
Les Petits Producteurs Maraîchers Diversifiés

Situation, Enjeux, Besoins et Regroupement

Auteurs : Adrien Dockx, Rachel Sundar Raj, Philippe Baret

Travaux menés dans le cadre de la convention D32-0386 "Vers un GP des Maraîchers Diversifiés Bio à Petite et Moyenne Échelles " établie entre le Ministre wallon de l'Agriculture, Biowallonie, la Fugea et l'Université catholique de Louvain.

Avec le soutien de
la



Table des matières

1.	Objectifs.....	6
2.	Méthode de travail.....	6
3.	La situation du maraîchage en Région wallonne.....	6
3.1.	Surfaces maraîchères, importance et localisation	6
3.2.	Les exploitations maraîchères.....	7
3.2.1.	Nombre et typologie	7
3.2.2.	Les petits maraîchers diversifiés – quelle définition ?	8
3.2.3.	Faut-il se faire certifier agriculteur biologique lorsque l'on est un petit producteur?	9
4.	La commercialisation des légumes chez les PPMD Wallons	10
4.1.	La filière	10
4.2.	Les acteurs.....	10
4.2.1.	Les producteurs.....	11
4.2.2.	Les consommateurs	11
4.2.3.	Les collectifs.....	11
4.2.4.	Les entreprises de la restauration.....	12
4.2.5.	Les distributeurs	12
4.2.6.	Les grossistes	12
4.3.	La détermination du prix de vente	12
4.3.1.	Précisions méthodologiques	12
4.3.2.	La fixation du prix par le producteur.....	13
4.3.3.	La fixation du prix par les intermédiaires	14
4.4.	La question de l'achat revente	16
4.4.1.	Provenance des produits.....	17
4.4.2.	Explication du succès de l'achat-revente en Wallonie	17
4.4.3.	Les contraintes	18
4.4.4.	Divergence d'opinions.....	18
4.4.5.	Conséquences.....	18
4.5.	Revenus et conditions de travail des producteurs.....	18
4.5.1.	Chiffre d'affaire et revenu	18
4.5.2.	Revenu et conditions de travail.....	20
4.5.3.	Quelles stratégies pour augmenter le revenu ?	20
5.	Quels Enjeux pour les PPMD?	22
5.1.	Comment assurer un revenu juste	22

5.2.	Quel statut pour les petits maraîchers.....	22
5.2.1.	Quelle communication doivent adopter les PPMD face au grand public ?.....	22
5.3.	Comment former et professionnaliser les PPMD ?	23
5.4.	Comment intégrer la concurrence entre les approches des PPMD ?	23
5.5.	Comment rendre l'achat revente acceptable ?.....	23
5.6.	Faut-il se faire certifier bio	23
6.	Besoins et Outils	24
6.1.	Méthodologie	24
6.2.	Les besoins	24
6.2.1.	Commercialisation.....	24
6.2.2.	Système d'achats groupés, mutualisation.....	24
6.2.3.	Conseils.....	24
6.2.4.	Communication sur le métier, statut et certification.....	25
6.2.5.	Prix juste	25
6.2.6.	Aides et subsides	25
6.2.7.	Autres enjeux.....	25
6.2.8.	Synthèse des priorités et échelles.....	26
6.3.	Les outils.....	26
6.3.1.	Cahier des charges du petit maraîcher diversifié et stratégie de communication.	26
6.3.2.	Plateforme internet.....	27
6.3.3.	Réseau de fermes de référence	28
6.3.4.	Observatoire des prix maraîchers	28
6.3.5.	Assemblée des petits producteurs maraîchers diversifiés.....	29
6.3.6.	Cahier des charges d'un cursus de formation commun.....	29
6.3.7.	Portefeuille de documents administratifs types	29
6.4.	Adéquation entre les besoins identifiés et les outils proposés.....	31
7.	Statut du Petit Producteur Maraîcher Diversifié (Bio)– Quels critères?	32
8.	Comment se regrouper ?.....	34
8.1.	Un groupement ou une organisation de producteurs ?.....	34
8.1.1.	Les Groupements de Producteurs.....	34
8.1.2.	Les Organisations de Producteurs.....	34
8.1.3.	Comparaison entre Groupements et Organisations de Producteurs.....	36
8.1.4.	Points d'attention.....	39
8.2.	Un label ?	42
8.2.1.	Un label de qualité différenciée	42
8.2.2.	Une marque privée	43

8.3.	Un système participatif de garantie (SPG)?	44
9.	Références.....	45
10.	Annexes	47
10.1.	Le paysage institutionnel.....	47

1. Objectifs

Le présent document propose un état des lieux du maraîchage diversifié à petite et moyenne échelles en Wallonie. En effet, bien que l'horticulture comestible ait fait l'objet de rapports récents, le secteur du petit maraîchage diversifié reste difficile à objectiver. Cette difficulté réside principalement dans le manque de recensement des exploitations, à la petite taille de ces dernières et à la courte durée de vie de certaines d'entre-elles, ainsi qu'au caractère informel des relations producteurs-clients.

Ce travail souhaite faire le point sur la situation des petits maraîchers diversifiés, identifier les besoins exprimés par ceux-ci et étudier la possibilité de la mise en place d'un groupement de producteurs pour ces agriculteurs.

2. Méthode de travail

L'approche utilisée se base sur une revue de la littérature existante qui est complétée et précisée lors d'échanges avec les experts et les professionnels du domaine. Il s'agit des rencontres collectives organisées dans le cadre de la plateforme d'échange sur le maraîchage à petite échelle de l'UCLouvain ainsi que des réunions organisées dans le cadre de ce projet. Les informations obtenues ont été recoupées par des interviews individuelles.

3. La situation du maraîchage en Région wallonne

3.1. Surfaces maraîchères, importance et localisation

Dans le cadre de la stratégie de développement de l'horticulture en Wallonie 2018-2028, la Fédération wallonne horticole - FWH estime à 22.000ha la surface consacrée à l'horticulture comestible en Région wallonne. Cette surface se réparti de la manière suivante : 73% pour les légumes à destination de l'industrie, 18% pour les légumes commercialisés en frais, 8% pour l'arboriculture et 1% pour les fraises et petits fruits (Fédération wallonne horticole 2018)

Les exploitations horticoles sont principalement installées au nord du sillon Sambre et Meuse [Figure 1]. Cette zone comprend les provinces du Brabant wallon, de Liège, du Hainaut ainsi que le nord de la province de Namur. Une telle répartition s'explique par des conditions pédoclimatiques propices au maraîchage (Feltz, Droeven, and Kummet 2004). En effet, il s'agit de zones de plateaux ou de relief doux dont l'altitude est inférieure à 200m pour les bas plateaux et 300m pour les plateaux de moyenne altitude. Par rapport à l'ensemble de territoire wallon, il s'agit des régions qui présentent les températures les plus douces, le moins de précipitations neigeuses et les périodes de gel les plus courtes d'où des durées de saisons culturelles plus longues.

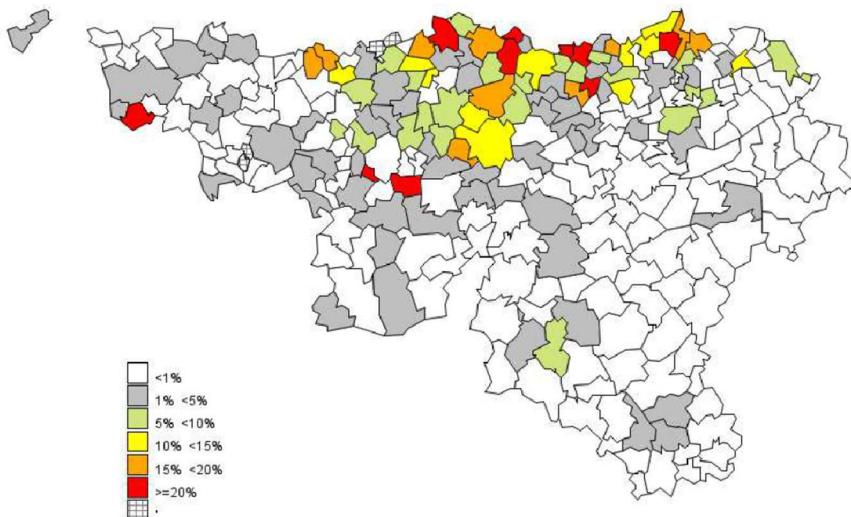


Figure 1 : Importance du secteur horticole dans les communes de Wallonie en 2016, en % de la valeur (exprimée en PBS¹) de la production agricole totale de la commune (Source: SPW Agriculture, 2019)

3.2. Les exploitations maraîchères

3.2.1. Nombre et typologie

La Fédération wallonne horticole (2018) estime qu'il existe 2.500 producteurs de fruits et légumes en Région wallonne dont près de 2.000 pour lesquels il s'agit d'une spéculation de diversification. Malgré cela, il est difficile de connaître le nombre précis d'exploitations dont l'orientation principale est la production de légumes à destination du marché du frais car aucun recensement exhaustif n'existe. Cette situation s'explique par le fait que la profession de maraîcher n'est pas protégée et qu'il n'est pas obligatoire de déclarer les superficies horticoles en Région wallonne.

Dans le cadre de sa thèse, Antoinette Dumont a identifié, en 2017, 364 exploitations dont l'orientation principale est la commercialisation de légumes à destination du marché du frais.

Pour la Région wallonne, elle a proposé une classification des producteurs de légumes qui se base sur l'orientation technique qu'ils adoptent. Cette classification est définie sur base du regroupement des fermes partageant des caractéristiques techniques proches en termes de superficie, de rotation et de niveau de motorisation. On peut en dénombrer principalement quatre :

- Les Maraîchers sur Petites Surfaces – MPS
- Les Maraîchers sur Moyennes Surfaces – MMS
- Les Maraîchers sur Grandes Surfaces – MGS
- Les Producteurs en Grande Culture – PGC

Pour l'agriculture biologique en 2018, Biowallonie a recensé 235 producteurs de légumes certifiés en agriculture biologique dont 52 sont des producteurs de plein champ et 183 sont des maraîchers sur petites et moyennes surfaces (Biowallonie, 2019). Cela dit, il est important de noter qu'une partie des maraîchers bien qu'adoptant des pratiques biologiques/agroécologiques ne font pas les démarches pour obtenir la certification (cf. 3.2.3) ou l'accès aux primes.

¹ PBS – Production Brute Standard – Elle correspond à la production brute totale (sans les subsides) (SPW Agriculture, 2019)

3.2.2. Les petits maraîchers diversifiés – quelle définition ?

De notre point de vue, deux approches sont possibles pour initier la définition des Petits Producteurs Maraîchers Diversifiés. D'une part, la typologie d'Antoinette Dumont (2017) et d'autre part, la notion de « groupe d'opérateurs » qui est définie dans le nouveau règlement européen relatif à la production biologique.

a) La typologie d'Antoinette

Afin de définir la notion de petits producteurs maraîchers, nous pouvons nous baser sur les catégories des maraîchers sur petites [MPS] et moyennes surfaces [MMS] définies par Antoinette Dumont (2017). Le tableau 1 donne les caractéristiques de ces deux catégories.

Tableau 1 : Caractéristiques des maraîchers sur petite et moyenne surfaces
A : agriculture biologique et agroécologique / C : agriculture conventionnelle (Dumont, 2017)

	Petite Surface [MPS]		Moyenne Surface [MMS]	
	A	C	A	C
Superficie brute de légume [ha]	< 2,5	<2,5	2 – 10	2 – 10
Superficie moyenne développée par légume [ha]	< 0,1	<0,1	0,1 – 0,5	0,1 – 0,5
ETP/Exploitation	2 – 4	0,5 – 3	8 – 12	2 – 6
ETP/ha brut de légume	1,5 – 2,5	0,25 – 2,5	1,5 – 5	0,5 – 2,5
Nombre de Légumes cultivés	25 – 45	20 – 30	30 – 45	40 – 50
Proportion d'opérations d'implantation et de récolte motorisées	0%	0 – 12,5%	0 – 12,5%	0 – 25%

Dans cette approche, on peut donc définir donc les Petits Producteurs Maraîchers Diversifiés [PPMD] comme les maraîchers qui cultivent une grande diversité de légumes sur une surface inférieure à 10 ha et donc la majorité des opérations d'implantation et de récolte ne sont pas réalisées par des moyens motorisés.

b) La notion de groupes d'opérateurs

Le nouveau règlement européen relatif à la production biologique (RCE 2018/848) a introduit la notion de « groupe d'opérateurs » via notamment son considérant 85 et son article 36.

L'objectif est de permettre aux petits producteurs pour lesquels les coûts individuels d'inspection et les contraintes administratives sont élevés dans le cadre de la certification biologique de se regrouper afin de mettre en place un système de certification de groupe. Dans ce cadre, la condition pour être considéré comme un petit producteur maraîcher est :

- i. Avoir individuellement un coût de certification qui représente plus de 2 % du chiffre d'affaires ou de la valeur standard de la production biologique et avoir un chiffre d'affaires annuel de la production biologique qui ne dépasse pas 25 000 EUR ou avoir une valeur standard de la production biologique qui n'excède pas 15 000 EUR par an ; ou
- ii. Avoir une exploitation de maximum :
 - 5 hectares,
 - 0,5 hectare, dans le cas des serres,

Cela dit, il est important de noter lors des échanges, les producteurs se sont montrés plus attachés au paramètre « diversité de légumes produits » plutôt qu'à celui de la surface. En effet, une augmentation de la surface entraîne souvent une spécialisation et donc une diminution de la diversité de légumes produits. La diversité de légumes présente sur l'exploitation semble donc être un paramètre important pour être considéré comme un petit producteur maraîcher diversifié.

3.2.3. Faut-il se faire certifier agriculteur biologique lorsque l'on est un petit producteur ?

La question de la certification bio est présente parmi les PPMD. En effet, bien que tous s'accordent sur l'importance de pratiquer un maraîchage durable, il n'y a pas de consensus sur le fait que la certification bio soit une nécessité. Nos discussions avec les producteurs permettent d'avancer trois hypothèses pour expliquer les raisons pour lesquelles certains producteurs ne souhaitent pas se faire certifier malgré leurs aspirations agroécologiques :

- Les contraintes liées à la certification seraient supérieures aux bénéfices qu'ils en retireraient
- La proximité que les producteurs entretiennent avec leur clientèle ne justifie pas la nécessité de faire certifier leur mode de production.
- Certains producteurs considèrent que l'agriculture biologique fait partie de la même approche productiviste que l'agriculture conventionnelle et ils ne souhaitent pas s'y impliquer.

Dans le cadre des échanges que nous avons eu avec les maraîchers, l'inclusion de producteurs non-bio dans le cadre d'un groupement de producteurs est considéré par certains maraîchers comme nécessaire pour maximiser le nombre d'adhérents et le poids du groupement. En effet, de nombreux maraîchers diversifiés à petite et moyenne échelles ne sont pas certifiés mais considèrent leurs pratiques comme équivalentes (voire supérieures) aux critères du label bio. Cela dit, il faudrait prévoir un système de cooptation pour ces producteurs non-certifiés afin de valider leurs bonnes pratiques. Pour d'autres maraîchers, cette inclusion des non-bio pourrait entraîner une confusion dans la communication et être défavorable au groupement. De plus, il semble compliqué de rassembler au sein du même groupement des producteurs qui n'ont pas les mêmes contraintes administratives et légales.

Quels coûts et primes pour un petit maraîcher certifié bio ?²

Coût de certification (Certisys 2019)

Montant de base forfaitaire : 251€

Surface de maraîchage extérieur : 124€/ha

Surface de tunnels froids : 370€/ha

Primes

Prime (en période de conversion): 1050€/ha

Prime pour maintien (après conversion) : 900€/ha

Dans une situation type où les tunnels froids représentent 10% de la surface, l'équilibre entre les coûts et les primes est atteint pour 0.26ha de légumes pendant la période de conversion et pour 0.33ha ensuite.

² D'après nos échanges avec Laurent Dombret (Biowallonie)

4. La commercialisation des légumes chez les PPMD Wallons

4.1. La filière

La figure 2 reprend les grands flux de commercialisation des légumes chez les petits producteurs wallons. La majorité des transferts se font depuis les petits producteurs jusqu'aux consommateurs soit directement soit via un intermédiaire. On peut aussi noter la présence des grossistes qui interviennent dans le circuit via le phénomène d'achat-revente. Il est donc important de noter que chez les petits producteurs, il peut s'agir à la fois d'une commercialisation en circuit court et en circuit long.

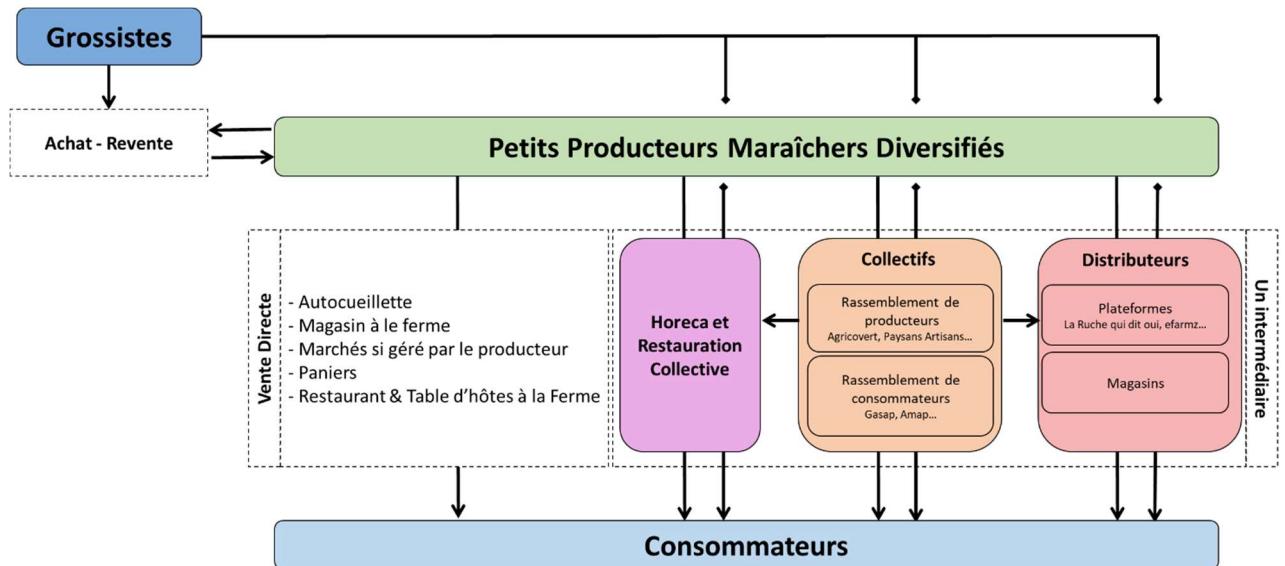


Figure 2: La commercialisation des légumes par les PPMD en Wallonie

La définition du circuit court est la suivante (SPW, 2017) : « mode de commercialisation de produits agricoles et horticoles, qu'ils soient bruts ou transformés, dans lequel au maximum un intermédiaire intervient entre le producteur et le consommateur ».

Dans ce cadre, le producteur se charge donc d'écouler sa production en la vendant soit directement aux consommateurs soit via un intermédiaire qui se charge de la commercialisation.

Cependant, certains producteurs travaillant en circuit court sont amenés à pratiquer de l'achat-revente. Cette pratique consiste à acheter des fruits ou légumes non produits en propre et à les revendre ensuite à leur compte. En agriculture biologique, les producteurs achètent le plus souvent ces légumes à Interbio, l'unique grossiste de légumes biologiques en Région wallonne. En moyenne, moins de 20 % du chiffre d'affaires des maraîchers est généré via cette pratique excepté dans le cas du système MMS en agroécologie dont les producteurs générèrent entre 50 et 85% de leur chiffre d'affaires grâce à l'achat-revente (Dumont 2017).

Dans cette situation, le producteur devient à son tour un intermédiaire de la chaîne de commercialisation et on passe dans ce cas à une commercialisation en circuit long.

4.2. Les acteurs

Le schéma de synthèse de la commercialisation pour les PPMD en Wallonie (Figure 2) permet d'identifier les acteurs en présence.

4.2.1. Les producteurs

Les fermes sont le maillon initial de la filière des légumes. Kévin Morel et François Léger ont identifiés en 2015, cinq grandes catégories d'aspirations (besoins et valeurs qui peuvent caractériser les petits maraîchers) (Tableau 2)

Tableau 2 : Aspiration des petits maraîchers vis à vis de leur métier (Morel, 2015)

Catégorie	Aspirations
Autonomie	Energétique Matérielle Alimentaire Commerciale Financière Hiérarchique Informationnelle
Qualité de vie	Connexion à la nature Esthétique Plaisir Intérêt intellectuel et diversité des activités
Revenu décent	
Sens et engagement	Préservation des ressources rares Création d'écosystèmes riches Préservation de la biodiversité cultivée Production d'aliment sains Equité Implication dans la vie locale Expérimentation Partage de connaissances et d'expériences
Temps de travail acceptable	

4.2.2. Les consommateurs

Les consommateurs constituent l'élément final de la commercialisation des légumes. L'étude commandée par l'Apaq-W en 2018 donne des informations sur les critères de choix qui guide les consommateurs wallons dans leurs achats de légumes ainsi que l'importance de ceux-ci (AQRate, 2018). On retrouve par ordre d'importance :

- 1) La qualité du produit en termes de fraîcheur, saveur, composition (y compris absence de pesticides), aspect visuel et olfactif ainsi que de durée de conservation.
- 2) Le prix
- 3) L'origine locale, belge ou wallonne
- 4) Le mode de production via la saisonnalité, le respect de l'environnement ou issu de l'agriculture biologique.
- 5) La présence d'un label, d'une appellation ou d'une certification garantissant une origine déterminée ou un mode de production (bio).

4.2.3. Les collectifs

Par collectifs, nous entendons les rassemblements de personnes qui réalisent des actions coordonnées dans un but commun et sous une identité commune. Cette définition se rapproche des deux conditions d'émergence des coopératives faite par Defourny (2007) et relayée dans un contexte maraîcher par

Plateau (2018) : La nécessité de répondre à un besoin non satisfait d'une part et le besoin d'appartenance et d'identification à un groupe d'autre part.

La typologie des collectifs (Defourny et al., 2000, Plateau et al. 2018) repose sur deux critères : les fonctions économiques exercées par les membres et les fonctions exercées par le collectif lui-même.

Pour ce qui est des fonctions exercées par les membres, on distingue :

- Les **collectifs de consommateurs** qui rassemblent des consommateurs souhaitant se réapproprier la qualité et le prix de produits.
⇒ [Cas des GASAP, AMAP, CSA...](#)
- Les **collectifs de producteurs** dont les membres sont des producteurs qui s'unissent afin de coordonner la transformation et/ou la vente de leur production.
⇒ [Coopérative « classique » entre producteurs](#)
- Les **collectifs de travailleurs** qui unissent les travailleurs autour de leur outil de production dont la propriété est commune.
⇒ [Association de maraîchers qui gèrent en commun une exploitation](#)
- Les **collectifs mixtes** rassemblant des membres qui n'exercent pas les mêmes fonctions comme par exemple, des consommateurs et des producteurs.

Pour ce qui est les fonctions exercées par la coopérative en tant que telle, on distingue :

- Les **collectifs de consommation**
- Les **collectifs de services** qui proposent des services à ses membres (transformation, commercialisation, matériel...)
- Les **collectifs de production** dont la fonction est la prise en charge de l'organisation du travail.

[4.2.4. Les entreprises de la restauration](#)

Les entreprises de la restauration regroupent la restauration commerciale et collective ainsi que les traiteurs. Les PPMD ont principalement des relations avec des restaurants recherchant des produits locaux et de qualité.

[4.2.5. Les distributeurs](#)

Il s'agit des entreprises dont l'objectif est de faire le lien entre les petits producteurs et les particuliers. C'est dans cette catégorie que l'on retrouve les épiceries, les magasins spécialisés (bio, local...) ainsi que les petites et moyennes surfaces. Elle reprend aussi les plateformes (d'e-commerce).

[4.2.6. Les grossistes](#)

Cette catégorie regroupe les entreprises qui servent d'intermédiaires entre les professionnels. Dans le cadre des petits producteurs maraîchers bio, le grossiste central en RW est Interbio.

[4.3. La détermination du prix de vente](#)

L'objectif de cette partie est de déterminer les approches utilisées par les maraîchers et les intermédiaires pour fixer les prix et les marges des produits commercialisés par ceux-ci en circuits courts.

[4.3.1. Précisions méthodologiques](#)

Les données collectées pour ce document proviennent de rencontres collectives dans le cadre de la plateforme d'échange sur le maraîchage à petite échelle de l'UCLouvain ainsi que des rencontres organisées dans le cadre du projet de création d'un Groupement des petits producteurs maraîchers. Des producteurs et des membres d'organismes du secteur ont été interrogés sur les questions liés aux prix et à la commercialisation des légumes en circuit court par les petits maraîchers wallons. On peut

noter que 24 personnes ont participé à la rencontre du 15 janvier 2019 organisée à l'UCLouvain. Dans le cadre des rencontres organisées pour le GP, ce sont plus de 40 personnes qui ont été interrogées dans les cinq provinces de la région Wallonne. Afin d'approfondir la compréhension de la filière, nous avons complétés les informations collectées via des interviews individuelles sur un échantillon de 12 producteurs et de 18 collectifs/organismes de vente. Par souci de discrétion, l'ensemble des résultats ont été rendus anonymes.

Il est important de noter que, comme toute enquête réalisée sur base d'interviews, les résultats obtenus reposent sur la véracité des réponses données pour les personnes sondées. Cela dit, le recoupage avec les rencontres collectives où les échanges reposent sur les dires et la validation de ceux-ci par plusieurs acteurs permet d'estimer que nos observations sont fiables.

4.3.2. La fixation du prix par le producteur

Les approches

Nous avons observé trois approches utilisées par les maraîchers pour déterminer leurs prix de vente : le calcul du coût de production, la comparaison à la concurrence et aux prix du marché, la détermination d'un prix juste. Il ne s'agit pas de comportements isolés les uns des autres mais plutôt de différentes méthodes utilisées de manière complémentaires par les maraîchers.

a) Le calcul du coût de production

La logique entrepreneuriale indique qu'il est absolument essentiel de connaître les coûts de production. Lemaitre (2016) insiste d'ailleurs sur l'importance d'être capable de déterminer ce paramètre pour garantir la pérennité des exploitations agricoles. Cependant, nos échanges avec les producteurs indiquent que la plupart des petits maraîchers ne connaissent pas les coûts de production unitaires de leurs légumes mais qu'ils ont plutôt une idée globale des coûts de production à l'échelle de leur exploitation.

En effet, une partie de ces coûts peuvent être estimés à l'échelle de l'exploitation (matériel, intrants, irrigation...) mais d'autres paramètres comme la main d'œuvre, le conditionnement, l'entreposage, le transport, la vente sont plus complexes à prendre en compte car ils sont souvent différents pour chaque légume produit.

Les raisons évoquées pour expliquer la difficulté de ceux-ci à estimer leurs coûts de production proviennent donc essentiellement de la diversité des légumes produits. En effet, il n'est pas rare d'observer la présence d'une cinquantaine de légumes différents sur la même exploitation. Le temps qui devrait y être consacré, le manque d'outils adéquats et d'expérience ainsi que le faible retour économique qu'ils pensent pouvoir en retirer n'engagent pas les maraîchers à étudier leurs coûts de productions unitaires. Ces résultats ont également été observés par Dumont (2017). Il est aussi important de noter que certains paramètres déterminant pour la rentabilité sont difficiles à objectiver : les conditions pédoclimatiques, le degré de spécialisation et de connaissances des cultures concernées, la possession d'une mécanisation adaptée...

b) La comparaison à la concurrence et au prix du marché

Dans cette approche, les producteurs ne cherchent pas à connaître la valeur de leur production sur base de ce qu'elle leur coûte à produire mais sur base de l'observation des prix du marché et des prix pratiqués par les autres maraîchers. Les personnes rencontrées sont unanimes pour préciser qu'il s'agit de l'approche qui domine dans la détermination du prix par les producteurs. Le succès de cette approche réside dans le fait qu'elle est simple à mettre en œuvre.

En Région wallonne, Interbio est la principale référence utilisée par les producteurs. Cela dit, certains maraîchers observent directement les prix en magasin ou discutent des prix avec les producteurs

avoisins ou faisant partie du même collectif. L'utilisation de ces réseaux dépend de l'expérience des producteurs. Les maraîchers débutants établissent leurs prix sur base de ceux pratiqués par leurs confrères. Les producteurs plus expérimentés utilisent l'information sur les prix d'autres producteurs comme information pour ajuster leurs propres prix. Certains mentionnent également qu'ils s'accordent entre eux pour ne pas entrer en concurrence sur tel ou tel produit et établissent une ligne de conduite en matière de prix.

c) *L'estimation d'un « prix juste »*

Cette approche, qui a été évoquée par certaines personnes interrogées, est fortement basée sur l'expérience du producteur. Celui-ci ne détermine pas uniquement ses prix sur base de ses coûts ou des prix qu'il observe mais sur base de la valeur qu'il donne à son produit.

Dans ce cas, le producteur intègre les éléments précédents mais décide en fonction de son « ressenti » les prix qu'il va pratiquer. Ce ressenti se base sur une appréciation subjective de nombreux paramètres : les conditions de cultures (météo), le travail qu'il a dû fournir, la qualité des produits... Cette approche, en grande partie arbitraire, n'est pas toujours représentative de la réalité des marchés. La proximité avec le consommateur permet au producteur d'expliquer les raisons des prix pratiqués. Cela dit, les prix sont évidemment susceptibles d'évoluer car le producteur n'est pas hermétique à toutes les variations externes.

Elément d'explication - la contrainte liée à la diversité de la production

Comme nous l'avons vu, la diversification des productions chez les petits maraîchers entraîne une complexité pour l'évaluation des coûts de production unitaire. Une spécialisation de la production de ces producteurs vers quelques légumes leur permettrait de simplifier cette évaluation. Cela dit, le système de production sur lequel reposent ces exploitations peut difficilement mener à une spécialisation. En effet, la commercialisation en circuit court oblige les producteurs à proposer de la diversité à leurs clients. Il est donc essentiel que les producteurs proposent des légumes peu voire non rentables afin de pouvoir proposer un panel diversifié de produits.

4.3.3. *La fixation du prix par les intermédiaires*

Le tableau 3 présente les différents intermédiaires de vente et met en évidence les canaux de vente ainsi que l'aspect de la négociation des prix avec producteurs pratiques par ceux-ci.

Les deux canaux considérés ici sont la vente aux particuliers et la vente aux professionnels. Dans le cas où l'intermédiaire passe par ces deux canaux, seul le canal de vente majoritaire est retenu pour établir la classification. Le principal canal de vente pratiqué par les intermédiaires interrogés est celui de la vente au particulier. Au sein de ce canal de vente, trois sous-canaux se distinguent : la vente en magasin, la vente en ligne avec récupération des achats dans un point de dépôt (avec parfois possibilité de livrer à domicile) et la vente sur les marchés.

Nous pouvons voir que 14 des 18 structures interrogées déclarent acheter les produits sans négocier les prix demandés par les producteurs. Dans le cas d'Interbio et de Nos racines, la fixation du prix passe par une phase de concertation en amont avec les producteurs. On peut donc penser que dans la plupart des cas, les producteurs jouissent donc d'une certaine flexibilité relative quant à la détermination de leurs prix.

Tableau 3: Canaux, modalité de vente et négociation des prix par les intermédiaires

Canal de vente	Collectifs/organismes de vente	Mode de commercialisation			Négociation sur les prix demandés par les producteurs
		En magasin	En ligne	Sur les marchés	
Vente aux particuliers (n=15)	La coopérative ardente	X	X		Non
	Les petits producteurs	X			Non communiqué
	Magasin d'ici	X			Non
	Le cellier de la Haute Sambre		X	X	Non
	Coopéco super marché participatif	X			Non
	Nos racines	X			Oui
	Mangeons malin		X		Non
	Paysans artisans	X	X		Non
	CoopESEM		X		Non
	La botte paysanne	X			Non
	Hesbicoop		X		Non
	L'heureux nouveau	X		X	Non
	Slowly		x		Non
	Li Terroir		x	x	Non
	Coopérative fermière de la Gaume	x			Non
Vente aux professionnels (n=3)	Interbio				Oui
	Réseau solidaire				Non communiqué
	Au cœur des légumes lorrains				Non

Les marges pratiquées

Nous nous intéressons ici aux marges pratiquées par les intermédiaires sur les prix des produits qu'ils commercialisent. Ces données économiques étant considérées comme sensibles, nous avons anonymisé celles-ci. Nous ne présentons donc ici que les tendances générales. Il est important de noter que nous ne disposons que des marges globales quel que soit le fournisseur (producteur ou grossiste). En effet, chez certains détaillants, les produits peuvent être achetés à des grossistes qui pratiquent eux-mêmes une marge sur les produits achetés aux producteurs.

Les moyennes des marges observées pour la vente en magasins et la vente en ligne sont respectivement de 32,5 % et 28,11 % avec un écart type de 8,7 % et 9,3 % respectivement.

Cette différence de marge trouve probablement son origine dans les différences de coûts entre ces deux modes de commercialisation. D'une part, la vente en ligne nécessite des coûts inférieurs car elle se base sur une logistique en entrepôts. D'autre part, la vente en ligne est souvent accompagnée d'un système d'abonnement d'une durée de quelques mois à un an permettant d'assurer un écoulement minimale constant de la production de fruits et légumes.

Il est intéressant de noter que nos résultats ne semblent pas montrer une influence du mode de production sur la marge prise par les intermédiaires. En effet, on aurait pu penser que les intermédiaires s'approvisionnant exclusivement en produits certifiés bio dégageraient des marges plus élevées que les intermédiaires proposant des produits non certifiés ou une combinaison des deux.

D'un point de vue individuel, il est intéressant de noter la situation observée pour l'un des intermédiaires. Ce dernier prélève une marge de 15% ce qui est nettement inférieur aux autres. Cette différence influence la valeur de l'écart type - il tombe à 6,9% si on ne tient pas compte de lui. Cette marge s'explique principalement par le caractère collaboratif de l'intermédiaire. En effet, chaque acheteur est en réalité un coopérateur et doit consacrer bénévolement trois heures par mois à différentes tâches dans le magasin. Cette formule limite donc les coûts salariaux de la structure. D'autres intermédiaires étudiés bénéficient du soutien de bénévoles mais aucune ne rend obligatoire la prestation d'un nombre d'heures minimales pour bénéficier des avantages de la structure.

Influence du mode de production sur le prix payé au producteur

Dans le panel d'intermédiaires étudiés, nous avons souhaité savoir pour ceux qui commercialisaient des produits issus de modes de production différents s'ils pratiquaient une différence de prix entre les producteurs ayant des modes de production différents.

Sur les 11 intermédiaires de notre échantillon qui ont donné cette information et qui commercialisent des produits issus de modes de production différents, 8 affirment que pour un même produit, la variation du prix est faible entre les différents producteurs. Les 3 autres mentionnent que selon le produit et le producteur, des différences significatives de prix peuvent être observées pour un même produit mais qu'il ne s'agit pas d'une règle générale. La majorité de ces producteurs maraîchers sont dans des systèmes ayant une échelle trop petite pour entraîner une différence significative des prix.

Dans le cas où les différences de prix sont plus marquées, plusieurs facteurs peuvent en être identifiés. Les discussions avec les acteurs concernés ont permis de mettre en avant certains facteurs dominants. Ainsi, la mécanisation permet d'augmenter l'efficacité du travail et diminuer les coûts. Cela dit, cela peut entraîner une spécialisation vers un nombre de légumes plus restreint et comme nous l'avons vu précédemment, tous les maraîchers ne sont pas enclins à faire ce choix, que ce soit pour des raisons économiques ou de conception personnelle de leur métier.

Ce point rejoint un élément soulevé lors de l'entretien avec certains intervenants. Ainsi, le prix de vente d'un produit est plus influencé par le volume vendu que par le mode de production de celui-ci. Cette observation rejoint les résultats de Dumont (2017) et de Glavan et al. (2018).

Influence du mode de gouvernance de l'intermédiaire sur la marge

Le mode de gouvernance de l'intermédiaire (conseil d'administration, gérant, comité d'accompagnement) et les personnes qui y sont impliquées (actionnaires, consommateurs, producteurs...) peut avoir une influence sur les marges pratiquées. En effet, la présence de consommateurs et de producteurs au sein des instances de gouvernances peut être un moyen pour ceux-ci d'intégrer leurs revendications aux décisions.

La mode de gouvernance le plus rencontré au sein des collectifs/organismes interrogés est le conseil d'administration. Celui-ci est composé systématiquement de consommateurs et/ou de producteurs à l'exception de deux des structures interrogées. Il est aussi important de noter l'absence de producteurs impliqués dans les structures décisionnelles des trois structures qui pratiquent les marges les plus élevées.

4.4. La question de l'achat revente

Les producteurs qui travaillent en circuit court sont souvent amenés à pratiquer de l'achat revente. Dans cette situation, une partie des légumes qu'ils vendent ne sont pas issus de leur propre production mais ont été achetés à d'autres producteurs ou à des grossistes. Ce système permet aux producteurs d'élargir leur gamme de produits en n'augmentant pas leurs coûts de production.

4.4.1. Provenance des produits

Les maraîchers achètent des produits à des producteurs ayant des coûts de production inférieurs à ceux qu'ils auraient s'ils devaient les cultiver eux-mêmes permettant ainsi de dégager une marge plus importante.

Les grossistes

En agriculture biologique, les producteurs achètent le plus souvent ces légumes à Interbio, l'unique grossiste de légumes de la région wallonne. En moyenne, moins de 20 % du chiffre d'affaires des maraîchers sont générés via cette pratique excepté pour les systèmes de maraîchage sur moyenne surface en agroécologie où les producteurs génèrent entre 50 et 85% de leur chiffre d'affaires grâce à l'achat-revente (Dumont, 2017).

Les pairs

On observe aussi des achats-reventes de produits entre maraîchers. Il s'agit d'un canal plus commun chez les producteurs en agriculture conventionnel qu'en bio. Les bénéfices tirés par cette pratique sont le caractère local de la production et le soutien entre petits producteurs.

4.4.2. Explication du succès de l'achat-revente en Wallonie

Pour comprendre le succès de l'achat-revente chez les maraîchers, il faut s'intéresser aux aspects fiscaux et financiers d'une telle pratique.

Premièrement, le régime belge d'imposition stipule que la taxation doit s'appliquer au chiffre d'affaire global et aux barèmes relatifs aux production maraîchère. Cela quel que soit le niveau de commercialisation par achat-revente. La situation est différente en France où le régime d'imposition et les cotisations changent lorsqu'un producteur dépasse 30% de son chiffre d'affaire issu de l'achat-revente.

Deuxièmement, le régime TVA en Belgique est favorable à cette pratique qu'il soit normal ou forfaitaire. En effet, lorsqu'un producteur est sous un régime forfaitaire, il ne doit pas faire de déclaration de TVA tant que son chiffre d'affaire n'est pas supérieur à 25.000 €. Au-delà, il passe sous le régime normal mais uniquement pour ses activités d'achat-revente. Dans le cas d'un régime normal, les conditions de taxation ne sont pas dépendantes du niveau d'achat-revente et ce n'est pas forcément désavantageux. En effet, pour rappel, les biens alimentaires sont taxés à 6% et les autres types à 21%.

Un autre facteur d'adoption de l'achat-revente par les maraîchers est le confort financier qui en découle. Grâce à cette pratique, ils ont la possibilité d'investir mais surtout de rémunérer correctement leur main d'œuvre et de pouvoir offrir une certaine stabilité et sécurité de travail. De plus, nos échanges auprès des producteurs nous permettent d'avancer sept modes de justification au recours à l'achat revente :

- Assurer la jonction durant la période entre mars et juin qui est plus limitée en légumes disponibles
- Permettre une commercialisation en cas d'accident technique ayant mis à mal la production
- Simplifier le système de production via une spécialisation de différents producteurs et des échanges entre eux afin que chacun puisse proposer un assortiment plus large de produits
- Proposer des produits qu'il n'est pas possible de produire en Belgique (cas des agrumes).
- Proposer des produits dont la production est compliquée ou dont la marge serait faible s'ils étaient produits par le producteur (cas des pommes de terre et des carottes).
- Assurer une base de revenu et garantir ainsi l'équilibre financier de l'exploitation
- Dans le cas de la vente par paniers, assurer une diversité suffisante de produits.

4.4.3. Les contraintes

Malgré ses nombreux avantages, la pratique de l'achat-revente présente néanmoins des contraintes.

La provenance étrangère des produits est souvent reprochée aux pratiquants de l'achat-revente. En effet, Interbio constitue son stock grâce à des producteurs d'Europe (principalement France, Italie et Espagne), même si l'entreprise dit favoriser les producteurs belges. Outre la concurrence internationale mise en place par cette pratique, une autre critique formulée par certains à l'encontre de cette méthode est la non-durabilité et le non-sens de l'importation de légumes depuis l'étranger.

Vu comme plus acceptable, la revente entre petits producteurs porte néanmoins son lot de contraintes car les producteurs se rendent dépendant de la production des autres.

4.4.4. Divergence d'opinions

L'achat revente est sujet à forte controverse dans le secteur. Cela dit, il est pourtant pratiqué par trois quarts des maraîchers sur moyenne surface. Il est cependant moins répandu chez les maraîchers sur petite surface et près de la moitié de ceux-ci s'y opposent car il ne respecte pas le principe d'indépendance financière inhérent à l'agroécologie. De plus, il s'agit d'un soutien à l'importation de légumes étrangers et un manque de transparence par rapport aux consommateurs.

En effet, la majorité des consommateurs n'ont pas connaissance de cette pratique et pensent donc qu'il est possible d'accéder à une grande diversité de légumes tout au long de l'année à des prix bas tout en soutenant les petits producteurs locaux. C'est pourquoi certains producteurs considèrent l'achat-revente comme un frein à la conscientisation du consommateur vis-à-vis de la réalité et des difficultés rencontrées par les producteurs maraîchers.

De leur côté, les maraîchers sur moyenne surface justifient le recours à l'achat-revente par le principe d'équité sociale de l'agroécologie. Ils considèrent entre autres que les marges dégagées par l'achat revente permettent d'offrir de meilleures conditions de travail à la main-d'œuvre. En effet, ce sont ces producteurs dont le chiffre d'affaire lié à la pratique de l'achat-revente est supérieur à 50% qui offrent le plus de CDI (Dumont, 2017). De plus, ce recourt à l'achat-revente permet d'élargir la marge de manœuvre des choix techniques et de réaliser plus facilement des investissements tout en s'inscrivant dans un processus durable.

D'autres producteurs affirment que le refus de l'achat-revente est un acte militant inefficace qui ne participe qu'à accroître les injustices, n'est pas viable et n'a donc pas de raison de perdurer. Selon eux, il est utopiste de vouloir faire payer un prix juste à tous les acheteurs.

4.4.5. Conséquences

Il existe un certain tabou parmi les producteurs sur le sujet de l'achat-revente car ils préfèrent préserver la solidarité et les interactions sociales. Cependant, l'achat-revente reste nécessaire pour offrir une gamme diversifiée de légumes toute l'année à des prix bas et ainsi répondre aux attentes des consommateurs. Adopter cette pratique est un choix bien souvent non-réversible de par ses répercussions sur d'autres personnes que le maraîcher lui-même (employés, consommateurs...).

4.5. Revenus et conditions de travail des producteurs

4.5.1. Chiffre d'affaire et revenu

La définition du revenu varie selon qu'il s'agisse d'une personne physique ou d'un producteur en société. Pour le premier, il s'agira du montant déduit au bénéfice qui lui sert à se rémunérer. Pour le second, cela correspond au salaire versé par la société au producteur (revenu de dirigeant d'entreprise).

Le chiffre d'affaire (CA) et le revenu, sont deux indicateurs de la performance économique d'une exploitation. Cela dit, le revenu n'est pas un bon indicateur de la santé financière de l'entreprise. En effet, ce dernier est fonction des choix personnels posés par chaque producteur. De son côté, le chiffre d'affaire dépend de nombreux paramètres : superficie de l'exploitation, prix des légumes, réalisation d'activités autres que la production de légumes, primes octroyées ainsi que la réalisation d'achat revente.

La Table 1 présente les données économiques recueillies par Antoinette Dumont dans le cadre de sa thèse. On peut voir que ce sont les maraîchers sur moyenne surface en agroécologie (MMS-AE) qui génèrent les plus grands chiffres d'affaire. Cela dit, il semble que l'on puisse relier ces chiffres à leur forte propension à avoir recours à l'achat-revente. A côté de cela, les fermes MMS-AE n'ont pas de proxy revenu beaucoup plus élevé que dans les autres systèmes, malgré leur chiffre d'affaires largement plus important. L'hypothèse avancée par Antoinette Dumont (2017) est que les producteurs, tous systèmes confondus, gèrent généralement leur comptabilité en favorisant leur capacité d'investissement plutôt qu'une rémunération directe personnelle.

Table 1: Données économiques des petites exploitations maraîchères wallonnes¹ (D'après Dumont 2017)

	MPS - AE	MPS – Conv.	MMS - AE	MMS – Conv.
Chiffre d'affaire global [k€]	70 – 120	150 – 300	400 – 900	150 - 300
Proxy revenu annuel global [k€]	20 – 30	> 50	20 – 35	30 – 60
Proxy revenu par associé [k€]³	20 -30	> 50	20 – 35	25 – 30
Proxy revenu par ETP non rémunéré⁴ [k€]	10 – 20	> 25	10 – 25	15 – 20
Achat Revente (% CA)	< 20%	< 20%	50 - 85 %	< 20%
Primes (% CA)	< 1%	Aucune	< 5%	< 5%
Pluriactivité	Non	Oui ²	Non	Non

¹ Les chiffres présentés sont arrondis pour préserver l'anonymat des producteurs et mettre en évidence des tendances générales.

² Toutes les données sont présentées en tenant compte des éventuelles activités complémentaires des producteurs MPS en conventionnel ;

³ Le proxy du revenu par associé correspond au proxy global divisé par le nombre d'associés (aux statuts d'associé ou d'aidant) qui travaillent au moins l'équivalent d'un mi-temps sur la ferme. Le producteur principal est compris dans le nombre d'associés. Dans la majorité des cas, le producteur est seul sur sa ferme ou avec sa femme, ce qui correspond respectivement à 1 et 2 associés ;

⁴ Le proxy du revenu par ETP non rémunéré correspond au proxy global divisé par le nombre d'ETP effectué par le producteur, ses associés et les bénévoles (main d'œuvre familiale, stagiaires non rémunérés, Wwoofers, etc.) où 1 ETP = 1.824 heures.

4.5.2. Revenu et conditions de travail

Le revenu est selon Antoinette Dumont l'une des dimensions relatives aux conditions de travail et de l'emploi (Table 2).

Table 2: La dimension du revenu et des avantages sociaux et ses variables qui définissent les conditions de travail des producteurs (Extrait de Dumont 2017)

Dimension	Variables qualitatives	Variables quantitatives
Revenu et avantages sociaux	<ul style="list-style-type: none">• Niveau d'équabilité perçu du revenu• Evaluation qualitative du capital productif• Evaluation qualitative du niveau d'investissement sur la ferme• Niveau de sécurité sociale des producteurs en Région wallonne• Assurance maladie complémentaire• Assurance cultures• Statut du conjoint	<ul style="list-style-type: none">• Proxy du revenu annuel• Chiffre d'affaires• Subsides• Nombre de bénévoles et leur origine (familiale ou non)

Il est important de préciser que l'agroécologie (AE) ne se résume pas à de simples pratiques culturales. En effet, elle comporte une dimension socio-économique qui vise au bien-être des travailleurs et porte des valeurs éthiques. Il est dès lors difficile de concilier AE et revenu non-rémunérateur. Pourtant, la valeur du prix de production ne permet pas un salaire horaire brut décent pour les maraîchers en petite surface (MPS) et maraîchers en moyenne surface (MMS). Il est respectivement compris entre 8 et 10.5€ et 7 et 10€. C'est aussi le cas pour la commercialisation en circuit-court, où les prix appliqués à la production maraîchère en petite et moyenne surface ne permettent pas de couvrir (correctement) le coût de revient et d'être rentable.

De leur côté, les MPS-AE, contrairement aux producteurs des autres systèmes, jouissent d'une situation financière relativement stable. Cependant, ayant peu de capital personnel, ils ont un accès plus restreint à l'emprunt et donc une moins grande capacité à investir. De plus, le recours aux banques est pour certains synonyme de perte de liberté. A côté de cela, les MPS font face à un gros désavantage par rapport aux autres du fait que les politiques d'aides agricoles ont été pensées pour des surfaces plus grandes.

Antoinette Dumont (2017) a pu estimer que les producteurs MMS-AE prestaient en moyenne 3160 heures par an contre 2330 pour les MPS-AE. Dans ce cadre, pour générer un revenu annuel de 20 000€ par associé, il est difficile de réaliser moins de 2500 heures sauf dans le cas de systèmes de commercialisation particuliers.

Il est donc important de noter que les MMS et MPS pour générer un faible revenu doivent travailler un nombre considérable d'heures. Cela malgré la variabilité des coûts de production, des prix pratiqués, des contraintes en termes d'investissement ainsi que de la stratégie pour accroître le CA et ainsi mieux rémunérer la main d'œuvre.

4.5.3. Quelles stratégies pour augmenter le revenu ?

Pour contrer le problème du revenu, plusieurs stratégies ressortent chez les maraîchers : la diversification des activités, l'achat-revente, la production de fruits et légumes à haute valeur ajoutée, l'approche prix juste et le recours à de la main d'œuvre bénévole.

Pluriactivité

La pluriactivité signifie que le producteur exerce une autre activité en parallèle à son exploitation. Dans l'échantillon d'Antoinette Dumont, il s'agit souvent d'une activité de jardinage ou de commerce dans le secteur de fruits et légumes. Cette activité complémentaire génère 80% du CA et représente la moitié du temps de travail. De plus, certains producteurs disposent aussi de revenus immobiliers ou proposent des cours et formations.

Achat-revente

Comme nous l'avons vu au point 4.4., l'achat revente permet de dégager une marge financière non négligeable chez certains producteurs.

Production de fruits et légumes à haute valeur ajoutée

A côté des activités de production de légumes diversifiés, la production de quelques fruits ou légumes présentant une haute valeur ajoutée (fraises, asperges, ...) permet d'assurer une base de revenu aux exploitants.

Prix juste

Cette approche a été présentée au point 4.3.2. Il s'agit d'une fixation du prix de vente qui se base sur l'expérience et le ressenti du producteur. Dans cette approche, le prix n'est pas fixé sur la valeur du marché mais se réfère à une estimation qui tient compte en partie du prix de revient mais aussi d'autres paramètres plus arbitraires (conditions météorologiques, facilité de récolte, qualité du produit...).

Comme nous l'avons déjà vu, très peu de MPS et MMS sont capables de calculer précisément le prix de revient de leur production. Ce paramètre est pourtant indispensable pour s'assurer un revenu stable.

La fixation d'un prix juste fait face à la détermination d'un prix accessible pour le consommateur d'une part et qui soit rémunérateur pour le producteur d'autre part. C'est dans ce cadre que des initiatives de la sensibilisation des consommateurs aux conditions de financières et de travail des producteurs émergent (AMAP, GASAP...). Dans ces situations, les consommateurs s'allient pour fournir un débouché assuré au producteur et lui permettre d'appliquer des prix qui soient rémunérateurs.

Recourt à de la main d'œuvre bénévole

Dans de nombreuses fermes, on retrouve souvent de la main d'œuvre gratuite d'origine familiale. On peut aussi observer le recours au soutien de bénévoles, stagiaires, wwoofers...

5. Quels Enjeux pour les PPMD ?

Sur base des informations précédentes, cette section identifie les enjeux auxquels devront faire face les PPMD afin de pouvoir se structurer un faire évoluer leur filière.

5.1. Comment assurer un revenu juste

Les filières maraîchères et fruitières en Wallonie connaissent une multitude de mécanismes complexes qui régissent la fixation du prix.

Nombreux sont les petits et moyens producteurs qui ne savent déterminer leurs coûts de revient. Ceux-ci ajustent leur prix sur base de leur expérience en comparant les prix (des grossistes, des supermarchés) ou en discutant avec un confrère. Cette méthode « mixte » montre ses limites et de nombreux producteurs vendent certains de leur produit à perte (parfois consciemment) dans le but d'offrir une offre diversifiée.

Les marges établies par les coopératives et organismes de vente sont aussi très variables et sont difficilement à mettre en relation avec des paramètres comme le mode de production.

Néanmoins, on peut évidence des éléments de réponses permettant d'expliquer les différences de prix pratiqué par différents producteurs pour un même produit. Ainsi, la mécanisation, associée à une spécialisation dans un certain type de culture ainsi qu'à une superficie suffisante (en fonction de la culture), se présente comme un facteur déterminant dans la rentabilité d'une exploitation, et donc, dans la justification de la disparité des prix.

Enfin, on retiendra que la majorité des coopératives et organismes de vente ne négocient pas les prix demandés par les producteurs, pouvant donner l'impression d'une relative liberté de ces derniers quant à la fixation de leurs prix de vente. Cependant, cette liberté reste limitée par l'absence d'exclusivité d'achat d'une coopérative ou d'un organisme envers les producteurs et donc la possibilité pour les revendeurs de s'approvisionner chez d'autres producteurs.

Une réflexion de fond sur la manière d'assurer un revenu juste aux producteurs est donc nécessaire pour assurer la pérennité du secteur des petits producteurs maraîchers diversifiés

5.2. Quel statut pour les petits maraîchers

Plus que tout autre de secteur agricole, l'horticulture comestible souffre du rassemblement entre d'une part l'hétérogénéité des modes de production et d'autres part une relative homogénéité de l'offre de légumes.

En effet, du point de vue des producteurs, il existe large variété de modes de production de légumes alors que du point de vue des consommateurs, sortis de leur contexte de production, les légumes sont identiques. C'est pourquoi, il y a une demande forte de la part des petits maraîchers de mettre en place un statut particulier leur permettant de se différencier sur le marché.

Ce statut leur permettrait de communiquer sur leur mode de production et de justifier un prix plus élevé justifié par les caractéristiques de leur exploitation ainsi que de leur service à la société (biodiversité, lien social, intégration par le travail...).

5.2.1. Quelle communication doivent adopter les PPMD face au grand public ?

Cet enjeu de la définition d'un statut pour les petits maraîchers doit aller de pair avec une meilleure communication envers le public et les consommateurs.

5.3. Comment former et professionnaliser les PPMD ?

Une part importante des petits producteurs maraîchers ne sont pas issus du milieu agricole. A côté de cela, ceux-ci ne possèdent souvent pas un socle de compétences initial que l'on peut juger comme suffisant pour assurer la pérennité de leur exploitation. Cela se reflète dans le nombre important de petits maraîchers qui arrêtent leur activité dans les premières années qui suivent leur lancement. De plus, bien que certains d'entre eux ont suivi des formations en maraîchage. On peut noter que ces dernières présentent une grande disparité en termes de qualité et de professionnalisme. Il est donc important d'avoir une réflexion de fond sur la formation initiale et continue des petits maraîchers.

5.4. Comment intégrer la concurrence entre les approches des PPMD ?

Lorsqu'on s'intéresse à la filière des petits producteurs maraîchers, on fait face à une multiplicité d'approches et de visions du maraîchage et de l'agriculture :

- Structures subsidiées vs non-subsidiée, Entreprises vs ASBL, ...
- Utilisation de main d'œuvre bénévole (y compris stagiaire) vs salariés
- Présence de structures où le maraîchage n'est pas le poste central des revenus et dont l'équilibre financier venant de la production de légume n'est donc pas vital (ex : structure de formation officielles ou non, ferme pédagogiques...)
- ...

Il est donc important d'être conscient de cette réalité et de réfléchir s'il est possible ou non d'intégrer ces différentes approches/visions sous une coupole commune.

5.5. Comment rendre l'achat-revente acceptable ?

Comme nous l'avons vu dans la partie 4.4, l'achat-revente fait débat chez les petits producteurs. Il est donc nécessaire de décider si cette pratique est acceptable et si oui, sous quelles conditions.

5.6. Faut-il se faire certifier bio

La question de la certification bio fait aussi partie des enjeux pour lesquels il est nécessaire d'avoir une réflexion au sein des petits producteurs maraîchers. Ce point a été discuté dans la partie 3.2.3.

6. Besoins et Outils

Dans cette partie, nous synthétisons les besoins émis par les producteurs lors des rencontres collectives d'une part et nous proposons des outils permettant de répondre à ceux-ci d'autre part.

6.1. Méthodologie

Ce document se base sur des interviews individuelles ou des rencontres collectives auxquelles des producteurs et des membres d'organismes du secteur ont pris part. Ces échanges ont eu lieu dans le cadre du projet d'un éventuel groupement des petits producteurs maraîchers. Plus de 40 personnes ont été interrogées sur les besoins rencontrés par les producteurs lors de 5 rencontres provinciales. Il est important de noter que, pour l'échantillon étudié, 68% des sondés avait une expérience professionnelle inférieure ou égale à cinq années.

6.2. Les besoins

Les données des questionnaires remplis par les participants lors des rencontres ont été regroupées par catégories. Dans chacune des catégories, les concepts sont présentés en fonction de leur score, c'est-à-dire, le nombre d'occurrence multiplié par le poids attribué par le répondant pour chacune des occurrences. Toutes les réponses ont été groupées quel que soit le statut du répondant. Il est important de noter que les besoins identifiés sur base des questionnaires se recoupent avec ceux qui ont émergés lors des discussions collectives.

6.2.1. Commercialisation

La première demande des producteurs et productrices est un **soutien à la commercialisation** (score : 37). Différentes pistes sont évoquées : démarche commerciale groupée, création d'un magasin, vente en ligne, négociation en commun.

La **logistique** est le second facteur mentionné (score = 34). Les pistes évoquées concernent à la fois des questions organisationnelles (plateforme d'information, coopératives...) que des questions opérationnelles (partage d'outils de transformation et de stockage, notamment).

La distinction est parfois difficile avec la transformation qui arrive en troisième (score = 20). Plusieurs pistes sont proposées : regroupement de volumes pour la conservation lors des périodes de pleine production, valorisation des invendus ou des légumes de 2^{ème} et 3^{ème} choix.

L'organisation d'achat-revente entre maraîchers vient ensuite (12,5).

Sont aussi cités : la coordination de la concurrence et les marchés de producteurs.

6.2.2. Système d'achats groupés, mutualisation

La **mutualisation du matériel** est une priorité pour les PPMD (score = 31,5). La mutualisation de la main d'œuvre est peu évoquée (score = 7). Par contre, la suggestion d'**achats groupés** de matériel, d'outils, de plants et de semences suscite un grand intérêt (score = 29).

D'autres éléments sont mentionnés : recours à une aide extérieure en main d'œuvre (brigades paysannes, service de remplacement) (score = 7), la coordination de la production (score = 4) ou un travail en commun de multiplication variétale (score = 2,5).

6.2.3. Conseils

En termes de conseil et de savoirs, la première demande des maraîchers est la mise à disposition d'un **conseil indépendant** (score = 23,5). L'exemple de Stéphane Mostenne est souvent mis en

avant. Une approche complémentaire serait l'organisation d'un cadre d'échange de savoirs et de pratiques (score = 18,5) et la mise à disposition de référentiels techniques (score = 12,5). La formation professionnelle est aussi mise en avant avec deux modalités : formation des maraîchers expérimentés (score = 16,5) et formation des nouveaux maraîchers (score = 8) notamment par des cours ABC adaptés au maraîchage. Au total cumulé, la **formation professionnelle** est la première demande (score = 24,5).

D'autres éléments sont mentionnés : mise en place d'essais (score = 8), recherche et développement (5), compagnonnage (2) et un bilan annuel de la situation en maraîchage (2).

6.2.4. Communication sur le métier, statut et certification

Dans cette catégorie, la principale attente concerne la **communication sur la réalité des petits producteurs maraîchers** (score = 24) et notamment leur rôle dans le maintien de la biodiversité, leur professionnalisme, la nécessité d'un prix juste. Il est suggéré d'organiser un week-end des petits maraîchers. Deux types de différenciations sont ensuite évoqués : la différenciation basée sur le caractère local du produit (score = 16) et, de façon beaucoup plus marginale, la différenciation basée sur le caractère « petit » du maraîchage.

La certification bio pose aussi question (score = 11,5) avec deux pistes principales. D'une part, une certification bio plus sévère et d'autre part, la mise en place d'un système de certification participative. Une autre option (score = 13,5) serait la constitution d'un label qui identifierait les petits maraîchers diversifiés.

Est aussi mentionnée, le statut des PPMD dans le cadre de la politique agricole commune.

6.2.5. Prix juste

Mentionné dans douze réponses, le **besoin d'un prix juste** articule une série de priorités : la définition de ce prix juste (score = 19,5), le calcul d'un prix de revient (score = 6,5) et la communication autour de ce prix et notamment la mise en valeur des modèles CSA.

6.2.6. Aides et subsides

L'**obtention d'aides** est un point très important pour les maraîchers (score = 41). Trois dimensions sont évoquées : assistance pour les demandes d'aide (support administratif, comptable, guichet unique, etc. ...), aides à l'installation et plaidoyer pour des aides plus adaptées au statut des petits maraîchers.

6.2.7. Autres enjeux

L'accès à la terre est cité mais n'est pas une demande prioritaire.

6.2.8. Synthèse des priorités et échelles

Tableau 4: : Synthèse des priorités et échelles

Priorité	Dimension	Echelle
Soutien à la commercialisation	Organisationnel/économiques	Région/province
Logistique	Technique/organisationnel	Bassin
Mutualisation du matériel	Technique/organisationnel	Bassin
Achats groupés	Technique/organisationnel	Bassin
Conseil indépendant	Savoirs	Province
Formation professionnelle	Savoirs	Région/province
Communication sur la réalité des petits producteurs maraîchers	Communication	Région
Besoin d'un prix juste	Économique	Région
L'obtention d'aides	Organisationnel/administratif	Région

6.3. Les outils

Afin de rencontrer les besoins qui ont été identifiés auprès des petits maraîchers, nous avons identifiés sept outils qu'il serait nécessaire de mettre en place. Ces outils doivent avoir une implantation régionale afin de garantir un maillage solide pour l'ensemble des PPMD de la région wallonne.

6.3.1. Cahier des charges du petit maraîcher diversifié et stratégie de communication.

La définition d'un cahier des charges permettrait d'avoir un référentiel commun sur le statut de « petit producteur maraîcher diversifié » et sur ce qui le différencie des autres producteurs. En lien avec ce cahier des charges, une stratégie de communication doit être établie à l'attention des différents acteurs : consommateurs, décideurs...

Base de réflexion

- Une première approche de définition des Petits Producteurs Maraîchers Diversifiés - PPMD peut se baser sur la classification établie par Antoinette Dumont en 2017 (cf 3.2.2a)
- Le nouveau règlement européen relatif à la production biologique (RCE 2018/848) qui introduit la notion de « groupe d'opérateurs » via notamment son considérant 85 et son article 36 (cf 3.2.2b)

Partenaires potentiels

- Agrilabel
- Le CIM
- La Socopro

Exemple :

- On peut faire un parallèle avec la volonté de mise en avant de la « petite pêche » ou des poissons issus des « petits bateaux ».
 - Au niveau européen : https://ec.europa.eu/dgs/maritimeaffairs_fisheries/magazine/fr/lieux/what-future-small-scale-coastal-fleet
 - En France : <http://www.plateforme-petite-peche.fr>

Ce que ferait le groupement	Ce que ne ferait pas le groupement
<ul style="list-style-type: none">• Réalisation du cahier des charges• Définition de la stratégie de communication	

6.3.2. Plateforme internet

Il s'agit d'une plateforme internet qui permet d'une part le recensement et la localisation des maraîchers et d'autre part les échanges d'informations et d'initiatives entre eux. Elle permettrait ainsi aux maraîchers et aux consommateurs de pouvoir se localiser. De plus, elle donnerait la possibilité aux producteurs de se regrouper afin d'écouler leur production sur des initiatives de plus grande envergure, mutualiser les machines, organiser des achats en commun... Cette plateforme permettrait aussi d'être une vitrine et un moyen de communication vers les consommateurs.

Dépendances

Disposer du cahier des charges (point 1) afin d'être capable de définir qui peut avoir accès à l'ensemble de la plateforme.

Exemple :

- L'approche du site web du Réseau des Consommateurs Responsables <http://www.asblrcr.be/>

Ce que ferait le groupement	Ce que ne ferait pas le groupement
<ul style="list-style-type: none">• Définir le contenu de la plateforme• Définir qui y a accès et y est référencé• Assurer sa gestion et son fonctionnement	<ul style="list-style-type: none">• Encodage et mis à jour des informations des producteurs• Assurer les échanges et la mise en place des initiatives entre les producteurs

6.3.3. Réseau de fermes de référence

La mise en place d'un réseau de fermes de références sur l'ensemble du territoire wallon permettrait d'identifier les questions, les incertitudes et les besoins du secteur. Elles permettraient aussi le transfert de connaissances, la récolte d'informations technico-économiques et la validation scientifique en situation réelle. Par fermes de référence, nous entendons des exploitations dirigées par des maraîchers expérimentés ayant une très bonne connaissance de leur système sur les plans techniques et économiques.

Partenaires potentiels

- Le CIM
- Le CRAw

Dépendances

Disposer du cahier des charges (point 1) afin d'être capable d'identifier quelle exploitation peut être considérée comme une ferme de référence.

Exemples :

- Le réseau de fermes de référence pour la gestion agricole des zones humides en Bretagne
 - <http://www.cbnbrest.fr/nos-actions-phares/276-reseau-des-fermes-de-references-en-bretagne>
- Le dispositif DEPHY en France
 - <https://agriculture.gouv.fr/fermes-dephy>
- Les fermes de référence du réseau INOSYS en France
 - <https://nord-pas-de-calais.chambre-agriculture.fr/fermes-de-reference/>

Ce que ferait le groupement	Ce que ne ferait pas le groupement
<ul style="list-style-type: none">• Définir les objectifs du réseau et son mode de gouvernance et de communication• Créer un premier réseau	

6.3.4. Observatoire des prix maraîchers

Un observatoire des prix maraîchers permettrait d'avoir une vision globale des prix pratiqués en Wallonie. Il s'intéresserait à la commercialisation des légumes à travers les différents modes de production et de commercialisation (paniers, marchés, supermarchés, marchés matinaux...). De plus, il permettrait aussi de connaître les prix à l'importation et à l'exportation.

Partenaires potentiels

- Le CIM
- La Socopro

Dépendances

Disposer du cahier des charges (point 1) afin d'être capable d'identifier quelles données de prix sont importantes pour les PPMD.

Exemple :

- Le Réseau des nouvelles des marchés en France
 - <https://rnm.franceagrimer.fr/>

Ce que ferait le groupement	Ce que ne ferait pas le groupement
<ul style="list-style-type: none">• Mise en place de l'observatoire et suivi• Définition des légumes faisant partie du panel de suivi• Définition d'indicateurs des marchés• Production de synthèses et d'avis	

6.3.5. Assemblée des petits producteurs maraîchers diversifiés

La mise en place d'une assemblée des petits producteurs maraîchers diversifiés doit permettre d'identifier les problématiques et de porter la voix de ces producteurs jusqu'aux décideurs. Elle peut être constituée à deux niveaux : une assemblée générale rassemblant tous les PPMD et une assemblée restreinte de producteurs élus par leurs pairs.

Dépendances

Disposer du cahier des charges (point 1) afin de pouvoir identifier qui peut être considéré comme un PPMD et donc être considéré comme membre de l'assemblée.

6.3.6. Cahier des charges d'un cursus de formation commun

Afin de garantir un haut niveau de qualité en terme de formation des maraîchers, il est nécessaire de définir un cahier des charges commun sur les connaissances et savoirs nécessaires au métier de maraîcher diversifié sur petite surface. Deux niveaux de formations sont à considérer : la formation initiale pour les maraîchers qui préparent un projet d'installation et la formation continue pour les maraîchers déjà installés.

Partenaires potentiels

- Les personnes référentes pour les cours ABC au service public de Wallonie
- Le Forem
- Des centres de formation expérimentés (ex : CRABE)

Exemple :

- Au sein de l'interfédé, un référentiel du métier d'ouvrier/ouvrière semi-qualifié/e en maraîchage biologique a été produit
 - <http://www.interfede.be/publication/referentiel-du-metier-douvrier-ouvriere-semi-qualifie-e-en-maraichage-biologique/>

Ce que ferait le groupement	Ce que ne ferait pas le groupement
Créer le cahier des charges	Donner les formations

6.3.7. Portefeuille de documents administratifs types

Afin de faciliter la réalisation de certaines tâches administratives, un portefeuille de documents types adaptés aux petits maraîchers peut être produit : Business model, Plan Comptable Minimum Normalisé (PCMN), Conventions types pour l'occupation des terres, contrats de commercialisation, d'achat en commun de fournitures ou de création de CUMA...

Partenaires potentiels

- AFSCA
- Banques et Assurances

Exemple :

- Les guichets énergies wallons :
 - <https://energie.wallonie.be/fr/guichets-energie-wallonie.html?IDC=6946>

Ce que ferait le groupement	Ce que ne ferait pas le groupement
<ul style="list-style-type: none">• La création des documents• Validation juridique	

6.4. Adéquation entre les besoins identifiés et les outils proposés

OUTILS BESOINS	Plateforme internet	Cahier des charges du petit maraîcher diversifié et stratégie de communication	Réseau de fermes de références	Observatoire des prix maraîchers	Assemblée des petits producteurs maraîchers diversifiés	Cahier des charges d'un cursus de formation commun	Portefeuille de documents administratifs types
Soutien à la commercialisation	+++	++		++	+		+
Logistique	+++						+
Mutualisation du matériel	+++						+
Achats Groupés	+++						+
Conseil indépendant	++		+++	++		+	+
Formation professionnel le	+		++	+		+++	+
Communication sur la réalité des petits producteurs maraîchers	++	+++	+	+	+++	+	+
Besoin d'un prix juste	+	++	+	++	++	+	+
L'obtention d'aides		+		+	+++		+

7. Statut du Petit Producteur Maraîcher Diversifié (Bio)– Quels critères ?³

Tableau 5: Statut du Petit Producteur Maraîcher Diversifié (Bio)– Quels critères ?

Critères	Indicateurs	Valeurs identifiées	Point d'attention	Références ⁴
Taille de l'exploitation	Surface brute de légumes	0 - 10ha		3.2.2.a
	Surface totale de l'exploitation	Maximum 5ha		3.2.2.b
	Surface sous serres	Maximum 0,5ha		3.2.2.b
Diversité de légumes	Nombre de légumes cultivés différents	25 - 50	Quid des producteurs s'investissant dans quelques légumes à haute valeur ajoutée	3.2.2.a
Motorisation & Mécanisation	Type de mécanisation/motorisation			3.2.2.a
	Proportion d'opérations d'implantation et de récolte mécanisées	0 - 25%		3.2.2.a
Commercialisation en circuits courts	Part de la commercialisation en circuit court dans les débouchés de l'exploitation			4.1
Commercialisation locale	Part de la commercialisation qui a lieu dans une rayon proche de l'exploitation			4.1
Maraîchage comme activité principale de l'exploitation	Part du maraîchage et de la commercialisation des produits dans le chiffre d'affaire de l'exploitation			4.5.3
	Rentabilité de l'activité maraîchère	Activité rentable		4.5.1 4.5.2
Recourt à l'achat-revente	Part de l'achat-revente dans les	20 - 85%	Quid des producteurs disposant d'un	4.1 4.4

³ Réalisé sur base du présent document et des échanges avec les professionnels réalisés par Timothée Petel (Fugea) et Adrien Dockx (UCLouvain).

⁴ Section du document où ces critères et indicateurs sont discutés

	activités de commercialisation		magasin à la ferme	
	Provenance des produits utilisés pour l'achat revente			4.1 4.4
	Mise en évidence des produits issus de l'achat revente			4.1 4.4
Main d'œuvre	Nombre de salariés	2-6		3.2.2.a 4.4.4
	Main d'œuvre bénévole (hors familiale ?)			4.5.3
Actions en faveur de l'environnement	Haies ? Bandes Enherbées ? Mares ?			3.2.3
	Absence de paillage plastique			3.2.3
Pratiquer l'agriculture biologique (si volonté d'être référencé comme bio)	Certification biologique par un organisme agréé	Certification obtenue		3.2.3

8. Comment se regrouper ?

8.1. Un groupement ou une organisation de producteurs ?

Nous souhaitons éclaircir ici les statuts de groupements (GP) et d'organisations de producteurs (OP) en vue de la possible constitution de telles structures pour les petits producteurs maraîchers diversifiés (PPMD) wallons. Nous souhaitons aussi évaluer si la législation qui y est liée peut d'une part permettre de répondre aux attentes et besoins des PPMD et d'autre part si les outils proposés dans le cadre du projet de GP pour les petits maraîchers peuvent répondre aux objectifs des GP et OP.

8.1.1. Les Groupements de Producteurs

Définition

Un groupement de producteur est une entité juridique constitué d'agriculteurs souhaitant s'associer afin de bénéficier d'une concentration de l'offre, d'un poids plus important sur le marché et de permettre un transfert des connaissances et des innovations.

Rôle

En plus de fournir des services à ses membres, le rôle principal d'un GP est de servir de tremplin à la reconnaissance en tant qu'organisation de producteur via des aides financières pour les frais administratifs et les investissements nécessaires à cette transition. En effet, le rôle d'un GP est de permettre à des producteurs qui souhaitent se réunir pour mener ensemble des actions dans le cadre d'un secteur agricole donné, mais qui ne respectent pas encore tous les critères fixés pour obtenir une reconnaissance en tant qu'organisation de producteurs, d'être reconnus comme groupement de producteurs, avec comme but de pouvoir atteindre le statut d'organisation de producteurs.

8.1.2. Les Organisations de Producteurs

Définition

Une organisation de producteur est un statut accordé par la Commission Européenne à des producteurs qui se regroupent pour concentrer leur offre, adapter celle-ci au marché et optimiser les coûts de production. Le tout en montrant une volonté de se tourner vers des pratiques respectueuses de l'environnement. Il est important de noter que les OP sont les principaux acteurs de la filière fruits et légumes en Europe.

Rôle

Le rôle des organisations de producteurs est de structurer les offres de produits agricoles sur le marché tout en permettant aux producteurs d'obtenir une reconnaissance et une capacité plus importante de négociation. De plus, les OP doivent aider les producteurs à se tourner vers de bonnes pratiques agricoles.

Une OP est constituée à l'initiative d'un ensemble de producteurs agissant dans un secteur de production déterminé et qui se rassemblent dans un but précis tel que, par exemple :

- Assurer la programmation de la production et son adaptation à la demande ;
- Concentrer l'offre et mettre sur le marché la production de ses membres ;
- Optimiser les coûts de production et stabiliser les prix à la production ;
- Améliorer la qualité des produits et développer des produits avec AOP, IGP ou couvertes par un label de qualité ;
- Développer des initiatives dans le domaine de la promotion et de la commercialisation
- ...

Il est important de noter que l'OP est tenue d'édicter ses propres règles de fonctionnement permettant d'assurer de façon démocratique à ses membres le contrôle de l'organisation et la maîtrise de ses décisions.

8.1.3. Comparaison entre Groupements et Organisations de Producteurs

Conditions de création

Tableau 6: Les conditions de création de groupements et d'organisations de producteurs dans le secteur des fruits et légumes

	Groupements de Producteurs	Organisations de Producteurs
Conditions à l'introduction d'une demande de reconnaissance	<ul style="list-style-type: none"> a) Etre une (partie d') entité juridique basée en Wallonie b) Min. 50% des producteurs membres doivent avoir leur siège d'exploitation et/ou leur chiffre d'affaire dans la zone de production. c) Poursuivre au minimum un des objectifs (Cf. Objectifs) <hr/> <ul style="list-style-type: none"> • Présenter un plan d'entreprise • Présenter le plan financier et les prévisions de croissance (membres, chiffre d'affaire, résultats cumulés...) • Établir le calendrier sur 5 ans des actions programmées pour les principaux objectifs du groupement ou de l'organisation • Préciser : <ul style="list-style-type: none"> ○ Les principaux buts du groupement ○ Les formes d'actions mises en œuvre par le groupement pour ses membres ○ La répartition du capital et des droits de vote entre les différents membres • Fournir : <ul style="list-style-type: none"> ○ La description des moyens techniques et des installations ○ Les programmes d'extensions et d'équipement • Obligation d'introduire, au plus tard à la fin de la période de 5 ans couverte par le régime d'aide, une demande de reconnaissance en tant qu'OP 	<ul style="list-style-type: none"> a) Avoir son siège en Région wallonne b) Min. 50% des producteurs membres doivent avoir leur siège d'exploitation et/ou leur chiffre d'affaire dans sa zone d'activité c) Respecter et contribuer à un ou plusieurs objectifs (Cf. Objectifs) <hr/> <ul style="list-style-type: none"> • Base volontaire • Etre durable et viable dans le temps
Nombres de membres	Au minimum 3 agriculteurs actifs	Au minimum 15 agriculteurs actifs (pour le secteur fruits et légumes)
Chiffre d'affaire	Pas de minimum imposé	Minimum 500.000€

Objectifs

Tableau 7: Les objectifs des groupements et des organisations de producteurs

	Groupements de Producteurs	Organisations de Producteurs
Objectifs	<p>a) Adapter la production (et les résultats des producteurs membres aux exigences du marché) (*).</p> <p>b) Assurer une commercialisation conjointe des produits sur le marché, y compris la préparation pour la vente, la centralisation des ventes et l'approvisionnement des grossistes (*).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Etablir des règles communes en matière d'information sur la production, en accordant une attention particulière aux récoltes et à la disponibilité (*). • Poursuivre d'autres activités telles que le développement de compétences en matière d'exploitation et de commercialisation, ainsi que l'organisation et la facilitation des processus d'innovation. • Exploiter pleinement le potentiel des produits, y compris au niveau des débouchés et développer des initiatives pour renforcer la compétitivité économique et l'innovation. • Mettre au point des méthodes et instruments destinés à améliorer la qualité des produits à tous les stades de la production. • Entreprendre toute action visant à défendre, protéger et promouvoir l'AB et les appellations d'origines, les labels de qualité et les indications géographiques. 	<p>a) Adapter la production à la demande.</p> <p>b) Faciliter la concentration de l'offre et donner du poids aux producteurs sur le marché.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Optimiser les coûts de production et stabiliser les prix à la production. • Privilégier les pratiques respectueuses de l'environnement pour préserver la qualité des sols, de l'eau, préserver la biodiversité, ... <p>NB: Toute organisation de producteurs (OP) doit avoir impérativement comme objectif la préservation de l'environnement dans toutes ses activités (eau, sol, paysage, biodiversité) et se fixer au moins un deuxième objectif général au choix parmi les suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Assurer la programmation de la production et son adaptation à la demande, notamment en quantité et en qualité, • Concentrer l'offre et mettre sur le marché la production de ses membres, • Optimiser les coûts de production et régulariser les prix à la production.

(*) Pour bénéficier de l'aide au démarrage, le GP doit poursuivre au moins l'un de ces objectifs et répondre à la définition de micro-entreprises ou de petites et moyennes entreprises prévue par la réglementation européenne.

Contraintes

Tableau 8: Les contraintes des groupements et des organisations de producteurs

	Groupements de Producteurs	Organisations de Producteurs
Contraintes	<ul style="list-style-type: none"> • Le GP doit être une microentreprise ou répondre à la définition de PME prévue par la réglementation UE (*). • Les états membres doivent définir la période durant laquelle un ancien membre d'une OP ne peut s'affilier à un GP après avoir quitté l'OP (seulement en ce qui concerne le produit pour lequel l'OP est reconnue). • Dans les trois mois suivant la réception de l'ébauche du plan, les autorités nationales compétentes doivent accepter, refuser ou demander des modifications du plan. • Les aides ne sont pas accordées <ul style="list-style-type: none"> ◦ Aux organisations de production, entités ou organismes tels que des sociétés ou des coopératives ayant pour objet la gestion d'une ou plusieurs exploitations agricoles, qui sont assimilables à des producteurs individuels ◦ Aux associations agricoles exerçant des tâches telles que l'aide mutuelle et les services de remplacement sur l'exploitation et de gestion agricole, dans les exploitations des membres sans être associés à l'adaptation conjointe de l'offre du marché ◦ Aux groupements, organisations ou associations d'organisations de producteurs dont les objectifs ne sont pas compatibles avec ceux précités. ◦ Aux entreprises en difficulté • L'aide au démarrage n'est plus accordée lorsque le GP acquiert le statut d'OP. 	<ul style="list-style-type: none"> • Contraintes pour l'OP : <ul style="list-style-type: none"> ◦ Présentation annuelle du rapport sur la mise en œuvre et le suivi des programmes opérationnels ◦ L'OP doit pouvoir fournir les moyens techniques à ses membres pour leur assurer un respect de l'environnement ◦ Assurer la gestion commerciale et comptable appropriée de leurs activités ◦ Ne pas tenir une position dominante sur le marché • Contraintes pour les producteurs <ul style="list-style-type: none"> ◦ Appartenir à une seule OP pour un produit donné de l'exploitation ◦ Appliquer les règles de l'OP ◦ <u>Commercialiser leur production via l'OP uniquement</u> ◦ Fournir les données demandées par l'OP pour les statistiques ◦ Payer les contributions financières prévues dans les statuts. • Les OP du secteur fruits et légumes ne peuvent être reconnues que pour ce secteur, contrairement aux autres qui peuvent bénéficier de reconnaissances multiples. • Les OP doivent s'engager à collaborer avec les autres OP existantes dans le secteur concerné et à collaborer au niveau professionnel en vue de la défense des intérêts des OP de la région. • Contribution à la concentration de l'offre sans mettre en danger l'intégrité de l'existence des autres OP dans la région concernée • Aucun membre ne peut disposer de plus de 20% des droits de vote ou des mandats pour le vote • Interdiction de s'entendre sur les prix entre OP • financement de l'organisation de producteurs assuré par les cotisations financières de ses membres

(*) Pour bénéficier de l'aide au démarrage, le GP doit respecter cette contrainte

Avantages

Tableau 9: Les avantages des groupements et des organisations de producteurs

	Groupements de Producteurs	Organisations de Producteurs
Avantages	<ul style="list-style-type: none"> Offre une période de transitions aux producteurs souhaitant obtenir le statut d'OP. Octroi d'aide au démarrage : 30.000-100.000€ par an, en fonction du nombre de membres, dégressive et forfaitaire, couvrant : <ul style="list-style-type: none"> Les couts de location de locaux adéquats Les couts d'achat de l'équipement de bureau, y compris le matériel et les logiciels Les frais administratifs de personnel Les frais généraux Les frais juridiques et administratifs 	<ul style="list-style-type: none"> Facilite l'accès à de bonnes pratiques agricoles (respect de l'environnement) Reconnaissance européenne Flexibilité au niveau national possible Des OP individuelles peuvent se rassembler sous la coupole d'une association d'organisations de producteurs qui peut également être reconnue par la Wallonie. L'OP doit édicter ses propres règles Possibilité d'optimiser les couts de production Développer des labels et critères de qualité Sécurisation de la vente du producteur Fixation des prix en interne Structuration du marché (wallon) Peuvent introduire des programmes opérationnels pouvant bénéficier d'une aide du FEAGA. Les programmes opérationnels doivent s'inscrire dans la réglementation européenne et la stratégie wallonne. Le financement est assuré à parts égales (50/50) par les membres producteurs et par le budget européen.

8.1.4. Points d'attention

Il est important de souligner qu'il existe des points de concordance et de divergence entre la législation des GP/OP et les besoins, outils proposés en vue de la création d'un GP pour les petits producteurs maraîchers diversifiés.

Concordances

Les objectifs que doivent poursuivre les GP sont parfaitement rejoints par les outils proposés dans la cadre du projet de regroupement des petits producteurs maraîchers (Cf. Rapport sur les Besoins et Outils).

En effet, la législation sur les GP identifie quatre objectifs principaux :

- Adapter la production et les résultats des producteurs membres aux exigences du marché
- Assurer une commercialisation conjointe des produits sur le marché, y compris la préparation pour la vente, la centralisation des ventes et l'approvisionnement des grossistes
- Etablir des règles communes en matière d'informations sur la production, en accordant une attention particulière aux récoltes et à la disponibilité

- Poursuivre d'autres activités telles que le développement de compétences en matière d'exploitation et de commercialisation, ainsi que l'organisation et la facilitation des processus d'innovation

Dans le rapport sur les besoins et les outils proposés pour la création d'un GP pour les petits maraîchers, on peut voir que des outils tels que la définition d'un cahier des charges, la création d'un observatoire des prix maraîchers et d'une plateforme internet peuvent répondre aux questions liées au soutien à la production, à la commercialisation et à l'échange d'informations. Pour ce qui est du développement des compétences et de l'innovation, des outils comme la structuration de la formation et la mise en place d'un réseau de fermes de référence ont été prévus.

Divergences

Le statut de groupement de producteurs nécessite l'obligation de passer au statut d'organisation de producteurs dans les 5 ans. Cela entraîne l'obligation de respecter les contraintes légales définies pour une telle structure. A notre avis, l'obligation qui en résulterait d'écouler la production uniquement via l'OP risque de rencontrer une très forte réticence de la part des petits producteurs wallons. En effet, ceux-ci commercialisent la majorité de leurs légumes en vente directe. Il est donc nécessaire de prendre en considération ce point dans la réflexion concernant la manière de regrouper les petits producteurs maraîchers diversifiés.

Cela dit, il existe une possibilité de dérogation en interne de l'OP mais elle est courte comme stipulé à l'article 11, §1er, point c) 3) du règlement CE 2200/96 qui est cité dans l'AGW.

En effet, dans le cas des fruits et légumes, l'OP ne peut permettre que 25% de la vente hors de son propre circuit... et dans ce cadre, obligation de vente en directe et sur l'exploitation. Dans ce cadre, 75% de la production des membres doit donc cependant toujours être commercialisé via l'OP.

Extrait de l'Article 11 -du règlement CE 2200/96

1. Aux fins du présent règlement, on entend par « organisation de producteurs » toute personne morale:

c) dont les statuts obligent les producteurs associés, notamment:

3) à vendre par l'intermédiaire de l'organisation de producteurs la totalité de leur production concernée.

Toutefois, si l'organisation de producteurs l'autorise et dans les conditions qu'elle détermine, les producteurs associés peuvent:

- à raison de 25 % au maximum de leur production s'il s'agit d'organisations de producteurs de fruits et légumes visées au point a) i) et de 20 % pour les producteurs membres d'autres types d'organisations de producteurs, effectuer, sur le lieu de leur exploitation, des ventes directes au consommateur pour ses besoins personnels

et en outre

- commercialiser, eux-mêmes ou par l'intermédiaire d'une autre organisation de producteurs déterminée par leur propre organisation, les produits qui représentent un volume marginal par rapport au volume commercialisable de cette dernière,

- commercialiser, par l'intermédiaire d'une autre organisation de producteurs déterminée par leur propre organisation, les produits qui, du fait de leurs caractéristiques, ne relèvent pas, a priori, des activités commerciales de cette dernière,

- être autorisés, selon la procédure prévue à l'article 46, à conclure de manière dérogatoire, dégressive et transitoire jusqu'au 31 décembre 1999, des contrats directs avec les entreprises de transformation pour certains produits;

Cela s'explique par le fait que l'objectif central d'une OP est la commercialisation des produits de ses membres. Comme cela est exprimé dans le règlement CE 1432/2003 qui donne les modalités d'application du règlement CE 2200/96.

Extrait de l'Article 7 du règlement CE 1432/2003

1. L'activité principale d'une organisation de producteurs concerne la commercialisation des produits de ses membres pour lesquels elle est reconnue

Il est aussi important de noter que pour ce qui est de l'obligation dans les 5 ans de s'engager à introduire une demande de reconnaissance en tant que OP et non pas à l'obtenir. Il est donc possible d'imaginer de créer un GP, d'introduire une reconnaissance en tant que OP mais sans volonté de l'obtenir.

8.2. Un label ?

Sur base de nos échanges, deux options permettraient d'obtenir des reconnaissances officielles sur le statut des petits producteurs maraîchers diversifiés et leurs productions : un label officiel de qualité différenciée ou une marque privée⁵.

8.2.1. Un label de qualité différenciée

Critères et cahier des charges

Le système régional de qualité différenciée est un label officiel établi par la Région wallonne. Celui-ci permet la reconnaissance de produits agricoles et de denrées alimentaires qui, par rapport à une production standard, se différencient par leur mode de production ou par une plus-value qualitative.

Pour obtenir le label de qualité différenciée, les produits et producteurs doivent respecter certains critères obligatoires :

- Le caractère familial des exploitations agricoles ;
- La répartition équitable des marges et la garantie d'une plus-value significative pour l'agriculteur ;
- Une relation équilibrée entre le développement de l'agriculture et les attentes de la société ;
- L'exclusion des OGM.

De plus, les produits doivent présenter une différentiation supplémentaire justifiable via :

- L'approvisionnement local à divers stades de la filière ;
- L'impact sur l'environnement ;
- L'impact sur la santé humaine ;
- Le bien-être animal ;
- L'éthique et la responsabilité sociétale des opérateurs de la filière ;
- La qualité organoleptique des produits ;
- La qualité nutritionnelle et diététique des produits ;
- La qualité sanitaire des produits ou leur traçabilité.

Les produits des petits maraîchers diversifiés rentrent donc dans ce cadre. En effet, la différentiation supplémentaire pourrait notamment porter sur l'approvisionnement local, les actions environnementales, l'éthique et la responsabilité sociétale...

Contrôle

Le contrôle doit être réalisé par un organisme certificateur indépendant (OCI). Cela représente donc des frais économiques qui peuvent néanmoins être remboursés pour les cinq premières années pour les producteurs primaires (dossier à remplir).

Démarches

Les grandes étapes pour obtenir la labélisation sont :

1. La rédaction d'un dossier de candidature et d'un cahier des charges qui peut être réalisé avec le soutien d'Agrilabel

⁵ Sur base des échanges du 11/09/2019 entre Timothée Petel (Fugea) et Emilie Lefébure (Agrilabel).

2. Evaluation par un groupe d'experts qui remet un avis positif et négatif. En cas de refus, des échanges peuvent avoir lieu pour obtenir des informations sur les points à améliorer.
3. Agrément par le Ministre

Cette procédure prend au minimum 6 mois.

Promotion

L'APAQ-w a pour mission de faire la promotion des produits labélisés qualité différenciée.

8.2.2. Une marque privée

Il est aussi possible d'imaginer une approche plus entrepreneuriale via la création et la protection d'une marque par son dépôt officiel.

Définition

Sur base des spécificités du secteur, deux types de marques peuvent être envisagées : la marque collective et la marque de certification. Il est important de noter qu'Agrilabel n'accompagne pas ce type de projet.

La **marque collective** est une marque gérée par les membres d'une association. C'est l'association qui est le titulaire de la marque collective, et la marque sert à démontrer que les produits ou services émanent bien des membres de cette association. Il s'agit typiquement d'une marque destinée aux associations de fabricants, par exemple un groupe d'agriculteurs actifs dans une région donnée. Contrairement à la marque de certification, une marque collective peut désigner une provenance géographique.

Les **marques de certification** indiquent que le titulaire certifie que les produits ou services présentent un certain nombre de caractéristiques. Par exemple, qu'ils sont élaborés d'une manière déterminée ou qu'ils répondent à certains critères de qualité. En principe, il n'y a pas de limite aux caractéristiques qui peuvent être certifiées de cette manière – exception faite de la provenance géographique des produits ou services. Toute personne peut être le titulaire d'une marque de certification mais elle ne peut fournir elle-même les produits ou services qu'elle certifie. Il est aussi à noter qu'un règlement d'usage de la marque de certification doit être joint lors du dépôt du dossier.

Contrôle

Un système de certification doit vérifier le respect des caractéristiques reprises dans le règlement d'usage. Si la procédure de contrôle est suffisamment décrite dans le document, il n'y a aucune exigence quant à l'organisme de contrôle. Ce contrôle pourrait donc être réalisé en interne (par un groupe de membres de l'association par exemple).

Passage d'une marque privée à un label qualité différenciée ?

Il est possible de passer d'une marque privée à un label de qualité différenciée. Il est cependant important à ne pas avoir de référence géographique dans le nom de la marque car le label de qualité différenciée ne peut pas en inclure.

8.3. Un système participatif de garantie (SPG)?

Les systèmes participatifs de garantie sont des systèmes d'assurance-qualité qui ont la particularité d'offrir une forme alternative de garantie en se basant sur le rassemblement des producteurs et des consommateurs.

Dans son rapport de 2018, l'International Federation of Organic Agriculture Movements – IFOAM (structure coupole de l'agriculture biologique au niveau mondial), définit les SPG de la manière suivante : « Les systèmes participatifs de garantie sont des systèmes d'assurance qualité orientés localement. Ils certifient les producteurs sur la base d'une participation active des acteurs concernés et sont construits sur une base de confiance, de réseaux et d'échanges de connaissances. »

Les SPG sont considérés comme particulièrement adaptés aux petites exploitations qui commercialisent de manière locale et en filières courtes. Le cahier des charges est établi de manière horizontale avec l'ensemble des acteurs et les enquêtes sont réalisées par les producteurs et les consommateurs. Cette approche permet une diminution des coûts (financiers et administratifs) et la mise en place de relations d'échanges et de confiance entre les différents acteurs de la filière.

Les études montrent que les SPG peuvent fournir des garanties équivalentes à celle de la certification part tiers mais sur base d'outils différents (Van Den Akker J., 2009) :

- La transparence du réseau local
- L'amélioration des pratiques
- L'implication des consommateurs

Le concept de SPG est reconnu par la FAO et il existe de nombreux cas pratiques dans le monde : Inde, USA, Nouvelle-Zélande, Brésil, France (Nature & Progrès) ...

Cela dit, il faut noter que la Région wallonne ne reconnaît pas encore les SPG comme un système valide de certification. Il est donc nécessaire d'identifier les modalités qui permettraient cette reconnaissance.

La mise en place de systèmes participatifs de garantie a déjà été réfléchie par différentes associations actives en Région Wallonne (GASAP, 2019). Il est donc important de rapprocher ces différentes initiatives afin d'optimiser les efforts.

9. Références

AQRate, 2018, « Les fruits et légumes : perception, attentes, comportement d'achat et de consommation ». 127p.

Biowallonie, 2019, *Base de données des maraîchers wallons certifiés en agriculture biologique*.

Commission européenne, 2011. Fruit et légumes : organisations de producteurs. https://ec.europa.eu/agriculture/fruit-and-vegetables/producer-organisations_fr, consulté le 18 juillet 2019.

Commission européenne, 2011. Fruits and vegetables, Producer Organisations. https://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/fruit-and-vegetables/producer-organisations/po_en.pdf, consulté le 18 juillet 2019.

Defourny, J., Simon, M., Adam, S., 2002. « *Les coopératives en Belgique : un mouvement d'avenir ?* ». Editions Luc Pire.

Defourny, J., Nyssens, M., 2017. « *Economie sociale et solidaire : Socioéconomie du 3^{ème} secteur* ». Editions de Boeck Supérieur.

Dombret, L., 07-11-2018. Améliorer le pouvoir de marché des producteurs de légumes : opportunité des Organisations de Producteurs, Biowallonie, L'actu du Bio.

Dumont, A., 2017, « Analyse systémique des conditions de travail et d'emploi dans la production de légumes pour le marché du frais en Région wallonne (Belgique), dans une perspective de transition agroécologique ». Thèse de doctorat. Université catholique de Louvain. 312p.

Fédération Wallonne Horticole – FWH, 2018, « *Stratégie de développement de l'horticulture en Wallonie 2018-2028* ». 35p.

Feltz C., Droeven E. et Kummet M., 2004, « *Les territoires paysagers de Wallonie* », In : Etudes et documents 4, Ministère de la Région wallonne. 68p.

GASAP, 2019, “Le Système Participatif de Garantie (SPG) », 40p.

Glavan, M. et al. 2018. “*The economic performance of urban gardening in three European cities - examples from Ljubljana, Milan and London*”. Urban Forestry & Urban Greening 36: 100-122.

Gouvernement wallon, 27-05-2004, Arrêté du Gouvernement wallon portant organisation commune des marchés dans le secteur des fruits et légumes en application du règlement (CE) n°2200/96 du Conseil du 28 octobre 1996.

IFOAM, 2018, « *One Earth, Many Hands – 2008 Annual Report* ». 28p.

Lambert, C., 2009. « *Les modalités de formation des prix alimentaires : du producteur au consommateur* » p. 119.

Lemaitre, D., 2016. « *Détermination du prix de revient des cultures en maraîchage biologique diversifié enquête : calculs de viabilité sur les cultures de tomates, courgettes et oignons* ». HEPL.

Morel K., 2015, « Viabilité des microfermes maraîchères biologiques - Une étude inductive combinant méthodes qualitatives et modélisation », Thèse de doctorat. AgroParis Tech. 355p.

Service public de Wallonie (SPW), 28-11-2016, Arrêté du Gouvernement wallon relatif à l'octroi de l'aide au démarrage pour les groupements et organisations de producteurs dans le secteur agricole.

Service public de Wallonie (SPW). 2017. Vade-mecum a l'intention des groupements de producteurs qui souhaitent introduire une demande de reconnaissance et une demande d'aide au démarrage.

SPW Agriculture, 2019, « *Evolution de l'économie agricole et horticole de la Wallonie 2019* », In : Bilans et perspectives – Agriculture, SPW Editions, 110p.

Union Européenne, 14-06-2018, Règlement (UE) 2018/848 du Parlement Européen et du conseil du 30 mai 2018 relatif à la production biologique et à l'étiquetage des produits biologiques, et abrogeant le règlement (CE) n°834/2007 du Conseil. Journal officiel de l'Union Européenne.

Van Den Akker., J, 2009, « *Convergence entre les Systèmes Participatifs de Garantie et les Systèmes de Contrôle Interne dans un projet pilote européen d'IFOAM*», In : Innovations Agronomiques, p 441-446, N° 4

10. Annexes

10.1. Le paysage institutionnel

Le paysage institutionnel entourant la production des légumes peut être regroupé autour de six axes : la promotion, l'encadrement, le contrôle et la certification, la représentation, la recherche et l'enseignement. De plus, il existe des initiatives basées sur la localisation géographique.

La promotion

C'est à l'Agence Wallonne pour la Promotion d'une Agriculture de Qualité - APAQ-W que revient la charge d'assurer la promotion de l'agriculture wallonne dans son ensemble.

L'encadrement

L'encadrement du maraîchage est réalisé de deux manières. D'une part, via un encadrement technique au niveau des producteurs et d'autre part via un encadrement de la filière dans son ensemble.

L'encadrement technique est principalement réalisé par les centres pilotes. Deux d'entre eux se concentrent sur la production des légumes pour le marché du frais : le Centre Pilote Maraîcher - CIM au niveau régional et le Centre Provincial Liégeois pour les cultures Végétales et Maraîchères – CPL-VEGEMAR au niveau de la province de Liège.

Au niveau de la filière, c'est le Collège des Producteurs - SOCOPRO qui est en charge de faire le lien entre les producteurs, les pouvoirs publics et les acteurs de la filière. Au sein de la SOCOPRO, deux assemblées sectorielles sont concernées : « Horticulture comestible » et « Agriculture biologique »

En ce qui concerne l'agriculture biologique dans son ensemble, c'est à Biowallonie que revient le développement des filières bio depuis les producteurs jusqu'aux consommateurs.

Au niveau de la filière, l'Interprofession Fruits et Légumes de Wallonie – IFEL-W organise la rencontre des acteurs de la production, du conditionnement et de la distribution.

Le contrôle et la certification

L'Agence Fédérale pour la Sécurité de la Chaîne Alimentaire - AFSCA est en charge d'assurer le contrôle de l'ensemble des opérateurs actifs dans la chaîne alimentaire d'où un suivi des producteurs de légumes.

Lorsque les agriculteurs souhaitent rejoindre la filière biologique, il est nécessaire qu'ils soient certifiés par un des organismes agréés. En Région wallonne, ces organismes sont au nombre de trois pour le maraîchage: Certisys, Quality Partner et TÜV-Nord Integra.

Au-delà de la certification bio, on peut noter que cette dernière est un prérequis aux certifications Demeter (agriculture biodynamique) et Nature&Progrès.

La représentation

Différents mouvements syndicaux existent en Région wallonne. Ils permettent aux agriculteurs de se rassembler afin de défendre leurs intérêts. Ceux-ci regroupent les agriculteurs ayant des visions identiques de leur métier :

- Le Bauernbund
- La Fédération Unie de Groupements d'Éleveurs et d'Agriculteurs – Fugea

- La Fédération Wallonne de l'Agriculture – FWA au sein de laquelle se trouve la Fédération wallonne horticole – FWH
- Le Mouvement d'Action Paysanne – MAP
- L'Union Nationale de Agrobiologistes Belges – Unab

Il est important de noter que seuls le Bauernbund, la Fugea et la FWA sont reconnus comme organisations représentatives du secteur agricole wallon à but général par le gouvernement wallon. Le MAP est une ASBL et l'Unab a pris le statut d'Union Professionnelle.

La recherche

Le Centre wallon de Recherche Agronomique – CRA-W est l'établissement scientifique du gouvernement wallon en charge de la recherche agronomique.

Pour ce qui est des Universités, l'UCLouvain, l'ULB et l'ULiège ont des équipes qui travaillent sur la question des petits maraîchers aux niveaux technico-économiques et sociétaux.

La formation et l'enseignement

Les formations certifiantes en maraîchage se retrouvent à tous les niveaux : secondaire, supérieure universitaire et non universitaire, continue, alternance, insertion socioprofessionnelle...

L'agriculture étant une compétence régionale, la Wallonie s'est associée à des centres de formations professionnels afin de proposer des formations en agriculture nommées « ABC ». L'objectif est de fournir aux personnes qui n'auraient pas suivi un enseignement à finalité agricole ou agronomique d'acquérir le bagage suffisant pour se lancer dans un projet d'installation. Cette formation ouvre aussi l'accès aux conditions requises afin de pouvoir bénéficier d'aides financières accordées par la Direction générale de l'Agriculture, des Ressources naturelles et de l'Environnement. Il s'agit d'une voie de formation qui est suivie par un nombre important des futurs maraîchers en reconversion professionnelle. 64 centres sont agréés par le SPW emploi & Formation pour donner cette formation.

Il est important de noter que ces centres agréés sont divers et variés. De plus, la formation n'est pas uniquement rassemblée dans des organismes qui y sont uniquement dédiés. En effet, on retrouve des activités de formations, par exemple, au niveau des organismes de représentation.

Les initiatives localisées

Un certain nombre d'initiatives ayant une implantation géographique sont orientées vers les petits maraîchers.

D'initiative européen et wallonne, le Réseau Wallon de Développement rural – RWDR via les 20 Groupes d'Action Local (GAL) transcommunaux répartis sur le territoire wallon, développe différentes initiatives à destination des petits maraîchers : espaces test, formation, mise à disposition d'infrastructures de transformation...

Il existe aussi des projets provinciaux comme Made InBW dans le Brabant wallon ou des projets métropolitains de ceintures alimentaires tels que les projets à Lièges, Charleroi et Namur