateurs de fromages sont malgré eux fort dépendants des laiteries (acteur intermédiaire). En effet, très peu d'entre eux ont la capacité de transformer leur lait et vendre l'entièreté de leur production eux-mêmes. La grosse majorité des transformateurs fromagers travaille avec des laiteries (Holzemer et al., 2016).

Selon Maquet (2012), la plupart des transformateurs fromagers wallons se fournissent localement en lait cru, à la ferme ou via des laiteries. Ils importent peu de matières premières (Maquet, 2012).

Un gros inconfort pour les producteurs laitiers travaillant avec des laiteries est le fait que le lait soit payé non au volume mais en fonction de la qualité de son contenu (protéines, graisses et hygiène), or le prix est fixé par les laiteries. Les éleveurs ne peuvent dès lors pas prévoir à combien sera rémunérée leur production de lait et ne peuvent donc pas se diriger vers une laiterie qui les paierait mieux (Holzemer et al., 2016).

Un autre challenge pour les producteurs laitiers est le volume minimum à produire (400 litres de lait environ) pour que le camion-citerne vienne collecter le lait. La fréquence régulière de cette collecte, et donc de la quantité qui doit être produite, est une difficulté pour les éleveurs. C'est pourquoi, certains transformateurs fromagers vont chercher des petites quantités de lait, en alternance entre plusieurs fermes, pour ne pas poser de problèmes aux éleveurs au niveau de leur quantité de lait nécessaire pour une collecte. D'autres transformateurs préfèrent se fournir chez des laiteries-coopératives comme *Biomelk* pour une sécurité des quantités de lait vendues et achetées (Holzemer et al., 2016).

Un autre facteur important est que chaque lot de lait de vache doit être analysé par un laboratoire homologué. Ce sont les laiteries qui s'occupent de cette analyse et sans cet intermédiaire, l'analyse pourrait être un coût logistique important et constituerait donc un frein à la vente directe entre producteurs de lait et transformateurs fromagers (Holzemer et al., 2016).

Les producteurs peuvent bénéficier d'un régime fiscal avantageux, leur TVA est payée de façon forfaitaire à condition que moins de 30% de leur chiffre d'affaires se fasse en B2B (entre professionnels). La majorité des laiteries sont sous forme de coopératives afin qu'elles puissent bénéficier tout de même de ce régime fiscal (Holzemer et al., 2016).

Il peut y avoir des systèmes de mutualisation au niveau des achats groupés de matières premières. Les acteurs peuvent également être complémentaires, devenir partenaires et s'échanger des biens ou services. Un producteur bio, par exemple, peut avoir besoin d'une grande quantité de fumier. Un éleveur de vache pourrait l'approvisionner en fumier en échange de paille, dont il a besoin. Ils peuvent également s'échanger des informations, des savoir-faire, des idées, ce qui est facilité lorsqu'un réseau est mis en place pour qu'ils puissent se rencontrer (Holzemer et al., 2016).

#### 6.3.3. Transformation from agère

#### a. Transformation

Les transformateurs fromagers sont des micros et petites entreprises qui produisent des petits volumes. Ils essayent de valoriser au mieux leurs outils de production en produisant leurs propres marques et en réalisant l'affinage d'autres marques (produits extérieurs) (Maquet, 2012). Il n'est pas simple de s'occuper à la fois de la production de lait et de faire une grande quantité de fromages. C'est pourquoi, certaines grosses fromageries, comme la *Fromagerie du Gros Chêne* à Namur, proposent aux agriculteurs de transformer leur propre lait en fromages pour qu'ils puissent les vendre à leur nom dans leur ferme (Holzemer et al., 2016). D'après Maquet (2012), beaucoup de transformateurs dans la filière laitière, incluant les fromagers, tiennent plusieurs rôles. Ils sont producteurs-transformateurs, transformateurs-grossistes ou encore transformateurs-distributeurs en vente directe (Maquet, 2012).

Pour recevoir des conseils avisés d'experts afin de se développer et de se diversifier, les transformateurs fromagers wallons se tournent souvent vers l'étranger. Un manque d'expertise est en effet ressenti en Région wallonne surtout pour le développement de nouveaux produits. Toutefois, *DiversiFerm*, en province de Namur, peut apporter son aide pour le lancement de projets de transformation, au niveau économique, technique ou au niveau des normes d'hygiène. Par exemple, des formations peuvent aider à transformer des produits au lait cru afin d'augmenter la qualité des produits. En effet, les fromages au lait cru ont été dévalorisés par l'industrie agroalimentaire dû aux risques potentiels pour la santé, or ces fromages sont d'une qualité bien supérieure à ceux faits à base de lait pasteurisé ou stérilisé. Les producteurs fromagers peuvent se différencier de cette manière, en se focalisant sur les fromages au lait cru (Holzemer et al., 2016).

Afin d'améliorer la qualité des fromages, il faut jouer sur plusieurs composantes : la nature du cheptel, l'alimentation du bétail et l'hygiène de traite. Les traitements éventuels comme la pasteurisation ou la stérilisation du lait avant sa transformation en produit fini définiront également la qualité du fromage. Face aux difficultés du secteur, certains producteurs de lait se sont diversifiés et ont choisi de créer un atelier de transformation (Holzemer et al., 2016).

Il y a trois façons de le faire : l'investissement individuel, les ateliers partagés de transformation et les ateliers collectifs. En effet, l'appartenance des outils, la structure (entreprise commune ou non), la mise en commun de la production du lait ou non, et enfin la responsabilité sanitaire différera de l'un à l'autre (Holzemer et al., 2016).

Les producteurs ne sont pas propriétaires des outils de transformation dans un atelier partagé, ils les louent pour fabriquer leur propre fromage. La responsabilité sanitaire est donc plus difficile à attribuer. C'est pourquoi, les règles de l'*AFSCA* sont plus strictes pour les ateliers partagés (Holzemer et al., 2016).

Dans l'atelier collectif de transformation, les producteurs sont co-propriétaires des outils. Ils créent une entreprise, mettent en commun leur lait, engagent un professionnel ou désignent un/des producteur(s) pour fabriquer le fromage et le vendre au nom de l'entreprise (Holzemer et al., 2016).

Les coopérations ou mutualisations horizontales ou verticales peuvent se faire au niveau de la définition de la qualité (critères vagues pour ne pas restreindre les partenaires

potentiels ou, justement, critères précis pour se différencier), au niveau des ressources humaines (en mutualisant par exemple la comptabilité ou à travers des groupements d'employeurs qui se répartissent des travailleurs en fonction de leur besoin, et ce, de manière totalement légale), ou encore en répartissant à l'avance la production (une complémentarité des producteurs plutôt qu'une concurrence dans leur production). Des ateliers partagés ou collectifs peuvent ainsi être mis en place pour le lavage, la découpe et la transformation, ce qui permet au producteur de récupérer une partie de la plus-value produite (Holzemer et al., 2016).

Le produit final doit correspondre aux attentes des consommateurs au niveau de la transformation, préparation et conservation, en respectant les contraintes de délais, normes sanitaires et planification (Chazoule et al., 2014).

#### b. Gestion des stocks

Cela comprend la quantité stockée, l'entreposage et la conservation (durée et manière de conserver), la durée de stockage et le renouvellement du stock, le logiciel et la base de données (Holzemer et al., 2016).

Il faut garder en tête que chaque espace, s'il est disponible et qu'il peut s'insérer intelligemment dans la chaîne, constitue un lieu de stockage potentiel. Par exemple les points relais pour les « paniers » achetés en ligne peuvent se situer à l'usine ou à l'atelier ; le camion peut être le lieu de stockage s'il passe par les transformateurs et les lieux de vente, et il peut être réfrigéré ; ou encore un endroit prêté comme une cave de restaurant, partagé ou non avec d'autres producteurs (Holzemer et al., 2016).

Pour réduire les coûts de stockage, il est conseillé de mutualiser l'espace de stockage ou de le partager avec d'autres acteurs. Il est également stratégique de stocker les marchandises à un endroit de passage pour les consommateurs, à un loyer faible et à un point central pour les acteurs (Messmer, 2013).

Les emplois liés aux étapes de stockage et de conditionnement conviennent très bien à l'insertion sociale et peuvent faire diminuer les frais salariaux. Ces emplois peuvent être occupés par des personnes en réinsertion professionnelle ou en situation de handicap (Chazoule et al., 2014).

#### c. Conditionnement

Sont compris dans le conditionnement, l'emballage et l'étiquetage (Holzemer et al., 2016).

Des ateliers partagés ou collectifs peuvent être mis en place pour le conditionnement (Holzemer et al., 2016). Utiliser autant que possible des matériaux recyclables correspondant aux dimensions du camion, ou de tout autre moyen de transport, est une astuce utile pour les producteurs au niveau du conditionnement (Messmer, 2013).

#### 6.3.4. Distribution fromagère

#### a. Transport et livraison

Le transport entre le producteur et le consommateur est une étape importante car une proximité géographique ne suffit pas toujours. Cela constitue un véritable enjeu logistique d'acheminer le produit du producteur au consommateur (Chazoule et al., 2014) et d'optimiser les phases de chargement et de déchargement. De plus, en circuits courts, les acteurs sont souvent dispersés sur le territoire, ils produisent des petits volumes en comparaison avec les systèmes conventionnels et leur production est plus instable (Holzemer et al., 2016).

Ce qui facilite vraiment la vie des producteurs ce sont des tournées d'enlèvement (qu'on leur livre chez eux des produits et qu'on vienne chercher chez eux leurs produits). C'est le but premier du *Réseau Solidairement* en province de Luxembourg, sa raison d'être. Sans ce service, les producteurs ne seraient pas intéressés du tout par le réseau (Holzemer et al., 2016).

Il est important de décider stratégiquement des unités expédiées et des emballages pour que les produits souffrent le moins possible durant le transport et pour faciliter celui-ci en tenant compte tout de même de la demande qui doit être anticipée et évaluée le mieux possible. Les points suivants peuvent être optimisés : la distance, l'itinéraire (nombre de kilomètres en ville et nombre d'arrêts), le temps de trajet (choisir le moyen de transport le plus efficace), la planification de ce trajet (diminuer sa fréquence sauf pour les produits frais), le véhicule et matériel frigorifique roulant (capacité et performance), les ressources humaines affectées à ces tâches comme le chauffeur et le livreur (Holzemer et al., 2016).

Les producteurs peuvent aussi mutualiser la livraison, et utiliser la « logistique inverse » (Messmer, 2013), c'est-à-dire, profiter d'une livraison pour remplir le camion sur le chemin du retour avec des retours de produits invendus ou de consignes ou encore pour récupérer des déchets (Holzemer et al., 2016). En effet, faire des tournées entre producteurs pour la livraison de plusieurs clients le même jour permet de réduire drastiquement les coûts de livraison (Jobert, 2018). La Ruche Qui Dit Oui fonctionne de cette manière avec la mutualisation. Un jour par semaine, lorsque les paniers sont disponibles pour les clients au point d'enlèvement, un producteur est présent sur place. Il a effectué la livraison pour ses produits et pour ceux de 3-4 autres producteurs pour diminuer fortement les frais de livraison (Metayer, 2018).

Certains outils existent déjà pour aider les producteurs dans leur logistique. En France, le programme de recherche-action *Colcicca* propose des fiches méthodologiques et des outils opérationnels afin d'aider les producteurs à améliorer leur logistique des circuits-courts. Le logiciel qu'ils ont créé, *Logicout*, est gratuit et accessible en ligne (Cerema, 2019). Cet outil d'aide à la prise de décision permet de mesurer le coût du transport, le temps passé aux tâches logistiques (gestion des stocks, prise et préparation des commandes, étiquetage, facturation) et même la pollution qu'entraîne la livraison (Jobert, 2018).

Selon plusieurs acteurs, les pouvoirs publics pourraient également aider à développer des circuits courts en facilitant la logistique. Par exemple, en subsidiant des plateformes comme *Promogest*, qui regroupe les produits de 90 producteurs dans la région liégeoise. Ces plateformes permettent de vendre en grandes quantités à la grande distribution : les clients recherchent aujourd'hui des produits locaux, la grande distribution a donc intérêt à travailler avec des plateformes locales. Elles vont aussi s'occuper d'un grand nombre de démarches administratives et logistiques, ce qui facilite la vie des producteurs. *Promogest* a inspiré l'initiative de la plateforme logistique *Made in BW*, dans la province du Brabant wallon, et à Namur c'est la *Criée de Wépion* qui joue ce rôle pour la vente de fraises (Holzemer et al., 2016).

#### b. Commercialisation

La vente de fromages se fait principalement dans les grandes surfaces (91%), les 9% restants sont vendus dans des commerces spécialisés comme des crémeries ou des comptoirs de fromages (Berhin, 2019). La vente en circuit ultra court, comme par exemple la vente à la ferme, semble donc représenter une part très très faible de la distribution fromagère.

Une difficulté pour les fromagers lorsque la distribution se fait par des systèmes alternatifs est le conditionnement de la production par petites quantités. Ce conditionnement prend beaucoup de temps car il faut créer les portions, les peser, emballer, étiqueter et c'est une forme de concurrence pour les crèmeries (commerces de proximité) qui ont toujours été leurs partenaires dans le passé. Pour éviter que les crémiers perdent tous leurs clients, les fromagers peuvent faire varier leur marge en fonction du type de distribution de leurs produits. Les circuits courts exigent toute une organisation, un travail et des frais d'emballages plus élevés. Si certains fromagers continuent à vendre à travers eux c'est davantage par idéologie que pour le rendement (Holzemer et al., 2016).

Cependant, toujours selon Holzemer Maréchal, Nyssens et Plateau (2016), une hybridation des systèmes de distribution serait nécessaire car la vente en circuits courts ne pourrait être rentable qu'en la considérant comme un complément au circuit conventionnel. Les intermédiaires de distribution peuvent être utiles pour vendre en plus grandes quantités. Les fromagers pourraient ainsi vendre à travers plusieurs circuits : les grossistes (ceux qui s'approvisionnent de manière régionale comme *Interbio* dans la province de Namur), les plateformes logistiques (comme *Promogest* à Liège), à la ferme, via les coopératives, les crémiers, les collectivités et l'HORECA (comme *Proxial*, *Appétit-champs*, *Le Clic-Local* ou *Li-Terroir*), les GAC, les revendeurs qui font les marchés ou encore les foires (Holzemer et al., 2016).

L'organisation des lieux de vente et la vente des produits font partie de l'étape de commercialisation (Holzemer et al., 2016).

Au niveau de la distribution, il faut veiller à faciliter la logistique pour les clients et organiser au mieux la présentation des produits et l'espace de vente pour valoriser ces produits. La localisation du point de distribution, le parking, les horaires, les possibilités de commande, d'enlèvement et de livraison, le choix dans les produits, les moyens de payement et tout autre service offert seront des critères importants pour les clients (Holzemer et al., 2016). La vente peut se faire par exemple par e-commerce, par des livraisons à domicile, par des abonnements ou par des points relais (dans un commerce, un établissement public, une entreprise, une école/université ou chez un particulier) (Messmer, 2013).

Il peut aussi y avoir des systèmes de mutualisations au niveau de la vente. La vente directe n'étant souvent pas rentable, il est intéressant pour les producteurs de mutualiser la commercialisation. C'est positif pour le producteur qui diversifie sa clientèle et ses modes de distribution mais c'est aussi positif pour le client qui aura un plus large choix de produits du terroir (Holzemer et al., 2016).

Ensuite il y a encore les étapes de facturation, de payement, la gestion des retours (qui comprennent les consignes, conditionnements, déchets et trajets de retour), la gestion des déchets et les liens/interactions entre chaque phase (Holzemer et al., 2016).

#### c. Communication

La communication peut rapprocher les producteurs et intermédiaires du consommateur de manière relationnelle lorsqu'il n'y a pas de lien direct (Chazoule et al., 2014).

Ils mettent en place des outils pour communiquer avec eux, lorsqu'une relation directe n'est pas possible, et leur transmettre des informations telles qu'une présentation de l'agriculteur, de son exploitation et de sa manière de travailler. Ces outils peuvent être des écriteaux ou affiches, des informations disponibles sur leur site internet ou sur les réseaux sociaux, une visite dans les cantines ou des relations directes lorsque c'est possible (Chazoule et al., 2014). L'emballage, le transport et le lieu de distribution peuvent également servir d'outils de communication (Messmer, 2013).

#### 6.3.5. Consommation fromagère

La consommation en Belgique est de 12 à 15kg de fromage par personne par an dont 16% sont des fromages belges. Environ 52,5% de la consommation sont des fromages à pâte dure (fromages que nous connaissons en tranches comme le Gouda), 9,4% de fromages à pâte mi-dure (croûtes lavées, croûtes fleuries), 18,3% de fromages doux, 6,9% de fromages frais, 3,2% de fromages de chèvre et de brebis et enfin 0,3% d'assortiments de fromages (Berhin, 2019).

Actuellement, la production de fromages dans l'arrondissement de Namur est de 12,5% par rapport à la consommation des habitants de cette région en imaginant celle-ci à 15kg

par personne par an. Il y a 3 types principaux de fromages consommés dans la région namuroise : fromages au lait de vache, au lait de chèvre et au lait de brebis (Berhin, 2019).

En annexe, vous trouverez une carte représentant la dispersion des acteurs de la filière fromagère au niveau de la région namuroise (voir ANNEXE 4 : Dispersion des acteurs). Les producteurs de lait sont peu nombreux autour de Namur et les grossistes n'entrent pas vraiment dans le modèle du circuit court de proximité car ils parcourent de longs trajets pour amener le fromage là où il est demandé (Berhin, 2019).

#### 7. Que retenir de cette revue de la littérature ?

En conclusion, plusieurs freins logistiques et leviers aux circuits courts de proximité nous sont apparus dans la littérature et ont été cités ci-dessus, d'autres ressortiront lors des interviews, dans la suite de ce travail.

De manière générale, les contraintes à optimiser pour les acteurs seront leur temps et leurs ressources, qu'elles soient humaines, matérielles ou financières (Holzemer et al., 2016). Il semble que des pistes d'amélioration de la logistique pour les producteurs soient une organisation collective et une bonne coordination entre les acteurs. Ils peuvent collaborer de manière verticale en partageant les informations et faire remonter la demande en amont ou collaborer de manière horizontale en mutualisant les outils logistiques (Auclair, 2014).

Selon Capgemini (2008), la chaîne logistique du futur aura un système d'échange d'informations, une mutualisation de l'entreposage et une collaboration au niveau de la distribution en zones urbaine et rurale (Capgemini, 2008). Ceci permettra de diminuer les frais de livraison, la charge de travail et le temps de travail. D'après EcoRes (2013), la mise en réseau, promue par les ceintures alimentaires, peut justement faciliter la mutualisation des étapes de production, transformation, commercialisation ou la mutualisation des risques financiers (EcoRes, 2013).

# Partie 2 : Problématique de recherche et méthodologie

#### 8. Problématique de recherche

Après cette synthèse de la littérature existante sur le sujet des alternatives au système alimentaire traditionnel et des freins logistiques et leviers pour les producteurs en circuits courts, nous nous plongeons maintenant dans la problématique de recherche et la méthodologie qui nous servira pour notre partie pratique.

Notre problématique de recherche est la suivante : « Quels sont, pour les producteurs fromagers namurois, les freins et leviers logistiques à la distribution en circuits courts de proximité ? ».

Afin de bien comprendre cette problématique, chaque terme sera détaillé.

Tout d'abord, nous tenons à rappeler que ce mémoire servira à la *Ceinture Alimentaire Namuroise* dans le cadre de son état des lieux. En effet, la *CAN* vise à rapprocher les acteurs du système alimentaire namurois, des producteurs aux consommateurs, pour une consommation alimentaire locale. Actuellement, la *CAN* fait un état des lieux du système alimentaire sur le territoire namurois pour comprendre quels freins sont liés au développement des circuits courts de proximité dans le système alimentaire de la région. Elle espère, suite aux résultats de ses analyses, pouvoir accompagner les acteurs à mettre en place des leviers pour le développement des circuits courts de proximité. Ce mémoire se focalisera donc, non pas sur la *CAN*, qui n'est encore qu'un pré-projet, méconnu par les acteurs du système alimentaire namurois, mais sur les **circuits courts de proximité**. Le but étant de comprendre à quels niveaux la *CAN* peut travailler avec pertinence pour aider les acteurs namurois à relocaliser l'alimentation. Par circuits courts de proximité nous entendons un système comprenant peu d'intermédiaires et une proximité géographique entre les acteurs.

Cependant, certains producteurs ne souhaitent pas distribuer leurs produits par des circuits courts de proximité. Ils font face à plusieurs types de freins dont des **freins logistiques** importants concernant différentes étapes de la chaîne alimentaire, comme la gestion des stocks, le conditionnement, la gestion des commandes, le transport et la livraison.

Certains **leviers** peuvent être mis en place pour permettre de réduire ou d'éliminer ces obstacles logistiques que rencontrent les producteurs.

Afin de délimiter notre recherche, nous avons décidé de nous focaliser sur les **producteurs namurois** (car nous réalisons cette étude pour permettre à la *Ceinture Alimentaire Namuroise* de mieux comprendre les freins logistiques et les leviers pour les producteurs namurois) de la **filière fromagère**. En effet, chaque filière rencontre des freins spécifiques et nous ne sommes pas en mesure de pouvoir les étudier toutes en profondeur.

Cette problématique de recherche nous amène à poursuivre les objectifs suivants :

- Comprendre le fonctionnement logistique de la filière fromagère par le questionnement de producteurs, intermédiaires et spécialistes lors des interviews
- Lister et détailler les freins logistiques principaux pour les producteurs fromagers à utiliser des circuits courts de proximité, cités par les producteurs, intermédiaires et spécialistes lors des interviews
- Lister et détailler les potentiels leviers pour contrer ces freins logistiques (solutions), cités par les producteurs, intermédiaires et spécialistes lors des interviews

Ces trois objectifs nous permettent d'atteindre le but de notre recherche : aider la *CAN* à comprendre les freins logistiques pour les producteurs fromagers à distribuer leurs produits en circuits courts, afin qu'elle puisse proposer des solutions pertinentes et accompagner les acteurs dans ces solutions, avec le but de diriger l'arrondissement de Namur vers une relocalisation alimentaire fructueuse.

### 9. Méthodologie : recherche de terrain

Le type d'entretien que nous avons effectué au cours de notre recherche de terrain était de type qualitatif, individuel et semi-dirigé. Cela nous a permis d'avoir des réponses plutôt longues à propos de notre sujet et la personne pouvait structurer sa pensée (et donc sa réponse) comme elle le souhaitait. Et cela, contrairement à un questionnaire directif qui propose des questions fermées ou des questions ouvertes mais à réponses courtes. Ce type d'entretien nous a permis d'approfondir les réponses des personnes interrogées et de vérifier ce que nous avions récolté comme informations lors de notre recherche littéraire (Blanchet et Gotman, 2001). Notre recherche était de type abductive car elle comparait les informations découvertes dans la littérature à celles venant du terrain afin d'être sûrs de ne pas passer à côté de problèmes essentiels rencontrés sur le terrain (Garneau & Hallée, 2019). De fait, la recherche sur le terrain a permis d'amener des informations nouvelles.

Nous avons créé 3 guides d'entretien correspondant à chaque type d'acteur interrogé : producteur de fromages, intermédiaire et spécialiste. Ceux-ci sont disponibles en annexe 5 (voir ANNEXE 5 : Guides d'entretien). Les questions posées concernaient principalement leur métier, leur avis sur les problèmes logistiques principaux et les potentielles solutions. Les entretiens étant semi-dirigés, nous approfondissions les points qui nous semblaient les plus intéressants pour chaque acteur interrogé. Il leur était également demandé à la fin de l'entretien s'ils avaient autre chose à ajouter, afin de ne pas passer à côté d'informations auxquelles nous n'aurions pas pensé, et quelles personnes ils nous conseillaient d'interroger pour la suite. Cette méthode appelée « de proche en proche » permet de comprendre qui sont les personnes-clés à rencontrer, qui auront été plusieurs fois mentionnées par les répondants (Blanchet et Gotman, 2001).

Nos entretiens se sont déroulés principalement en mars et en avril. Les personnes étaient tout d'abord contactées par mail, puis relancées par téléphone. La plupart des entretiens ont été effectués par téléphone, au vu du contexte de crise sanitaire due au coronavirus, et chaque entretien a duré une vingtaine de minutes. Les conséquences de cette crise sanitaire sur notre recherche de terrain ont été détaillées dans la préface de ce mémoire.

Nous avons réalisé au total 29 entretiens semi-dirigés. Nous avons interrogé tout d'abord 7 producteurs fromagers diversifiés. La plupart des producteurs fromagers sont également éleveurs et même distributeurs. Certains sont en coopérative et les autres indépendants. Nous avons aussi une diversité au niveau du type de fromage : producteurs de fromages au lait de vache, au lait de chèvre et au lait de brebis. La taille des producteurs fromagers varie également. La plus petite production est réalisée avec le lait des 5 vaches et 5 chèvres appartenant à une productrice qui vend ses fromages en libre-service à ses voisins tandis que la plus grande fromagerie récolte le lait auprès de plusieurs éleveurs de sa région. Nous avons également interrogé des producteurs faisant partie de la *CAN* et d'autres producteurs wallons ne faisant pas partie de la *CAN*. Interroger des acteurs hors-*CAN* nous a permis d'entendre parler de solutions mises en place en dehors du territoire namurois.

<u>Tableau 2</u>. Tableau des producteurs fromagers interrogés

Interviewé	Cheptel	Coopérative/ Indépendant	Ville
Jamina Vogeleer de Vevy-Wéron	9 brebis	Coopérative	Namur (CAN)
Marc Lecomte de la Fermière de Méan	Se fournit en lait chez les éleveurs de la coopérative	Coopérative	Maffe (CAN)
Productrice anonyme car non-déclarée	5 vaches et 5 chèvres	Indépendante	(hors- CAN)
Delphine Noël d'Altitude 150	80 chèvres	Indépendante	Chaumont- Gistoux (hors- CAN)
Vincent Verleyen de la Fromagerie du Samson	Se fournit en lait chez 6 éleveurs de sa région	Coopérative	Gesves (CAN)
Leen Hypacie de La Petite Campagne	130 chèvres	Indépendante	La Bruyère (CAN)
Marie-Claire Wylock de la <i>Ferme de la Stée</i>	Environ 40 vaches + 1 troupeau de chèvres et brebis	Indépendante	Ciney (hors- CAN)

Nous avons ensuite interrogé 11 intermédiaires (9 distributeurs, 1 grossiste et 1 réseau qui facilite le transport de produits locaux), faisant partie, ou non, du territoire de la *CAN*, afin de récolter des informations sur différents modèles de distribution. Il nous a semblé important d'avoir un panel diversifié de types d'intermédiaires afin de comprendre les difficultés de chacun dans les circuits courts de proximité. Nous avons choisi d'interroger les acteurs principaux localisés dans l'arrondissement de Namur en priorité.

<u>Tableau 3</u>. Tableau des intermédiaires interrogés

Interviewé	Type de distributeur	Ville
Marchande, non-productrice, vendant fromages et charcuterie, <i>Chez Martin</i>	Marchés de Gembloux et Sombreffe	Gembloux et Sombreffe (CAN)
Bénédicte Allaert, ancienne gérante du <i>GAC</i> de <i>Chaumont-Gistoux</i> qui n'existe plus	GAC, était livré par le <i>GASAP Hélia</i> (qui existe toujours à  Louvain-la-Neuve)	Chaumont-Gistoux (hors- <i>CAN</i> )
Laurence Lewalle, coordinatrice Réseau des GASAP	GASAP, partenariat entre mangeurs et producteurs avec un engagement à long terme et pré-payement	Saint-Gilles (hors- <i>CAN</i> )
André Lefevre, gérant Interbio	Grossiste de produits bio sur la Wallonie et Bruxelles	Sombreffe (CAN)
Franck Mestdagh, co-gérant <i>d'ici</i>	Grand magasin de produits locaux	Namur (CAN)
Robin Guns, gérant Cocoricoop	Coopérative, magasin en ligne et livraison de paniers de produits locaux à des points relais	Ciney (hors- <i>CAN</i> mais fait partie des acteurs principaux)
Vendeuse de Détours et Saveurs	Crèmerie et épicerie fine	Gembloux (CAN)
Bertrand Delvaux, coordinateur Paysans-Artisans	Coopérative, magasin en ligne + magasins physiques de produits locaux	Namur (CAN)
Nadège Roger, Ferme de Fisenne	ASBL, petite épicerie vendant des produits locaux	Erezée (hors- <i>CAN</i> )
Pascal van Bever, coordinateur <i>Réseau</i> Solidairement	Coopérative, plateforme logistique et commerciale : commandes en ligne + tournées de récupération produits chez producteurs + tournées de livraison chez commerces et restaurants	Meix-devant- Virton (hors- <i>CAN</i> )

Pia Monville,	productrice,	Coopérative, magasin en ligne	Gembloux (CAN)
_	-	+ magasin physique de produits	
gestion	journalière	locaux	
d'Agricovert			

Enfin nous avons interrogé 11 « experts » du circuit court ou de la filière fromagère, provenant de différents domaines, qui vous sont présentés dans ce tableau.

<u>Tableau 4.</u> Tableau des spécialistes interrogés

Interviewé	Domaine	Ville
Nina Legros	GAL (Groupe d'Action Locale) Condroz-	Hamois (hors-
	Famenne, chargée de mission pour	CAN)
	l'agriculture. ASBL de développement	
	territorial (soutien et mise en œuvre de	
	projets)	
Valérie Grandjean	GAL Tiges et Chavée, chargée de mission.	Gesves (CAN)
	ASBL de développement territorial (soutien	
G1.75 .1	et mise en œuvre de projets)	
Gaël Pech	GAL Meuse@Campagnes, chargé de mission.	Andenne (CAN)
	ASBL de développement territorial (soutien	
E 31 C 31	et mise en œuvre de projets)	N. (CAN)
Emilie Guillaume	Syndicat agricole <i>FUGEA</i> , chargée de	Namur (CAN)
I amount Dama CC.	mission	C: (1
Laurent Demeffe	EPASC Ciney pôle fromager, formateur. Pôle	Ciney (hors- CAN)
Stéphane Winandy	d'assistance technologique  DiversiFerm, coordinateur. Association de	Gembloux
Stephane Winandy	compétences, conseils en diversification	(CAN)
	competences, consens en diversification	(C/IIV)
Véronique De	Doctorante en sciences agronomiques à l'UCL /	
Herde		
Michel Berhin	Bénévole à la <i>CAN</i> , militant fromages au lait	Namur (CAN)
	cru	
Christopher Bosny	Sowalfin, conseiller Pole environnement	Liège (hors-
		CAN)
Names Canala	Duradiana da Namana da ancida da didiri	Name (CAN)
Nanou Carels	Province de Namur, chargée de mission	Namur ( <i>CAN</i> )
Anna Tanduain	Alimentation saine et durable	
Anne Jandrain	APAQ-W, responsable filière fromagère	Namur ( <i>CAN</i> )

Les échanges avec tous ces acteurs nous ont permis de mieux comprendre les problèmes logistiques principaux rencontrés par les producteurs fromagers dans la vente en circuits courts de proximité. Ils nous ont également apporté des informations relatives aux solutions qui peuvent être mises en place afin de faciliter la logistique pour les producteurs fromagers.

# Partie 3 : Enjeux logistiques et solutions pour les producteurs fromagers distribuant en circuits courts (analyse des résultats)

Afin de permettre une bonne compréhension de l'analyse des résultats de nos entretiens, il nous semble important de répertorier tout d'abord, pour introduire cette partie, les moyens de distribution principalement utilisés par les producteurs fromagers. Ensuite, nous abordons rapidement les conséquences du coronavirus pour les personnes interrogées, toujours en introduction. Nous entrons alors dans la partie principale de l'analyse des résultats où nous accomplissons nos deux derniers objectifs de recherche, nous permettant de répondre à notre problématique.

Le premier objectif de recherche que nous nous sommes fixés est de comprendre le fonctionnement logistique de la filière fromagère par le questionnement de producteurs, intermédiaires et spécialistes lors des interviews.

Les producteurs fromagers utilisent la plupart du temps des moyens de distribution hybrides, c'est-à-dire qu'ils écoulent leur production par divers canaux. D'après notre enquête, les canaux de distribution principalement utilisés sont les marchés, les magasins à la ferme ainsi que les échanges avec les fermes voisines, les systèmes de commandes en ligne, les ventes dans des épiceries locales et par des coopératives, la distribution via des plateformes, les abonnements prépayés comme les GAC et GASAP, les ventes aux supermarchés et enfin les ventes via des grossistes (De Herde, 2020; Hypacie, 2020; Lecomte, 2020; Noël, 2020; Verleyen, 2020; Vogeleer, 2020; Wylock, 2020).

Ce mémoire ayant été réalisé lors d'une situation exceptionnelle et nouvelle pour tous, il a été important de nous informer, lors de nos interviews, des conséquences de cette crise sanitaire pour les répondants.

De manière générale, lors de nos enquêtes, nous avons eu connaissance d'une croissance principalement des commandes en ligne (multiplié par 2, voire même par 3), mais aussi des ventes à la ferme (augmentation d'environ 30%), des GASAP (livrés toutes les semaines plutôt que toutes les deux semaines) et des petits magasins locaux (augmentation d'environ 30%) (Guns, 2020; Hypacie, 2020; Lewalle, 2020; Mestdagh, 2020; Monville, 2020; Roger, 2020; Wylock, 2020). Craignant des ruptures de stock, ayant plus de temps libre et voulant éviter les longues files devant les supermarchés, les consommateurs avaient un panier d'achat plus gros et venaient plus régulièrement faire leurs achats. De nombreux nouveaux clients sont également apparus (Mestdagh, 2020; Monville, 2020; Noël, 2020).

Les équipes des magasins locaux, des ventes en ligne et des GASAP, débordées, ont eu du mal à suivre logistiquement mais cette situation a été une très bonne chose pour les producteurs qui ont vu la demande exploser. D'autant plus que depuis la mi-mars, les marchés, source principale de revenu pour de nombreux producteurs, ont été interdits (Lewalle, 2020; Noël, 2020; Vogeleer, 2020).

Les producteurs étaient toutefois unanimes quant à l'après-confinement. Ils nous ont avoué espérer conserver quelques nouveaux clients mais n'étaient pas très optimistes. Un maintien de ces nouvelles habitudes de consommation en circuits courts leur semblait peu probable. Ils estiment que les consommateurs reviendront à leurs habitudes dès la fin du confinement en matière d'achats alimentaires (Hypacie, 2020 ; Monville, 2020 ; Roger, 2020 ; Verleyen, 2020 ; Wylock, 2020).

Une retranscription des entretiens est disponible dans les annexes (voir ANNEXE 6 : Retranscription des entretiens) de même qu'un récapitulatif des entretiens sous forme d'un tableau (voir ANNEXE 7 : Tableau récapitulatif des entretiens). Ce tableau, comparant les différents moyens de distribution, permettra à tout lecteur qui le désire de recevoir des informations détaillées au niveau de leurs avantages et inconvénients pour les producteurs ainsi qu'au niveau des enjeux vécus par les distributeurs,

# 10. Quels enjeux logistiques et solutions pour les producteurs fromagers distribuant en circuits courts ?

Les deux autres objectifs de recherche que nous avions fixés sont réalisés ici. Pour rappel, ces objectifs étaient de lister et détailler les freins logistiques principaux pour les producteurs fromagers à utiliser des circuits courts de proximité, ainsi que les potentiels leviers (solutions) pour contrer ces freins logistiques, cités par les producteurs, intermédiaires et spécialistes lors des interviews.

L'analyse de nos entretiens nous a permis d'identifier quatre enjeux principaux, rencontrés par les producteurs fromagers dans la distribution en circuits courts de proximité. Différentes propositions de solutions ont également émergé des entretiens. Pour chacun des quatre enjeux, une ou plusieurs solutions sont présentées. Ces enjeux et solutions, résumés ci-dessous dans un tableau, seront détaillés dans les sections 10.2., 10.3., 10.4. et 10.5., puis le point 11 conclura cette analyse.

#### 10.1. Tableau récapitulatif des enjeux et solutions (freins et leviers)

<u>Tableau 5</u>. Tableau récapitulatif des enjeux et solutions

Enjeux pour les producteurs fromagers	Solutions potentielles
Enjeu 1 : multiplicité des métiers exercés	<ul> <li>a. Mutualisation de la production</li> <li>Exemples:</li> <li>Système français « fruitières »</li> </ul>
	<ul> <li>GAL Condroz-Famenne</li> <li>EPASC pôle fromager</li> <li>GAL Ardenne Méridionale</li> </ul>
	b. Mutualisation du transport

	Exemples:  - Réseau Solidairement - Made in BW - La Charrette en France - GAL Meuse@Campagnes
	c. Mutualisation de la vente  Exemples: - Paysans-Artisans - Agricovert - Cocoricoop - Hall relais agricoles wallons (La Fabrique Circuit Court)
Enjeu 2 : écoulement de la production	<ul> <li>a. Mutualisation de la vente</li> <li>b. Plateformes</li> <li>Exemple:</li> <li>- Le Clic Local</li> <li>c. Eléments marketing</li> </ul>
Enjeu 3 : prise de conscience du coût réel de la logistique	<ul> <li>a. Service d'accompagnement</li> <li>Exemples: <ul> <li>Conseils DiversiFerm</li> <li>Application DiversiFerm</li> <li>Application Logicout</li> </ul> </li> </ul>
Enjeu 4 : planification de la production	<ul> <li>a. Système de précommandes</li> <li>Exemples :         <ul> <li>GAC et GASAP</li> </ul> </li> <li>b. Site internet</li> </ul>

#### 10.2. Enjeu 1 : multiplicité des métiers exercés

L'une des principales difficultés, régulièrement mentionnée lors de nos enquêtes, est le nombre important de métiers exercés par les producteurs de fromages. De nombreux transformateurs fromagers sont également éleveurs, agriculteurs pour nourrir leur cheptel, livreurs pour amener leurs produits aux différents points de vente ; ils sont parfois également vendeurs, et chargés de gérer eux-mêmes la communication et le marketing de leur magasin à la ferme ou du marché auquel ils participent. Les producteurs en sont fiers et y voient du sens. Toutefois, cela leur prend énormément de temps et d'énergie et leur coûte cher de s'occuper de chaque tâche de manière individuelle (Berhin, 2020 ; De Herde, 2020 ; Hypacie, 2020 ; Lecomte, 2020 ; Noël, 2020 ; Verleyen, 2020 ; Vogeleer, 2020 ; Wylock, 2020).

Afin de réduire cet enjeu, un levier régulièrement mentionné est la mutualisation. Des mutualisations sont possibles au niveau de la production, du transport ou encore de la vente pour faciliter la vie des producteurs et faire des économies d'échelle.

#### a. Mutualisation de la production

Tout d'abord, un bel exemple de mutualisation de la production est le projet du *GAL Condroz-Famenne*. Ce GAL s'est inspiré du concept français des « fruitières » pour lancer l'idée d'une coopérative. Le système des « fruitières » est très répandu en France et existe depuis bien longtemps, comme nous l'expliqua Nina Legros (2020) du *GAL Condroz-Famenne*. Ce sont des associations de producteurs laitiers pour la fabrication et la vente du fromage. Ils se regroupent à 10-15 producteurs de lait car leur cheptel est généralement plus petit que celui de producteurs belges. Ils possèdent et gèrent la coopérative mais pour se consacrer entièrement à leur métier d'éleveur, ils engagent du personnel pour la transformation et les livraisons (Legros, 2020).

Après avoir interrogé les producteurs et transformateurs de sa région, le *GAL Condroz-Famenne* a conclu que les 3 besoins principaux de ceux-ci étaient de mutualiser un outil de transformation, créer un fromage avec une identité régionale (style le Herve) et avoir accès à des formations. Les 3 besoins étant reliés au premier, il a été décidé de mettre sur pied une structure de transformation collective. Le projet de ce GAL est d'associer 3-4 producteurs de la région avec cet objectif de mutualisation de l'achat du matériel, main d'œuvre pour la production, livraison et vente. En bref, réaliser une grosse production de fromages ensemble (Legros, 2020).

Selon Nina Legros (2020), ce système serait plus efficace que le partage des outils de transformation, comme ce qui est proposé par le *Pôle fromager EPASC de Ciney*. Ce pôle fromager permet de louer les infrastructures afin de produire ses propres fromages dans l'atelier partagé, mais la commercialisation se fait de manière individuelle. L'atelier partagé permet, certes, de ne pas devoir investir dans du matériel de fabrication, mais les trajets jusqu'au pôle fromager pour la production et la commercialisation des produits demandent beaucoup de temps (Legros, 2020).

Le *GAL Ardenne Méridionale* travaille également sur un projet de fromagerie coopérative pour les éleveurs de la région. Les outils et bâtiments seront des investissements mutualisés, les éleveurs amèneront leur lait, le fromage sera fabriqué, puis chaque éleveur récupèrera le fromage pour le commercialiser (Legros, 2020). Ce GAL prévoit également la construction d'un hall relais dont nous expliquerons le principe un peu plus loin. En effet, afin de faciliter la logistique de redistribution, un entrepôt avec des chambres froides sera disponible pour les producteurs locaux (GAL Ardenne Méridionale, s.d.).

#### b. Mutualisation du transport

Le *Réseau Solidairement* propose aux producteurs, tout comme *Made in BW*, une solution pour le transport et pour la vente de leurs produits. Ces deux initiatives permettent aux petits producteurs de vendre leurs produits à de nombreuses épiceries et restaurateurs de la région, sans dépenser leur temps précieux à les livrer un par un (Noël, 2020; Van Bever, 2020).

Le Réseau Solidairement est une plateforme logistique qui facilite la distribution de produits locaux entre professionnels. Etant membre du Collectif 5C, le réseau dispose de l'outil informatique de vente en ligne. Les épiciers et restaurateurs passent commande sur le site, les commandes sont envoyées aux producteurs, puis, deux jours plus tard, les camions du réseau font une tournée d'enlèvements. Ensuite, les commandes sont préparées dans l'entrepôt du réseau à Libramont et le lendemain, les camions repartent livrer les produits auprès de chaque client. Afin de faciliter l'administratif pour les utilisateurs du réseau, et qu'une seule facture leur parvienne, celui-ci fait de l'achatrevente des marchandises. Pour faire fonctionner ce système, le réseau réclame 10% de prix de vente au producteur ainsi qu'au client (Van Bever, 2020).

Cette initiative, qui est à sa capacité maximale et ne peut plus répondre aux nouvelles demandes de producteurs et épiceries, n'a pas reçu de subsides pour son installation. Pascal Van Bever (2020), coordinateur du réseau, nous avoue ne pas encore avoir décidé s'ils allaient se développer pour répondre aux nouvelles demandes car cela impliquerait d'engager un nouveau chauffeur, de décaler les tournées sur d'autres jours, tout cela sans bénéficier d'infrastructures décentes. Il nous explique aussi ne pas livrer les collectivités car leur demande ne correspond pas à l'offre proposée par les producteurs (Van Bever, 2020).

Made in BW paraît être également une excellente alternative à la vente à la ferme ou à la grande distribution. En effet, cette plateforme logistique et commerciale facilite le travail des producteurs qui ne doivent payer qu'une seule facture et peuvent demander un service de livraison afin de ne pas devoir se déplacer pour déposer leurs produits. Une participation de 10% du prix de vente est demandée aux producteurs qui viennent livrer leurs produits et de 15% aux autres (Noël, 2020).

Cependant, il semble qu'il y ait quelques problèmes relationnels avec une employée de l'ASBL. Ces différends ont causé du tort aux producteurs car plusieurs magasins ont interrompu leur partenariat avec *Made in BW*. Cela a fait chuter les commandes passées auprès des producteurs qui ont dû trouver d'autres moyens pour écouler leur production (Noël, 2020).

Un autre point qui a été abordé est le manque de professionnalisme de cette plateforme qui aurait fermé complètement ses portes à une période pourtant cruciale pour les ventes des producteurs, entre le 21 décembre et le 2 janvier 2017, et sans prévenir ceux-ci suffisamment à l'avance (Noël, 2020). Ces erreurs de gestion de la plateforme, dont le potentiel nous semble pourtant énorme, sont fort regrettables : les plateformes comme

Made in BW et le Réseau Solidairement facilitent grandement la logistique pour les producteurs et pour les clients.

Aussi, l'ASBL *Made in BW* réclame aux producteurs qu'ils passent à l'agrément plutôt qu'à la déclaration pour les accords avec l'*AFSCA*. Cela n'arrange pas les producteurs, la seule différence entre ces deux accords étant que la déclaration permet aux petits producteurs vendant moins de 30% de leur production à des clients professionnels (B2B) de ne pas devoir payer leurs contrôles, or avec l'agrément, ces contrôles deviennent payants. Même si le but de la plateforme est que la majorité de leur production soit vendue par ce canal-là (Bosny, 2020), les producteurs qui écoulent moins de 30% de leur production par *Made in BW* sont, à juste titre, très agacés par cette nouvelle requête (Noël, 2020). Nous reparlerons plus loin de cette difficulté.

D'autres projets inspirants de mutualisation du transport sont *La Charrette* qui a créé en France une sorte de « BlaBlaCar », un service de co-livraison pour les producteurs ; ou encore le *GAL Meuse @ Campagnes* qui voudrait créer une coopérative offrant un service de mutualisation pour le transport, le stockage mais aussi de l'achat-revente afin que les utilisateurs du service ne reçoivent plus qu'une seule facture. Le but serait de fluidifier tous les échanges qui existent déjà sur le territoire et de toucher de surcroît les professionnels (restaurateurs et épiceries) (Pech, 2020). Cependant, comme nous le confiait une productrice, la mutualisation du transport peut être intéressante car c'est un gain de temps, mais le mode de transport doit être adapté aux produits transportés. Le matériel sera différent pour des légumes, pour des œufs ou pour du fromage, dont la chaîne du froid est essentielle à respecter. Selon cette productrice, payer quelqu'un pour effectuer cette livraison n'est pas toujours rentable pour les producteurs, mais faire une tournante entre producteurs de la même région serait bien envisageable (Hypacie, 2020).

#### c. Mutualisation de la vente

Concernant la mutualisation de la distribution, trois coopératives namuroises rencontrent un succès incroyable : *Paysans-Artisans*, *Agricovert* et *Cocoricoop*. Ces coopératives, rassemblant différents producteurs de la région, assurent l'écoulement d'une grosse partie de leur production, tout en permettant aux producteurs de rester focalisés sur leurs métiers primaires. Leur association permet une diversification des produits vendus, ce qui attire les consommateurs (Delvaux, 2020; Guns, 2020; Monville, 2020). *Agricovert* et *Paysans-Artisans* ont la particularité d'avoir été créés par les producteurs eux-mêmes, en se regroupant également avec des citoyens, et ils ont ainsi créé un outil à leur service au niveau logistique sur base de leurs véritables besoins (Delvaux, 2020; Monville, 2020).

Ces deux coopératives ont été en partie subsidiées par la Région wallonne à travers ses appels à projets « halls relais agricoles wallons » qui visent à développer le circuit court et à apporter du soutien aux producteurs locaux à travers le financement d'infrastructures (Bosny, 2020).

Au total, en 2020, neuf « halls » wallons sont actifs et plusieurs nouveaux projets sont en cours de réalisation. Un budget de 15 millions d'euros est prévu dans le Plan wallon d'investissement de 2018-2024 pour le lancement de ce type de projets (Delepierre, 2020). Les « halls relais agricoles » sont définis par la Région wallonne comme des immeubles accueillant des activités de stockage, transformation, conditionnement ou commercialisation de produits locaux. Ces activités, qui peuvent être dirigées par des producteurs ou par des sociétés coopératives, permettent de renforcer l'organisation des producteurs, économiquement et commercialement, tout en diminuant leurs coûts de production et en valorisant leurs produits (Demelenne, 2019). L'objectif de ces halls relais, aussi nommés « hubs logistiques », est de centraliser toutes les productions alimentaires et de livrer les clients en gérant la facturation et l'administratif. Ces halls relais agricoles peuvent faciliter la mise en place de mutualisations pour la transformation, le conditionnement, le stockage, le transport et la commercialisation (Bosny, 2020).

Plusieurs nouveaux halls relais sont en construction en Wallonie et nous avons trouvé pertinent de mentionner l'un d'entre eux, très ambitieux, même s'il n'est pas encore sorti de terre. Un nouveau hub logistique, nommé *La Fabrique Circuit Court*, sera fonctionnel à Suarlée (Namur) vers juin 2020. Son but est d'intensifier la coopération entre les producteurs, transformateurs et distributeurs (épiceries, restaurateurs et cuisines de collectivités) de la région et de compléter les chaînons manquants des filières afin de développer le circuit court (Economie Sociale, 2020).

Sur le site se trouveront donc des ateliers de transformation (un abattoir, une légumerie, une bocalerie, une conserverie, un atelier de découpe de viande), les locaux de la coopérative *Ethiquable* ainsi que des entrepôts de stockage et d'expédition. Les équipements tels que les bureaux, les salles de réunion, le parking et l'électricité seront mutualisés et la création d'un groupement d'employeurs permettra d'engager du personnel qui travaillera de manière variable, en fonction des besoins, là où il sera nécessaire (Economie Sociale, 2020).

Ce projet a reçu le soutien du *Ministère Wallon de l'Agriculture* dans le cadre des appels à projets « hall relais agricole », de la *Sowecsom* (Société Wallonne pour l'économie sociale Marchande) ainsi que de la banque *Triodos* et aura de nombreux partenaires dans la construction de ses différentes activités. Par exemple, *Cocoricoop* sera l'un des associés de la coopérative de légumerie, tout comme le *GAL Meuse@Campagne* (Economie Sociale, 2020). Ce projet paraît vouloir rester discret et nous semble avoir encore fait peu parler de lui : étonnamment, une seule personne l'a mentionné lors de nos enquêtes.

#### d. Défis des mutualisations

Nous avons toutefois relevé quelques difficultés relatives aux diverses solutions de mutualisations mentionnées ci-dessus.

De manière générale, les organisations collectives ne sont pas faciles à gérer car de grosses difficultés peuvent survenir au niveau des relations humaines, par exemple, le fait de s'organiser collectivement, de travailler avec des gens qui sont des potentiels concurrents ou simplement d'arriver à un accord (Guns, 2020 ; Hypacie, 2020 ; Monville, 2020 ; Pech, 2020).

De plus, les petits producteurs n'ont pas tous la même organisation, ils ne travaillent pas de la même manière. Une mutualisation de la vente pose donc la problématique de la qualité différenciée. Les productions seront mises en commun, ce qui implique que si, par exemple, un label bio est choisi, tous les producteurs devront obligatoirement être en bio car un seul producteur ne pourra pas répondre en totalité à l'offre (Pech, 2020).

Une contrainte des « hubs logistiques », comme nous l'avons mentionné plus haut lorsque nous évoquions *Made in BW*, concerne les enregistrements auprès de l'*AFSCA*. Un producteur commercialisant ses produits par un hub logistique doit passer par l'agrément, qui est payant, même s'il ne vend que 30% de sa production par ce hub. Comme nous l'expliquait Christopher Bosny (2020) de la Sowalfin, une réflexion est en cours avec pour objectif que les producteurs puissent rester en « autorisation » avec l'*AFSCA* lorsqu'ils passent par un hub logistique (Bosny, 2020).

#### 10.3. Enjeu 2 : écoulement de la production

Un second enjeu primordial est la difficulté que rencontrent ces producteurs de trouver des filières pour écouler leur production. En effet, malgré la demande de plus en plus importante en produits locaux, il existe très peu de grossistes qui assurent un ramassage régulier en circuits courts en Belgique. Et pour travailler avec un grossiste, il faut réaliser une production relativement importante, or même si cela semble contradictoire avec leurs difficultés à trouver des moyens d'écoulement, la capacité de production des producteurs est souvent insuffisante pour passer par un grossiste, par la grande distribution ou par des collectivités de manière individuelle (De Herde, 2020 ; Verleyen, 2020 ; Vogeleer, 2020).

#### a. Mutualisation de la vente

Une solution qui permet de réduire cette difficulté d'écouler la production est la mutualisation de la vente, solution qui a déjà été abordée ci-dessus. Pour beaucoup de personnes interrogées, l'organisation collective semble être la clé. Sortir légèrement du circuit ultra court en limitant tout de même le nombre d'intermédiaires permet de toucher plus de consommateurs et donc d'écouler la production des producteurs fromagers (De Herde, 2020).

#### b. Plateformes

L'APAQ-W a mis en place une plateforme, nommée Le Clic Local, qui a ensuite été reprise par le Collège des Producteurs pour la stratégie wallonne Manger Demain. Cette plateforme permet aux collectivités (HORECA, cantines d'écoles, crèches, CPAS) de se mettre en contact avec des producteurs de la région afin de recevoir des offres alimentaires. C'est une autre façon pour les producteurs d'écouler leur production en circuits courts de proximité. Cette plateforme permet aux collectivités de ne pas passer par les marchés publics traditionnels, pour certains produits (ceux qui ne sont pas dans leurs listes d'achat de marchés publics), et ce de manière totalement légale. De cette manière, les collectivités peuvent appliquer leurs préférences géographiques afin d'acheter local (Carels, 2020 ; Jandrain, 2020).

Les marchés publics sont un gros frein pour le développement de circuits courts entre collectivités et producteurs car cela empêche les collectivités de pouvoir choisir de se fournir chez les producteurs de la région. D'après Nanou Carels (2020), travaillant pour la province de Namur, rendre les achats publics, qui représentent 7% du PIB en Wallonie, durables ou responsables, changerait beaucoup de choses. Selon elle, parvenir à faire évoluer ces lois européennes pour favoriser la consommation locale aurait un impact énorme sur le développement du circuit court (Carels, 2020).

#### c. Eléments marketing

Des éléments marketing comme des concours (qu'ils concernent de près ou de loin le fromage, par exemple, le concours de « la plus belle prairie »), le fait d'être actif sur les réseaux sociaux, permettent également de donner une grande visibilité aux producteurs et d'accroître leurs ventes de manière impressionnante (Winandy, 2020).

Comme l'expliquait Stéphane Winandy (2020) de *DiversiFerm*, il faut essayer de faire partie des réseaux qui permettent d'acquérir de la visibilité, comme par exemple les groupements d'intérêt économique, les plateformes web ou encore les groupements pour le lait cru. *DiversiFerm* organise des formations continues par secteurs (pour la transformation des fromages par exemple) mais aussi des formations, pour tous secteurs confondus, de marketing et d'organisation de la vente. Lors de ces formations, les formateurs insistent sur les nouveaux outils de communication digitale (Winandy, 2020).

L'APAQ-W travaille principalement sur la promotion des produits wallons et offre une visibilité aux producteurs. Ils organisent des concours (« meilleur fromage de Wallonie »), des reportages télévisés, des journées « fermes ouvertes », offrent des places de salons pour les producteurs, et mettent en lien les producteurs et les professionnels par un business club. Ce sont des vraies opportunités à saisir pour les producteurs afin d'accroître leur visibilité (Jandrain, 2020).

#### 10.4. Enjeu 3 : prise de conscience du coût réel de la logistique

Evaluer le coût réel de la logistique représente une grosse difficulté pour les producteurs car ce coût doit tenir compte du temps consacré aux livraisons ou à la vente, or les petits producteurs manquent généralement et de temps et d'argent. Ils sacrifient alors souvent leur temps libre pour travailler deux fois plus et continuer à être rentable. Cette difficulté est liée au premier challenge que nous avons abordé, celui des nombreux métiers gérés par les producteurs. Certains décident de continuer la vente de leurs produits, même si cela leur prend énormément de temps, car ils pensent ne pas pouvoir se permettre qu'un intermédiaire prenne une marge sur leurs ventes. Pourtant, certains producteurs fromagers ne sont pas conscients du fait que leur temps est souvent mal rentabilisé lorsque le chiffre d'affaires ne suit pas. Dans certains cas, passer par un intermédiaire sera plus rentable, malgré la marge prise (Roger, 2020; Vogeleer, 2020; Wylock, 2020).

#### a. Service d'accompagnement

Un service d'accompagnement des producteurs pour la logistique est proposé par *DiversiFerm* pour calculer les coûts et optimiser la logistique mais cet accompagnement se fait au cas par cas, de manière individuelle. En effet, afin de conscientiser les producteurs au coût réel de la logistique, Stéphane Winandy de *DiversiFerm* a créé une application permettant aux producteurs de calculer leurs coûts de livraison et d'optimiser la logistique. Un outil français encore plus performant mais ayant le même but que cette application est *Logicout*, mentionné dans la partie théorique de ce mémoire. Stéphane Winandy (2020) nous a confirmé l'efficacité de cet outil. Il est également conseillé aux producteurs de définir une valeur minimum (ou un nombre minimum de produits commandés) sous laquelle ils ne vont pas se déplacer pour la livraison chez le client car ce ne serait pas rentable, sauf si une contrepartie financière est demandée au client pour compenser les frais de livraison (Winandy, 2020).

#### 10.5. Enjeu 4: planification de la production

Planifier la quantité à produire est compliqué pour les producteurs. Le fromage ayant une durée de conservation limitée, cela accentue cet enjeu de planification de la production. En effet, les dates limites de consommation sont restreintes lorsqu'il y a un intermédiaire. Cela amène des risques d'invendu ou un refus d'accepter la marchandise de la part de l'intermédiaire. Ce sera alors soit à l'intermédiaire, soit au producteur à s'adapter, par exemple, en organisant mieux le jour de fabrication en fonction du jour de livraison (Guns, 2020 ; Verleyen, 2020 ; Vogeleer, 2020 ; Winandy, 2020).

#### a. Système de précommandes

Néanmoins, cette difficulté logistique peut être réduite. Pour faciliter la planification de la production, un système de précommande est utilisé au sein des GAC et GASAP. Les

quantités à produire sont fixées bien à l'avance, le producteur doit simplement préparer les produits le jour de la livraison et les déposer aux points relais. Des bénévoles s'occupent la plupart du temps de l'administratif et de la tenue des points relais. Ce système d'abonnement sur plusieurs mois, voire même sur un an, permet également au producteur de percevoir en début d'année le payement des abonnés et de pouvoir ainsi investir, si nécessaire, pour l'année à venir (Lewalle, 2020).

De manière générale, les coopératives que nous avons interrogées commandaient les produits 2 jours avant la livraison, mais il est évident que ce timing est fort serré pour les producteurs : ils préfèrent recevoir les commandes beaucoup plus tôt pour assurer une meilleure planification de leur production (Guns, 2020 ; Monville, 2020 ; Vogeleer, 2020).

#### b. Site internet

Les commandes en ligne via un site internet facilitent également grandement la vie des producteurs. Créer le site et sa gestion journalière prennent beaucoup de temps mais cela en vaut la peine sur le long terme, nous le confirmait une productrice (Noël, 2020).

#### 11. Quelles solutions existent déjà sur le territoire namurois ?

Comme mentionné dans la section 5 (le pré-projet de la *Ceinture Alimentaire Namuroise*), quatre coopératives de distribution jouent déjà un rôle important dans la région namuroise, chacun ayant son propre territoire: *Paysans-Artisans, Agricovert, Cocoricoop* et *d'ici. Paysans-Artisans*, sans doute l'acteur le plus important concernant le circuit court à Namur, possède plusieurs magasins physiques ainsi qu'un magasin en ligne (Delvaux, 2020). *Agricovert* possède un magasin physique, un magasin en ligne ainsi que quelques comptoirs de vente qui se trouvent dans des fermes de certains producteurs-coopérateurs (Monville, 2020). *Cocoricoop* est un site de vente en ligne (Guns, 2020). La quatrième coopérative, *d'ici*, se définit comme un supermarché de produits locaux. En effet, cette dernière est une coopérative d'un point de vue légal mais ne fonctionne pas réellement de cette manière (Mestdagh, 2020). Dans cette section, nous dévoilerons tout d'abord les avantages puis les difficultés pour les producteurs de travailler avec ces coopératives. Et par la suite, nous citerons les défis rencontrés par ces quatre coopératives que nous avons interrogées.

Paysans-Artisans, Agricovert, Cocoricoop et d'ici permettent aux producteurs de commercialiser une grande quantité de leurs produits en se focalisant sur leur production. La livraison, réalisée par les producteurs, est limitée à une ou deux fois par semaine donc elle n'est pas une difficulté pour eux (Delvaux, 2020; Guns, 2020; Hypacie, 2020; Mestdagh, 2020; Vogeleer, 2020).

La problématique de la planification de la production survient lorsque les producteurs travaillent avec *Paysans-Artisans*. En effet, les producteurs doivent faire part à *Paysans-Artisans*, une semaine à l'avance, de la quantité qu'ils vont produire. Et la veille de la livraison, *Paysans-Artisans* passe sa commande. Cela implique parfois un gros stock restant et le producteur doit trouver d'autres moyens de liquider sa marchandise. Un autre inconvénient de cette coopérative, mentionné par une productrice lors de notre enquête, est le fait que le producteur soit obligé de livrer ses produits à la coopérative même si une très faible quantité est commandée par celle-ci la veille, or parfois, la livraison n'en vaut même pas la peine (Vogeleer, 2020).

Le magasin *d'ici* permet aux producteurs de recevoir un feedback sur leurs ventes. Les dégustations organisées régulièrement dans le magasin sont également un bon moyen pour eux de faire de la promotion gratuite. Le prix des produits est généralement peu discuté et *d'ici* montre envers ses producteurs la plus grande souplesse possible. Ils ont un contact très fréquent avec les différents producteurs afin de connaître les capacités, les délais et les difficultés rencontrées par ceux-ci et c'est le magasin qui tente de s'adapter (Mestdagh, 2020).

Les quatre coopératives rencontrent des défis semblables. Robin Guns (2020) de *Cocoricoop* mentionnait la difficulté de trouver un juste équilibre entre l'économique (créer de l'emploi, être rentable, proposer une gamme intéressante), le social (employer des personnes en réinsertion professionnelle ou en situation de handicap) et le sociétal (travailler en circuit court, proposer un prix juste pour le producteur et le consommateur) (Guns, 2020).

Par ailleurs, les relations humaines restent également très délicates dans les coopératives. Chacun a ses propres objectifs et collaborer n'est pas une tâche facile. Il arrive régulièrement, selon Leen Hypacie (2020), productrice fromagère, qu'un collègue rencontre un problème de production ou de livraison, et que les commandes des clients ne soient donc pas complètes (Hypacie, 2020; Monville, 2020; Wylock, 2020).

Il reste encore beaucoup de choses à harmoniser, comme les livraisons des producteurs. Le fait que ceux-ci arrivent tous en même temps pour la livraison avant le dispatching des produits est très compliqué à gérer. Bertrand Delvaux (2020) de *Paysans-Artisans* nous expliquait être confronté à un véritable manque de place mais la coopérative n'a pas de bénéfice suffisant pour pouvoir s'agrandir (Delvaux, 2020).

Chez *Agricovert*, les producteurs se mettent d'accord avec la coopérative pour livrer quand ça leur convient. Cependant, comme il n'y a pas de tranche horaire précise, cela ne facilite pas non plus les choses (Monville, 2020).

Ces coopératives sont parfois vues comme de la concurrence déloyale car certaines fonctionnent principalement grâce à des bénévoles, nous expliquait Robin Guns (2020) de *Cocoricoop*, or les producteurs et distributeurs traditionnels doivent payer des employés dans leur magasin ou sur les marchés et ont davantage de contraintes au niveau de la sécurité alimentaire (Guns, 2020).

#### 12. Conclusion de l'analyse des résultats et recommandations pour la CAN

Les moyens les plus efficaces pour surmonter les défis auxquels sont confrontés les producteurs fromagers distribuant en circuits courts, semblent être les plateformes logistiques telles que le *Réseau Solidairement* et *Made in BW* ainsi que les mutualisations de production, comme le système des « fruitières » inspirant les projets des *GAL Ardenne-Méridionale* et *GAL Condroz-Famenne*, ou encore les « halls relais agricoles wallons » comme par exemple le projet *La Fabrique Circuit Court* lancé prochainement à Suarlée.

Les plateformes logistiques proposant une solution pour le transport et la vente, en prenant une légère marge afin de pouvoir continuer à fonctionner, permettent un réel gain de temps pour le producteur, qui pourra produire de plus grosses quantités en se focalisant sur son métier de base, et constituent un moyen d'écoulement efficace via la vente à de nombreux restaurateurs et magasins.

Cela pourrait également être une opportunité pour approvisionner les collectivités dont la demande pour des produits locaux est croissante. Toutefois, il reste à voir si les produits offerts correspondent aux besoins des collectivités, et, si ce n'est pas le cas, si les transformateurs ou les collectivités sont prêts à faire un effort pour s'adapter.

La plateforme *Made in BW*, comme son nom l'indique, travaille avec les acteurs du territoire du Brabant wallon tandis que le *Réseau Solidairement* travaille avec les acteurs luxembourgeois. Il y a donc ici une opportunité à saisir pour la *CAN*: lancer, ou aider au lancement, d'une plateforme logistique namuroise effectuant des tournées d'enlèvement auprès des producteurs et des tournées de livraison auprès des distributeurs, restaurateurs, et éventuellement, des collectivités de la région. Le but de la *CAN* est d'amener l'arrondissement de Namur vers une autonomie alimentaire. Il n'est pas envisageable que chaque consommateur aille se fournir dans des fermes : ce ne serait pas efficient. Le circuit de proximité nous paraissant plus important que le circuit ultra court, la solution la plus pratique pour la commercialisation semble être les magasins de proximité et les supermarchés. Une plateforme logistique pourrait jouer le rôle d'intermédiaire entre les producteurs namurois et les magasins et supermarchés de la région.

Il convient de s'assurer tout de même, comme évoqué plus haut, que ce travail ne sera pas réalisé par le nouveau hub logistique de Suarlée, *La Fabrique Circuit Court*. A priori, ce hub n'aura pas l'intention de réaliser des tournées d'enlèvement auprès des producteurs mais plutôt de mutualiser la transformation au sein de ses infrastructures.

En effet, une autre formule avantageuse est la mutualisation de la transformation, qui permet aux producteurs de se focaliser sur leur métier de base tout en réalisant de réelles économies de temps et d'argent. Cette mutualisation peut concerner les outils et les bâtiments ainsi que la transformation et parfois aussi la vente, selon les intérêts de chaque producteur.

Les mutualisations ont été régulièrement mentionnées comme potentielles solutions dans la revue de la littérature de ce mémoire. Nous pouvons maintenant affirmer que c'est bien une solution intéressante pour les producteurs fromagers.

Ces deux types de projets, plateformes logistiques et mutualisations de la transformation, peuvent être financés de différentes manières. Les GAL peuvent être des partenaires avantageux pour financer des initiatives collectives (c'est-à-dire, profitables à plusieurs personnes), de petite ampleur et localisés sur leur territoire. En effet, les GAL sont subsidiés par l'Union Européenne à travers les fonds FEADER (38,7%), par la Région wallonne (51,3%) et les 10% restants par les communes (GAL Meuse@campagnes, 2020). De nombreux projets cités dans ce travail ont été financés par des GAL. Par exemple, le *GAL Tiges et Chavées* a aidé financièrement la coopérative *Cocoricoop* lors de son lancement, ainsi que la création d'un marché sur une de leurs communes. Mais la plupart du temps, les GAL accordent des financements relativement limités (Grandjean, 2020) donc un gros projet comme une plateforme logistique serait difficilement finançable par un GAL uniquement.

Nous l'avons mentionné plus haut, la Région wallonne offre également des subsides à travers des appels à projets « hall relais agricole wallon » et dans les années à venir, de nouveaux appels à projets seront très probablement lancés. Peut-être est-ce là une opportunité à saisir pour la *CAN* afin de se lancer dans un premier projet, s'il est possible d'être complémentaire à *La Fabrique Circuit Court* ?

Ces subsides de la Région wallonne permettent de financer les infrastructures nécessaires au lancement du projet. Cependant, de nombreuses initiatives, sélectionnées lors de ces appels à projets, ne voient en réalité jamais le jour. Les raisons, qui nous ont été citées par Christopher Bosny (2020) de la *Sowalfin*, sont variées. Les conditions sont difficiles : les porteurs de projets doivent être 2 ou 3 producteurs au minimum ; les nombreuses informations demandées au niveau administratif sont fort contraignantes ; il y a plusieurs freins législatifs comme les permis d'urbanisme et les contraintes alimentaires et d'hygiène ; et finalement, les subsides sont limités à 200 000€, juste de quoi financer les infrastructures mais pas assez pour financer un accompagnement collectif par la suite. En effet, la règle européenne des minimis limite les subsides à 200 000€ tous les trois ans. Certains porteurs de projets préfèrent alors se rendre à la *Sowalfin* pour bénéficier d'un accompagnement et de conditions intéressantes pour un prêt d'argent (Bosny, 2020).

La Sowalfin, par ses appels à projets dans le domaine du circuit court, permet en effet à différentes initiatives de se développer. D'un côté, elle peut faciliter le financement des projets en accordant des prêts d'argent sans garantie à un taux attractif, ce qui rassure les banques et donne plus de flexibilité aux porteurs de projets ; et d'un autre côté, elle peut financer des acteurs qui vont apporter une aide sur le terrain, et qui vont donc accompagner l'implantation. Donc, en ce qui concerne les subventions « circuits courts » accordés par la Sowalfin, celle-ci finance en réalité un ETP qui travaillera sur le projet sélectionné. Ce travailleur fera de l'animation territoriale, de la mise en réseau d'acteurs et favorisera le développement du circuit court. C'est de cet accompagnement sur le

terrain qu'ont bénéficié la *CACM*, le *RATav* ou encore le *Collectif 5C*, sélectionnés lors des appels à projets (Bosny, 2020). La *CAN* pourrait également profiter de cette opportunité, une fois qu'elle aura imaginé un projet, pour se faire accompagner par des professionnels. La *Sowalfin* a conscience que la logistique est une difficulté majeure pour les projets en circuits courts et travaille donc sur la création de partenariats entre les projets et des experts de la logistique. Elle a par exemple aidé à la mise en place d'un partenariat entre l'outil logistique *Terre d'Herbage* et le *RATav* (Bosny, 2020). De nombreux autres acteurs wallons peuvent aider au lancement de projets visant à développer le circuit court (Legros, 2020) mais nous ne nous sommes pas attardés plus longtemps sur ce sujet.

Il semble évident que la *CAN* devrait collaborer, et non entrer en concurrence, avec les acteurs déjà présents sur le territoire comme *Paysans-Artisans*, *Agricovert*, *Cocoricoop*, *d'ici*, ou encore le futur projet *La Fabrique Circuit Court* afin de trouver sa place et d'aider de manière efficace les producteurs fromagers namurois. Parvenir à une complémentarité entre projets dans l'arrondissement de Namur est essentiel. Elle pourrait également s'inspirer des forces et faiblesses de ces coopératives lorsqu'elle lancera un premier projet.

Lors de nos enquêtes nous avons abordé, avec quelques acteurs localisés sur le territoire namurois, le sujet de la *Ceinture Alimentaire Namuroise*.

Les répondants ne pouvaient pas nous dire comment cette ceinture pourrait les aider, le projet leur semblait encore fort flou. L'un des producteurs était d'avis que personne ne pouvait réellement les aider et qu'ils devaient se débrouiller par eux-mêmes (Verleyen, 2020). Un autre soulevait une piste de travail pour la *CAN*, celle d'aider les producteurs à connaître le coût réel de leur logistique et de proposer des solutions pour diminuer ces coûts comme une mutualisation du transport (Wylock, 2020). Aussi, la difficulté ressentie par les producteurs pour écouler leur production est une seconde piste de travail qui a été proposée pour le projet de la ceinture alimentaire. Malheureusement les producteurs ayant des journées hyper chargées, ceux-ci peuvent difficilement participer aux réunions, comme celles organisées par la *CAN* : ils n'ont tout simplement pas le temps (Vogeleer, 2020).

Ce manque d'intérêt de la part de certains acteurs envers la *CAN* pourrait être vu comme une limite, mais les porteurs de la *CAN* réfléchissent d'une manière différente. Ils cherchent d'abord à comprendre la situation actuelle des acteurs présents sur le territoire pour pouvoir cibler leur action en fonction des besoins réels, comme nous l'expliquait Hélène Jane-Aluja (2020). Une fois l'état des lieux terminé, la *Ceinture Alimentaire Namuroise* reprendra contact avec les acteurs, et avec tout citoyen intéressé, afin de construire ensemble ce qu'il manque pour relocaliser l'alimentation sur le territoire. Une urgence pour la *CAN* reste tout de même de trouver un financement pour pouvoir continuer son activité et ne pas compter uniquement sur des bénévoles (Jane-Aluja, 2020).

# Partie 4: Discussion

Cette dernière partie comprend 4 sections. Nous reviendrons tout d'abord, dans la section 13, sur les objectifs que nous avons accomplis. Ensuite, nous réaliserons une comparaison de la littérature avec les résultats de nos enquêtes dans la section 14. Les limites rencontrées seront expliquées dans la section 15, puis nous aborderons, dans la dernière section, des perspectives nouvelles à ce travail.

#### 13. Problématique de recherche et objectifs accomplis

Pour rappel, les trois objectifs de cette recherche étaient les suivants :

- Comprendre le fonctionnement logistique de la filière fromagère par le questionnement de producteurs, intermédiaires et spécialistes lors des interviews
- Lister et détailler les freins logistiques principaux pour les producteurs fromagers à utiliser des circuits courts de proximité, cités par les producteurs, intermédiaires et spécialistes lors des interviews
- Lister et détailler les potentiels leviers pour contrer ces freins logistiques (solutions), cités par les producteurs, intermédiaires et spécialistes lors des interviews

Le premier objectif a été rempli : nous sommes parvenus, en interrogeant les producteurs fromagers, à comprendre leurs principaux moyens de distribution. Interroger les distributeurs et les spécialistes nous a permis de comprendre le fonctionnement logistique de ces moyens de distribution.

Le second objectif a également été atteint : nous sommes parvenus à lister les enjeux logistiques principaux au développement des circuits courts pour les producteurs fromagers. Ceux-ci sont au nombre de 4 : la multiplicité des métiers exercés ; la difficulté d'écoulement de la production ; la difficulté de prise de conscience du coût réel de la logistique ; la difficulté de planification de la production.

Finalement, le dernier objectif abouti était de lister des solutions pouvant réduire ces freins logistiques. Les principales solutions, correspondant aux freins listés ci-dessus, sont : la mutualisation de la production, du transport et de la vente ; les plateformes et éléments marketing ; les services d'accompagnement ; le système de précommande et le site internet.

#### 14. Comparaison des résultats avec la littérature

Plusieurs enjeux logistiques et solutions évoqués dans la partie théorique de ce mémoire ont été cités par la suite dans nos enquêtes.

Tout d'abord, la recherche confirme ce qui a été observé par Maquet (2012) et Decamp (2013), dans leurs rapports respectifs, concernant un enjeu principal qui est le nombre de métiers exercés par les producteurs fromagers. Cet enjeu ayant été régulièrement cité comme défi capital par les personnes interrogées, nous l'avons catégorisé dans notre analyse des résultats comme l'enjeu principal des producteurs fromagers distribuant en circuits courts.

Ensuite, la mutualisation a été la solution la plus régulièrement mentionnée, dans notre revue de la littérature comme dans nos entretiens. Holzemer, Maréchal, Nyssens et Plateau (2016), ainsi que par Messmer (2013) ont plusieurs fois abordé cette solution dans leurs rapports. Ainsi, selon Holzemer, Maréchal, Nyssens et Plateau (2016), la mutualisation est un levier principal pour plusieurs étapes de la logistique. Les résultats de nos enquêtes confirment que la mutualisation est une solution très intéressante pour faciliter la vie des petits producteurs.

Le rôle des pouvoirs publics, qui ont la capacité de faciliter la logistique pour le développement des circuits courts, avait été évoqué, avec l'exemple de la plateforme *Made in BW* (subsidiée par le Brabant wallon), par Holzemer, Maréchal, Nyssens et Plateau (2016). Cette plateforme a été longuement observée dans notre analyse des résultats. C'est également ce style de plateforme logistique que nous avons proposé à la *CAN* d'analyser plus en profondeur s'ils cherchent à mettre en place un projet pour aider les producteurs fromagers namurois à développer leurs ventes en circuits courts.

De même, Chazoule, Delfosse, Mundler et Praly (2014) abordaient la question de la communication et du marketing pour donner de la visibilité au producteur, tout comme l'a fait Stéphane Winandy (2020) lors de son entretien, ce qui confirme l'intérêt de cette solution.

Ces mêmes auteurs mentionnaient également l'importance et la difficulté du transport. Le transport ne semblait pas être une problématique pour les producteurs interrogés lors de nos entretiens, or comme nous l'expliquait Stéphane Winandy (2020), c'est l'un des plus gros défis pour les producteurs de concevoir le coût réel de la logistique et de considérer le temps comme une ressource. Cette affirmation correspond donc à ce qui a été découvert dans la littérature concernant le transport.

Une solution pour le transport, proposée par Holzemer, Maréchal, Nyssens et Plateau (2016) sont les tournées d'enlèvement. A ce propos, le *Réseau Solidairement*, que nous avons interrogé lors de nos entretiens, avait été cité en exemple par ces mêmes auteurs dans notre revue de la littérature. Tout comme l'a été *DiversiFerm*, également interrogé lors de nos entretiens, et cité par Holzemer, Maréchal, Nyssens et Plateau (2016) pour les conseils et formations que l'organisation peut apporter aux producteurs fromagers.

Finalement, l'outil *Logicout*, qui avait été nommé dans la revue de la littérature par Cerema (2019) et Jobert (2018), a lui aussi été mentionné lors de notre entretien avec Stéphane Winandy (2020), cet outil permettant aux producteurs de prendre conscience du coût réel de la logistique.

Nous distinguons donc plusieurs parallèles entre notre recherche théorique et les résultats de notre recherche de terrain, ce qui permet de confirmer les résultats de cette dernière.

Toutefois, les difficultés pour les producteurs, pourtant présentes dans notre revue de la littérature, liées aux normes sanitaires, au conditionnement en petites quantités, au stockage et au transport ont été assez peu évoquées lors de nos entretiens.

Une information intéressante qui a fait son apparition lors des entretiens, et qui n'avait pas été découverte lors de la revue de la littérature, sont les subsides pour les « halls relais agricoles wallons ». Ceux-ci permettent une mutualisation au niveau du stockage, de la transformation, du conditionnement et de la commercialisation, d'autant plus que ces halls relais sont inclus dans le plan d'investissement wallon 2018-2024. De nouveaux appels à projets seront donc probablement lancés d'ici peu.

La mutualisation de la production avait été proposée comme solution par Holzemer, Maréchal, Nyssens et Plateau (2016) lorsqu'ils parlent d'« atelier collectif de transformation » dans leur rapport. Cependant, le terme des « fruitières », ce système français dont s'inspirent beaucoup de projets, n'avait pas été mentionné dans notre revue de la littérature.

#### 15. Limites rencontrées

Comme expliqué dans la préface, nous avons dû adapter la méthodologie de ce mémoire au contexte de crise sanitaire liée au coronavirus.

Tous les contacts ont dû se faire par téléphone, remplaçant les interviews en face-à-face prévues initialement. Les entretiens ont sans doute été plus courts et moins rigoureux qu'ils ne l'auraient été en face-à-face, mais en contrepartie nous avons eu la capacité de nous entretenir avec un plus grand nombre de personnes. La difficulté fut de percevoir jusqu'où nous pouvions aller dans nos questions, sans abuser de la patience de notre interlocuteur. Nous savions en effet que cette période de confinement représentait pour beaucoup de ces acteurs de terrain un surcroît de travail important...

Vers la mi-mai, nous avons eu l'occasion de parcourir le mémoire de Louise Vanhèse. Etant collègues-stagiaires au *RCR* ça a été une chouette opportunité de se partager nos mémoires. Nous avons de cette manière toutes les deux pu découvrir des informations pertinentes à ajouter dans notre propre travail. Le mémoire de Louise Vanhèse nous a permis de découvrir la plateforme logistique mise en place par la *CACM*, à propos de laquelle très peu d'informations étaient accessibles sur internet. Cette découverte nous a confortés dans les conclusions de notre analyse des résultats. Cependant, avec un peu plus

de temps devant nous, nous aurions peut-être eu l'occasion d'interroger les porteurs de projets de la *CATL*, *CACM* et du *RATav* quant à leurs projets logistiques, ceux-ci ayant été mis de côté dans ce mémoire. En effet, nous nous sommes dirigés vers les producteurs et vers les acteurs présents sur le territoire namurois avec le but de découvrir leurs défis logistiques, plutôt que vers les autres ceintures alimentaires mises en place en Wallonie et les solutions imaginées par celles-ci. La *CAN* pourrait tenter de rencontrer ces porteurs de projets afin de récolter de plus amples informations au sujet des solutions que ces initiatives proposent aux producteurs d'un point de vue logistique.

Il est également possible que des enjeux au développement des circuits courts et des solutions pour faciliter la distribution pour les producteurs fromagers n'aient pas été mentionnés dans nos entretiens et soient donc manquants. Les enjeux et solutions évoqués dans notre analyse des résultats ne sont pas une liste exhaustive.

#### 16. Perspectives

Ce travail ouvre au moins six perspectives qui méritent une plus grande attention. Il s'agit, tout d'abord, de s'attaquer à la logistique des intermédiaires. Ensuite, nous aborderons les conséquences du coronavirus et de l'après-confinement. Nous mettrons également en perspective les principes socio-économiques de l'agroécologie avec les résultats de notre recherche. Le futur conseil agroalimentaire namurois sera ensuite mentionné ainsi que le potentiel des collectivités et cantines durables. Nous terminerons cette section par l'importance d'avoir une vision systémique.

#### a. Fluidifier la logistique des intermédiaires

En interrogeant les distributeurs et autres intermédiaires de la filière fromagère, nous avons eu connaissance de difficultés logistiques ressenties par ces acteurs, difficultés mentionnées dans la section 10 de notre analyse des résultats pour les coopératives *Paysans-Artisans*, *Agricovert*, *Cocoricoop* et *d'ici*. Afin de fluidifier la logistique pour l'entièreté de la chaîne alimentaire en circuits courts de proximité, il est nécessaire de s'interroger sur les obstacles rencontrés par ces intermédiaires. Nous n'avons pas eu l'occasion dans ce mémoire d'approfondir les enjeux pour ce type particulier d'acteurs car cela nous aurait éloignés de notre problématique principale, centrée sur d'autres catégories d'acteurs. Cependant, nous encourageons la *Ceinture Alimentaire Namuroise* à analyser la logistique pour l'entièreté de la chaîne alimentaire, filière par filière, afin d'apporter des solutions efficaces pour tous les acteurs du territoire.

De plus, nous avons, juste avant la remise de ce mémoire, eu vent d'un nouveau dispositif visant à accompagner les acteurs wallons des circuits courts logistiquement. Cette initiative, qui verra le jour mi-juin 2020, est un partenariat entre la *Sowalfin* et *Logistics in Wallonia* (Bosny, 2020).

#### b. Coronavirus et circuits courts

Comme expliqué dans l'introduction de l'analyse des résultats, ce mémoire a été réalisé lors d'une situation exceptionnelle, et les conséquences de cette crise sanitaire pour les répondants ont été nombreuses.

Les ventes alimentaires en circuits courts ont fortement augmenté, principalement pour les commandes en ligne. Les équipes des magasins locaux, des ventes en ligne et des GASAP ont eu du mal à suivre logistiquement. Cependant, les prévisions d'aprèsconfinement des producteurs et intermédiaires ne sont pas très optimistes. Ceux-ci espèrent conserver quelques nouveaux clients mais d'après-eux, les habitudes d'achat alimentaire dans les grandes surfaces reviendront vite.

Ceci nous amène donc à la limite que sont les habitudes de consommation. L'achat alimentaire en circuits courts a eu du succès et a fait beaucoup parler de lui lors de ce confinement, mais il n'est pas certain qu'il soit déjà ancré dans les habitudes de la plupart des ménages. Le confinement a accru le temps libre d'une partie de la population. Cette population continuera-t-elle à s'approvisionner par des systèmes alternatifs lors du déconfinement ?

Pour une réelle relocalisation alimentaire, il faudrait tout d'abord s'assurer que la production puisse répondre et s'adapter à la demande. Mais aussi que la demande soit réellement là, que les ménages soient prêts à changer leurs habitudes pour s'approvisionner en circuits courts.

Luc Van Driessche (2020) écrivait dans L'Echo que d'après une étude de Fairtrade Belgium, 42% de la population belge interrogée avait l'intention de privilégier l'achat d'une alimentation locale après la crise. Toutefois, l'article aborde la nécessité d'une offre mieux adaptée dans la grande distribution. Aussi, les pouvoirs publics ont un rôle à jouer : ils pourraient par exemple réduire le taux de TVA sur les produits dits « durables » (locaux, bio, équitables). Selon Luc Van Driessche (2020), cette crise sanitaire nous a ouvert les yeux sur la fragilité et les limites de notre système économique (Van Driessche, 2020).

Le journaliste de la RTBF Maxime Paquay (2020) écrit, lui, qu'il est indispensable de développer les chaînes logistiques et d'apporter un soutien aux producteurs si l'on veut avoir une offre belge capable de répondre à la demande (Paquay, 2020).

Pouvoir alimenter la population d'un territoire par la production alimentaire réalisée sur ce même territoire est un objectif ambitieux mais néanmoins judicieux. Cela permettrait d'éviter des pénuries alimentaires dans des situations extrêmes comme celle que nous vivons à travers le monde entier depuis mars 2020.

En effet, le transport, élément primordial dans notre système mondialisé, peut mener à des difficultés d'approvisionnement dans certaines situations, or en circuits courts de proximité, le transport n'est plus une difficulté. Une autonomie alimentaire mènerait à

une sécurité de nos approvisionnements alimentaires et cette nouvelle perspective a été régulièrement mentionnée durant cette crise du coronavirus.

Le plan de transition pour une relance durable de l'économie belge post-covid, nommé « Plan Sophia », s'attaque d'ailleurs aux circuits courts. L'alimentation devrait être, selon ce rapport, responsable mais aussi relocalisée. L'une des recommandations de ce plan de transition est de sécuriser l'approvisionnement des biens essentiels, comme l'alimentation par exemple, en encourageant la réorganisation des filières. Une autre recommandation est celle de diriger la culture et l'élevage belge vers l'agroécologie, c'est-à-dire des méthodes de production responsables et résilientes. Plus d'informations sur ce concept suivront au prochain point. Afin d'atteindre cet objectif, il est nécessaire de réorienter et diversifier les productions ainsi que de favoriser la mise en place d'outils de transformation et de commercialisation performants (Resilience Management Group, 2020).

Approfondir les conséquences de cette crise sanitaire et la situation d'après-crise pour le système alimentaire nous semble extrêmement enrichissant. De très nombreux articles, rapports et autres ont d'ailleurs fait leur apparition sur le sujet depuis le début de la crise.

#### c. Les principes socio-économiques de l'agroécologie

Les solutions proposées dans notre analyse des résultats, comme la mutualisation, sontelles cohérentes avec les principes socio-économiques de l'agroécologie ? Et qu'en est-il de la distribution en circuits courts, alternative au système agroalimentaire dominant ?

Le concept de l'agroécologie a été mentionnée ci-dessus lorsque nous abordions les recommandations du « Plan Sophia ». L'agroécologie, comme son nom l'indique, cherche à rendre écologique l'ensemble du système agroalimentaire, de la fourche à la fourchette, au niveau de son étude, sa conception et sa gestion. L'agroécologie mêle la science au social (Baret et al., 2012).

Baret, Grégoire, Hance, Mormont, Reheul, Stassart, Stilmant, Vanloqueren et Visser (2012) proposent trois principes socio-économiques qui devraient guider tout travail en agroécologie. Le premier principe consiste à mettre en réseau les consommateurs, producteurs, chercheurs et pouvoirs publics afin de « créer des **connaissances et des capacités collectives d'adaptation** » (Baret et al., 2012, p.11). Le second principe vise à « favoriser les possibilités de choix **d'autonomie** par rapport aux marchés globaux » (Baret et al., 2012, p.11) à travers un renforcement de la gouvernance démocratique des systèmes agroalimentaires. Cela peut se traduire par une co-gestion entre producteurs et consommateurs et une relocalisation des systèmes agroalimentaires. Finalement, le dernier principe aborde la valorisation de « la **diversité des savoirs** à prendre en compte » (Baret et al., 2012, p.11), qu'ils soient locaux ou traditionnels, recherchant des problèmes ou amenant des solutions (Baret et al., 2012).

Les résultats de ce mémoire, au niveau des solutions proposées, semblent suivre le deuxième principe socio-économique uniquement. La mise en réseau des acteurs et la valorisation des savoirs n'ont pas été proposés à la CAN dans nos recommandations et n'étaient pas (ou très peu) présents dans nos résultats. Cependant, le principe qui consiste à faire gagner les acteurs en autonomie en les éloignant du système conventionnel correspond aux résultats de ce mémoire. Le but de la CAN étant de relocaliser l'alimentation dans l'arrondissement de Namur, à travers des circuits courts de proximité, et tenter d'arriver à une certaine autonomie alimentaire, cela a été la base de notre recherche. Nous avons tenté, en interrogeant les producteurs, les intermédiaires et les experts, de comprendre les problèmes rencontrés par les producteurs travaillant en circuits courts. Les solutions proposées visaient dès lors à faciliter la distribution de leurs produits à travers des circuits courts. Automatiquement, travailler en circuits courts garantit une plus grande autonomie pour tout acteur impliqué, ces acteurs ayant des contacts directs (ou quasi-directs) entre eux. La plupart des projets visant à faciliter la logistique des producteurs prennent la forme de coopératives et garantissent une gouvernance démocratique. Une potentielle solution, qui n'a pas été proposée en recommandation à la CAN car un nouveau projet proche de cette solution pourrait être lancé d'ici peu à Namur (La Fabrique Circuit Court), est la mutualisation de la transformation en s'inspirant des projets français de « fruitières ». Les coopérateurs de ce projet mutualisent leurs savoirs et savoir-faire lorsqu'ils regroupent le lait et produisent le fromage ensemble.

Une recommandation pour tout travail que la *CAN*, qui partage les valeurs de l'agroécologie, sera amenée à réaliser, est un suivi de ces trois principes socio-économiques de l'agroécologie. L'objectif primaire de la *Ceinture Alimentaire Namuroise* de mise en réseau d'acteurs correspond déjà au premier principe socio-économique et celui-ci permet un partage des savoirs entre acteurs.

#### d. Conseil agroalimentaire namurois

Une réunion importante devait avoir lieu le 17 mars 2020 pour le lancement du Conseil agroalimentaire de la ville de Namur. Celle-ci a malheureusement été annulée étant donné la situation de confinement liée au coronavirus. Très peu d'informations à propos de ce conseil sont donc à ce jour dévoilées mais ce conseil fera également partie des acteurs impliqués dans le système alimentaire de l'arrondissement namurois, une fois celui-ci lancé.

La Ceinture Alimentaire Namuroise a déjà affirmé son intention de collaborer avec ce nouveau conseil. Il nous semblait toutefois important de mentionner celui-ci dans les perspectives nouvelles car, comme mentionné dans notre revue de la littérature, un appui politique est très bénéfique, si pas indispensable, pour faire fonctionner des projets sur le long terme. C'est également l'une des conclusions du documentaire *Après Demain* de Cyril Dion et Laure Noualhat (2018).

#### e. Collectivités et cantines durables

Un sujet qui a été plusieurs fois évoqué lors des entretiens, mais que nous n'avons pas eu l'opportunité d'analyser en profondeur, est l'alimentation des collectivités et les cantines durables.

Avec la stratégie *Manger Demain*, la Région wallonne a pour but d'améliorer le système alimentaire wallon. Elle a décidé de s'attaquer au domaine de la restauration collective avec le *Green Deal Cantines Durables* (Le Green Deal, s.d.). Ces cantines de collectivité peuvent être une réelle opportunité pour un écoulement important des produits locaux. C'est un nouveau moyen de distribution pour les producteurs (Carels, 2020).

Cependant, deux difficultés surviennent. Tout d'abord, pour des achats en quantités importantes, les collectivités sont dans l'obligation de passer par des marchés publics pour s'approvisionner. Or, ces marchés publics n'autorisant pas à appliquer une préférence géographique, il est interdit de favoriser le local. Une seconde difficulté est l'offre qui pourrait ne pas correspondre à la demande. Le personnel des cuisines collectives est habitué à recevoir des aliments quasiment « tout prêts ». Ce n'est plus dans leurs habitudes d'éplucher, couper, et s'occuper de toutes ces petites tâches qui prennent du temps en cuisine. Il reste donc à voir lequel, des producteurs ou du personnel, s'adaptera à l'autre (Carels, 2020).

Ce sujet des collectivités serait certainement très intéressant à analyser et nous encourageons la *Ceinture Alimentaire Namuroise* à creuser cette piste de travail, pour la suite de son état des lieux de l'arrondissement namurois.

#### f. Vision systémique

Il nous semble essentiel d'ajouter dans cette partie « perspectives » quelques phrases concernant la vision systémique.

Le système alimentaire démarre d'un besoin du consommateur de s'alimenter et s'arrête à la gestion des déchets alimentaires. Tout projet doit prendre en compte l'entièreté des conséquences de ses actions sur le système alimentaire complet.

Nous nous sommes focalisés dans ce mémoire sur les producteurs fromagers ; nous avons également abordé l'opportunité pour la *CAN* d'analyser les enjeux logistiques vécus par les intermédiaires, mais d'autres analyses, encore plus larges, seraient intéressantes à réaliser.

Par exemple, d'un point de vue « consommateur » : Quels sont ses besoins ? Sont-ils en train d'évoluer ? Peut-on imaginer qu'ils puissent un jour s'adapter à l'offre des circuits courts, afin de favoriser le développement de ceux-ci ?

Ou bien, d'un point de vue « production des matières premières » : Quelle est la production actuelle de matières premières sur ce territoire ? Cette production peut-elle évoluer pour développer le circuit court et répondre à la demande des consommateurs ?

Et encore, d'un point de vue « gestion des déchets » : Quels sont les déchets alimentaires ? Comment sont-ils gérés ? Comment pouvons-nous les valoriser ?

## Conclusion

Pour conclure ce mémoire, après une revue de la littérature qui nous a donné un aperçu d'une alternative au système alimentaire traditionnel avec le concept de « ceinture alimentaire » et l'exemple du pré-projet de *Ceinture Alimentaire Namuroise*, nous nous sommes penchés sur les enjeux logistiques pour les producteurs fromagers distribuant en circuits courts et les solutions qui peuvent faciliter la distribution. En effet, notre but à travers ce mémoire est de permettre à la *Ceinture Alimentaire Namuroise* une meilleure compréhension de la situation de la filière fromagère namuroise pour apporter de l'aide là où elle est réellement nécessaire. Ceci nous a amenés à la problématique de ce mémoire, à savoir « Quels sont, pour les producteurs fromagers namurois, les freins et leviers logistiques à la distribution en circuits courts de proximité ? ».

Pour répondre à nos trois objectifs de recherche (comprendre le fonctionnement logistique de la filière fromagère, les freins au développement du circuit court pour les producteurs fromagers et les leviers à ces obstacles), nous avons interrogé 29 personnes par une enquête qualitative : 7 producteurs fromagers, 11 intermédiaires et 11 experts du circuit court ou de la filière fromagère. Les entretiens, semi-dirigés, se sont déroulés par téléphone, au vu du contexte de crise sanitaire.

Les résultats de nos enquêtes nous ont permis de répondre à nos trois objectifs ainsi qu'à notre problématique de recherche. Nous avons listé quatre enjeux logistiques principaux au développement des circuits courts et une ou plusieurs solutions, relatives à chaque enjeu et permettant de les réduire.

Le premier enjeu mentionné lors des entretiens est le nombre important de métiers exercés par les producteurs fromagers distribuant en circuits courts de proximité. Afin de le réduire, une solution est une mutualisation de la production, du transport ou de la vente. Un exemple de mutualisation de la production est le système des « fruitières » en France qui a inspiré plusieurs projets menés par des GAL en Wallonie ou encore les « halls relais agricoles wallons » subsidiés par la Région wallonne. La mutualisation du transport à travers des plateformes logistiques comme le *Réseau Solidairement* ou *Made in BW* a la cote ces derniers temps. Les coopératives de commercialisation sont déjà bien implantées sur le territoire namurois. Les acteurs principaux sur ce territoire sont *Paysans-Artisans*, *Agricovert, Cocoricoop* et *d'ici*.

Un second défi est la difficulté pour les producteurs fromagers d'écouler leur production. Les mutualisations de vente, citées ci-dessus, peuvent les aider, tout comme les plateformes permettant de vendre aux collectivités. Un exemple pour ces plateformes de vente aux collectivités est *Le Clic Local*, lancé par l'*APAQ-W*. Le marketing peut également être une grande aide, et particulièrement les nouveaux outils de communication digitale, pour augmenter sa visibilité et écouler sa production.

Le troisième enjeu qui a été relevé lors des entretiens est la nécessité pour les producteurs de prendre conscience du coût réel de la logistique. De nombreux producteurs décident

de ne pas passer par un intermédiaire pour éviter la marge qu'il prendrait sur ses produits. Toutefois, le temps passé dans le transport et la commercialisation coûte parfois bien plus cher. Des services d'accompagnement sont proposés aux producteurs, comme le fait *DiversiFerm* par exemple, et des applications permettant de calculer les coûts de transport sont également accessibles.

Finalement, le dernier enjeu pour les producteurs fromagers est la planification de la production. Pour faciliter celle-ci, des systèmes de précommandes peuvent être mis en place, comme le font déjà les GAC et GASAP. Un site internet facilitera grandement le travail.

Nous avons également émis quelques recommandations à la *Ceinture Alimentaire Namuroise* comme celle de se coordonner avec les autres projets lancés sur le territoire. Un nouveau hub logistique va prochainement être mis sur pieds à Suarlée. Il serait intéressant pour la *CAN* de discuter avec les porteurs de ce projet ainsi qu'avec les autres acteurs déjà actifs sur le territoire afin de trouver sa place parmi ceux-ci.

Pour finir, il serait très enrichissant pour la *Ceinture Alimentaire Namuroise* d'analyser le reste de la filière fromagère, depuis le besoin des consommateurs, jusqu'à la gestion des déchets alimentaires, en passant par les enjeux vécus par les intermédiaires. Une autre perspective est de creuser la piste des collectivités et cantines durables, qui sont en train d'être retravaillées par la Région wallonne avec la stratégie *Manger Demain*. Le domaine de l'alimentation est en profonde mutation et la crise sanitaire du coronavirus semble avoir accéléré ce changement. La filière fromagère va-t-elle parvenir à augmenter ses ventes en circuits courts dans le futur? Comment les autorités publiques peuvent-elles faciliter cette évolution vers les circuits courts, et les aider à atteindre des conditions d'efficacité équivalentes à l'industrie agro-alimentaire conventionnelle? Le succès du circuit court va-t-il subsister dans les prochains mois et les prochaines années?

Ces questions valent la peine d'être étudiées et nous n'émettons aucun doute sur le fait que de nombreux spécialistes de tous bords se pencheront prochainement sur le sujet, que ce soit d'un point de vue socio-économique ou environnemental, mais également au niveau sanitaire. Il est évident que nous nous trouvons à un tournant qui ne sera pas facile à négocier, et nous osons espérer que le politique fera les choix judicieux nécessaires pour améliorer à long terme le bien-être de toute la population.



# **Bibliographie**

- Allaert, B. (2020, 3 avril). Ancienne gérante du GAC de Chaumont-Gistoux. [Appel téléphonique].
- Allimann, M. (2018). *Réinventer l'alimentation à l'échelle de notre ville*. Récupéré le 14 mars 2020 de https://novae.ca/2018/01/reinventer-alimentation-echelle-notre-ville/
- Auclair, F. (2014). Organisation collective de la logistique dans les circuits courts alimentaires. Riom Es Montagnes: FNCUMA. Récupéré de http://www.cuma.fr/sites/default/files/2014\_03\_28\_dossier\_collaborations\_logisitques\_circuits\_courts.pd f
- Baret, P., Grégoire, J., Hance, T., Mormont, M., Reheul, D., Stassart, P., Stilmant, D., Vanloqueren, G. et Visser, M. (2012). L'agroécologie: trajectoire et potentiel Pour une transition vers des systèmes alimentaires durables. Bruxelles: Groupe Interdisciplinaire de Recherche en Agroécologie FNRS.
- Berhin, M. (2020, 21 avril). Bénévole à la CAN, militant fromages au lait cru. [Appel téléphonique].
- Berhin, M. (2019, 30 octobre). *Présentation des raisons d'une ceinture alimentaire à Namur*. [Présentation Power Point]. Namur : Salon Hope. Récupéré de http://canamuroise.canalblog.com/
- Berhin, M. (2019, 16 septembre). *A la recherche d'une autonomie alimentaire dans la filière fromagère*. [Présentation Power Point]. Namur : Ceinture Alimentaire Namuroise.
- Berzi, P., Bol, A., Hermans, A., Stevens, D. & Michalowski, J. (2019). *Mémorandum Compagnons de la Terre*. Récupéré le 17 février 2020 de https://www.catl.be/wp-content/uploads/2019/04/M%C3%A9morandum-des-Compagnons-de-la-Terre.pdf
- Blanchet, A. et Gotman, A. (2001). L'enquête et ses méthodes : l'entretien. Paris : Nathan Université, collection sociologie
- Bosny, C. (2020, 25 mai). Conseiller Pole environnement Sowalfin. [Echange de messages].
- Bosny, C. (2020, 13 avril). Conseiller Pole environnement Sowalfin. [Appel téléphonique].
- Bousbaine, A. (2020). Ville et agriculture face à l'émergence des systèmes agro-alimentaires innovants. Etudes de cas dans deux agglomérations wallonnes: Charleroi et Liège (Thèse de doctorat). Université de Liège, Liège.

  Récupéré de https://orbi.uliege.be/bitstream/2268/246026/1/Th%c3%a8se%20FINALE%2004%20f%c3%a9vrier.pdf
- Bousbaine, A. & Bryant, C. (2018). Agri-Food Projects in Food Land Belts: Conditions for Success. *CIACR*, 2 (1), 139-141. doi: 10.32474/ciacr.2018.02.000126
- Bousbaine, A., Bryant, C., & Akkari, C. (2018). The complexities of Sustainable Agricultures in and around Urban Agglomerations. *Journal of Nutritional Dietetics & Probiotics*, 1 (2). Récupéré de https://chembiopublishers.com/JNDPS/JNDPS180010.pdf
- Bousbaine, A. & Bryant, C. (2016) Les systèmes innovants alimentaires, cas d'étude : la Ceinture Aliment Terre de Liège. *Belgeo*. 1-19 doi : 10.4000/belgeo.19507
- Capgemini (2008). 2016 La chaîne logistique du futur. Paris : Capgemini. Récupéré de https://www.capgemini.com/fr-fr/wp-content/uploads/sites/2/2017/07/Future\_Supply\_Chain\_2016\_\_la\_cha\_\_ne\_logistique\_du\_futur.pdf

- Carels, N. (2020, 9 avril). Chargée de missions Alimentation saine et durable Province de Namur. [Appel téléphonique].
- Ceinture Alimentaire Namuroise. (2019). *Ceinture Alimentaire Namuroise*. Récupéré le 8 février 2020 de https://www.facebook.com/ceinturealimentainenamuroise/
- Ceinture Aliment-Terre Liégeoise. (S.d.). *Ceinture Aliment-Terre Liégeoise*. Récupéré le 8 février 2020 de https://www.catl.be/
- Cerema (2019). Organisation logistique des circuits-courts: un programme de recherche-action pour créer un outil à destination des producteurs. Récupéré le 5 mars 2020 de https://www.cerema.fr/fr/actualites/organisation-logistique-circuits-courts-programme-recherche
- Chazoule, C., Delfosse, C., Mundler, P. & Praly, C. (2014). Les circuits de proximité, cadre d'analyse de la relocalisation des circuits alimentaires. *Géographie Economie Société*, 16 (4), 455-478 doi:10.3166/ges.16.455-478
- Chez Martin. (2020, 13 mars). Marchande de Chez Martin. [Entretien]. Gembloux
- Citoyens pour le Climat, (2019). *Rapport du GIEC : résumé*. Récupéré le 23 février 2020 de https://citoyenspourleclimat.org/wp-content/uploads/2019/03/ResumeGIEC-CPLC-web.pdf
- Decamp, C. (2013). Les circuits courts solidaires et durables en Wallonie. Louvain-la-Neuve : Credal Conseil. Récupéré de https://www.credal.be/medias/files/publication/documents/credal/les\_circuits\_courts\_solidaires\_et\_durable\_de\_wallonie.pdf
- De Herde, V. (2020, 26 mars). Doctorante en sciences agronomiques à l'UCL. [Appel téléphonique].
- Delepierre, F. (2020, 18 février). Les halls relais agricoles font leur grand retour en Wallonie. *Le Soir*. Récupéré de https://agriculture.wallonie.be/documents/20182/21876/Halls+relais+agricoles.pdf/eea446ac-4d60-45c5-a383-6d203f73d0c8
- Delvaux, B. (2020, 16 avril). Coordinateur Paysans-Artisans. [Appel téléphonique].
- Demeffe, L. (2020, 2 avril). Formateur EPASC Ciney pôle fromager. [Echange de mails].
- Demelenne, C. (2019, 5 octobre). Les halls relais agricoles fleurissent en Wallonie. *L'Avenir*. Récupéré de https://agriculture.wallonie.be/documents/20182/21876/2019-10-06\_Lavenir\_HRA+en+Wallonie.pdf/c8acad4d-6cd6-465b-93df-a97c03043598
- Détours et Saveurs. (2020, 12 mars). Vendeuse de Détours et Saveurs. [Entretien]. Gembloux
- Dion, C. & Noualhat, L. (2018). *Après Demain*. [Documentaire]. Coproduction de Yami 2 et Move Movie avec la participation de France Télévisions. Produit par Christophe Nick avec Mélanie Laurent. Récupéré le 12 mai 2020 de https://www.rtbf.be/auvio/detail\_apres-demain?id=2633599
- Economie Sociale. (2019). *La Fabrique Circuit Court : un nouveau pôle agro-alimentaire à Namur*. Récupéré le 15 avril 2020 de https://economiesociale.be/fil\_actu/la-fabrique-circuit-court-un-nouveau-pole-detransformation-et-de-logistique-se-dessine-a-namur
- EcoRes (2013). Etude de faisabilité technico-économique pour la création d'une plateforme de transformation et de logistique dans le secteur alimentaire. Namur : Bureau économique de la Province de Namur.
- Espace Environnement. (S.d.). *Ceinture Alimentaire Charleroi Métropole*. Récupéré le 8 février 2020 de https://www.espace-environnement.be/portfolio-posts/cacm-ceinture-alimentaire-charleroi-metropole-

- mise-en-oeuvre-du-plan-actions-circuits-courts-en-vue-de-renforcer-economie-alimentaire-locale-et-regionale/
- Feyereisen, M. & Stassart, P. (2017). La ceinture aliment-terre liégeoise : des initiatives locales au projet de transition territoriale. Arlon: Seed Unité de Recherche. Récupéré de https://orbi.uliege.be/bitstream/2268/210425/3/Feyereisenetal\_la%20CATL\_initiativeslocales\_projettrans itioterritorial.pdf
- Feyereisen, M., Jonet, C., Marcq, P., Mertens, S., Stassart, P.M. et stass, E. (2015, mai). *Thème 7 : Les autres acteurs de la transition. La Ceinture Aliment-Terre Liégeoise face aux défis de son positionnement théorique, politique et institutionnel.* Communication présentée au 2<sup>ème</sup> Congrès interdisciplinaire du développement durable organisée par l'UCL et l'ULB, Louvain-la-Neuve, Belgique. Récupéré de https://pdfs.semanticscholar.org/5eab/af684721d01395083c06cd0971980eb37204.pdf?\_ga=2.194225902. 2145285372.1581077374-1985936707.1581077374
- Food In Action. (2020, 20 février). *La Pyramide Alimentaire 2020: plus équilibrée et plus durable*. Récupéré le 23 avril 2020 de https://www.foodinaction.com/pyramide-alimentaire-2020-equilibree-durable/
- Groupe Action Locale Ardenne Méridionale. (S.d.). *Une coopérative fermière ! 3 outils !* Récupéré le 20 avril 2020 de https://www.ardenne-meridionale.be/projets/agriculture/
- Groupe Action Locale Meuse@campagnes (2020). *Le GAL est une initiative européenne*. Récupéré le 22 avril 2020 de http://www.meusecampagnes.be/presentation/
- Garbarczyk, B. (2017). *Au-delà des circuits-courts, que proposent les ceintures alimentaires ?* Monceau-sur-Sambre : Saw-B. Récupéré de http://www.saw-b.be/spip/IMG/pdf/a1715\_ceinture.pdf
- Garneau, J. M. É. & Hallée, Y. (2019). L'abduction comme mode d'inférence et méthode de recherche : de l'origine à aujourd'hui. *Recherches qualitatives*, 38 (1), 124–140. https://doi.org/10.7202/1059651ar
- Grandjean, V. (2020, 9 avril). Chargée de mission GAL Tiges et Chavée. [Appel téléphonique].
- Gruie, E. (2019). *La SCRLFS Les Compagnons de la Terre met fin à ses activités*. Récupéré le 24 novembre 2020 de https://www.catl.be/2019/04/02/la-scrlfs-les-compagnons-de-la-terre-met-fin-a-ses-activites/
- Guillaume, E. (2020, 6 avril). Chargée de mission syndicat agricole FUGEA. [Echange de mails].
- Guns, R. (2020, 27 mars). Gérant Cocoricoop. [Appel téléphonique].
- Holzemer, L., Maréchal, K., Nyssens, T., et Plateau, L. (2016). *Analyse dynamique de la durabilité vécue et mise en oeuvre par les acteurs des circuits courts*. Bruxelles : Centre d'Études Économiques et Sociales de l'Environnement. Récupéré de https://orbi.uliege.be/handle/2268/208695
- Hopkins, R. (2020, 13 février). Enseignant en permaculture et initiateur du mouvement international des villes en transition. [Entretien]. Bruxelles.
- Hypacie, L. (2020, 1 avril). Co-gérante de La Petite Campagne. [Appel téléphonique].
- Jane-Aluja, H. (2020, 3 février). Coordinatrice au RCR. [Entretien]. Namur.
- Jandrain, A. (2020, 8 avril). Responsable filière fromagère APAQ-W. [Appel téléphonique].
- Jobert, M. (2018). La logistique, le coût caché des circuits courts. *Journal de l'environnement*. Récupéré de http://www.journaldelenvironnement.net/article/la-logistique-le-cout-cache-des-circuits-courts,91009

- Laboratoire sur l'agriculture urbaine. (2018). *Système alimentaire Montréalais* 2025. Récupéré le 8 février 2020 de http://www.au-lab.ca/accompagnement/systeme-alimentaire-montrealais-2025/
- Lambert, L. (2019, 14 novembre). Coordonnatrice de programme Développement Durable/Économie Circulaire à la Fondation Roi Baudouin. [Appel téléphonique].
- Lecomte, M. (2020, 1 avril). Co-gérant de la Fermière de Méan. [Appel téléphonique].
- Lefèvre, A. (2020, 30 mars). Gérant Interbio. [Appel téléphonique].
- Le Green Deal. (S.d.). *Green Deal Cantines Durables*. Récupéré le 23 avril 2020 de https://www.greendealcantines.be/le-green-deal
- Legros, N. (2020, 9 avril). Chargée de mission pour l'agriculture GAL Condroz-Famenne. [Appel téléphonique].
- Lewalle, L. (2020, 14 avril). Coordinatrice du Réseau des GASAP. [Appel téléphonique].
- Maquet, P. (2012). *Analyse de la filière laitière active en Wallonie*. Gembloux : Filière Lait et Produits Laitiers Wallonne (FLPLW) asbl. Récupéré de http://www.cra.wallonie.be/img/page/u7/AnaliseFLW\_crawd2u7flplw2012.pdf
- Messmer, J. (2013). Les circuits courts multi-acteurs : Emergence d'organisations innovantes dans les filières courtes alimentaires. Paris : INRA. Récupéré de http://sprimont2018.be/portfolio/wp-content/uploads/2017/10/Les-circuits-courts-multi-acteurs.pdf
- Mestdagh, F. (2020, 11 avril). Co-gérant d'ici. [Appel téléphonique].
- Métacartes. (S.d.). *Mandala holistique*. Récupéré le 27 avril 2020 de https://www.metacartes.cc/faire-ensemble/recettes/mandala-holistique/
- Metayer, B. (2018, 11 avril). *Ma thèse au Cerema: B. Metayer "Circuits courts alimentaires : vers des organisations logistiques plus durables"*. [Vidéo en ligne]. Dailymotion. Récupéré de https://www.dailymotion.com/video/x653ios
- Monville, P. (2020, 7 avril). Productrice, coordination logistique et gestion journalière d'Agricovert. [Appel téléphonique].
- Noël, D. (2020, 31 mars). Co-gérante d'Altitude 150. [Appel téléphonique].
- Paquay, M. (2020, 8 mai). Le succès des produits alimentaires durables survivra-t-il dans l'après-Corona ?. *RTBF.be*. Récupéré de https://www.rtbf.be/info/economie/detail\_le-succes-des-produits-alimentaires-durables-survivra-t-il-dans-l-apres-corona?id=10497932
- Pech, G. (2020, 23 mars). Chargé de mission GAL Meuse@Campagnes. [Appel téléphonique].
- Réseau Aliment-Terre arrondissement Verviers. (2019). *Réseau Aliment-Terre Arrondissement de Verviers*. Récupéré le 8 février 2020 de http://www.ratav.org/
- Resilience Management Group. (2020). *Le plan 'SOPHIA'. Un plan de transition pour la Belgique pour une relance durable post-covid-19.* Groupe One. Récupéré de https://www.groupeone.be/wp-content/uploads/2020/05/Plan-SOPHIA.pdf
- Roger, N. (2020, 8 avril). Commerciale Ferme de Fisenne. [Appel téléphonique].

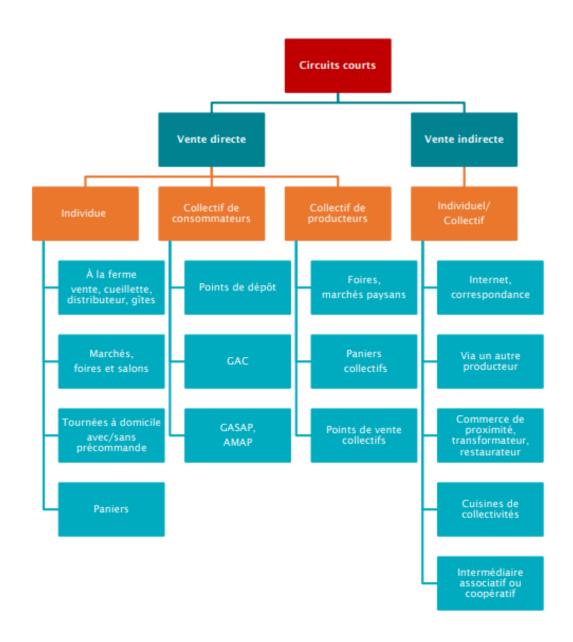
- Ruby, F. (2018, 17 octobre). Lancement du Conseil du système alimentaire montréalais : une première au Québec ! 100°. Récupéré de https://centdegres.ca/magazine/alimentation/lancement-du-conseil-du-système-alimentaire-montrealais-une-première-au-quebec/
- Sustainable Development Goals Belgium (2020). *Les SDG's*. Récupéré le 8 février 2020 de https://www.sdgs.be/fr/sdgs
- Système Alimentaire Montréalais. (S.d.). Système Alimentaire Montréalais. Récupéré le 8 février 2020 de https://sam.montrealmetropoleensante.ca/apropos
- Thissen, R. (2019, 16 septembre). GIEC : Changements climatiques et terres sont indissociables. *CNCD-11.11.11*. Récupéré de https://www.cncd.be/rapport-giec-climat-terres
- Van Bever, P. (2020, 9 avril). Coordinateur Réseau Solidairement. [Appel téléphonique].
- Van Driessche, L. (2020, 8 mai). Le consommateur post-Covid attentif aux produits durables et équitables. *L'Echo*. Récupéré de https://www.lecho.be/dossiers/coronavirus/Le-consommateur-post-Covid-attentif-aux-produits-durables-et-equitables/10225727?utm\_campaign=MORNING\_COMMENT
- Vanhèse, L. (2020). Quelle pertinence pour la construction d'une ceinture alimentaire sur le territoire de *Namur*? (Mémoire de Master). Université de Mons, Mons. Draft non finalisé.
- Van Lil, P. (2012, 14 septembre). Circuits courts : une vision à long terme. *Alter Echos*. Récupéré de https://www.alterechos.be/circuits-courts-une-vision-a-long-terme/
- Verleyen, V. (2020, 31 mars). Gérant de la Fromagerie du Samson. [Appel téléphonique].
- Vogeleer, J. (2020, 25 mars). Productrice fromagère à la ferme de Vevy Wéron. [Appel téléphonique].
- Winandy, S. (2020, 7 avril). Coordinateur DiversiFerm. [Appel téléphonique].
- Wirtz, S. (2017). Relocalisation de la production de houblon en Wallonie : Evaluation de la demande des brasseries pour du houblon wallon dans le cadre de la dynamique de la Ceinture Aliment-Terre Liégeoise. (Mémoire de Master). HEC-Ecole de gestion de l'Université de Liège, Liège. Récupéré de https://www.catl.be/wp-content/uploads/2019/04/M%C3%A9moire-Sophie-Wirtz.pdf
- Wylock, M. (2020, 30 mars). Co-gérante de la Ferme de la Stée. [Appel téléphonique].

# ANNEXES

# **Table des annexes**

ANNEXE 1 : Filières de vente en circuits courts	p.1
ANNEXE 2 : Avantages et inconvénients des circuits courts de proximité	p.2
ANNEXE 3 : Les grandes étapes de la création de la CATL et les acteurs concern	nés p.4
ANNEXE 4 : Dispersion des acteurs	p.6
ANNEXE 5 : Guides d'entretien	p.7
ANNEXE 6 : Retranscription des entretiens	p.13
ANNEXE 7 : Tableau récapitulatif des entretiens	p.56

ANNEXE 1 : Filières de vente en circuits courts



Source : Decamp, C. (2013). Les circuits courts solidaires et durables en Wallonie. Louvain-la-Neuve : Credal Conseil. Récupéré de https://www.credal.be/medias/files/publication/documents/credal/les\_circuits\_courts\_so lidaires\_et\_durable\_de\_wallonie.pdf

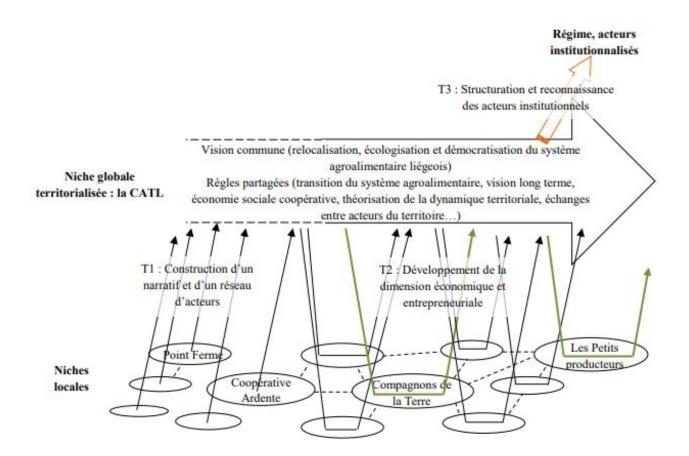
ANNEXE 2 : Avantages et inconvénients des circuits courts de proximité

		Consommateur	Producteur	Société
Ressources	Economique/ Financier	• Coûts ?	Economies sur les autres segments de la chaîne d'indépendance p/r quotas et subsides EU Moins d'investissements lourds? Et parfois Payement immédiat /à l'avance Emploi pour le conjoint Engagement sur la durée des consommateurs Moins de coûts de transports?	Dynamisation économique     Création et maintien     d'emploi     Création de valeur sur des actifs immatériels     Valorisation des savoirfaire locaux     Moins subsidiées ?
4	nformatio Offre Demande	<ul> <li>Spécificité (produits non disponibles dans circuits traditionnels, qualité gustative et nutritive)</li> <li>Redécouverte (produits de terroir, légumes oubliés, variétés de goûts)</li> <li>Transparence -&gt; sécurité (produits, modes de</li> </ul>	<ul> <li>Existe demande de produits différents</li> <li>Diversification des revenus donc diminution du risque</li> <li>Facilite transformation sur place (-&gt; valeur ajoutée)</li> <li>Amélioration connaissances des attentes</li> </ul>	Innovation     Sensibilisation
Marché	Contact Inform direct n	production, de commercialisation, traçabilité)  • Amélioration connaissances  • Convivialité de proximité, aspect loisir  • Lien avec le producteur  • Qualité du service	Lien avec le consommateur     Valorisation travail et savoir- faire	Cohésion sociale     Dynamisme territorial
Organisation	Choix/ Autonomie C	Choix répartition VA/soutien au producteur Organisation décentralisée, légère Positif car souci d'autogestion Sécurité alimentaire	Réappropriation des marges d'autonomie par la diversification de la clientèle d'autonomie décisionnelle, technique, économique (choix de modèle de production)	Réduction de la dépendance aux importations et amélioration de la balance commerciale     Augmentation densité du réseau de distribution     Relocalisation économie et emplois
	nt Qualité du produit	Saveur     Fraicheur     Qualité nutritionnelle     Alimentation saine	Communication     Refus de certains intrants	Amélioration santé
Durabilité	Environnement Sant é	Éco-responsabilité     Respect des saisons -> Moins de frigos	Rythme ?     Moins d'emballage     Respect des sols	Diminution obésité     Protection biodiversité     Respect des sols,     végétaux/animaux,     Moins d'emballage     Moins de transport ?     Diminution empreinte écologique ?     Moins de CO2 ?
Autre	Sens	Valeurs morales     Authenticité     Valorisant Et parfois     Cohérence avec réflexion globale     Revendication	Valeurs morales Valorisant Et parfois Partenariats	<ul> <li>Levier pour susciter la réflexion, l'engagement citoyen et politique</li> </ul>

Source: Decamp, C. (2013). Les circuits courts solidaires et durables en Wallonie. Louvain-la-Neuve: Credal Conseil. Récupéré de https://www.credal.be/medias/files/publication/documents/credal/les\_circuits\_courts\_so lidaires\_et\_durable\_de\_wallonie.pdf

		Consommateur	Producteur	Société
				(externalité
				s négatives)
	Economique/ Financier	<ul> <li>Coût?</li> <li>Public ayant des revenus moyens à élevés et/ou ayant un niveau de formation élevé</li> </ul>	Rentabilité faible (maraïchage) Salaires peu élevés et fluctuants Diversité des métiers -> diversité des coûts Difficulté d'estimation des coûts Problèmes de trésorerie Apparition de gros producteurs concurrents dans la niche	<ul> <li>Risque de faillites</li> </ul>
	Offre-Demande Compêtence Investissements		<ul> <li>Diversité des métiers-&gt; diversité des investissements en équipement (véhicule adapté, lieu de vente/transformation)</li> <li>Investissements et amortissements très importants et à très long terme (se débarrasser de ses dettes précèdentes avant de passer en bio, etc.)</li> <li>Problème d'accès aux capitaux et crédits</li> <li>Accès à la terre difficile</li> </ul>	
Ressources	Compétence	<ul> <li>Besoin de compétences formelles et informelles (gestion de groupes, animation, comptabilité)</li> </ul>	Diversité de métiers: production, logistique, transformation, commercialisation, vente, communication     Manque de formation (initiale ou continue), d'accompagnement technique     Contexte de perte de savoirs traditionnels	
	Offre-Demande	Offre insuffisante dans certaines régions     Régularité (pénurie en hiver, surproduction en été)     Pérennité de l'offre Et parfois     Distance ?	Creux périodiques de la demande, saisonnalité     Consommateurs plus exigeants (parfois)     Volumes (pour collectivités)     Eloignement géographique des clients (demande concentrée en ville)     Pas de « patriotisme » alimentaire	
	Information	Visibilité de l'offre     Confusion entre les concepts     Confusion entre les labels/étiquetages     Manque d'info des publics précarisés sur qualité alimentaire     Image luxueuse     Méconnaissance des produits	<ul> <li>Manque de labels en Wallonie</li> <li>Faible mutualisation des informations sur les démarches à suivre?</li> <li>Manque de connaissances AFSCA?</li> </ul>	
Marché	Gamme	Suppose des changements d'habitudes	<ul> <li>Restreinte</li> <li>Peu de produits transformés</li> <li>Produire denrées normalisées (calibre)</li> </ul>	
ation	StructurationGamme Information	Rotation au sein (et entre) des groupes     Risque de fatigues des porteurs et des motivations     Risque de tensions entre les personnes	Peu d'organisation de l'offre	
Organisation	Temps	Et parfois  Temps pour les courses  Temps de préparation	<ul> <li>Charge de travail « chronophage »</li> <li>Faire reposer les terres plusieurs années avant de passer au bio</li> </ul>	
Autres	Règlements		<ul> <li>Bail à ferme problématique</li> <li>Investissements conséquents (AFSCA)</li> <li>Pas de couveuse pour les transformateurs (AFSCA)</li> <li>AFSCA met en danger des pratiques traditionnelles de transformation (lait cru)</li> </ul>	

Source: Decamp, C. (2013). Les circuits courts solidaires et durables en Wallonie. Louvain-la-Neuve: Credal Conseil. Récupéré de https://www.credal.be/medias/files/publication/documents/credal/les\_circuits\_courts\_so lidaires\_et\_durable\_de\_wallonie.pdf



Source : Feyereisen, M. & Stassart, P. (2017). La ceinture aliment-terre liégeoise : des initiatives locales au projet de transition territoriale. Arlon : Seed Unité de Recherche. Récupéré de https://orbi.uliege.be/bitstream/2268/210425/3/Feyereisenetal\_la%20CATL\_initiativesl ocales\_projettransitioterritorial.pdf

Dans un premier temps, la CATL tente de créer un nouveau système agroalimentaire qui est relocalisé, écologisé et démocratisé, contrairement au système agroalimentaire conventionnel. Elle se base sur la transition écologique et lance son premier projet concret, Les Compagnons de La Terre. C'est un mouvement principalement bottom-up, venant des citoyens, organisé à travers un forum ouvert multi-acteurs où toutes les parties prenantes concernées sont les bienvenues. La question de départ lancée au forum ouvert est « comment parvenir, d'ici 25 à 30 ans, à faire en sorte que la majeure partie de la nourriture consommée en province de Liège soit produite localement, de manière durable et équitable ? ». L'intelligence collective, la participation citoyenne ainsi que les partenariats avec des scientifiques sont des points cruciaux pour celle-ci. Elle crée également un vaste réseau d'acteurs : il y a les acteurs scientifiques, les acteurs institutionnels et les acteurs de terrain (Feyereisen et al., 2017).

Fin 2014, la CATL est bien lancée avec un grand succès et a une vision précise de son but qui est de mettre en connexion les initiatives locales, mais elle se cogne à deux freins

: les limites des volontaires et bénévoles et le nouveau financement qui a été refusé par le cabinet du Ministre Marcourt car la CATL n'a pas (ou pas suffisamment) créé d'emploi.

Dans un deuxième temps, celle-ci va alors travailler davantage sur sa collaboration avec les acteurs institutionnels en renforçant ses liens avec les pouvoirs publics et les académiques et en créant des projets entrepreneuriaux, c'est-à-dire des niches locales comme les Compagnons de la Terre, le Point Ferme, la Coopérative Ardente et Les Petits Producteurs. Ces projets vont donner davantage d'importance au projet de la CATL afin de devenir une niche globale territorialisée.

Beaucoup de temps et d'énergie des membres de la CATL va être consacré au projet des Compagnons de la Terre (CDLT), considéré comme le projet phare de la CATL. Cela mènera à un rapprochement de la CATL avec les acteurs institutionnels mais aussi à un éloignement de celle-ci avec les acteurs de terrain, les producteurs du système agricole, qui vont être résistants au projet. En effet, la plupart des producteurs des CDLT sont des NIMAculteurs, c'est-à-dire des producteurs maraîchers sur petites surfaces, et non des personnes venant réellement du monde agricole, ce qui mènera à un sentiment d'exclusion pour ces personnes. Aussi, le modèle alternatif développé par la CATL est vu comme "le modèle du futur" qui va nous diriger vers une durabilité du système agroalimentaire en Région wallonne, vision que ces producteurs agricoles ne partagent pas.

Cet investissement de la CATL dans le projet de CDLT et la mise en retrait de la part des producteurs agricoles va rendre flou la mission et les objectifs de la CATL.

C'est pourquoi, dans un troisième temps, la CATL se structure et est reconnue par les acteurs institutionnels. En tant que niche globale territorialisée, elle va aider les niches locales (petites initiatives dans la région liégeoise qui proposent des alternatives au système traditionnel) à travers un projet global et elle crée un réseau. Elle reçoit également en 2016 un nouveau financement du cabinet du Ministre Marcourt, grâce à sa stratégie qui consiste à se focaliser sur quelques projets entrepreneuriaux. La CATL tente aussi d'inclure les acteurs qui s'étaient sentis exclus lors de l'investissement dans les CDLT et de développer des nouvelles niches locales.

Il est dès lors important de retenir qu'un élément essentiel dans le succès d'un projet comme celui de la CATL est la clarté de sa structure, de sa mission et de ses objectifs afin d'inclure tous les acteurs. Une transparence de sa gouvernance est également un point primordial à prendre en compte (Feyereisen et al., 2017), au niveau de son organisation interne ainsi qu'au niveau externe, c'est-à-dire les différents acteurs, les pouvoirs publics et les institutions (Marcq et al., 2015).

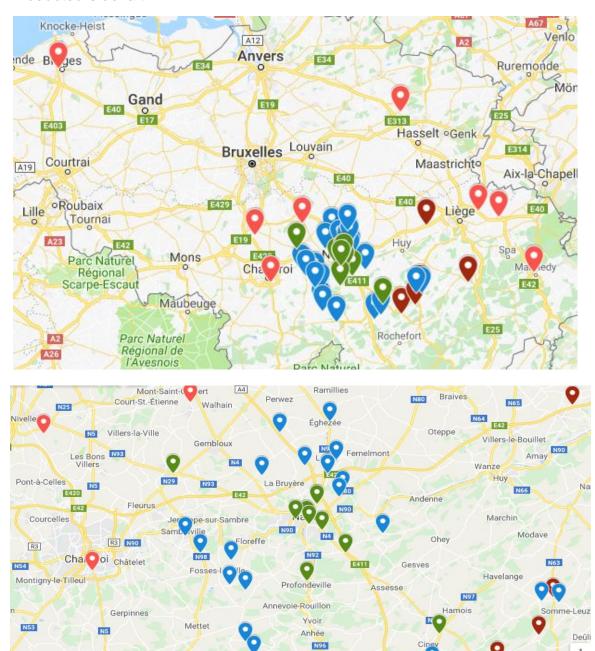
#### ANNEXE 4: Dispersion des acteurs

#### Producteurs-transformateurs

Grossistes

Crémeries

Producteurs de lait



Source : Berhin, M. (2019, 16 septembre). A la recherche d'une autonomie alimentaire dans la filière fromagère. [Présentation Power Point]. Namur : ceinture alimentaire namuroise.

### ANNEXE 5 : Guides d'entretien

# Guide d'entretien pour les producteurs

Qui		Nom et fonction de	-	
		la personne		
0) 1	0 1	interrogée		
Ou et	Quand	Lieu et date, heure précise	-	
	Concepts	Relances-Types	Potentielles	Réponses détaillées
Quo	Concepts	Relatices-1 ypes	réponses	Reponses detaniees
i	Identité	C'est une	Теропяся	
1	producteur,	coopérative ?	Forme juridique	
	état des	Pourquoi être en	pratique, producteurs	
	lieux	coopérative plutôt	partenaires	
		qu'être en		
		indépendant ?		
		Pour ceux qui ont un		
		élevage, quels		
		animaux (vache,		
		brebis, chèvres) et		
		combien		
		d'animaux (quel		
		cheptel) ?		
		Les autres, où vont- ils chercher leur lait? Comment? Quelle logistique?		
		Quel est votre moyen de distribution actuel ?	Hybride: grossiste local (ou non) + vente à la ferme/GAC/paniers/crè meries	
	Freins logistiques à la distribution en cc de proximité	Quels sont pour vous les enjeux d'un circuit court de proximité ?	Grossiste: grosses qtés mais règles strictes. CC: prend bcp de tps, + de travail (transport, petits conditionnement, stockage, comm, AFSCA), pas rentable (peu de ventes), meilleur pour planète et	

		demande augmente doucement.	
Leviers à ces freins	Quelles sont les solutions ?	Bénévoles (ou personnes non-rémunérées par nous) pour transport, stockage, conditionnement, comm. Mutualiser certaines étapes de la chaîne. Recréer des intermédiaires ou justement pas ? Prêts à partager certains risques ?	
Initiatives	Que pensez-vous des initiatives qui se mettent en place, CAN, Paysans-Artisans,? Qu'attendez-vous de la CAN?		
Coronaviru s	Le coronavirus a-t'il changé quelque chose dans vos réponses ? Changement de mentalité, adaptation ?		
Contact	Avez-vous des contacts à me conseiller que je puisse interroger ? (dans la région namuroise)  Ou quelque chose à ajouter ?		

# Guide d'entretien pour les intermédiaires

Qui		Nom et fonction de	-	
		la personne		
Oh of	Oward	interrogée		
Ou et	Quand	Lieu et date, heure précise	-	
	Concepts	Relances-Types	Potentielles	Réponses détaillées
Quo	Concepts	iteratives Types	réponses	repolises detainees
i	Identité intermédiai re, état des lieux	Si coopérative : Pour quelles raisons avoir décidé de créer cette coopérative ?		
		Quels sont les rôles que vous remplissez actuellement dans la chaîne de la filière fromagère ?	Grossiste ou transporteur ou stockeur ou « emballeur » (conditionnement) ou affinage ou vendeur	
	Freins logistiques à la distribution en cc de proximité	Pourquoi selon vous les producteurs fromagers ne remplissent-ils pas ces rôles eux-mêmes? Qu'est-ce qu'ils y gagnent en passant par vous?	N'ont <u>pas le temps</u> ou n'ont <u>pas les compétences</u> ou ce ne serait <u>pas rentable</u>	
		Quels sont pour vous les enjeux d'un circuit court de proximité ?	Pas facile de travailler avec les petits producteurs car leur production n'est pas stable, produisent peu	

	1	T	
Leviers ces freins	à Quelles sont les solutions ?	Importer ou travailler avec des techniques non- écologiques pour avoir les qtés souhaitées. Seraient prêts à partager risques avec producteurs (productions sont instables)? Càd acheter à l'avance la production pour autant de qté et si y a moins, tant pis ou paye la moitié. Si assurance pour volume, iraient + chez crémiers du coin ou pas ?	
Initiatives	Que pensez-vous des initiatives qui se mettent en place, CAN, Paysans-Artisans,? Qu'attendez-vous de la CAN?		
Coronavir	Le coronavirus a-t'il changé quelque chose dans vos réponses ? Changement de mentalité, adaptation ?		
Contact	Avez-vous des contacts à me conseiller que je puisse interroger ? (dans la région namuroise)		
	Ou autre chose à ajouter?		

# Guide d'entretien pour les spécialistes

Qui		Nom et fonction de	-	
		la personne		
05 -4	01	interrogée		
Ou et	Quand	Lieu et date, heure précise	-	
	Concepts	Relances-Types	Potentielles	Réponses détaillées
Quo	Concepts	Relatices-Types	réponses	Reponses detainees
i	Distributio n	Quels sont les moyens de distribution les plus utilisés par les producteurs fromagers actuellement ?	Vente à la <u>ferme</u> , vente sur des <u>marchés</u> , vente par <u>intermédiaire</u> : marchand, épicerie, grosse distribution, vente par <u>internet</u> et/ou <u>paniers</u> ,	
	Freins logistiques à la distribution en cc de proximité	Quels sont selon vous les enjeux et opportunités d'un circuit court de proximité pour les producteurs fromagers? Quels défis rencontrentils au niveau logistique lorsqu'ils distribuent par des circuits courts de proximité (càd peu d'intermédiaires et local)?	Trop peu de quantités écoulées par les circuits courts de proximité (pas rentable), et manque de débouchés (comment trouver les consommateurs?). Leur prend plus de temps (transport, plus petits conditionnements, communication). AFSCA aussi (quand on produit et distribue soi-même, on doit respecter les mêmes règles que la grande distribution pour l'AFSCA)	
	Leviers à ces freins	Quelles solutions peuvent être mises en place pour faciliter la distribution en circuits courts de	Mettre des <u>prix</u> plus <u>élevés</u> en cc (mais conso n'accepte pas), <u>accroître</u> la <u>demande</u> du conso, faciliter la vie des producteurs avec des équipes <u>bénévoles</u> (ou en tout cas pas payés par eux-mêmes) de transport, conditionnement, communication, ou des gens qui vont créer des	

	proximité pour les producteurs fromagers ?	mutualisations pour les producteurs (eux-mêmes n'ont pas de temps à consacrer à la création de mutualisations, coopératives, etc.).	
	Avez-vous des exemples concrets de difficultés rencontrées par des producteurs fromagers et des exemples de solutions qui ont été mises en place ?		
Initiatives	Que pensez-vous des initiatives qui se mettent en place, CAN, Paysans- Artisans,?		
Coronaviru s	Le coronavirus a-t'il changé quelque chose dans vos réponses? Changement de mentalité, adaptation?		
Contact	Avez-vous des contacts à me conseiller que je puisse interroger ? (dans la région namuroise)		
	Ou autre chose à ajouter?		

#### ANNEXE 6: Retranscription des entretiens

#### 1. Jamina Vogeleer, Ferme de Vevy-Wéron, 25/03/2020 à 14h20 par téléphone

A la ferme c'est un habitat groupé et alors au sein de cet habitat groupé il y a différentes structures professionnelles distinctes et donc là nous on est en coopérative donc avec le maraîchage et l'élevage. Pourquoi avoir choisi ça? Pour différentes raisons, notamment parce que ça correspond plus à ce que j'aime bien comme travail, le fait de travailler ensemble je trouve que ça apporte vraiment plein d'avantages. Et du coup en fait ça lui donne une forme juridique.

Y a un petit magasin mais en fait c'est surtout les gens de la ferme qui y vont. L'habitat groupé a 30 ans et à l'époque, le petit magasin c'était le début des magasins bio du coup y avait du monde et puis maintenant avec tous les supermarchés bio y a pas vraiment beaucoup de gens donc y a une permanence 2h par semaine au magasin et en fait c'est surtout pour les habitants de l'habitat groupé cette épicerie. Mais après ça écoule quand même une partie de la production donc c'est quand même assez intéressant et puis alors le fait de travailler à plusieurs donc avec le maraîchage et l'élevage, on met en commun les points de vente évidemment donc on se relaye sur les marchés mais on vend tous les produits et nous en fait on était partis sur une idée aussi où chacun travaille sur les 2 projets mais moi je m'occupe plus de mon côté de l'élevage mais je travaille aussi sur le maraîchage et les maraîchers eux se concentrent plus sur le maraîchage. On est 5 travailleurs fixes et alors il y a des saisonniers et des stagiaires aussi. En général, on a 2-3 stagiaires par an. Pour l'instant on a 9 brebis laitières dans l'élevage.

Petite épicerie, marchés, des GASAP à Bruxelles (Ca Gazouille et Les Cageots de Saint Jo mais dans celui-là il y a déjà un autre producteur de fromages donc on n'y vend que les légumes et du riz-au-lait), abonnements à la ferme (paniers payés à l'avance, un peu comme des GASAP mais pas tout à fait). Pour le fromage on n'arrive pas à écouler tout via ces distributions-là en circuit court donc on vend aussi chez Paysans-Artisans, Agricovert, au Bi'OK (dans un supermarché) et le reste chez BioCap.

Au niveau logistique c'est clair que les abonnements c'est pratique. En fait la grosse difficulté c'est d'arriver à planifier la production (les quantités produites). Parce que la bon déjà c'est en début d'année donc ce n'est pas facile de savoir et puis en plus avec le contexte c'est vraiment difficile et donc je fais des yaourts et puis en fait y en a pas assez et puis en fait y en a trop donc c'est vraiment difficile de prévoir ce qu'il faut faire. Et comme c'est des produits avec des durées de vie très limitées c'est ça qui est difficile à calculer. Et donc les abonnements on sait qu'on peut compter dessus, les gens viennent les chercher et puis c'est préparé quoi.

Pour le Bi'OK c'est très pratique parce que ce n'est pas des abonnements à l'avance donc on les appelle et on leur dit « voilà on a ça en plus, est-ce que ça vous intéresse » et ils nous disent oui/non. Ça c'est pratique après ce n'est pas sûr qu'ils aillent nous le prendre mais souvent ils le prennent quand même mais bon le problème alors c'est qu'ils prennent une marge qui est quand même importante, enfin voilà c'est moins intéressant. En fait, nous on diminue le prix, on fait moins 20% (?) et puis eux ils prennent une marge dessus du coup ça a fait que le produit dans leur magasin est beaucoup plus cher que chez nous. Après moi je trouve ça cohérent, ceux qui vont dans un supermarché ils payent aussi le service quoi.

Mais après ça c'est un autre débat. Chez Paysans-Artisans normalement on est censé s'arranger pour qu'eux puissent vendre au client au même prix que nous on vend au client. Mais du coup, comme ils font une marge aussi, ça veut dire que nous on doit leur vendre moins cher quoi. Et alors avec Paysans-Artisans ce qui n'est pas pratique non plus c'est qu'il faut dire une semaine à l'avance ce qui est disponible mais on sait seulement la veille ce qu'ils prennent vraiment donc on doit bloquer le stock et seulement la veille on sait si on les vend ou pas quoi. Je comprends

qu'ils fonctionnent comme ça parce que ce sont des systèmes avec des réservations sur internet (paniers) ou en magasin, et donc les gens ont toute la semaine pour réserver et puis après voilà.

Après j'avais déjà travaillé avec des Ruche Qui Dit Oui et ce qui était pratique c'est qu'il y a un système où si jamais t'es en dessous d'une certaine quantité tu ne dois pas livrer. Parce que là par exemple, si tu t'es engagé à faire 20 yaourts et y en a que 3 qui sont vendus tu dois aller livrer pour 3 yaourts. Le marché c'est sympa de voir les gens et de pouvoir expliquer directement les produits, si y a des variations, des choses comme ça d'avoir des contacts.

Solutions? Non. Mutualisations pour stockage ou transport? Oui par exemple on fait ça pour aller livrer chez Paysans-Artisans des fois on s'organise avec un autre producteur du coin pour y aller. En fait il y a aussi une boulangère à la ferme qui livre aussi du coup c'est aussi pour ça qu'on le fait, parce qu'elle va livrer et elle prend nos produits avec mais souvent elle est pas là. Mais du coup ça c'est vrai que c'est assez pratique quand on arrive à trouver quelqu'un d'autre ça nous permet de devoir y aller une fois sur 2 ou sur 3. Stockage, pas de problème à la ferme comme c'est un petit troupeau donc on a pas non plus une production incroyable enfin pas énorme.

Initiatives mises en place (CAN, CAP, Paysans-Artisans), moi je trouve ça super chouette. Ça peut aider les producteurs parce qu'on dit qu'il y a une demande en bio énorme et tout mais en fait c'est pas si facile d'écouler les produits du tout donc oui c'est intéressant de mettre en contact les consommateurs et les producteurs. Après y a juste que c'est beaucoup de réunions et ça ça prend un temps dingue et donc c'est pas possible de participer à toutes les initiatives qui sont mises en place. On aimerait bien, à chaque fois on se dit qu'il faut absolument y aller et tout mais bon ça veut dire qu'on prend sur notre soirée et c'est déjà des longues journées du coup voilà.

Coronavirus ça a changé qqchose ? Y a des changements au niveau de comment on vend évidemment, on doit faire gaffe, on prend toutes les précautions imposées et de bon sens. Enfin nous par exemple on faisait le marché et ben la on fait à la place une vente à la ferme et donc on doit mettre en place tous les trucs de distances etc ... A part ça c'est plus pratique de vendre à la ferme évidemment, on doit pas tout bouger, tout remonter, etc. Y a plus autant de clients mais on ne l'a fait qu'une fois encore. On a communiqué 2 jours avant, il y a plein de gens qui ne le savaient pas donc on attend un petit peu pour voir.

Contacts : via Paysans-Artisans il y a déjà pas mal de monde, et Agricovert aussi. J'ai l'impression que c'est ceux qui sont fort dans la logistique.

#### 2. Marc Lecomte, La Fermière de Méan, 01/04/2020 à 18h30 par téléphone

On est une coopérative, ça a démarré par une association de producteurs du village de Maffe en 1986. Il y avait une vague de diversification agricole. On avait de tout, un producteur de volaille, un producteur de beurre, un de produits laitiers. Les agriculteurs commercialisaient via les marchés à Namur, et c'était encadré par un mouvement associatif, des jeunes de la région, c'était une dynamique militante.

Puis on a suivi une formation, un centre pour suivre des formations fromagères, et on a créé la coopérative de production de fromages en plus de la commercialisation. Le fondateur a quitté en 1997. A l'époque c'était 1 homme 1 voix et il a perdu la majorité en confrontant 2 projets. Le projet qui l'a remporté c'était la construction de la fromagerie en plus de la commercialisation. On avait un gros encadrement parce que Maffe était dans une région défavorisée, donc on avait des subsides (PZR) : plan de développement ... Ca a malheureusement mené la coopérative à sa perte car on était enrôlés dans les subsides donc on remettait les projets à plus tard. Le financement était très long à arriver, la région traînait à nous payer (l'Europe payait les subsides à la région qui nous payait plus tard). Donc on devait emprunter en attendant. Et puis il y avait 10 à 15% de

raboté car il y avait des frais non éligibles. En 2003 c'était vraiment une situation chaotique à cause des finances et de choix stratégiques. Le Conseil d'Administration a proposé soit la liquidation, soit de redémarrer avec des employés internes qui reprennent la coopérative. Et c'est ce qu'on a fait, on était 3. On a changé les statuts : 1 part, 1 voix. Depuis 2003 on a rationnalisé, on est repartis, on a apuré l'ensemble des dettes.

C'est comme si on avait acheté un commerce pas cher (5000€ chacun de nous 3) mais on devait aussi reprendre les dettes. On a eu une progression de 10% par an (sauf cette année à mon avis à cause du coronavirus). On a développé la fabrication et la commercialisation. On a continué les marchés. A l'époque c'était le tout début du bio, on s'est lancé là-dedans mais la commercialisation ne suivait vraiment pas donc on est revenu sur le lait cru de ferme et le lait de chèvre.

Aujourd'hui commercialisation et production de fromages. On distribue par un réseau de grossistes (40% de nos ventes) et sur 6 marchés publics. 60% de nos ventes par la vente au détail. Notre système économique c'est qu'en début d'année on fixe avec les producteurs un prix fixe et on ne le change pas. Donc les clients aussi ont un prix fixe, stable toute l'année. En juillet 2019 un des 3 associés est partit à la retraite. On a réfléchi à comment pérenniser l'entreprise et on a finalement tous les 2 repris les parts du 3ème associé. On a 3 employés temps plein.

On commercialise nous-même chez le grossiste, on va deux fois par mois sur Rungis (plus grand marché de produits frais au monde), donc on vend nous-même en fait. On a aussi un grossiste belge qui vend aux USA mais là même si on connait ses clients, c'est lui qui s'occupe de la vente et donc on le facture lui et puis lui facture ses clients. En Belgique nos grossistes ce sont les gros, y en a pas beaucoup en Belgique des grossistes : on a La Maison du Pont, Réal,... On participe aussi aux foires. Et puis y a aussi quelques crèmeries qui viennent en direct chercher nos produits. Par contre on fait un prix grossiste et un prix crèmerie, on ne fait pas le même prix.

Les agriculteurs sont coopérateurs. Ils ont une rémunération très intéressante. On a rémunéré le lait à 20 000€ supérieur au prix qu'ils auraient eu autrement (l'année passée). On participe à 6 marchés publics qui sont bio et terroir, là on vend vraiment au client final et c'est 20% de nos ventes environ. Ca fait 30 ans que je suis dans le milieu, dans la coopérative et on est considérés comme le gros industriel méchant par les petits producteurs et l'industrie nous voit elle comme le petit poucet. Quand on fait des foires chez les grossistes, on est considérés comme la mascotte, il y a un capital sympathie. Moi je dis qu'il y a de la place pour tout le monde mais qu'il faut que chacun trouve sa place.

Avec le coronavirus, tout s'est arrêté dès le premier jour du confinement. On a directement eu une diminution de 80% de notre CA. Mais on a rebondi vite : on a fait des livraisons aux clients. On leur met devant leur porte la marchandise avec le ticket dedans et ils nous payent sur notre compte plus tard, on leur fait confiance. Et pour le moment ils ont tous payés. C'est un peu la richesse de la coopérative, on avance moins vite qu'un producteur qui est tout seul mais on a plus d'idées parce qu'on est plus nombreux. On a changé un peu le système et on progresse de 10% par an maintenant, chaque année.

Les problèmes logistiques : aller sur les marchés publics c'est vraiment un engagement personnel parce qu'il faut se lever super tôt, le matos doit être hyper en ordre (parce que les contrôles sont devenus plus importants), il faut être hyper polyvalents dans une coopérative.

Et pour la commercialisation avec des grossistes il faut de la rigueur, de la loyauté. Par exemple si je fais une foire à Bruges, c'est 3 jours ou je ne vois pas ma famille. A Paris aussi, la veille je dois aller vérifier que tout soit en ordre donc je rentre à minuit et je retourne à 9h. C'est un choix parce que derrière il y a une personne.

On ne maitrise pas toujours les retours quand on est sur une plateforme. On a de la reconnaissance. Par exemple, des gens ont goûté nos fromages et ils nous demandent de les livrer à l'autre bout de la France mais nous on ne va pas aller les distribuer là-bas mais bon c'est de la reconnaissance. Pour la production, les problèmes c'est la taille, c'est une contrainte. Par rapport à une laiterie qui ferait des millions de litres, on doit récolter nous-mêmes (reçoivent lait des producteurs de la coopérative) mais bon le projet tient la route. On arrive à payer des rémunérations, tous les frais,... Dans la distribution, je le sais bien, y en a qui ne s'en sortent pas sans le bénévolat, si on retire ça, ça ne marche plus. Paysans-Artisans on les connait bien, c'est comme si c'était notre coopérative qui avait fait des petits, ils étaient des anciens clients sur le marché. Si le modèle économique tient la route c'est super. Les coopératives c'est vraiment la gestion humaine le plus difficile, c'est le gros poste. J'ai toujours plaisir à voir tout le monde qui évolue. Par exemple « d'ici » c'est un tout autre système, ils sont nos clients, mais c'est super ça marche bien.

Y a un principe dans la vente c'est qu'il vaut mieux être plusieurs « concurrents » très proches comme ça on attire beaucoup plus de clients. Les gens ont plus de choix et ils viennent dans cette région là pour faire leurs courses. Il faut pouvoir accepter que les gens aillent ailleurs parfois (achètent chez notre concurrent) et que parfois ils viennent chez vous. Il faut bien s'entendre avec les autres qui sont sur le même marché que vous. Nous on est un groupe de commerçants et on s'entend bien. Bon maintenant c'est une mauvaise période, pour les producteurs, les vendeurs etc. Coprosain, ils font un peu le même travail que nous mais ils vendent de la viande. On a envisagé la création d'une supérette avec eux à un moment donné, qui allait s'appeler le marché vert mais c'est tombé à l'eau. Je vous enverrai le travail à ce propos mais ça date d'il y a 20 ans.

#### 3. Productrice anonyme car non-déclarée, 05/04/2020 à 10h par téléphone

Elle fait du fromage de chèvre et de vache mais en très petite quantité. Ce n'est pas de manière officielle, elle n'est pas déclarée. Elle vend juste un peu à son petit réseau local alternatif avec ses voisins. C'est du ultra court. Elle met dans son frigo des fromages découpés et pesés et puis c'est basé sur la confiance. Les voisins rentrent chez elle, se servent dans son frigo et déposent l'argent à côté du frigo. Ça marche très bien comme ça mais ce n'est pas la norme évidemment.

Ce n'est pas pour avoir un revenu qu'elle fait ça, mais elle fait fonctionner un système en circuit fermé, ça ne lui coûte rien (pas de coûts de stockage comme c'est dans son frigo, pas de coût de transport, pas de coût pour l'hygiène, l'AFSCA etc).

Au niveau des problèmes en circuit court, ça se passe bien comme ça pour elle mais si elle devait être aux normes, elle n'est pas sûre que ce serait accepté son fonctionnement en libre-service. Donc une problématique au niveau logistique ce serait l'hygiène. Si elle devait vendre sous la forme d'un magasin ça lui prendrait beaucoup trop de temps, ce ne serait pas possible.

#### 4. Delphine Noël, Altitude 150, 31/03/2020 à 15h par téléphone

On est indépendants et on a 80 chèvres. On distribue sur des marchés (mais maintenant à cause du COVID c'est mort) et via Made in BW. Mais on distribue de moins en moins via eux car ça a changé. Avant c'était une ASBL créée via le GAL Culturalités (subsidié) puis ça a été absorbé par la province. Ils ont engagé une jeune commerciale qui s'est disputée avec tous les gens des magasins. Donc ces magasins ont arrêté de travailler avec

Made In BW et la fromagerie est passée de 2000€/semaine à 300€/semaine de vente par eux. Mon mari fait partie du conseil d'administration de Made In BW et a dit qu'elle posait problème mais ils n'ont rien voulu entendre. Alors qu'on perd quand même 800€/semaine à la fromagerie du jour au lendemain donc c'est un gros problème.

On vend aussi via des magasins en directs, les nouveaux magasins on ne passe plus par Made In BW mais on fait des contrats directs avec ces magasins. De plus en plus on essaye de reprendre en direct les magasins et de ne plus passer par Made In BW. On vend aussi via un grossiste néerlandophone (situé à Steenockerzeel), Lalerom? Et on vend via des magasins d'amis et de la famille de producteurs. On n'a pas de magasin à la ferme mais on a fait une demande pour transformer une partie de la ferme en logement et faire un magasin mais on attend le permis. Mais un magasin ce n'est pas facile, à un moment on vendait un peu à la ferme mais il faut toujours quelqu'un ici. C'est embêtant de rester bloqués ici pour vendre parfois pour 30€ quoi. Pour ça c'est plus facile un magasin et puis comme ça les gens ont plus de choix.

Depuis la fermeture des marchés à cause du COVID, nous on l'avait anticipé et donc dès le début mon mari le dernier we a essayé de prendre un maximum de num de gsm et d'adresses mails de nos clients pour pouvoir leur proposer des livraisons. Donc on s'est regroupés à plusieurs producteurs (on a des légumes, de la viande, des tapenades) et on leur livre les produits. Au début on a fait un fichier excel avec tout ce qui était dispo et puis qqn nous a fait un site internet. Ça a très bien marché, la première semaine on a fait 70 livraisons et la 2ème et 3ème 100 livraisons à chaque fois. Mais c'est un boulot fou! La gestion du site ça prend déjà 2h/jour (répondre aux questions etc) + la mise en place du site qui m'a pris plusieurs jours au début + préparer les commandes, les mettre ensemble, les peser, les livrer etc.

On ne prend pas de marge sur les tapenades car le producteur fait ¼ des livraisons. Par contre les autres on prend une petite marge (ils nous font le produit un peu moins cher) pour combler tous le temps qu'on passe à ça. Plusieurs producteurs ont voulu nous rejoindre déjà (les fraises par ex) mais ça c'est hyper fragile et il faut les livrer le jour même. La viande sous vide on peut la conserver un jour dans une chambre froide mais les fraises c'est mieux pas. On va essayer d'optimaliser tout ça pour la suite du confinement.

Il y a plein de problèmes logistiques. Le site prend énormément de temps même si ça nous facilite la vie. Dans les magasins (pas les petits magasins de produits locaux de la région, eux ils sont super, mais plutôt les plus grosses chaînes), certains nous utilisent vraiment quoi. Par exemple, Cora veut suivre la tendance et mettre des rayons produits locaux dans ses magasins. Ils nous ont invités à faire une dégustation pour tout le personnel, à créer un vrai partenariat avec eux sur le long terme, à faire un coin spécifique dans le magasin pour les produits locaux et c'était dans leur grand magasin à Woluwé donc vraiment un géant, génial pour nous, on a accepté. Ils ont demandé de faire une promo sur le chèvre, on a diminué nos marges (on a pris sur nous évidemment) à presque 0 marge pour lancer les produits, on a pris des photos etc bref ça nous a pris plein de temps, ils ne s'en rendent pas compte. Et puis le jour J ils nous ont commandé 2 chèvres de chaque sorte et 15 petits lardés. Nous on a fait un gros effort, on a déjà peu de temps,

on prend sur nous et sur notre argent, on leur a dit tout ça et ils ont bien voulu augmenter à 20 lardés mais c'est tout.

Le vendredi quand mon mari est venu faire les dégustations comme prévu, le rayon était vide évidemment. Le but de la dégustation c'est que les gens achètent directement le produit quand ils ont gouté donc on ne fait pas une dégustation pour si peu (de quantités disponibles en magasin). Bon il a quand même fait gouter et en 10 min il n'avait plus rien. Les magasins ils profitent de nous pour faire des gros coups de pub en fait. Mais ils nous virent des rayons sauf quand ils n'ont plus rien. Pour la Noël quand ils mettent des zaccouski partout, ils nous virent et puis ici avec le COVID, clairement on le cache mais il y a des vrais problèmes d'approvisionnement. Les AD Delhaize ils appellent Delhaize pour qu'ils les fournissent mais y a plus rien du coup ils nous appellent nous les petits producteurs, on devient les rois, mais pas à Noël hein! C'est vraiment frustrant pour nous parce que bon c'est notre métier, on doit en vivre nous!

Sur les marchés on dépend de la météo mais sinon c'est super, mon mari adore, les clients sont hyper fidèles, juste les communes sont un peu compliquées parfois. Par ex c'est pas facile pour avoir un abonnement et parfois quand on demande des places et puis qu'on nous met une super mauvaise place c'est pas bon pour nous, les gens ne nous trouvent plus. Mais bon la ça a été parce que comme les clients étaient fidélisés ils viennent quand même jusqu'au bout du marché pour nous. Les marchés aussi c'est partir hyper tôt etc mais c'est comme ça, ça fait partie du métier.

Solution: Made In BW c'était une grande aide au départ mais c'est des fonctionnaires et ils réagissent vraiment comme ça. Il y a 2 ans, autour du 15 décembre, la commerciale de Made In BW me téléphone et me dit qu'ils ferment pendant 2 semaines pendant les vacances de Noël. Le 21 décembre sera la dernière livraison. Elle insiste sur le fait qu'ils sont fermés mais bon, si vraiment vraiment vous voulez, on peut mettre un chauffeur pour livrer les commandes le 2 janvier et les magasins doivent avoir commandé avant le 21/12 pour le 2 janvier (après le nouvel an). Ça c'était vraiment le paquet quoi... Cette semaine la déjà les magasins ils font tous leurs inventaires donc ils ne vont pas commander des trucs à rajouter dans leurs stocks. Et puis en plus les gens ils n'ont plus de sous après le nouvel an, ils ont tout dépensé, ils en ont marre de bouffer. Et elle nous prévient si peu de temps à l'avance, ça se fait pas quoi. Ils ferment la mauvaise semaine clairement, Noël on fait beaucoup de ventes, c'est pas professionnel. Des indépendants n'auraient pas fait ça, ils auraient fait tourner le service, surtout dans l'alimentaire, ils auraient pris leur vacances à un moment ou c'est plus plat et ils se seraient arrangés pour que ça continue à rouler quand la personne sera en vacances, ils n'auraient pas tout fermé.

Le fonctionnement logistique de Made In BW c'est qu'on reçoit les commandes des magasins le lundi soir à 19h et le mercredi on doit livrer. Nos fromages ils ont une durée de conservation de 12 jours donc avant, comme Made In BW livrait les magasins les jeudi et vendredi matin, nous on allait vite leur apporter nos produits le matin avant qu'ils ne partent ces jours là. Mais eux ne veulent plus parce qu'ils doivent prendre la température du produit (ça prend 10 sec par produit mais bon ils veulent pas faire ça trop tot le matin), et donc on doit livrer le mercredi, donc nos produits conservent moins longtemps dans les magasins. Made In BW prennent 10% de marge si on leur amène nos produits, eux font les commandes, les livraisons et facturation (ils gèrent les factures de chaque magasin et

nous envoient tout en 1 facture donc c'est plus facile pour nous) ou 15% de marge si ils doivent venir chercher chez nous les produits. Avant on allait les déposer et maintenant ils viennent les chercher car au final ça ne change pas grand-chose, ça nous coûte même moins cher parce que ça nous prend moins de temps et d'essence.

Au niveau AFSCA il y a deux types d'accords : agrément ou autorisation. C'est quasi les mêmes sauf qu'en agrément, on paye 65€/h pour les 3h à chaque contrôle. Donc ils nous préviennent qu'ils viennent faire un contrôle, on reçoit direct la facture et on doit payer. Les agréments c'est quand tu vends jusqu'à 100% en B2B alors que les autorisation tu peux avoir cet accord si tu vends jusqu'à 30% en B2B, pas plus. Nous on vend surtout sur les marchés, une très grosse partie, donc on a l'autorisation et il vaut mieux garder ça pour nous parce que c'est gratuit, c'est tout ce que ça change, c'est pour aider les petits producteurs.

Mais Made In BW veulent qu'on passe à l'agrément, nous on a pas envie car on a aucun intérêt à ça et alors ça ne vaut vraiment plus la peine de vendre par Made In BW. Mais si on ne veut pas passer à ça, Made In BW nous dit qu'ils feront des tarifs différents. Vous voyez les caisses bleues qu'on utilise pour les livraisons ? Dans les magasins en vrac, ils laissent ces caisses bleues en rayon. Eh bien ils nous factureront 5€ la grande et 2,50€ la petite. On va encore livrer peut-être quelques magasins qui prennent beaucoup mais tous les autres on va arrêter, c'est pas possible. Si y en a un qui nous prend 2 pack de chèvres, nous on les facture 2,43€ le pack et que Made In BW nous demande 2,50€ pour livrer, on ne gagner plus rien nous ! Déjà qu'on doit mettre sous vide etc. Bref, on va essayer de ne plus passer par Made In BW. D'ailleurs je dois téléphoner à Carrefour à ce propos.

Contacts : Flémalle Ottoul à Sart-Risbart, la Baillerie à Bousval ils font des livraisons, livrent quelques magasins et à la ferme. Ils sont sympa. Elle fait partie de la fédération ovine-caprine du BW d'ailleurs.

#### 5. Vincent Verleyen, La fromagerie du Samson, 31/03/2020 à 11h par téléphone

On est indépendants et on à un magasin à côté. On se fournit chez 6 éleveurs de la région, eux livrent quand c'est du lait de vache et quand c'est chèvres et brebis on va chercher. Car volume plus petit et puis ça nous permet d'avoir un aperçu de l'état de l'élevage quand on va chercher nous même.

Pour la distribution, on a un magasin ici à Gesves et un a Bruxelles. On a un autre circuit c'est d'autres crémiers qui viennent chercher ici en direct. On ne fait aucune livraison car c'est le meilleur moyen d'avoir un échange avec les revendeurs. Et puis encore un autre circuit c'est Ecodis, un grossiste bio qui ne fait que les épiceries. Donc on s'est mis d'accord, nous on garde les crémiers et lui fournit les épiceries.

Le gros problème du circuit court c'est qu'il n'y a pas de distribution! Très peu de personnes assurent un ramassage régulier, y a rien, chacun pour soi! Appart un ou deux grossistes dont Ecodis quoi.

La solution c'est d'assurer son propre système d'approvisionnement et la livraison soismême. Il y a trop d'individualisme en Belgique par rapport à la France : ils ont des systèmes plus élaborés qu'ici. Nous on doit faire les livraisons nous-mêmes.

Oui j'ai entendu parler de la CAN, Michel Berhin a créé le questionnaire avec nous. J'en pense que c'est bien mais qu'à part se débrouiller soi-même on ne sait pas faire autrement. Je ne pense pas à d'autres alternatives. Les GAC c'est bien, très gentil mais compliqué. Au final, ils disent qu'ils sont la pour aider les producteurs etc mais en vrai ils veulent seulement un prix (gagner une marge) avant tout. Ils demandent des petites commandes, nous on doit préparer tout et ça nous coûte beaucoup de temps à nous! Et puis nous on a un magasin et je paye mes employés, alors qu'eux ils travaillent avec des gens bénévoles donc c'est de la concurrence. En plus ils ont moins de contraintes au niveau de la sécurité alimentaire (AFSCA). Moi ça me dérange ces trucs là (GAC, GASAP,...), c'est de la concurrence déloyale. Après les GAC sans magasin c'est pas pareil mais pour nous ce n'est pas intéressant.

Ce que j'attends de la CAN ? Rien du tout ! si ça vient et qu'on parvient à travailler avec eux, ok mais là ça fait un moment que ça a été lançé et rien n'a abouti. On ne peut pas se permettre d'attendre (que ça décolle) nous.

Le coronavirus, oui on a une diminution de notre CA qui n'est pas négligeable, -40% et j'ai dû mettre 4 personnes au chômage technique. C'est pareil pour le magasin et les livraisons des crémiers. Je pense qu'après la crise ça va revenir à la normale, les gens feront un effort pendant 2 mois et puis ils auront oublié. Je ne suis pas très optimiste.

A ajouter ? Ca vaut la peine de se pencher la dessus (problèmes logistiques), car si quelqu'un veut se lancer dans un circuit logistique ça peut être intéressant. Mais les coûts sont élevés. Quelqu'un qui ferait ça à petite échelle ce serait compliqué pour lui.

Qui rencontrer ? La Fromagerie du Valèt (Andreas Keul) et la Fromagerie du Troufleur (Françoise Ledur). C'est deux fromagers super sympa ! Ils sont tous les deux à Waimes (proche du Luxembourg).

#### 6. Leen Hypacie, La Petite Campagne, 01/04/2020 à 14h par téléphone

Je trais 130 chèvres, on ne fait que du fromage de chèvres (+ légumes etc) ici mais dans mon magasin je vends aussi du fromage de vache, des produits français, italiens etc.

Je vends dans mon magasin à la ferme, aussi par le site Paysans-Artisans et alors je paye des gens pour faire les marchés pour moi. Et je fais aussi des échanges avec des fermiers, je vends leurs produits et eux vendent les miens.

On n'a pas de problème logistique car on va chez les fermiers pour faire les livraisons de temps et temps et Paysans-Artisans c'est une fois par semaine, on va déposer. Sinon les gens viennent chez nous pour le magasin. Au total on fait environ 3 fois par semaine des livraisons mais ça nous prend qu'une heure donc ça va. On vend sur place dans notre magasin 60 à 70% de notre production. On ne cherche vraiment pas à faire des livraisons à gauche à droite et donc on offre un large choix dans le magasin pour que les gens

viennent (légumes etc de la ferme mais aussi bananes, mangues,...). Comme ça on n'a pas besoin d'aller livrer partout nos produits.

C'est difficile de travailler avec des coopératives car il y a toujours des gens stables et qui ont des produits tout le temps et d'autres producteurs c'est beaucoup plus variables alors parfois on doit les attendre, parfois il manque des produits pour le clients et c'est embêtant. Chez Paysans-Artisans par exemple il y a souvent des produits qui manquent mais c'est un système qui marche quand même donc voila. C'est vraiment pas facile de travailler ensemble. Par exemple si y a quelqu'un qui vient chercher mes produits parce qu'il va faire des livraisons dans toute la Wallonie c'est bien mais il faut encore que le transport soit adapté parce que mes œufs sinon ça va casser. Et puis c'est pas toujours rentable. Nous on préfère livrer nous-même même si ça prend un peu de temps mais parce que sinon on doit payer les gens pour l'essence etc et alors c'est plus rentable. Nous on veut bien livrer mais seulement si ça vaut la peine, par exemple Paysans-Artisans ok.

Le coronavirus on a eu une augmentation de 30% de notre CA! Il y a beaucoup de gens du coin qui viennent pour la première fois dans notre magasin. On doit respecter tous les critères d'hygiène évidemment, faire très attention. On a beaucoup de nouvelle clientèle, si ça continuera après le confinement, je ne sais pas. On va j'espère garder une certaine clientèle après. Mais par exemple, la clientèle qui venait pour la viande vient moins. On a décidé de ne plus faire travailler nos étudiants dans le magasin pour diminuer les risques. Mais ça nous fait un gros travail en plus. Les gens viennent aussi plus en semaine que le w-e. Normalement le dimanche on fait travailler nos étudiants mais du coup on a décidé de fermer le dimanche. Et puis si quelqu'un des employés tombe malade, là ça va être vraiment très embêtant pour le magasin.

C'est vraiment difficile de travailler avec tout le monde, ce n'est pas évident, surtout pour les produits frais. Quand il faut des stocks de 2 semaines, bah c'est compliqué. Moi je produis aujourd'hui mes produits frais et ils devraient être vendu demain, c'est pareil pour les légumes, on ne sait pas conserver ça longtemps.

Contacter la ferme le Barichet (?), la ferme de Goyet (mais ne font que des légumes), la ferme Baes à Ligny (Pol Baes et Kiki Allaert : Ferme Notre Dame).

#### 7. Marie-Claire Wylock, Ferme de la Stée, 30/03/2020 à 10h par téléphone

On est indépendants. Mais on fait partie de la coopérative Agricovert. C'est eux qui sont venus vers nous parce qu'ils avaient besoin de fromages. Nous en fait on ne démarche pas, ce sont les gens qui viennent vers nous. Pour nous le positif c'était un créneau de vente supplémentaire et on était dans la même dynamique, le circuit court, une même ligne de conduite parce que c'est une coopérative de producteurs

On vend aussi à des GASAP à Bruxelles, quelques magasins de produits bio, tout dans le circuit court sauf un distributeur (Delibio), c'était un choix parce qu'il vient chercher les produits, les autres on les livre nous-mêmes. On n'a pas envie de travailler avec des grossistes, on fait le plus possible cc et y a aussi une coopérative qui vient chercher mais je ne me rappelle pas le nom, ils viennent de Leuven. Pour nous c'est super important de

rester en cc pour le contact direct avec les revendeurs et les consommateurs, la moins longue chaîne possible.

Difficultés en cc : non je ne vois pas. Evidemment la livraison prend du temps, économiquement ça prend du temps mais socialement c'est super important on trouve, on essaye de faire au plus facile (si ils savent venir chercher les produits c'est mieux) mais pour nous c'est notre manière de nous démarquer.

La CAN oui j'ai entendu parler, je ne sais pas en quoi ils pourraient aider les producteurs.

Coronavirus, les gens viennent plus, ils reviennent vers les petits commerces, ils sont très présents et on espère en garder quelques uns sur le long terme. Y a un retour vers les producteurs. Le circuit court c'est une bonne solution, pour les consommateurs c'est bien de savoir d'où vient le produit et pour nous avoir un contact avec eux c'est un privilège.

Particularité de notre ferme c'est qu'on produit tout et on transforme tout, on ne dépend pas de l'industrie et transformer tout c'est un choix (vache, brebis, chèvre, cochon,...). Oui on a quand même un gros élevage et une grosse production mais tout est relatif.

Ajouter qqchose : à propos de la logistique, on a eu des entretiens avec les GASAP. On s'est dit que la seule difficulté pour les producteurs c'était de connaître le coût de la logistique, le coût de la livraison, on ne s'en rend pas compte en fait. On ne se rend pas compte du vrai coût logistique. Les GASAP ont déjà eu une discussion par rapport à ça, au prix. On doit rajouter le temps au prix. CAN pourrait peut-être se pencher là-dessus, ils ont un peu le même but qu'un GASAP au final non ? Quel est le coût réel et comment diminuer les coûts pour les producteurs. Cumuler 1 ou 2 producteurs pour une camionnette par exemple, ça on y a déjà réfléchi.

# 8. Marchande Chez Martin, 13/03/2020 à 12h15, interrogée en face-à-face au marché de Gembloux

Fromages de la région : Ont du gouda, du vieux gouda, du Passendaele, du Maredsous, fromage de Herve, du Bailli (d'une ferme à Namur, c'est un gouda aux orties)

On est distributeur, transporteur parfois (patron va chercher lui-même certaines choses et pour d'autres il se fait livrer. Les produits qui viennent de la ferme il va chercher lui-même comme maquée, œufs, beurre) et pour le reste on est livrés ici sur place, carrément au camion les jours de marché. Le patron a une grosse camionnette quand il doit aller chercher lui-même qui est réfrigérée. Il a un frigo à la maison, on a les frigo dans le camion et le camion reste aussi tjs sur secteur pour que tout le comptoir tourne, les frigo, pour qu'il reste toujours froid. Donc on stocke dans le camion. Beaucoup de fromages sont déjà pré-emballés, en général. On n'emballe pas sauf pour les gros fromages qu'on coupe et qu'on emballe nous. On coupe en tranche et on met dans un emballage sinon ce sont des petits fromages pré-emballés. La plupart est pré-emballé. On fait plusieurs marchés. Sombreffe le samedi et Gembloux le vendredi (+ autres ?)

Freins producteurs : Je suppose qu'ils ne sauraient pas tout faire. Il faut bien des intermédiaires, que quelqu'un le fasse pour eux. C'est pas possible de faire tout tout seul. Niveau temps, compétences, oui.

Enjeux pour nous en cc : Pour nous les prix sont en positif plus bas car il n'y a pas 36 intermédiaires. Négatif, je n'en vois pas. Puis nous, tout arrive, si on vend à la coupe, ça ne reste pas pré-emballé pendant des semaines dans des plastiques, c'est frais, ça arrive régulièrement, y à pas beaucoup de déchets. Je ne vois pas de points négatifs pour nous d'un cc de proximité.

#### 9. Bénédicte Allaert, 03/04/2020 à 15h par téléphone

Elle a été impliquée dans une AMAP à Chaumont-Gistoux, il y avait un maraîcher, Nicolas, et les familles lui achetaient de manière solidaire ses produits. Mais il s'est déplacé et il livre ailleurs, dans d'autres communes. Le problème c'est qu'il n'y avait pas de diversification de produits, pas de fromage par exemple donc pas super intéressant pour familles.

Elle a une amie, Anne, qui a une ferme en habitat groupé et elle a créé un groupement d'achat (GAC) qui a duré environ 5 ans et puis est devenu une coopérative, appelé maintenant Cocoricoop. Elle était donc impliquée dans la version précédente, lorsque c'était un GAC et non une coopérative. Quand c'était un GAC, il y avait une personne responsable par type de produit donc il y a un responsable fromages. Ça a bien fonctionné mais ils se sont dit que ce n'était pas durable car les personnes n'ont plus le temps, ils travaillaient avec des bénévoles. Ils ont donc décidé de passer en coopérative pour avoir des employés. Contacter le responsable fromages de l'époque ? Demander à son amie Anne ?

Elle a aussi été membre d'un autre groupement d'achat, une ASBL nommé Slowly, ils ont l'intention de se structurer en coopérative (font partie de la coopérative 5C). Ils se sont fort inspirés de Paysans-Artisans : ils ont fort diversifié avec à chaque fois des nouveaux produits, des nouveaux producteurs,...

Cocoricoop à le même problème, ils ont besoin de plus de bénévoles. Elle n'est plus abonnée à Slowly maintenant car un jeune maraîcher s'est installé au bout de sa rue et donc elle achète chez lui, hyper local. Regarder www.slowly.be : expérience intéressante sur leur travail avec les producteurs.

Beescoop à Bruxelles aussi ça partait d'un groupement d'achat puis ils se sont transformés en coopérative. Nature et Progrès soutiennent les producteurs à passer au bio et soutiennent toutes les initiatives qui développement le circuit court donc les AMAP, GAC etc. Et le gérant de Nature & Progrès lui disait que les GAC ça intéresse moins car ils ne sont pas diversifiés, même si c'est du circuit court, les gens préfèrent par exemple La Biosphère, des styles de supermarchés locaux avec plus de choix. La Biosphère travaille avec des producteurs locaux.

Maintenant le maraîcher Nicolas produit et distribue plus vers la sortie de Corroy-le-Grand, c'est l'AMAP Hélia, il a diversifié ses points de vente aussi : il vend en ligne, à LLN et ailleurs en plus de l'AMAP qui ne s'est pas arrêté. Il livrait à la ferme des Noyers.

Il y avait deux formes pour l'AMAP avant quand elle en faisait partie :

- Il fallait mettre la main à la pâte à LLN, etc : les gens allaient chercher les produits et faisaient les paniers (les consommateurs de manière bénévole)
- A Chaumont-Gistoux comme c'était un petit GAC : le producteur déposait les petits paniers tout faits et comptait 50 cents en plus par panier. Il déposait les paniers chez Béné et les gens venaient les chercher chez elle

Les gens de ma région sur le circuit court ça comprend LLN-Namur-Bruxelles. Nous on avait très peu de demande à Chaumont-Gistoux on avait 10-15 paniers, ce n'était pas assez de familles pour que ça marche. Pour que ça fonctionne, que ça tourne, il faut minimum 30 unités (paniers, bénévoles, familles).

Pourquoi créer des AMAP ? c'est un côté solidaire et ça a fait que le maraîcher a pu développer son activité. Parce que pour un producteur, faire les marchés, produire, planifier etc ça va quand on a 20-30 ans mais après c'est plus tenable, ça ne va pas sur le long terme. L'AMAP c'est aussi une garantie de revenu. Il peut se concentrer sur son activité, il ne doit pas trop se diversifier (dans les métiers qu'il entreprend). Une AMAP c'est vraiment bien pour une première étape, pour le lancement d'une activité, les premières années. Après pour vendre du volume, il faut diversifier ses points de vente.

Tu devrais te renseigner sur les CSA (community supported agriculture) aux USA. Ils ont de l'avance sur nous en termes de pratiques. Les CSA expliquent qu'en tant qu'agriculteur, ce n'est pas durable, pas générateur de bénéfices, sécurité etc les AMAP, GAC.

Ils ont fait des études pour arriver à faire des économies d'échelle : regrouper les producteurs (par ex il y en a un qui va faire les marchés pour tous les autres), pour rendre l'activité durable. Ils font des recommandations spécifiques (sur les AMAP), tu devrais les lire !

Le problème des GAC c'est donc le manque de familles, ce n'est pas suffisant de vendre via une AMAP. Tu devrais aller voir le site de Nicolas pour avoir plus d'infos sur son AMAP. Une AMAP c'est très chouette pour démarrer car on ne doit pas travailler sur tous les fronts au début. Et on remarque maintenant que la distribution comme par ex la vente à la ferme ça marche bien ou les petits supermarchés. Par ex il y a un mini Carrefour tout près de chez moi à Chaumont-Gistoux et ils vendent des produits locaux.

En 2014 elle a sondé les gens, elle a appelé les GACs pour avoir plus d'infos. Et la chaîne fromagère est très difficile parce qu'il faut respecter la chaîne du froid. Les contrôles de l'AFSCA sont plus stricts pour le fromage que pour les légumes, ça rend les choses plus complexes. Il y a une jeune femme qui a perdu son bébé à cause d'une bactérie (la Salmonelle ou la Listeria). Il faut faire vraiment attention avec la chaîne du froid. Aujourd'hui les producteurs arrivent mieux à écouler localement car ils ont plus de points de distribution. Il y a quelques années ils avaient beaucoup moins de circuits de distribution locaux.

#### 10. Laurence Lewalle, 14/04/2020 à 11h par téléphone

La plupart des producteurs dans nos GASAP sont des maraîchers mais on a aussi quelques producteurs fromagers. On fonctionne de la même manière que les AMAP en France : les producteurs viennent déposer leurs produits à un point dépôt donc ils ne font qu'un trajet et les consommateurs viennent chercher à cet endroit-là. Donc ils nourrissent 20 à 30 ménages en une fois, il n'y a pas d'intermédiaire.

Avec le coronavirus ça change, certains producteurs se chargent de prendre les commandes d'autres producteurs, c'est une solidarité. Les commandes ont fort augmenté et les producteurs qui ne savent plus aller sur les marchés mais peuvent écouler via les GASAP du coup. Les GASAP c'est des commandes à l'avance donc un panier prêt pour les consommateurs.

Ce que les producteurs y gagnent : une commande fixe, ils savent ce qu'ils vont vendre, savent les quantités nécessaires donc tout ce qui est produit est vendu contrairement aux marchés. Les commandes sont faites souvent 3 mois à l'avance donc on commande la même chose pour les 3 mois qui arrivent et au minimum 2 semaines avant la livraison, les producteurs savent ce qu'ils doivent produire (savent la commande), c'est un engagement qui peut même se faire pour un an. Je m'engage pour toute l'année à commander cela aux producteurs et je paye à l'avance. Un autre avantage pour les producteurs c'est que les groupes s'organisent pour payer en une fois le producteur. Donc il y a une facture, le payement arrive directement, les producteurs ne doivent pas attendre le payement.

Il y a deux ans on a fait une étude sur la logistique dans les circuits courts et les GASAP en faisaient partie mais je n'ai pas cette étude, je n'ai pas les résultats non plus. Mais ça reste des groupes de 20-30 personnes donc les producteurs devraient prendre les commandes des autres pour les livraisons (optimiser). Mais il y a le souci de la chaîne du froid, ce n'est pas pareil pour les légumes que pour le fromage. Les producteurs fromagers viennent sur Bruxelles pour 5-6 groupes, il faudrait rentabiliser le trajet, agrandir les groupes.

Le GASAP à Salzinne je n'en ai pas entendu parler mais je ne connais pas tous les GASAP qui se créent, parfois c'est des bénévoles qui les créent et ce n'est pas moi qui me charge de ça. Ça doit être un bénévole alors celui de Salzinne.

Le coronavirus, les commandes à la ferme surtout ont fort augmenté et la demande dans les groupes des GASAP a augmenté aussi. On livre toutes les semaines plutôt que toutes les 2 semaines par exemple. Pour les produits laitiers je sais que c'est une bonne saison pour le coronavirus parce qu'ils produisent plus de lait pour le moment donc ils ont plus de production. Ils produisent à capacité maximale et écoulent tout donc ça tombe bien pour eux, ils ne doivent pas conserver les produits, ils vendent un maximum en frais.

#### 11. André Lefevre, Interbio, 30/03/2020 à 15h par téléphone

Alors on n'est pas une coopérative, on est une entreprise. L'histoire c'est que j'approche des 70 ans maintenant, j'ai une formation de mathématicien et j'ai enseigné, puis j'ai été directeur d'école, j'ai eu 5 enfants donc une grosse famille et je voulais les nourrir correctement. J'avais des conditions de travail particulières. En fait on a décidé avec mon

épouse de créer une production de légumes en bio. Ça n'existait pas encore à l'époque le bio! Pas de label etc. A Ballâtre il y avait un producteur fermier chez qui on allait chercher du lait etc et j'ai appris par lui le maraîchage. D'abord sur une petite surface, puis on a agrandi, on a aujourd'hui 20 ouvriers, 55 hectares de légumes, des serres etc. Mais à un moment donné, quand je terminais ma carrière dans l'enseignement, il n'y avait plus aucun distributeur en Wallonie de produits bio. Alors on a racheté le Bio Marché pour la commercialisation, il y avait 2 employés + moi au démarrage. Aujourd'hui on est 54 personnes, on a beaucoup grossi. On a une gamme plus large que juste les fruits et légumes maintenant, du beurre etc. L'idée de départ c'était d'essayer de promouvoir la production bio en Wallonie et à Bruxelles. Pas en Flandre, enfin on a un client à Bruxelles qui est aussi à Anvers donc on livre juste pour lui en Flandre, sinon on est qu'en Wallonie et Bruxelles, on est restés locaux. On voulait favoriser le local! On a donc des producteurs locaux, de l'est à l'ouest de la Belgique, pas au sud sud sud parce que là les terres ne sont pas appropriées. On a voulu promouvoir la production locale et les produits transformés, on cherche encore des gens (producteurs) qui veulent se développer mais on importe aussi des produits pour pouvoir offrir un panel plus large : oranges, bananes,...

Nos clients ce sont des magasins bio et des petits restaurants ou des paniers, on a 400 clients. Mais pas des particuliers! Le but c'est de faciliter la vie aux producteurs. Je suis moi-même producteur (maintenant c'est ma femme et mon fils qui ont pris le relais) donc évidemment, j'ai su ce qu'il fallait pour les producteurs, ce qui leur manquait! Les producteurs ils doivent pouvoir se détacher de ces rôles là (transport, distribution), un producteur doit être sur la terre, il ne doit pas commencer à s'amuser à autre chose. Il faut un distributeur, nous on fait quand même beaucoup de kilomètres, on a 10 camions qui circulent tous les jours, on a 11 permis C. Ils doivent circuler.

Alors il y a les deux pour les livraisons, certains producteurs viennent livrer chez nous et parfois on vient chercher chez eux. Par exemple la plateforme de Sombreffe, ils viennent 2 fois par jour, on fait l'inventaire des produits. On commence par les produits pour lesquels il ne reste presque plus rien et puis l'après-midi on recommence avec les produits pour lesquels il reste encore suffisamment.

Les producteurs, ils gagnent à se consacrer entièrement à leur production, et ce n'est vraiment pas facile en bio. Il y a les insectes, les maladies, etc. Les producteurs conventionnels ne doivent pas se préoccuper de tout ça, ce n'est pas pareil. En bio les légumes doivent être récoltés tous les jours! C'est important d'avoir un autre maillon dans la distribution qui est le transport.

Nous on est un intermédiaire qui prend une marge pas habituelle. On prend une marge assez petite car on n'a pas besoin de nourrir nos copains qui ont investi dans l'entreprise, on veut du bio bon marché pour le consommateur. Mais évidemment il y a un intermédiaire de plus, après nous y a les magasins qui prennent aussi une marge donc on essaye de prendre une marge la plus petite possible, on n'a pas besoin de bénéfice.

Comme j'ai été producteur, je savais ce qu'il fallait pour les producteurs, c'est pour ça qu'on a créé l'entreprise. On a aujourd'hui une 20 aine de producteurs en Wallonie qui nous fournissent, on ne demande qu'à favoriser évidemment.

Comme on développe la vente, on est trop courts, on a quasi fini (parle de ses réserves suite au coronavirus), cette période ci c'est un moment ou il y a peu de production, il faut attendre que les semences qui viennent d'être plantées donnent quelque chose. Mais avec le coronavirus, on a doublé les ventes, 50% en plus, ça a terriblement augmenté. Les gens restent chez eux donc ils cuisinent plus et on voit vraiment une augmentation importante.

#### 12. Franck Mestdagh, « d'ici », 11/04/2020 à 11h par téléphone

Cette coopérative c'est une initiative de Florence et moi et on voulait associer les producteurs. Ils n'ont pas beaucoup embrayé, c'était il y a 10 ans, car à ce moment-là, ça n'existait pas la vente de produits locaux à grande échelle. Ils avaient très peu de confiance du coup. Ce n'était pas notre but au départ de créer ça en coopérative. On a alors eu 30 producteurs qui sont quand même rentrés dans la coopérative, mais avec des petites parts de 50€ donc plus par sympathie, alors que Florence et moi on avait mis des très grosses sommes. Donc on a une structure de coopérative mais on ne fonctionne pas vraiment comme ça. L'objectif du projet c'était de mieux mettre en avant les produits des producteurs locaux car ils avaient très peu de visibilité et ils étaient peu distribués, on trouvait ça dommage.

On voulait donc mettre en avant leurs produits. Mais ça a été très difficile au début de convaincre les producteurs. Le magasin ça fait maintenant 7 ans qu'il existe. On a développé des produits conjoints avec quelques producteurs mais sinon en général les producteurs sont peu mobilisés, sauf pour le souper des producteurs une fois par an ou on a environ 120 personnes qui sont présents. C'est difficile pour eux de dégager leur temps.

Les maraîchers c'est un peu différent parce qu'il y a des besoins spécifiques. Au niveau de l'enlèvement, on a que 2 producteurs qui travaillent avec du lait pasteurisé, le reste c'est au lait cru. Les plus gros fromagers nous approvisionnent en direct et pour les 5-6 autres plus petits on a un service d'enlèvement : quand on fait une commande, on prévient le producteur et le transporteur (qui vient 2 ou 3 fois par semaine) et le transporteur nous ramène les produits. Pour quelques-uns on passe par un grossiste mais seulement du point de vue logistique parce qu'on garde vraiment un contact avec les producteurs, c'est très important.

Les producteurs n'emballent pas toujours les fromages, ça dépend desquels. On a un atelier de découpe qui permet de faire des tranches et de les emballer. On a un comptoir en libre service mais pas un service traditionnel encore, ce n'est pas un service de découpe à la demande, c'est pré-découpé. On voulait lancer le projet de découpe à la demande mais c'est reporté à cause du coronavirus.

Ce que les producteurs y gagnent en passant par nous ? Des débouchés, de la promotion sur leurs produits (on fait des dégustations de leurs produits et eux sont invités à en faire aussi parfois), ils reçoivent un feedback sur leurs ventes et surtout on discute peu le prix. On considère que si c'est ce prix là que les producteurs demandent, le produit est convenable pour le consommateur.

Les difficultés de notre magasin en circuit court ? On doit avoir une certaine souplesse vis-à-vis des producteurs car ils ont leur schéma logistique. On doit voir si celui-là est

capable de livrer ou pas, connaître leurs capacités. Pour certains on leur a demandé de faire l'étiquetage donc on les à aidé à comprendre comment ça fonctionnait, comment ils devaient s'équiper, etc. Et maintenant ça fonctionne bien. Par rapport à un magasin classique ou il y à un camion qui vient avec les produits frais tous les matins et un camion qui vient l'après-midi, nous on reçoit 200 livraisons par semaine, avec des rythmes par toujours réguliers. Pour le moment on a beaucoup de viande, il y a les légumes qui démarrent. Et ça c'est possible parce qu'on a un contact régulier avec eux, contraîrement à un grossiste. Eux vont nous dire leurs capacités, les délais,... ils nous tiennent au courant et nos équipes s'informent très régulièrement. Il y a une équipe de d'ici qui se charge de ça : 1 responsable (+ 1 doublon) par famille de produits.

Avec le coronavirus on a eu une grosse augmentation de la demande en fruits et légumes surtout, farine et viande, ce sont les familles qui ont profité de cette crise. Sinon les boissons et tout ce qui est plus festif, le chocolat de Pâques, etc ça diminue encore, on en vend beaucoup moins. En fait on a moins de clients mais qui ont des plus gros paniers. En général les ventes ont donc tout de même augmenté. On a aussi lancé le « click and collect » qui a très bien fonctionné. Mais ce n'est pas pour toutes les références, c'est pour l'assortiment des 20/80 (20% des produits qui font 80% des ventes).

Lui envoyer mon travail quand il sera terminé!

#### 13. Robin Guns, Cocoricoop, 27/03/2020 à 15h par téléphone

On a donc un magasin en ligne, les gens passent leur commande entre dimanche soir et mercredi aprem puis les producteurs reçoivent par mail les commandes. Et la plupart du temps ils viennent livrer le vendredi matin (puis redistribution en panier le même jour) donc il n'y a pas de stock, c'est vraiment à flux tendus. Avant c'était jusque mardi soir les commandes mais on a fait un geste commercial et on a prolongé jusque mercredi. Comme ça les clients avaient plus le temps de passer leur commande. Mais ça a impacté quand même les producteurs, surtout pour les produits laitiers. Par exemple à Leignon on a une transformatrice (je devrais aller l'interroger) et elle aime bien savoir à l'avance combien de quantité elle doit produire et donc là elle le sait un jour plus tard et ça les embête quand même un peu. Paysans-Artisans ce serait bien que j'aille les interroger.

Alors la création de la coopérative, le cheminement a pris du temps. On voulait impliquer les producteurs, comme un groupement d'achats. C'était une dynamique citoyenne mais on voulait impliquer les producteurs partout (dans les assemblées générales, votes etc). On a fait différentes réunions et on a décidé qu'on voulait donc faciliter la commercialisation pour les producteurs mais à un prix juste.

Ce que les producteurs y gagnent de travailler avec nous ? Il y à un intérêt économique et ça leur fait gagner du temps, ils n'ont pas une surcharge de travail quoi. On veut soutenir et vendre à un prix juste et être efficace. Nous on n'a rien inventé, on s'est inspirés de Paysans-Artisans avec un magasin en ligne. Tout le monde a été beaucoup surpris par les volumes vendus dès le début. On a différents points de vue évidemment mais les producteurs, le collectif, dans les débats, sont globalement contents. Il y a des gros

volumes vendus et pas de perte de temps, on est efficaces, pas chronophage. Tout ce qui est commandé est vendu, ce n'est pas une perte.

Notre enjeu au niveau des cc pour Cocoricoop c'est de trouver un juste équilibre entre l'économique (créer de l'emploi, être rentable) et combiner en même temps le social et sociétal. C'est un projet citoyen qui inclut les producteurs mais on essaye donc de limiter les intermédiaires pour rester en cc, on essaye de ne pas prendre les grossistes, seulement les petits producteurs locaux mais on ne sait pas prendre tous les producteurs locaux. Pour le moment c'est justement fort compliqué parce qu'on est dans une période la moins intéressante pour l'offre de légumes. Sans intermédiaires et grossistes notre gamme de légumes est réduite, il y a peu de choix. De mars à juin c'est limité, les maraichers sont en train de planter.

C'est une grosse tension, enjeu pour nous parce que commercialement il faut quand même une gamme intéressante et en même temps du cc. Par exemple des agrumes il n'y a pas de production en Belgique donc ça on doit d'office en importer si on en veut.

Il y a beaucoup d'enjeux en circuit court : la communication, la logistique, répondre à un besoin de rentabilité du projet (économique) tout en restant social et sociétal. Un enjeu c'est d'offrir tous ces modes de distribution différents. Pour les producteurs c'est intéressant de travailler avec nous parce qu'ils ont des commandes précises et savent ce qu'ils doivent produire, et tout va être vendu, il n'y a pas une partie qui ira à la poubelle. Et puis gain de temps.

Alors notre différence avec les autres (P-A, CAN,...). Nous on s'est créés dans le cadre du collectif 5C. Donc dans un esprit de collaboration, de solidarité, d'engagement. On ne pense pas à de la concurrence. Il n'y avait pas encore de coopérative sur le territoire. Paysans-Artisans ils ont un territoire délimité. En fait on ne se marche pas sur les pieds avec les autres initiatives car chacun à son territoire et ses clients. Les producteurs sont aussi différents mais on en a quelques-uns en commun. On cherche une complémentarité avec les petits producteurs. Par contre on se considère concurrents à la grande distribution. On a quand même apparemment des effets négatifs sur certains petits commerces. Ils nous considèrent comme de la concurrence déloyale parce qu'on a pas mal de bénévoles. On réfléchit fort à comment ne pas se faire du tort l'un à l'autre.

Tu devrais interroger Stéphane Winandy de Diversiferm. Et le pôle fromager de Ciney, on a une transformatrice de fromages qui vient de chez eux.

# 14. Vendeuse de « Détours et Saveurs », 12/03/2020 à 15h30 en face-à-face, dans leur magasin à Gembloux

Rôles: Distributeur. On ne s'occupe jamais du transport ni de l'affinage. On n'a pas plusieurs comptoirs. Pour le conditionnement c'est très rare qu'on le fasse nous-même, souvent on les reçoit déjà emballés les fromages mais parfois on reçoit des fromages de chèvres par 4 et donc on les met par barquettes. Nous notre fournisseur c'est From-Un. C'est eux qui vont chercher les fromages chez le producteur en France ou en Suisse. Ce n'est pas un grossiste mais c'est un fournisseur. Il fournit aussi d'autres fromageries.

Problèmes logistiques producteurs : Bonne question... j'imagine que c'est au niveau du conditionnement. Enfin ils n'ont pas le temps, ils ne vont pas s'amuser à ça. Ça leur revient moins cher de ne pas remplir eux-mêmes ces rôles.

Enjeux pour vous : Aucune idée... C'est bien pour le local. Mais il faut aller chercher le fromage soi-même car les petits producteurs ne fournissent pas (ne livrent pas). Et puis c'est très cher le fromage belge.

Contacts : A Saint Aubain y à une crèmerie. Nos collègues à Thorembais (la boucherie Sprimont). Wavre : la Croisière (fromagerie).

#### 15. Bertrand Delvaux, Paysans-Artisans, 16/04/2020 à 10h40 par téléphone

Au départ la coopérative a été créée parce que c'était une sorte de révolution des producteurs, ils se sont mis ensemble. Ils étaient proche géographiquement, c'était tous des paysans et des artisans et ils se sont regroupés avec des citoyens. Le but était de changer le modèle de production, la commercialisation et la consommation aussi. Et un des moyens pour mettre en place ça c'était la commercialisation. Donc faire du volume pour que les paysans et artisans puissent se développer et pour contrer un peu les grands propriétaires de terres et la grande distribution qui écrase complètement les petits paysans et artisans et ce sont ceux-là qui sont en train de disparaitre.

On a commencé par la vente en ligne et ça a directement pris puis on a ouvert 3 magasins (Namur, Jambes, Salzinnes) mais c'était avec du capital citoyen tout ça et maintenant on a donc 18 points de r'aliments gérés par des bénévoles (ou les commandes sont distribuées).

Le fonctionnement logistique c'est hyper compliqué. Tous les producteurs viennent livrer à la centrale à Floreffe puis c'est dispatché partout (pour les magasins, pour les commandes du site en ligne, pour les professionnels comme les épiceries et restaurateurs).

On a un gros problème logistique avec ce mode de fonctionnement c'est qu'on manque cruellement de place. On a deux bâtiments à Floreffe. Il y a un petit stock mais le reste c'est à flux tendus et donc ces 2 bâtiments c'est le goulot d'étranglement du flux tendu. Il y a des tranches horaires pour les produits mais par exemple les produits frais, l'approvisionnement est super régulier donc c'est 3 jours par semaine ou on a 80 producteurs qui viennent livrer en même temps entre 7 et 12h. Ça fait qu'on est vraiment en retard en termes d'espace. On doit investir dans des nouveaux bâtiments mais notre bénéfice est trop petit donc ça doit être par le capital citoyen... Sinon les autres problèmes logistiques mais qui sont minimes, on s'en sort bien ce n'est pas vraiment des problèmes, c'est les horaires et le manque de véhicules. Mais on fait très très peu d'erreurs, on arrive à être performants.

# 16. Nadège Roger, Al Copinette, Ferme de Fisenne, 08/04/2020 à 10h par téléphone

Alors c'est une ASBL (la ferme de Fisenne) et ça va se transformer en une autre ASBL. Ça s'appelle la Pierre d'Angle maintenant et ça va s'appeler Un Petit Pois Pour l'Homme. Pour le moment l'ASBL La Pierre d'Angle ne cherche pas du tout à faire un salaire, enfin les ASBL en général c'est sans but lucratif mais ici vraiment ça va très loin. Du coup le magasin n'est pas bien tenu, il est mal approvisionné, on n'a pas d'horaire. Parce que les gens de l'ASBL n'ont pas besoin du magasin pour vivre mais moi si ! Je n'ai pas de revenu s'il ne fonctionne pas donc je dois me battre pour ce magasin. Donc maintenant c'est moi qui gère les commandes pour qu'on ait du stock, je le fais de manière bénévole évidemment. Parce que je suis maraîchère mais je n'arrive pas à en vivre.

Comment fonctionne la logistique ? C'est le bazar. La personne responsable de base c'est Valentine mais elle ne le fait pas (elle est la propriétaire, gérante de l'ASBL donc elle paye toutes les commandes et elle reçoit aussi tous les revenus, sauf pour les légumes et le fromage ça c'est moi qui gère, c'est à mon nom, pour pouvoir en vivre). Les habitants du lieu (c'est un habitat partagé) prenaient des responsabilités bénévolement mais en réalité c'est surtout moi qui gère tout le magasin. Je vérifie le stock mais évidemment je dois toujours avoir l'accord de Valentine comme c'est elle qui paye (est officiellement la gérante). J'ai besoin de faire une rentabilité sur les légumes que je vends. Je suis la seule à avoir vraiment un intérêt à ce que l'épicerie fonctionne en fait.

La fromagerie est partie du lieu, avant elle était dans la ferme et elle s'est installée un petit peu plus loin. Et donc je lui commande les fromages et elle livre ici. Je n'irai jamais chercher les produits chez les producteurs, c'est impossible à gérer, je n'ai pas le temps. Pour les fromages, ils sont livrés chaque semaine. En fait je ne vends que 3h par semaine, le magasin n'est ouvert que le vendredi aprem. Mais je ne laisse jamais à vide le magasin, c'est une règle d'or, il faut toujours qu'il y a de tout à disposition évidemment. Les fromages ça se conserve bien donc il y a un roulement. On n'est livrés que par une fromagerie pour l'instant, la Fromagerie des Tourelles celle qui était à la ferme avant. Ils ont beaucoup de choix donc ça convient pour le magasin. On nous demande souvent du chèvre donc peut-être qu'un jour on ajoutera ça, on trouvera un fournisseur de chèvre mais on ne peut pas prendre des grosses quantités donc je ne sais pas si ça intéressera quelqu'un. On est un tout petit magasin, il fait 5m2, on a un seul frigo de la taille d'un frigo normal pour une famille quoi, très peu de place mais pour le moment pour ce qu'on vend c'est suffisant. La marge qu'on prend est vraiment très faible mais pour le moment je ne change rien, je ne change pas les prix pour ne pas que les autres soient embêtés par le changement, je vais y aller petit à petit, progressivement. Mais la fromagerie par exemple ils vendent aussi ailleurs et donc notre magasin ça ne les intéresse pas tellement, ça se sent. Elles préfèrent livrer au Spar, ne privilégient pas les petits commerces. Au Spar elles vendent beaucoup plus évidemment et elles vendent plus cher parce que le Spar ça leur fait une bonne pub « producteurs locaux à des prix corrects pour les producteurs ».

Gérer le magasin c'est très compliqué, je n'ai pas le temps. Le problème c'est : comment payer quelqu'un pour tenir un magasin si petit mais sans faire de pub etc pour le magasin ? Pour le moment on joue beaucoup avec les bénévoles mais ce n'est pas tenable sur le long terme. Comment rester viable avec un salaire ? Les gens sont beaucoup plus habitués à faire leurs courses dans un supermarché parce qu'ils ont beaucoup plus de choix. Ici on a « juste » du jus de pomme, des légumes, du pain, du fromage. C'est déjà bien mais bon ils n'ont pas de kellogs, etc. Et puis les horaires sont hyper restreints. Et il faut compter à

côté de ça aussi tout le temps que je passe à ranger, nettoyer, passer les commandes, ... pour aussi peu d'heures de vente au final. Il faudrait une autre permanente mais ce n'est pas possible.

Le problème du circuit court c'est le temps passé à la vente, ce n'est pas gérable pour les petits producteurs. Ça m'arrangerait de vendre à une épicerie, je produis, je livre en grosses caisses et puis c'est tout. Je ne passerais pas du temps à la vente, à faire la préparation, une jolie présentation etc mais pour le moment je ne peux pas me permettre de perdre cette marge que me prendrait un intermédiaire. En fait le problème des petits maraîchers (et c'est pareil pour les autres aussi je pense, pour les fromagers etc) c'est qu'on manque et de temps et d'argent. Donc on doit faire un choix entre les deux.

Les clients c'est très peu les gens du village, ils vont plutôt dans les supermarchés. On aimerait beaucoup avoir plus de clients du coin. Nos clients principaux ce sont les touristes réguliers. Les bruxellois ou flamands qui ont une maison de vacances ici et qui viennent y passer le weekend. Comme le magasin est ouvert le vendredi soir, quand ils arrivent ils viennent faire leurs courses pour le weekend. Je pense que c'est surtout parce que notre magasin est moins cher que chez eux. Enfin ça c'était jusqu'il y a peu, depuis le coronavirus, les ventes explosent ! Par exemple, d'habitude en 1 mois donc en 3 jours de vente je vends pour 800€ de légumes. Et ici en 1 jour de vente je vends pour 400€ de légumes. C'est vraiment une augmentation incroyable. Par contre je doute que ça se maintienne comme ça après la crise... On verra, si on peut garder quelques clients ce serait bien.

Pour les solutions, il n'y a pas de solution miracle, on s'est déjà creusé la tête. On va continuer le magasin car il a du sens mais ce ne sera jamais pour la rentabilité, ni rentable sur les légumes, ni sur les fromages. Le magasin restera pour son sens mais on va essayer de lancer d'autres activités à la ferme :

- De la petite restauration à la ferme avec les produits locaux (mes légumes, les fromages, la viande du gars du coin, les produits du magasin quoi). Comme les touristes réguliers vont souvent au restaurant ça pourrait marcher
- Gérer la salle. C'est une salle ici sur le lieu qui appartient à l'ASBL mais c'est vraiment une opportunité qui n'est pas utilisée, toujours parce que l'ASBL n'a pas pour but de se faire une rentrée d'argent quelconque, n'en a pas besoin. Mais ce serait génial de pouvoir profiter de cette opportunité

Pour le magasin on a peu d'espoir.

Evidemment une solution aussi ça concerne l'agriculture. Avec le coronavirus on se pose des questions quant aux mesures qui ont été prises par le gouvernement au niveau de l'agriculture. On devrait faire tout le contraire de ce qui a été fait je trouve. Arrêter de donner des primes à l'hectare pour les grosses fermes qui du coup grossissent de plus en plus. A la place, privilégier le local, et pas seulement en sensibilisant un peu la population, il faut augmenter les prix ou donner des primes supérieures aux petits producteurs aussi. Moi je n'en reçois aucune de prime alors que les grosses fermes en reçoivent plein. On devrait diminuer les primes des gros producteurs et augmenter les primes des petits. Et

aussi plafonner les primes des gros, quand ils atteignent une grosse taille, qu'on arrête de leur donner des primes.

Je trouve aussi qu'on devrait remettre des taxes aux frontières. Je vois bien moi quand je dois compléter ma production avec un grossiste, les pommes de terre qui viennent de l'étranger coûtent beaucoup moins cher que celles produites ici! Ce n'est pas normal, ça n'a aucun sens. Pour le fromage c'est pareil. Les gens se basent sur les prix de la grande distribution et du coup nous on doit s'adapter mais ça ne devrait pas être comme ça. Ça devrait être le contraire, se baser sur les prix réels. Les prix réels, les gens ne les connaissent plus, ne se rendent plus compte. Je ne suis pas contre importer des ananas mais qu'on les paye 10€ alors, comme ça on se rend compte du vrai prix que ça a coûté et on en prend dans des occasions spéciales.

## 17. Pascal van Bever, Réseau Solidairement, 09/04/2020 à 11h30 par téléphone

Producteurs et épiceries du village : coopérative Réseau Solidairement, membres sont les producteurs et épiciers. Le but c'est parce qu'ici dans la province du Luxembourg on fait énormément de km pour rencontrer très peu de personnes. Et en fait il y avait une épicerie à Meix-devant-Virton qui allait fermer en 2007 et un groupe de citoyens s'est mobilisé pour reprendre l'épicerie en coopérative. Il y avait de très nombreux citoyens qui achetaient des parts de 10€ et la commune a mis autant de sous que l'ensemble des citoyens donc l'épicerie (le fonds de commerce) a été rachetée et fonctionne maintenant avec des bénévoles. Avant c'était une épicerie classique de petit village qui dépannait mais l'idée lors du rachat a été d'avoir des produits venant des producteurs locaux. Mais il n'y avait que 2 producteurs autour de l'épicerie donc c'était très difficile de se fournir. On a donc décidé de mutualiser la logistique, avec plusieurs épiceries et plusieurs producteurs de la région.

On est membre des 5C donc on dispose de leur outil informatique de vente en ligne. On n'a pas de point de r'aliment etc parce qu'on fonctionne en B2B. Les épiciers peuvent commander du vendredi 16h00 au lundi 10h00. Les producteurs prennent connaissance des commandes de la semaine le lundi a 11h (par le site) et les épiceries sont livrées le mercredi donc ils ont deux jours pour les préparer. Le mercredi nos 2 camions font une tournée de ramassage : le premier va vers le sud et le deuxième va vers le nord. Ensuite tout est ramené à Libramont et on réparti tout pour que le jeudi les camions aillent livrent les épiceries.

Ce que les producteurs y gagnent : la plupart ont la même philosophie : celle d'éviter la grande distribution. Les camions permettent aux producteurs de livrer toutes ces petites épiceries qu'ils n'auraient pas autrement, s'ils devaient réaliser individuellement leurs livraisons. J'ai calculé combien de kilomètres ils auraient dû faire individuellement s'ils voulaient livrer les épiceries qu'ils livrent maintenant avec nous, ça aurait fait un total de 600 000 km, or avec le Réseau Solidairement ça nous fait un total de 50 000 km. Donc c'est quand même un gros avantage pour eux.

Si on veut aussi dans le futur distribuer à des cuisines de collectivités ? C'est encore autre chose ça, non parce qu'on a peu de légumes, ce n'est pas le but de livrer les collectivités.

Par contre je travaille dans une autre ASBL qui a lancé le Réseau Solidairement au départ et elle a ce projet de fournir des légumes aux collectivités etc. Cette asbl est un facilitateur du Green Deal.

Les difficultés logistiques de cc rencontrés par le Réseau Solidairement c'est qu'on est à la limite de ce qu'on peut faire la pour le moment. On ne répond pas à toutes les demandes des producteurs et épiceries, on les met un peu de côté, en attente. Mais si on veut répondre à toutes ces demandes on doit décaler les tournées sur d'autres jours, engager encore des chauffeurs etc donc il faut voir.

Aussi on n'a pas eu de subsides pour s'installer donc on bricole depuis le début, on n'a pas vraiment un espace logistique. Si on avait un espace décent ce serait mieux, la on n'a même pas de charrettes élévateurs, on ne travaille pas avec des palettes etc...

La marge qu'on prend, au départ le but était de ne pas acheter les produits et les revendre pour éviter des factures dans tous les sens et donc on facturait juste le service. Quand on avait 4 producteurs et 4 épiceries ça allait très bien comme ça mais après quand on a grandi c'est devenu trop compliqué. On prenait avant 10% du CA vendu auprès du producteur et 10% du CA vendu auprès de l'épicerie. Après les coopérateurs (épiceries et producteurs) ont demandé de quand même faire de l'achat-revente de marchandises. Donc là la marge c'était, si un producteur vend pour 100€ on facture 10€ au producteur et 10€ à l'épicerie. Donc le producteur gagnait au final 90€ et l'épicerie payait au final 110€. Rentabilité, c'est un peu chaud mais ça tient la route.

Avec le coronavirus, les ventes ont beaucoup augmenté, je dirais x 1,70, nos camions sont bien remplis.

#### 18. Pia Monville, Agricovert, 07/04/2020 à 11h par téléphone

C'est vraiment les producteurs qui ont créé la coopérative au départ et ils ont donc créé un outil à leur service au niveau logistique sur base de leurs besoins. Les producteurs doivent tous apporter leurs marchandises et ça doit être à un moment qui leur convient à eux et qui convient aussi aux équipes d'Agricovert donc c'est assez libre. Le lait le producteur vient 2 fois par semaine par exemple et le fromage ce sera plutôt une fois par semaine. Ensuite les produits qui sont déposés à Gembloux (lieu de stockage) sont soit vendus dans le magasin directement, soit les producteurs qui ont des magasins à la ferme les emportent pour vendre les produits qu'ils veulent dans leur magasin, soit via le webshop (surtout pour les centres urbains comme Namur et Bruxelles, les produits partent par là, les gens ont une liste de produits qu'ils peuvent commander et on a une équipe permanente qui livre les points dépots). Donc les marchandises sont redistribuées un peu partout mais le producteur ne doit faire qu'un seul trajet.

Le producteur, comme c'est une coopérative, doit tenir un rôle, c'est une tournante, soit conseil d'administration pendant 2 ans donc c'est plein de réunions, soit équipe en magasin soit équipe de coordination de la coopérative. Ou si pendant 2 ans un producteur dit que vraiment il n'a pas le temps, il peut être en « pause » et reprendre après.

Les avantages pour les producteurs c'est que les produits sont vendus à plein d'endroits donc ça fait des grosses quantités commandées, ils y gagnent beaucoup. Le problème des producteurs en circuit court c'est qu'ils doivent faire tous les métiers à la fois donc ici on a un outil logistique commun qui va réduire les métiers qu'ils doivent habituellement gérer.

Le problème du circuit court pour Agricovert ? Il n'y a pas vraiment de problème comme l'outil a été créé par les producteurs pour les producteurs donc justement c'est hyper pratique pour eux, ça règle leurs problèmes, c'est construit autour de leurs besoins, pour dépasser leurs difficultés.

Les producteurs livrent à des moments différents, problème pour la coopérative ? Oui c'est vrai que ce n'est pas évident, il faut jongler, il y a beaucoup de choses à harmoniser. Mais les producteurs ne voient pas ça comme un problème, c'est ça le but justement, leur facilite la vie.

Si quelqu'un ne sait pas venir livrer ou a un problème dans sa production et qu'il manque des produits du coup, problème. Si y a des gelées tardives par ex, l'approvisionnement des marchandises est un problème. Pour le lait il n'y a presque jamais de problème, c'est bien rôdé chez les producteurs. Mais par exemple la production de fromages au lait de chèvre, pour être en bio on doit arrêter la traite pendant 3 mois et demi, les petits doivent rester auprès de leurs mères, donc pendant 3 mois et demi il n'y a plus de produits mais en même temps c'est un gage de qualité et c'est un respect de nos valeurs donc ce n'est pas un problème et le client est sensibilisé à ça une fois qu'on lui a expliqué. Au contraire, s'il voyait des produits au lait de chèvre à cette période, il serait scandalisé.

La CAN je ne sais pas trop quoi vous dire, il y a eu beaucoup de réunions mais on n'a encore rien vu d'autres donc je préfère ne rien dire.

Coronavirus, il y a eu deux changements énormes : On a eu une beaucoup plus grosse fréquentation, les gens avaient très peur au début qu'il n'y ait plus de stock donc ils achetaient des très grosses quantités et venaient beaucoup plus, on n'a pas eu de problème, les gens restaient courtois mais voila beaucoup de gens voulaient acheter. Heureusement nos producteurs ont l'habitude et pouvaient suivre. On a eu 25 à 30% d'achat supplémentaire en magasin donc il fallait s'adapter. Et les commandes en ligne on a eu + 200 à 300%! On est vraiment assailli donc il faut gérer. C'est très utile pour les producteurs qui vendaient principalement sur les marchés parce qu'ils peuvent écouler leur production comme ça! C'est très bien pour eux. Par contre pour les équipes ça fait énormément de travail en plus, on est complètement débordés, on doit bosser à fond pour tenir le coup au niveau logistique. Mais on sait que c'est temporaire, dès que la crise sera passée, les gens n'auront plus le temps qu'ils passent maintenant derrière leur pc à choisir les produits qu'ils vont commander sur notre site, ça redeviendra comme avant...

#### 19. Nina Legros, GAL Condroz-Famenne, 09/04/2020 à 14h30 par téléphone

Le projet de coopérative, oui c'était une demande des producteurs. J'ai un peu sondé les producteurs sur le suivi de l'alimentation du bétail et leurs projets personnels et leurs visions à long terme. Il y avait aussi des projets pré-identifiés par le GAL en 2014-2015

à propos des demandes des éleveurs et transformateurs du territoire, ils avaient créé des fiches projets qui étaient en attente. Donc il y avait le projet de valoriser la qualité différenciée du lait mais c'était vague. Nos projets ne durent que 3 ans donc difficile de travailler avec eux (avec 2-3 éleveurs), or c'était pour des petites quantités donc ça ne valait pas la peine, on aurait dû changer toute l'alimentation des vaches donc toute leur production d'alimentation et la demande n'était pas assez forte donc on a fermé cette porte-là. Et alors on s'est dit qu'on pouvait valoriser le lait autrement, on a sondé avec des questionnaires les producteurs et transformateurs : de quoi ont-ils besoin ? Marketing, main d'œuvre, outils ? En gardant en tête que nous nos projets ce sont des initiatives collectives donc ça doit répondre aux besoins de plusieurs producteurs, pas à un seul.

#### Ils ont demandé différentes choses:

- Le marketing et la promotion non car il y a déjà trop de demande par rapport à ce qu'ils peuvent produire
- Ils ont besoin de main d'œuvre donc engagement du personnel (contrats spéciaux entre stage et employé fixe pour que ça soit moins cher ?)
- Mutualiser les coûts d'achat du matériel nécessaire (ferments, nettoyage)

On a regroupé les 3 besoins les plus importants :

- Mutualiser un outil de transformation
- Créer un fromage avec une identité régionale (style le Herve), qui était demandé par les transformateurs
- Besoin de formations

Les 3 besoins étaient reliés par le premier en fait : une structure de transformation collective.

En France c'est fort répandu, ça s'appelle les Fruitières, la plupart des fromages sont fabriqués comme ça. Comme ça, ils sont protégés (AOP) et c'est un système très intéressant parce que les éleveurs ne sont pas transformateurs. Ils déposent tous les jours leur lait à la coopérative. Ce sont eux qui possèdent, qui gèrent la coopérative mais ils ont engagé des transformateurs et du personnel pour faire les livraisons etc. C'est le système le plus abouti. L'offre ne suit pas la demande en fromagerie mais les éleveurs ne savent pas tout faire car ils ont leur élevage à gérer.

On ferait donc une structure avec 3 éleveurs qui envoient leur lait à la coopérative et emploient des gens pour fabriquer les fromages. C'est un projet en cours, la création de cette coopérative, on en est qu'au tout début! Le but c'est de mutualiser l'achat d'une grande cuve, la main d'œuvre, la vente et la distribution (faire les livraisons ensemble), faire une grosse production ensemble.

Comment on va créer cette coopérative ? On a fait un appel d'offre pour être accompagné par une structure pour créer une coopérative (il existe plein d'accompagnateurs : Crédal, Propage, BEP, Step Entreprendre, SAW-B). On va faire une étude de faisabilité, une étude de marché, cibler clients, quel type de fromage, localisation, puis étude de rentabilité, le bâtiment, le coût de tous les achats etc puis enfin une étude juridique (quelle

forme de structure on prend, coopérative ou autre ?), puis quels statuts, quel règlement d'ordre intérieur, on prendra les décisions internes, la gouvernance etc.

3 ou 4 producteurs car ici les fermes sont moyennes mais elles traient bcp de vaches, or en France ils sont à 10-15 éleveurs mais ont moins de vaches, ça revient au même.

Les transformateurs, à Ciney il y a un atelier partagé mais ça prend énormément de temps de faire les trajets et les livraisons. C'est un autre métier être éleveur et transformateur. La demande ne s'arrête jamais donc ça épuise les producteurs-éleveurs. C'est pour ça que les éleveurs doivent se mettre ensemble.

Il y a un transformateur très impliqué qui pourrait faire partie du projet mais qui a déjà sa structure. Il voudrait que ce genre de projets se multiplie et qu'il y ait une collaboration entre structures pour partager les recettes de fromages pour répondre entièrement à la demande. Car pour certains fromages fort demandés, il ne sait pas produire en quantités suffisantes.

On pourrait engager un transformateur de la région (qui travaillera dans la coopérative pour fabriquer les fromages) mais ce n'est pas pour tout de suite. La construction de l'outil va prendre du temps, 1 an ou 2, retardé en plus par le coronavirus. L'idée est déjà bien construite mais il n'y a encore rien de fait. On doit faire les études de rentabilité et voir si tout le monde est d'accord de mettre de l'argent sur la table. Il faut s'entendre dans la structure, avoir une bonne cohésion de groupe, un mécanisme qui soit mis en place pour résoudre les problèmes dès qu'ils arrivent.

Il y a un autre GAL qui travaille sur un projet semblable mais eux sont bcp plus loin dans l'avancement du projet. C'est le GAL Ardenne Méridionale. C'est un investissement mutualisé donc des outils et des bâtiments. Les éleveurs amènent leur lait, ils produisent ensemble ou de leur côté (je ne sais plus) et puis ils vendent chacun de leur côté. C'est comme le pôle fromager de Ciney mais c'est de manière privée. En France il faut que tu ailles voir les systèmes Fruitières.

#### 20. Valérie Grandjean, GAL Tiges et Chavées, 09/04/2020 à 10h30 par téléphone

Les GAL ce sont des asbl qui travaille sur plusieurs communes. Il y en a 20 en Wallonie, subsidiées pour le développement durable des zones rurales. Ce sont plusieurs communes qui se mettent ensemble et soumettent un projet de former un GAL à l'état. On a des actions sur tous les projets de développement durable donc on a différents axes de travail dont l'un d'eux est l'agriculture.

- Autonomie des agriculteurs pour l'élevage et l'alimentation du bétail
- Réduction des phyto, travail avec les producteurs
- Et là on est à la fin donc programmations des projets pour les 4-5 ans à venir

On a un axe circuit court aussi et on fait des appels à projet tous les 6 mois sur les communes. Ça doit être des projets de circuits courts collectifs donc profitables à plusieurs producteurs :

- Création d'un marché sur l'une des communes
- Outils de promotion des producteurs
- Aide à la création de la coopérative Cocoricoop

On ne fait pas d'analyse particulière des problèmes des producteurs qui sont sur notre territoire, on lance plutôt des appels à projet et ce sont eux qui nous proposent des projets pour lesquels on peut apporter une aide. C'est un soutien aux initiatives que les gens veulent mettre en place et c'est bien parce que comme ça ce sont des initiatives qui perdurent.

On les aide un petit peu financièrement, ce sont des toutes petites enveloppes (sauf pour Cocoricoop ou on a financé le salaire du gérant à mi-temps pendant 6 mois) et alors on travaille avec eux sur les projets : communication pour le marché par exemple, administratif pour qu'ils trouvent un lieu pour implanter le marché.

Il y a eu en tout 5 initiatives retenues : le marché, Cocoricoop, les outils de promotion, une maraîchère qui voulait faire un magasin à la ferme et y vendre aussi des produits d'autres producteurs, on a juste financé un frigo pour qu'elle puisse commercialiser et le dernier ce sont des citoyens qui ont voulu recréer une filière de laine locale, on a soutenu leur formation.

## 21. Gaël Pech, GAL Meuse@Campagnes, 23/03/2020 à 11h20 par téléphone

Moi je suis arrivé en cours de route, càd qu'il y avait une collègue qui travaillait sur les produits locaux à la naissance du GAL et qui a donc fait un peu toute la partie état des lieux justement pour savoir les besoins du territoire et donc c'était essentiellement de la mise en réseau pour commencer parce qu'il y avait plusieurs producteurs, on en a recensé entre 15 et 20 qui ne se connaissaient pas forcément donc ça a été déjà de la mise en réseau et donc dans ce sens-là, il y a eu plusieurs projets qui se sont structurés. Notamment on a fait une filière melon qui s'est structurée l'année dernière.

J'anime aussi un réseau de maraîchers, qui dépasse le territoire, il y a une quarantaine de membres et c'est essentiellement de la gestion de surplus donc dès qu'il y en a un qui a besoin d'évacuer, qui a trop de tomates ou trop de salade, moi j'ai une mail-list et je transmets par mail, et j'ai fait aussi un groupe whatsapp pour ceux qui sont un peu plus téléphone. Ou l'inverse, dès que j'ai un message sur whatsapp, je le transmets aussi par mail. Voilà donc ça c'est le réseau.

Et alors après on a mis en place de la communication aussi. On a créé des panneaux de promotion des producteurs locaux, c'était vraiment pour assurer la promotion de tous les producteurs. Je suis allé chez chaque producteur avec une agence de communication, un photographe etc et on les a mis en scène pour faire des panneaux physiques, qu'on utilise sur les stands, sur les événements et qu'on met à disposition des producteurs pour leur magasin, pour quand ils veulent, on a fait plusieurs expositions et on a fait une série Facebook aussi qui a eu beaucoup de succès, qui a été partagé pas mal, donc tous les vendredi pendant 16 semaines on a partagé ça. Donc voilà, de la communication, de la mise en réseau.

Et alors le gros gros projet qui nous structure la pour le moment c'est un projet de coopérative. Donc là par contre c'était une demande/un projet plus du GAL que des producteurs (top-down). On est allés vers eux en leur proposant un projet de coopérative parce qu'en fait il y a des coopératives un peu partout autour du territoire et en même temps sur le territoire il y a aussi pas mal de projets : il y a des magasins de produits locaux, il y a un grand intérêt des consommateurs, y à un moment clé à saisir et donc là on s'est aperçus que, ils avaient pas vraiment besoin de ça pour la vente directe parce qu'ils avaient déjà tous leur réseau de consommateurs mais par contre ils touchaient pas forcément les professionnels de l'alimentation donc les restaurants, les épiceries et donc les magasins. Donc on a commencé à travailler sur ça depuis l'année dernière, ça a commencé au mois de mai et donc il y a eu 6 mois de débats, de réunions etc avec un groupe porteur mixte de producteurs, de distributeurs, des gens de tous horizons. Et ça a abouti donc à une charte qui a été signée là en début d'année en janvier et l'élection d'une assemblée plénière et d'un comité de pilotage de 4 membres avec qui je travaille là depuis janvier sur vraiment le concret quoi.

Et donc j'ai vu que toi tu étais intéressée par la logistique et c'est justement ce qui nous occupe pour le moment parce que ce projet de coopérative il évolue plus vers un outil de logistique et de coordination des échanges de ce qui existe déjà. En gros on voulait faire un projet de coopérative pour mutualiser un peu tous les producteurs qui vendaient déjà entre eux mais pour aller chercher un nouveau marché donc avec les restaurants etc pour aller créer quelque chose de vraiment assez ambitieux et là pour l'instant pour commencer on aimerait lancer une phase test. J'ai proposé un scénario où en fait on fluidifie ce qui existe déjà sur le territoire c'est-à-dire que chaque producteur est aussi distributeur, soit il a un magasin à la ferme soit il fait de la vente directe et donc proposer un outil logistique pour fluidifier ce qui existe déjà sur le territoire et voir un peu les problématiques qu'on rencontrerait. Donc on en est là pour l'instant, on réfléchit à la meilleure possibilité qu'on pourrait adopter et en même temps j'aimerais aussi faire une plateforme pour coordonner un peu tout ça, ou chacun, un peu ce que je fais avec le réseau de maraîchers, chacun fait remonter ses surplus avec des annonces un peu ponctuelles comme ça et en même temps d'un autre côté, les commandes fixes qui existaient déjà entre eux (entre un producteur et un magasin par exemple) et coordonner tout ça pour que par exemple le jeudi quand on a la tournée ben on a un espèce d'aperçu de ce qui a été fait pendant la semaine et de ce qu'il va y avoir dans le camion en gros le vendredi par exemple.

Un outil logistique qui n'est pas encore mis en place mais vous êtes en train de réfléchir à comment le faire vous-mêmes ? Oui voilà en gros, pour se lancer vraiment dans le concret, parce qu'on a passé quand même beaucoup de temps sur la charte etc, on veut se confronter un peu à la réalité du terrain et donc on réfléchi un peu à cette logistique. Soit par un prestataire extérieur ou un transporteur quoi, soit par quelqu'un que nous on connaît et qu'on pourrait contractualiser avec un employeur ou une ASBL, quelque chose comme ça. A voir un peu comment on s'organise. Donc la c'est un peu à l'arret puisqu'on est tous chacun chez soi, c'est dur de faire une réunion, surtout que les producteurs sont super sollicités puisqu'ils font des livraisons à domicile en ce moment donc la c'est un peu à l'arrêt.

La coopérative c'est un service de mutualisation pour le transport, le stockage mais aussi c'est l'achat-revente comme ça y a plus qu'une seule facture et ça c'était une demande

surtout des distributeurs qui en avaient marre surtout d'avoir le fromager, le maraîcher etc, ils avaient vraiment beaucoup de factures donc voila et aussi une recherche de débouchés, une fois qu'on avait la coopérative on pouvait parler avec un restaurateur, avec une épicerie, pour trouver des nouveaux débouchés pour les producteurs et donc là pour l'heure c'était peut-être un petit peu trop ambitieux et donc on proposerait juste une mutualisation pour la logistique, juste simplement ça quoi.

Ça c'est une demande qui venait vraiment des producteurs de trouver une mutualisation logistique? Oui puisque en fait le besoin, ben en gros, historiquement en créant la filière melon c'était avec 4 producteurs et ces 4 producteurs qui sont maraîchers ont commencé à rester vraiment en contact et à s'échanger d'autres légumes que les melons. Et donc en fait, ceux qui participent au comité de pilotage sont aussi ceux qui sont dans la filière melons et ils sont revenus en disant « voila, si on pouvait avoir un service de logistique, puisqu'on est déjà en train de s'échanger beaucoup de quantités, ça pourrait être pas mal, et on perd beaucoup de temps en faisant ça ». Alors moi je leur ai dit ok mais on pourrait aussi inclure les magasins, enfin les gens qui sont déjà sur le territoire et qui sont entrés, on a de la bière par exemple, un brasseur qui va vendre sa bière un peu partout et donc je leur ai dit qu'on pourrait faire ça mais à un peu plus grande échelle que juste vous 4 et donc voilà on réfléchit à comment on peut faire ça.

Donc la coopérative va être créée pour ça ? Mais elle n'est pas encore créée actuellement ? Ben peut-être que pour la première année (alors là ça dépend de comment ça va se passer pour la suite mais moi j'aimerais idéalement commencer par une ASBL ou un groupement d'employeurs ou enfin une entité juridique parce qu'ils tirent un peu vers le bas pour faire quelque chose d'un peu informel et pas forcément structuré, et mon combat la pour le moment c'est de les faire signer quelque chose pour qu'on ait le premier pas pour la coopérative plus tard. Mais on ne partira sûrement pas sur une coopérative d'emblée mais voila si on pouvait avoir une structure juridique pour cette année déjà, pour la saison 2020 ça serait génial. A voir.

Avez-vous aussi des producteurs fromagers dans votre région? Justement c'est ce qui nous fait défaut. Pour la coopérative on a justement des gros manques comme du pain ou du fromage par exemple et donc on a rédigé qu'on pouvait aller le chercher à l'extérieur et y en a à la frontière juste au sud d'Andenne y à des fromagers par exemple ou même à l'ouest qui sont déjà dans d'autres coopératives. Et d'ailleurs je ne sais pas si tu connais Nina Legros du GAL Condroz-Famenne. Je te conseille de la contacter parce que justement elle est en train de structurer un projet de coopérative, ou en tout cas de producteurs de fromages et elle m'avait contacté justement pour savoir ou on en était nous mais donc je me suis dit que ça pourrait t'intéresser.

Quels sont les points négatifs d'un circuit court de proximité pour les producteurs. Ça leur prend plus de temps sûrement, et ces problèmes de logistiques quoi. Oui c'est surtout la logistique et ça dépend le circuit court, ça dépend quel canal tu veux développer. Quand c'est de la vente directe, quand c'est des marchés ou des choses comme ça, y à en général pas de soucis, ils ont prévu leur créneau. Quand c'est de la vente à la ferme aussi. Après dès que ça commence à s'organiser pour vendre un peu plus, là ça devient très vite beaucoup plus compliqué, quand il faut mutualiser quoi. Parce qu'ils n'ont pas tous la même organisation, c'est souvent des petits producteurs enfin voilà. C'est compliqué. Et

y à le problème de la qualité différenciée aussi quand tu veux mutualiser la vente. Par exemple si tu veux répondre à un marché ou il faut de la carotte et un petit producteur ne pourra pas répondre en totalité à l'offre et donc du coup on va devoir aller chercher de la carotte chez d'autres producteurs mais du coup ils ne travaillent pas de la même manière. Donc tu te réfugies soit derrière un label qu'ils sont en bio mais alors y en a pas tous qui sont en bio, enfin voila. Donc la qualité différenciée c'est très compliqué quand tu veux partir sur un projet un peu plus gros que juste la vente directe au consommateur. Quand on faisait des paniers aux consommateurs ça allait très vite en fait, c'est très simple mais là ils ont aucun intérêt à faire ça parce qu'ils ont déjà leurs canaux. Et si tu te diriges vers des professionnels, c'est très vite très compliqué, enfin nous on essaye de développer un système de garantie participative avec une grille que nous on aura créée pour s'émanciper un peu du label bio, mais pareil ça c'est très ambitieux, on n'en est pas là pour l'instant.

Après logistique, je sais que moi j'ai été contacté en France par La Charrette, p-e que ça peut t'intéresser, c'est deux ou trois filles qui développent ça (je sais pas ou elles sont exactement, si elles sont à Paris ou quoi), mais en gros c'est un service de logistique pour les circuits courts. Donc elles développent à la fois un espèce de BlaBlaCar pour les producteurs en livraison, c'est de la co-livraison quoi donc une plateforme où quand y en à un qui va livrer quelque part et bien il peut prendre le produit de l'autre etc. et en même temps de la livraison fixe, des tournées et elles essayent de développer un outil logistique adapté à chaque territoire à chaque fois en fonction des contraintes et tout ça. Donc j'ai parlé avec elles et c'était très très intéressant, je pense que ça peut t'intéresser.

Que penses-tu des initiatives qui sont mises en place à Namur, la CAN, Paysans-Artisans, ils vont pouvoir se compléter? Ils sont tous aussi intéressants? Au niveau de la CAN, moi ça fait un moment que justement je dois recontacter Hélène parce que j'étais dans le groupe porteur mais c'était en même temps que commençait à se structurer ce projet de coopérative et du coup j'avais plus du tout le temps de m'investir. Donc je ne sais pas du tout ou ça en est, quelle direction ça a pris parce qu'au final la ceinture alimentaire ça peut être un petit peu tout, y a des choses différentes à chaque fois donc je ne sais pas du tout. Je sais qu'en tous les cas, P-A prend déjà beaucoup beaucoup de place et que je ne sais pas exactement comment ça s'articule avec la CAN. Est-ce qu'ils font déjà le boulot donc à voir.

Quel rôle la CAN va jouer, c'est ça qui m'interroge depuis le début, comme je sentais qu'au début c'était la période de réflexion donc j'ai laissé un peu de temps et je me demandais justement si ça avait évolué sur le rôle à jouer, si c'est de la mise en réseau, si c'est justement plus du concret, enfin voila.

Chez vous la coopérative ce sera avec un but de commercialisation? Totalement, c'est un service de mutualisation pour de la logistique, du stockage etc mais en gros l'idéal, moi ce que je trouve qui est le mieux c'est de faire de l'achat-revente donc dans tous les cas, oui c'est de la commercialisation quoi. Puisqu'il faut qu'on prenne une marge au moins de l'achat puisqu'on fournit un service de logistique, enfin voila, on fournit pas mal de services qui les arrangent mais oui il faut qu'on fasse de l'achat-revente sinon on a plus du tout de plus-value ou en tout cas, oui, le service de logistique basique qu'on essaye de fournir maintenant mais je pense qu'il faut être un peu plus ambitieux que ça parce que on peut aller plus loin après quoi. Mais c'est compliqué parce que c'est un

projet qui vient du haut (top-down) vers le bas, qui vient du GAL donc c'est très compliqué dans la mobilisation, dans l'implication. Je ne sais pas si ça verra le jour vraiment mais j'aimerais qu'au minimum on ait un service logistique mutualisé pour tout le monde et ça sera déjà énorme quoi.

Aurais-tu des contacts encore à me conseiller : La Charrette, Nina Legros, elle ça pourra être vraiment très intéressant. Les coopératives j'imagine que tu vas les contacter, Hesbicoop, Cocoricoop, etc. ils sont très intéressants. Moi j'ai été bcp en contact avec le Réseau Solidairement sur la province du Luxembourg avec Pascal, je t'enverrai son numéro. Lui je suis parti par exemple faire la tournée, j'étais dans la logistique en plein dedans puisque je suis parti faire les tournées avec lui, il fait le tour des producteurs et après il fait une tournée distributeurs donc lui il à vécu tout le truc de l'achat de camion, toutes les problématiques donc il a un regard assez intéressant sur ça aussi. On peut rester en contact puisque nous on est vraiment en plein dans ces questions là et donc quand on aura pris une décision sur ce qu'on fait, je pourrai te dire voilà on fonce là-dedans et si ça t'intéresse, t'auras un suivi.

Si t'as une question ou quoi n'hésite pas, tu peux m'envoyer un mail ou m'appeler comme tu veux.

## 22. Emilie Guillaume, FUGEA, 06/04/2020, échange par mail

Afin de répondre aux questions 1) et 4), je vous invite à contacter Christel Daniaux du Collège des producteurs (filière ovin caprin - christel.daniaux@collegedesproducteurs.be 0473/85 38 69)

- 1- Quels sont les moyens de distribution les plus utilisés par les producteurs fromagers actuellement ? (par exemple : vente à la ferme, vente sur des marchés, vente par intermédiaire : marchand, épicerie, grosse distribution, vente par internet et/ou paniers,...)
- 2- Quels sont selon vous les enjeux et opportunités d'un circuit court de proximité pour les producteurs fromagers ?

voir:

Résumé du circuit court : https://www.biowallonie.com/documentations/quest-quun-circuit-court/

- + voir les visions de la coopérative 5C : https://collectif5c.be/vision/
- 3 Quelles solutions peuvent être mises en place pour faciliter la distribution en circuits courts de proximité pour les producteurs fromagers ?

je reviens vers vous...

- 4 Quels problèmes rencontrent-ils au niveau logistique lorsqu'ils distribuent par des circuits courts de proximité (càd peu d'intermédiaires et local) ?
- 5 Avez-vous des exemples concrets de difficultés rencontrées par des producteurs fromagers et des exemples de solutions qui ont été mises en place ?

je reviens vers vous...

## 23. Laurent Demeffe, EPASC, 02/04/2020, échange par mail

Attention le nom de l'institution : « Pôle fromager EPASC (pôle technologique laitier Diversiferm) »

1) Quels sont les moyens de distribution les plus utilisés par les producteurs fromagers actuellement ? Par exemple : magasin à la ferme, vente sur des marchés, vente par intermédiaire (marchand, épicerie, grosse distribution, GAC), vente par internet et/ou paniers,...

Cela dépend des projets. Jusqu'à ces dernières années, beaucoup vendent à la ferme. La plupart maintenant ont conscience qu'élever leurs bêtes, produire le lait, le transformer et vendre sont des métiers différents.

Aussi, beaucoup maintenant se spécialisent dans un produit et vendent leurs produits chez d'autres qui produisent des produits complémentaires ou ont des épiceries ou magasins à la ferme ou magasins du terroir.

Nous avons un nouveau profil qui se dégage : des gens qui ne sont pas issus du milieu agricole, qui transforment du lait acheté, affinent les produits et distribuent dans des points de ventes, réseau de distribution, restaurants... (exemple évoqué, transforme 2 x 500 l par semaine chez nous, et consacre 1 jour par semaine à la distribution).

2) Quels sont selon vous les enjeux et opportunités d'un circuit court de proximité pour les producteurs fromagers ? Quels défis rencontrent-ils au niveau logistique lorsqu'ils distribuent par des circuits courts de proximité (càd peu d'intermédiaires et local) ?

Maîtrise de leurs prix, revenu issu de leur production.

Moins d'intermédiaires, plus de marge mais aussi plus de contacts avec le « monde extérieur », la fiabilité est aussi d'expliquer son métier au grand public, à ses voisins, aux consommateurs...

3) Quelles solutions peuvent être mises en place pour faciliter la distribution en circuits courts de proximité pour les producteurs fromagers ?

Coopératives, réseau de ramassage avec camion frigo, points de dépôt mais je pense qu'il y a déjà des initiatives en ce sens.

4) Avez-vous des exemples concrets de difficultés rencontrées par des producteurs fromagers et des exemples de solutions qui ont été mises en place ?

Nous rencontrons au quotidien les inquiétudes des producteurs.

Notre domaine, ce sont les difficultés en termes de problèmes de fabrication (irrégularité de production, défauts...) que nous tendons à résoudre.

5) Que pensez-vous des initiatives qui se mettent en place, CAN, CAP, Paysans-Artisans,...?

Toutes ces initiatives sont très intéressantes et semblent créer des synergies positives et des débouchés supplémentaires pour les producteurs. J'ai l'espoir que cela ne se limite pas à un effet de mode, le consommateur semblant de plus en plus sensibilisé.

6) Le coronavirus a-t 'il changé quelque chose dans vos réponses ? Changement de mentalité, adaptation ?

Non

7) Avez-vous des contacts à me conseiller que je puisse interroger ?

La callule de coordination Diversiferm infos@diversiferm.be ou le pôle économique diversiferm (Accueil champêtre wallonie)

8) Ou autre chose à ajouter lié à mon thème de mémoire ?

Je ne vois rien

## 24. Stéphane Winandy, Diversiferm, 07/04/2020 à 14h30 par téléphone

On est concentrés sur les producteurs-transformateurs nous. On distingue les agriculteurs (élevage laitier, qui transforment aussi parfois) des transformateurs (ne produisent pas de lait). Mission d'accompagner les producteurs et transformateurs.

Diversiferm a 4 grandes actions:

- 1) Faisabilité de leur projet □ une sorte de bureau d'étude donc pour tout ce qui est économique, administratif, organisationnel,... De manière globale ou ponctuelle (pour 1 seule question). Pour cette partie là, il y a aussi plusieurs institutions qui y participent (partenaires) : Accueil Champêtre, EPASC, école de fromagerie d'Ath, l'Agro-Bio Tech de Gembloux)
- 2) Formation aux techniques agro-alimentaires. Pour ça on a un partenariat avec 2 institutions : le pôle fromager de Ciney (EPASC) et l'école de fromagerie d'Ath.
- 3) Ces deux partenaires offrent aussi une mission de conseil technique : résoudre un problème de transformation ou développer des nouveaux produits, un nouvel emballage, améliorer le produit,... Donc ça c'est un appui technique
- 4) Un service d'expertise scientifique (GAL, développement territorial, accompagnement des entreprises avec par ex Crédal, pouvoirs publics avec AFSCA, etc)

Diversiferm existe depuis 2006 sous cette forme actuelle mais avant on travaillait déjà avec le labo de l'Agro-Bio Tech. On a de plus en plus de demandes ces 5 dernières années pour la diversification et la transformation. Le laitier c'est vraiment notre secteur principal pour les demandes de transformation de produits. La distribution en circuit court c'est un autre aspect. Je suis arrivé en 2013, on commençait à parler de circuit court à ce moment-là. Avant on parlait de diversification pour la viabilité économique. Le circuit court maintenant c'est pour répondre à une demande du consommateur d'avoir des produits qui ont fait moins de km, plus écologiques, ...

Je me suis intéressé à la logistique (flux de marchandises, financiers et d'informations). On a mis en place un service d'accompagnement pour la logistique : calculer les coûts et optimiser, mais c'était au cas par cas, individuel.

On a beaucoup travaillé avec des coopératives qui voulaient être en circuit court en fait. Les producteurs, eux ils avaient accès à des documents sur notre site et ils se débrouillent pour calculer les coûts de distribution et pour l'optimalisation de leurs tournées. Peu de producteurs demandent de l'aide pour trouver des nouveaux canaux de distribution, ça arrive mais c'est moins fréquent.

Il faut savoir qu'en Wallonie, on n'a pas d'accès à la formation au niveau de la transformation en produits laitiers. C'est facile de commencer une activité, il n'y a pas trop d'investissement à faire (4-5000€ pour fabriquer du beurre), le lait est disponible tout le temps, ce n'est pas saisonnier. Donc beaucoup de gens se lancent là-dedans. Donc il y a eu les projets de centres de formation à Ciney et à Ath. Peter de Cocq a aussi mis en place une formation. Donc il y a 3 endroits en Wallonie ou on peut suivre une formation en transformation produits laitiers.

Au Luxembourg la population est très peu nombreuse. Donc à un moment donné, les gens faisaient les mêmes produits sur les mêmes zones. Ils faisaient la même chose car ils avaient reçu la même formation. C'était donc de la concurrence, il y avait une démarche de différenciation à faire. Mais petit à petit ça s'est fait. Les gens ont commencé à travailler sur leur gamme, et aussi sur la commercialisation (la clientèle, lieu de vente,...) qui semblait moins importants mais ça leur a permis de se différencier.

Pour les problèmes logistiques, il faut distinguer les modalités de distribution :

- 1. Vente au client final (tournées de livraison avec pré-commandes ou non)
- 2. Vente sur les marchés
- 3. Via un intermédiaire (magasin ou grande surface)

Tous ces modes de distribution sont bien distincts mais les producteurs peuvent vendre de manière hybride (marché + vente à la ferme + via un magasin par ex).

Il y a donc des problèmes logistiques relatifs à chaque mode de distribution : Pour le numero 1 : colportage : problème car quand le producteur n'a pas un système de précommande à l'avance, s'il prévoit trop de produits pour sa tournée, il va passer trop de temps à charger et décharger. Mais ceux qui font ça depuis des années savent souvent estimer quelles quantités ils vont vendre. La précommande ça demande de la gestion aussi. Un frein difficile à la livraison par colportage aussi c'est d'étendre sa clientèle. Pour ça il faut un système de communication.

Pour le numéro 2, les marchés : le problème c'est de savoir ce qu'on va vendre sur les marchés. Ca prend beaucoup de temps et beaucoup de kilomètres, il faut voir si c'est opportun ou pas. Pour le CA qu'on aura, ça vaut la peine ? Conscientiser sur le temps et les km que représente les marchés. Aussi, ça nécessite du matériel : un comptoir-frigo, des bacs de transport ou une camionnette réfrigérée. Il faut monter l'étal, le démonter, si on est tout seul c'est pas évident. C'est lourd à porter donc sensibiliser sur ça aussi. Il faut

avoir le matériel et respecter la chaîne du froid, rendre attrayant et facilement transportable, démontable, toute la manutention.

Pour le numéro 3 avec les intermédiaires : certains producteurs vont livrer les intermédiaires sans analyser la rentabilité. Il y a des coûts de livraisons, parfois ils sont supérieurs à leur chiffre d'affaires pour la marchandise transportée et ne s'en rendent pas toujours compte. La rentabilité économique peut être une catastrophe donc on leur conseille de définir une valeur minimum (ou nombre min de produits commandés) sous laquelle ils ne vont pas se déplacer ou alors qu'ils demandent des frais de livraison pour leur déplacement. Pour ça j'ai réalisé une application qui calcule les coûts, pour sensibiliser aux coûts. J'ai été en contact avec un institut de recherche français Logicoût et avec les mêmes données on arrivait aux mêmes résultats donc top. Mais leur outil est beaucoup plus développé, ils ont un informaticien, ils ont fait une cartographie etc, ce que je n'ai pas pu faire.

Pour les 3 modalités de livraison, les contraintes sanitaires ne sont pas un problème. Maintien de la chaîne du froid, il faut des bacs frigorifiques professionnels, une camionnette etc mais ils s'équipent facilement, il existe des petits thermomètres pour mesurer la température des produits pas chers donc les exigences sanitaires ne sont pas un problème.

Il y a encore un 4ème cas de figure, c'est les livraisons à des coopératives de consommateurs (Agricovert, Paysans-Artisans), c'est pareil que de livrer à des magasins : il y a les coûts de distribution à calculer et pour certaines coopératives, les producteurs voisins s'associent pour mutualiser la livraison à la coopérative. C'est une organisation pour le véhicule, la tournée, que chacun s'y retrouve en terme de coûts. C'est toute une organisation collective.

La livraison aux intermédiaires c'est parfois compliqué en terme de marges demandées par les intermédiaires pour les producteurs. Livrer ok mais ils demandent des prix hyper bas, c'est difficile de s'y retrouver économiquement. Par ex : si on veut continuer à vendre à une coopérative à tel prix (très bas) on doit augmenter sa production mais si le producteur ne veut pas car il devra soit travailler beaucoup plus soit investir pour automatiser, c'est un choix. S'il choisit de produire moins, il devra alors vendre plus en direct donc via les marchés ou vendre à la ferme si ne passe plus par la coopérative.

Il y a aussi une chose très importante c'est les dates limites de consommation pour certains produits qui sont très courtes. Pour le lait cru, la DLC est fixée par la loi, pour les autres produits c'est le producteur qui doit fixer la date. Le fromage frais par exemple ce sera 7 jours. Mais quand le produit est livré à un intermédiaire, la chaîne logistique est allongée et c'est compliqué car quand le produit arrive au magasin, il est à la moitié de sa durée de vie parfois. Il y a alors un risque d'invendu ou que l'intermédiaire refuse de les prendre. C'est alors l'intermédiaire ou le producteur qui doit s'adapter, par exemple en organisation mieux le jour de fabrication en fonction du jour de livraison.

Pour les solutions, ça dépend de leur problème. Pour les débouchés, on a déjà quelques petites pistes (on a fait des recherches mais tout est encore en mode brouillon, pas synthétisé encore). Il y a quelques éléments marketing importants qui ont vraiment un impact sur la vente. Par exemple, participer à des concours, pas d'office sur les fromages,

ça peut aider. On a l'exemple d'un producteur qui a participé au concours de la plus belle prairie, il a augmenté ses ventes de 30% et ce n'est jamais redescendu. Ce sont des concours très médiatisés par les communes et le parc naturel dans lequel le producteur était implanté, n'importe quelle pub est bonne à prendre! Les concours de fromages aussi, ils sont en train d'être revu à l'échelle de la Wallonie et c'est pour un mieux car ça fera plus de visibilité, plus de pub.

Il faut essayer d'être dans des réseaux qui permettent de la visibilité : les groupements d'intérêt économique, les plateformes web, les groupements pour le lait cru,...

Nous on organise des formations continues (de base et d'autres sur des thématiques spécifiques). Celles pour les thématiques spécifiques c'est par exemple l'affinage, la fermentation, le marketing et l'organisation de la vente (pour tous les secteurs, pas seulement fromagers). On insiste sur les formations avec les nouveaux outils de communication digitale.

En Wallonie on est super pauvres en termes de données. Nous on a beaucoup d'expérience dans la filière laitière mais pour le moment on revoit tous nos outils logistiques donc on n'a pas le temps de faire de l'extraction de données, elles seront surement disponibles en septembre mais trop tard pour toi...

Tu peux m'envoyer ton mémoire par mail quand il est terminé!

## 25. Véronique De Herde, 26/03/2020 à 10h20 par téléphone

1. Quels sont les moyens de distribution les plus utilisés par les producteurs fromagers actuellement ?

La plupart qui fabriquent les fromages à la ferme (les petits producteurs) vendent aussi directement à la ferme ou via des plateformes comme La Ruche Qui Dit Oui et livrent eux-mêmes les fromageries spécialisées ou les marchés.

En fonction de leur situation géographique, ça dépendra aussi. Ils utilisent souvent un grossiste, Ecodis ou des grossistes plus traditionnels (les mêmes que ceux utilisés par l'industrie) mais alors les producteurs n'aiment pas trop parce qu'il y à un rapport de force qui n'est pas en leur faveur, parce qu'ils sont beaucoup plus petits évidemment.

En fonction du volume qu'ils produisent aussi ça dépendra et donc de leur situation géographique. Si un producteur est au fin fond des Ardennes, ils font eux-mêmes la livraison ou passent par des grossistes parce qu'ils ne vont pas vendre uniquement à la ferme, aucun consommateur ne viendrait.

2. Quels sont selon vous les enjeux d'un circuit court de proximité pour les producteurs fromagers ?

Le problème principal c'est :

1) Le cc de proximité est-ce une habitude de consommation ou pas une habitude ? Si ce n'est pas une habitude dans cette région, ce n'est pas le meilleur moyen de distribution alors.

2) Si ils ne sont pas organisés et pas associés avec les autres producteurs, c'est le consommateur qui devra faire des efforts. Le consommateur devra aller chercher son fromage par lui-même et on risque d'avoir une lassitude du consommateur, il n'aura pas le temps ou quoi donc il trouvera un autre moyen d'avoir son fromage avec moins d'efforts. On ne peut pas imaginer un effort constant du consommateur.

C'est pour ça que la crise alimentaire c'est bien car les gens prennent peur et ils vont se diriger plus vers le circuit court pendant un moment mais après ils reprennent leurs habitudes, ils repassent à la normale dès que la crise est terminée, ça ne dure pas.

Et pour les producteurs, quand ils font plus de volume, ils sont limités en circuits courts, ils ne savent pas écouler les gros volumes.

C'est épuisant pour eux de faire les marchés car ils font plusieurs métiers à la fois : producteurs, marketing, transport, vendeur, c'est super fatiguant. Bien sûr ça leur apporte de la fierté et ça leur donne du sens mais parfois ils sont en plus de ça fermiers euxmêmes.

3. Quelles solutions peuvent être mises en place pour faciliter la distribution en circuits courts de proximité pour les producteurs fromagers ?

Hall Relais de la Région wallonne c'est vraiment bien car on reste dans le concept du circuit court mais on peut élargir le rayon d'action et toucher des consommateurs qui ne veulent pas faire 20 km pour aller chercher leurs produits.

L'organisation collective c'est la clé je pense. Et on sort un peu du circuit court mais ce n'est pas toujours mauvais d'avoir plus d'intermédiaires car on touche plus de consommateurs.

4. Avez-vous des exemples concrets de difficultés rencontrées par des producteurs fromagers et des exemples de solutions qui ont été mises en place ?

Ce que je vous disais, qu'ils sont fatigués de faire 36 métiers à la fois. Quand Ecodis a été créé il y a 10 ans c'était une super bonne nouvelle pour les fromagers bio car ils prenaient en charge une partie de leur job, démarcher les commerçants, très concret. Je pense que si vous les interrogez ils vont dire la même chose.

C'est vraiment une difficulté de s'organiser collectivement. Ça demande de l'énergie en plus du travail qu'on fait d'habitude et c'est compliqué de faire une organisation avec des gens qui sont des potentiels concurrents, c'est une difficulté d'arriver à trouver un accord, ce sont toutes des difficultés humaines en fait.

5. Avez-vous des contacts à me conseiller que je puisse interroger ? (dans la région namuroise) Ou autre chose à ajouter ?

Michel Berhin pourra vraiment vous aider. Il est en contact avec des producteurs fromagers, il est au cœur de ce que ça implique de créer une organisation collective. Il pourra vous donner des noms de gens qui auront le temps de me répondre.

Vous pouvez d'ailleurs le saluer de ma part.

Et autre chose à ajouter, non c'est une bonne approche je trouve. Parce que la logistique ce n'est vraiment pas à sous-estimer dans le succès de la commercialisation en circuits courts. Un magasin à la ferme ne suffira pas, en tout cas ça c'est mon avis parce que les consommateurs ne feront pas les tournées des fermes.

## 26. Michel Berhin, 21/04/2020 à 15h par téléphone

1. Quels sont selon vous les enjeux et opportunités d'un circuit court de proximité pour les producteurs fromagers ? Quels défis rencontrent-ils au niveau logistique lorsqu'ils distribuent par des circuits courts de proximité (càd peu d'intermédiaires et local) ?

Pouvoir réduire les intermédiaires et un prix juste pour les producteurs. La possibilité de vendre des produits de courte conservation (produits frais). Car dans un circuit long c'est plus difficile, les produits se conservent moins ou alors il faut ajouter des composés pour la conservation. Le fromage, la DLC est de maximum 10 jours donc c'est difficile dans un circuit traditionnel.

Des difficultés c'est principalement la disponibilité du producteur, ceux qui vendent en circuit court ils ont plusieurs métiers à la fois, ils sont fabricants, transporteurs, ils font la pub, la communication, ils sont commerçants, doivent emballer, aller sur le lieu ou sont les consommateurs. Quand le producteur fromager est aussi éleveur, c'est d'autant plus lourd! Il doit nourrir ses animaux, récolter le lait, produire leur nourriture donc être agriculteur pour pouvoir être en autonomie fourragère.

2. Quelles solutions peuvent être mises en place pour faciliter la distribution en circuits courts de proximité pour les producteurs fromagers ?

Les coopératives comme Paysans-Artisans par exemple. Une organisation qui rapproche le consommateur et le producteur. Mais c'est une dynamique pas facile à construire. Et alors certains considèrent que le but doit être commercial et que si c'est basé sur une communauté de bénévoles ce n'est pas durable. Pour moi, commercialiser de la nourriture ce n'est pas que commercial, c'est un partage d'intérêt. Une communauté de mangeurs et producteurs c'est possible. Les centrales d'achat c'est un regroupement de consommateurs qui vont voir les producteurs. C'est un partenariat pour supprimer les intermédiaires.

Qu'est-ce qu'ils veulent atteindre avec cette CAN? D'ici 2025 par ex.

C'est difficile de répondre à cette question car on n'est pas encore clair dans la situation d'aujourd'hui, pas de ligne directrice. On voudrait avec la CAN accroître la situation de départ donc on espère dans le futur avoir rapprocher les consommateurs et producteurs et avoir augmenté la relocalisation alimentaire. Les actions sur le terrain ce n'est pas encore clair, on est tous concernés, ce n'est pas juste le groupe porteur de la CAN qui va travailler sur un projet, c'est un projet commun, « nous avons besoin de nous », pas « vous avez besoin de nous », on doit évoluer tous ensemble et on verra où ça nous mène. Le projet dépendra des acteurs qui vont se mettre en mouvement dans cette ceinture alimentaire.

Je considère qu'il n'y a pas qu'un seul modèle qui fonctionne au sein d'une ceinture alimentaire, un seul modèle qui sera privilégié. L'intention finale en tout cas est de rapprocher consommateurs et producteurs pour relocaliser l'alimentation.

#### 27. Christopher Bosny, Sowalfin, 13/04/2020 à 9h par téléphone

La Sowalfin a repris les métiers de l'AEI (centre de référence circuits courts) et on a fait un appel à projets pour développer les 7 projets lauréats. On a eu deux périodes de subventions, 2017-2019 et 2020-2021.

- Nous on ne fixe pas les objectifs mais ce sont les projets qui se fixent des objectifs et nous on voit si ça paraît cohérent leurs objectifs par rapport à la politique wallonne
- On fait un suivi trimestriel avec leurs partenaires (comité projet) et on voit quel soutien ou avis peut être donné
- On fait des groupes de travail avec les 7 coordinateurs sur des sujets plus spécifiques (sécurité chaîne alimentaire par exemple), on échange sur les difficultés et sur les solutions : Diversiferm peut les aider par exemple, au niveau logistique, le hall relais agricole (c'est un nouveau projet)

Les 7 projets sélectionnés sont : le RATav, Empreinte BW, CACM, Food Wappy (circuit court alimentaire sur Tournai et Ath), Collectif 5C (lancé par Paysans-Artisans), Diversifruits (débouchés fruits locaux pour cidre par exemple), Moulin de Herve (céréales).

Moi je suis impliqué dans le circuit court vraiment depuis 2015 (mais déjà depuis 2011 en fait) car j'ai été trésorier et président des Compagnons de la Terre et puis dans le développement des Petits Producteurs à Liège.

Le rôle de la Sowalfin c'est donc de coordonner ces projets et puis on a été approché par d'autres acteurs. Pour financer ce n'est pas possible en dehors des 7 projets mais par contre on peut les accompagner, par exemple la CATL qui n'a pas été sélectionnée dans les 7 projets, reçoit tout de même un suivi et des conseils pour son développement. Il y a 3 autres projets qui reçoivent aussi actuellement des conseils et un suivi (mais encore secrets car ne sont pas encore lancés).

La Sowalfin, historiquement son métier c'est le financement mais on a pas mal de projets en circuits courts. Il y a quand même un petit problème, les règles européennes d'aide de l'Etat nous empêchent d'aider ceux qui font de la production primaire (agriculteurs par ex) car ils considèrent qu'ils reçoivent déjà des aides par la PAC et donc ils sont exclus des autres aides de l'Etat. Par contre on peut aider les transformateurs et distributeurs.

- Soit avec des produits traditionnels : financement et garanties bancaires (avec une faible rétribution pour nous)
- Expertise : fonds spéciaux pour financer la transition bas carbone et tout ce qui est froid : frigo, chambre froide, etc, qui perd du gaz et on doit donc rajouter chaque année un peu de gaz, or les gaz sont interdits sur le marché secondaire donc ils sont super cher.

Nous on conseille car on a une expertise technique. Et on finance ça a 100% (prêts subordonnés et garanties par nous-mêmes)

Pour la logistique, on aide à faire des partenariats, on est un support pour les ceintures alimentaires (via les groupes de travail). Comme on sait que la logistique c'est un point essentiel, très compliqué pour les ceintures alimentaires. Partenariats avec les experts de la logistique : l'outil logistique Terre d'Herbage pour Verviers par exemple, Made in BW pour le Brabant wallon,... Donc la Sowalfin finance du personnel qui va amener une réflexion pour mettre en place un environnement favorable au circuit court.

Ce n'est pas la même chose que les « Hall Relais Agricoles » qui finance des infrastructures. Souvent c'est compliqué les projets « Halls relais agricoles », les porteurs de projet doivent se mettre à plusieurs, il faut être minimum 2 ou 3 producteurs, l'administratif est difficile à tenir jusqu'au bout. Une analyse est en train d'être faite à propos des appels à projets, analyse des 3 projets qui sont « terminés » pour s'améliorer pour les suivants. Les difficultés c'est : 1) contraignant de remettre toutes les infos demandées ; 2) subsides limités à 200 000€ (souvent ça permet juste de financer l'infrastructure) donc après il n'y a plus d'argent pour un accompagnement collectif, qui est pourtant nécessaire. Pas d'argent pour un accompagnement architecture (permis d'urbanisme). 3) Freins législatifs, contraintes alimentaires, hygiène et permis d'environnement (pas facile d'obtenir un permis d'urbanisme car souvent les communes ne sont pas contentes de voir un projet comme ça, une grosse infrastructure s'implanter sur leur territoire). Et donc pas d'acteurs pour accompagner l'implantation. Trouver le surplus des 200 000€ n'est pas facile. Un agriculteur qui a un projet à côté de hall relais agricole, il doit donner des garanties sur sa ferme pour les prêts complémentaires et ce n'est pas facile. C'est inhérent aux subsides ça, c'est la règle européenne des minimis, on ne peut pas recevoir plus de 200 000€ tous les 3 ans. Donc s'ils ont reçu les subsides « halls relais agricoles », ils ne peuvent plus profiter de l'accompagnement de Sowalfin ou autre. Ils devront recevoir un financement public donc juste la banque ou un accompagnement privé, ce qui est un gros frein. Y en a souvent qui du coup arrivent chez Sowalfin et qui disent préférer un accompagnement financé par Sowalfin et un financement à taux attractif, sans garantie qui est accordé par Sowalfin, sans devoir mettre leur ferme en garantie. Donc les projets de subvention « circuits courts » de Sowalfin c'est un ETP qui fait de l'animation territoriale et mets en réseau les acteurs et favorise les choses pour le développement du circuit court. Par exemple la CACM avait besoin sur son territoire au niveau de la logistique et la Sowalfin finance du personnel ou de la consultance. Il y a comme outils Sowalfin le financement des acteurs du terrain et les prêts d'argent sans garantie. Ca rassure les banques et c'est plus flexible pour les porteurs de projets.

J'ai entendu parler de la Ceinture Alimentaire Namuroise, je devais participer à la séance d'info à Namur qui a été annulée à cause du coronavirus. Comment on peut aider la CAN ? Appel à projets c'est fini, on ne sait plus en ajouter parce qu'on travaille en bloc fermé. Si j'ai bien compris, ils ont déposé un projet de financement à la Sowalfin, on pourrait par après leur apporter notre aide (conseils) s'ils le demandent.

Pour la logistique, les Hub logistiques peuvent aider, c'est une des solutions, et il y a un Hub qui est en train d'être créé à Suarlée.

Pour les producteurs, la logistique coûte très cher et c'est souvent eux qui s'en occupent (gérer les tournées, les facturations, l'AFSCA). Le hub permet de centraliser toutes les productions alimentaires et de livrer les clients (il gère la facturation, l'administratif etc). Il y en a un qui a déjà été développé dans le BW (Made in BW) et donc il y en a un qui est en train de sortir de terre à Suarlée.

Le producteur devra juste préparer les commandes, il aura une facture par mois et pour le reste, il pourra le vendre à la ferme s'il le veut. Certains disent que c'est tout de même une perte de marge le hub. Pas vraiment vu tout le temps que ça leur fait gagner.

La difficulté avec les hub c'est un problème avec l'AFSCA. Il y a les autorisations et les déclarations, avec le hub on doit passer plus par les déclarations (payant), c'est la manière de se mettre aux normes.. Il y a une limite de 30% pour la vente en B2B (au-dessus des 30% doit passer en déclaration et donc payer) mais le but avec le hub pour les producteurs c'est qu'ils écoulent leur production donc ça devrait faire plus de 30% qui est vendu par le hub, sinon ça n'en vaut pas la peine. On réfléchit là-dessus (pouvoir rester en autorisation quand passe par le hub).

L'autre intérêt du hub c'est de pouvoir travailler avec les cuisines de collectivité : les collectivités ils veulent juste transformer la nourriture, pas commencer à travailler avec plein de petits producteurs. Souvent les petits producteurs n'ont pas assez de diversité et n'ont pas une quantité suffisante pour approvisionner les collectivités. Les hub pourraient jouer l'intermédiaire entre eux.

La ceinture alimentaire namuroise devrait donc être partenaire de Paysans-Artisans. S'ils ont des questions la CAN tu peux les envoyer chez moi.

Lui envoyer mon travail quand terminé et aimerait participer à ma présentation virtuelle de mémoire.

#### 28. Nanou Carels, province de Namur, 09/04/2020 à 17h par téléphone

Particularité: achat via des marchés publiques. 2 sortes de marchés publics: de produits (pdt, f&l,...) et de services (repas préparés). Nous c'est pour 5 écoles. Il y a des familles alimentaires (produits laitiers,...), produits locaux impossible de choisir ça via les marchés publics, c'est illégal. On ne sait rien faire pour le local sauf avec Le Clic Local de l'APAQ-W (achats locaux avec une plateforme légale, mais on doit quand même avoir 3 offres pour une demande). C'est en Wallonie, y a un rayon de km et on choisit parmi les 3. Je ne sais pas où ça en est par contre, ça a très peu fonctionné, je ne sais pas pourquoi, c'est dommage, mais on s'en est servi.

Dans nos listes d'achats par exemple le fromage de chèvre frais on ne peut pas le commander dans Le Clic Local, on peut que commander ce qu'on n'a pas dans nos listes d'achat de marché public. Le produit doit être vraiment différent. Sinon on doit remplir le contrat, on a peu de marche de manœuvre à cause de ça. On peut être poursuivis en justice si on ne remplit pas le contrat avec les marchés publics.

Avec le marché public on a aussi la partie service donc le service de catering. Ils livrent les repas cuisinés et celui-là peut demander/utiliser des produits locaux. Donc on a plus

de leviers par rapport à ça. On peut demander un pourcentage de produits en circuits courts, un rayon de km etc.

Globalement on ne travaille donc pas avec les producteurs, sauf pour quelques rares produits. Pourquoi ? Parce qu'à partir d'un certain montant d'achats (ici c'est pour 5 écoles regroupées donc grosse quantité), on est obligés de faire un marché public et donc de suivre toutes les règles.

Il faut contacter le spwdd pour avoir plus d'infos sur le fonctionnement des marchés publics et la durabilité: Lara Hottia ou Gilles Bertrand. Il y a des seuils, sous un certain montant on ne doit pas passer par un marché public mais on doit tout de même faire minimum 3 appels d'offre et faire un choix. Le but est de contrer le copinage, favoriser un producteur plutôt qu'un autre. C'est vraiment un frein pour les producteurs, il faut changer la loi sur les marchés publics au niveau européen !!! Ca empêche d'acheter local. Ils considèrent que sinon c'est une sorte de « concurrence déloyale ». Et la concurrence loyale prime pour eux ainsi que le capitalisme. C'est une absolue nécessité de changer ça parce que les achats publics représentent 7% du PIB, c'est un levier énorme (ne savait plus le chiffre exact et si c'était pour la Belgique ou la Wallonie) ! Rendre les achats publics durables ou responsables ça changerait beaucoup c'est un potentiel d'impact énorme.

Il y a une réduction du personnel au maximum dans les cuisines publiques pour diminuer les coûts. Très peu cuisinent vraiment parce que ça prend trop de temps, pour la bonne majorité des cuisines collectives en tout cas. Ça dépend de la quantité de personnel qu'ils ont et du matériel (il doit être efficace, par exemple une légumerie pour faire des grosses quantités de légumes lavés, épluchés, coupés). C'est un investissement à faire, il faut de la place et du personnel, des bonnes conditions de travail dans les cuisines des collectivités et puis aussi ça pose problème parfois pour les habitudes des cuisiniers, ils ne veulent pas changer parce que c'est plus facile d'ouvrir des conserves que de vraiment cuisiner. Nous pour les aider on fait des formations pour les équipes de cuisine, avec des produits peu connus comme le panais ou le boulgour.

Le matériel par contre c'est un investissement qui doit être fait par l'école, s'ils s'engagent dans le Green Deal, alors ils vont dégager du budget ou avoir des aides de la Région wallonne ou entrer des appels à projet, c'est un choix les cantines responsables.

Tu devrais contacter Marc Deharang (BEP) il est branché là-dessus : étude de faisabilité mise en place de Hall relais (centralisation pour les producteurs pour les collectivités). Anne Thibaut d'IEW doit le connaître. Il y a aussi les cuisines plus générales qui peuvent s'y mettre : les maisons de repos, les hôpitaux (c'est le responsable financier qui décide), le CPAS.

On voit bien qu'il y a de plus en plus de liens entre la santé et l'alimentation : l'offre de l'alimentation doit être revue pour les hôpitaux car c'est pour la santé ! Pareil pour l'ADEPS, a l'entrée ils ont des distributeurs de soda et de mars, ça n'a pas de sens ! Le milieu de la santé doit vraiment revoir ses offres alimentaires. Il y a une nouvelle pyramide alimentaire qui a été publiée et l'épis alimentaire : c'est un changement énorme ! Et c'est pour notre santé. C'est une évolution des régimes alimentaires qui est officielle,

il faut en parler. Chez Delhaize aussi on voit une évolution, ils font de la pub pour des légumes oubliés, pour de plus en plus d'offres végétariennes, etc.

## 29. Anne Jandrain, APAQ-W, 08/04/2020 à 14h20 par téléphone

Rôle de l'APAQ-W c'est la promotion des produits wallons. Moi je m'occupe surtout des fromages mais c'est pour tout l'alimentaire. On offre une visibilité aux producteurs. On travaille vis-à-vis du consommateur, faire connaitre les fromages : on organise le meilleur fromage de Wallonie par ex. On a des actions pour faire connaitre les produits (la qualité etc), l'agriculture et le métier de producteur. On réalise des reportages diffusés à la télé sur comment ça se passe pour un transformateur de fromages. On organise aussi des fermes ouvertes pour que les gens puissent découvrir, y a souvent des gens qui habitent en ville qui viennent découvrir. Donc on fait des tournées consommateurs et aussi des tournées B2B avec des salons pour les producteurs (salons pour consommateurs et salons professionnels par exemple Horecatel ou Fial qui est à l'étranger).

C'est un avantage financier pour les producteurs, on leur offre un espace global réservé par l'APAQ-W. Par exemple Horecatel pour les productions wallonnes, ils peuvent rencontrer des professionnels. C'est un coût élevé d'y participer à ces salons pour les producteurs donc on leur offre la possibilité d'y aller par l'APAQ-W. Y a la Foire de Bâtisse aussi, on propose au producteur d'y exposer et Libramont, souvent c'est le gagnant du concours qui peut y aller.

Aussi, on essaye de mettre en lien les producteurs et le B2B par un business club. Ça permet de réunir les vendeurs et acheteurs sur des sujets différents. On fait de la promotion dans différents secteurs mais on agit aussi de manière transversale (#jecuisinelocaldesaison) on envoie des recettes aux consommateur pour tous les secteurs.

On a aussi développé pour les collectivités. En fait le problème c'est que quand collectivités font un marché public pour trouver des produits, c'est interdit (loi européenne) de favoriser un lieu géographique donc ne peut pas faire un marché public pour trouver des produits locaux. Du coup on a fait une plateforme pour que les producteurs qui veulent et surtout qui ont la capacité de fournir les collectivités puissent les rencontrer : Le Clic Local. On n'a pas poursuivi mais ça a été repris par le Collège des Producteurs (Manger Demain), donc ce n'est plus l'APAQ-W.

Logistique : c'est un gros point difficile pour nous. En fait ce n'est pas dans nos missions de développer le relais ou de faciliter la logistique mais on se rend compte que c'est une difficulté pour les producteurs. Nous on fait de la promotion, des relations publiques, etc. En fait souvent la capacité de production des producteurs est trop petite pour subvenir à la demande, c'est un problème pour eux.

On met en lien aussi : si un producteur s'installe, on le met en lien avec un grossiste qui peut aider mais il prend une marge évidemment donc certains producteurs ne veulent pas et restent en circuit court pour éviter qu'on leur prenne une marge. Mais en circuit court certains producteurs sont retirés au Luxembourg ou dans le Hainaut, ils sont fort éloignés, décentrés de la population, et s'ils ne font qu'un seul fromage, ils se disent que les gens

ne vont pas se déplacer pour ça. Alors ils se diversifient pour proposer une gamme plus complète pour vendre en circuit court et que les gens se déplacent plus. En diversifiant il y a des difficultés qui apparaissent au niveau des quantités. Le producteur produit moins sa spécialité, s'il était spécialisé en 1 fromage. Ce n'est pas un problème au niveau de la qualité, la qualité reste bonne mais c'est plutôt la quantité qui ne suit pas toujours. Le raisonnement du producteur en circuit court ce n'est pas de se spécialiser mais c'est de se diversifier. Il essaye d'attirer les consommateurs en diversifiant sa gamme pour éviter une logistique et éviter un grossiste. Car le grossiste lui impose une certaine quantité souvent. Par exemple la Fermière de Méan ils sont gros donc ils peuvent suivre mais les petits producteurs qui produisent eux-mêmes leur lait ils ne peuvent pas suivre donc ça ne les intéresse pas.

Dans le futur a pour but d'aider au niveau logistique ? Maintenant non, ce n'est pas dans nos missions mais ça dépendra du gouvernement, on verra dans le futur.

Contacter les différents Hall Relais : ils ont fait des démarches dans ce sens. Chazal aussi : ont travaillé avec les petits producteurs, ont une expérience logistique. Alain Hautelet de Ham-Sur-Heure : a voulu devenir un grossiste de fromages wallons mais ça n'a pas fonctionné. Il pourra vous parler des difficultés de terrain. Les producteurs ne savent pas suivre au niveau des quantités et ils ne sont pas toujours constants au niveau qualité. Ça pose problème car si le camion vient chercher les produits pour aller les distribuer aux crèmeries et que le producteur n'a réalisé que 3 fromages alors qu'il y avait une commande de 40 fromages ça pose problème.

## ANNEXE 7 : Tableau récapitulatif des entretiens

Chacune des filières de distribution a ses forces et faiblesses. Nous avons réalisé cidessous un tableau comparant les principaux modèles de distribution utilisés par les producteurs fromagers au niveau de leurs avantages et inconvénients pour ceux-ci. La troisième colonne du tableau développe les enjeux de ces modèles pour les distributeurs. Lorsque le producteur est également distributeur, cette troisième colonne sera vide. Nous avons rajouté dans le modèle de distribution « Vente à la ferme » un moyen de distribution qui est sans doute peu utilisé mais que nous trouvions tout de même intéressant à analyser car soulevant des challenges logistiques fondamentaux, celui-ci étant la vente en libre-service.

Modèle de distribution	Avantages pour producteurs	Inconvénients pour producteurs	Enjeux pour distributeurs	
Marchés	producteurs	producteurs	distributedrs	
Marcnes				
Marché tenu	- Contact avec	- Producteurs font <b>plusieurs</b>	/	
par les	clients	<b>métiers</b> à la fois :		
producteurs	(explications	transformateurs, marketing,		
(ou par leur	produits, confiance	transport, vendeur, agriculteurs		
employé)	et feedback sur	→ super fatigant (ou payent		
	ventes)	employé pour faire le marché)		
	- <b>Fidélité</b> des	- Parfois <b>peu conscients</b> du		
	<b>clients</b> (achats	temps que ça leur prend + km		
	réguliers)	parcourus. Est-ce rentable ?		
	- Pas de marge	- Difficulté de <b>planifier</b> la		
	prise par un	<b>production</b> (quantités vendues)		
	intermédiaire	- <b>Matériel</b> : doit être		
	- <b>Maîtrise</b> de leurs	parfaitement en ordre car		
	prix de vente	contrôles importants + gros		
		travail monter/démonter étal, très		
		lourd + beaucoup de matériel		
		nécessaire (comptoir-frigo, bacs		
		de transport ou camionnette		
		réfrigérée) → Respecter la chaîne		
		du froid, rendre attrayant et		
		facilement		
		transportable/démontable		
		- <b>Horaires</b> difficiles : commence		
		très tôt		
		- Dépendance envers la <b>météo</b>		
		- Problèmes avec communes:		
		difficulté d'obtention d'un		
		abonnement + si mauvaise place,		
		clients ne nous trouvent pas		
			Marchandfait-	
			tournée	

Marché tenu par des marchands	- Ecoulement de leurs produits - Gain de temps et d'énergie - Commande fixe, savent ce qu'ils vont vendre (tout ce qui est produit est vendu)	- Marge prise par intermédiaire - Pas de contact avec clients	d'enlèvement des produits de la ferme (prend du temps) et/ou se fait livrer à son emplacement du marché dans son camion réfrigéré
Vente à la ferme			
Magasin à la ferme (tenu par producteur ou employé)	- Pas de marge prise par un intermédiaire - Contact avec clients (explications produits, confiance et feedback sur ventes) - Fidélité des clients (achats réguliers) - Maîtrise de leurs prix de vente	- Producteurs font plusieurs métiers à la fois (voir ci-dessus) - Nécessité présence 1 personne en continu dans magasin (recettes n'en valent parfois pas la peine) - Si ferme fort décentrée (emplacement géographique), peu de clients - Quantités écoulées fort limitées - Nécessité offrir choix diversifié pour faire venir clients (ne se déplaceront pas juste pour du fromage) - Risque lassitude consommateurs de se déplacer si producteurs ne sont pas organisés et pas associés (effort constant du consommateur inimaginable sur long terme) - Difficulté planifier la production (quantités vendues) - Difficulté étendre clientèle, nécessité système de communication - Si circuit court de proximité pas une habitude de consommation dans la région, n'est pas le meilleur moyen de distribution	
Vente en libre- service :			
voisins se servent de		- Uniquement pour très <b>petites quantités</b>	

fuerra e e e e de me	Na saûta mism	C: mahlàma arras aliant	
fromages dans	- Ne coûte rien:	1	
frigo	aucun coût de	producteur n'est pas protégé,	
producteur et	0 \	pas en règles	
déposent	frigo producteur),		
argent à côté	aucun coût de		
	transport, aucun		
	coût pour l'hygiène		
	(AFSCA),		
	producteur ne doit		
	pas être présent		
	- Basé sur		
	confiance et		
	fonctionne super		
	bien		
	- Maîtrise de leurs		
	prix de vente		
	- Pas de marge		
	prise par un		
	intermédiaire		
Abonnements	- Maîtrise de leurs	- Peu de quantités écoulées car	/
prépayés :	prix de vente	peu de familles intéressées	
GAC ou	- Pas de marge	- <b>Peu</b> de <b>choix</b> pour	
GASAP	prise par un	consommateurs car 1 groupe de	
	intermédiaire	consommateurs achète à 1	
	- Pré-commandes	producteur	
	donc tout est vendu	- Petites commandes :	
	et connaît quantité	<b>préparation</b> par petites quantités	
	à produire	coûte beaucoup de <b>temps</b>	
	- Payé à l'avance,	- GAC/GASAP vu parfois	
	garantie de revenu	comme concurrence déloyale	
	~	car fonctionnent principalement	
	'1 1	1	
	investir si	/	
	nécessaire)	producteurs/distributeurs doivent	
	- Géré par	payer employés dans leur	
	bénévoles + moins	magasin ou sur les marchés + ont	
	de <b>contraintes</b> au	moins de contraintes au niveau	
	niveau sécurité	sécurité alimentaire (AFSCA)	
	alimentaire		
	(AFSCA)		
	- Permet au		
	producteur de		
	<b>développer</b> son		
	activité au départ,		
	premières années		
	peut se <b>focaliser</b> sur		
	son <b>vrai métier</b>		
Systèmes de	- Grandes	- Marge prise par intermédiaire	- Trouver un juste
•			1
commandes	<b>quantités</b> vendues	- Pas de contact avec clients	<b>équilibre</b> entre
commandes sur internet	quantités vendues	- Pas de contact avec clients	<b>équilibre</b> entre <b>économique</b> (créer

Ex: Agricovert, Cocoricoop, Paysans-Artisans (P-A), La Ruche qui dit Oui

- Gain de temps et d'énergie
- **Prix peu** (voire pas) **discuté**
- Commande fixe, savent ce qu'ils vont vendre (tout ce qui est produit est vendu)
- Clients ont **plus** de **choix**
- La Ruche Qui Dit Oui: producteur ne doit pas livrer sous une certaine quantité (or P-A: si producteur s'est engagé à faire 20 yaourts et seulement 3 sont vendus, il doit aller livrer quand même)
- Difficulté de planifier la production quand commandes passées peu avant livraison: Problématique chez *P-A*: producteurs doivent dire 1 semaine à l'avance combien vont produire et la veille de la livraison, P-A dit combien ils prennent donc parfois gros stock reste
- Relations humaines difficiles dans coopérative (difficulté s'organiser collectivement, travailler avec gens qui sont potentiels concurrents, arriver à trouver un accord,...)
- Coopérative : certains producteurs moins stables au niveau de la production : pose problème aux autres producteurs quand il faut les attendre ou qu'il manque des produits, embêtés pour clients
- Doivent aller **livrer** mais **1 ou 2 fois par semaine** donc ne prend pas trop de temps
- Dates limites de consommation restreintes lorsqu'il y a un intermédiaire (temps entre production, livraison et distribution)

de l'emploi, être rentable, gamme intéressante), social (employer personnes en réinsertion professionnelle ou en situation de handicap) et sociétal (circuit court, prix juste pour producteur et consommateur)

- **Relations humaines** difficiles dans coopérative
- Beaucoup de choses à harmoniser: livraisons des producteurs, arrivent tous en même temps doit puis dispatcher tous les produits, compliqué à gérer et on manque vraiment place mais on n'a pas de bénéfice pour s'agrandir (P-A). Ou au contraire, livrent quand leur convient, pas de tranche horaire précise (Agricovert) - Coopératives vues
- déloyale car certaines fonctionnent principalement grâce à bénévoles (ex : Cocoricoop) producteurs/distribut eurs doivent payer employés dans leur magasin ou sur les marchés + ont **moins** de **contraintes** au sécurité niveau

comme

parfois

concurrence

alimentaire (AFSCA)

			- Problème si
			producteur sait pas livrer ou a problème dans sa production et qu'il manque des produits
Ventes dans	- Grandes	- Marge prise par intermédiaire	- Trouver juste
des épiceries	quantités vendues	- Pas de contact avec clients	<b>équilibre</b> entre
locales	- Gain de temps et	- Difficulté de <b>planifier</b> la	économique, social
Ex : :	d'énergie	production quand commandes	et <b>sociétal</b> (voir ci-
Agricovert,	- <b>Prix peu</b> (voire	passées <b>peu avant</b>	dessus)
Paysans-	pas) discuté	livraison (voir ci-dessus)	- Relations
Artisans (P-A),	- Commande fixe,	- Relations humaines (voir ci-	humaines difficiles
d'ici, Al	savent ce qu'ils	dessus)	dans coopérative
Copinette	vont vendre (tout ce	- Coopérative : certains	(voir ci-dessus)
	qui est produit est	producteurs moins stables au	- Beaucoup de choses
	vendu)	niveau de la <b>production</b> (voir ci-	à <b>harmoniser</b> (voir
	- Clients ont <b>plus</b> de	dessus)	ci-dessus). Magasin
	choix	- Doivent aller <b>livrer</b> mais <b>1 ou 2</b>	d'ici: livraisons pas
	- Ces magasins font	fois par semaine donc ne prend	régulières mais cette
	de la <b>promotion</b>	pas trop de temps	souplesse avec
	pour les <b>produits</b>	- <b>Dates</b> limites de	producteurs est
	(donc promotion	consommation restreintes	possible car ont
	gratuite pour le	lorsqu'il y a un intermédiaire	contact régulier avec
	producteur comme	(temps entre production,	eux, contrairement à
	des dégustations	livraison et distribution)	grossiste
	chez d'ici)		(producteurs vont
	- Magasin d'ici:		nous dire leurs
	producteurs		capacités, délais,
	reçoivent un		nous tiennent au
	feedback sur leurs		courant très
	ventes		régulièrement) - Problème si
			producteur sait <b>pas</b>
			livrer ou a problème
			dans sa <b>production</b>
			et qu'il <b>manque</b> des
			produits
Magasins de	- Grandes	- Marge prise par intermédiaire	- Problème si
grande	quantités vendues	- Pas de contact avec clients	producteur ne sait
distribution	- Gain de temps et	- Difficulté de <b>planifier</b> la	<b>pas livrer</b> ou a
Ex: AD	d' <b>énergie</b>	production quand commandes	<b>problème</b> dans sa
Delhaize,	- Commande fixe,	passées peu avant livraison	<b>production</b> et qu'il
Carrefour	savent ce qu'ils	- Producteurs <b>utilisés</b> par	manque des
Express, Spar,	vont vendre (tout ce	grosses chaînes de distribution	produits
Intermarché,	qui est produit est	qui veulent simplement suivre	
Cora, Match,	vendu)	tendance produits locaux sans	
Bi'OK		respect pour producteurs	

	Clianta ant plug da	Dannant de fance en défancem		
	- Clients ont <b>plus</b> de	- Rapport de force en défaveur		
	choix	des <b>producteurs</b> parce qu'ils		
	- Pour certains	sont beaucoup plus petits		
	comme le magasin	- Doivent aller <b>livrer</b>		
	Bi'OK, producteurs	- <b>Dates</b> limites de		
	peuvent téléphoner	consommation restreintes		
	lorsqu'ils ont stock	lorsqu'il y a un intermédiaire		
	en trop et proposer	(temps entre production,		
	produits. Souvent	livraison et distribution)		
	ils acceptent et fin			
	du stock part			
	comme ça			
Plateformes	- Grandes	- <b>Petite marge</b> prise (car	- Réseau	
logistiques et	quantités vendues	distributeurs prendront encore	Solidairement: est	
commerciales	- Gain de temps et	une marge par après): Made in	au maximum de leurs	
Ex:	d <b>'énergie</b>	BW 15% si viennent chercher	capacités. Ne répond	
Made in BW,	- Commande fixe,	produits chez producteur sinon	pas à toutes les	
Réseau	savent ce qu'ils	10% ; Réseau Solidairement 10%	demandes des	
Solidairement	vont vendre (tout ce	au producteur et 10% à l'épicerie	producteurs et des	
	qui est produit est	- Pas de contact avec clients	épiceries. Si veut	
	vendu)	- Difficulté de <b>planifier</b> la	répondre à toutes	
	- Clients ont <b>plus</b> de	production quand commandes	demandes: doit	
	choix	passées <b>peu avant livraison</b>	décaler tournées sur	
	- Producteurs ne	- <b>Dates limites</b> de	d'autres jours +	
	doivent pas gérer	<b>consommation</b> restreintes	engager encore des	
	<b>commandes</b> ou	lorsqu'il y a un intermédiaire	chauffeurs	
	faire <b>livraisons</b>	- <i>Made in BW</i> : problèmes	- Réseau	
	- Permet d'écouler	professionnels actuellement	Solidairement : pas	
	dans <b>plein</b>	(mésentente entre la	eu de subsides pour	
	d' <b>épiceries</b> et	commerciale et certains points de	s'installer donc	
	restaurants, ce qui	distribution ce qui fait chuter les	bricole depuis le	
	serait impossible	ventes des producteurs + autres	début, pas vraiment	
	pour un producteur	problèmes de fonctionnement)	un espace logistique,	
	solitaire car gros	- Made in BW: demande aux	pas de matériel	
	travail (contrat avec	producteurs de passer à	(charrettes-	
	chaque épicerie)	l'agrément plutôt que la	élévateurs, palettes)	
	- Producteurs ne	déclaration pour l'AFSCA (seule		
	reçoivent qu'une	différence: les contrôles		
	seule <b>facture</b> ,	deviennent payants pour les		
	facilite	producteurs)		
	l'administratif			
Grossistes	- Grandes	- Marge prise (et distributeurs	- <b>Beaucoup</b> de	
Ex: Ecodis,	quantités vendues	prendront encore une marge par	demande (magasins	
Interbio	- Gain de temps et	après)	grande distribution et épiceries) mais <b>peu</b>	
	d <b>'énergie</b>	- Pas de contact avec clients		
	(producteur ne doit	- Difficulté de <b>planifier</b> la	de <b>grossistes</b> sur le	
	pas gérer le	production quand commandes	marché bio, local	
	marketing, la	passées <b>peu avant livraison</b>	- Interbio:	
	commercialisation,		dépendants des	
	etc). Exception:		saisons pour les	

coopérativ	re -	Rapport de force en	défaveur	quantités de	produits
Fermière	de Méan d	les <b>producteurs</b> : sont	beaucoup	disponibles	car
commerci	alise par p	lus petits		essayent de	rester le
son gro	ssiste à -	<b>Dates</b> limite	es de	plus local po	ssible
Rungis,	marché <b>c</b>	onsommation 1	restreintes	- Interbio : c	herchent
gigantesqu	ie de lo	orsqu'il y a un intermé	diaire	encore	des
produit fra	ais, et sur			producteurs	pour se
foires				développer	
- Comma	nde fixe,				
savent c	e qu'ils				
vont vend	re (tout ce				
qui est p	roduit est				
vendu)					