



## Route de l'Innovation 3.0

« Maraîchage durable sur petites et moyennes surfaces »

Mode d'emploi pour un maraîcher

De manière générale, **une Route de l'Innovation** est un dispositif conçu par le RwDR pour co-construire un environnement favorable à des systèmes agricoles / forestiers / maraîchers, etc. innovants.

**Les objectifs** d'une Route de l'innovation sont :

- Rendre une **innovation légitime** : quelles sont les conséquences et les bénéfices observés ? Est-il possible d'atteindre l'autonomie à travers l'innovation ?
- Formaliser les processus et pratiques innovants : que peut-on apprendre **des pratiques** mises en œuvre ?
- Identifier **les problèmes-clés** qui peuvent permettre le **changement des systèmes** : Quoi ? Avec qui ? Comment ?

Dans ce cadre, une Route de l'innovation « Maraîchage » pour quoi faire ?

- Le maraîchage, dans la diversité de ses produits – production de fruits, de légumes, petit élevage éventuellement – et dans la diversité de ses pratiques – conventionnelles, bio, permaculture, etc. – s'inscrit dans une perspective de développement agricole et rural durable.
- Le maraîchage sur petites ou moyennes surfaces constitue une opportunité pour l'emploi local et pour une agriculture territoriale. C'est une clé pour la relocalisation de l'alimentation et un rapprochement entre agriculteurs et consommateurs (recommandation de la RI 2.0).

Pour ces raisons, il est nécessaire de **soutenir le développement du maraîchage sur petites ou moyennes surfaces en Wallonie**. Afin de répondre de façon innovante aux nombreux enjeux auxquels il doit faire face, notamment en matière de :

- Formation, d'accompagnement et de conseil ;
- Accès à la terre ;
- Modèles économiques (coût de revient et prix juste) ;
- Transformation – logistique – distribution – commercialisation ;
- Communication vers les consommateurs.

## Préambule

C'est un bon signal qu'un processus tel que la Route de l'innovation soit consacré entièrement au maraîchage et qu'une série d'acteurs se soient mobilisés pour ce faire. L'idée n'était pas de mener une réflexion entre structures d'accompagnement et d'alimenter un entre soi encore trop fréquent mais de donner la parole aux maraîchers. L'objectif est, notamment, d'en faire ressortir des enseignements **pour et par les maraîchers**, mais également des recommandations pour les pouvoirs publics.

Cette restitution-ci répond à une demande des producteurs et se veut être une ébauche d'un **vademecum pour les maraîchers**.

## Etape 1 : Mise en réseau

Il existe **différents types de réseaux**, coopératives de producteurs et/ou de consommateurs, des ceintures alimentaires, des fédérations ou syndicats, des centres d'encadrement technique et autres réseaux plus institutionnalisés. Vous trouverez en annexe 1, une liste non exhaustive de réseaux répertoriés par zone géographique.

Bien que tout le monde soit conscient qu'un maraîcher a peu de temps disponible à mobiliser en dehors de son activité première, il est primordial qu'il **ne reste pas isolé**. La mise en réseau peut se faire sous différentes formes, à différents niveaux, formelle ou informelle. L'objectif est bien de **bénéficier des conseils** de ses pairs, de conseils techniques ou économiques, d'économies d'échelle ou encore de mutualiser afin de d'optimiser son temps et son travail.

Cette mise en réseau peut prendre du temps à mettre en place, mais **le retour à long terme** peut être plus intéressant qu'imaginé au départ.

Il y a une nécessité de **centraliser et de faciliter l'accès à l'information**. L'idée est que le maraîcher puisse avoir réponse à ses questions rapidement et sans multiplier les interlocuteurs, sans être renvoyé d'un service à l'autre. Les bases de données sont de plus en plus qualitatives (Guichet agricole, Empreinte BW,...). Les responsables des différents réseaux auraient à y gagner à travailler de manière plus intégrée et très certainement sur un même territoire.

Le maraîchage sur petites et moyennes surfaces est un **secteur ultra-dynamique**. Il y a un foisonnement d'initiatives dont la stabilité reste incertaine et dont la pérennité pose question. Nous constatons qu'une série de projets sont au départ **soutenus par les pouvoirs publics**, mais qu'ils ne sont pas toujours viables sans ce soutien. Pour réaliser un réseau de maraîchers de qualité, qu'il soit centré sur la production, les échanges techniques ou autre, le rôle de **facilitateur/gestionnaire** semble fondamental. Il faut quelqu'un qui connaisse bien les producteurs et leurs contraintes, ait leur confiance, mais qui puisse coordonner le projet et dégager du temps que les producteurs n'ont pas. Pouvoir bien calibrer au départ les objectifs et le modèle économique sur lequel se base un réseau est important. Certaines initiatives peuvent être autoportantes à terme, mais d'autres, de par leur nature et/ou de par la volonté politique doivent être subventionnées de manière pérenne.

## Etape 2 : Formation, conseil, et accompagnement

Nous conseillons aux personnes qui souhaitent se lancer comme maraîcher de **se former** et de **se faire accompagner** dans ce parcours. C'est un facteur de réussite important et cela doit être vu comme un **investissement** à terme. Ce qui peut paraître une perte de temps pour le candidat maraîcher, en fera certainement gagner par la suite et **évitera aussi certains écueils**. Il en va de même en termes de formation continue pour les maraîchers installés.

La **formation**, le **conseil** et l'**accompagnement** permettent de calibrer son projet, de le confronter à une réalité économique, et d'acquérir des connaissances techniques/agricoles/de gestion et une **expérience de terrain** (stages, travail saisonnier, ...), facteur de réussite n°2. Cela permet aussi d'améliorer ses pratiques et de **se construire un réseau**.

Il existe également une série de modules en ligne qui peuvent être de qualité et éclairants mais nous recommandons, outre ces modules, de se faire accompagner par des **acteurs locaux**, qui connaissent le territoire et le contexte institutionnel propre à la région.

En annexe 2, vous trouverez la liste :

- des structures de la formation professionnelle agricole pour des porteurs de terrain et leurs services ;
- les centres d'insertion socioprofessionnelle pour des personnes peu qualifiées et éloignées de l'emploi ;
- et autres structures d'accompagnement telles que les espaces-test, les couveuses d'entreprises, etc...

Ces structures répondent aux besoins d'un public spécifique.

Toutefois, au niveau structurel, nous encourageons de potentielles **nouvelles formules de formations ou d'accompagnement** pour d'autres publics cibles, telles que des formules d'orientation pour un public qualifié en réorientation, et n'étant pas demandeurs d'emplois.

Aussi, le cursus devrait davantage intégrer des matières plus périphériques à la production maraîchère proprement dite mais pourtant essentielles. Le raisonnement sur son **modèle socio-technico-économique** (cf. étape 4) est primordial. Des modules traitant de logistique interne à l'exploitation, la gestion du temps ou encore la pluralité des canaux de commercialisation pourraient faire partie du programme de formation.

A l'instar de ce qui a été dit pour les réseaux, les informations sur la formation/conseils/accompagnement gagnerait à être **centralisées et intégrées pour en faciliter l'accès et l'efficience**.

## Etape 3 : Accès à la terre

Il existe différentes **modalités d'accès à la terre** : propriété, bail à ferme, bail de carrière, bail emphytéotique, contrat gratuit, contrat de culture, ... avec chacun leurs avantages et inconvénients.

	<b>Avantages</b>	<b>Inconvénients</b>
<b>Propriété</b>	Vision à long terme	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Achat + acte</li> <li>• Marché dérégulé</li> </ul>
<b>Bail à ferme</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Quasi propriété</li> <li>• Vision à long terme (4x9 ans)</li> <li>• Fermage théoriquement plafonné</li> <li>• Droit de préemption</li> <li>• Cession privilégiée</li> <li>• Sous-location possible</li> </ul>	Chapeau
<b>Bail de carrière</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vision à long terme (65 ans)</li> <li>• Avantages fiscaux pour le propriétaire</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pas de cession privilégiée</li> <li>• Fermage majoré de 50%</li> </ul>
<b>Bail emphytéotique</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Transfert de droit réel</li> <li>• Vision long terme (15 à 99 ans)</li> <li>• Gratuit ou onéreux (canon emphytéotique)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Obligation d'améliorer le bien</li> <li>• Clauses spécifiques</li> </ul>
<b>Contrat gratuit/Commodat</b>	Gratuité	Précarité
<b>Contrat de culture</b>		Précarité (moins d'1 an)

### Eléments favorables :

Dans bien des cas, la **communication et la transparence auprès de propriétaires privés**, disposés à mettre à disposition un terrain pour y voir développer un projet maraîcher, a permis de faire la différence. Cela a permis de passer d'une situation tout d'abord **précaire à une formule plus pérenne**.

**La clarté des termes du contrat et les engagements réciproques** entre le maraîcher et le propriétaire est primordial.

On notera aussi que l'association (SASPJ) avec un agriculteur cédant permet d'éviter le problème de sous-location.

S'agissant de terres publiques mises à disposition, on voit peu à peu apparaître des **critères plus favorables aux « petits producteurs locaux »**. Il s'agit d'un levier d'action pour une politique foncière qui peut offrir aux maraîchers un accès à des conditions privilégiées, sur base d'un contrat et pour une longue durée.

Au-delà de l'accès proprement dit, on attirera l'attention sur **l'accès, accès à l'eau** et/ou la possibilité de réaliser un forage, ainsi que la nécessité d'un **permis** pour installer certaines infrastructures (serres, abris, puits, ...).

### En pratique :

Il est conseillé pour le maraîcher d'être bien conseillé tant au niveau juridique, qu'administratif et financier.

- Les facilitateurs existants :
  - Terre-en-vue,
  - Empreinte BW
  - ...
- Les nouvelles initiatives :
  - Espaces'ter pour lequel on manque encore d'expérience et de retour ;
  - Fermes partagées/collectives avec comme enjeu préalable la nécessité de clarifier ce qui peut être mis en commun ainsi que les droits et devoirs de chaque partie ;
- A explorer :
  - Formule SIAP en France qui suppose un stage d'un an chez un agriculteur souhaitant remettre sa ferme (cf. immersion) et qui nécessiterait un réel parcours entre cédant et preneur ;
  - Espaces-test en ilots (avec accompagnement technique, économique, juridique, ...) ;
  - L'opportunité de transposer le modèle des GAEC... ?

## Etape 4 : Modèles économiques

D'emblée, on relèvera qu'il existe **autant de modèles que de maraîchers**.

Nous pouvons néanmoins affirmer que l'équilibre économique d'une activité maraîchère sur petites ou moyennes surfaces est un défi à part entière : **temps de travail très important, revenu horaire très faible, systèmes de commercialisation complexes** sont le lot de la majorité de ces producteurs.

Il est opportun de continuer à **rechercher le bon équilibre économique** pour ce métier d'avenir. Il devrait être **soutenu, notamment par les pouvoirs publics** à bon escient. Le foisonnement d'idées dans ce secteur est sans doute le symptôme d'un problème plus structurel.

**Les leviers** pour améliorer son modèle économique :

- Diversification des activités : ateliers, formation, gîtes, activités équestres, mixte élevage/maraichage,
- Outils/Mécanisation : l'importance d'avoir des outils spécifiques aux maraîchers : gain de temps, ergonomie, ... ;
- IT : Odoo, Tresoferm, QR Code, ... : autant d'outils permettant de faciliter la gestion de son activité (ex. planification des cultures, traçabilité, suivi clients, facturation, ...). Coûts variables : version gratuite disponible, mais la performance est souvent payante ;
- Efficience de l'organisation : planning, spécialisation et entraide ;
- Achat/revente producteurs locaux pour diversifier l'offre et rentabiliser le magasin ;
- Commercialisation efficiente : CSA, stratégie de niche, ...
- Diversité des cultures = meilleure résilience face aux changements climatiques.

Les facteurs qui influencent le modèle économique :

**Les moyens de production**, en particulier la surface, peuvent déjà impacter de manière significative la rentabilité d'un modèle. L'adéquation surface/volumes produits/modes de commercialisation est primordiale.

**Les activités en aval** de la production maraîchère sont évidemment essentielles (récolte, distribution, commercialisation). Quoique certains modèles (CSA, coopératives) permettent de s'en affranchir, au moins partiellement (cf. étape 5). Dans ces modèles qui impliquent étroitement les consommateurs et qui touchent à de nombreuses valeurs, du temps doit néanmoins être consacré à l'accueil, à l'information transparente, à la communication. En-dehors de ces modèles particuliers, la logistique interne peut s'avérer extrêmement chronophage et onéreuse pour le maraîcher.

**Toutefois, le modèle du CSA** semble être celui qui est le plus opportun pour le maraîcher diversifié sur petites surfaces dans une zone qui s'y prête (densité de l'habitat, etc.). Outre le gain de temps, les modèles de type CSA dont la contractualisation passe par des abonnements offre une garantie de revenu sur l'année, tout comme d'autres modèles « intermédiaires » (ex. paniers).

D'autres modèles impliquent des superficies plus importantes et des moyens de production plus intensifs qui leur permettent de se positionner comme « grossistes » pour fournir des coopératives, des plus petits maraîchers et d'autres points de vente.



## Etape 5 : Logistique, distribution, commercialisation

La **logistique/distribution/commercialisation** est indispensable, et elle génère d'importants coûts « cachés » (temps à y consacrer) et d'autres plus évidents (chambre froide, véhicule/carburant, magasin, ...).

Certains modèles proposés par des maraîchers sur petite ou moyenne surface permettent de s'affranchir de pareils coûts, par exemple le CSA ou la vente à une coopérative (qui parfois collecte par ses propres moyens les produits).

**Les formes collaboratives** peuvent aussi apporter une certaine résilience au modèle, pour autant que les droits et les devoirs de chaque opérateur soient clairement définis au départ. À cet égard comme à bien d'autres, la question de la **contractualisation** se pose avec force. L'expérience liégeoise montre que pareille approche « associative » va bien souvent de pair avec une professionnalisation et une organisation plus efficiente de la production et des activités connexes.

La diversité des **canaux de commercialisation** permet aussi au maraîcher de maîtriser son risque. La plupart d'entre eux ont 2 à 4 filières de commercialisation.

À une certaine échelle, il s'agit de **regrouper les produits** pour étoffer la gamme et répondre ainsi aux attentes des consommateurs. La **vente via des plateformes collaboratives** numériques a explosé dans le contexte de la crise du Covid-19. De telles plateformes sont plutôt vues comme complémentaires aux marchés physiques traditionnels (vente à la ferme, marchés, ...). S'il paraît évident que la **collaboration avec les GMS** reste à proscrire (hormis les franchisés ?), le secteur de la **restauration collective** semble offrir de réelles opportunités pour les maraîchers à condition d'inscrire cela au travers d'une structure bien plus large, de type coopérative, pour garantir l'approvisionnement (quantité et diversité) voire la fourniture de produits transformés (ex. 4<sup>ème</sup> gamme).

**D'autres activités connexes** peuvent aussi venir s'y greffer (transformation, vente, ...). Dans tous les cas, se pose la question du financement de tels services ainsi que celle du dimensionnement des infrastructures nécessaires et du rayonnement territorial.

Enfin, il faut impérativement **travailler la demande**, se réaffirmer face aux GMS qui cherchent à s'approprier les filières, augmenter la visibilité et intéresser les consommateurs, créer du lien et du respect mutuel, en dupliquant les points et les formules de vente, en étoffant l'offre, en s'adaptant sans cesse à leurs habitudes d'achat, mais aussi en communiquant sur le métier, les produits, la saisonnalité et les prix (cf. étape 6).

Certains maraîchers et leurs partenaires en aval ont construit un modèle permettant de **répartir la valeur ajoutée** tout au long de la chaîne/filière, et non maillon après maillon. Ceci suppose de définir un prix juste ainsi que des **marges équitables** à chaque étape.