

Université Libre de Bruxelles
Institut de Gestion de l'Environnement et d'Aménagement du Territoire
Faculté des Sciences
Master en Sciences et Gestion de l'Environnement

ÉTUDE SUR LES DIFFÉRENTES TRAJECTOIRES
DE LA GÉNÉRALISATION DU BIO : QUEL
AVENIR POUR LES PRODUCTEURS BIO
WALLONS ?

Directeur : Prof. Tom BAULER

Mémoire de fin d'études présenté par
Florian REYSKENS
En vue de l'obtention du grade académique de
Master en Sciences et Gestion de l'Environnement
Finalité Gestion de l'Environnement

Année académique 2018-2019

« Rien ne ressemble plus à une pomme qu'une autre pomme... »

« Ce qui fait la différence, ce sont les valeurs. »

M. Claude Gruffat

I. REMERCIEMENTS

Je ne saurais assez remercier les deux productrices et les cinq producteurs bio pour m'avoir accordé leur temps précieux ainsi que pour m'avoir ouvert les portes de leur monde. Sans eux, il aurait été impossible de récolter les données nécessaires à ce mémoire.

Merci à Monsieur Tom Bauler pour la supervision de ce mémoire, pour les nombreux échanges ainsi que pour les conseils avisés sans lesquels la recherche n'aurait pu voir le jour.

Un merci tout particulier à Szandra Gonzales, Mélanie Mailleux et Aline Boursault pour avoir répondu à mes questions et pour m'avoir intégré au mieux dans le milieu agricole bio.

Merci à mes proches pour leur soutien et leurs encouragements, et plus particulièrement à Martin Luxen, Louis Luxen, Duncan Hubrechts, Luca Giancane et Isabelle Deflandre pour les longues discussions et échanges de point de vue.

Enfin, un grand merci à ma famille pour l'aide qu'elle m'a apporté, pour leur patience, leur épaulement et un merci tout particuliers à mes parents et à ma cousine Sophie pour m'avoir aidé à peaufiner les derniers détails de ce mémoire.

II. RÉSUMÉ

La discipline des sciences de l'environnement et de l'agriculture sont intimement liées. Cette dernière joue un rôle au niveau mondial dans sa contribution au changement climatique et dans la perte de biodiversité. L'agriculture biologique en se développant dans ce contexte, est apparue comme une alternative permettant de réduire les externalités négatives liées au milieu agricole.

Les études actuelles sur l'agriculture biologique montrent une coexistence entre deux systèmes bio : l'un porté par les nouveaux acteurs de l'agro-industriel et l'autre porté par les acteurs historiques du mouvement. Ce mémoire s'inscrit dans ce courant de recherche. Son originalité est de proposer une analyse du phénomène de la généralisation du bio par la diminution des prix dans les commerces, en se focalisant sur la composante « prix » (qui est, selon nous, la particularité différenciatrice la plus représentative de ces deux bio).

Pour ce faire, une méthode qualitative avec entretiens semi-directifs dans une approche inductive a été privilégiée. Sept producteurs bio wallons ont été interrogés dans le but de rendre compte de la diversité des points de vue qu'il existe dans le milieu agricole sur la problématique. Il est important de préciser également qu'une dimension prospective a été ajoutée au contenu du travail afin d'alimenter les débats et d'apporter une certaine profondeur à l'analyse, de manière à intégrer des opinions plus portées sur le long terme et sur le futur de l'agriculture biologique.

L'analyse des résultats a révélé que plusieurs facteurs tendent à montrer que le secteur du bio est en train de se diriger vers une « conventionnalisation ». Les méthodes et pratiques utilisées dans le conventionnel se transfèrent à l'agriculture biologique et les rapports de force inégaux entre les producteurs et intermédiaires/distributeurs ne semblent pas être remis en question.

L'enquête a également révélé que dans les vingt prochaines années, l'enjeu de l'évolution du bio dans le paysage économique ne sera pas axé sur l'action collective locale en elle-même, mais plutôt sur les modalités de fédération de ces actions collectives.

TABLE DES MATIÈRES

I.	Remerciements	4
II.	Résumé	6
III.	Liste des abréviations	11
IV.	Liste des tableaux et figures	11
1.	Introduction	12
1.1.	Problématique	13
1.2.	Intérêt de la question de recherche	14
PARTIE 1 : CADRE THEORIQUE		
2.	La Transition écologique.....	17
3.	La Prospective au service de la transition écologique.....	20
4.	Méthodologie	23
4.1.	L’approche semi-inductive	24
4.2.	Les entretiens compréhensifs.....	25
4.3.	L’enquête par entretiens semi-directifs	25
4.4.	La sélection des agriculteurs.....	26
4.5.	Tableau récapitulatif des agriculteurs par rapport à leur catégorie.....	28
4.6.	Le choix de l’étude prospective	29
4.7.	Les différents scénarios	30
4.8.	Le choix d’avoir gardé l’anonymat des agriculteurs	31
4.9.	Limites méthodologiques	31
PARTIE 2 : ETAT DE LA LITTERATURE		
5.	Historique	33
5.1.	L’agriculture biologique en Europe.....	33
5.1.1.	Avant-Guerre : les courants européens à la base de l’agriculture biologique ..	33
5.1.2.	Après-Guerre : le développement de l’agriculture biologique en Europe.....	35
5.1.3.	Définition(s) de l’agriculture biologique.....	36
5.1.4.	Chiffres.....	37
5.2.	L’agriculture biologique en Wallonie.....	39

5.2.1.	Chiffres.....	40
6.	Facteurs de diminution des prix	42
6.1.	Le bio à la mode	42
6.2.	L'arrivée des grandes surfaces dans le bio	43
6.3.	Le phénomène de transformation	45
6.4.	Les dérives du <i>bio low cost</i>	46
6.5.	Définition du <i>bio low cost</i>	46
6.6.	Comment le <i>bio low cost</i> peut-il concurrencer les prix du conventionnel ?.....	47
6.7.	La fixation des prix agricoles selon la loi de l'offre et de la demande.....	48
6.8.	Le surcoût des produits bio ?	48
6.9.	Les pratiques utilisées dans le <i>bio low cost</i> pour favoriser les bas prix	49
	Variables permettant de jouer sur le <i>pricing</i> en <i>bio low cost</i>	49
7.	Les rapports de force dans les filières agroalimentaires et leurs conséquences sur les prix payés aux producteurs	52
7.1.	Bio vs conventionnel : deux mondes bipolaires ?	52
7.2.	L'agriculture biologique sous le modèle du conventionnel ?.....	54
7.2.1.	L'augmentation et la diversification de l'offre des produits bio	55
7.2.2.	L'évolution des canaux de distribution	55
7.2.3.	Les potentielles crises et l'importance des prix justes	56
PARTIE 3 : ANALYSE ET RESULTATS		
8.	Méthode d'analyse	59
9.	La démocratisation du bio	60
9.1.	Le bio est tendance	60
9.2.	Les différentes vagues dans le bio	61
9.3.	Les acteurs du bio se multiplient	61
9.4.	La diversité des produits bio.....	62
10.	Le conventionnel en transition	63
10.1.	Le non-sens de l'agriculture conventionnelle	63
10.2.	La conventionnalisation du bio	63
11.	Changements de mentalité.....	64
11.1.	Chez les agriculteurs	64

11.2.	Chez les consommateurs	65
11.3.	Au niveau étatique	67
12.	Les craintes sur l'avenir	67
12.1.	Transition vers un modèle bio industriel	67
12.2.	L'appréhension du <i>bio low cost</i>	68
12.3.	La peur de la concurrence étrangère	69
12.4.	La crainte de l'arrivée de l'intelligence artificielle dans l'agriculture.....	70
12.5.	Les rapports de force inégaux	70
12.6.	Exemple de cas illustrant un rapport de force inégal	72
13.	Perte de confiance dans les gouvernements	73
13.1.	Sentiment d'abandon	73
13.2.	Besoin de reconnaissance sociétale.....	74
14.	Méconnaissance du monde Marchand	75
14.1.	L'agriculteur bio 2.0	75
14.2.	Manque de connaissances/pratiques liées au milieu économique	76
14.3.	Méconnaissance des coûts de production	76
14.4.	Le rôle prépondérant du consommateur lors de la fixation des prix.....	76
15.	Discussion	78
15.1.	Le développement de l'agriculture biologique par la démocratisation du bio.....	78
15.2.	La fin du conventionnel ?.....	79
15.3.	Le bio incompatible avec le modèle industriel ?	80
15.4.	Le bio comme remède au besoin de reconnaissance sociétale.....	82
15.5.	Les limites de la recherche.....	84
15.5.1.	Une catégorisation d'agriculteurs inadaptée.....	84
15.5.2.	Les limites de l'étude.....	85
16.	Conclusion.....	86
16.1.	Les perspectives de recherches futures	86
16.2.	Conclusion	86
17.	Bibliographie.....	89
V.	Annexe 1 : Entretien exploratoire avec Sandra Gonzalez	96

VI.	Annexe 2 : Procès-verbal de la présentation du Collège des Producteurs.....	98
VII.	Annexe 3 : Guide d'entretien.....	101
VIII.	Annexe 4 : Synthèse des différents scénarios.....	103
IX.	Annexe 5 : Retranscriptions des entretiens.....	105

III. LISTE DES ABRÉVIATIONS

AB : agriculture biologique

BPA : Bonnes Pratiques Agricoles

CNRTL : Centre National de Ressources Textuelles et Lexicales

ESB : Encéphalopathie Spongiforme Bovine

FIBL : Institut de recherche sur l’agriculture biologique

GMS : Grandes et moyennes surfaces

Ha : hectare

IFOAM : International Federation of Organic Agriculture Movements

PAC : Politique Agricole Commune

RGPD : Règlement Général de Protection des Données

SAU : surface agricole utile

SPW : Service Public de Wallonie

UE : Union Européenne

IV. LISTE DES TABLEAUX ET FIGURES

Tableau 1 : Classification des différentes catégories d’agriculteurs 29

Tableau 2 : Quelques chiffres clefs sur l’évolution du bio en Wallonie 40

Figure 1 : Superficies cultivées en bio (certifiées et en conversion), nombre d’exploitations bio et part de la SAU totale en bio dans l’UE en 2015 37

Figure 2 : Évolution de la superficie (ha) et du nombre de fermes bio en Wallonie 40

Figure 3 : Importance des différents canaux de distribution par pays 44

Figure 4 : Indice des prix à la production de l’agriculture et indice des prix à la consommation globale (2009-2017) 53

Figure 5 : Les canaux de distribution de produits alimentaires bio en Belgique en % des dépenses, de 2008 et 2017 56

1. INTRODUCTION

Il est encore difficile d'évaluer avec précision les différents signes pour juger de l'insertion de l'agriculture dans le modèle économique actuel. L'arrivée de nouveaux acteurs dans le milieu a redimensionné l'image de celle-ci. Désormais, l'agriculture est vue comme une industrie à part entière caractérisée par une figure entrepreneuriale assez forte. Les producteurs à petite échelle sont écrasés par la concurrence et n'arrivent plus à faire face aux différentes crises agricoles. Seules les adeptes d'agricultures alternatives semblent avoir échappé à ces pressions, comme par exemple les producteurs bio qui cultivent sur environ 1,1% de l'ensemble du territoire agricole mondial (Agence Bio, 2017).

Cependant, depuis ces dernières années, le bio n'est plus considéré comme une agriculture de niche. Sa croissance est exponentielle et la concurrence se fait vive pour l'acquisition des nouvelles parts de marché. Les grandes gagnantes de cette course sont les Grandes et Moyennes Surfaces (GMS). Grâce à leur puissance marketing, elles se sont installées à la première place des circuits de distribution et ont contribué à la forte démocratisation du bio. Cette dernière à grande échelle a propulsé le bio sur un autre niveau, créant ipso facto une deuxième vitesse caractérisée par son côté industriel. L'accélération portée à ce deuxième bio se traduit par une différence de prix qui selon nous est l'axe principal de ce changement.

Ainsi, de nombreuses inquiétudes se font ressentir quant à l'insertion de l'agriculture biologique dans le monde capitaliste tel qu'on le connaît aujourd'hui. Tout l'enjeu sera de savoir si elle connaîtra le même destin que l'agriculture conventionnelle. Sera-t-elle à son tour emprisonnée dans une spirale dominée par des rapports de force inégaux ? Ou la fédération d'actions collectives locales arrivera-t-elle à réorganiser la démocratie économique ?

Ce mémoire propose d'analyser ce phénomène en partant du point de vue des producteurs bio wallons au regard des différences de prix qui caractérisent ce bio à deux vitesses. Il est divisé en trois grandes parties à commencer par le « cadre théorique » qui détaillera les courants de pensée dans lesquels l'étude s'inscrit. La partie suivante est un état de la littérature qui reprendra l'historique de l'agriculture biologique en Europe et en Wallonie et qui différenciera les nombreux facteurs influençant les diminutions de prix que l'on trouve dans les commerces. Enfin la dernière partie s'intitule « Analyse et résultats » et comme son nom l'indique, elle catégorisera d'une part les différents éléments de réponse que nous aurons trouvés dans nos entretiens et d'autre part, elle mettra en opposition les différents points de vue recensés dans la littérature face aux témoignages des agriculteurs.

1.1. PROBLÉMATIQUE

Les dernières études sur le bio au sein de l'Union Européenne (UE) ont montré que l'engouement récent de ce secteur était en hausse et ne semblait pas s'arrêter. Le Service Public de Wallonie (SPW) et le deuxième rapport de la Commission européenne de 2013 sur l'évolution de l'agriculture biologique confirment cette tendance (SPW, 2016 ; Commission européenne, 2013). Cette croissance est décrite par certains auteurs (Béranger et Lacombe, 2014 ; Vankeerberghen, 2011) comme étant la traduction d'une conscientisation des problèmes environnementaux en Europe. Le marché continue à se développer en réponse à la demande croissante des consommateurs. Il y a de plus en plus de produits bio dans les commerces et les labels bio deviennent de plus en plus importants et intéressants aux yeux des producteurs.

Cette niche en forte croissance a attiré l'attention de nombreux acteurs, Benoît Leroux, maître de conférences en sociologie à l'université de Poitiers, constate que « la bio n'est plus vue comme une valeur agronomique ; elle est de plus en plus valorisée comme n'importe quelle niche de marché » (Lecoeuvre, 2017). Ces nouveaux acteurs se sont approprié la niche. Adrian Smith dans son article *Green niches in sustainable development: the case of organic food in United Kingdom* de 2006, a même choisi d'utiliser l'exemple du bio pour expliquer le phénomène de transformation, phénomène par lequel le régime évolue vers la niche. Il explique que les acteurs dominants du régime se sont inspirés de la niche du bio pour faire face aux tensions créées par les problèmes environnementaux du modèle agro-industriel (Smith, 2006).

Cette appropriation de la niche par le régime (et notamment par la grande distribution) a dessiné dans le paysage un bio à deux vitesses. Le premier, dirigé par les nouveaux acteurs du marché qui, s'intégrant aux circuits classiques et aux logiques financières dominantes, se cale sur un respect minimal des normes européennes. Le second, plus sensible à « l'esprit bio », instaurant des chartes et des labels plus exigeants, ne s'intégrant pas dans une logique de production intensive, mais plutôt dans une logique de respect de la nature et de l'animal (Lecoeuvre, 2017).

Cette trajectoire pose plusieurs inquiétudes quant au devenir de l'agriculture biologique dans le paysage. En effet, la généralisation du bio se traduit désormais par différents prix bio, avec notamment un prix fortement diminué lorsque l'on fait référence au *bio low cost*. Il y a donc eu ces dernières années un faisceau de prix qui a changé. C'est une tendance qui est constatée un peu partout en Europe. Les *hard discounters* sont en train d'imposer le *bio low cost* au sein de l'Union Européenne. C'est par exemple le cas de Carrefour, lorsqu'ils ont annoncé le lancement de leur nouvelle campagne « Act For Food » le 25 janvier 2018. Ils entendent faire de la marque « Carrefour bio », la marque la moins chère du pays. Colruyt se démarque également avec l'ouverture des magasins « Bio-Planet », qui proposent une panoplie de produits certifiés bio à des prix très bas.

De ce fait, la question du devenir des producteurs bio locaux est au centre des débats. De nombreuses contestations se sont déjà fait ressentir au sein des associations de protection des producteurs. Par exemple, le collège des producteurs wallons dénonce une « guerre des prix bas dans le secteur bio qui aura deux conséquences plus que probables : la croissance des importations au détriment des productions locales et un prix plancher pour les producteurs bio ». Ils font référence notamment à l'argument phare utilisé par les *hard discounters*, à savoir l'inégalité qui existe entre l'offre et la demande en bio. La demande étant plus élevée que l'offre pour le moment, ils s'inquiètent des importations à faibles coûts qui pourraient être réalisées, imposant en définitive une réduction des prix, voire un prix plancher pour les producteurs locaux (comme ça a déjà été le cas pour l'agriculture conventionnelle).

Ainsi, ce mémoire s'intéressera à la trajectoire de la généralisation du bio par une diminution des prix en commerce, plus précisément au devenir des producteurs bio locaux wallons dans ce contexte. L'analyse s'effectuera auprès des différents producteurs bio wallons dans le but de confronter leurs avis au regard de cette thématique ainsi qu'au regard de différents scénarios que nous reprendrons d'une étude prospective déjà existante sur l'évolution du secteur.

1.2. INTÉRÊT DE LA QUESTION DE RECHERCHE

Outre l'aspect actuel de la question de recherche, ce qui nous a intéressé en premier lieu ce sont les clivages que l'on peut retrouver dans les débats sur le bio. La majorité des consommateurs deviennent de plus en plus conscients des risques de santé publique et environnementaux auxquels nous expose le modèle d'agriculture actuel. Cependant, les modalités d'utilisation ou de consommation du bio ne font pas encore consensus. Les débats prolifèrent sur sa légitimité, sa généralisation et sa « conventionnalisation » et l'engouement qui existe autour de lui ne fait que les accentuer.

De ce fait, les récents débats ont (re)mis à l'ordre du jour des questions sur l'avenir du bio et de l'agriculture d'une manière plus générale, à savoir : l'agriculture bio sera-t-elle en mesure de nourrir la population mondiale au regard des prédictions sur la croissance démographique ? Les circuits courts sont-ils l'avenir de l'agriculture et de la distribution ? Les supermarchés ne sont-ils pas en train de tuer le bio ? etc. La problématique que nous avons décidé d'étudier s'intègre donc dans d'autres débats de société.

Nous avons choisi de privilégier la composante « prix » car nous estimons qu'elle joue(ra) un rôle crucial dans l'évolution du bio. Comme il a déjà été mentionné dans l'introduction, lors de l'appropriation de la niche par le régime, un bio à deux vitesses s'est dessiné dans le paysage avec pour caractéristique différenciatrice principale le prix. Analyser cette évolution en se focalisant sur les prix nous permettra de mettre en exergue les différences de point de vue qu'il existe en se plaçant tant du côté des consommateurs que des producteurs.

Notre choix de porter l'analyse du côté des producteurs est par contre plutôt arbitraire. Nous sommes conscients que l'entièreté des acteurs dans le domaine de l'agriculture biologique est à prendre en compte dans l'étude des transitions. Cependant, nous justifions notre choix en faisant référence à la sociologie de la traduction élaborée par Michel Callon, Bruno Latour et Madeleine Akrich¹. Sur base de plusieurs concepts qu'ils ont élaborés, ils proposent une méthode permettant de traduire un « réseau »² et de tenter de le modifier. De manière très synthétique, ce cadre de pensée peut être entendu comme : « si un projet (ou plutôt une innovation) peut exister c'est parce qu'on y croit ». Ainsi, si l'entièreté des acteurs concernés ne croit pas au bio, ce dernier ne pourra pas se développer. Le producteur bio local étant le premier maillon du succès que l'alimentation bio connaît aujourd'hui, il ne pourra en prendre conscience que s'il connaît les réels enjeux du développement durable et de l'ensemble des acteurs concernés par la production du bio. En suivant cette logique, la perception de l'avenir du bio au regard de la diminution des prix dans les commerces par les producteurs bio est tout aussi importante que celle du consommateur, voire même plus importante puisqu'ils sont à la base du « réseau ».

¹ Pour plus d'information sur la sociologie de la traduction et la théorie de l'acteur-réseau, consultez : Akrich, Madeleine ; Callon, Michel et Latour, Bruno. 2006, *Sociologie de la traduction : Textes fondateurs*. Nouvelle édition [en ligne]. Paris : Presses des Mines, (généré le 19 juin 2019). Disponible sur Internet : <<http://books.openedition.org/pressesmines/1181>>.

² L'utilisation du mot réseau dans cette théorie peut être défini comme une « méta-organisation » rassemblant des humains et des « non-humains » lesquels agissent soit comme médiateurs ou intermédiaires les uns avec les autres.

De plus, il existe déjà de nombreuses études en sciences sociales qui abordent les motivations des agriculteurs bio et qui mettent l'accent sur leur vision du monde. Ce mémoire viendra s'inscrire dans la continuité de celles-ci tout en proposant une autre approche.

Pour finir, notre choix de recourir à l'analyse d'études prospectives déjà existantes sur l'avenir de l'agriculture biologique, afin de sélectionner un panel de scénarios qui nous serviront de modèle pour les entretiens, a été retenu pour le bien de ce mémoire. Nous détaillerons dans la partie « méthodologie » les raisons qui nous ont poussés à privilégier cette méthode mais nous pensons que ce type d'étude concorde totalement avec l'analyse de notre sujet de par le rôle qu'elle peut jouer dans la transition et par sa dimension axée sur le long terme.

Ainsi, la transition vers l'agriculture biologique étant devenue pour nous nécessaire pour répondre aux futurs défis environnementaux de la société civile, nous voulions y contribuer au moyen de cette analyse. La pluridisciplinarité caractéristique de notre question de recherche nous permettra d'aborder de nombreuses dimensions, mettant au centre de la discussion la généralisation de la diminution des prix du bio dans les commerces.

PARTIE 1 : CADRE THÉORIQUE

2. LA TRANSITION ÉCOLOGIQUE

Il n'est plus à démontrer l'importance de l'impact climatique de l'agriculture sur la planète. À l'heure où les agriculteurs sont victimes d'un système inéquitable et dans certains cas non viable, les modes de production et de distribution alimentaire commencent à être remis en cause. La nécessité d'une transition écologique vers un changement de modèle socio-économique se fait ressentir et le poids que porte l'agriculture sur ces futurs changements représente une part importante de la transition. Ainsi, pour bien amorcer notre réflexion, il faut tout d'abord comprendre le concept de transition écologique ainsi que son interprétation au sein de la communauté scientifique.

Cela fait désormais plusieurs années que nous retrouvons ce terme dans le discours de divers acteurs. Le terme étant assez récent, il est difficile d'identifier une définition univoque et unanime de celui-ci dans la recherche scientifique. Par contre, certains points semblent faire consensus, comme par exemple sur le terme de transition écologique comme notion de changement ou encore sur la nécessité d'en avoir une (Lewis et Conaty, 2015).

L'émergence de la notion de transition nous vient à l'origine du champ théorique des *Sustainability Transitions* (pouvant être traduit par Transition Durable), courant qui a émergé dans le début des années 1990 dans des universités hollandaises, anglaises et allemandes. Ce n'est cependant qu'au milieu des années 2000 qu'il s'est réellement développé et répandu dans le reste du monde (Boulanger, 2008).

Plusieurs auteurs ont proposé une définition à la transition écologique. Rob Hopkins est le premier à avoir théorisé cette notion en 2005. Il a développé un ensemble de principes et pratiques qu'il a inséré dans son ouvrage *The Transition Handbook: From Oil Dependency to Local Resilience*, en 2008 (Hopkins, 2008). Il définit les initiatives de transition comme étant « une nouvelle approche évolutive de la durabilité à l'échelon de la communauté, qui émerge un peu partout dans les communautés du pays » (Hopkins, 2008). Divers auteurs (Laurent et

Pochet, 2015; Lewis et Conaty, 2015; Bourg, Kaufmann, et Méda 2016) partagent également cette vision de la transition comme étant la mise en action concrète des principes du développement durable, alors que d'autres, comme Christoph B. Stamm, considèrent son apparition comme étant une nouvelle définition assez vague servant plutôt à « remplacer le concept galvaudé de développement durable [plutôt] qu'à un véritable changement politique » (Stamm, 2015).

Dans cette logique, Dominique Bourg, philosophe franco-suisse et professeur à l'Université de Lausanne, se fait fervent défenseur de la critique du développement durable. En plus de partager le constat de Christoph B. Stamm, il ajoute que le concept du développement durable « continue à alimenter le désir de croissance sans prendre en compte les défis globaux qui se posent à nous et aux générations futures » (Bourg, 2012). Selon lui, il faut mettre la « durabilité » et non ce qu'on appelle le développement durable au cœur de la transition. Il rejoint donc d'une certaine manière la définition proposée par Hopkins à laquelle il ajoute qu'il faut que nous nous détachions du concept de développement durable qui se serait « substitué à la réflexion critique sur la croissance en intégrant vaguement des préoccupations écologiques » (Bourg, 2012). Il voit dans la transition écologique la seule chose qui peut fonder une modernité et qui doit se construire sur l'acceptation de la finitude.

Une autre approche dans l'analyse des transitions que nous devons aborder est celle de la transition technologique proposée par Geels. Il définit, de manière générique, les transitions comme étant des procédés de transformation pendant lesquels un système dit « dominant » est remplacé par un autre système à la suite de l'émergence d'une innovation (laquelle a amené de profonds changements dans les composantes de la structure pendant la transformation) (Geels, 2011). Il voit donc la transition selon trois niveaux : le paysage sociotechnologique, le régime sociotechnique et les niches technologiques. En analysant la transition technologique, Geels s'est surtout intéressé aux différents chemins ou modèles de changement qui représentent la façon dont les régimes vont réagir aux innovations. Ainsi, il voit les niches technologiques comme moteur de la transition, à l'instar des auteurs cités précédemment qui prévoient une transition préconisant une descente énergétique.

Cette approche est intéressante puisqu'elle propose une dimension *bottom-up* par laquelle la transition peut s'effectuer. La majorité des auteurs se rejoignent sur cette idée notamment en préconisant la participation citoyenne pour pouvoir atteindre les objectifs de transition (Granjean, 2012; Hopkins 2010; Bourg, Kaufmann, et Méda, 2016).

D'autres auteurs, comme Christoph B. Stamm, estiment que le succès des actions citoyennes n'est pas une contribution suffisante pour changer de paradigme (Stamm, 2015; Bourg, 2012). Il ajoute que le soutien d'autres acteurs collectifs clés est nécessaire comme par exemple celui des gouvernements, des mouvements verts et surtout des entreprises. Il part donc du constat que la transition écologique n'a pas lieu comme tous les auteurs précédemment cités, et tout comme eux il prévoit l'augmentation du prix du pétrole et le changement climatique comme possibles déclencheurs d'une transition écologique (Stamm, 2015; Hopkins 2010; Laurent et Pochet 2015; Lewis et Conaty 2015; Bourg, Kaufmann, et Méda 2016).

Ainsi, au vu des nombreux éléments des multiples définitions apportés par les différents auteurs, nous avons choisi de retenir celle proposée par Christoph B. Stamm à savoir :

La transition écologique impliquant un mouvement, un changement ou une transformation d'un système sociétal à un autre. La transition écologique serait alors une transformation sociétale qui mène d'un modèle de production et de consommation non soutenable vers un modèle socioéconomique qui a un impact environnemental « acceptable » ou soutenable à long terme (Stamm, 2015).

Cette définition a été retenue car elle est en accord avec notre désir de réflexion sur la perception des acteurs de terrain (producteurs bio locaux) favorisant un mouvement sociétal vers une transition écologique. En outre, elle nous permettra par la suite de justifier l'importance de la prospective au service de la transition écologique.

3. LA PROSPECTIVE AU SERVICE DE LA TRANSITION ÉCOLOGIQUE

Sans vouloir énumérer exhaustivement une liste de caractéristiques de la prospective, nous présenterons certains de ses atouts faisant d'elle un outil adapté à la construction de politiques environnementales dans le but de réaliser une transition écologique. Nous estimons qu'avant d'identifier les divers liens qui existent entre la prospective et la transition écologique, il est important de parcourir préalablement cette notion.

Plusieurs auteurs s'accordent à dire que l'environnement et la prospective ont une longue histoire commune (Theys, 2017; De Jouvenel, 1999; Petit-Jean, 2016b.). En effet, les premières prises de conscience environnementales sont arrivées plus ou moins à la même période que la prospective. Petit-Jean a notamment fait de nombreuses fois référence au « lien fort liant l'un à l'autre » lorsqu'il parle de la prospective et du développement durable (Petit-Jean, 2016b.).

La prospective est donc un outil permettant de construire le futur (De Jouvenel, 1999). C'est une discipline interdisciplinaire utilisant une approche systémique dans le but de construire une vision sur le long terme. Dans la pratique, elle est utilisée pour aider à l'élaboration des politiques publiques, et ce principalement en matière d'environnement (Petit-Jean, 2016b. ; Theys, 2017). Elle part donc du principe que le futur n'est pas écrit, mais construit et que le but n'est pas de répondre à la question « Quel sera l'avenir ? », mais plutôt à « Quels sont les différents types de futurs possibles dans telles ou telles circonstances ? » (Fransolet et Calay, 2017).

Cette méthode appartient à une catégorie de recherches plus « générales » communément appelées « les recherches du futur ». Étant une discipline assez récente, elle ne bénéficie pas d'une définition commune et sa méthodologie reste soumise à l'appréciation des auteurs (Petit-Jean, 2016b.).

Bertrand de Jouvenel et Gaston Berger sont considérés comme étant les précurseurs de la prospective en France et même en Europe (Petit-Jean, 2016a.). À l'origine, celle-ci s'est développée après la Seconde Guerre mondiale aux États-Unis grâce au sociologue William Ogburn. Ce n'est que fin des années 1960 que Bertrand de Jouvenel et Gaston Berger ont participé à l'émergence de cette pratique en tant qu'outil d'aide à la planification territoriale et militaire (Fransolet et Calay, 2017). À noter que le terme prospective est principalement, voire exclusivement, utilisé dans le monde francophone (Petit-Jean, 2016a.).

Afin de mieux visualiser les atouts que les méthodes prospectives peuvent apporter au sein de la transition écologique, nous reprendrons l'analyse de Petit Jean qui a, sur base de définitions de plusieurs auteurs, défini la prospective en cinq caractéristiques :

- **OUTIL D'AIDE À LA DÉCISION POLITIQUE** : Gaston Berger avait déjà marqué à l'époque sa volonté d'utiliser la prospective pour éclairer la décision politique (Petit Jean, 2016a.).
- **L'INTÉRÊT DU LONG TERME** : Il est souvent reproché à la politique actuelle de ne pas assez tenir compte du long terme dans ses décisions, or les recherches prospectives permettent d'intégrer un horizon plus large que la majorité des autres études (Petit Jean, 2016a. ; Fransolet et Calais, 2017).
- **FUTUR(S) MULTIPLE(S) ET OUVERT(S)** : Comme il a déjà été préalablement abordé, la prospective est un outil de construction de futur(s) et non de prédiction. Le futur est donc multiple et ouvert dans le sens où il n'est ni déterminé, ni permanent (Petit-Jean, 2016a. ; Fransolet, 2017; Durance, Godet *et al.*, 1977 ; de Jouvenel, 1999).
- **LA RUPTURE** : Ce concept est assez caractéristique de la prospective. Petit-Jean décrit la rupture comme étant « un élément qui amène à considérer le futur de manière non linéaire » (Petit-jean, 2016a.). Philippe Destatte et Philippe Durance, tous deux prospectivistes spécialistes de la Wallonie, partagent ce propos et définissent la rupture comme un « changement brutal et majeur, impactant fortement l'évolution d'une ou plusieurs variables ou encore d'un système » (Destatte et Durance, 2009). Ainsi, ce qu'il faut retenir de cette notion est qu'elle est un événement à la fois peu probable et imprévisible mais qui peut avoir un impact conséquent pour les politiques publiques. Petit-Jean distingue deux types de ruptures : les ruptures abruptes et graduelles. « Les premières se matérialisent au travers d'événements particuliers, tout en étant liées à des processus sous-jacents relatifs par exemple au contexte politique ou historique. Les secondes concernent plutôt un processus de changement sociétal où une série de développements converge sur les plans socioculturel, technologique, économique, environnemental ou politique » (Petit-Jean, 2016a.).
- **L'INTERDISCIPLINARITÉ** : Enfin, la prospective utilise des approches et connaissances de disciplines différentes, faisant d'elle une discipline complexe (Petit-Jean, 2016a.). Selon De Jouvenel, l'interdisciplinarité permet la jonction de différents savoirs et angles d'approche issus de disciplines académiques variées (De Jouvenel, 1999).

De nombreux acteurs sont concernés par la transition écologique et interprètent chacun leur propre conception du problème. Ils vont pour la plupart défendre leur propre vision (souvent contradictoire) de la transition (Fransolet, 2017). Selon Aurore Fransolet, la transition doit se faire transversalement sur de nombreuses composantes du système, intégrant à la fois des disciplines de recherche réfléchissant sur des questions d'innovation, d'économie, de politiques, de société, de culture ou encore d'environnement (Fransolet, 2017).

Partant du principe que la transition vers une agriculture durable est peut-être un des enjeux les plus importants sur le plan mondial en termes de transition pour les prochaines dizaines d'années, la prospective apparaît alors comme étant un outil d'aide adapté permettant de réunir divers acteurs autour des mêmes préoccupations pour aider à la décision politique.

Elle permet d'analyser dans une perspective à long terme les évolutions possibles de systèmes complexes, ce qui cadre complètement avec l'objectif de notre question de recherche dont le but est de déterminer la perception des producteurs bio sur leur futur au regard d'une diminution des prix importante dans les commerces.

4. MÉTHODOLOGIE

À l'origine, nous avons été intrigués par la nouvelle campagne de Carrefour « Act for food » qui a été lancée le 25 janvier 2018. Au moment du lancement, la marque s'était vantée de pouvoir proposer certains produits bio à des prix parfois moins élevés que des produits issus de l'agriculture conventionnelle. Nos premières recherches sur le sujet nous ont menés à des entretiens exploratoires, qui ont par la suite donné lieu à l'interview d'une représentante d'un réseau de distribution alternatif à Bruxelles incluant des producteurs bio wallons et bruxellois³, ainsi qu'à une invitation à l'Assemblée Générale du Collège des Producteurs où nous avons eu l'opportunité de discuter longuement avec des acteurs du monde du bio en Wallonie. Lors de cette assemblée, nous avons pu interagir avec Pascal Léglise (responsable RSE de Carrefour) et Geoffroy Gersdorff (secrétaire général, à l'origine du plan « Act for food »). Ces derniers étant venus défendre le nouveau programme de Carrefour auprès des principaux acteurs du bio en Wallonie⁴.

À la suite de ces entrevues, nous avons décidé d'élargir le cadre de notre recherche. Notre réflexion ne s'effectuait plus uniquement sur l'étude du cas de Carrefour. Nous nous sommes rendu compte que le phénomène était plus large que ce que nous imaginions et qu'il s'étendait partout en Europe. Une nouvelle vague dans le bio est en train de se dessiner et nous avons décidé de l'analyser via la composante « prix » puisqu'elle est, selon nous, la caractéristique la plus marquante de cette nouvelle vague. Au cours des recherches qui ont succédé l'Assemblée Générale, nous avons pris la décision de focaliser notre recherche sur les producteurs bio wallons pour des raisons que nous avons déjà détaillées dans la partie « Intérêt de la question de recherche ».

Afin de rester cohérents avec notre problématique et notre question de recherche, nous avons fait le choix d'adopter une méthode qualitative avec des entretiens semi-directifs dans une approche inductive. Ce choix nous paraissait évident au regard de notre démarche puisque le but de cette dernière était de faire rendre compte de la variété des points de vue des agriculteurs dans le bio.

Enfin, nous avons décidé d'ajouter une dimension prospective à notre enquête pour alimenter les débats et apporter une certaine profondeur de manière à intégrer des opinions plus portées sur le long terme et sur le futur de l'agriculture biologique. Pour ce faire, nous avons repris l'étude prospective de Pascal Berthelot et de Samy Aït-Amar, intitulée *Quel avenir pour*

³ Résumé de l'interview est disponible en annexe.

⁴ Procès-verbal de la présentation est disponible en annexe

l'agriculture ? Les 4 scénarios possibles en 2040. Le déroulement et les raisons de notre choix d'avoir opté pour ce type d'approche seront détaillés dans la partie « Le choix de l'étude prospective ».

4.1. L'APPROCHE SEMI-INDUCTIVE

Privilégier l'approche inductive nous semblait évident. L'avantage de ce type d'approche est qu'elle permet de « ne pas tomber dans ce piège où l'on installe la théorie d'entrée de jeu et où les faits, trop aisément manipulables, se cantonnent dans un rôle d'illustration-confirmer » (Kaufmann, 2001).

De ce fait, nous ne voulions pas partir d'hypothèses générales à vérifier sur le terrain, au contraire, nous voulions refléter, au moyen de nos entretiens, les expériences de vie des agriculteurs dans leur complexité et leur dynamique.

Cependant, nous ne pouvions pas adopter une approche 100% inductive puisque nous avons choisi de partir d'un paradigme, d'une manière de lire les entretiens, qui correspond à une catégorisation qui a déjà été effectuée préalablement par Denise Van Dam dans le cadre d'une étude sur les intérêts des agriculteurs biologiques. Pour résumer, nous nous sommes dirigés vers certains agriculteurs parce qu'ils correspondaient à un certain profil, ce n'est donc pas la somme de nos entretiens qui nous a menés à l'établissement de ces profils.

Pourtant, nous adhérons à toutes les autres caractéristiques de l'approche inductive dont l'idée est de « conserver un esprit assez ouvert pour ne négliger aucune explication ou direction, en particulier celles non apparues lors de lectures préalables » (d'Arripe *et al.*, 2014). Dans le cas de notre étude, nous voulions voir quelles étaient les impressions, les perceptions ou encore les opinions des agriculteurs bio wallons sur les nouveaux prix dans le bio. Il aurait été à notre sens malvenu d'établir des hypothèses de départ sur ce que les gens pensent, alors qu'il suffisait de leur demander.

Ainsi, au fil des allers-retours continus entre nos lectures et les enquêtes de terrain, nous avons établi notre problématique, comme le veut cette approche. La difficulté ici a été d'éviter la récolte de données disjointes conduisant à la désorientation de l'objet d'étude.

4.2. LES ENTRETIENS COMPRÉHENSIFS

Toujours dans une perspective inductive, nous avons décidé d'opter pour la méthode complémentaire des entretiens compréhensifs lors de l'analyse des discours. Nous trouvons qu'ils représentent une valeur ajoutée à l'approche semi-inductive puisqu'ils s'intéressent aux discours recueillis dans l'échange. Ainsi, nous avons chaque fois puisé dans l'entretien précédent pour préparer les autres entretiens. Des questions pouvaient aussi être ajoutées ou nuancées au regard des échanges avec les agriculteurs. Notre guide d'entretien a donc évolué au fur et à mesure des entretiens. L'objectif de ce type de pratique étant « d'alimenter la conceptualisation progressive du chercheur, plutôt que de chercher à les faire entrer dans des concepts préélaborés » (d'Arripe *et al.*, 2014).

4.3. L'ENQUÊTE PAR ENTRETIENS SEMI-DIRECTIFS

Nous avons décidé d'opter pour des entretiens semi-directifs pour plusieurs raisons. Bien que le but de notre démarche était de s'assurer que les agriculteurs puissent conserver leur liberté de parole, nous voulions néanmoins conserver un cadre strict dans lequel nous connaissions les points précis que nous voulions aborder.

Nous avons répertorié l'ensemble des thèmes que nous souhaitions évoquer dans notre guide d'entretien⁵. Il est divisé en plusieurs thèmes généraux.

Dans un premier temps, nous avons répertorié des informations personnelles sur les agriculteurs (âge, activités, etc.) afin de pouvoir identifier à quelle catégorie ils appartiennent (la sélection des différentes catégories d'agriculteurs étant détaillée à la section suivante).

Dans un deuxième temps, nous leur avons posé une série de questions ouvertes dont le thème central était leur conversion à l'agriculture biologique. Concrètement, cette section nous a permis d'identifier leurs philosophies, motivations, etc. au regard du bio. Les premières questions relevaient plus de l'ordre du général, pas très axées sur les prix, de manière à mettre les agriculteurs en confiance car nous savons que, dans ce milieu, il est relativement difficile de parler d'argent.

⁵ Disponible en annexe

La troisième section concernait le véritable objet de notre étude à savoir les différents prix que l'on trouve dans le bio. Nous avons fait le choix d'être plus flexible dans cette partie afin de laisser aux agriculteurs la liberté de s'exprimer sur le sujet comme bon leur semble et peut-être mettre l'accent sur quelque chose auquel nous n'avions pas pensé au départ. Ainsi, bien que nous ayons quand même rédigé les questions de manière à pouvoir suivre un cheminement logique, nous nous sommes efforcés de rebondir dès que possible sur des sujets que nous jugions intéressants pour répondre à la problématique, laissant place à beaucoup de possibilités.

La dernière section, comme nous l'avons déjà brièvement abordé, concerne le futur de l'agriculture biologique au regard des différents prix que l'on trouve dans les commerces. Il a été demandé aux agriculteurs de nous raconter, selon eux, quels ont été les plus grands changements dans l'agriculture biologique depuis qu'ils ont commencé leur activité, ainsi que leur vision de l'agriculture biologique et leur vision de l'évolution du marché dans les vingt prochaines années. Nous leur avons posé ces questions avant de leur soumettre les différents scénarios de l'étude prospective car nous ne voulions pas influencer leur réponse. Le déroulement du questionnaire sur l'étude prospective qui a suivi est détaillé ci-dessous dans la section « Le choix de l'étude prospective ».

L'entièreté des entretiens a été enregistrée et retranscrite⁶ à l'exception d'un seul que nous avons délibérément mis de côté car le dictaphone ne fonctionnait pas ce jour-là. La plupart d'entre eux ont duré de 1h à 1h30 sauf un seul qui n'a duré que 30 minutes. À noter que, bien que le cadre spatio-temporel de ma recherche est la Wallonie, nous trouvions qu'il était important de préciser que la plupart des entretiens ont été réalisés en Province de Liège et de Namur, et qu'il faudra donc interpréter les résultats avec une certaine vigilance.

4.4. LA SÉLECTION DES AGRICULTEURS

Avant la réalisation de nos entretiens, nous avons dû établir une sélection d'agriculteurs bio. L'objectif fixé était d'établir des catégories d'agriculteurs représentant l'ensemble des agriculteurs bio wallons en déterminant des critères vérifiables sur le terrain. Ne sachant pas comment le paysage agricole belge est composé, nous avons décidé de nous diriger vers la littérature. Beaucoup d'auteurs ont déjà dans le passé déterminé des catégories d'agriculteurs. En effet, cette étape est primordiale lors d'analyses qualitatives du secteur.

⁶ Toutes les retranscriptions sont disponibles en annexe.

Nous nous sommes cantonnés à la littérature wallonne, malgré le fait que nous trouvions que le choix d'autres auteurs étrangers proposait des approches très intéressantes comme, par exemple, celle issue du livre *Transition vers l'agriculture biologique* où les auteurs différencient les producteurs bio en quatre catégories en fonction de leur engagement dans le bio⁷, ou bien celle proposée par Mary Richardson dans son article *L'agriculture biologique et les paradoxes de la reconnaissance* où la jeunesse et les innovations qu'elle apporte dans le bio est mises en avant⁸.

Cependant, par crainte des différences qui résident entre les paysages socioagricoles étrangers et les nôtres, nous n'allons pas retenir ces critères de catégorisation. Audrey Vankeerberghen proposait dans sa thèse de différencier les producteurs bio wallons selon deux types à partir des histoires de ses interlocuteurs. Elle distingue ceux qu'elle nomme « agriculteurs » des autres qu'elle appelle « néo-agriculteurs ». Les premiers sont des agriculteurs bio dont les parents étaient agriculteurs également et, dans la plupart des cas, les grands-parents avant eux. Les seconds sont des agriculteurs dont les parents eux-mêmes n'étaient pas agriculteurs. Elle a choisi de marquer la distinction sur l'origine des agriculteurs, sans forcément se concentrer sur le type de bio que ceux-ci réalisaient (Vankeerberghen, 2011).

La deuxième personne à s'être essayée à l'exercice est Denise Van Dam dans son livre *Les Agriculteurs bio, vocation ou intérêt ?* de 2005. Dans la même optique qu'Audrey Vankeerberghen, elle a catégorisé les groupes en fonction du type d'activité professionnelle exercée auparavant (Van Dam, 2005). Nous estimons que l'arrivée dans le bio d'un agriculteur coïncide généralement avec un événement biographique particulier. C'est la raison pour laquelle nous avons choisi de prioriser les motivations dans la distinction plutôt que des aspects liés au physique ou à l'ancienneté. Ainsi, nous avons choisi, lors de la phase de sélection des agriculteurs, de les grouper en utilisant les mêmes critères que ceux utilisés par Denise Van Dam. Les différents groupes sont les suivants :

1) Les **convertis** : Nous entendons ici des agriculteurs qui ont commencé dans l'agriculture conventionnelle et qui ont procédé à la reconversion de leur exploitation suite à l'avènement d'un événement biographique identitaire (problème de santé, disparition de la flore, découverte de la pollution d'eau potable, etc.).

⁷ Pour plus d'information, lire : Lamine, Bellon, Lamine, Claire, and Bellon, Stéphane. *Transitions Vers L'agriculture Biologique : Pratiques Et Accompagnements Pour Des Systèmes Innovants*. Dijon : Versailles: Educagri ; Quae, 2009. Print. Sciences En Partage.

⁸ Pour plus d'information, lire : Richardson, Mary. « L'agriculture Biologique Et Les Paradoxes De La Reconnaissance. » *Anthropologica* 52.2 (2010): 305-21. Web

2) Les **chercheurs d'or** : Nous entendons ici des agriculteurs qui ont également commencé dans l'agriculture conventionnelle mais qui, par contre, ont procédé à la reconversion de leur exploitation pour des raisons financières, des opportunités économiques (aides financières du pouvoir public, opportunités offertes par le marché, etc.).

3) Les **militants** : Nous entendons ici des agriculteurs qui se sont lancés dans le bio après leurs études, convaincus du bienfondé de l'agriculture biologique.

4) Les **chercheurs de sens** : Enfin, nous entendons ici les agriculteurs qui ont d'abord exercé un autre métier en dehors du monde agricole avant de devenir agriculteurs bio.

Cette différenciation est très intéressante mais contient selon nous plusieurs difficultés d'interprétation. C'est notamment le cas pour les agriculteurs qui se seraient spécialisés en bio industriel. Théoriquement, cette catégorisation ne permet pas de les différencier car dans l'absolu, un agriculteur faisant du bio industriel peut aussi bien être un « chercheur d'or » qu'un « militant ». Ainsi, lorsqu'un producteur bio industriel sera présent dans une de ces catégories, nous le mentionnerons.

Privilégier des critères liés aux motivations des agriculteurs dans la catégorisation nous a permis de mettre l'accent sur les significations que revêt leur engagement dans l'agriculture bio au sein de leur parcours. C'est sur base de celles-ci que nous allons pouvoir les classifier, les interroger sur la variation des prix du bio et confronter leur avis sur le futur de l'agriculture biologique au regard de ces nouveaux prix.

4.5. TABLEAU RÉCAPITULATIF DES AGRICULTEURS PAR RAPPORT À LEUR CATÉGORIE

Le tableau ci-dessous reprend les différents agriculteurs interrogés en fonction de leur catégorie. À noter que cette partie s'est faite en collaboration avec Biowallonie, que nous tenions à remercier même si les données qu'ils nous ont fournies ne répondaient pas à nos critères pour des raisons relatives au Règlement Général de Protection des Données (RGPD). Cependant, ils nous ont soumis une liste exhaustive reprenant les coordonnées de 1.765 agriculteurs wallons, que nous avons utilisées lors de l'organisation des entretiens.

Classification des différentes catégories d'agriculteurs								
Nom	Sexe	Age	Débuts dans le bio	Activité dans le bio	Antécédents dans l'agriculture	Formation suivie	Motivations pour le bio	Catégorie selon Denise Van Dam
Ted	♂	32	2011	Maraîchage	Père pépiniériste + 5 ans d'expérience dans l'agriculture avant le bio	Aucune	Trop de produits chimiques, le conventionnel n'est plus d'actualité	Converti
Barney	♂	25	2016	Producteur et transformateur (jus de fruits et légumes)	Aucun	Sciences Economiques de Gestion	Proposer un produit de la meilleure qualité implique qu'il soit bio + raisons liées à la santé	Militant
Robyn	♀	45	2011	Production de poulets	Père agriculteur + elle était agricultrice dans le conventionnel avant le bio	Aucune	Raisons économiques	Chercheuse d'or
Jerry	♂	63	2012	Lait + cultures fourragères bios	Agriculteur conventionnel depuis 1982 avant de passer dans le bio	Aucune	Découverte des effets des pesticides sur ses sols + raisons économiques	Converti
Marvin	♂	62	2011	Maraîchage + cultures fourragères bios + 2 exploitations agricoles bios	Agriculteur conventionnel depuis 1986 avant de passer dans le bio	Ingénieur en chimie nucléaire	Raisons agronomiques et sanitaires	Converti
Marshall	♂	33	2018	Maraîchage	Aucun	Comptabilité	Raisons politiques	Chercheurs de sens
Lily	♀	27	2018	Maraîchage	Grands-parents du milieu agricole en France + stage dans le maraîchage pendant 2 ans	Chapelière	Raisons politiques	Chercheurs de sens

Tableau 1 : Classification des différentes catégories d'agriculteurs

Ainsi, nous avons interrogé sept agriculteurs en tout : deux femmes et cinq hommes, trois de la première catégorie, un de la deuxième, un de la troisième et deux de la dernière. À noter que selon Biowallonie, les catégories 1 et 2 sont les plus représentées mais souvent associées, que les catégories 3 et 4 sont moins nombreuses et que l'on retrouvera essentiellement des maraîchers et des petits éleveurs (ovins, caprins) dans la catégorie 4.

4.6. LE CHOIX DE L'ÉTUDE PROSPECTIVE

Nous rappelons que les scénarios prospectifs ne sont pas censés prévoir le futur, ni même refléter les espérances ou les préférences de certains acteurs. L'essentiel est d'établir des histoires cohérentes basées sur des hypothèses contrastées afin d'apporter des éléments de réflexion pour orienter l'action des acteurs.

Dans notre analyse, nous avons soumis plusieurs scénarios à sept producteurs bio wallons. Les scénarios sont au nombre de quatre : deux scénarios plutôt optimistes et deux scénarios laissant place à de nombreuses dérives. Le but est d'analyser les réponses des différents producteurs bio en confrontant leurs avis au regard des différents scénarios, tout en évaluant l'implication des variations de prix dans le bio sur ceux-ci. Autrement dit, le thème central de la problématique est toujours un bio à deux vitesses caractérisé par une différence de prix, nous allons juste tenter de mesurer l'importance accordée à cette variation des prix dans les scénarios privilégiés par les différents acteurs.

Les scénarios qui ont été retenus émanent d'une étude prospective qui a été réalisée par Pascal Berthelot, journaliste, et Samy Aït-Amar, Directeur Scientifique des Instituts Techniques Agricoles de France et ingénieur à l'ACTA. L'étude se nomme *Quel avenir pour l'agriculture ? Les 4 scénarios possibles en 2040*. Elle s'inscrit dans un projet plus conséquent consacré à l'avenir du système de recherche et développement agricole français. Nous avons jugé cette étude pertinente pour notre travail puisque le 23 octobre 2018, Samy Aït-Amar, a été invité dans le cadre du thème de l'Assemblée Générale du Collège des Producteurs wallons afin de présenter les résultats de ses recherches qui concernent autant les paysages wallons que français. De plus, les scénarios portent sur l'Europe et non sur un pays en particulier.

Ces scénarios ont donc été soumis aux sept producteurs bio wallons. Nous avons établi par la suite (dans la troisième partie de ce travail) une discussion reprenant des points de vue controversés d'agriculteurs sous forme de petits débats croisés illustrant la diversité des visions du futur de l'agriculture biologique au regard des nouveaux prix que l'on trouve dans les commerces.

4.7. LES DIFFÉRENTS SCÉNARIOS

Lors des entretiens, nous avons soumis aux agriculteurs quatre fiches reprenant chacune une synthèse d'un des scénarios⁹. Simultanément, nous leur avons lu un résumé reprenant les éléments les plus importants de l'étude afin de leur faciliter la compréhension. Voici le résumé qui leur a été lu à l'oral :

Dans le premier scénario, suite à des crises environnementales, les politiques, alertés, décident de basculer vers un monde écologique. Les investissements sont orientés vers une croissance verte et les aides vers de nouveaux modèles de production. Des synergies entre agriculture et élevage apparaissent, et les petites et moyennes exploitations prennent une place croissante, favorisant les circuits courts et la recherche écologique. « Nous ne sommes pas en autarcie complète non plus pour autant, il y a aussi des échanges, surtout européens » explique Sandrine Petit. Les consommateurs sont très attentifs à ce qu'ils mangent, sont sensibles à la santé et à l'environnement. Dans le deuxième scénario, la politique européenne est forte. Un véritable travail est fait sur la qualité, qu'elle soit gustative, environnementale ou de nature éthique... Un label export qualité Europe est créé. L'investissement se fait dans la traçabilité et la typicité des produits. L'Europe (bio)industrielle est le paysage du troisième scénario. L'agriculture devient une industrie comme les autres. La biomasse, l'énergie, les biotechnologies, le biomimétisme sont des usages qui se développent. Enfin, le dernier scénario évoque un monde libéral : le marché de l'agriculture est de plus en plus volatil, l'internationalisation et la spéculation sont les maîtres-mots. Les

⁹ Disponibles en annexe.

consommateurs cherchent des produits bon marché, et ce sont les firmes qui prennent le contrôle.

4.8. LE CHOIX D'AVOIR GARDÉ L'ANONYMAT DES AGRICULTEURS

Pour des questions d'éthique, nous avons veillé à bien demander l'accord de nos interlocuteurs concernant la diffusion des résultats individuels. Avant chaque entretien nous leur avons lu ceci:

Je tiens à vous rappeler que cet entretien est anonyme et qu'un nom d'emprunt vous sera attribué : vos réponses seront utilisées uniquement à des fins d'analyse et ne seront jamais reliées à vos noms et prénom ou à votre entreprise/exploitation. Me donnez-vous l'autorisation d'utiliser vos propos ? Si oui, nous voulions vous rappeler que vous n'êtes pas obligé de répondre à une question si vous n'en avez pas envie. Il vous est également possible de revenir sur vos propos si vous le désirez, et enfin vous pouvez arrêter l'entretien à tout moment.

La seconde raison qui nous a fait pencher en faveur de l'anonymat des agriculteurs est que nous allions être amenés à parler d'argent, de prix, de coûts, de dettes, avec eux et que nous savons qu'il est très difficile de parler de ce genre de sujets dans le milieu agricole (c'est notamment une des difficultés que nous développerons dans la partie « Limites méthodologiques »). Nous voulions instaurer un climat de confiance lors des entretiens, faire en sorte que l'interlocuteur se sente en sécurité.

4.9. LIMITES MÉTHODOLOGIQUES

Les principales limites méthodologiques que nous avons rencontrées lors de la réalisation de ce mémoire sont les suivantes:

- La première difficulté à laquelle nous avons été confrontés a été lors de la prise de rendez-vous avec les agriculteurs. La période que nous avons choisie pour les entretiens ne correspondait pas avec l'emploi du temps de la plupart d'entre eux (période de moisson, beaucoup de travail, etc.).
- L'échantillon est relativement faible (seuls les entretiens de sept agriculteurs bio ont été retenus pour l'étude). Cependant, nous estimons que le fruit de notre travail peut être interprété comme étant de nature exploratoire. Il pourrait donc servir de point de départ pour d'autres recherches plus approfondies.

- Une des difficultés que nous n'avions pas prise en compte était que certains agriculteurs ne comprenaient pas toujours les termes techniques et/ou économiques liés à la transition que nous utilisions lorsque nous posions nos questions. Nous avons dû les reformuler sur le moment même.
- Nous avons également constaté chez certains agriculteurs le phénomène de « désirabilité sociale » (Allaire, 1988). Ce phénomène amène l'agriculteur à donner une réponse qu'il pense adéquate correspondant à nos attentes, afin que nous générions une image positive de lui. Pour lutter contre ceci, nous avons attaché une attention toute particulière à notre manière de poser les questions, le but étant d'être le plus neutre possible et de ne pas influencer leur réponse. Nous nous sommes également efforcés de rendre l'entretien aussi confortable que possible.
- Enfin, le dernier phénomène que nous avons constaté est la difficulté pour un agriculteur de parler d'argent. Nous avons pu le percevoir à plusieurs reprises. Généralement, ils n'aiment pas donner de chiffres exacts et restent assez vagues sur ce type d'information. Lorsque ceci s'est produit, nous leur avons rappelé que les entretiens étaient anonymes et que leurs réponses seraient utilisées uniquement à des fins d'analyse et ne seraient jamais reliées à leur nom et/ou leur prénom.

PARTIE 2 : ÉTAT DE LA LITTÉRATURE

5. HISTORIQUE

5.1. L'AGRICULTURE BIOLOGIQUE EN EUROPE

5.1.1. AVANT-GUERRE : LES COURANTS EUROPÉENS À LA BASE DE L'AGRICULTURE BIOLOGIQUE

L'agriculture biologique, ayant été reconnue et plus largement développée dès le début du 20^{ème} siècle (notamment grâce à son institutionnalisation), trouve en réalité son origine bien avant la Seconde Guerre mondiale. Elle avait déjà fait son apparition en Autriche, Allemagne, Suisse et Angleterre avant d'arriver en France dans les années 1950 et en Belgique dans les années 1960 (Piriou, 2002). Des courants de pensée issus de ces pays occidentaux ont influencé énormément la culture française qui, à son tour, a influencé la culture belge. Nous présenterons ici ces grands courants identifiés comme étant à l'origine de l'agriculture biologique en Europe. En survolant ceux-ci, nous tenterons de mettre en évidence les idées et les caractéristiques des méthodes propres à chacun, ainsi que de déterminer leurs similarités et leurs différences, tant du point de vue de leurs techniques que des idées sous-jacentes qu'elles véhiculent.

Le but n'étant pas d'analyser en profondeur l'origine de l'agriculture biologique, mais plutôt de contextualiser, nous vous renvoyons à la thèse d'Yvan Besson¹⁰ pour plus d'informations sur le sujet.

¹⁰ Besson, Y., D. Bourg, Université de technologie (Troyes). Ecole doctorale Sciences pour l'Ingénieur Troye. 2007. *Histoire de l'agriculture biologique: une introduction aux fondateurs, Sir Albert Howard, Rudolf Steiner, le couple Müller et Hans Peter Rusch, Masanobu Fukuoka.* <https://books.google.be/books?id=jf7BSAAACAAJ>.

5.1.1.1. *La biodynamie*

La biodynamie a beaucoup influencé l'agriculture biologique en France et en Belgique. Ce courant vise à promouvoir une agriculture respectueuse de la terre et de la santé de l'homme. C'est en 1924, un an avant sa mort, que Rudolf Steiner, philosophe autrichien, mit au point les grands principes de ce courant. Il dessina les bases de celui-ci en donnant des conférences à destination d'agriculteurs soucieux des conséquences néfastes que pourrait avoir une fertilisation chimique excessive. La philosophie qu'il avait élaborée au cours de sa vie, l'anthroposophie, est considérée comme étant la base scientifique et philosophique de la biodynamie (Vankeerberghen, 2011; Piriou, 2002).

5.1.1.2. *L'école agrobiologique anglaise*

Au même moment s'est développée l'agriculture organique en Angleterre, courant qu'ils ont nommé *organic agriculture*. Sir Albert Howard, agronome anglais, en est à l'origine. L'idée lui est venue lorsqu'il travaillait en Inde pour y développer des techniques agricoles peu dépendantes des achats extérieurs (Piriou, 2002). L'objet de ses recherches était les effets du compost sur les rendements et la qualité des produits agricoles. Il mit au point une technique de compostage dont la méthode a été reprise et adaptée principalement en Angleterre (Heckman, 2006).

La perte de la fertilité du sol est au cœur de ses priorités. Selon lui, elle est due « à l'évolution des pratiques agricoles depuis la révolution industrielle » (Vankeerberghen, 2011). Il préconise donc les techniques de compostage pour restaurer et maintenir la fertilité des sols.

5.1.1.3. *L'expérience biologique globale*

Méthode ayant été développée par Müller-Rusch, parfois appelée la méthode d'agriculture organo-biologique, elle a été mise au point dans les années 1930 par le biologiste Hans Müller et son épouse Maria Bigler-Müller, en collaboration avec le médecin autrichien Hans Peter Rusch (Vankeerberghen, 2011).

L'approche qu'ils ont privilégiée est le lien entre la fécondité du sol et la fécondité des animaux et êtres humains. Leur angle d'approche est assez innovant puisque leur méthode va reposer sur l'hypothèse d'un « cycle de la matière vivante ». Ainsi, selon leur hypothèse, le but final de la fertilisation des sols serait de nourrir les micro-organismes présents dans le sol et non les plantes directement (Vankeerberghen, 2011). Cette fertilisation se fait au moyen de matières organiques.

5.1.1.4. *L'agriculture naturelle*

L'agriculture naturelle a été développée par Masanobu Fukuoka, microbiologiste et agriculteur japonais. Elle est également appelée « agriculture du non-agir » ou « agriculture sauvage ». Cette méthode s'est développée avant la guerre mais sa diffusion s'est principalement réalisée après la Seconde Guerre mondiale (Vankeerberghen, 2011).

Ce type d'agriculture, comme son nom l'indique, est naturel et est basé sur le « non-agir ». De ce fait, les quatre principes fondamentaux sont : pas de cultivation, pas de fertilisant, pas de désherbage et pas de pesticide, le but étant de limiter au maximum l'intervention humaine. À noter que l'influence de la méthode de Fukuoka sur les pratiques agricoles bio européennes n'est pas très marquée. Elle se retrouve plutôt chez les jardiniers particuliers (Vankeerberghen, 2011).

5.1.2. **APRÈS-GUERRE : LE DÉVELOPPEMENT DE L'AGRICULTURE BIOLOGIQUE EN EUROPE**

La fin de la guerre marque un tournant dans le monde agricole. Le traumatisme qu'elle a laissé se traduit par une prise de conscience de nature sociale et économique des vulnérabilités au sein de l'Europe. Les visions de l'époque étaient axées sur le progrès technique, ce qui a entraîné une nette augmentation de la production et du rendement agricole (Flamant, 2010).

C'est dans ce contexte que s'est développée l'agriculture biologique (Vankeerberghen, 2011). Les premières associations soutenant l'agriculture biologique ont vu le jour entre les années 1940 et 1970. C'est durant cette période que le concept est théorisé et que les grandes valeurs développées par les précurseurs sont synthétisées. L'existence de l'agriculture biologique émane à la base de la réticence commune d'une communauté d'agriculteurs s'étant interrogée sur l'usage des engrais chimiques et des pesticides (Vankeerberghen, 2011).

Pouvant être considérée par les uns comme un mouvement politique et/ou par les autres comme un mode de production agricole spécifique, l'agriculture biologique a été soutenue par l'Union européenne à la fin du 20^{ème} siècle, la considérant comme faisant partie inhérente du premier pilier de la PAC. En effet, celle-ci joue un rôle clef dans la stratégie européenne de protection de l'environnement et du bien-être animal (Hochedez, 2014).

Il faut néanmoins préciser que l'agriculture biologique n'a pas toujours été soutenue et qu'elle est restée relativement négligée jusqu'au début des années 1990. Ce n'est qu'en 1991 qu'elle a été réglementée au niveau européen et qu'elle a commencé à être subsidiée par les pouvoirs publics (Binet, *et al.*, 2013).

Actuellement, c'est le règlement de 2007 rédigé par le Conseil relatif à la production biologique et à l'étiquetage des produits biologiques qui régit en matière d'agriculture biologique.

5.1.3. DÉFINITION(S) DE L'AGRICULTURE BIOLOGIQUE

Il existe de nombreuses définitions à l'agriculture biologique. Celles-ci varient en fonction de la considération que nous y accordons. Elles peuvent être vues comme un mode de production réglementé par des lois ou comme la philosophie d'un mouvement révolutionnaire qui va à l'encontre des logiques de production intensive.

C'est en réalité l'application du cahier des charges en vigueur qui permet au bio d'exister (Van Dam, 2005). Tout au long de son évolution, une série d'acteurs ont abouti à diverses définitions qui varient dans le temps et dans l'espace, mais n'auraient jamais pu exister sans une réglementation adaptée. L'une d'entre elles est inscrite dans le dernier règlement européen de 2007 relatif à la production biologique et à l'étiquetage des produits biologiques :

La production biologique est un système global de gestion agricole et de production alimentaire qui allie les meilleures pratiques environnementales, un haut degré de biodiversité, la préservation des ressources naturelles, l'application de normes élevées en matière de bien-être animal et une méthode de production respectant la préférence de certains consommateurs à l'égard des produits obtenus grâce à des substances et des procédés naturels. (Règlement (CE) n° 834/2007 du Conseil de l'Union européenne).

L'IFOAM a également proposé une définition assez proche de celle-ci :

L'agriculture biologique est un système de production qui maintient la santé des sols, des écosystèmes et des personnes. Elle s'appuie sur des processus écologiques, sur la biodiversité et sur des cycles adaptés aux conditions locales, plutôt que sur l'utilisation d'intrants ayant des effets néfastes. L'agriculture biologique allie la tradition, l'innovation et la science au bénéfice de l'environnement commun [...] (IFOAM, 2008).

qui existe depuis le début des années 2000 : « la production et la consommation bio toujours en pleine croissance » (Goffin et Beaudelot, 2018).

Le développement du bio se caractérise par deux tendances que nous pouvons séparer par l'augmentation du marché et l'augmentation de la production. Les deux augmentent de façon continue mais les statistiques montrent que le marché ne se développe pas aussi vite que la production. La production européenne ne suit donc pas le rythme de la demande du marché européen (Goffin et Beaudelot, 2018).

5.2. L'AGRICULTURE BIOLOGIQUE EN WALLONIE

Le développement de l'agriculture biologique en Wallonie est intimement lié à celui de la France. En effet, l'agriculture biologique en Wallonie fut principalement influencée par le développement de celle-ci en France tandis qu'en Flandre l'influence provenait plutôt du côté des Pays-Bas et des pays germanophones (Vankeerberghen, 2011).

C'est donc en 1960 que l'agriculture biologique vit le jour en Wallonie. Raoul Lemaire et Jean Bouche, considérés comme les pionniers de la culture biologique en France, ont organisé en Belgique les premières conférences sur le sujet à l'époque. C'est durant cette période que l'on a vu arriver les premiers agriculteurs bio en Wallonie (Vankeerberghen, 2011).

L'émergence du bio durant cette période ne peut pas être entièrement attribuée au courage des producteurs locaux soucieux de l'environnement et de la santé publique. Elle se fit de pair avec la demande de certains consommateurs de produits naturels sans danger pour la santé et sans produits chimiques (Vankeerberghen, 2011).

La commercialisation était loin de celle que nous connaissons à l'heure actuelle puisqu'elle s'effectuait pour la plupart en circuits courts, directement du producteur au consommateur. Les réseaux de distribution de produits 100% naturels étaient peu nombreux et peu développés (Vankeerberghen, A. 2011).

À l'heure actuelle en Wallonie, la croissance dans toutes les filières a progressé, que cela soit en termes de production ou de consommation. À noter que les croissances les plus importantes sont la filière poules pondeuses et la filière caprine (Goffin et Beudelot, 2018).

5.2.1.1. En termes de production :

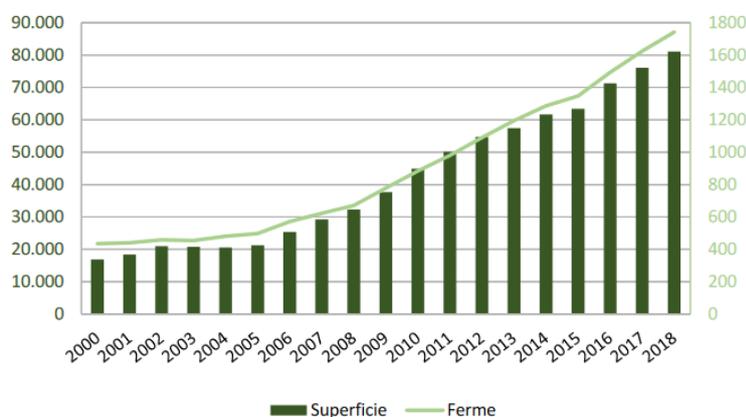
Selon l'étude de Biowallonie réalisée pour l'année 2018, un hectare agricole sur dix est bio. La Wallonie compte 1.742 fermes sous contrôle bio, soit environ 14% des fermes wallonnes. La Wallonie suit donc les grandes tendances européennes.

	Valeur	Évolution (2017 → 2018)
Production bio wallonne		
Superficie agricole bio	81.087 ha	+7%
Nombre de fermes certifiées bio	1.742 fermes	+7%
Production bio en Belgique		
Superficie agricole bio	89.000ha	+7%
Nombre de fermes certifiées bio	2.256 fermes	+8%
Consommation bio en Wallonie		
Part de marché bio	4,8%	+1,3%
Consommation bio en Belgique		
Part de marché bio	3,2%	+0,4%

Tableau 2 : Quelques chiffres clefs sur l'évolution du bio en Wallonie

Source : Biowallonie

Si l'on retient uniquement l'année 2017-2018, on obtient une augmentation de +7% du nombre de fermes par rapport à l'année dernière. La superficie sous contrôle bio atteint 81.087 hectares, soit 11% de la SAU wallonne.



Wallonie	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Superficie	16872	18384	20995	20736	20542	21225	25367	29222	32330	37695	44878	50125	54745	57427	61651	63437	71289	76072	81087
Ferme	435	441	459	455	481	497	571	622	671	779	884	980	1090	1195	1287	1347	1493	1625	1742

Figure 2 : Évolution de la superficie (ha) et du nombre de fermes bio en Wallonie (source : Biowallonie)

5.2.1.2. *En termes de consommation :*

Les dépenses pour des produits issus de l'agriculture biologique ne cessent d'augmenter depuis 2008. L'année 2018 marque le tournant d'une progression record atteignant les 18% des dépenses pour les aliments frais et les boissons bio en Belgique.

Concernant les parts du marché, elles étaient de 3,2 % pour la Belgique en 2018. La Wallonie en représente une part de 4,8%, soit le triple de l'année 2009. Au total, les ménages belges ont dépensé 760 millions d'euros en produits bio pour l'année 2018.

6. FACTEURS DE DIMINUTION DES PRIX

Quels sont les facteurs qui expliquent l'évolution de la division des prix dans le bio ?

Cette section va établir les différentes influences qui ont joué un rôle au cours du temps sur le phénomène que nous vivons actuellement à savoir un bio à deux vitesses caractérisés par des différences dans les prix.

6.1. LE BIO À LA MODE

Le bio n'a pas toujours connu cet enthousiasme récent. Initialement marché de niche, en 2015 le marché européen du bio représentait plus de 22 milliards d'euros par an, et la demande continue toujours d'augmenter (Weissenberger, 2015). La question ici est de savoir qu'elles ont été les raisons de cet engouement soudain ? Engouement étant à l'origine de la trajectoire de la séparation des prix du bio dans les commerces.

Les médias des années 1990-2000 répondraient sans doute que la crise de la vache folle de 1996 ou de 1999 est à l'origine de l'attrait qui existe autour du bio. Il faut reconnaître que les crises successives de vache folle ont été des crises majeures, tant sur le plan sanitaire que socio-économique, caractérisées par une chute drastique de la consommation de viande bovine dans les années qui ont suivi. En réalité, elles n'ont pas été l'élément déclencheur de l'ascension de l'agriculture biologique sur le marché. Néanmoins, elles ont contribué à l'impulsion de celle-ci.

La littérature scientifique distingue deux grands changements qui caractérisent l'évolution de l'agriculture biologique : un encadrement par une législation publique et le développement des produits bio sur le marché (Vankeerberghen, 2011).

Les années 1980 ont été marquées par un développement des produits bio certes lent, mais graduel : des nouveaux réseaux de distribution de produits bio se sont mis en place, les premiers labels privés sont apparus¹³, des sections spécialisées et des unions professionnelles se sont créées pour contribuer à l'expansion du bio, etc.

¹³ Du moins en Belgique.

Ainsi, à la fin des années 80, la Commission européenne s'est intéressée au sujet. C'est dans ce contexte que le premier règlement de l'Union européenne sur l'agriculture biologique a vu le jour en 1991. Pendant les années qui ont suivi, de nombreux États membres ont connu une ascension impressionnante de production et de consommation de produits biologiques (Commission européenne, note d'information agriculture biologique, 2012).

L'impulsion du projet de règlement européen en cours d'élaboration a permis au bio de se développer, tout comme le développement des produits bio sur le marché a permis l'impulsion du projet de règlement européen. Ces deux changements se sont donc mutuellement influencés et ont induit en définitive à l'« hypisation »¹⁴ des produits issus de l'agriculture biologique.

Enfin pour revenir à ce qui a déjà été énoncé plus haut, cette période fut également marquée par une succession de crises sanitaires¹⁵ qui a malgré tout joué un rôle d'accélérateur de cette transition. Audrey Vankeerberghen considère celle-ci comme étant la « deuxième impulsion du développement du marché » (Vankeerberghen, A. 2011).

6.2. L'ARRIVÉE DES GRANDES SURFACES DANS LE BIO

Les grandes surfaces ont également joué un rôle dans l'évolution des prix du bio (peut-être même le plus important). L'analyse que nous proposons dans cette section ne sera pas entièrement régionale en raison de la mondialisation qui caractérise le secteur de la grande distribution. De plus, l'objectif de ce mémoire ne va pas être de différencier les multiples méthodes d'appropriation de l'agriculture biologique propres à chaque pays, mais plutôt de comprendre l'impact de l'entrée de la grande distribution dans le marché de l'agriculture biologique et d'identifier les changements que cela a engendrés dans le paysage.

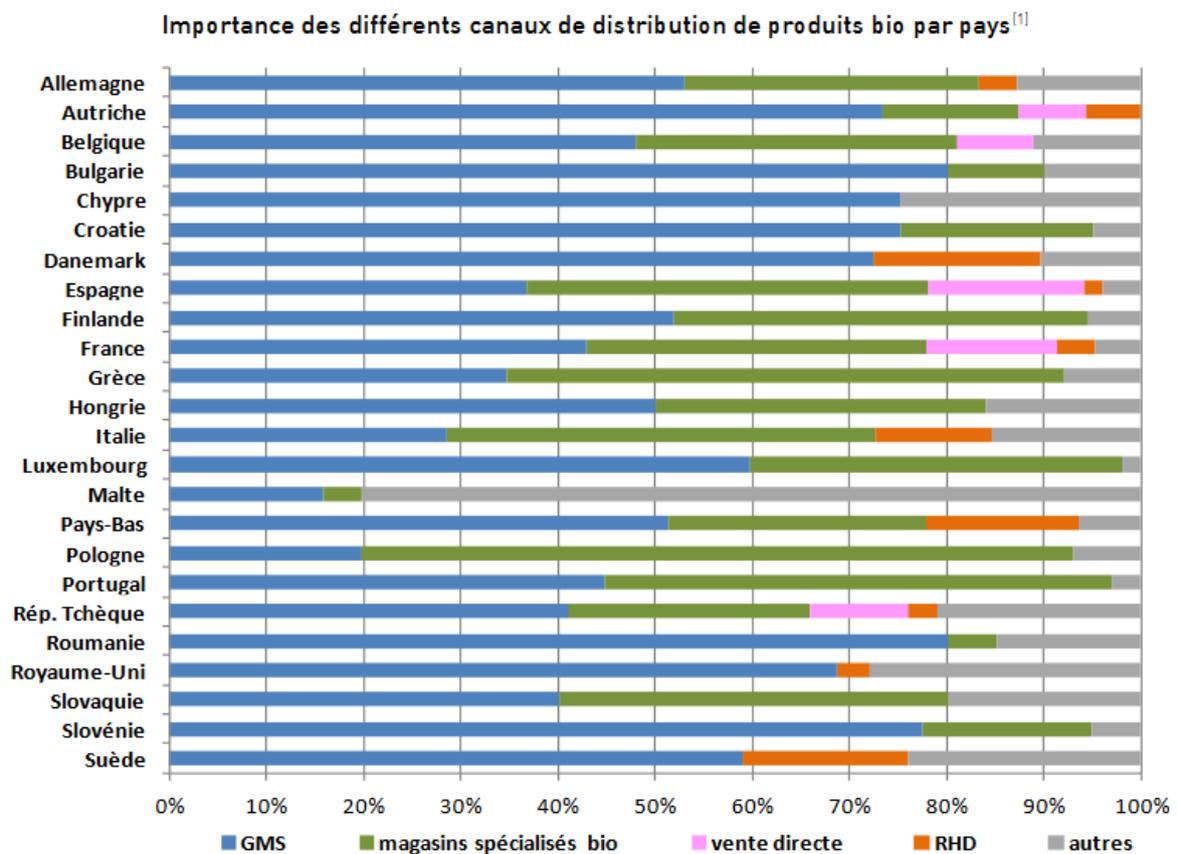
La grande distribution s'est rapidement intéressée aux produits issus de l'agriculture biologique. L'Europe a connu dans les années 1990 un changement dans la consommation alimentaire de sa population. Les grandes surfaces ont sauté sur cette opportunité pour venir intégrer du bio dans leurs rayons. La chaîne de magasins Delhaize est, par exemple, la première à avoir commercialisé du bio en Belgique dès 1985 avec ses pains bio et quelques autres produits (Vankeerberghen, 2011).

¹⁴ Le fait de générer une *hype* autour de soi, devenir à la mode.

¹⁵ La peste porcine, les hormones de croissance dans la viande bovine, l'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB) dite maladie de la « vache folle » ou encore la dioxine dans l'alimentation pour volaille.

Cependant, les quantités restaient très faibles. Ce n'est qu'à partir des années 1997 et 1998 que les produits bio se sont développés dans les grandes surfaces belges. La première conséquence de cette évolution a été la restructuration des réseaux de distribution des produits bio. Les exigences liées à celle-ci, en termes de quantité, de régularité et de planification, ont entraîné la mise en place de différents groupements de producteurs et de filières pour satisfaire la demande (Vankeerberghen, 2011).

À l'heure actuelle, les circuits de distribution sont dominés par la grande distribution. En 2015, les ventes de produits bio ont augmenté de 11,1% en valeur par rapport à 2014, et en 2016 elles ont augmenté de 12% (Gauffin, et Beudelot, 2017).



Source : Agence BIO d'après Ecozept et différentes sources européennes

Figure 3 : Importance des différents canaux de distribution par pays

Le graphique montre l'importance des différents canaux de distribution des produits bio en Europe. Comme il a été mentionné, le secteur de la grande distribution domine et s'étend d'année en année. Cette hausse est principalement due à la progression des volumes vendus. Le taux de croissance a été plus important en grande distribution qu'en magasins spécialisés bio. Les ventes de produits bio ont particulièrement progressé en *hard discount* (Le Douarin, 2017).

Ainsi, le bio ne se limite plus désormais aux productions locales et circuits courts. Il représente un gigantesque business de 72 milliards d'US\$, 43 millions d'ha et de deux millions de producteurs au niveau de la planète en 2015, dont les parts de marché sont monopolisées par la grande distribution (FIBL, 2015).

6.3. LE PHÉNOMÈNE DE TRANSFORMATION

Adrian Smith, Professeur de technologie et de société à l'Université de Sussex, explique l'arrivée des produits bio dans les supermarchés dans son ouvrage *Green niches in sustainable development: the case of organic food in United Kingdom*. Il utilise l'approche de la perspective multiniveaux pour expliquer ce phénomène.

Sans entrer dans les détails, ce qui différencie la perspective multiniveaux des autres approches, sur le plan des filiations théoriques et disciplinaires, est son enracinement dans le champ des études de l'innovation. De ce point de vue :

La perspective multiniveaux participe à un recadrage de l'analyse de l'innovation : aux considérations purement techniques ou économiques du succès et de l'échec des innovations, celle-ci oppose l'idée de « régimes sociotechniques » au sein desquels les innovations émergent, évoluent, s'imposent ou disparaissent (Audet, 2015).

Dès lors, Adrian Smith explique dans son ouvrage que l'arrivée du bio dans les grandes surfaces a bouleversé la niche que celui-ci représentait et qu'il s'est fait intégrer dans le régime par le secteur de la grande distribution. Il justifie ce phénomène en disant que « les niches peuvent être un lieu d'apprentissages pour les acteurs du régime » (Smith, 2006). Dans ces travaux, il décrit le processus par lequel des acteurs dominants (dans notre cas les grandes surfaces) se sont inspirés de la niche du bio pour faire face aux tensions créées par les problèmes environnementaux et sanitaires du modèle agro-industriel (Smith, 2006).

Ce fonctionnement correspond au chemin de transition appelé « transformation » qui est décrit par Geels et Schot. Ils expliquent que les acteurs dominants du régime se sont uniquement appropriés les apprentissages marchandables et faciles à transposer au modèle agro-industriel sans pour autant y incorporer les changements sociétaux liés aux aspirations des pionniers du mouvement (Geels et Schot, 2007). La « transformation » est utilisée pour marquer le fait que les niches peuvent déclencher des changements dans le régime sans nécessairement embrasser les idéologies et les rêves des idéalistes du départ.

6.4. LES DÉRIVES DU *BIO LOW COST*

Le *bio low cost* est arrivé dans la société quelques années après l'arrivée du bio dans la grande distribution. Poussé par la demande en évolution croissante et la guerre des prix si caractéristique des supermarchés de type hard discount, le bio s'est intégré aux circuits classiques et aux logiques financières dominantes créant ainsi la deuxième vitesse du bio que nous avons déjà évoquée préalablement. Le *bio low cost*, en s'imposant dans le paysage avec l'aide de la grande distribution, a redessiné la philosophie imaginée par les précurseurs de l'agriculture biologique de l'époque. Désormais, cette tendance a démocratisé les prix du bio (souvent jugé trop cher par le passé) mais a également remis en perspective son institutionnalisation. Le règlement actuel tout comme le futur règlement européen autorisent implicitement ce type de pratique. Nous allons voir dans cette section quel a été l'impact du *bio low cost* sur l'agriculture biologique. Nous allons également identifier quels sont les différents éléments à prendre en compte lors de l'établissement d'un prix, et implicitement analyser l'influence de la fixation d'un prix sur une agriculture bio locale. Par la suite, nous identifierons les différentes pratiques permettant aux *hard discounters* de proposer des produits bio à des prix défiant toute concurrence (parfois moins chers que des produits issus du conventionnel) et enfin, nous tenterons, tout au long de la section, de déterminer si cette pratique est une réelle aubaine pour le consommateur ou si elle n'est juste que la dérive d'un mode de production qui se voulait raisonnable et éthique ?

6.5. DÉFINITION DU *BIO LOW COST*

Comme son nom l'indique, il signifie littéralement « bio à bas prix ». Le terme est assez récent et ne semble pas, au vu des lectures, avoir une définition qui lui est propre. Pouvant de temps à autre être appelé « *bio discount* » ou « bio industriel », le terme est apparu dans les années qui ont suivi l'arrivée du bio dans la grande distribution. Eric Wastiaux, dans un documentaire réalisé en 2016 sur France 5¹⁶, a contribué à l'expansion de ce terme. Ce documentaire avait suscité de vives critiques lors de sa sortie.

N'étant pas en mesure de proposer une définition claire et précise du *bio low cost*, nous proposons de reprendre les différentes caractéristiques qui l'entourent au regard des différents textes proposés par la littérature. Il peut être défini comme un type d'agriculture productiviste s'étant généralisé (Baqué, 2011). Souvent associé à la grande distribution et à l'industrie agroalimentaire, ce terme est régulièrement utilisé avec une connotation négative. L'objectif de

¹⁶ Wastiaux, Eric. 2016. *La face cachée du bio low cost*, Pernel Media, avec la participation de France Télévisions.

ce nouveau bio est de s'imposer pour répondre à la demande en proposant les prix les plus bas possible au risque d'effacer les fondements de l'agriculture biologique en faisant pression à la fois sur les producteurs pour diminuer les prix et sur les organismes dirigeants pour réduire les exigences de qualité (Lecoivre, 2017). Ainsi, il n'est pas rare de retrouver ce type de pratique au cœur de débats litigieux comme sur l'exploitation de main-d'œuvre, sur l'absence de traçabilité, etc.

6.6. COMMENT LE *BIO LOW COST* PEUT-IL CONCURRENCER LES PRIX DU CONVENTIONNEL ?

Nul besoin de préciser que les produits bio sont, dans la majorité des cas, plus chers que les produits issus du conventionnel. Plusieurs études, émissions ou blogs ont déjà montré ce phénomène en comparant divers paniers de produits bio et non-bio entre eux. Ceci n'est guère étonnant au regard des pratiques privilégiées par l'agriculture biologique. Plusieurs facteurs peuvent en réalité expliquer les coûts plus élevés de l'agriculture biologique par rapport au conventionnel :

- Les rendements sont plus faibles (car pas de pesticides, engrais chimiques, etc.) ;
- Le besoin en main-d'œuvre est plus important (car moins de mécanisation lors de la production) ;
- Les exploitations agricoles sont souvent plus petites ;
- Le circuit de distribution nécessite souvent un circuit à part ;
- La demande est supérieure à l'offre (de manière générale) et entretient un prix plus élevé ;
- Les marges des intermédiaires sont supérieures à celles du conventionnel (comme le révèle la dernière étude de « Que choisir » en France¹⁷) ;
- Il y a moins de mécanisation ;
- ...

Pourtant, depuis maintenant quelques années, nous assistons à un phénomène plutôt curieux. Les *hard discounters* proposent des prix ridiculement bas pour des produits bio, parfois moins chers que certains issus de l'agriculture conventionnelle. Le bio serait-il donc réellement moins cher que le conventionnel ? Ou encore le bio serait-il tout le temps moins cher que le conventionnel ?

¹⁷ Ils ont calculé la marge brute de la grande distribution à +135€ pour le panier bio soit presque le double du conventionnel. Pour accéder à l'étude, consulter : <https://www.quechoisir.org/action-ufc-que-choisir-fruits-et-legumes-bio-les-sur-marges-de-la-grande-distribution-n45900/>

6.7. LA FIXATION DES PRIX AGRICOLES SELON LA LOI DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE

De façon très simple, plusieurs facteurs soumis aux conditions de l'offre et de la demande influencent les prix agricoles. « L'offre dépend de la quantité totale disponible d'un produit donné et peut inclure – en fonction du produit – des facteurs relatifs à la production locale, à la production des pays voisins, voire à la production mondiale dans le cas de produits d'exportation » (Nicolas, 2011). Cette offre va également dépendre du besoin de l'agriculteur d'acquiescer de l'argent liquide. En d'autres termes, plus celui-ci va avoir besoin d'argent et plus celui-ci aura des chances de vendre à un prix bas. À l'inverse, s'il stocke ses produits en attendant que le marché soit plus enclin à la vente, il vendra à un prix plus élevé.

La demande, elle, par contre est déterminée par les consommateurs et est satisfaite par les intermédiaires et/ou les commerçants. La demande mondiale de produits agricoles est donc en mesure de déterminer les productions locales d'un pays au détriment des besoins alimentaires au sein du pays (Nicolas, 2011).

Ainsi, paradoxalement, l'importante demande alimentaire des pays riches va déterminer le choix des cultures dans les pays en voie de développement, ou dans les pays financièrement dépendants d'autres. C'est ainsi que l'on retrouve certains pays comme l'Espagne ou l'Italie qui se sont spécialisés dans la culture de divers produits bio comme la tomate, afin de pouvoir satisfaire la demande des autres pays européens amateurs de tomates bio qui ne peuvent pas en cultiver toute l'année.

6.8. LE SURCÔÛT DES PRODUITS BIO ?

L'offre et la demande ne justifient pas à elles seules les petits prix que l'on peut parfois trouver dans les commerces. Une enquête réalisée par Biowallonie dans leur magazine *Itinéraires Bio* en 2017 a montré qu'en Belgique le prix demeure un critère prépondérant dans l'acte d'achat, sans évidemment être le seul. Il n'est donc pas anodin d'entendre souvent dire que les grandes surfaces se font régulièrement la guerre des prix mais en réalité, selon Olivier Mével, spécialiste français du partage de la valeur ajoutée dans les filières alimentaires, « c'est l'image de prix bas qui est l'axe compétitif des grandes enseignes » (Biowallonie, 2017).

Ce que veut dire cette phrase c'est que ce n'est pas parce qu'une enseigne diminue ses prix sur un produit que celle-ci a forcément perdu de la marge. « L'ingénierie dans la fixation des marges, dont fait preuve la grande distribution, fait qu'il n'existe pas de lien direct entre les prix payés aux producteurs et les prix payés par les consommateurs » (Biowallonie, 2017).

En outre, les surcoûts sur le prix final sont évalués selon la part de la valeur totale du produit destiné à l'agriculture, puisque celle-ci varie selon le degré de transformation du produit en question (Biowallonie, 2017).

Les marges que peuvent prendre les intermédiaires sur un produit peuvent donc également avoir une influence sur le prix final et sur la fixation du prix à l'origine. Par exemple, la part destinée à l'agriculture pour un produit transformé est bien inférieure à celle d'un produit brut.

6.9. LES PRATIQUES UTILISÉES DANS LE *BIO LOW COST* POUR FAVORISER LES BAS PRIX

Bien que les marges des intermédiaires ainsi que la variation de l'offre et de la demande jouent un rôle considérable lors de la fixation d'un prix, elles ne peuvent pas expliquer à elles seules le phénomène du *bio low cost*. Certaines pratiques sont réalisées dans ce type de bio et permettent d'expliquer comment les *hard discounters* peuvent proposer des produits parfois moins chers que ceux issus de l'agriculture conventionnelle. Le but de ce mémoire n'est pas d'analyser l'entière des stratégies mises en place par la grande distribution pour proposer des prix bas. Néanmoins, nous allons tenter de faire part d'une certaine réalité qui existe dans ce milieu afin de percer les différentes variables ayant un effet sur la diminution des prix finaux.

VARIABLES PERMETTANT DE JOUER SUR LE *PRICING* EN *BIO LOW COST* :

- **Les économies d'échelle** : Elles sont sans doute le premier facteur à jouer sur les prix. Les GMS se sont spécialisés dans l'achat de produits à grande échelle un peu partout dans le monde. On assiste à une massification des produits bio à l'image de la *Mar de plástico* en Andalousie (surnommé le potager de l'Europe) où 27.000 hectares sont consacrés à la culture de fruits, de légumes et de fleurs irriguées (Dupont, 2007).
- **Diminution d'intermédiaires et intégration** : Afin de réaliser des économies sur le transport, la transformation des produits, etc., le nombre d'intermédiaires est diminué. En devenant les nouveaux dirigeants des sous-traitants de l'industrie agroalimentaire ou en ayant créé leurs propres filières de production, « les distributeurs poursuivent leurs

économies d'échelle non seulement par la suppression des intermédiaires, mais par leur intégration, permettant un contrôle des coûts de production et des taux de marge supérieurs. Les distributeurs entrent en concurrence directe avec les industriels, tout en devenant des acteurs centraux dans le processus d'écoulement de la production de masse » (Hocquelet et al., 2016).

- **L'opportunisme au détriment de l'éthique** : Le *bio low cost* joue souvent avec les limites de la réglementation bio dans le but d'être le plus productif possible. Le Règlement du Conseil du 28 juin 2007 relatif à la production biologique et à l'étiquetage des produits biologiques est plutôt laxiste sur certains points et comporte de nombreux vides juridiques qui sont en contradiction avec « l'esprit du bio ». Par exemple, la nouvelle réglementation européenne permet à un éleveur de produire jusqu'à 75.000 poulets de chair bio à l'année et ne limite pas la taille des élevages de poules pondeuses bio. Un autre exemple est que la réglementation permet d'utiliser jusqu'à 0,9 % d'OGM dans les produits bio et d'obtenir des dérogations pour les traitements chimiques (Baqué, 2011).
- **Le recours à de la main-d'œuvre sous-payée** : Nombreux sont les exemples de travailleurs clandestins exploités par des producteurs bio industriels dans des grandes exploitations bio pour pouvoir séjourner illégalement sur le territoire. Le documentaire d'Eric Wastiaux sur *la face cachée du bio low cost* en illustre plusieurs exemples notamment dans la *Mar de plástico* en Andalousie. Philippe Baqué (2011) rapporte également des expériences qu'on lui a relaté dans son article *Production intensive, exploitation de la main-d'oeuvre, absence de traçabilité; Florissante industrie de l'agriculture biologique*. Il y explique que pour la récolte, l'entreprise Bionest embauche des centaines de Roumaines, de Polonaises et de Philippines particulièrement précarisées. Il y décrit également les conditions de séjournement « Elles sont terrorisées par leurs patrons (...) et subissent la même exploitation que les autres saisonnières de Huelva, avec des conditions de travail particulièrement difficiles. » (Baqué, 2011).
- **La « conventionnalisation » de l'agriculture biologique** : Les pratiques et méthodes de culture se rapprochent fortement de celles du conventionnel avec des impacts environnementaux relativement similaires. C'est notamment le cas en Espagne, comme le rapporte WWF-Espagne, où « les serres se multiplient de façon plus ou moins illégale sur le parc et pèsent lourdement sur l'environnement, en menaçant notamment les réserves d'eau » (Baqué, 2011). Sans oublier la pratique de la monoculture intensive, le recours aux fertilisants pour les plantes via un système d'irrigation en goutte-à-goutte, etc. Sans la certification bio des intrants, ces pratiques auraient pu très bien être assimilées à celles de l'agriculture conventionnelle. Qui plus est, les lois qui dirigent les

marchés, qui facilitent la libre circulation, la concurrence et le commerce ont été privilégiées à l'écologie ou au social lors de l'élaboration de la législation du pays, ce qui laisse place de temps en temps à des situations plutôt incongrues comme l'explique Philippe Baqué lorsqu'il fait référence aux « lois et des normes qui répriment le droit ancestral de reproduire les semences et qui nous empêchent de certifier ces variétés anciennes que nous avons sauvegardées (...) Pour le moment, tout se passe à la limite de la légalité, mais si demain la vente de nos produits est interdite, on va nous obliger à cultiver avec des semences bio vendues par Monsanto » (Baqué, 2011).

Ainsi, bien que le *bio low cost* soit vu par certains comme l'accélérateur de l'expansion de l'agriculture biologique, il ne faut pas oublier que les pratiques utilisées dans ce type de bio peuvent souvent être associées aux mêmes dérives que l'on retrouve dans le conventionnel. La réglementation européenne déterminera dans un futur proche les limites et le cadre dans lequel ce bio pourra évoluer, mais une critique que nous avons souvent retrouvée dans la littérature concerne sa mondialisation. Il existe une peur que le modèle vers lequel l'agriculture biologique est en train de se tourner soit dicté par un marché toujours de plus en plus volatil où les consommateurs seraient plus enclins à favoriser le produit bon marché au détriment de la qualité et que les firmes de l'agroalimentaire soient les uniques garants du contrôle de la qualité des produits (Berthelot et Aït-Amar, 2016).

7. LES RAPPORTS DE FORCE DANS LES FILIÈRES AGROALIMENTAIRES ET LEURS CONSÉQUENCES SUR LES PRIX PAYÉS AUX PRODUCTEURS

Lors de la réalisation de ce mémoire, nous nous sommes rendu compte que nous n'avions jamais défini ce que nous entendions par « agriculture conventionnelle », or il est important de préciser notre position par rapport à ce terme puisqu'il regroupe une multitude de concepts très intéressants. Dans l'esprit de beaucoup de monde, l'agriculture conventionnelle est généralement associée à une agriculture industrielle intensive utilisant des produits chimiques en abondance. En réalité, les pratiques évoluent avec le temps et prennent de plus en plus en compte le respect de divers facteurs environnementaux. Les termes « agriculture raisonnée », « bonnes pratiques agricoles (BPA) », « lutte chimique raisonnée », ou encore « agriculture intégrée », peuvent être regroupés au sein de l'agriculture conventionnelle.

Dans notre mémoire, nous considérons que l'agriculture conventionnelle doit être prise au sens strict de son stéréotype et nous la distinguons de l' « agriculture raisonnée » et autres termes pouvant faire partie intégrante de l'agriculture conventionnelle.

Ainsi, nous définissons l'agriculture conventionnelle comme étant une agriculture industrielle intensive caractérisée très souvent par la monoculture, le recours aux intrants chimiques et aux pesticides, la mécanisation poussée et la globalisation des marchés. Nous admettons néanmoins qu'elle peut s'effectuer à différentes échelles et qu'elle n'implique pas forcément de grosses propriétés avec de gros rendements même si le modèle actuel tend à devenir comme cela.

De ce fait, la présente section propose une réflexion sur les modèles utilisés dans le conventionnel et va analyser si ceux-ci pourraient se voir un jour être utilisés dans le bio.

7.1. BIO VS CONVENTIONNEL : DEUX MONDES BIPOLAIRES ?

Il existe actuellement un rapport de force défavorable entre les producteurs et les autres acteurs situés en aval de la chaîne de production. L'industrialisation agricole s'accélère au mépris de beaucoup de choses et les petits producteurs disparaissent pour faire place à de plus grandes exploitations avec de plus grandes capacités. Dans beaucoup de pays européens, on constate une diminution structurelle du nombre d'exploitations agricoles, ce qui entraîne un phénomène de concentration des terres. À titre d'exemple, en Belgique, le pays a perdu 68% de ses

exploitations de 1980 à 2017. Cependant, ces chiffres sont à nuancer puisque bien que le nombre d'exploitations agricoles baisse chaque année, la superficie totale de l'ensemble des exploitations recule beaucoup moins vite. Ainsi, il y a certes moins de producteurs mais la superficie moyenne de leur exploitation augmente (en Belgique elle a presque triplé) (Statbel, 2019).

L'évolution du modèle de l'agriculture conventionnelle semble favoriser les productions industrielles au détriment des plus petites exploitations qui elles sont moins compétitives et ne peuvent pas proposer n'importe quels prix. Au sommet de ces relations disproportionnées se trouve la grande distribution. Le Collège des Producteurs wallons dénonce depuis de nombreuses années une guerre des prix bas orchestrée par la grande distribution qui est en train de tuer l'agriculture locale. Les « prix planchers » imposés obligent les plus petits producteurs à s'adapter aux demandes des grandes surfaces car ceux-ci contrôlent la majorité des parts de marché dans l'alimentaire. En Belgique, le magazine *RetailDetail* recensait en 2011 trois grandes et moyennes surfaces à la tête des parts de marché dans l'alimentaire (elles représentaient l'équivalent de 70% des parts à elles trois) (Collège des Producteurs, 2017).

L'expression de cette asymétrie dans les relations commerciales se retrouve pleinement dans la répartition de la valeur ajoutée entre les différents acteurs de la filière.

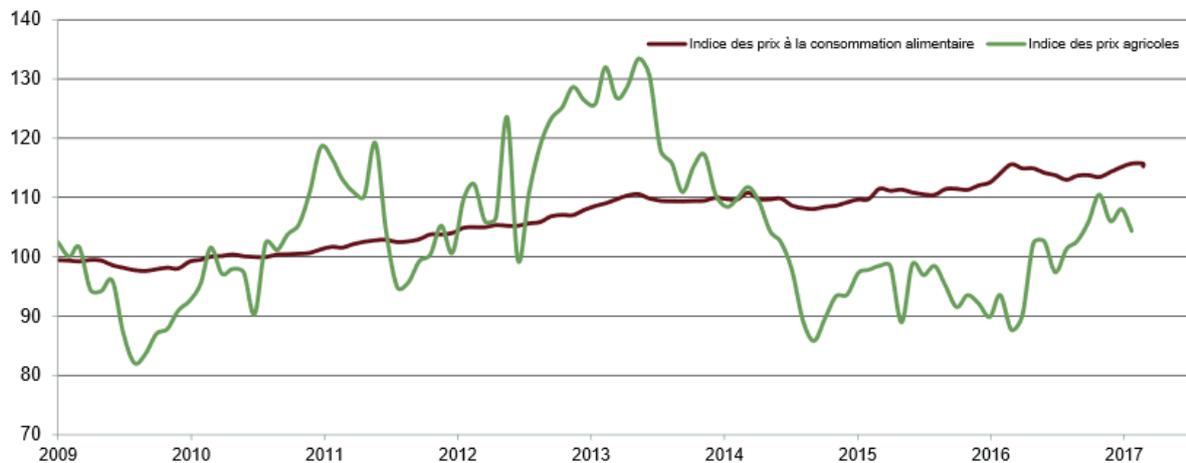


Figure 4 : Indice des prix à la production de l'agriculture et indice des prix à la consommation globale (2009-2017)
Source : statbel

Les chiffres issus de *Statistics Belgium* de l'année 2017 montrent que les producteurs engrangent une part de moins en moins importante de la valeur totale des produits alimentaires. Le graphique ci-dessus confirme cela. Depuis 2010, l'indice des prix à la consommation alimentaire a grimpé de 14% alors que l'indice des prix agricoles a diminué. Cela fait désormais une trentaine d'années que l'on peut observer une hausse plus rapide des prix pour les consommateurs par rapport aux prix à la production (Statistics Belgium, 2017).

De plus, le Collège des Producteurs wallons condamne également le fait que l'agriculture soit devenue le principal facteur d'ajustement pour les prix des produits alimentaires. Il dénonce les variations de prix des intrants agricoles qui se répercutent sur l'agriculteur et pas forcément sur les prix à payer par les consommateurs (Collège des producteurs, 2017).

Ainsi, nous assistons peu à peu à l'émanation d'un modèle de l'agriculture conventionnelle dans lequel l'industrie s'en sort gagnante puisque les marges des producteurs sont réduites à des niveaux historiquement faibles sans pour autant percevoir une réelle diminution des prix pour les consommateurs finaux.

La question qui nous intéresse dans ce travail est donc de savoir si l'agriculture biologique pourrait un jour répondre aux mêmes exigences imposées par le modèle de l'agriculture conventionnelle, ou bien justement n'est-elle pas simplement incompatible avec les systèmes utilisés dans le conventionnel ?

7.2. L'AGRICULTURE BIOLOGIQUE SOUS LE MODÈLE DU CONVENTIONNEL ?

Comme il a déjà été vu, la politique européenne combinée au développement des produits bio et aux crises alimentaires successives a créé des conditions propices au développement d'un marché bio à plus grande échelle et a encouragé l'entrée de nouveaux acteurs dans le secteur. Il ne serait donc pas impossible, en théorie, que l'agriculture biologique se développe de la même manière que l'agriculture conventionnelle.

Jusqu'à présent, les différents chiffres sur l'agriculture biologique en Europe montrent que l'agriculture bio s'est maintenue à un niveau de rémunération plus élevé que l'agriculture conventionnelle (Collège des Producteurs, 2017). La pression imposée par les acteurs dominants sur le secteur de l'agriculture biologique ne semble pas avoir déjà dessiné un modèle d'exploitation de celle-ci dans le paysage, ce qui est plutôt encourageant pour le futur de l'agriculture biologique dont l'évolution peut encore s'effectuer dans plusieurs directions différentes, même s'il faut reconnaître qu'elle pose déjà les bases d'un modèle d'industrialisation à très grande échelle.

Ainsi, si l'on peut se réjouir de la forte évolution de la production et de la consommation des produits bio, plusieurs éléments tendent à montrer que l'agriculture biologique risque de faire face aux mêmes difficultés qui touchent l'agriculture conventionnelle.

7.2.1. L'AUGMENTATION ET LA DIVERSIFICATION DE L'OFFRE DES PRODUITS BIO

Il n'est désormais plus possible de négliger l'expansion du bio. Il ne cesse de conquérir de nouveaux marchés. Il s'est démocratisé et ne touche plus seulement les secteurs de niche. Cependant, il a laissé une place croissante à l'industrie et est actuellement majoritairement entre les mains de gros groupes agroalimentaires (Pussemier et Goeyens, 2017).

À l'heure actuelle, la demande des produits bio est supérieure à l'offre dans la plupart des filières bio (à l'exception de la viande bovine). Ce déficit crée un contexte favorable aux producteurs bio qui, en suivant la loi de l'offre et de la demande, bénéficient de prix plutôt en hausse sur beaucoup de produits par rapport au conventionnel (Collège des Producteurs, 2017, Biowallonie, 2017).

Cependant, plusieurs paramètres démontrent que cette situation ne pourra pas durer éternellement. Des facteurs comme la saisonnalité, la typicité des produits, etc. attestent que l'augmentation de la production n'est pas toujours liée à l'évolution de la demande (Biowallonie, 2017 ; Collège des Producteurs, 2017).

Par conséquent, la tendance pourrait s'inverser et pourrait redistribuer les cartes ou encore comme le craint le Collège des Producteurs wallons, si la demande n'est jamais satisfaite, le consommateur risquerait de se diriger davantage vers les produits bio importés. Selon eux, « Provoquer la rareté des produits n'est pas en soi une stratégie intéressante pour le secteur bio wallon dans son ensemble. Bien au contraire, le secteur a tout intérêt à grandir pour mieux répondre à la demande croissante » (Collège des Producteurs, 2017).

7.2.2. L'ÉVOLUTION DES CANAUX DE DISTRIBUTION

Comme il a déjà été mentionné, l'arrivée de la grande distribution dans le secteur de l'agriculture biologique a redéfini les limites du paysage. L'augmentation de la demande et de la diversification des produits bio n'auraient certainement pas pu se développer comme elle le fait actuellement sans les grandes et moyennes surfaces.

En Belgique, les supermarchés classiques possédaient 46% du marché en 2017, faisant d'eux le plus gros canal de distribution de produits alimentaires bio. Les magasins bio sont à la seconde place avec 25% des parts de marché. Enfin, on retrouve le hard discount en troisième position avec 10% des parts. Il est important de préciser que la première diminue au bénéfice des deux autres puisque depuis 2008 elle a perdu 8% de ces parts de marché au profit des magasins bio qui ont augmenté les leurs de 5 % et du hard discount qui l'a augmenté de 8% (Goffin et Beaudelot, 2018).

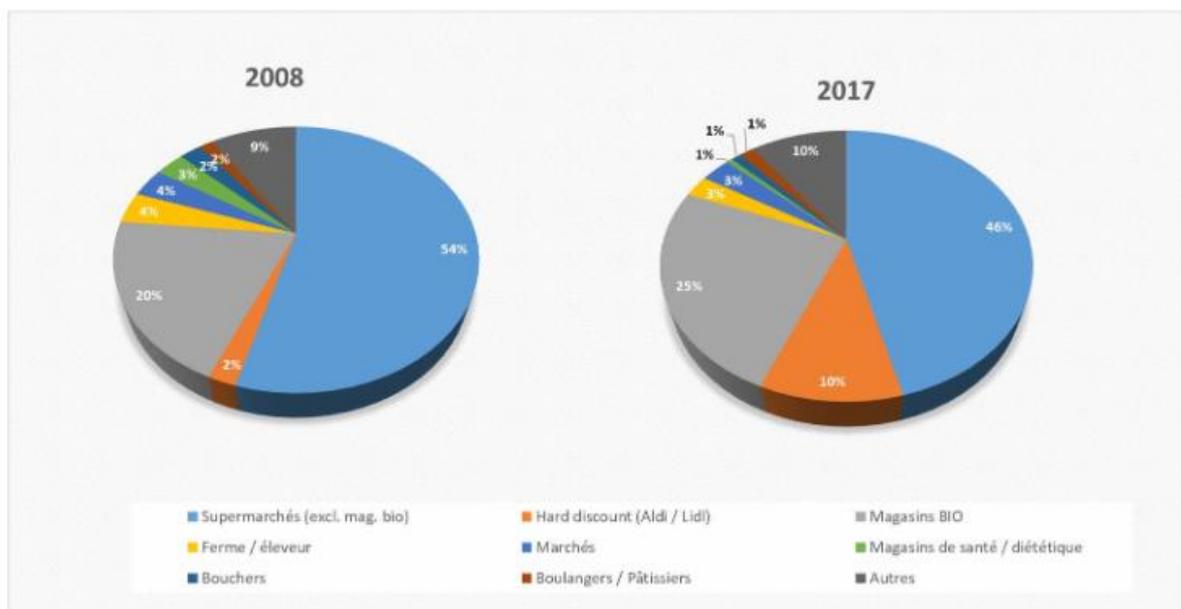


Figure 5 : Les canaux de distribution de produits alimentaires bio en Belgique en % des dépenses, de 2008 et 2017
Source : statbel

L'arrivée de ce type d'acteurs dans le bio a redéfini les modalités de distribution des produits. Les politiques agressives exercées dans le milieu de la grande distribution ont des conséquences sur les prix à tous les niveaux de la chaîne de production, même dans les autres circuits de distribution. L'hostilité de ces méthodes, si elles continuent à être pratiquées progressivement, pourrait influencer l'avenir de l'agriculture biologique.

7.2.3. LES POTENTIELLES CRISES ET L'IMPORTANCE DES PRIX JUSTES

L'agriculture biologique n'est pas à l'abri des crises que traverse actuellement l'agriculture conventionnelle même si pour le moment elle en a été préservée. Elle est de plus en plus exposée au monde dirigé par les filières agroalimentaires dans le conventionnel et par conséquent, les pressions sur les prix pourront avoir de nombreuses répercussions sur les pratiques, les réglementations et l'identité du bio.

Concernant la notion d'un juste prix ou d'un prix juste, il est très difficile de la définir. Beaucoup de variables entrent en compte comme la rémunération des agriculteurs, les coûts de production, la légitimité ou non de certains coûts, la région, la catégorie du produit agricole, etc. Or, lors d'une présentation à l'Assemblée Générale du Collège des Producteurs, une étude réalisée par Biowallonie a montré que la majorité des agriculteurs wallons dans le bio ne connaissaient pas leur coût de production. La notion de prix juste pose donc de nombreux problèmes méthodologiques mais surtout elle ne se décrète pas mais se construit.

De ce fait, l'importance d'appliquer des prix justes pour les producteurs sera un des futurs enjeux pour les générations à venir. L'agriculture biologique étant en pleine expansion, la faire continuer à évoluer dans un environnement où les relations commerciales sont équitables sera sans doute une des clefs pour son futur et déterminera si oui ou non elle sera vouée à devenir la remplaçante de l'agriculture conventionnelle intensive.

PARTIE 3 : ANALYSE ET RÉSULTATS

Pour rappel : ce mémoire se concentre sur le bio à deux vitesses caractérisés par une différence de prix. L'objectif est de faire discuter différentes catégories d'agriculteurs sur le sujet pour tenter de mesurer l'importance accordée aux variations des prix sur le futur de l'agriculture biologique.

Lors de l'établissement de nos entretiens, nous nous sommes donc concentrés sur la question:

Quelle est la perception des différents producteurs bio wallons sur le devenir de l'agriculture biologique dans un contexte de généralisation du bio se traduisant par une diminution des prix en commerce ?

Ainsi que sur les sous-questions suivantes:

- **Quelles sont les craintes des producteurs bio wallons sur le devenir de l'agriculture biologique ?**
- **Qu'est-ce qui a le plus évolué selon eux depuis leur arrivée dans le bio et comment voient-ils l'avenir de l'agriculture biologique ?**
- **Sont-ils aussi soumis aux lois du marché que dans le conventionnel ?**
- **Les différents prix que l'on trouve désormais dans le bio les ont-ils affectés d'une quelconque manière ?**
- **Que pensent-ils du *bio low cost* ? Et comment le voient-ils évoluer ?**
- **L'arrivée de la grande distribution dans le bio a-t-elle eu un impact sur leur vie ?**
- **Comment voient-ils le marché évoluer dans le futur ?**
- **Quels sont les rapports de force dans l'agroalimentaire entre les producteurs bio, les intermédiaires et les distributeurs ?**

8. MÉTHODE D'ANALYSE

Ce mémoire s'appuie sur les données obtenues lors d'entretiens semi-directifs réalisés auprès de sept producteurs bio wallons. Nous leur avons demandé de répondre à une série de questions relatives à l'avenir de l'agriculture biologique au regard des nouveaux prix que l'on trouve dans le commerce. Ce choix nous paraissait évident au regard de notre démarche puisque le but de cette dernière était de faire rendre compte de la variété des points de vue des agriculteurs qui existent dans le bio. C'est pour cette raison que nous avons ajouté une dimension prospective à notre enquête afin d'alimenter encore plus le débat et d'apporter une certaine profondeur de manière à intégrer des opinions plus portées sur le long terme et sur le futur de l'agriculture biologique.

La démarche d'analyse inductive a été privilégiée pour traiter les données des sept entretiens. Nous avons divisé notre analyse en plusieurs étapes :

1. Préparation des données brutes
 2. Lecture attentive et approfondie
 3. Identification et description des premières catégories
 4. Raffinement des catégories
-
1. Nous avons en premier lieu retranscrit, dans un format commun, l'entièreté des entretiens avant de les lire à plusieurs reprises pour présélectionner les passages intéressants.
 2. Par la suite, nous avons rédigé pour chaque entretien un résumé reprenant les différents points saillants que nous avons présélectionnés. Cette technique nous a permis de relire une seconde fois les données et d'affiner notre recherche. Nous avons pu réaliser une grille préliminaire de codification.
 3. Cette grille, nous l'avons améliorée et avons vu apparaître des catégories semi-émergentes. Nous avons pu acquérir une compréhension préliminaire du discours des agriculteurs sur l'avenir du bio au regard des nouveaux prix dans les commerces.
 4. Lorsque nous avons recueilli l'entièreté de nos catégories émergentes, nous nous sommes efforcés d'établir des catégories plus larges dans lesquelles il nous était possible de regrouper les différentes opinions des agriculteurs au regard de certains sujets.

Ainsi, suite au rassemblement des entretiens, six sections ont émergé contenant chacune plusieurs sous-sections.

9. LA DÉMOCRATISATION DU BIO

9.1. LE BIO EST TENDANCE

« Ça fait quand même 4, 5 ans que c'est quand même... Pendant les 3, 4 premières années où j'étais en bio c'était limite quand même, on parlait du bio mais sans plus que maintenant, c'est très tendance et même plus qu'un effet de mode, c'est une nouvelle agriculture. »

Marvin

Les agriculteurs sont tous conscients que le bio est devenu « à la mode » depuis plusieurs années. Les plus vieux agriculteurs que nous avons interrogés nous racontent que cette tendance s'est installée de façon crescendo et qu'à l'époque les consommateurs, tout comme les producteurs, ont relancé les débats qui avaient été remis à l'ordre du jour à la suite de plusieurs polémiques concernant l'utilisation de pesticides. Une conscientisation collective s'est mise en place et beaucoup d'agriculteurs se sont remis en question, ne voulant plus être vus comme des détracteurs de l'environnement. Les mentalités par rapport au bio ont beaucoup évolué en quelques années aussi bien au regard des producteurs que des consommateurs. Nous détaillerons ce phénomène par la suite dans la sous-section « changements de mentalité ».

Les producteurs plus jeunes, ou du moins ceux qui se sont lancés dans le bio plus tard, constatent également l'avènement de cette mode même s'il est difficile pour eux de l'évaluer puisqu'ils ont commencé le bio au moment où il était déjà très tendance et donc ne bénéficient pas d'assez de recul pour pouvoir comparer. Cependant, ils le remarquent via la demande qui, selon eux, est en constante évolution. Ils ont également constaté cette tendance en tant que consommateurs.

« En moyenne, sur l'année on a trop de demandes et il y a pas mal de demandes sur Facebook de petites épiceries aux quatre coins de la Wallonie qui nous disent « tiens on aimerait bien boire vos jus » mais malheureusement on ne peut pas les satisfaire, on n'a pas le temps de s'occuper d'eux carrément en fait. »

Barney

9.2. LES DIFFÉRENTES VAGUES DANS LE BIO

« Par exemple, moi j'avais surfé sur une de ces vagues qui était à l'époque les paniers bio, c'était très bien, il y avait des quantités qui étaient commandées par trimestre, par mois, même par année parfois »

« Maintenant il y a la nouvelle vague qui est de trouver des fruits et légumes bio dans les supermarchés, ça marche très très bien, ça représente un énorme chiffre d'affaires et voilà mais à qui ça profite, ce n'est plus au producteur »

Ted

Lorsque nous avons parlé de la démocratisation du bio avec les agriculteurs, certains d'entre eux ont évoqué différentes vagues qui ont existé en Wallonie. Des espèces de modes sur lesquelles il fallait surfer le moment venu. Ces vagues au début étaient fortement appréciées car elles permettaient de garantir la vente d'une certaine quantité d'un produit pour un temps et ainsi le producteur ne devait pas trop se tracasser lors de la plantation. Elles faisaient office de garantie en quelque sorte. Les vagues que nous avons identifiées à la suite des entretiens sont les suivantes avec dans l'ordre : les paniers bio, les marchés bio et enfin le *bio low cost*. Cette dernière représente une menace pour la quasi-totalité des agriculteurs et sera développée plus en profondeur dans la partie « Les craintes sur l'avenir de l'agriculture biologique ».

9.3. LES ACTEURS DU BIO SE MULTIPLIENT

« François XX je ne sais pas si tu connais, qui disait putain il y a sept ans on était 4 autour de la table quoi. Donc tu vois que ça bouge, même au niveau des gens et c'est surtout ça que je vois quoi, c'est sur les marchés de plus en plus et tu as des magasins partout quoi. Alors qu'avant, c'était très rare. »

Marshall

Un autre phénomène intéressant que nous avons relevé est sans doute la prise de conscience des agriculteurs sur le fait que le bio n'est plus une niche désormais et qu'il est en train de se développer à grande vitesse. Ce type de conscientisation génère généralement des sentiments mitigés avec d'un côté, des agriculteurs qui ne voient pas ça d'un bon œil et qui craignent que ces nouveaux acteurs ne viennent modifier le paysage du bio et le pervertir, et d'un autre côté, d'autres agriculteurs qui reconnaissent que l'arrivée de ces nouveaux acteurs a permis au bio de se démocratiser, de se diversifier et de se développer, même si la totalité d'entre eux tombe tous d'accord pour dire que ceux-ci représentent un risque pour l'avenir du secteur.

Paradoxalement à ce phénomène, les agriculteurs constatent que nombre de leurs exploitations tombent en faillite malgré la multiplication de leur nombre au vu de ces dernières années. Certains d'entre eux dénoncent l'arrivée de gros groupements dans le secteur, de grosses multinationales qu'ils qualifient de « riches » dont le but est de racheter les terres en grande quantité pour investir dans des partenariats à long terme avec le secteur des GMS. Encore une fois ce point sera détaillé plus en détail dans la partie « Les craintes sur l'avenir de l'agriculture biologique ».

9.4. LA DIVERSITÉ DES PRODUITS BIO

« Ce que j'ai toujours constaté, c'est surtout en tant que consommateur, c'est l'augmentation fulgurante des choix dans les produits bio, au Colruyt par exemple c'est plutôt axé sur les bas prix avec une gamme de produits bio en fait. Et ça a vraiment décollé ces dernières années... »

Barney

La diversité des produits bio que l'on retrouve dans les commerces actuellement est plutôt caractéristique de l'évolution du secteur. L'arrivée des grandes surfaces sur le marché a permis de propulser ce phénomène et désormais la possibilité d'acquérir des produits bio ne dépend plus (ou du moins presque plus) de leur saisonnalité. Comme beaucoup ont pu le répéter dans les entretiens, trouver des tomates en hiver ce n'est pas normal et ça cache certainement une réalité que les consommateurs ne veulent pas voir (ils font référence aux pratiques utilisées dans le *bio low cost* que nous avons détaillées préalablement).

En outre, beaucoup font remarquer qu'il est difficile de concurrencer ce genre de pratiques car comme ils l'évoquent, un consommateur qui peut avoir son produit deux mois avant la saison en Belgique, sera moins susceptible d'acheter le produit par après. Ils font référence à la fois aux habitudes de consommations des Belges qui sont très variables, mais également à la difficulté qu'ils éprouvent à identifier le bon nombre de semences à planter pour pouvoir vendre les produits par après.

10. LE CONVENTIONNEL EN TRANSITION

10.1. LE NON-SENS DE L'AGRICULTURE CONVENTIONNELLE

« L'agriculture conventionnelle n'a plus de sens aujourd'hui et donc le bio, tout le monde devrait en faire, ça devrait être interdit de faire autre chose et d'utiliser encore ces produits de synthèse. »

Ted

S'il y a bien un élément sur lequel l'entièreté des agriculteurs interrogés était d'accord, c'est bien sur le fait que l'agriculture conventionnelle n'avait plus sa place dans la société actuelle. Tous ont utilisé divers arguments, mais que cela soit de nature agronomique, sanitaire ou encore écologique, la conclusion restait la même. Ce qui est le plus surprenant, c'est que cette finalité est également partagée par les agriculteurs qui exercent toujours une partie de leurs activités en conventionnel. Certains voient l'agriculture raisonnée remplacer la conventionnelle, ils estiment que l'abus de pesticides à tout va ne sera bientôt plus toléré. D'autres voient même le *bio low cost* la remplacer, ils estiment que s'il est désormais possible de produire à des prix si bas dans le bio, il n'y aura bientôt plus d'intérêt à consommer des produits issus du conventionnel.

Nous leur avons également posé la question « Comment voyez-vous le secteur de l'agriculture biologique évoluer dans 20 ans ? », ils nous ont tous systématiquement répondu qu'ils ne voyaient pas la proportion du bio diminuer dans le futur. Nous avons par la suite enchaîné en leur demandant quelle était la proportion qu'ils imaginaient, tous nous ont répondu qu'il voyait un pourcentage supérieur ou égal à 50% de bio par rapport au conventionnel. Selon eux, ce passage deviendra obligatoire car c'est quelque chose qui est réclamée par le consommateur. Certains pensent même qu'avec les futures législations sur les produits phytosanitaires, le conventionnel sera interdit d'ici 20 ans.

10.2. LA CONVENTIONNALISATION DU BIO

« Ça va devenir comme l'agriculture conventionnelle en fait, ça va être les mêmes méthodes, les mêmes surfaces sauf que ça sera bio en fait. »

Marshall

Concernant les futures modalités d'exploitation du bio, encore une fois presque la majorité des agriculteurs nous ont répondu la même chose. Ils ne voient pas simplement le bio remplacer le conventionnel mais plutôt une espèce d'agriculture hybride qui fera du bio à la manière du conventionnel : une fusion entre les deux types d'agriculture. Un monde dans lequel les industriels s'accapareraient le secteur et exerceraient des pressions à la fois sur les consommateurs et sur les producteurs bio locaux, un monde où l'agriculture biologique deviendrait une industrie à part entière.

« Ce qui est terrible c'est qu'ils pratiquent la vente du bio comme celle du conventionnel, c'est-à-dire que les producteurs, les grossistes bio doivent baisser leur pantalon pour eux vendre bien cher dans les rayons. »

Jerry

11. CHANGEMENTS DE MENTALITÉ

11.1. CHEZ LES AGRICULTEURS

« Après quand je suis passé dans le bio, ça a été terrible, il y a des gens qui me disaient bonjour qui maintenant ne me disent plus bonjour. Je suis un paria maintenant, enfin je l'étais parce que maintenant ça va mais au début... »

« Il y avait un monsieur de 85 ans peut-être maintenant, qui m'avait dit un jour en vis-à-vis, moi avec mon pulvérisateur, je frôle les murs je suis devenu un peu gêné. Et c'était déjà le ressenti que j'avais, je n'osais plus aller pulvériser quand je savais que les gens me regardaient, fin bref j'étais très mal et du coup je pulvérisais la nuit. »

Marvin

« Ce qui est toujours énervant là-dedans, c'est qu'on se faisait toujours passer pour les empoisonneurs alors qu'on utilisait un produit qui était agréé, qui n'a même pas la croix de St André, ni la tête de mort donc pourquoi se tracasser et derrière tout ça, je suis convaincu que Monsanto savait. »

Jerry

« Je connais des gens qui achètent chez lui et lui l'étiquette qu'il donne c'est non mais moi je suis raisonné donc c'est qu'il ne veut pas dire qu'il est conventionnel parce que s'il est conventionnel il tombe dans l'image d'un mec qui utilise plein de merdes donc il dit je suis raisonné. Ça veut bien dire que finalement il a envie de se rapprocher de quelqu'un qui est bio mais il ne le fait pas. »

Lily

Tous ces témoignages mettent en exergue le passage d'un stéréotype très clivant à un autre au sein du milieu agricole. Sans vouloir généraliser, l'imaginaire mobilisé de l'époque est totalement en contradiction avec la vision de l'agriculture biologique d'aujourd'hui. Afin de rendre compte de la profondeur des propos, nous avons décidé d'insérer un peu plus de témoignages que dans les autres sous-sections. Nous estimons qu'ils font sans doute part d'une réalité vécue qu'il nous aurait été impossible de décrire avec autant de véracité.

Toujours est-il que nous avons quand même voulu mettre l'accent sur certaines composantes de ces témoignages. Il y a plusieurs choses à dire à commencer par l'évidente exclusion dont souffraient les agriculteurs bio il y a encore quelques années, phénomène qui semble s'être inversé au détriment des agriculteurs du conventionnel qui sont désormais perçus comme des saccageurs de l'environnement. L'utilisation encore controversée des pesticides et autres intrants chimiques semble être de moins en moins bien perçue au sein de la communauté agricole, ou du moins par ceux qui s'en soucient, comme peut le montrer l'histoire qu'a raconté *Lily* au sujet de son ancien employeur qui n'osait plus dire qu'il faisait du conventionnel mais plutôt de l'agriculture raisonnée. Il semblerait que nous assistions à l'illustration du phénomène de désirabilité sociale qui, au vu de ces quelques histoires, serait présente dans l'entourage des agriculteurs interrogés.

Un autre aspect que nous voulions développer concerne la victimisation des agriculteurs dans le conventionnel. Nous avons choisi d'utiliser ce terme car, au vu des éléments recueillis dans les entretiens, nous avons pu constater que les agriculteurs du conventionnel sont bel et bien victimes d'une situation qu'ils n'ont pas créée. Nous tenions à souligner via ces témoignages qu'il existe un amalgame, que la réalité est souvent bien plus complexe que ce qu'elle en a l'air et qu'il faut éviter d'adopter une vision manichéenne de la situation lorsque les tenants et aboutissants ne sont pas connus.

11.2. CHEZ LES CONSOMMATEURS

« Les gens se disent ah ouais en fait ce n'est pas juste des gens babas cools qui font du bio, non tout le monde commence à s'intéresser à ça donc ça fait à moitié augmenter la conscience des gens et la curiosité en même temps. »

» Donc on est impacté oui parce qu'on est mis en concurrence avec plein d'autres magasins et trucs qui ont des prix beaucoup plus bas mais en même temps il y a des clients qui ne sont pas les mêmes que pour les grands magasins donc impactés mais pas tant que ça »

Lily

Plusieurs témoignages contenant plusieurs éléments relatifs au mode de consommation de la population semblent montrer que les mentalités évoluent mais de manière hétérogène. De façon générale, les agriculteurs entre eux sont plutôt d'accord pour reconnaître que leurs clients sont conscientisés aux problèmes environnementaux. Il y a bien sûr différents degrés de conscientisation. Quelques agriculteurs, notamment ceux favorisant les circuits courts, différencient leur clientèle des autres circuits de distribution et sont conscients qu'ils ne visent pas les mêmes consommateurs finaux. Lorsque leur clientèle se rend dans une de leur boutique, ils ne viennent pas seulement pour acheter bio mais aussi pour des aspects sociaux. Ils viennent aussi bien pour les rencontres et/ou pour l'image de l'agriculteur, que pour la satisfaction de savoir que leur argent ira directement dans la poche du producteur plutôt que dans celle de gros groupes financiers.

Les mentalités ont également évolué, dans le sens où maintenant les producteurs voient arriver de nouveaux types de clients et constatent que le bio n'est plus une niche réservée à quelques « bobos » soucieux de l'environnement. La démocratisation du bio a permis, au détriment de certains aspects, d'élargir le public cible et de diversifier le secteur. Certains agriculteurs, mettant l'accent sur la qualité nutritive des produits bio, se réjouissent même de l'arrivée des bas prix dans les commerces (car tout le monde peut désormais manger bio).

« Ben si, je veux dire par exemple, une famille d'ouvriers liégeoise qui gagne pas trop de thunes qui a l'habitude de faire ses courses au Aldi ou quoi ben aujourd'hui elle peut se permettre de foutre dans son caddie peut-être un quart de trucs qui soient bio quoi. (...) C'est quand même mieux que tout le reste de la merde qui existe quoi. Ce n'est pas top mais ce n'est pas moins pire que le reste quoi. »

Marshall

Un autre phénomène qui a également été relevé concerne la versatilité des consommateurs. À l'heure où les habitudes de consommation changent aussi vite que les saisons, il n'est pas surprenant de voir apparaître ce genre de phénomène. Ce dernier semble s'être renforcé au fur et à mesure du temps et complique la tâche des agriculteurs. Il sera détaillé plus en profondeur dans la section « Méconnaissance du monde marchand ».

« La lassitude qu'ont les gens par rapport à certains produits, ça c'est un truc qui me choque de plus en plus. Dès qu'on commence une saison de quelque chose, on attend un mois et les gens n'en veulent plus. »

Ted

11.3. AU NIVEAU ÉTATIQUE

« C'est le nombre de contrôles qui a changé le plus au cours de ces 8 années. »

Robyn

« Nous en fait, on a vu un truc super intéressant, (...), on constate qu'on est très peu contrôlé, on aurait pu faire de la merde tellement de fois et ça ce serait jamais vu, après ce n'est pas dans nos valeurs tu vois mais on est très peu contrôlé mais maintenant, plus on va grossir, plus on le sera. Ce qui a, c'est qu'un très petit producteur sera moins contrôlé qu'une grande entreprise et ça je crois qu'il faut prendre en compte aussi. »

Barney

Il est plutôt difficile d'interpréter les motivations qui poussent un gouvernement ou un autre à changer la manière de mener une politique et il est encore plus difficile d'en mesurer l'impact ou l'influence (surtout que ce n'est pas du tout le but de ce mémoire). Cependant, nous avons trouvé qu'il était intéressant de faire part de ce que nous avons pu constater sur le terrain car l'évolution du phénomène décrit a très certainement eu des répercussions sur le secteur de l'agriculture biologique. Il s'agit du nombre de contrôles dans le bio. À première vue, selon ces deux entretiens, un agriculteur bio avec une petite exploitation serait moins contrôlé qu'un agriculteur faisant du bio à plus grande échelle.

12. LES CRAINTES SUR L'AVENIR

12.1. TRANSITION VERS UN MODÈLE BIO INDUSTRIEL

« Je crois qu'on est déjà maintenant dans le futur beaucoup plus qu'on ne l'a jamais été et la question de l'humanité est en train d'être reposée et qu'elle n'a jamais été aussi menacée que depuis ces dernières années. »

Ted

Les agriculteurs interrogés ont beaucoup de craintes concernant l'avenir de l'agriculture biologique, et celles-ci sont renforcées par les histoires qu'ils vivent au quotidien ou encore par celles qu'ils entendent dans leur entourage. Toutes ces différentes peurs génèrent un sentiment d'insécurité et bien qu'elles soient diverses et variées, le résultat est toujours le même : personne ne veut que l'agriculture biologique connaisse les mêmes dérives que celles rencontrées dans le conventionnel.

Au vu des réponses à la question finale du questionnaire, la majorité des producteurs ne voient pas l'agriculture biologique évoluer vers un modèle écologique à petite échelle. Au contraire, ils l'imaginent plutôt se diriger vers une Europe (bio)industrielle ou encore un monde libéral dans lequel la biomasse, l'énergie, les biotechnologies ou encore le biomimétisme seront des usages qui se développent et où le marché de l'agriculture sera de plus en plus volatil.

Les craintes évoquées par les agriculteurs étant nombreuses, nous avons décidé de les diviser en plusieurs catégories. Au vu des différentes histoires concernant les GMS et les grossistes, nous recenserons les différentes méthodes/étapes utilisées par ceux-ci pour faire pression sur les producteurs bio. Enfin, nous concluons cette section en analysant le cas d'une agricultrice bio de manière à illustrer les rapports de force qui existent entre les producteurs, les intermédiaires et les distributeurs.

12.2. L'APPRÉHENSION DU *BIO LOW COST*

« Je pourrais citer je ne sais pas combien d'entreprises comme (nom de l'entreprise) qui est tombée en faillite à cause de Delhaize. »

Ted

« J'ai vraiment peur de la trop grande vitesse à laquelle l'AB va se développer par rapport à la consommation et financièrement, ça risque d'être plus difficile. »

Marvin

Cette appréhension est en réalité une dérive de la peur initiale de voir le bio régi aux méthodes du conventionnel. Ce n'est pas forcément le *bio low cost* en tant que tel qui effraye les agriculteurs, c'est plutôt ce qui en découle comme, par exemple, les pratiques de ventes agressives, l'achat massif de lopins de terre par de grosses fortunes, la peur que l'offre dépasse un jour la demande et qu'ils se retrouvent à devoir vendre à des prix planchers, etc.

Beaucoup ont trouvé un certain équilibre de vie dans le bio, qu'il soit mental, financier ou autre et n'ont pas vu d'un bon œil l'arrivée des GMS dans le secteur. La grande distribution est plutôt mal perçue dans les milieux agricoles bio de manière générale, même auprès de ceux qui commercent avec eux. Sur les sept agriculteurs interrogés, seul un d'entre eux ne s'est pas prononcé sur le sujet, tous les autres semblaient plutôt partager les mêmes idées. Ce qu'ils dénoncent avant tout, c'est le rapport de force inégale entre les GMS et les producteurs et surtout l'impuissance de ces derniers face au Goliath que représentent les grandes surfaces.

« Ça me fait quand même flipper, je vois qu'aujourd'hui en Belgique, il y a pas mal de grosses fortunes belges qui rachètent des terres, j'ai peur que le petit maraîcher soit menacé. »

Marshall

12.3. LA PEUR DE LA CONCURRENCE ÉTRANGÈRE

« Vous savez quand on voit Mercosur, vous voyez les trucs, pour pouvoir vendre des viandes, on les fait produire bien loin pour pouvoir les vendre ici quoi. On a une Europe industrielle et de services au détriment de l'écologie et du bon sens et du respect de la planète. Et puis, le fric appelle le fric donc on va tout droit vers ça. »

« Surtout que à l'est, il y a beaucoup de fermes qui passent en bio et ils sont en train tout doucement de faire une grosse concurrence, heureusement que le transport coûte son prix. »

Marvin

Les agriculteurs sont tous conscients que le renforcement du marché avec des produits à bas prix risque d'affecter profondément le climat agricole belge. Les volumes de produits bio vont considérablement augmenter et la concurrence se fera très rude. C'est justement cette concurrence « déloyale » qui fait peur aux producteurs. Ils dénoncent la trajectoire contradictoire prise par l'Europe par rapport à leurs engagements sur de nombreux dossiers économiques, environnementaux et sociaux.

Encore une fois, l'accord avec le Mercosur, le boom de l'agriculture en Europe de l'Est, le CETA... toutes ces craintes étrangères sont reliées à la peur de la « conventionnalisation » de l'agriculture biologique. L'arrivée de cette concurrence a créé un climat propice à ce phénomène et encore une fois, le petit producteur bio belge semble impuissant face à celui-ci.

« On vit dans un drôle de monde et franchement cela me fait peur. Toutes ces viandes qui vont arriver d'autre part. »

Robyn

12.4. LA CRAINTE DE L'ARRIVÉE DE L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE DANS L'AGRICULTURE

« Maintenant, déjà le plus grand danger de l'agriculture c'est : est-ce que l'intelligence artificielle va s'accaparer de ce truc-là? »

« Si Google s'intéresse demain à l'agriculture, demain il n'y a plus d'agriculteurs... Même les grandes exploitations ne survivraient pas, Google prendrait tout. »

Ted

Cette crainte est un peu moins répandue mais mérite quand même qu'on s'y attache. De nombreux agriculteurs ont constaté que ce qui avait le plus évolué dans l'agriculture biologique depuis leur entrée dans le secteur était l'évolution des techniques et des connaissances agricoles. Certains d'entre eux affirment avoir des rendements comparables, voire de meilleurs rendements, que ceux du conventionnel. Il paraît donc légitime qu'ils s'interrogent sur les limites de cette évolution. Les agriculteurs interpellés par le sujet voient le paysage agricole se transformer en champs robotisés avec en définitive une déshumanisation de l'agriculture.

12.5. LES RAPPORTS DE FORCE INÉGAUX

La présente sous-section propose une réflexion sur les modalités de l'application de pratiques utilisées par le secteur de l'agroalimentaire (GMS, grossistes, coopératives, etc.) dans le bio. L'entièreté des producteurs interrogés ont été victimes de ces méthodes et/ou connaissent quelqu'un de leur entourage qui l'a été. Ainsi, nous proposons de reprendre quelques témoignages et de les décortiquer de manière à identifier les différents moyens de pression utilisés par le secteur de l'agroalimentaire dans le bio. Il s'agit de réaliser un historique des procédés utilisés en Wallonie au vu des témoignages récoltés de personnes directement concernées par le phénomène.

« Et alors, d'avoir parlé avec certains artisans ils vous promettent monts et merveilles oui les gars allez-y et les gars s'investissent pour avoir, pour répondre à la demande de la grande surface, tout doit être automatisé et tout et tout et quand ils ont bien des investissements sur le dos « CRAK » on baisse les prix et le gars il continue pour rentabiliser. »

« Ça c'est les industriels, il leur faut tout et maintenant ils crient à tous leurs producteurs qui n'acceptent plus une fluctuation de plus de x% entre 2 livraisons du même mois, pas entre 2 mois, parce qu'ils savent bien qu'il y a du lait qui part dans le circuit parallèle les fromagers, les glaciers etc. et ça ça ne leur va pas. »

Jerry

« Dans les carottes par exemple, au début je faisais bio, ils prenaient tout. Maintenant une carotte qui fait plus de 20 cm c'est au trou, enfin non ce n'est pas au trou, mais ils ne la payent pas et ça c'est les grandes surfaces (...) et alors le prix aussi, pour les grandes surfaces c'est toujours trop cher. »

« Tu vas arriver avec un produit plus rare, ils vont dire super extra, combien est-ce que tu veux, autant ok, et ils payent hein, mais après ils vont trouver d'autres producteurs pour leur demander de produire la même chose et puis ils viennent te retrouver chez toi et ils te disent ben écoutez il y a un monsieur à côté qui veut bien le faire à tel prix, il faudrait un petit peu baisser chez vous, oui mais on a fait des investissements ben ça va ok, on baisse un peu et puis ils t'écrabouillent. Quand il y a de la concurrence, ils vont avec celui qui a baissé son pantalon le plus bas et ça c'est la grande surface. »

Marvin

Ces témoignages permettent déjà de mettre en exergue plusieurs éléments. Bien que les méthodes utilisées par les GMS ne soient pas illégales (ou du moins pour la plupart), elles sont en tous les cas « déloyales ». Ainsi il n'est pas rare d'entendre dans le milieu agricole bio des histoires relatant des annulations de commandes en dernière minute, des modifications unilatérales ou rétroactives de contrats, ou encore de la mise en concurrence forcée pour tendre vers le prix le plus bas possible. Force est de constater que bien que, ces histoires soient pour la plupart toutes différentes, le mode opératoire semble rester le même.

Étape 1 : C'est ainsi que nous pouvons distinguer la première étape que nous nommerons « l'approche conviviale ». Elle consiste à approcher l'agriculteur bio et le convaincre de faire du commerce avec eux. Moutlt avantages leur sont promis et généralement, au vu des différents entretiens, les prix proposés sont plutôt très bons. L'approche réalisée par la grande surface lors de la première rencontre doit être contextualisée. Généralement, ils démarchent des agriculteurs au moment où la demande est très haute, mettant celui-ci en position de force mais de manière passagère.

Étape 2 : « La dépendance ». Cette étape consiste à renforcer au plus possible les relations avec les agriculteurs. Pour ce faire, divers moyens sont utilisés mais le but final est d'arriver à faire investir l'agriculteur dans son exploitation et à faire en sorte qu'il augmente son régime de production, de manière à se retrouver seul potentiel client à pouvoir acheter en aussi grosse quantité. Le rapport de force s'inverse à nouveau.

Étape 3 : C'est lorsque l'agriculteur est accroché et entièrement dépendant des revenus de la GMS que les pratiques déloyales commencent à apparaître. Nous avons nommé cette étape « l'escobardeur ». Ce mot signifie « la pratique (habituelle) de l'hypocrisie à la manière d'un escobar », ce dernier étant un « personnage hypocrite, sachant utiliser d'adroits subterfuges pour

arriver à ses fins ou les justifier » (CNRTL, 2019). Ainsi, c'est durant cette étape que se produisent les méthodes que l'on qualifie « d'agressives » comme par exemple, la guerre des prix ou encore les modifications de contrats pour empêcher les agriculteurs de se diriger vers les circuits intermédiaires.

À noter que les témoignages récoltés ne concernaient pas entièrement les GMS, mais également des intermédiaires grossistes partenaires comme Interbio, Biofresh ou encore Belkis qui au vu des récits entendus semblent pratiquer des méthodes relativement similaires à quelques exceptions près.

12.6. EXEMPLE DE CAS ILLUSTRANT UN RAPPORT DE FORCE INÉGAL

« Je peux vous le dire : dans un bon lot, par poulet c'est 1,50€ à 1,70€, donc c'est 4800€ par étable. Vous faites le compte : x 80... Et alors, moi je dois racheter mon poulet chez eux à 5,75€ + TVA, ce qui fait 6€. Et maintenant ils viennent encore d'augmenter le prix à l'abattoir, donc je demande le prix de 9€ du kilo pour que je puisse gagner un petit quelque chose, sinon ...Donc, comme ils ont augmenté un peu à l'abattoir, je vais également augmenter mon prix de vente de 0,50€, donc 9,50€ du kilo. Il faut déjà en vendre beaucoup pour que ça fonctionne. »

Robyn

Cette exemple a été sélectionné car il représente à nos yeux l'incongruité d'une relation dominant-dominé totalement inégale, où l'intermédiaire se retrouve avec les pleins pouvoirs à toutes les étapes de la production et de la distribution.

Afin de résumer la situation décrite ci-dessus, *Robyn*, agricultrice dans le Condroz, entretient une relation commerciale avec Belkis depuis quelques années, ce dernier étant un grossiste spécialisé dans la vente de poulets en collaboration avec les magasins Delhaize notamment. Comme expliqué dans le témoignage, l'entreprise Belkis détient l'exclusivité des poulets qu'elle fournit à l'agricultrice. Jusqu'ici rien de surprenant, si ce n'est que l'entreprise fournit également la nourriture au prix qu'elle décide et qu'elle déduira du prix final lors du rachat des poulets. Belkis n'est pas responsable en cas de maladie et ne prend pas en compte les frais liés au vétérinaire. En outre, elle ne reprend pas non plus les poulets si ceux-ci ont reçu plus d'un traitement aux antibiotiques. Lorsque la maturation des poulets est arrivée à terme, elle fixe un prix de rachat en fonction du nombre de poulets restants, de la déduction des frais liés à la nourriture et des clauses d'exclusivité. Le prix se situe souvent entre 1,50€ et 1,80€. Il faut également préciser que Belkis se réserve le droit de les acheter ou non. *Robyn* a récemment

commencé de la vente directe dans sa ferme. Ainsi, si elle veut pouvoir vendre les poulets qu'elle a élevés, elle doit racheter ceux-ci au prix décidé par Belkis qui dans ce cas-ci est de 5,75€ soit une marge allant de 3,95 € à 4,25 € (ce qui représente environ 3 fois le prix du poulet qu'elle a vendu).

De ce fait, l'agricultrice se retrouve dans une situation où elle est contrainte d'accepter que son fournisseur ait le pouvoir de lui procurer les poulets à élever, le pouvoir de lui racheter ou non ceux-ci lorsqu'ils arrivent à maturation et le pouvoir de lui imposer d'acheter des produits imposés au prix qu'elle veut sans pour autant lui garantir un revenu fixe et périodique. D'où la relation monopolistique de cette situation où l'entreprise détient l'exclusivité de production et de distribution.

Ce genre de situations n'est bien sûr pas majoritaire dans le secteur du bio, du moins ce sont les conclusions que nous avons pu tirer au vu des sept entretiens. Cependant, il est important de préciser que les méthodes décrites tout au long de cette sous-section sont très similaires aux techniques utilisées dans le conventionnel.

13. PERTE DE CONFIANCE DANS LES GOUVERNEMENTS

13.1. SENTIMENT D'ABANDON

« Je le disais à l'époque, le plus gros frein que j'ai eu à faire du bio c'est l'État. En bio, t'as pas trop de problèmes avec les maladies et tout ça ? Non non c'est rien à côté de la TVA, des impôts, de l'ONSS. »

« À partir du moment où on n'a pas de soutien du gouvernement, de l'Europe (...), il n'y a pas grand-chose qui changera. »

Ted

« Malheureusement, mais les politiques sont tellement nazes que voilà ... Encore l'exemple de Greta et du CETA hier, même en Belgique, je me souviens qu'il y avait des tracteurs à Liège en plein centre-ville pour voter contre le CETA et à l'époque, tu avais Paul Magnette qui était un socialiste qui résistait et qui disait non on ne va pas le faire et puis il a plié et retourné sa veste mais du coup tous ces gens qui avaient milité se sont fait enculer. »

Marshall

Cette perte de confiance est assez présente de manière générale dans le discours des producteurs. Ils se sentent délaissés et espèrent que le gouvernement pourra les aider mais restent plutôt pessimistes sur la question. Ils ne se réjouissent pas de la direction vers laquelle l'agriculture biologique est en train de se diriger et blâment les représentants étatiques pour cela. Cependant, ils ne restent pas pour autant à attendre les prochaines prises de positions européennes. Une bonne partie d'entre eux sont impliqués dans des initiatives citoyennes visant à aider le milieu à se développer selon une vision collective. C'est par exemple le cas de *Marshall* et *Lily* qui se sont réunis avec l'ensemble des maraîchers wallons à l'occasion d'un « projet d'alignement des prix », dont le but était d'harmoniser les prix des maraîchers wallons de manière à pouvoir contrer les grandes surfaces.

Enfin, les agriculteurs se sentent quand même soutenus par leur clientèle et semblent beaucoup plus sensibles à leur soutien qu'à celui de l'État.

« Je crois que le soutien il est bien réel au niveau de la clientèle parce que les gens sont demandeurs et que les gens sont quand même actifs là-dedans mais après si tu n'as pas un soutien de l'État ... »

Lily

13.2. BESOIN DE RECONNAISSANCE SOCIÉTALE

« L'agriculture ne vit que grâce aux primes, on supprime les primes européennes, il n'y a plus d'agriculture européenne, ce n'est pas compliqué, il n'y a plus personne qui est capable sauf peut-être les très grandes fermes mais ici en Belgique, c'est mort, mais plus un seul. Et donc c'est vrai que j'ai des primes PAC et bio mais il y a aussi les primes des premières années qui sont les primes de conversion et donc à la limite, on rate son coup, ben les primes ça nous permet de vivre quoi et les primes qu'on touche c'est bien plus que ce que touche un chômeur donc on ne va pas se plaindre. »

Jerry

Un phénomène très intéressant décelé lors des entretiens qui revenait systématiquement et qui permet de remettre en perspective l'analyse ci-dessus sur le sentiment d'abandon est le besoin de reconnaissance sociétale de l'agriculteur. Celui-ci est très subtil et plusieurs entretiens ont été nécessaires avant de le détecter. Ce sentiment s'est manifesté lorsque la question « Quels sont les acteurs qui ont joué un rôle important dans votre conversion ? » a été posée. Aucun répondant n'a fait mention de l'aide d'un organisme étatique. Or, le parcours de certains agriculteurs interrogés n'aurait été possible sans une aide gouvernementale, comme par exemple *Marshall* qui bénéficie à la fois du statut de couveuse d'entreprise (qui lui permet d'être payé par le chômage) et de terrains exploitables mis à disposition par la commune sans

lesquels il n'aurait jamais pu être maraîcher, ou encore *Ted* qui lorsque la question lui a été posé, n'a pas mentionné les primes, mais lorsque nous lui avons demandé s'il bénéficiait de primes, s'est empressé de minimiser leur impact sur le maintien de son exploitation.

Ainsi, sans vouloir généraliser, nous pensons que ce phénomène a un lien avec le témoignage de *Jerry* ci-dessus, qui dit que l'agriculture en Europe ne saurait vivre sans les primes PAC et/ou bio. La sensation générée par cette situation provoque chez l'agriculteur un sentiment de honte qu'il va manifester par l'expression d'un rejet systématique de l'aide étatique, un peu comme un mécanisme de défense. Cette posture est relativement compréhensible au regard du contexte de l'agriculture européenne. L'impression de « coûter » de l'argent à la société, qui les perçoit déjà comme des détracteurs de l'environnement, leur pèse et ils ont besoin d'être reconnus à leur juste valeur.

La reconnaissance est un élément indispensable à l'équilibre. Elle affirme l'appartenance et l'intégration, solidifiant l'estime qu'on a de soi et la confiance. Lorsqu'une personne bénéficie de reconnaissance, elle se sent exister, digne d'intérêt et faisant partie intégrante d'un groupe.

14. MÉCONNAISSANCE DU MONDE MARCHAND

14.1. L'AGRICULTEUR BIO 2.0

« Être agriculteur bio c'est devenir agronome, commercial, et gestionnaire des ressources humaines. »

Marvin

Les modalités agricoles ont beaucoup évolué et contrairement à l'agriculteur conventionnel, dont le travail est souvent comparé par les répondants à celui d'un « simple » technicien, l'agriculteur bio se doit de porter plusieurs casquettes à la fois. Il ne peut plus se contenter d'être juste un modeste agronome désormais. Il doit s'occuper de la vente, de la gestion technique et administrative de sa ferme, faire de la prospection, etc. La profession a évolué dans le temps et s'est complétée au regard du contexte socio-économique. Ce nouveau type d'agriculteurs est assez caractéristique du secteur de l'agriculture biologique, qui semble avoir conservé plus d'indépendance que le conventionnel.

14.2. MANQUE DE CONNAISSANCES/PRACTIQUES LIÉES AU MILIEU ÉCONOMIQUE

« Ce n'est pas évident parce que on va mettre 100 salades, on va en vendre 10 par jour donc dans 10 jours, on repique 100 salades et puis pour une raison, les premières ne vont pas bien et pour une autre, les secondes vont très bien conclusion on se retrouve avec 200 salades qui sont bonnes en même temps puis on finit par en avoir de trop. »

Marvin

Plusieurs difficultés liées au milieu économique se sont manifestées lors des entretiens. Elles ne concernaient pas tous les producteurs évidemment mais une partie d'entre eux y font face. Pour certains, bien que la demande du bio se développe de manière croissante, ils n'arrivent pas à trouver des clients toute l'année et éprouvent de grosses difficultés à adapter leur production à la demande.

14.3. MÉCONNAISSANCE DES COÛTS DE PRODUCTION

« Ma démarche pour fixer mes prix... On le fait entre 4 yeux, pas de contrat rien du tout. »

Jerry

Il a déjà été fait mention dans l'état de la littérature de l'étude du Collège des Producteurs au sujet de la méconnaissance des coûts de production chez les producteurs wallons. Les entretiens ont en partie confirmé ce phénomène. Sur les sept agriculteurs ; cinq ne connaissent pas leurs coûts de production et ne les intègrent pas dans leur réflexion lorsqu'ils établissent un prix de vente, deux ne les connaissent pas précisément mais bénéficient de méthodes de *pricing* permettant de les calculer, et enfin un seul les connaît et les intègre dans la réflexion lorsqu'il établit son prix.

14.4. LE RÔLE PRÉPONDÉRANT DU CONSOMMATEUR LORS DE LA FIXATION DES PRIX

« Moi, déjà en grande surface, quand je vais voir les prix : par exemple chez Carrefour, les poulets sont à 9,98€ du kilo. Je ne peux donc pas dépasser ce prix-là. »

Robyn

Les producteurs se soucient beaucoup du regard des consommateurs lorsqu'ils fixent leur prix. Nous avons recensé plusieurs témoignages disant qu'ils s'adaptent aux prix de la grande surface ou qu'ils ne pouvaient pas mettre un prix « juste » sinon personne ne viendrait leur acheter leurs produits.

15. DISCUSSION

Cette partie a pour objectif de prendre du recul par rapport à nos résultats. Ces derniers seront confrontés à des éléments de la littérature scientifique traitant des mêmes thèmes. Par le biais de cette analyse, nous tenterons de rester aussi critiques que possible sur la qualité et la validité de nos résultats.

15.1. LE DÉVELOPPEMENT DE L'AGRICULTURE BIOLOGIQUE PAR LA DÉMOCRATISATION DU BIO

Nos résultats semblent montrer que l'agriculture biologique va continuer à se développer en Wallonie, et que son développement va être fortement accéléré par la démocratisation des produits bio. Nous entendons par le terme démocratisation un bio plus facile d'accès et à des prix plus bas. Plusieurs éléments nous ont amenés à cette conclusion.

Dans un premier temps, un bio à deux vitesses est clairement identifiable en Wallonie et même en Europe de façon plus générale. Celui-ci se caractérise entre autres par une différence de prix, les prix les plus bas représentant plus régulièrement un bio aux aspects économiques plus prononcés dont le but principal est le rendement (se manifestant souvent au détriment de la qualité et de l'éthique). La deuxième vitesse du bio se développe tout aussi bien mais à plus petite échelle, favorisant les circuits courts, les justes prix et les labels de qualité où les motivations ne sont pas exclusivement économiques. C'est justement cette double vitesse qui accroît le développement de l'agriculture biologique, puisqu'elle ne sépare pas uniquement deux méthodes de production, elle double également le paysage, les circuits alimentaires, les réseaux, la clientèle, etc. Par conséquent, l'arrivée de ce deuxième bio aux allures industrielles a non seulement permis de démocratiser le bio, mais a également permis de stimuler le premier et de le faire réagir.

Dans un deuxième temps, beaucoup d'éléments semblent aller en faveur de cette démocratisation à commencer par l'appropriation de la niche qu'était le bio par les GMS. Celui-ci est désormais tendance et très rentable et l'entièreté des méthodes utilisées par la GMS ayant été citée dans la partie « Analyse et résultats » a été réalisée dans le but d'augmenter la production et de diminuer les prix (guerre des prix, massification de la production, modifications de contrats, etc.).

Dans un troisième temps, les techniques et pratiques agricoles sont en perpétuelle amélioration et le rendement d'un terrain bio devrait dans un futur proche être similaire à celui d'un terrain conventionnel. Le développement de l'intelligence artificielle dans l'agriculture pourrait également lever des barrières et favoriser les hauts rendements de production à des coûts très faibles.

Dans un quatrième temps, les comportements des consommateurs sont un bon indicateur de la démocratisation du bio (puisqu'ils représentent la demande). Les produits à bas prix dans les commerces diversifient le public et l'agrandissent. L'offre actuelle proposée par le secteur des GMS est très diversifiée et ne dépend presque plus de la saisonnalité et au vu de la croissance de leurs parts de marché dans le bio, il n'y a pas de raison qu'elle diminue.

Dans un cinquième temps, le modèle économique et la réglementation européenne semblent inciter à un développement du bio de cette manière. Les vides juridiques et les réglementations toujours de plus en plus permissives favorisent les pratiques déloyales et poussent à la concurrence.

Enfin pour terminer, les mentalités des agriculteurs sont en train d'évoluer. Être agriculteur conventionnel ne semble plus être aussi avantageux qu'auparavant, au contraire le taux de conversion en agriculture biologique est en hausse en Wallonie. Bien sûr l'arrivée de nouveaux agriculteurs dans le bio ne va pas nécessairement influencer sur la démocratisation du bio en tant que tel, mais elle va certes contribuer à son développement.

15.2. LA FIN DU CONVENTIONNEL ?

La surprenante unanimité des producteurs bio wallons face à l'évolution de la proportion d'agriculture biologique dans le monde a beaucoup retenu notre attention. Tous prévoient un pourcentage supérieur ou égal à 50% de bio par rapport au conventionnel dans les vingt prochaines années. Alors bien que les schémas de pensée ayant mené les producteurs à cette conclusion ne soient pas les mêmes, l'imaginaire mobilisé nous amène à croire que de telles « actions » pourraient un jour exister.

Afin d'étoffer notre propos, nous proposons de le confronter à la théorie de *l'acteur-réseau* de Callon et Latour. Michel Callon dans cette théorie indique que « des actions stratégiques ne sont possibles que parce que le réseau sociotechnique existe fournissant les lignes d'actions possibles et autorisant leur accomplissement » (Callon *et al.*, 2006).

De ce fait, le réseau sociotechnique auquel appartient l'énoncé « Dans 20 ans le pourcentage de l'agriculture biologique dans le monde sera supérieur à 50% » inclut aussi bien les producteurs bio, les scientifiques travaillant sur le sujet, les mouvements écologistes, les associations d'agriculteurs, les gouvernements ou encore l'industrie agroalimentaire, mais également les cultures biologiques et conventionnelles, les techniques utilisées ou même l'engrais à favoriser.

Cet énoncé lie donc tous ces éléments ensemble, à la fois « humains » et « non-humains », en résumant et décrivant le fonctionnement du réseau. Ainsi, en certains points, si l'on suit la logique de Callon, ces réseaux sont placés dans des centres/organismes qui regroupent l'ensemble des inscriptions, certifications, mails, etc. Ces derniers constituent l'information qu'il est possible de combiner et d'évaluer et qui va à son tour influencer ces centres/organismes qui pourront décider ou non d'entreprendre des actions stratégiques mobilisant le réseau en vue d'agir sur des territoires à plus grande échelle.

Par conséquent, ceci nous renvoie au postulat de départ énoncé par Latour disant que des actions stratégiques ne sont possibles que parce que le réseau sociotechnique existe. Nous pensons donc que la possibilité de voir un jour une agriculture à 50% biologique dans le monde est de nature probable. Cependant il est important de rappeler que selon Callon, « la société est le résultat toujours provisoire des actions en cours » (Callon *et al.*, 2006). Ce qui fait le social, ce sont les « associations » ou les formations de « collectifs » ainsi que l'ensemble des relations et/ou des médiations qui les font tenir ensemble. Dès lors, rien ne peut affirmer que le futur de l'agriculture biologique se dessinera dans cette direction mais il ne suffit que d'un groupe d'agriculteurs à priori hétérogène qui « pensent et croient en l'existence de ce projet » pour qu'il puisse se développer.

15.3. LE BIO INCOMPATIBLE AVEC LE MODÈLE INDUSTRIEL ?

Une des questions que nous avons gardée à l'esprit lors de la collecte des données était de déterminer si l'agriculture biologique wallonne pourrait un jour répondre aux mêmes exigences imposées par le modèle de l'agriculture conventionnelle (même si celui-ci pourrait un jour disparaître).

Encore une fois, bien que certains puissent se réjouir de l'augmentation de la production et de la consommation des produits bio, beaucoup d'indices laissent croire que l'agriculture biologique risque de faire face aux mêmes difficultés qui touchent l'agriculture conventionnelle. Nous irons même plus loin, nous pensons que le processus est déjà enclenché.

Notre réflexion s'inspire dans les fondements de l'agriculture. Les premiers débats de société concernant cette dernière étaient de s'assurer qu'elle puisse fournir suffisamment de ressources pour nourrir la population humaine. À l'origine, le problème de l'agriculteur, s'il voulait respecter ce contrat social, était bien sûr de produire, mais également de continuer à produire. Sa pensée devait aussi bien se concentrer sur le présent que sur le futur (comment maintenir la fertilité des sols ?). Il y avait donc une répartition énergétique au présent pour la production et au futur pour la reproduction. Lorsque la chimie est arrivée dans l'agriculture après la guerre, les cartes ont été redistribuées et toutes les préoccupations sur le futur de la production sont passées à la trappe, se concentrant uniquement sur le rendement à court terme.

L'après-guerre a transformé le contrat social initial. Désormais, son but n'est plus seulement de produire, mais de produire à bas prix. Cette position a été renforcée à la suite de la crise alimentaire mondiale de 2008 (Leger, 2017). Ainsi, en 50 ans, l'agriculture est devenue une machine mondialisée.

L'industrialisation en tant que telle ne veut plus nécessairement dire que tout se fait dans des bâtiments type usines, ça veut dire que désormais elle répond à un objectif unique qui est : l'augmentation de l'efficacité de la production, l'augmentation de l'efficacité de la productivité de travail et de l'augmentation de la production de capital. En suivant cette mécanique, il va y avoir un flux constant d'agricultures parallèles qui vont être exclues du processus.

Le modèle actuel de gestion agricole est caractérisé par une personne s'occupant de la ferme pour des investisseurs qui prennent de plus en plus leurs distances. Le modèle que proposent les agricultures alternatives comme le bio évolue dans le sens opposé. Il s'appuie sur la reconstruction d'un lien avec le consommateur, qu'il ne considère plus comme tel mais plutôt comme un mangeur citoyen. Par conséquent, les deux systèmes sont en profond désaccord et au vu du nouveau contrat social établi à l'après-guerre, le premier ne pourra pas se substituer au deuxième.

Tout l'enjeu est là, il s'agit d'identifier comment il est possible d'obtenir des sociétés qui émanent d'initiatives locales et non pas directement du sommet. Il n'y a donc pas encore eu de changement de paradigme et au vu des éléments qui vont être présentés ci-après, nous verrons que le premier modèle est en train d'engloutir le second et de l'interpréter à sa guise pour faire face aux tensions créées par les problèmes environnementaux du modèle agro-industriel (Smith, 2006).

Tout d'abord, les acteurs de l'industrie se sont approprié le marché. Les entretiens ont montré que le nombre d'exploitations est en augmentation et que paradoxalement le nombre d'agriculteurs est en diminution. Il y a donc moins d'acteurs avec de plus grandes surfaces d'exploitation. Les entretiens ont permis de montrer, via certains témoignages, que de grandes fortunes étaient en train de racheter des lopins de terre en masse dans le but de les exploiter pour la pratique du bio industriel. Ceci représente le premier facteur fort montrant que les gros groupes industriels veulent s'approprier le marché du bio.

En deuxième lieu, la demande étant grandissante, les acteurs agro-industriels augmentent leurs moyens de production, favorisant la mondialisation et la massification des produits bio. Encore une fois, afin de respecter le contrat social, ces modèles d'intensification sont similaires aux modèles utilisés dans le conventionnel et sont incompatibles avec ceux que proposent les types d'agricultures alternatives.

Enfin, comme le montrent les entretiens, les pratiques et méthodes commerciales utilisées dans le conventionnel se transfèrent à l'agriculture biologique. Les rapports de force restent inégaux et ne semblent aller que dans le sens de l'industrie.

Ainsi, au vu de tous ces éléments, nous ne pouvons certainement pas dire que le bio n'est pas compatible avec le modèle industriel. Au contraire, nous sommes en train d'assister à son appropriation par le monde capitaliste. En revanche, l'émergence de ce modèle est tellement en désaccord profond avec le second qu'il n'est même pas envisageable à l'heure actuelle d'imaginer qu'il s'y substitue. Seul un changement de paradigme dans lequel on verrait émerger une société dans le paysage au moyen d'initiatives locales pourrait remettre en question cette compatibilité.

15.4. LE BIO COMME REMÈDE AU BESOIN DE RECONNAISSANCE SOCIÉTALE

Le dernier phénomène dont nous voulions discuter dans cette partie concerne la reconnaissance sociale de l'agriculteur. Il nous a été possible de déceler une situation mettant l'agriculteur au cœur d'un conflit interne de reconnaissance. Les mentalités par rapport au bio et au conventionnel ont beaucoup évolué ces dernières années dans le chef des agriculteurs, des consommateurs ou encore de l'État. L'agriculteur conventionnel, produit du modèle agricole dominant, n'est plus aussi bien perçu dans la société qu'il ne l'était auparavant. Il ne bénéficie plus de la reconnaissance de ses pairs et les consommateurs l'accusent souvent à tort d'être à l'origine de tous les problèmes environnementaux.

De manière générale, la formation de l'identité d'un individu s'accomplit au rythme de l'intériorisation des réactions adéquates au besoin de reconnaissance auxquelles le sujet est exposé. Par conséquent, comme le précise Axel Honneth dans son ouvrage *La théorie de la reconnaissance* :

L'individu apprend à s'appréhender lui-même à la fois comme possédant une valeur propre et comme étant un membre particulier de la communauté sociale dans la mesure où il s'assure progressivement des capacités et des besoins spécifiques qui le constituent en tant que personne grâce aux réactions positives que ceux-ci rencontrent chez le partenaire généralisé de l'interaction (Honneth, 2004).

L'agriculteur a donc besoin de se sentir utile et apprécié par la société dans laquelle il évolue. Malheureusement dans une Europe de plus en plus conscientisée aux problèmes environnementaux, l'agriculteur conventionnel ne peut plus évoluer sereinement. Honneth ajoute que :

Chaque sujet humain est-il fondamentalement dépendant du contexte de l'échange social organisé selon les principes normatifs de la reconnaissance réciproque. La disparition de ces relations de reconnaissance débouche sur des expériences de mépris et d'humiliation qui ne peuvent être sans conséquences pour la formation de l'identité de l'individu (Honneth, 2004).

Dans ce contexte de mentalité changeante, la transition vers l'agriculture biologique s'avère être une bonne solution pour combler ce besoin de reconnaissance. Celui-ci peut peut-être représenter un indicateur de transition dont le postulat serait de dire : « Si le phénomène de besoin de reconnaissance sociétale grandit dans la communauté agricole, les mentalités vont sans doute encore évoluer et favoriser la transition biologique ».

Enfin, afin de prendre un exemple concret, les agriculteurs interrogés trouvent justifié de recevoir des primes pour le bio de la part du gouvernement car ils les perçoivent comme une reconnaissance de la part de la société civile et participent à limiter leur impact sur l'environnement tout en produisant des denrées alimentaires pour la population. Il n'est plus question d'un discours honteux sur le fait de toucher des primes pour participer à l'effondrement de la faune et la flore, maintenant l'agriculteur bio se voit comme une partie prenante à la reconstruction d'un environnement sain.

15.5. LES LIMITES DE LA RECHERCHE

15.5.1. UNE CATÉGORISATION D'AGRICULTEURS INADAPTÉE

Lors de l'établissement de notre cadre de recherche, nous avons fait le choix de partir d'un paradigme déjà existant, d'une manière de lire les entretiens, qui correspond à une catégorisation déjà effectuée préalablement. Nous pensions que partir de cette catégorisation allait nous permettre d'approfondir l'analyse et d'améliorer le débat, mais force est de constater que ça n'a pas eu l'effet escompté.

Déjà le nombre de répondants par catégorie n'était pas assez élevé pour pouvoir prétendre à la généralisation. Il nous aurait fallu pour bien faire un minimum de trois producteurs par catégorie avant de pouvoir espérer tirer des conclusions.

Ensuite, nous nous sommes vite rendu compte que les producteurs bio étaient tous plus ou moins affectés de la même manière face à la nouvelle trajectoire de généralisation du bio et ce, peu importe leur origine socioprofessionnelle. La seule constatation que nous avons pu faire, et encore nous préférons rester prudents dans nos propos, c'est que les agriculteurs de la dernière catégorie (« les chercheurs de sens ») semblent être les plus mobilisés face à ce nouveau bio. Les raisons qui les ont poussés vers l'agriculture biologique sont beaucoup plus d'ordre idéologique et politique que les autres, et le caractère révolutionnaire de celles-ci nous pousse à croire qu'elles pourraient avoir une influence dans les changements de mentalité au sein de la communauté bio. Cependant, encore une fois, nous tenons à rester prudents car nous n'avons pas assez de répondants pour confirmer cette hypothèse et de plus, cette catégorie est la moins représentée dans le bio.

L'erreur que nous avons commise était de partir du principe que l'origine de leur arrivée dans le monde du bio allait déterminer leur comportement face à la problématique. Or il s'avère qu'il ne pouvait expliquer à lui seul les résultats que nous avons trouvés. Nous avons donc décidé de ne pas forcément en tenir compte même si nous invitons à l'utilisation de nos données quiconque voudrait se servir du même type de catégorisation dans le cadre d'une autre recherche scientifique.

15.5.2. LES LIMITES DE L'ÉTUDE

En guise de conclusion pour cette partie discussion, nous voulions rappeler le caractère exploratoire de notre étude qui ne repose que sur sept entretiens. Les paragraphes qui vont suivre seront consacrés à limiter la portée de nos résultats.

Nous sommes conscients que l'étendue de ceux-ci est restreinte, et ce pour plusieurs raisons. La première concerne le caractère contemporain de notre recherche. La problématique que nous avons choisi de traiter concerne un phénomène assez récent. Il a donc été compliqué de trouver des sources variées dans la littérature traitant du même sujet. Il a également été difficile de prendre du recul sur la problématique puisque nous y sommes confrontés de manière presque quotidienne en tant que consommateur.

La deuxième limite de notre travail porte sur le fait qu'il aurait été intéressant d'adopter une approche un peu plus économique sur le sujet, notamment au moyen de données statistiques, de chiffres, etc. Cependant, il nous a été très difficile d'approcher d'une part la grande distribution et d'autre part, nous avons appris qu'il est très difficile de parler d'argent dans le milieu agricole wallon.

Enfin, nous voulions également faire part de l'épreuve qu'a été pour nous l'interprétation des résultats selon des concepts théoriques issus de la sociologie. Nous sommes néophytes dans ce milieu, tout comme nous le sommes aussi pour la transition écologique. La rédaction de ce mémoire en tenant compte des différents concepts de ces disciplines, a été un vrai challenge pour nous.

16. CONCLUSION

16.1. LES PERSPECTIVES DE RECHERCHES FUTURES

Sur base de l'enquête de terrain, nous avons déterminé trois pistes qui pourraient faire l'objet d'études plus approfondies.

La première concerne bien évidemment la transformation de l'agriculture conventionnelle par la transition biologique. L'unanimité des agriculteurs à l'égard de leur vision de l'avenir sans le conventionnel représente, selon nous, l'élément le plus marquant de cette enquête. S'intéresser aux modalités de changement du conventionnel parallèlement à la possible évolution de l'agriculture biologique par une « conventionnalisation » dans une étude longitudinale nous semble être une piste très intéressante pour de futures recherches.

L'autre point sur lequel nous aurions voulu plus nous concentrer concerne l'évolution des mentalités chez les agriculteurs du bio et du conventionnel. Nous pensons que cette évolution est consubstantiellement liée au phénomène que nous venons de citer ci-dessus. Il faudrait à notre sens ajouter ces dimensions lors de recherches sur l'avenir de l'agriculture car elles ont sans doute un impact plus ou moins conséquent sur les choix futurs des agriculteurs.

La dernière piste concerne plus particulièrement le besoin de reconnaissance sociétale de l'agriculteur. Tout comme le point ci-dessus, nous pensons qu'il peut être un des *drivers* de la transition biologique et mériterait une attention plus particulière dans de futures études.

16.2. CONCLUSION

Ce travail de recherche a permis de confronter l'avis de différents producteurs bio wallons sur la trajectoire de la généralisation du bio se traduisant par une diminution des prix en commerce. Il a remis en contexte la séparation du bio dans le paysage et a identifié les facteurs jouant un rôle sur celle-ci. L'originalité de ce mémoire se trouve d'abord dans l'analyse de cette division. La démarche d'approche privilégiée a été de se concentrer sur la composante « prix ». On la retrouve également dans la dimension prospective qui le caractérise. En effet, afin d'alimenter les débats, différents scénarios ont été retenus et soumis aux répondants dans le but de confronter leurs avis, tout en évaluant l'implication des variations de prix sur ceux-ci.

L'approche semi-inductive a été privilégiée pour ce travail. Le but n'était pas d'établir des hypothèses à aller vérifier sur le terrain mais au contraire, il s'agissait d'identifier les différentes perceptions des producteurs bio sur le sujet et de les refléter au mieux dans leur complexité et leur dynamique.

De ce fait, sept producteurs bio wallons préalablement catégorisés ont été interrogés. Les entretiens ont permis d'établir de nouvelles catégories caractéristiques de la question de recherche. Les premiers constats que nous avons faits concernent la démocratisation du bio. Le bio est désormais à la mode, il est à l'initiative de plusieurs vagues sur lesquelles les anciens comme les nouveaux acteurs ont pu surfer dans le but de se développer. Les GMS en arrivant dans le bio ont accéléré le processus de démocratisation et ont redessiné les frontières de son développement, notamment en diminuant les prix mais également en diversifiant la gamme de produits bio qui désormais ne dépend quasiment plus de la saisonnalité.

Nous avons aussi rencontré un phénomène intéressant qui justifierait la fin du conventionnel tel que nous le connaissons ainsi que son transfert dans le monde de l'agriculture biologique. Bien que nous tenions à rester prudents dans nos propos, de nombreux indices nous ont menés à cette piste, à commencer par l'étrange unanimité des réponses des agriculteurs face au futur de l'agriculture conventionnelle. Cependant le conventionnel, ou du moins les techniques utilisées pour maintenir les rapports de force inégaux dans le conventionnel, ne va pas disparaître. Au contraire, au vu des témoignages, nous sommes en train d'assister à une « conventionnalisation » de l'agriculture biologique menée par l'industrie et son paradigme dominant.

Nos résultats ont également mené à une analyse approfondie des peurs et craintes évoquées par les producteurs sur le futur de l'agriculture biologique. Il y en a plusieurs comme, par exemple, la peur de la concurrence étrangère, la peur du développement de l'intelligence artificielle dans l'agriculture, etc. Pourtant, elles semblent toutes se rejoindre sur le même constat à savoir : que les producteurs craignent que l'agriculture biologique connaisse les mêmes dérives que le conventionnel.

Enfin le dernier point qui ressort des entretiens constate un manque de confiance dans les gouvernements de la part des agriculteurs wallons. Ils regrettent un manque d'implication et ne se sentent pas soutenus. Ils dénoncent également une frontière entre deux mondes qui ne se connaissent pas.

Pour conclure, nous aurions voulu finir sur une note réflexive plus positive. S'il y a bien quelque chose que nous avons tenté d'illustrer subtilement au travers de ce mémoire, c'est que

l'on voit apparaître aujourd'hui (et un peu moins dans le passé) de plus en plus d'actions collectives à plus petite échelle. Or malgré le fait que nos conclusions correspondent pour la plupart à la continuité de la trajectoire d'un bio au niveau industriel, les réels débats et enjeux sur le futur de l'agriculture biologique ne se trouvent pas dans ce type de problématique selon nous.

La question qui se pose aujourd'hui n'est plus tant de savoir comment ces actions à petite échelle peuvent être suffisantes pour devenir un acteur économique à l'échelle globale, mais plutôt comment ces initiatives vont s'organiser, se fédérer. Par conséquent, le débat ne se concentre plus seulement sur l'action collective locale en elle-même, mais sur la fédération des actions collectives locales.

Ainsi, plus largement, c'est la réorganisation de la démocratie économique de manière générale qui est remise en cause dans ce raisonnement. Malheureusement, ces thématiques sont très (voire trop) absentes du débat public à l'heure actuelle, bien qu'il fasse reconnaître qu'elles commencent à émerger.

17. BIBLIOGRAPHIE

MONOGRAPHIE ET ARTICLES PÉRIODIQUES

Akrich, Madeleine ; Callon, Michel et Latour, Bruno. 2006. *Sociologie de la traduction : Textes fondateurs*. Nouvelle édition [en ligne]. Paris : Presses des Mines, (généré le 19 juin 2019). 304 p. Disponible sur Internet : <<http://books.openedition.org/pressesmines/1181>>.

Allaire, Gilles. 1988. « Questionnaires: mesure verbale du comportement ». In M. Robert (dir.), *Fondements et étapes de la recherche scientifique en psychologie* (3^e édition). Saint-Hyacinthe: Edisem. (1^{re} éd. 1982), pp. 229-275.

Audet, René. 2015. « Pour une sociologie de la transition écologique », *Cahiers de recherchesociologique*, (58), 5–13. <https://doi.org/10.7202/1036203a> Consulté le 23/05/19.

Béranger, Claude et Lacombe, Philippe. 2014. « La recherche agronomique et la révolution agricole de la seconde moitié du XX^e siècle : l'exemple de la prairie », in *Histoire de la recherche contemporaine. La revue du Comité pour l'histoire du CNRS*, Tome III, n°2, pp. 167–179.

Berthelot, Pascal et Aït-Amar, Samy. 2016. *Quel avenir pour l'agriculture ? : Les 4 scénarios possibles en 2040*, ACTA Éditions 2016, 240 p.

Binet, Véronique., Modolo, Michaël, and Putzeys, Valérie. 2013. « Agriculture, sel de vie », in *Vivre la wallonie*, n°20, en ligne, 20p. http://www.wallonie.be/sites/wallonie/files/dossier_agriculture_vlw_20_juin_2013_.pdf. Consulté le 17/12/18.

Boulangier, Paul-Marie. 2008. « Une gouvernance du changement sociétal: le transition management ». *La revue nouvelle*, 11(1), pp. 61-73. Récupéré sur <https://pdfs.semanticscholar.org/0140/a76d33c4b67a271dd73be6cc1a710498a6ea.pdf> Consulté le 03/06/19.

Bourg, Dominique. 2012. « Transition écologique, plutôt que développement durable ». *Vraiment durable* n° 1 (1): pp. 77-96.

Bourg, Dominique, Kaufmann, Alain et Méda, Dominique, 2016. *L'âge de la transition: en route pour la reconversion écologique*. Paris: Les Petits Matins. 240 p.

d'Arripe, Agnès, Oboeuf, Alexandre et Routier, Cédric. 2014. « L'approche inductive : cinq facteurs propices à son émergence ». *Approches inductives*, 1 (1), pp. 96–124. <https://doi.org/10.7202/1025747ar> Consulté le 15/07/19.

De Jouvenel, Hugues. 1999. « La démarche prospective, un bref guide méthodologique », in *Futuribles*, s.l., n°247, 24 p.

Flamant, Jean-Claude. 2010. « Une brève histoire des transformations de l'agriculture au 20^e siècle », édité par la mission agrobiosciences dans le cadre du centenaire de l'Ensat, Ecole Supérieure Agronomique de Toulouse, 20 p.

Fransolet, Aurore et Calay, Vincent. 2017. « La prospective au service de la transition vers une société bas-carbone », *ULB Inside Cops*. Récupéré sur : <http://www.ulbinsidecops.com/la-prospective-au-service-de-la-transition-vers-une-societeacute-teacute-bas-carbone.html> Consulté le 02/06/19.

Geels, Frank Willem. 2011. « The multi-level perspective on sustainability transitions: Responses to seven criticisms. Environmental innovation and societal transitions », 1(1), pp. 24-40. Récupéré sur <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2210422411000050>

Gells, Frank Willem et Schot, Johan. 2007. « Typology of sociotechnical transition pathways », *Research policy*, vol.36, n° 3, pp. 399-417.

Goffin, Stéphanie et Beudelot, Ariane. 2018. *Les chiffres du Bio 2017*, Biowallonie, 38 p.

Grandjean, Alain. 2012. « La transition écologique : comment ? » *Etudes* Tome 416 (4): pp. 439-448.

Heckman, Joseph. 2006. « A history of organic farming: transition from Sir Albert Howard's war in the Soil to USDA National Organic Program ». *Renewable Agriculture and Food Systems*, 21 (3): pp. 143-150.

Hochedez, Camille. 2014. « L'agriculture biologique : Une agriculture au service de l'environnement local autour de Stockholm », in *Pour*, n°224, pp. 275–283. <https://www.cairn.info/revue-pour-2014-4-page-275.htm>. Consulté le 12/12/18.

Hocquelet, Mathieu, Marlène Benquet, Cédric Durand, et Stéphanie Laguérodié. 2016. « Les crises de la grande distribution ». *Revue Française de Socio-Economie* n° 16 (1): pp. 19-35.

Hopkins, Rob. 2008. *The Transition Handbook: From Oil Dependency to Local Resilience*, Transition Book, édition 1st, 240 p.

Kaufmann, Jean-Claude. 2001. *Ego : pour une sociologie de l'individu*. Paris : Nathan, pp. 55-59.

Lamine, Claire, et Bellon, Stéphane. 2009. *Transitions vers l'agriculture biologique: pratiques et accompagnements pour des systèmes innovants*, Versailles, Editions Quæ and Educagri, 316 p.

Laurent, Éloi, et Pochet, Philippe. 2015. *Pour une transition sociale-écologique : quelle solidarité face aux défis environnementaux ?* Politiques de la transition. Paris: Les petits matins. 80 p.

Petit-Jean, Maxime, 2016a. « La prospective en Région wallonne », *Courrier hebdomadaire du CRISP*, 2016/23 (n° 2308-2309), pp. 5-64. DOI : 10.3917/cris.2308.0005. URL : <https://www.cairn.info/revue-courrier-hebdomadaire-du-crisp-2016-23-page-5.htm> Consulté le 02/06/19.

Pussemier, Luc, et Goeyens, Leo. 2017. *Agricultures et enjeux de société*, Presses universitaires de Liège, 114 p. <http://www.bsa.ulg.ac.be/e-book/9782870161500.pdf>. Consulté le 05/05/19.

Richardson, Mary. 2010. « L'agriculture biologique et les paradoxes de la reconnaissance ». *Anthropologica* 52 (2): pp. 305-321.

Rossi, Rachele. 2013. *Facts and figures on organic agriculture in the European Union*, en ligne, 46 p. https://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/markets-and-prices/more-reports/pdf/organic-2013_en.pdf. Consulté le 12/04/19. Consulté le 05/04/19.

Smith, Adrian. 2006. « Green Niches in Sustainable Development: The Case of Organic Food in the United Kingdom ». *Environment and Planning C: Government and Policy*, 24(3), 439–458. <https://doi.org/10.1068/c0514j> Consulté le 09/07/19.

Stamm, Christoph B. 2015. « Si la transition écologique avait lieu... Une prospective sociologique pour élargir la discussion sur la responsabilité des entreprises ». *Revue de l'organisation responsable* Vol. 10 (2): pp. 75-87.

Theys, Jacques. 2017. « Prospective et recherche pour les politiques publiques en phase de transition », in *Natures Sciences Sociétés*. s.l., vol. supplément, n°4, pp. 84-92.

Van Dam, Denise. 2005. *Les Agriculteurs bio, vocation ou intérêt ?*, Université de Namur, 204 p.

Weissenberger, Jean. 2015. *Les productions "bio" et l'Union européenne*, Union européenne, Service de recherche pour les députés, 36 p.

THÈSES

Petit-Jean, Maxime. 2016b. *L'institutionnalisation de la prospective dans l'action publique. Analyse comparée des systèmes politico-administratifs britannique, néerlandais et wallon*, POLS - Sciences politiques et sociales, Louvain UCL, 516 p.

Piriou, Solenne. 2002. *L'institutionnalisation de l'agriculture biologique (1980-2000)*. Agriculture, économie et politique. Ecole Nationale Supérieure Agronomique de Rennes, 462 p.

Vankeerberghen, Audrey. 2011. *Etre agriculteur bio: engagements individuels, engagements collectifs*, Doctorat en Sciences politiques et sociales, Université libre de Bruxelles, Faculté des Sciences sociales et politiques – Sciences sociales et Sciences du travail, Bruxelles, 575 p. <http://hdl.handle.net/2268/174830>

RÉGLEMENTATIONS & TEXTES ÉMANANT D'INSTITUTIONS

Agence Bio. 2017, *La Bio dans le monde*, en ligne, 48 p. https://www.agencebio.org/wp-content/uploads/2018/10/carnet_monde_2017.pdf

Commission Européenne. 2012, *L'agriculture biologique. Note d'information*, en ligne, 34p. https://ec.europa.eu/europeaid/sites/devco/files/study-organic-agriculture-201206_fr_5.pdf. Consulté le 11/06/19.

FIBL, 2015. *Growth continues: Global organic market at 72 billion US Dollars with 43 million hectares of organic agricultural land worldwide*, IFOAM <http://www.fibl.org/en/media/media-archive/media-release/article/growth-continues-global-organic-market-at-72-billion-us-dollars-with-43-million-hectares-of-organic.html>

IFOAM, *Définition of Organic Agriculture*, General Assembly in Vignola, Italy in June 2008
Règlement (CE) n° 834/2007 du Conseil du 28 juin 2007 relatif à la production biologique et à l'étiquetage des produits biologiques.

Le Douarin, Sarah. 2017. « La bio dans l'Union européenne », *Le carnet de l'agence bio*, 40 p.

SPW, 2016. « Évolution de l'économie agricole et horticole de la Wallonie 2014 – 2015 » *SPW Éditions* : Jambes, Belgique. 129 p.

StatBel, 2019, « Chiffres clés de l'agriculture – l'agriculture belge en chiffres », *SPF Economie PME*, 48 p.

Collège des Producteurs, 2017 « Dossier de presse : Vers des prix justes en agriculture ? », en ligne, 8 p. https://www.collegedesproducteurs.be/site/images/doc/Presse/Annexe2_DossierPrixJustes_Collegedesproducteurs.pdf

ARTICLES DE PRESSE

Baqué, Philippe. 2011. « Production intensive, exploitation de la main-d'oeuvre, absence de traçabilité; Florissante industrie de l'agriculture biologique ». *Le Monde Diplomatique*, 2011.

Dupont, Gaëlle. 2007. « Comment le potager de l'Europe a poussé sur le désert andalou ». *Le Monde*, 2007.

Lecoivre, Claire. 2017. « Un label agricole toujours moins exigeant; Quand le bio dénature le bio ». *Le Monde Diplomatique*, 2017.

Lewis, Michael, et Conaty, Pat. 2015. « Impératif transition: construire une économie solidaire ». *Le Monde Diplomatique*, 2015. Book, Whole. Montréal: Écosociété.

Nicolas, Benjamin. 2011. « L'influence de la fixation des prix d'une agriculture mondialisée sur une agriculture locale » *apvvalabreargent*, 2011.

Biowallonie, 2017. « Un prix juste ou juste un prix ? » *Itinéraire Bio*, 2017.

DOCUMENTAIRE

Wastiaux, Eric. 2016. *La face cachée du bio low cost*, Pernel Media, avec la participation de France Télévisions.

ANNEXES

V. ANNEXE 1 : ENTRETIEN EXPLORATOIRE AVEC SANDRA GONZALEZ

- **Présentation de la coopérative ? fonctionnement ?**

Little Green Box, depuis le 1^{er} octobre 2018, c'est une **Coopérative à Finalité Sociale** qui a pour but le développement d'une économie sociale à valeurs humaines et la promotion d'une alimentation durable, locale et respectueuse de l'environnement. Little Green Box propose ses boîtes repas au contenu certifié Bio, de produits exclusivement belges et de saison, le tout en mode zéro déchets. La finalité sociale de la coopérative garantit le respect de ces valeurs, principes et objectifs.

- **Leurs valeurs:**

Little Green Box, c'est une **coopérative à finalité sociale** qui veut créer de l'emploi local et durable. C'est une **prise de conscience**; une volonté de ne plus dépendre ou de subir la grande distribution, tout en proposant un nouveau modèle de consommation où tout reste dans l'économie locale et non pas dans les poches de grosses multinationales.

- **Entretien préparatoire**

Florian : Quelle est votre implication auprès des producteurs bios locaux ? Ont-ils des garanties ? Comment fonctionnez-vous ?

Sandra : Oui, ils choisissent leurs propre prix. La société prend à coeur la garantie du respect de ces valeurs, principes et objectifs. Elle achète ce que ses partenaires bio lui propose, crée des recettes à partir de ça et puis les vend. Elle travaille à la fois avec des coopératives, des collectifs et de temps en temps avec des entreprises qui ont le monopole du bio (exemple pour les champignons).

Florian : Avez-vous senti un quelconque impact de l'appropriation du bio par les hard-discounter ? Vous et vos producteurs locaux ?

Sandra : Non ça fait juste un an et leur volume est encore ridicule.

Florian : Avez-vous déjà été en contact avec la grande distribution ?

Sandra : Non et elle n'y va plus.

Florian : Pensez-vous que des circuits alternatifs comme le vôtre peuvent s'insérer dans le paysage et remplacer la grande distribution ?

Sandra : Seulement en cas de force majeure, s'il y a un jour une apocalypse ou quelque chose comme ça. Mais sinon, elle met l'accent sur le fait qu'il y a une conscientisation de plus en plus forte de la part des consommateurs. Il existe de plus en plus de magasins en vracs, magasins alternatifs,... Au final, cela restera toujours un choix des consommateurs. Ces derniers ont de moins en moins confiance dans les grandes surfaces. Mais celle-ci resteront en place car ancrée dans la société et trop pratique.

Florian : Il existe différents profils de producteurs (explication des profils). Travaillez-vous avec ces types de producteurs, si non pourquoi ? Si oui, quels types de difficultés rencontrent-ils ? Concurrence ?

Sandra : Il existe une bio à deux vitesses. L'appropriation de la niche par le régime a dessiné dans le paysage une bio à 2 vitesses: 1. avec des producteurs qui frôlent les limites, respect minimal des législations européenne et 2. Ceux qui sont sensibles à l'esprit bio. Elle travaille avec les 2 mais pas par choix au contraire (exemple des champignons → elle travaille avec une grosse firme flamande qui a le monopole du champignon bio en Belgique et ferme de peuplier → maraîcher). Ce genre de firmes est là car les petits producteurs ne savent pas rivaliser. Concernant les autres, elle fait référence aux différents labels bio. La plupart des producteurs avec qui elle travaille a déjà son propre petit magasin. Grosse difficulté pour les producteurs à fournir dans les villes (ça marche mieux dans les villages).
Met l'accent sur la fierté qu'ont les agriculteurs à leur label bio, l'esprit bio,...

Florian : Au vu de la trajectoire de la généralisation du bio avec des prix bas en commerce, comment voyez-vous l'avenir des producteurs locaux belges ?

Sandra : Peur de ce que va devenir le bio. Il faudra voir comment les grandes surfaces envisagent rémunérer les producteurs mais vu comme c'est parti ils vont s'approvisionner en bio dans les pays les moins chers d'Europe. Les gens avec moins de revenus sont contraints d'aller dans les hard-discount, elle en est consciente. Les personnes qui vivent dans les grandes villes aussi. L'accès au bio de qualité est plus facile dans les villages. Les agriculteurs sont fiers de leurs produits et veulent les montrer. Encore une fois, tout cela est conditionné par la demande du consommateur final.

VI. ANNEXE 2 : PROCÈS-VERBAL DE LA PRÉSENTATION DU COLLÈGE DES PRODUCTEURS

Assemblée sectorielle sur le Bio en Wallonie

Problèmes rencontrés par le Collège des producteurs

- producteurs qui ignorent leurs coûts de productions
- ne pas se mettre à la place des consommateurs lorsque l'on fixe les prix
- peur de mutualisation des outils
- problème de transparence
- les marges ne sont pas équitables
- prix = la plus grosse des batailles
- → crainte de prix juste, la campagne doit être faite pour l'agriculteur et non pour le consommateur (rejoint le point 2)
- le label ne dit rien de ce qui se passe après
- 1/3 = culture mixte (tendance qui existe qu'il faudra à un moment donné intégrer dans la réflexion)

Préoccupation des producteurs locaux:

- les prix bas
- communication de Carrefour, crainte par rapport à la perception du bio
- packaging
- produit sous la marque Carrefour/ sous la marque du producteur ?
- quelle stratégie derrière cette annonce? (l'acteur inconnu est plus facilement remplaçable que la vedette) (j'adore cette phrase)
- cahier des charges varie selon les pays
- peur de l'établissement d'un prix plancher
- peur de la surproduction qui va découler sur une guerre de prix (comme dans l'agriculture conventionnelle avec les oeufs où c'est du n'importe quoi pour le moment).

Présentation de Pascal Léglise (responsable RSE) et de Geoffroy Gersdorff (secrétaire général, à l'origine du plan)

- Act for food vient d'un constat, les consommateurs veulent changer leurs habitudes alimentaires
- Carrefour veut faire du bio une de ces forces (Carrefour n'a seulement que 6% de la part du marché dans le bio)

- Explications du programme en détail
- Carrefour s'engage à aider 50 producteurs à passer bio (contrat avec eux de 3 voire 5 ans) (le problème c'est qu'il faut plus longtemps pour devenir 100% bio).

Réponse des producteurs locaux:

- mauvaise communication du bio
- veulent être acteurs du changement mais dans quel but ?
- outré par les articles de presse qui disent qu'ils veulent faire du meilleur bio et moins cher, ils ne croient pas au démenti de Carrefour
- la campagne est maladroite selon eux
- ils n'ont pas consulté la communauté bio avant de réaliser cette action
- Carrefour a utilisé Biowallonie pour être valorisé alors qu'il n'y a eu aucune entrevue/ accord préalable entre les 2.

Réponse Carrefour:

- c'est la presse qui a mal interprété, ils ont pris le programme français et ont cru que c'était le même pour la Belgique
- ils sont sérieux
- ils s'excusent de ne pas avoir fait ça en concertation avec la filière
- ce n'est pas leur faute car les gens ne savent pas ce que c'est du bio et ce que ça implique
- ne répond pas à la dernière question sur Biowallonie.

Réaction producteurs n°2 :

- pourquoi feriez-vous comme ça en France et pas en Belgique ?
- ils veulent connaître la stratégie de Carrefour avant de s'engager, car ils ont l'impression que la même logique continue et que Carrefour ne fait qu'utiliser l'image de marque du bio belge
- ont l'impression que Carrefour est venu pour une après-midi séduction
- le bio ce n'est pas Carrefour mais les agriculteurs
- essaient d'acheter l'image des fermiers
- la campagne est très mal vue par la communauté bio en tout cas.

Carrefour 2eme réponse:

- ils s'engagent sur ce qui a été dit précédemment et verront pendant l'année si ça fonctionne

Producteurs:

- c'est facile de promettre des choses, de faire comme ils le veulent et puis fin d'année de dire que ça n'a pas marché mais bon, trop tard puisque le processus est déjà lancé
- toujours sceptiques car rien de concret pour le moment
- se questionnent sur les producteurs bio low cost
- vous visez quel pourcentage de part de marché ?
- vous voulez le réaliser avec du bio local ou importation?

Carrefour:

- pas d'objectifs de part de marché apparent mais veulent faire entre 2,5 et 5% de vente bio par catégorie
- autant que possible local mais malheureusement certains aliments ne peuvent pas être fournis 365 jours par an (argument phare de la grande distribution).

VII. ANNEXE 3 : GUIDE D'ENTRETIEN

Infos personnelles

- Quel âge avez-vous ?
- Depuis quand êtes-vous agriculteur ?
- Avez-vous toujours été agriculteur ?
- Quelle formation avez-vous suivie ?
- Quelle est votre activité dans l'agriculture biologique? Que faites-vous concrètement ?

Conversion au bio

- Pourriez-vous me raconter les différentes étapes qui vous ont mené vers l'AB?
- Que signifie le bio pour vous ?
- Qu'est-ce qui vous a motivé à vous convertir au bio ? Quelle(s) est/sont la/les raison(s) qui vous ont poussée à passer à l'AB ?
- Quels sont les acteurs qui ont joué un rôle important dans votre conversion ?
- Avez-vous de meilleures sources de revenus depuis que vous êtes converti au bio ?
- Avez-vous engagé depuis que vous êtes dans le bio ?
- Qui sont vos principaux acheteurs ? Quel type de circuit alimentaire favorisez-vous ? A qui vendez-vous ?
- Quelle place donnez-vous aux facteurs environnementaux dans le bio ?

Les différents prix dans le bio

- Constatez-vous une différence dans les prix du bio ?
- Êtes-vous affecté d'une quelconque manière par ces différences ?
- Quels sont les différents coûts liés à votre activité ? Quelle proportion par type de coût ?
- Quelle est votre démarche lorsque vous fixez vos prix ?
- Quels prix sont "maîtrisés" et quels prix sont "imposés" ? quelle en est la proportion ?
- Pensez-vous que les différents prix dans le bio peuvent être des aides ou des freins au développement de l'agriculture biologique ? Pour quelles raisons ?
- Vous rappelez-vous du moment où le bio est rentré dans les mœurs/devenu plus "tendance"/"plus accessible"/"plus hype" ?
- Quels en ont été les effets sur vous/votre activité ?
- Vous rappelez-vous de l'arrivée de la grande distribution dans le bio ?

- Quels en ont été les effets sur vous/votre activité ?
- Avez-vous l'impression que les clients vous demandent plus que ce que vous pouvez produire ? Sentez-vous que la demande est supérieure à l'offre dans le bio ?
- Quels en ont été les effets sur vous/votre activité ?
- Que pensez-vous du *bio low cost* /bio industriel /bio discount ?
- Ressentez-vous des effets de cette pratique sur vous/votre activité (positif ou négatif) ?

Avenir de l'AB

- Depuis votre entrée dans le bio, qu'est ce qui a le plus changé selon vous ?
- Cela a-t-il eu un impact dans l'évolution de votre activité ?
- Comment voyez-vous le secteur de l'agriculture biologique évoluer dans 20 ans ?
- Comment voyez-vous le marché évoluer dans 20 ans ? (l'offre, la demande, les prix, etc.)
- Au regard des différents prix que l'on retrouve dans le bio, nous allons vous présenter plusieurs scénarios issus d'une étude qui a été réalisée par Pascal Berthelot, journaliste, et Samy Aït-Amar, Directeur Scientifique des Instituts Techniques Agricoles de France et ingénieur à l'ACTA. L'étude se nomme «*Quel avenir pour l'agriculture ?*» *Les 4 scénarios possibles en 2040*. Nous allons vous demander de définir selon vous quel est le scénario qui correspond le plus à votre vision de l'avenir pour l'agriculture (qui a le plus de chance de se produire selon vous) ainsi que celui qui correspond le moins à votre vision de l'agriculture (qui a le moins de chance de se produire selon vous) et de nous expliquer pourquoi. (Donner les images aux agriculteurs) + leur lire «*Dans le premier scénario, suite à des crises environnementales, les politiques, alertés, décident de basculer vers un monde écologique. Les investissements sont orientés vers une croissance verte et les aides vers de nouveaux modèles de production. Des synergies entre agriculture et élevage apparaissent, et les petites et moyennes exploitations prennent une place croissante, favorisant les circuits courts et la recherche écologique. Les consommateurs sont très attentifs à ce qu'ils mangent, sont sensibles à la santé et à l'environnement. Dans le deuxième scénario, la politique européenne est forte. Un véritable travail est fait sur la qualité, qu'elle soit gustative, environnementale ou de nature éthique... Un label export qualité Europe est créé. L'investissement se fait dans la traçabilité et la typicité des produits. L'Europe (bio)industrielle est le paysage du troisième scénario. L'agriculture devient une industrie comme les autres. La biomasse, l'énergie, les biotechnologies, le biomimétisme sont des usages qui se développent. Enfin, le dernier scénario évoque un monde libéral : le marché de l'agriculture est de plus en plus volatile, l'internationalisation et la spéculation sont les maîtres-mots. Les consommateurs cherchent des produits bon marché, et ce sont les firmes qui prennent le contrôle*».

VIII. ANNEXE 4 : SYNTHÈSE DES DIFFÉRENTS SCÉNARIOS

«Quel avenir pour l'agriculture ?» Les 4 scénarios possibles en 2040

Scénario 1 : Un monde écologique	
Les moteurs	Crises environnementales mondiales à répétition Des conséquences économiques de ces crises Prise de conscience environnementale des consommateurs L'environnement une priorité politique mondiale et européenne
Synthèse	Investissements lourds permettant une «croissance verte» forte Une PAC très environnementale Programmes agricoles et alimentaires régionaux accompagnant la transition écologique des exploitations (technique et économique) Production agricole en légère diminution, avec une recherche d'autonomie protéique européenne Citoyens exigeants des produits écologiquement responsables et sains
Pour les agriculteurs	Des grandes exploitations agricoles dont la taille stagne Le nombre de petites et moyennes exploitations en augmentation avec circuits courts Des agriculteurs qualifiés et autonomes dans leur choix stratégiques et techniques Produits à haute qualité environnementale (et sanitaire), énergie, produits transformés sur l'exploitation Des revenus stabilisés par des subventions publiques, une diversification des productions et une monétarisation de services environnementaux Augmentation des emplois sur les exploitations (plus de petites exploitations, augmentation des besoins MO, diversification et transformation)

«Quel avenir pour l'agriculture ?» Les 4 scénarios possibles en 2040

Scénario 2 : Une Europe agricole	
Les moteurs	Une Europe politique forte Des crises sanitaires à répétition De nouveaux marchés dans les pays émergents (classes moyennes) L'Union soutient son agriculture pour créer de la valeur
Synthèse	Une montée en gamme de la production Une PAC orientée «qualité» et environnement Stratégie combinée des filières agricoles et agroalimentaires Création d'un label export qualité Europe (procédés et produits) pour l'exportation Un consommateur attentif à la qualité des produits
Pour les agriculteurs	Des tailles d'exploitations suivant la tendance d'évolution actuelle Des agriculteurs au centre des stratégies de filières, autonomes mais engagés dans une démarche collective (qualité, traçabilité) Des procédés (environnementaux et sanitaires) et des produits (santé, goût) de meilleure qualité Légère hausse des revenus : Un chiffre d'affaire qui augmente, mais les coûts de production également Augmentation de l'emploi (sur la production et la transformation)

«Quel avenir pour l'agriculture ?» Les 4 scénarios possibles en 2040

Scénario 3 : Une Europe industrielle

Les moteurs	Un maintien de la crise économique en Europe Une hausse du prix des énergies fossiles L'Union soutient son industrie pour créer de la valeur
Synthèse	Des stratégies publiques et industrielles pour la compétitivité des industries (investissements, harmonisation des réglementations...) Mise en place d'une économie biosourcée: agriculture fournisseur de matière 1ère industrielle Optimisation des systèmes de production intensifs sans remise en cause Les régions soutiennent les industries dans leurs territoires (spécialisation intelligente) L'aval sécurise la production agricole par des contrats ou des acquisitions
Pour les agriculteurs	Des tailles d'exploitation en forte augmentation Les agriculteurs suivant des cahiers des charges et des stratégies dictés par l'aval des filières Des exploitations agricoles spécialisées produisant en masse des produits de qualité standard sur un marché mondial très concurrentiel Des revenus agricoles sous tension et en baisse (où la valeur est captée par la transformation) Diminution des emplois avec une rationalisation des coûts (effet d'échelle, mécanisation...)

«Quel avenir pour l'agriculture ?» Les 4 scénarios possibles en 2040

Scénario 4 : Un monde libéral

Les moteurs	La crise économique s'intensifie Affaiblissement de l'Union Européenne Tensions sur la production alimentaire mondiale (due au climat et à l'augmentation de la population)
Synthèse	Disparition de la PAC Assouplissement des réglementations sociales et environnementales L'Europe devient une zone de libre échange Rentabilité du secteur agricole européen augmente Apparition de nouveaux investisseurs ou intégration de la production par les firmes aval Le prix oriente le choix du consommateur
Pour les agriculteurs	La taille des exploitations augmente Suite à des reprises à prix d'or, les agriculteurs perdent toute autonomie et sont managés par des stratégies de multinationales Production de qualité standard avec une diminution forte des coûts de production Fort développement du salariat, des revenus liés à la production oscillant en fonction des marchés Nombre d'emplois réduit avec des conditions qui se dégradent (économiquement, charge de travail, stabilité...)

IX. ANNEXE 5 : RETRANSCRIPTIONS DES ENTRETIENS

Entretien Ted

Florian : Ah oui juste vous dire aussi que si jamais je dois utiliser vos propos pour mon mémoire, ce sera avec un nom d'emprunt, si vous voulez revenir sur quelque chose ce que vous avez dit, n'hésitez pas et si vous voulez supprimer une partie ou autre n'hésitez pas non plus.

Ted: Ok

Florian : Quel âge avez-vous ?

Ted: 32 ans

Florian : Depuis quand êtes-vous producteur bio?

Ted : 2011

Florian: Est-ce que vous avez toujours été producteur bio ou faisiez-vous autre chose avant ?

Ted: J'ai toujours été dans le bio

Florian : Vos parents étaient-ils dans le BIO également?

Ted: Mon père était pépiniériste, mais ça n'a rien à voir, c'est tous les deux de métier extérieur mais ce n'est pas similaire

Florian : Quel est du coup la formation que vous aviez suivie à l'école?

Ted: Aucune, j'étais autodidacte

Florian: Quelle est votre activité dans l'agriculture biologique?

Ted: On produit des fruits et légumes de saison. C'est du maraîchage diversifié à petite échelle.

Florian : Pourriez-vous me raconter les différentes étapes qui vous ont mené au bio ? Enfin, à l'agriculture biologique?

Ted: Je crois tout simplement parler d'agriculture parce que le bio est quelque chose qui va de soi pour moi, ça a toujours été plus simple que de faire du conventionnel, je trouve que le conventionnel n'est plus d'actualité et ne l'a jamais été si ce n'est pendant deux ou trois décennies à partir des années 70 suite aux trouvailles qu'on a réussi à faire à la guerre du Vietnam, on a trouvé énormément de produits chimiques, on leur a trouvé une utilité, on a dit que ça aurait pu aider l'agriculture mais ça n'a jamais été le cas, ça n'a jamais été prouvé et donc du conventionnel, du chimique ça ne m'a jamais intéressé ... le bio est venu comme ça parce que voilà...

Florian: Si vous aviez une définition à donner au bio qu'elle serait-elle ?

Ted: Je crois que la définition est très simple : c'est une agriculture qui n'utilise pas de produit chimique de synthèse et voilà, je suis assez contre toutes les casquettes qu'on donne, qu'on essaie de donner en sous-entendant le local, en sous-entends dans le social ou en sous-entendant si ou ça, je crois qu'il faut rester très propre à la définition qui est de ne pas utiliser de produit chimique. Après quitte à chaque agriculteur à faire des démarches pour obtenir d'autres labels mais voilà... ne pas englober tout, ce serait peut-être une bonne chose

Florian : Quels ont été les motivations qui vous ont poussé vers le bio?

Ted: Oui vers l'agriculture, en fait c'est d'apprendre à se nourrir, c'est d'apprendre à refonctionner simplement; je crois que qu'on a un gros problème au niveau de la manière dont on consomme et ce serait bien de refaire un peu les choses depuis le début dans le sens où... j'essaye de distinguer en fait les premières idées et après toutes les idées qu'on arrive à racoler par rapport à l'activité, mais je crois qu'à la base, vous voyez, on essaie de retrouver un système qui pourrait fonctionner en autonomie qui pourrait être rentable à partir d'une terre ou quelque chose comme ça...

Florian: Je voulais aussi vous demander : est-ce que des acteurs ont joué un rôle important dans votre conversion ?

Ted: ... Non je crois que personne ne m'a influencé de quelque manière que ce soit, non ça a toujours été... la question du bio ne se pose pas en fait, c'est la question de la pétrochimie qui se pose, c'est plutôt à l'inverse de regarder comment on en arrive à avoir une agriculture comme on peut l'avoir au quotidien à la campagne où on ne sait plus évaluer la provenance de quoi que ce soit.

Florian : C'est vrai que ça a été vite sur 50 60 ans, l'agriculture a fondamentalement changé

Ted: Oui et finalement ça n'a été en rien, on peut regarder, penser avoir une agriculture... ça a toujours été l'agriculture a évolué et a évolué énormément depuis la révolution industrielle avec

la mécanisation et autres mais on n'a jamais nourri plus de gens et la manière dont le système est fait, ça n'a jamais aidé personne c'est juste que c'est une reconversion de l'ensemble de la population qui a été faite, on a essayé d'amener à sortir les gens des campagnes et ce n'était que ça le résultat de... avant 40-45 en Belgique, il y avait 48 pourcents de la population qui travaillaient dans l'agriculture maintenant on est à 1,5 je pense, quelque chose comme ça. En fait, les progrès techniques n'ont juste fait que les gens se sont éloignés finalement de leur terre, de leur nutrition, de leur famille, de leur savoir-faire, de leur culture, de tout en fait et on a tout perdu en évoluant vers une agriculture qu'on appelle conventionnelle maintenant. Et si j'ai bien un objectif dans ma vie ce serait de... à travers le monde de tirer la sonnette d'alarme, allez rencontrer des producteurs qui ne soient pas encore dans un système capitaliste où on propose ce modèle de production c'est vraiment essayer de rester chez eux avec leur vache ou leur âne où je ne sais pas trop quoi mais ça sert à rien de finalement acheter un tracteur

Florian: Oui revenir dans les fondements vous voulez dire ?

Ted: Oui parce qu'il y a l'agriculture mais l'agriculture est un petit peu le point de départ d'une civilisation ... Toutes les civilisations qui se sont effondrées je pense que c'était pour des questions d'alimentation, d'approvisionnement donc on peut grandir, on peut grandir mais il y a un moment où il faut toujours se poser la question comment est-ce qu'on va nourrir ces personnes-là et là on a un sérieux problème

Florian: est-ce que vous avez eu des meilleures sources de revenus depuis que vous vous êtes lancé dans l'agriculture biologique?

Ted: La différence dans les revenus, j'ai pu l'avoir et je l'ai vu encore l'année passée. Là c'est ma deuxième activité dans le maraîchage. J'avais commencé avant... j'avais travaillé pendant 5 ans à mon compte, là je me remets avec Virginie. La grosse difficulté c'est la première année de conversion je l'avais eu en 2011...

Florian : Vous avez bénéficié d'aides ?

Ted: Non les aides, on peut laisser tomber, il y a une liste de conditions quasiment interminable, nous, on n'en a pas bénéficié, on a essayé l'année passée... le fait d'être en première année de reconversion, c'est une absurdité en fait, on ne peut pas vendre des produits dans le circuit du bio et on est condamné à faire de la vente directe. On ne peut pas produire histoire d'avoir un surplus pour pouvoir vendre et tout ça la première année, si on doit tout vendre en vente directe et ben ce n'est pas possible parce que, lors d'une première année, on n'a pas suffisamment de clientèle que pour tout écouler et donc en fait, c'est vraiment quelque chose qui coince et selon moi, il faudrait absolument supprimer cette année de reconversion. Nous par exemple, dans notre cas, ici et je l'ai eu deux fois ce cas de figure-là, on s'est inscrit auprès d'un organisme certificateur, ils sont venus faire des échantillons pour voir s'il restait des résidus de produits chimiques... il n'y en avait pas et on doit quand même attendre 2 ans avant que la terre soit bio.

Ça c'est absurde et je crois que c'est un des plus grands freins dans l'agriculture biologique et ça, il faudrait supprimer. Je l'ai vécu deux fois donc, je peux vraiment me faire une idée. Bon la première fois, on commence, on se dit c'est si c'est ça mais, non, là, pour la deuxième fois, je recommencerai tout depuis le début et ça c'est vraiment très difficile

Florian: Donc si je suis votre réflexion il faudrait, à partir du moment où les sols sont prouvés sans pesticide, on pourrait directement se lancer dans le bio

Ted: oui c'est ça; si on ne trouve pas de produit chimique comme je disais... et ici ça a été une prairie pendant je ne sais combien d'années, et va savoir si l'éleveur va mettre de l'engrais chimique sur sa pelouse pour que ça pousse plus vite ça, c'est la question, je ne le saurai jamais, je l'ai jamais su mais les analyses prouvent qu'il n'y avait rien

Florian : Avez-vous engagé depuis que vous êtes dans le BIO?

Ted : Oui toujours

Florian : Qui sont vos principaux acheteurs et quel type de circuit alimentaire favorisez-vous?

Ted: On met toujours en avant la vente directe mais j'ai d'autres clients qui prennent des quantités plus importantes

Florian : Quel type de clients?

Ted: De tout, soit des grossistes, soit de magasins, soit de gens qui font les marchés où d'autres acteurs qui sont installés depuis déjà longtemps avec des clientèles plus importantes

Florian: Les grandes surfaces font-elles partie de votre clientèle?

Ted: J'ai déjà travaillé plusieurs fois avec des supermarchés... ça s'est plutôt bien passé, c'est pas mal même si c'est pas toujours facile mais je crois que c'est vraiment quelque chose qu'il faut encourager et d'ailleurs tous les supermarchés, maintenant, ont très bien compris et imposent alors au gérant d'avoir un certain pourcentage de production local ou bio, s'ils ne le font pas, ils passeront à la trappe et donc ils doivent tout doucement entamer une reconversion... j'aurais plutôt tendance à dire voilà on ne le fait pas parce que les supermarchés ont plutôt tendance à détruire énormément l'agriculture et les habitudes de consommation, ils sont responsables de toutes les histoires de calibrage et de diminution du prix de rentrée dans la mentalité collective et que les produits ne doivent pas être chers excetera et je crois que la question du prix est déterminante, en fait, dans l'avenir d'une agriculture en tout cas à taille humaine parce que c'est la valorisation du produit finalement et que tricher et faire des économies d'échelle ou des économies qualitatives ce n'est jamais bon. Donc savoir si tu

travaillés avec un supermarché est quelque chose à bannir, je ne pense pas, moi je crois qu'il faut essayer de faire évoluer les choses, ils ont plein de plates formes qui sont en place, les habitudes de consommation des consommateurs sont d'aller dans les supermarchés par facilité. Faudrait juste doucement changer les produits qu'on y trouve...

Florian : Je ne sais pas si vous avez travaillé avec beaucoup de grandes surfaces différentes, mais quelles sont selon vous celles qui sont dans la démarche que vous venez d'expliquer?

Ted: Oh tu sais chaque supermarché et j'en connais, par exemple, si je dois citer un supermarché qui est vraiment une grosse plaie pour l'agriculture c'est Delhaize. Ils ont eu des politiques commerciales dégueulasses. Je pourrais citer je ne sais pas combien d'entreprises comme la carotte de l'yerne qui est tombée en faillite à cause de Delhaize.

Florian: Comment est-ce arrivé? Quelles sont ces fameuses politiques commerciales?

Ted: Bah c'est toujours des “voilà nous on a besoin d'un tel produit est-ce que vous pouvez en produire” “oui oui bien sûr”, on définit un certain prix pour des certaines quantités, les choses se passent bien la première année et puis l'année d'après on prévoit des quantités beaucoup plus importantes qui amènent le producteur à faire des investissements et ainsi de suite et donc la production grandit et pour finir elle grandit tellement avec la vente évidemment, il achète, il achète qu'à un moment ils disent voilà, on veut bien continuer à acheter mais à condition qu'on enlève... qu'on fasse dérapé sur les prix excetera ou alors on joue sur le calibrage et voilà par exemple la carotte de l'yerne, ils avaient commandé des 1820 au niveau des calibres et bon, il y a toute une histoire comme quoi ils n'ont pas su avoir le calibre parce qu'il y avait trop de variation dans le calibre donc ils n'ont pas pris les carottes, ils ont pris un énorme coup dur et l'année d'après la carotte Delerm a insisté énormément pour avoir le calibrage suffisant mais la longueur de la carotte n'était pas bonne. Du coup, deux années de suite sans vente, l'entreprise a dû fermer. En fait, normalement, il devait vendre leur carotte je ne sais plus combien c'était de cent le kilo mais pour finir il avait proposé 20 pourcents du prix et ils ont quand même dû vendre et Delhaize a quand même pris les carottes à un très bon prix. Sinon après ce sont des approches personnelles mais je crois que, par exemple, Carrefour c'est un des plus scandaleux

Florian: Avez-vous constaté de différence dans les prix du bio? Point de vue du consommateur et point de vue du producteur?

Ted: Oui je remarque que d'une manière générale les prix diminuent et je sais pourquoi et ce n'est pas une bonne chose...

Florian: Pourquoi selon vous?

Ted: Parce qu'il y a de plus en plus d'agriculteurs en Belgique qui travaillent avec une femme comme on en voit souvent, c'est le modèle entre 40 et 80 hectares qui se convertissent au bio et

que le marché du bio est encore trop petit pour accepter autant de producteurs qui se convertissent; à l'époque, c'était une question de maraîchage, on parlait de fruits et légumes bio parce que c'était du maraîchage et maintenant c'est de l'agriculture bio, les proportions ne sont plus les mêmes et ça implique chaque producteur en faisant une conversion, se spécialise dans un produit et donc on remarque vraiment une grosse baisse, et en fait c'est tellement facile pour un agriculteur de faire du jour au lendemain de la pomme de terre ou... je l'ai vu encore dernièrement avec de la patate douce, le type, il avait 4 hectares ou 8 hectares de patates douces, je sais plus, j'ai encore vu son champ la semaine dernière, voilà il prend le marché du jour au lendemain, il prend une place quasiment au niveau européen parce qu'il a décidé de planter ça et tous ceux qui est de la patate douce et qui étaient contents de la vendre avant au-dessus de 3 € du kilo parce que c'est compliqué au niveau du stockage et nanani nanana au final se retrouvent avec un stock qu'ils ne savent plus vendre parce que le prix a diminué, donc c'est pas une bonne chose non plus mais en même temps, c'est bien parce que ça permet à tout le monde de pouvoir faire son panier donc cette démocratisation du bio d'une certaine manière... mais j'ai peur qu'on retombe dans le même problème dans lequel on est tombé dans les années 70 avec le supermarché à vouloir faire la guerre des prix avant tout... c'est ça le danger du bio aussi c'est que d'une certaine manière, ça a permis... ce sont de nouvelles professions depuis qui sont réapparues, je crois que le bio a commencé dans les années 80-90 en Belgique et c'était un peu une nouveauté... mais je crois qu'on est en train de retomber dans les mêmes travers qu'on a pu avoir par rapport à l'agriculture conventionnelle et je ne vois pas ça d'un bon œil et je crois qu'il faut... alors est-ce que ça va passer par la création de nouveaux labels comme on en voit avec Nature et Progrès qui propose des nouvelles chartes des nouveaux trucs excetera pour... oui je pense que le bio devrait être quelque chose de... il y a suffisamment de techniques, suffisamment de compétences, de produits qui fonctionnent et que l'agriculture conventionnelle n'a plus de sens aujourd'hui et donc le bio, tout le monde devrait en faire, ça devrait être interdit de faire autre chose et d'utiliser encore ces produits de synthèse en chimique qui sont vraiment dévastateurs et toutes conséquences qui vont avec mais il faudra voir beaucoup d'autres labels et en tout cas, avoir un étiquetage qui prend en compte les différents aspects environnementaux, sociaux, la quantité finale de carburant qui est consommée pour chaque légumes, pour chaque kilo de légumes, à combien est-ce que ça revient en électricité, en carburant, excetera et ça on ne l'a pas et tant qu'on a pas ça, ce sera impossible pour le consommateur de bien choisir et pourtant ce serait très simple de faire avancer la planète, c'est juste une question de taxation par rapport aux entreprises qui produiraient des produits de moins bonne cotation et si on commence à taxer cette entreprise, il y a toute une innovation qui va se faire, il pollueront moins et donc ils paieront moins, et ce serait con parce que ce serait assez facile à faire. Quand j'étais gamin, il y a eu une nouvelle législation qui est apparue, il fallait mettre le prix du produit au kilo il y a 20 ans quoi et depuis 20 ans, on n'a pas pensé à mettre des informations supplémentaires sur ces étiquettes de prix... je trouve ça absurde

Florian: Est-ce que vous ou votre activité sont affectés d'une quelconque manière par ces différents prix?

Ted: Non

Florian: Quels sont les différents coûts liés à votre activité? je n'ai pas besoin forcément d'une somme précise mais plutôt d'une proportion

Ted: Ce qui coûte cher, c'est un investissement, c'est ce qui permet d'avoir la possibilité de cultiver en début de saison et en arrière-saison et avoir d'autres produits que ceux qui ne poussent pas en Belgique. Avec les desserts, il faut des frigos. Comme je le disais, les frigos, il faut éviter le diesel donc il faut passer au solaire et ainsi de suite et donc, en fait, tu coûtes très cher, il faut avoir des chariots, regardez par exemple celui-là que je restaurai il y a peu, je dois finir celui-là et voilà le matériel coûte très très cher et c'est ça qui coûte le plus cher. En deuxième position, il y a le terrain et en même position la main d'œuvre

Florian: Quel est votre démarche lorsque vous fixez vos prix?

Ted: Tout, un prix doit être complet et la marge finalement qu'on a pour nous quand on fait une exploitation comme celle-là, moi je le vois bien avec les années... si on fait pour un million de chiffre d'affaire on vend pour un million de légumes, on gagnera peut-être 1500 € 2000 € par mois et avec ça, on a payé 50000 € de taxe carburant, on a payé 50000 € d'ONSS, on a payé 50000 € d'impôts... tout le monde s'est sucré en fait sur une activité comme celle-là, je crois que c'est ça qui est très difficile c'est qu'on a des contraintes qui sont immenses et donc pour gagner quelque chose, faut bien s'accrocher. Le système n'est vraiment pas fait pour qu'on s'enrichisse énormément. C'est possible de s'enrichir dans l'agriculture mais il faut y passer au minimum 10 ans.

Florian: Quels sont les prix qui sont, dirons-nous, imposés et quels sont ceux qui sont maîtrisés?

Ted: Il n'y a pas de prix imposés, tout est une question d'offre et de demande. L'offre et la demande, on le ressent tous les jours et c'est vraiment comme ça que ça fonctionne en fruits et légumes, on en a trop donc, on va brader les prix et voilà. Ce qui est difficile, c'est d'avoir la juste quantité. Il faut toujours s'arranger pour produire ce qui est déjà vendu en fait.

Florian: Avez-vous ressenti cette nouvelle tendance, j'entends par là le fait que le bio soit devenu plus à la mode ces derniers temps?

Ted: On en parle de plus en plus c'est vrai des hypes dans le BIO, il y en a eu plusieurs, il faut pouvoir les cibler, comme il y a eu les paniers, puis il y a eu les marchés, il y a pas mal d'initiatives qu'on a pu revoir en Europe et d'autres qui viennent du Canada, il y en a qui viennent des États-Unis donc c'est assez facile de prévoir ce qui va arriver en Belgique en regardant les pays étrangers quoi. On est bien en retard par rapport à d'autres pays, je crois qu'on a toujours 20 ans de retard en bio par rapport à l'Allemagne qui est juste le pays d'à côté, on voit des magasins bio partout dans les métros, excetera en Allemagne. En Belgique, les magasins bio

sont arrivés 20 à 25 ans après, voilà on est très très en retard... par exemple, moi j'avais surfer sur une de ces vagues qui étaient à l'époque les paniers bio, c'était très bien, il y avait des quantités qui étaient commandées par trimestre, par mois, même par année parfois, j'avais une quinzaine d'abonnements annuels. Ca, c'était très facile, très confortable, en tant que producteur pouvoir garantir une certaine quantité de poids dans chaque panier, ça c'était bien.

Florian : Et ça a changé maintenant?

Ted: Ah oui, c'est terminé maintenant, c'est complètement fini d'ailleurs, c'est ça que je dis, à l'époque, le marché a très bien fonctionné, maintenant les marchés ne fonctionnent plus, enfin si, ils fonctionnent toujours mais, par exemple, par rapport à il y a 5 ans, on peut calculer 50 % de baisse par rapport au marché. Les marchés honnêtement dans 15 ans, il n'y en a plus. Donc oui, maintenant il y a la nouvelle vague qui est de trouver des fruits et légumes bio dans les supermarchés, ça marche très très bien, ça représente un énorme chiffre d'affaire et voilà mais à qui ça profite, ce n'est plus au producteur.

Florian: Est-ce que vous sentez que la demande est supérieure à l'offre dans votre secteur?

Ted : Ce n'est pas vrai car selon moi, tout ça juste, quand on parle de bio, on parle principalement de fruits et légumes, on ne parle pas d'agroforestier, de sylviculture, de pépinière bio, de fleuristerie donc c'est vraiment une question de fruits et légumes. Il y a 4 saisons dans une année, on peut démultiplier des plantations de salades sur une année, il y en a facilement 15. Après on peut planter toutes les semaines, tous les 3 jours, en fonction de circuit, mais ce que je veux dire c'est que ça s'adapte très très vite. Par exemple pour l'année prochaine pour mes fraises, j'ai trouvé suffisamment de clients pour tout vendre, je mettrai plus l'année prochaine mais savoir si le marché était tellement grand et si j'avais les gens qui me téléphonaient tous les jours en me demandant tu n'aurais pas une palette de fraises, c'est sûr que l'année d'après, il y aurait 100 hectares qui seraient mis en fraises et que le marché serait comblé. Cette vérité de savoir qu'il n'y a pas assez par rapport à la demande européenne est valable finalement que 1 an, le temps de l'ajustement. Par exemple dans d'autres milieux, comme je le disais, la sylviculture s'il y a une demande, replanter et attendre que les arbres soient suffisamment grands pour être coupés, là à ce moment-là c'est plus problématique de changer quelque chose, mais dans les fruits et légumes, on a besoin d'un million de salades dans 6 semaines, on plante et il faut 2 mois pour avoir les salades, elles peuvent être plantées du jour au lendemain. Mais je crois que la production est vraiment égale à la demande. Bon après il y a une fluctuation au niveau des prix qui joue d'abord de quelques pourcents, ça dépend des saisons et tout ça mais non, je crois pas que...

Florian: Si je vous suis, vous ne la ressentez pas plus que ça?

Ted: Parce que déjà, le bio européen, il faut vous dire qu'il y a plusieurs clans quand même en Europe et qu'il y a quasiment pas d'interaction entre les différents clans, je parle bien sûr des

facilités économiques qu'il pourrait y avoir entre l'Espagne, la France et l'Italie et la Belgique. Il y a tout notre circuit où nous, on a encore pas mal de Hollandais, mais sinon la Hollande travaille avec l'Allemagne, la Suisse qui travaille avec l'Autriche, il y a les pays du Nord qui travaillent ensemble excetera et ça, c'est très dommage parce que je sais pas si c'est une barrière linguistique mais il y a jamais un produit allemand qui va se retrouver en Belgique, sauf s'il est déjà préparé dans des pâtes à tartiner et tout ça mais jamais un légume allemand n'arrive en Belgique, jamais jamais jamais, c'est absurde et jamais un produit français va se retrouver en Allemagne non plus, c'est des pays qui sont voisins de l'Europe qui ne fonctionnent pas du tout bien à ce niveau-là, niveau du bio l'Europe est un énorme échec et la manière dont l'Europe détermine... parce que les primes pour l'agriculture sont des primes qui viennent de fonds européens et donc d'une certaine manière si l'Europe subventionne certains agriculteurs, c'est qu'elle veut diriger les agriculteurs à aller dans cette direction-là, c'est un petit peu le but de faire des primes. Une catastrophe parce que tous les fonds européens et tout l'argent va pour de grosses exploitations conventionnelles; l'Europe n'essaye même pas de soutenir finalement l'agriculture biologique et si on cause de l'argent qu'elle met dans l'agriculture conventionnelle ça, c'est un énorme problème et c'est un énorme problème aussi de voir qu'il y a énormément de pays dans les Balkans qui sont des pays où on y trouve des terres formidables et qu'il n'y ait pas de facilités en fonction des climats et de la qualité de la terre pour pouvoir orienter les importations ou les exportations.

Florian: Que pensez-vous de ce qu'on appelle le bio low cost, produit à très bas prix souvent associé à la grande distribution?

Ted: Moi la première réflexion qui me vient c'est, si on arrive à faire à si bas prix pourquoi est-ce qu'on fait encore du conventionnel; si on arrêta avec le conventionnel à ce moment-là, il y aurait un gros changement et tout le monde sera gagnant et on retournerait dans des modèles agricoles des années 50 et des années 60

Florian: Et vous avez-vous ressenti les effets de ce nouveau type de bio sur votre activité ou sur le plan personnel?

Ted: Pour répondre à cette question-là, il faut revoir un petit peu l'histoire de l'agriculture... et plus particulièrement la manière depuis le 19e ou début du 20e on a commencé à réguler, à mettre des quotas de production et ainsi de suite et à garantir un certain prix, pour moi c'est un pur échec et ça n'a jamais amené de bonnes choses, si maintenant il fallait commencer où on revoit avec le bio une nouvelle agriculture à naître, si on commence à réguler, ça ça va même encore être pire que tout. Les marchés ce n'est qu'une question de frais demande, si on commence à légiférer dans l'offre et la demande c'est le bordel alors oui, il y a le bio industriel mais qu'est-ce que ça veut dire bio industriel? pour moi, c'est des mecs qui sont un peu plus pragmatiques, un peu plus opportunistes ou qui ont un savoir-faire en moyenne et grande culture, ça va coïncider, on ne sait rien y faire mais on va devoir passer par là.

Florian : Sinon pour le moment, est-ce que vous ressentez les effets de ce type d'agriculture sur vous et votre exploitation?

Ted : Non parce que c'est pas.... ça n'a pas vraiment changé grand-chose finalement si ce n'est que la démocratisation va renforcer la demande, il y aura de plus en plus de gens qui vont acheter bio parce que ce sera moins cher et plus accessible et donc si jamais le bio grandit à ce moment-là, ce sera au détriment du conventionnel et du coup, je pense même que c'est une bonne chose, ça peut être bien, il y a 2 grandes écoles en bio en Belgique : d'un côté, il y a les Flamants de l'autre, il y a les Wallons et de grosses d'entreprises qui livrent l'ensemble des magasins bio. Il y en a un qui fait la guerre des prix et qui veut démocratiser soi-disant le truc mais les raisons pour lesquelles ils font la guerre des prix, c'est qu'ils veulent prendre des parts de marché au commerce flamand.

Florian: A qui faites-vous référence?

Ted: Interbio et BioFresh et BioFresh ne joue pas et ne discute pas sur les prix parce que tout le monde doit gagner sa vie et que penser à demander des réductions excetera, toute façon, ils prennent un pourcentage fixe par rapport à ce qu'ils achètent et ceux qu'ils revendent via leur plateforme donc, ça sert à rien de faire la guerre des prix. Interbio le fait et d'ailleurs ils font une collection d'agriculteurs qui sont contre maintenant et qui ne veulent plus leur parler et donc chaque fois, ils essaient de faire tout eux-mêmes, ils ont planté des vergers, ils veulent vraiment essayer de tout prendre, prendre tout le bio pour eux en faisant la guerre des prix parce qu'eux ils arrivent à être plus compétitifs, ils ont les machines, c'est un peu l'industrie, la manière dont ils cultivent leurs légumes excetera mais en même temps, si j'étais pas là, le bio n'aurait pas pu grandir comme il a grandi en Belgique. Il y a des magasins bio qui ouvrent tout le temps. Ce qu'il y a, c'est que si maintenant on a du bio industriel qui arrive c'est parce qu'il y a une demande énorme de faire du bio industriel

Florian: Qu'est-ce qui, selon vous, a le plus changé depuis votre arrivée dans le bio? Vous m'avez déjà parlé de différentes vagues que le bio a connu en Belgique? Qu'avez-vous constaté d'autre?

Ted: La mentalité des gens. Au début, ce qui est bien, c'est que les gens étaient convaincus des bienfaits, en tout cas ils recherchaient quelque chose; maintenant, les gens sont noyés dans l'information et ne savent plus déceler quoi que ce soit, ils n'ont plus aucune idée de ce que ça représente, on vend des fraises bio super ... 40% de notre production est en fraises, je fais hyper attention, j'arrive à proposer un produit totalement différent par rapport à ce que les gens pourraient connaître par rapport à la fraise. On critique souvent en Belgique les fraises d'Espagne et tout ça, c'est scandaleux et tout ça, c'est bien bien pire en Belgique la manière dont on produit les fraises qu'en Espagne, il faut te dire que les Espagnols sont des enfants de coeur par rapport aux produits qu'on utilise en Belgique. L'Espagne, par exemple, a mauvaise réputation et tout ça mais le plus gros consommateur de produits chimiques c'est la France et

on n'est pas très loin derrière. Du coup, je voulais en venir : on vend nos fraise bio et les gens sont choqués parce qu'on a un ravier en plastique. Et donc on reçoit des remarques et les gens ne veulent pas acheter des fraises, ces fraises-là parce qu'elles sont dans un ravier en plastique. Là, je crois qu'on arrive à un sérieux problème car si jamais on mettait un ravier en bois et je crois que maintenant la priorité de nos jours c'est d'essayer de protéger nos arbres, forêts. Commencer à couper des arbres pour faire des ravier en bois ça n'a aucun sens, utiliser du carton on sait que l'énergie qu'il faut pour produire du carton est de toute façon beaucoup plus grande que les 6 grammes que représentent les ravier en plastique. Et voilà, le ravier en plastique peut être réutilisé, maintenant je mets les deux et voilà les gens ne savent plus distinguer ce qui est bon pour l'environnement ou non et on commence à tout mélanger dans tout les sens etc. ... je crois que les habitudes de consommation des gens ça devient n'importe quoi. Evidemment les gens qui nous font des remarques pour les ravier de fraises, ils sont venus en voiture, il y a aucun problème et j'ai fait le calcul selon mes estimations, une voiture c'est plus ou moins 500 000 ravier, même le million, il faudrait que j'achète 1 million de ravier pour que je pollue autant que ceux qui ont pris la voiture. Et encore pour recycler les voitures... fin les ravier on peut tous les recycler à +- 99,5%, je crois, un truc comme ça, et la voiture on sait jamais la recycler, ce n'est pas possible de recycler une voiture ... à part en afrique.

Florian: Est-ce que ces changements de mentalités ont eu un impact sur vous et/ou votre entreprise ?

Ted: Oui, il y a aussi un autre truc qui me vient, c'est la lassitude qu'on les gens par rapport à certains produits, ça c'est un truc qui me choque de plus en plus. Dès qu'on commence une saison de quelque chose, on attend un mois et les gens n'en veulent plus. Et alors le problème c'est que dès qu'il fait beau, les gens veulent des tomates, des poivrons, des aubergines etc. Il y a certains producteurs en Flandre qui arrivent à chauffer leurs serres et avoir ces produits-là on en achète et on en vend histoire de satisfaire la clientèle parce que si on ne le fait pas, ils vont directement aller se fournir ailleurs au supermarché que ce soit bio ou non, il faut se le dire, ils ont envie de ça, ils ont envie de ça donc, on leur en sert qui ne viennent pas de chez nous pendant 3 semaines 1 mois 1 mois et demi. Et puis une fois qu'on arrive avec notre production, ah non, on n'a plus très envie, on a déjà assez mangé des courgettes et tout ça et voilà c'est un peu leur problème et l'Europe joue un rôle déterminant là, ça se passe en interne en Belgique parce qu'il y a des producteurs qui arrivent à chauffer mais on a un énorme problème européen par rapport à ces flux... des légumes primeurs qui arrivent du Sud comme ces fraises qui arrivent d'Espagne 1 mois avant les belges, ça tue les producteurs belges vraiment. Et je ne comprends pas comment on arrive à tolérer ce genre de chose

Florian : Peut-on dire que la concurrence est rude dans le bio en Belgique?

Ted : Au niveau timing oui. C'est le premier qui aura ses tomates qui les vendra, s'il y en a 1 qui arrive avec ses tomates qui viennent de je ne sais pas où, toujours bio certes, mais voilà c'est lui qui les vend et il en vendra le plus ... Au niveau du timing c'est difficile, il faut toujours

être le premier à sortir et il faut toujours avoir les trucs ... il y a énormément de contradictions entre ce que les gens veulent ... et c'est ça qui a changé c'est la contradiction ... ils veulent le manger de saison, on leur met un chou, ouai mais non le chou pas spécialement envie et voilà. On l'a vu l'hiver passé avec le chou vert, les gens n'en n'ont pas voulu et voilà on veut manger local, on veut manger bio et ci et ça, mais une fois qu'on arrive avec le produit on se rend compte qu'il y a des gens qui sont là pour chipoter. Quoi on ne sait plus cuisiner? on a plus le temps et ainsi de suite?

Florian : Et avant, c'était moins comme ça ?

Ted : Oui, c'était moins comme ça, il y avait moins de contradictions, et avant on ne m'a jamais fait la moindre remarque par rapport au ravier de fraise qui était en plastique. Il y a un énorme continent de plastique dans l'océan qui nage et j'en suis tout à fait conscient mais ce n'est pas les Belges qui ont balancé, ce n'est pas à cause des touristes de la mer du Nord qui lancent leurs trucs et ce n'est pas par la Meuse etc. Ce n'est pas chez nous que ça se passe donc c'est pas nous qui sommes responsables, le plastique est quelque chose de formidable, d'exceptionnel, génial, tout dépend de l'utilisation qu'on en fait. Moi j'ai des caisses bleues ici que j'utilise, je ne sais pas combien de fois, qui sont en plastique. On m'enlève mes caisses en plastique pour me mettre des caisses en bois comme utilisent les Français, j'arrête mon métier directement. Je peux pas travailler sans ces caisses, si j'ai pas de plastique, j'ai pas de serre, comment voulez-vous imaginer une agriculture ... Et venir faire des chipoteries pour un ravier qui est en plastique alors que les gens ne sont pas venus avec leur propre contenant non plus, on ne vend pas des fraises en vrac. C'est un bête exemple mais j'insiste dessus pour montrer toute l'absurdité. On fait la guerre à l'emballage mais...

Florian : Comment voyez-vous le secteur de l'AB évoluer dans 20 ans ?

Ted : J'espère si on écoute un peu les Français, mais apparemment ce serait total. Je pense qu'on interdira d'ici 20 ans le conventionnel, ça je pense vraiment...

Florian : Et comment voyez-vous le marché évoluer ? (la demande, les prix, l'offre, etc.)

Ted : C'est la grande question ça. Parce que ça, c'est même pas une question propre au bio, c'est une question politique. Maintenant, déjà le plus grand danger de l'agriculture c'est : est-ce que l'intelligence artificielle va s'accaparer de ce truc-là? C'est la question comme il y a eu dans tous les domaines. Moi je crois qu'il n'y aura plus d'avocats dans 15 ans, il n'y a plus déjà d'orthodontistes, il n'y aura plus de médecins dans 15 ans, les radiologues, il n'y en a déjà plus et ainsi de suite, la question c'est comment on va faire face à cette intelligence artificielle? C'est elle qui va répondre à la question, c'est l'évolution de cette intelligence, est-ce qu'on va légiférer cette intelligence artificielle en fonction déjà de cette question-là et cette réponse-là, on saura ce que va devenir l'agriculture mais tant que cette question reste en suspens, impossible.

Florian : Et selon, vous est-ce que ça peut être une bonne chose pour les agriculteurs ou est-ce plutôt l'inverse ?

Ted : Si Google s'intéresse demain à l'agriculture, demain il n'y a plus d'agriculteurs... Même les grandes exploitations ne survivraient pas, Google prendrait tout.

Florian : Nous arrivons à ma dernière question : Au regard des différents prix que l'on retrouve dans le bio, Je vais vous présenter plusieurs scénarios issus d'une étude qui a été réalisée par Pascal Berthelot, journaliste, et Samy Aït-Amar, Directeur Scientifique des Instituts Techniques Agricoles de France et ingénieur à l'ACTA. L'étude se nomme «*Quel avenir pour l'agriculture ?*» *Les 4 scénarios possibles en 2040*. Je vais vous demander de définir selon vous quel est le scénario qui correspond le plus à votre vision de l'avenir pour l'agriculture (qui a le plus de chance de se produire selon vous) ainsi que celui qui correspond le moins à votre vision de l'agriculture (qui a le moins de chance de se produire selon vous) et de nous expliquer pourquoi. Voici les fiches et le résumé : + leur lire “*Dans le premier scénario, suite à des crises environnementales, les politiques, alertés, décident de basculer vers un monde écologique. Les investissements sont orientés vers une croissance verte et les aides vers de nouveaux modèles de production. Des synergies entre agriculture et élevage apparaissent, et les petites et moyennes exploitations prennent une place croissante, favorisant les circuits courts et la recherche écologique. Les consommateurs sont très attentifs à ce qu'ils mangent, sont sensibles à la santé et à l'environnement. Dans le deuxième scénario, la politique européenne est forte. Un véritable travail est fait sur la qualité, qu'elle soit gustative, environnementale ou de nature éthique... Un label export qualité Europe est créé. L'investissement se fait dans la traçabilité et la typicité des produits. L'Europe (bio)industrielle est le paysage du troisième scénario. L'agriculture devient une industrie comme les autres. La biomasse, l'énergie, les biotechnologies, le biomimétisme sont des usages qui se développent. Enfin, le dernier scénario évoque un monde libéral : le marché de l'agriculture est de plus en plus volatile, l'internationalisation et la spéculation sont les maîtres-mots. Les consommateurs cherchent des produits bon marché, et ce sont les firmes qui prennent le contrôle*”

Ted : C'est de toute façon l'industrie qui a le pouvoir depuis la révolution industrielle et ça ne changera pas. On peut faire ce qu'on veut... Je vois le 4

Florian : Et du coup le scénario qui aurait le moins de chance de se produire ?

Ted : Le 1 et le 2 ...

Florian : Pour quelles raisons ?

Ted : Comme je viens de le dire, ceux qui ont le pouvoir maintenant, c'est clairement l'industrie... et l'informatique avec l'intelligence artificielle... Je vois pas comment on va

retourner la tendance maintenant avec “on va refaire des petites productions, c’est les petits entrepreneurs qui vont soulever le truc, impossible. C’est dérisoire. C’est évident que jamais ce scénario... Il va y avoir plein de petits producteurs un peu partout, on va travailler, les gens ne vont pas non non non non... Parce que si jamais c’est le cas, l’industrie s’emparera du truc et créera des petites productions un peu partout et c’est toute notre civilisation qui est en train de s’effondrer et croire qu’elle va évoluer et qu’elle va repartir sur une base saine, non. Je crois qu’on est déjà maintenant dans le futur beaucoup plus qu’on ne l’a jamais été et la question de l’humanité est en train d’être reposée et qu’elle n’a jamais été aussi menacée que depuis ces dernières années et toute façon, on parle maintenant de l’environnement, de ci de ça, toute façon l’humanité est tellement menacée que ... Je crois que ce qui se passe avec l’intelligence artificielle avec la taille de ce que c’est... Je ne sais pas si vous vous rendez compte du truc ?

Florian : Non pas vraiment, dites m’en plus

Ted : Ce qu’il y a c’est que le métier d’agriculteur, c’est le métier le plus pratiqué au monde, sur la planète ça représente un truc de fou genre 75% de la population minimum. En Afrique, ils sont dans du 85, 90% dans l’agriculture. Ce qu’il y a, c’est qu’on l’a quand même bien vu et les modèles démographiques en fonction de la date d’entrée dans la révolution industrielle, on l’a vu pour chaque civilisation, il y a des modèles qui se répètent. Moi je crois que toutes les sociétés différentes vont connaître le même sort, avant, il y avait 1 personne sur 2 qui travaillait dans l’agriculture maintenant c’est 1/100. L’agriculture va disparaître d’une certaine manière de notre culture. Si maintenant, il y a 3 milliards d’agriculteurs, dans 20 ans il y en a 300 millions, par exemple en Belgique tout ceux qui se lancent dans le bio, il y a un nombre de faillites inimaginables je crois que c’est 80% de ceux qui tombent en faillite en agriculture, c’est dans les 2 ans. Il n’y a aucun moyen pour quelqu’un de se lancer dans l’agriculture conventionnelle sauf si on a des parents dedans ou de la famille, etc. C’est pas un truc dans lequel on peut rentrer et même si on veut y rentrer à petite échelle et faire des fruits et légumes, c’est pas possible. Moi je suis rentré dedans, j’avais quand même des terres de familles etc. C’est trop risqué et puis il y a un savoir-faire, des connaissances,... A la fois il faut être producteur botaniste et à la fois il faut être un pro du marketing. Et bon, il faut aussi être leader, savoir souder ce genre de chose. Il y a des gens qui me disent ouai ma fille elle veut se lancer dans l’AB, je leur demande elle sait souder ? Non ben qu’elle arrête tout de suite et qu’elle reste chez elle. Pourquoi vous soudez souvent ? Non je soude pas souvent mais si tu ne sais pas souder, c’est pas possible je le dis franchement. C’est trop complet comme métier et c’est de plus en plus difficile. Je le disais à l’époque, le plus gros frein que j’ai eu à faire du bio c’est l’Etat. En bio, t’as pas trop de problèmes avec les maladies et tout ça ? Non non c’est rien à côté de la TVA, des impôts, de l’ONSS, c’est des choses qui sont difficiles à affronter et il faut avoir les reins bien solides et des fois travailler jour et nuit pour affronter ça. On calcule toujours en perte lorsque l’on parle de maladie, ben non c’est pas de pertes, c’est comme ça, au lieu de dire que t’avais 100% ben non t’as 90%, vas pas essayer de dire que t’as 10% en perte, il y a une autre approche à avoir la dedans.

Florian : Et du coup je me demandais, les subsides, les MAE, les aides de l'Etat etc. est-ce que vous bénéficiez de véritables aides ?

Ted : Oui c'est vrai, ici, on paye 800 € par an pour produire en bio donc pour quality partners et à ce moment-là on retouche 1600€ et donc oui c'est vrai on a 800€ d'aide

Florian : En fait, je ne me rends pas très bien compte, est-ce vraiment une aide pour vous ?

Ted : Oui je veux bien mais ça passe à la trappe, avec 800€ je ne peux même pas payer une facture. ça passe à la trappe comme rien 800€, c'est même pas une facture, même pas une facture. Donc oui, je veux bien, on reçoit des aides mais bon...

Florian : Diriez-vous qu'il n'y a pas assez d'encouragement de la part de l'Etat ?

Ted : Non, mon voisin (nom du voisin) c'est toujours le même voisin, c'est le modèle européen. C'est à dire qu'un des fils veut racheter la ferme, ils ont droit à 650000 euros par/an d'aide de l'Europe pour racheter la ferme. Donc le père qui, par exemple, avait acheté un tracteur 500000€, l'année d'après le fils lui rachète 450000€ mais il reçoit 60% d'aide de l'Europe pour acheter le tracteur, donc finalement le gamin il l'achète pour rien et l'autre il a déjà reçu les aides et tout le monde reçoit les aides et finalement il gagne avec les aides parce que c'est des montants pas possible et quand on regarde dans la distribution de ces aides qu'est-ce qui va aux petites productions, je crois que c'est 1 ou 2 %, tout passe pour les industries pour le conventionnel. Est-ce que ça va changer ? Est-ce que le fait qu'on en parle de plus en plus ... parce qu'on croit toujours que parce qu'on en parle les choses évoluent ... Ouai, c'est vrai, le chiffre du bio a augmenté, maintenant il est à 15%, il y a 5,6 ans on était à 10 mais bon 5% c'est pas comme si on disait le truc explose. On n'a même pas fait x2 en 10 ans. On dit toujours que l'Afrique appartient aux Chinois, ben oui c'est vrai que maintenant ils sont passés de 2 à 3 % dans les propriétés, mais on oublie que d'abord ce sont les Anglais qui sont propriétaires, les Français, les Grecs, etc. Donc le bio on parle de ci et de ça mais je crois qu'il n'y a pas grand-chose qui bouge justement. A partir du moment où on n'a pas de soutien du gouvernement, de l'Europe et qu'on n'interdit pas le conventionnel, il n'y a pas grand-chose qui changera. On parle de bio industriel en Belgique, c'est vrai qu'il y a (nom d'un voisin) qui est en reconversion pour faire des carottes industrielles parce qu'il y a quelqu'un qui décide de mettre 80 hectares de carottes, est-ce que c'est de l'industrie 80 hectares de carottes ou pas ? C'est ça la question, on se la pose encore.

Entretien Barney

Florian : Quel âge avez-vous ?

Barney : 25 ans

Florian : Depuis quand êtes-vous agriculteur ?

Barney : Alors, on a commencé le tout tout début il y a 3 ans mais on est une entreprise depuis maintenant, si je dis pas de connerie, 1 an et demi et on commercialise nos jus depuis 1 an. Avant on faisait déjà des jus etc sur le campus mais c'était plus ou **Barney**ns un projet étudiants soutenu par l'université donc on commercialise depuis 1 an.

Florian : Ah oui donc à la base c'était un projet universitaire qui est devenu un ...

Barney : Non non c'était un projet complètement détaché de l'univ. On savait depuis le début qu'on voulait faire une entreprise de manière tout à fait indépendante, mais disons qu'au début on a eu vraiment un soutien de notre université parce qu'on était étudiant et que c'était considéré un peu comme... voilà un projet étudiant où on avait le droit de vendre sur le campus même si c'était pas déclaré aha tu vois ce que je veux dire, mais après on savait depuis le début qu'on voulait faire une entreprise indépendante.

Florian : Avez-vous toujours été agriculteur ?

Barney : Non aha..

Florian : Quelle formation avez-vous suivie ? (avant d'arriver dans le biologique) ?

Barney : Ce qui est fou c'est qu'on s'est lancé avec aucune formation dans le bio avant, ni dans le culinaire ou quoi, ni dans l'agro-alimentaire. On connaissait rien nous, on sort de science-éco gestion à la fac à Namur, le nom complet c'est science économique de gestion, c'est très très proche de ingénieur de gestion. Il y a 90% des cours en commun pendant le bachelier en tout cas puis après ça se sépare pendant le master, donc c'est +- kif kif et Luca lui c'était un bon élève, donc il termine son master, il a encore son mémoire à présenter. Moi plutôt un mauvais élève qui n'aie jamais accroché au système de l'univ et aux cours très théoriques, je termine mon bachelier tout doucement voilà, je sais bien que je suis pas né pour être universitaire mais voilà, je le fais jusqu'au bout, et je pense pas que je ferai mon master après pour être vraiment à 100% dans (Nom de l'entreprise).

Florian : Je comprends tout à fait au final...

Barney : On a vraiment dû apprendre tout sur le tas parce que concernant notre métier actuel, on a aucune formation. C'est en faisant des recherches et en testant, en faisant de l'essai-erreur.

Florian : Quelle est votre activité dans l'agriculture biologique? Que faites-vous concrètement ?

Barney : Des jus.

Florian : Pourriez-vous me raconter les différentes étapes qui vous ont menés vers l'AB?

Barney : Au départ, c'était l'idée de (Nom du co-entrepreneur), donc celui que t'as vu brièvement tantôt, le plus petit à lunettes haha. Lui si tu veux au départ il était étudiant en kot, guindaille et préférait s'alimenter en pizzas et en bières, plutôt qu'en céleris etc. Et du coup, il s'alimentait pas trop bien et ça n'a jamais été son kiff de faire des salades ou des poêlées de légumes, du coup il cherchait un moyen de s'alimenter plus sainement et un jour il tombe sur un documentaire d'un gars... comment ça s'appelle le documentaire?... Enfin c'est un gars qui est vraiment en surpoids et son médecin lui dit si tu changes pas de régime radicalement tu vas y passer et le gars décide pendant 9 mois de s'alimenter que de jus de fruits et légumes. Du coup (Nom du co-entrepreneur) a vu ça et s'est dit c'est génial et amusant en fait de me faire des trucs sains quoi, donc manger des fruits et légumes quoi. Donc il a demandé pour son anniversaire à sa maman une centrifugeuse pour faire des jus. Il a vite vu que ça prenait beaucoup de temps de préparation, surtout pour nettoyer la machine etc, t'en a parfois pour 1h 1h30 pour faire 1l et demi tu vois, du coup il est allé voir en grandes surfaces si il n'y avait pas des jus de bonne qualité, des jus fraîchement pressés et il n'en a jamais trouvés. Il trouvait à chaque fois des jus pasteurisés donc ça veut dire chauffé entre 90 et 120 degrés pour tuer les bactéries mais ça tue aussi la plupart des vitamines et du coup il s'est dit merde, j'ai pas des jus de la qualité que je veux en magasin et ça me prends plein de temps pour en faire chez moi, tout le monde doit être dans le même cas que moi en fait. Puis il s'est dit, il y a peut-être une idée là derrière si on fait une entreprise qui fait ses jus et qui devient spécialisée dans le fait de faire ses jus ultra sains, ben... ça plaira peut-être aux gens puisque ça leur fera gagner du temps dans la vie. Du coup, son idée était née et lui il a un profil très pragmatique, allez euh.. ponctuel, bon gestionnaire, mais il lui manquait le côté artistique tu vois pour tout ce qui est la communication, marketing, etc tu vois ? Et dans notre groupe d'amis, c'était moi un petit peu l'artiste fou du groupe, il a proposé à moi contre toute attente des potes parce que moi je suis le type un peu... enfin tu vois les autres s'attendaient à ce qu'il s'associe avec des autres qui tapent des scores à l'univ, hyper bosseur et tout et en fait mon profil est totalement complémentaire à lui. Et donc j'ai tout de suite accepté car je savais depuis le début qu'entreprendre, avoir mon entreprise, ne pas postuler quelque part plus tard, avoir mon bébé que je démarre à partir de rien et je me suis dit c'est l'occasion rêvée, je suis censé... j'ai eu l'opportunité avec (Nom de l'entreprise) au début ça s'appelait (Nom de la précédente entreprise). Et donc voilà comment j'ai atterri dans le bio. Vraiment par hasard aha.

Florian : Du coup t'y a déjà peut-être partiellement répondu mais que signifie le bio pour toi ? les valeurs véhiculées dans le bio selon la définition que tu en fais ?

Barney : Le bio, ça veut dire plusieurs choses en même temps, il y a bio et bio comme disent les gens de terrain, avant tout je pense que le bio c'est une démarche, une philosophie de vie qui va dans le sens de ... on essaye dans tous les cas de faire tout ce qu'on peut pour qui ait aucun pesticide dans nos produits et que ça serve à la fois pour l'environnement parce que les pesticides sont mauvais pour l'environnement, et pour la santé des gens. Et en fait, si tu veux, il y aura toujours des gens qui seront là pour dire oui mais le bio moi je n'y crois pas parce que si t'as ton champ bio à côté d'un champ pas bio, il va être contaminé de toute façon etc. et puis en Espagne, ils font vraiment pas attention aux règles etc. On ne respecte pas tous ces trucs là donc si tu veux on ne peut pas dire à l'heure actuelle que le bio, en règle générale, c'est une absence de pesticide. On ne peut pas le jurer mais ce qui a, c'est que c'est une philosophie en tout cas qui nous oblige à aller vers ça, que ce soit pour l'environnement ou la santé des gens. Ou j'espère pour les deux en tout cas, c'est plus une démarche. Alors nous par contre, on va plus loin que cette démarche parce qu'on a refait des tests avec un laboratoire agréé par la Région Wallonne appelée le CELABOR à Verviers. On a refait des tests de résidus de pesticides et on a aucun résidu de pesticide dans nos jus, en l'occurrence notre bio c'est du vrai vrai bio. Mais je pense le bio à l'heure actuelle moi je vois vraiment les deux aspects positifs de... ben voilà ne plus utiliser des pesticides c'est beaucoup mieux pour l'environnement, ça arrête de tuer les abeilles, de niquer la faune et la flore, et puis voilà on arrête de nous détruire la santé.

Florian : Quels sont les acteurs qui ont joué un rôle important dans votre conversion ?

Barney : En fait, on savait depuis le départ qu'on voulait faire le produit de la meilleure qualité qui soit. Et donc ça impliquait nécessairement qu'il soit bio. Franchement si je me rappelle de tous les gens qu'on a rencontrés, toutes les discussions qu'on a eues, c'est vraiment de notre initiative parce qu'on a pas spécialement des gens qui nous ont recommandé d'aller vers le bio. On y est allé de nous mêmes et on a eu beaucoup plus par contre des gens qui nous ont poussé vers le local mais pas forcément vers le bio. On a vraiment constaté un gap... pour nous avant de se lancer tout ça c'était un petit peu le même monde, le bio, le local, etc. Mais en fait non, il y a vraiment une différence entre bio et local, c'est des concepts totalement différents. Et on a vu des personnes qui croient à fond dans le bio mais qui ne sont pas spécialement attentifs au local et inversement tu vois ? Et donc on a rencontré plus de gens qui sont à fond dans le local et qui utilisent... qui font de l'agriculture raisonnée tu vois ? et qui utilisent des pesticides que quand il faut vraiment mais qui ne sont pas certifiés bio et ça... on comprend cette position là aussi, c'est un point de vue, une position qu'on comprend, d'abord il y a une transition qui doit être faite, ça met du temps, c'est pas évident parce que tous ces gens qui doivent faire la transition, c'est des entrepreneurs, des indépendants, des agriculteurs qui galèrent déjà à la base donc c'est pas évident, et l'agriculture raisonnée c'est déjà un bon pas vers le bio et vers l'absence de pesticide en fait... nous le fait qu'on ait vraiment cherché directement la certification bio pour nos produits, c'est vraiment de notre propre initiative, on voulait le meilleur produit qui soit.

Florian : as-tu une meilleure source de revenus depuis que tu es dans l'agriculture bio? Après tu étais étudiant avant...

Barney : on ne se verse pas encore de salaire (rires), c'est comme ça pour se lancer là-dedans. Si la levée de fonds qu'on a préparé se passe bien, et bien à partir du moment où on a levé l'argent, là on commencera à se payer mais en attendant, non. On a nos parents qui continuent à nous soutenir. Sans eux, on n'aurait pas pu y arriver. Franchement, quand tu lances une start up, les 2 ou 3 premières années, tu ne te paies pas; c'est rare ceux qui arrivent à se payer après un an. Pour nous, la difficulté supplémentaire quand tu te lances dans l'agro alimentaire, souvent, c'est un secteur où tu ne peux être rentable qu'en faisant des volumes et des économies d'échelles, donc tu commences forcément par quelques années où t'es pas rentable et tu perds de l'argent tous les mois et il faut donc limiter les pertes au maximum et donc il ne faut pas se payer, voilà. Mais à partir du moment où tu fais des volumes, tu réduis le coût de production à l'unité, tu vois, et à ce moment-là, il y a moyen d'atteindre la rentabilité et de ne plus culpabiliser de se verser un salaire...

Florian : comme on dit tout travail mérite salaire, donc il y a un moment

Barney : ah oui, c'est le but mais on a fait l'effort de ne pas le faire au début

Florian : bien sûr...Ma prochaine question est : qui sont vos principaux acheteurs et quel type de circuit alimentaire favorisez-vous? et du coup, à qui vendez-vous au final et comment?

Barney : en fait, actuellement, nos principaux clients, euh, on a un grossiste bio, Interbio tu connais sûrement,

Florian : oui, oui

Barney : le plus gros grossiste bio wallon, on est en partenariat avec eux depuis vraiment pas longtemps, depuis un mois et demi et puis on a une commerciale qui est sur le coup, on a signé notre 1er contrat avec une commerciale il y a un mois et demi, c'est super excitant et elle va démarcher plein de magasins bio surtout dans le Brabant Wallon et à Bruxelles et du coup, on a presque doublé nos points de vente en un mois et là, je pense qu'il y a au total entre 15 et 20 magasins bio qui ont déjà commandé nos bouteilles via Interbio, donc voilà le point de vente le plus fréquent qui revient c'est les magasins bio plutôt de petites tailles; après ce qu'on a aussi comme gros client, c'est du catering qui gère des cantines d'entreprises, voilà entre autres... Outre Interbio, notre 2ème plus gros client c'est Compas group département Conseil de l'Union Européenne...on vend nos jus dans les 3 bâtiments du Conseil de l'UE, réparti dans 5 restaurants et cantines. Surtout il y a un restaurant, le restaurant de l'Europa, c'est un des 3 bâtiments, dans ce restaurant-là, il y a beaucoup de jus qui partent, les gens aiment vraiment bien cela là-bas. Sinon, on a d'autres magasins, genre D-ici à Naninne, sur la chaussée de Marche, c'est à 10 minutes de Namur, ils sont plus axés local et pas forcément bio, c'est un bon client et ça marche bien chez eux. Il y a aussi Voilà Shuttle, c'est totalement par hasard mais c'est un système de navettes aéroport, système VIP, et ils offrent nos jus à leurs clients, ils aiment vraiment bien nos jus et ça marche assez bien avec eux... Sinon, qu'est-ce qui a d'autres, ben si tu veux, je

pourrais t'envoyer quelques slides où on montre nos points de vente actuels... Il y a aussi nos points de vente, en tout cas ceux qu'on connaît, tu peux les trouver dans la partie "admission" sur facebook... mais en tout cas, je pense qu'il y a encore une dizaine de magasins bio, on ne sait pas lesquels c'est parce que Interbio gère très mal ces données.

Florian : oui, oui d'accord...

Barney : ils ne nous ont pas encore tenus au courant de tous les gens qui ont commandé nos jus mais on sait qu'il y a des jus qui sont partis mais on ne sait pas où... Généralement nos points de vente sont autour de Namur parce que c'est là qu'on a commencé et sinon maintenant, Brabant et Bruxelles surtout. On a quelques restaurants gastronomiques aussi; actuellement on en a 2, c'est des clients intermittents, ils ne commandent pas à chaque fois mais quand ils le sentent, quand ils ont des recettes à faire avec nos jus ou à proposer sur leur carte : l'Atelier de Bossimé près de Namur et le 1660 à Huy, là ils ont nos jus, il a repassé commande justement cette semaine et il y en a chez eux en ce moment, voilà. Par contre, la différence de prix est terrible, dans les magasins bio, ça tourne en général autour de 4 euros la bouteille, ce qui est déjà élevé et dans les restaurants gastro, c'est 6,50 - 7 euros la bouteille de 25 cl, c'est un autre canal.... Donc voilà les canaux principaux. On vise d'avoir un ecommerce pour 2020, on était trop ambitieux, on le voulait cette année mais ça va pas être possible car on doit vraiment se concentrer sur le réseau bio, les magasins, etc ça demande déjà énormément de boulot mais pour 2020, on essaiera de faire un eshop et ainsi pouvoir envoyer des packs de jus aux gens...

Florian: oui, Ok. Du coup, on arrive vraiment dans la partie que j'analyse vraiment dans le bio. Je t'avais parlé de cette bio à 2 vitesses et j'ai choisi comme canal principal à analyser cette différence de prix notamment, tu l'as un peu abordée juste avant, et donc ma 1ère question, mais ça tu y as répondu, c'est est-ce que vous constatez une différence des prix dans le bio?

Barney : à propos des matières premières ou des produits finis comme nous on les vend?

Florian : un peu de tout

Barney: tu veux dire des différences entre le conventionnel et le bio ou intra bio?

Florian : à l'intérieur du bio plutôt

Barney : euh... Là comme ça... En fait, pour nos fruits et légumes, on ne se fournit que chez Interbio parce que ça nous a vraiment facilité la tâche d'aller à une seule source et de ne pas s'éparpiller et devoir courir chez tous les producteurs locaux mais c'est ce qu'on est en train de mettre en place maintenant. Alex qui est passé tantôt est en train de mettre en place pour nous un système pour se fournir chez des producteurs locaux, notamment en pommes, en épinards, etc mais c'est quelque chose qu'on n'a pas encore eu le temps de mettre en place avant mais qu'on est en train de faire et là, du coup, ce sera moins cher que chez Interbio. Interbio, ils

prennent une marge de 15%, tu vois, donc par rapport aux producteurs, c'est 15% plus cher. Donc on sait que ce sera 15% moins cher si on va les chercher directement à la ferme qui les produit mais il y a le trajet en plus, on devra donc faire plus de chemin, mais ça c'est pour les matières premières. Après chez Biofresh, qui est le plus gros grossiste bio de Belgique, je pense que c'est + ou moins la même gamme de prix en fruits et légumes qu'Interbio. Sinon après pour les produits finis, on a jamais fait vraiment gaffe aux autres produits finis bio mais nous, le fait que nos jus soient chers, c'est dû aussi au fait que ce soit bio mais pas seulement, c'est dû aussi à la main d'oeuvre de production parce que c'est artisanal, ça nous prend encore beaucoup de temps à faire et c'est pour ça que nos jus sont chers... En fait, je ne sais même pas le prix des fruits et légumes en conventionnel et donc je ne sais pas la différence entre les 2. Par contre, il y a un autre truc qui est intéressant, il y a eu beaucoup de fois où Interbio avait des problèmes pour se fournir en certains fruits et légumes et comme ils gèrent mal leurs données, ils ne savaient pas nous prévenir et donc quand on arrivait pour venir chercher les fruits et légumes chez eux, ils nous disaient "cette semaine, il n'y a pas de ça, il n'y a pas de ça" et donc on allait vite vite dévaliser tous les bio planètes de la région pour avoir nos fruits et légumes, tu vois, mais on payait super cher; c'est tout ce que je sais par rapport aux différences de prix dans le bio. Après on n'a pas analysé complètement le marché du bio.

Florian : et ça ne vous a pas forcément affectés de manière assez forte, je précise : il n'y a pas eu un constat frappant

Barney : tu veux dire de changement de prix dans le temps ou de changement prix

Florian : c'est plus par rapport à est-ce que le fait que des bio industriels vendent un bio à très très bas prix, as-tu ressenti une différence un peu... c'était plus dans ce sens-là ma question, maintenant de ce que tu as l'air de me dire, vous n'avez pas ressenti énormément puisque c'est un peu un marché différent que vous visez, c'est plus sur la qualité

Barney : en fait, on y verra beaucoup plus clair une fois qu'on arrivera à se fournir chez le producteur local, c'est ce qu'Alex est en train de mettre en place. Normalement, à partir de septembre, on aura une partie de nos matières premières qui viendront directement du producteur. Interbio, en fait, se fournit auprès du plus proche possible et ça dépend donc de la saison. Voilà, la plupart des fruits et légumes qu'ils nous fournissent sont belges et puis après, c'est juste à côté, c'est le plus proche possible. Par contre, il y a certains trucs d'office qui ne peuvent pas être produits ici comme les agrumes, les ananas, les melons ça c'est en France mais les agrumes, les ananas et le gingembre, c'est pas belge d'office mais nous, nous avons fait un choix à ce niveau-là, c'est d'abord d'avoir une gamme découverte en mettant la priorité sur le goût pour permettre aux gens d'aller plus facilement vers des produits de jus de fruits et légumes qu'ils ne connaissent pas encore bien plutôt que d'arriver avec un truc ultra légumes pour lequel il faut vraiment avoir des papilles expertes pour pouvoir apprécier. Notre but, en fait, c'est de permettre aux gens de consommer un maximum de fruits et légumes que ce qu'ils consomment actuellement et du coup, il faut leur donner envie d'aller vers ce genre de produits. Maintenant Luca et Alex produisent ensemble une nouvelle recette, par exemple, qui sera

beaucoup plus légumes et avec que des produits qui viennent d'Europe. Donc, il n'y aura plus de gingembre, plus d'ananas et s'il y a des agrumes, ça vient d'Italie ou d'Espagne. Mais l'essentiel vraiment, tout ce qui est pommes, céleris, concombres, etc ça vient de Belgique en tout cas. Et du coup on ne sait pas exactement de quelle ferme etc ça vient parce que je t'avoue qu'on a vraiment pas le temps mais c'est quelque chose... plus on va avoir une grande équipe et plus on va pouvoir mettre des gens là-dessus et on pourra refaire la chaîne, remonter jusqu'à la source pour voir dans quelles conditions c'est produit, etc. Mais à ce stade on a pas assez de connaissance pour pouvoir dire clairement oui, il y a une différence de qualité et de prix entre bio industriel espagnol ou autre et le bio local wallon.

Florian : Quelle est votre démarche lorsque vous fixez vos prix ?

Barney : C'est assez complexe en fait, c'est très prise de tête le pricing. On y réfléchit constamment parce que ça dépend de nos coûts de production. On peut pas vendre plus bas que nos coûts de production, ça n'a pas de sens, il faut au moins faire une marge brut même si c'est pas rentable en nette. Et après, ça dépend vraiment des canaux de distribution. Par exemple, en direct à des petits magasins ou même des plus gros comme (nom de magasin) on vend à 2,75€ hors tva la bouteille. Et en fait, c'est calculé d'abord sur nos coûts et ensuite sur quel est le prix optimal pour le consommateur et quelle est la marge que veut se prendre l'intermédiaire et on sait plus ou moins la marge qu'ils veulent se prendre et on sait plus ou moins ce qui est jouable ou pas pour un consommateur : par exemple, on sait bien que dans un magasin comme DC, ça ne marcherait pas au-dessus de 4€. Dans certains magasins bios dans le Brabant, ça peut être au-dessus de 4 € et dans d'autre pas et on doit vraiment faire gaffe à ça et ça arrive parfois qu'on abaisse notre prix dans des contextes particuliers. Notre tout premier partenaire revendeur c'était "le petit gourmand" une sandwicherie pres des facs à Namur. Eux ont une clientèle presque exclusivement étudiante donc avec beaucoup moins de budget et donc du coup, nous, on a descendu notre prix pour qu'ils puissent pratiquer un prix bas de 3,50 qui reste au final quand même élevé pour les étudiants. Et par contre, dernièrement, nous avons écrasé totalement nos prix pour pouvoir vendre via un grossiste (Interbio), on leur fait à 2,34€. Actuellement, je ne sais même pas si on fait une marge brute là-dessus, ça doit vraiment être très très faible, mais c'est vraiment pour pouvoir se lancer, augmenter les volumes, etc et pour qu'eux puissent le revendre à 2,75€ et que ça ne change rien pour les magasins bios et qu'il n'y ait pas d'augmentation de prix par rapport au fait de venir s'alimenter directement chez nous ou d'aller direct chez Interbio. Voilà c'est vraiment les 3 facteurs qui rentrent en compte, c'est nos coûts, la marge du revendeur et le prix acceptable pour le type de clientèle qui va dans ce magasin.

Florian : As-tu déjà eu un prix imposé ?

Barney : En fait, il y a des négociations à chaque fois, si le revendeur nous dit ben voilà moi je ne le prendrai pas au-dessus de tel prix et que ça nous convient pas, on dit tant pis, mais si on pense que ça peut nous convenir, on va y réfléchir et puis on va essayer de négocier etc. Il n'y a jamais un moment où l'on sera obligé de faire quelque chose, et puis on accepte pas non plus tout ce qui est exclusivité sur nos produits. Et ça va dans les deux sens parce que nous, on

n'impose pas de prix de revente aux consommateurs donc c'est à chaque fois le revendeur qui choisit le prix auquel il revend mais évidemment on va conseiller un prix et dire voilà, selon votre type de clientèle et l'expérience qu'on en a ben on pense que ça marcherait mieux en-dessous de tel prix ou dans telle fourchette mais après ils sont libres de faire ce qu'ils veulent

Florian : Selon toi, penses-tu que les différents prix dans le bio peuvent être des aides ou des freins au développement de l'agriculture biologique ? Pour quelles raisons ?

Barney : si tu veux parler du bio industriel, je pense que c'est quelque chose de très complexe et tout le monde a sans doute son avis à donner sur la question. Je pense que sans avoir été chercher les rapports certifiés, experts, on n'a pas la capacité de juger ça, on n'a pas les connaissances pour pouvoir juger ça. D'instinct, je me dis d'office, si tu veux réduire tes coûts, il y a un moment donné où tu vas devoir faire des trucs qui sont limites limites mais pas forcément. Peut-être qu'ils arrivent très bien à faire un truc automatisé à la chaîne avec de gros volumes tout en respectant les labels et les contraintes que ça leur impose, ne pas utiliser de pesticides et de garantir un produit sans pesticide, je ne sais pas mais j'ai pas de raison de diaboliser le bio industriel en tout cas car dans tous les cas, il y a toujours une part d'inconnues que tu ne peux pas contrôler et puis après on sait aussi que il y a parfois un manque de contrôle. Nous en fait, on a vu un truc super intéressant, et c'est ce qui est génial quand tu lances une entreprise, tu te mets à la place de toute ces entreprises qu'on a toujours critiquées, tu te mets à leur place et tu constates ce qui est vraiment possible de faire ou pas et en fait, on constate qu'on est très peu contrôlé, on aurait pu faire de la merde tellement de fois et ça ce serait jamais vu, après c'est pas dans nos valeurs tu vois mais on est très peu contrôlé mais maintenant, plus on va grossir, plus on le sera. Ce qui a, c'est qu'un très petit producteur sera moins contrôlé qu'une grande entreprise et ça je crois qu'il faut prendre en compte aussi. C'est toujours une histoire de confiance si tu veux, si t'as confiance en ton petit producteur local près de chez toi et il y a un truc, c'est de l'artisanat, t'as envie de faire confiance, c'est un truc de chez toi mais il faut pas oublier que c'est intuitif et qu'ils sont moins contrôlés que les gros ahaha. Ils pourraient très bien faire de la merde, on ne le saurait pas sans vouloir diaboliser qui que ce soit bien-sûr, mais voilà il faut se poser ces questions; moi je prends la chose de manière tout à fait rationnel, je suis pas du tout émotionnel à ce niveau-là, je me dis on a pas assez de connaissance pour pouvoir le juger mais à ce stade, je n'ai pas de raison de préférer au niveau qualité un gros ou un petit producteur bio, la seule chose que je sais c'est que plus la matière première vient de chez nous, et moins ça pollue en transport.

Florian: Est-ce que le fait que le bio soit devenu quelque chose à la mode, ait eu un effet, qu'il soit positif ou négatif, sur vous et/ou votre activité ?

Barney : Ouai je pense... Après on n'a pas vraiment senti de différence entre il y a 3 ans et maintenant mais on a senti en tout cas que c'était dans l'air du temps. Si tu veux, nous, on a un produit qui n'est pas fait pour surfer sur une vague mais qui est fait pour le long terme, pour permettre aux gens de consommer des fruits et légumes de manière plus rapide quand ils n'ont pas le temps ou l'envie parce qu'ils n'aiment pas manger certains types de légumes etc. mais

on fait vraiment des recettes qui pourraient plaire à tout le monde, c'est vraiment une philosophie de long terme pour permettre aux gens de consommer plus de fruits et légumes mais en même temps, on a cette chance d'être pris au milieu d'une tendance qui va à notre avantage. Et ça, on le sent quand on fait des dégustations, et on a fait plein de dégustations, on prend vraiment le temps de parler avec les gens etc, et voilà le fait que ce soit bio, c'est important pour les gens, ça se ressent.

Florian : C'est bien que tu me parles de ça car la prochaine question ça concerne l'arrivée de la grande distribution dans le bio. Tout comme moi, je me doute que tu ne l'as pas connu, on était encore très jeune quand c'est arrivé mais est-ce que d'une quelconque manière, la grande distribution a eu un effet sur vous ou votre activité? Je veux dire, surtout les harddiscounters, le fait qu'il privilégie le bio à bas prix dans leur commerce ?

Barney : Ah non... pas dans les jus en tout cas. Si tu veux, t'as plusieurs types de jus et la plupart des jus que tu retrouves dans les grandes surfaces ne sont pas bios en fait. Il y en a quelques-uns, rares, qui sont bios mais souvent il y a des jus qui sont bios mais pasteurisés, alors bio et pressés à froid en même temps c'est assez rare quoi. On fait partie des rares à faire ça donc, on fait toujours partie d'un marché de niche et forcément on est concurrencé par les jus qui se vendent beaucoup moins cher mais ils ont d'office une caractéristique en moins que nous. Il n'y a pas des jus de fruits et légumes bios stabilisés à froid qui sont vraiment moins chers que nous,... S'il y a peut-être big green je pense, des Portugais ou des Espagnols, je pense et qu'ils les vendent dans les Delhaize etc et ils les vendent pas cher franchement, à un prix que nous on ne saurait pas proposer parce qu'on ne rentrerait pas dans nos frais. Après je pense qu'on communique mal parce que dans notre ... paradoxalement si tu veux, il vaut mieux avoir un prix pas trop bas pour notre genre de produit parce que le prix envoie aussi un signal de qualité et tu te dis si un jus est à tel prix, c'est qu'il doit y avoir une bonne raison, ça doit être vraiment de la qualité; hors eux, ils pratiquent un prix qui est quasi le même que jus innocent tu vois qui eux sont pas bios donc, qu'est ce que ça envoie comme image au consommateur qui lui ne connaît rien au différents types de catégories de jus etc et aux qualités des jus. Il se dit "ben c'est le même prix qu'un innocent à peu de choses près, ça doit plus ou moins être la même qualité". Malheureusement, dans un secteur où les gens ne connaissent pas si bien les particularités techniques, le pressage à froid etc. Bon le bio, les gens commencent à comprendre ce que ça veut dire mais le pressage à froid, le fait de conserver les vitamines par rapport à un jus pasteurisé etc les gens connaissent pas encore et du coup, ils font très confiance au prix comme signal de qualité... Donc on a pas été impacté par ça parce que nous, de toute façon, on n'est pas dans les Delhaize à l'heure actuelle, c'est pas notre segment, cible principale, nous c'est plus les magasins bios mais tu trouveras jamais ces jus espagnols dans les magasins bios dans lesquels nous on est.

Florian : Et est-ce que vous êtes fermés à l'idée de collaborer avec la grande distribution où est ce que justement ce serait envisageable ?

Barney : Ben justement, on n'est pas fermé à l'idée mais c'est pas notre priorité, il faut que ça puisse convenir au type de produits qu'on propose.

Florian : As-tu l'impression que les clients vous demandent plus que ce que vous pouvez produire ? Sents-tu que la demande est supérieure à l'offre dans le bio ?

Barney : Honnêtement oui. Alors il y a un autre facteur très important qui rentre en compte, c'est la saisonnalité et pour l'instant, c'est plutôt non parce qu'on est dans une période où les gens sont partis en vacances et donc, toutes les ventes chutent en juillet-août mais en générale, en moyenne, sur l'année on a trop de demandes et il y a pas mal de demandes sur facebook de petites épiceries au 4 coins de la Wallonie qui nous disent "tiens on aimerait bien boire vos jus" mais malheureusement on ne peut pas les satisfaire, on n'a pas le temps de s'occuper d'eux carrément en fait. C'est plus un manque de temps qu'autre chose. Et aussi, on commence à sentir les limites de nos capacités de production et c'est pour ça qu'on va faire une levée de fonds pour acquérir du matériel qui nous permettra de produire plus rapidement. En fait, on va à moitié s'industrialiser aussi quoi. Là, on est vraiment en mode artisanal et le but c'est de s'industrialiser pour augmenter les rendements et pouvoir baisser nos prix mais sans toucher à la qualité évidemment. Notre 1ere priorité, c'est d'avoir la meilleure qualité qui soit, donc on ne transgressera jamais cette règle là. Et si on peut juste produire plus vite et plus efficacement sans toucher à la qualité ben évidemment on va le faire, ce sera bénéfique pour tout le monde. Et le consommateur pourra avoir son jus à un prix moins élevé. On sera toujours transparent sur ce qu'on fait, la manière de produire, quelqu'un qui me demanderait pour venir visiter notre production, on dira toujours oui et on lui montrera toujours comment on produit et on ne transgressera jamais la règle qui est de ne jamais faire de compromis sur la qualité.

Florian : Depuis votre entrée dans le bio, qu'est ce qui a le plus changé selon vous ? Même si dans votre cas c'est relativement récent, peut-être avez-vous déjà pu mettre le doigt sur certains changements ?

Barney : Ce que j'ai toujours constaté, c'est surtout en tant que consommateur, c'est l'augmentation fulgurante des choix dans les produits bios, au Colruyt par exemple c'est plutôt axé sur les bas prix avec une gamme de produits bios en fait. Et ça a vraiment décollé ces dernières années, mais ça, c'est en tant que consommateur quoi. Mais c'est très dur de mesurer l'impact de la tendance du bio puisqu'on est nous-même dedans et ça fausse tout en fait. On sait juste qu'on est en croissance et c'est logique parce qu'on se lance quoi, on fait grandir notre entreprise, on travaille de plus en plus dessus. C'est surtout pour ça mais après forcément, l'impact de la tendance bio, on ne sait pas le mesurer spécialement.

Florian : Comment vois-tu le secteur de l'agriculture biologique évoluer dans 20 ans ?

Barney : Dans tous les cas, la proportion de bio dans l'agriculture, elle va pas cesser d'augmenter, donc je pense qu'il y a un jour où on arrivera à faire que du bio mais ce sera dans

longtemps, mais moi je verrai bien au moins 50% de bio dans l'agriculture en Europe. Et alors une multiplication de la gamme de produits. Ici je crois vraiment qu'on est dans une grosse croissance, après ça va un peu moins croître mais je pense qu'on va vite arriver à des grandes surfaces qui proposent aussi plus de 50% de leurs produits bios.

Florian : ça rejoint un peu ma prochaine question qui est : comment tu vois le marché évoluer dans 20 ans ? (l'offre, la demande, les prix, etc.).

Barney : C'est un passage qui va devenir obligatoire, c'est quelque chose que le consommateur demande en fait et donc les entreprises vont être obligées de passer au bio et les grosses entreprises aussi, en fait, il y a juste la chose qui va se passer pour le bio, qui se passait déjà dans le non bio c'est ben t'as les plus grosses entreprises qui vont faire les plus gros volumes avec une économie d'échelle, qui auront des coûts plus bas et qui pourront pratiquer des prix plus bas et qui vendront plus cher et puis des petites entreprises qui se spécialiseront plus dans certains domaines avec plus de qualité mais sur de plus petits volumes. C'est la même chose je pense qui se répètera même dans le bio. Et puis finalement je pense qu'on arrivera à des produits bios en supermarché qui seront quasi au même prix en terme de pouvoir d'achat que les produits non bios actuels quoi, on y arrivera assez rapidement, dès que t'as des grands groupes qui peuvent industrialiser le truc ils vont s'approprier le truc.

Florian : Au regard des différents prix que l'on retrouve dans le bio, je vais te présenter plusieurs scénarios issus d'une étude qui a été réalisée par Pascal Berthelot, journaliste, et Samy Aït-Amar, Directeur Scientifique des Instituts Techniques Agricoles de France et ingénieur à l'ACTA. L'étude se nomme «*Quel avenir pour l'agriculture ?*» *Les 4 scénarios possibles en 2040*. Je vais te demander de définir selon vous quel est le scénario qui correspond le plus à ta vision de l'avenir pour l'agriculture (qui a le plus de chance de se produire selon vous) ainsi que celui qui correspond le moins à ta vision de l'agriculture (qui a le moins de chance de se produire selon vous) et de m'expliquer pourquoi. Voici le résumé *“Dans le premier scénario, suite à des crises environnementales, les politiques, alertés, décident de basculer vers un monde écologique. Les investissements sont orientés vers une croissance verte et les aides vers de nouveaux modèles de production. Des synergies entre agriculture et élevage apparaissent, et les petites et moyennes exploitations prennent une place croissante, favorisant les circuits courts et la recherche écologique. Les consommateurs sont très attentifs à ce qu'ils mangent, sont sensibles à la santé et à l'environnement. Dans le deuxième scénario, la politique européenne est forte. Un véritable travail est fait sur la qualité, qu'elle soit gustative, environnementale ou de nature éthique... Un label export qualité Europe est créé. L'investissement se fait dans la traçabilité et la typicité des produits. L'Europe (bio)industrielle est le paysage du troisième scénario. L'agriculture devient une industrie comme les autres. La biomasse, l'énergie, les biotechnologies, le biomimétisme sont des usages qui se développent. Enfin, le dernier scénario évoque un monde libéral : le marché de l'agriculture est de plus en plus volatile, l'internationalisation et la spéculation sont les maîtres-mots. Les consommateurs cherchent des produits bon marché, et ce sont les firmes qui prennent le contrôle”*

Barney : J'ai envie de répondre un mélange des quatre aha. C'est chaud pour moi, les quatre peuvent vraiment être concomitants mais je dirai que l'agriculture ne va pas se, enfin je peux me tromper parce que j'y connais rien, elle ne va pas se mondialiser beaucoup plus que ce qu'elle ne l'est déjà. Les traités de libre échange c'est quelque chose que les gens n'aiment pas spécialement donc je pense que s'il y en a qui se font ... Par contre je pense qu'on a beaucoup plus de chances que la population prenne de plus en plus confiance qu'il faut faire gaffe à ce qu'on fait et si les gens veulent quelque chose ben les entreprises vont adapter leur offre à ça et les politiciens vont adapter ce qu'ils proposent à leurs électeurs aussi donc si tu veux c'est... Je ne suis pas en train de remettre la responsabilité sur le consommateur parce que je sais très bien qu'il y a beaucoup d'écolos qui n'aiment pas ça du tout. Evidemment que les entreprises et les politiciens ont une responsabilité énorme la dedans mais malheureusement, ils vont attendre que les consommateurs et les électeurs les tirent, ils vont continuer à faire ce qu'ils ont toujours fait et ne vont pas prendre de risque inconsidéré et être pionnier dans un truc sans savoir s'ils vont faire faillite l'année prochaine sauf certaines entreprises comme (nom de leur entreprise) ahahah. Mais voilà je pense que, au moins, le scénario 3 voir le ... en fait le 2 ne m'inspire pas confiance parce que ça avait l'air plus genre l'Europe mets en place des bonnes procédures etc et on ne parlait pas vraiment du consommateur, il y a très peu de chance au niveau politique qu'on mette en place des structures sans une demande claire de la part de la population et ils ne vont pas d'un coup se mettre d'accord tous ensemble autour de la table comme ça donc, je pense que c'est un mélange du scénario 1 et 3 c'est-à-dire qu'il y a de plus en plus de gens qui vont se sentir responsables écologiquement et il y a de plus en plus d'entreprises, de grosses entreprises qui vont basculer dans le bio et qui vont mettre la main dessus et industrialiser le truc pour arriver à des réductions de prix comme on en a parlé tantôt. En tout cas, les entreprises vont suivre les demandes des consommateurs et les politiciens vont suivre les demandes des électeurs mais ils ne vont pas se mouiller et prendre des risques inconsidérés.

Florian : Alors si je résume bien tu retiendrais le 1 et le 3, mais alors est-ce que tu exclurais le 2 et le 4 ou est-ce qu'il y a un des deux scénarios que tu ne vois vraiment pas se produire ?

Barney : Pour moi le 4, dans sa forme, n'arrivera pas. C'est un peu comme si ça allait continuer comme maintenant c'est ça ?

Florian : C'est surtout que le marché va être vraiment volatile et que ce seront les firmes qui vont contrôler l'agriculture.

Barney : c'est un peu ça l'idée mais non je ne pense pas qu'on va vers ça, par contre niveau volatilité on va avoir des petits soucis parce qu'avec le dérèglement climatique on verrait certaines denrées alimentaires qui vont voir leur prix faire des bons donc ça va être plus volatile mais pas à cause d'une libéralisation du marché plus que ce qu'il n'est. Plutôt à cause de crise climatique quoi mais l'histoire de plus de libéralisme, on ne peut pas compter dessus les gens ne veulent plus ça et vont vers autre chose. Dans le futur, tu ne vas avoir plus de gens qui veulent du libéralisme, c'est impossible, ça va aller dans l'autre sens. Donc le 4, pour moi, ne peut pas se produire et je dirais que le 3 à de forte chance de se produire.

Entretien Robyn

Florian : Première question : Quel âge avez-vous?

Robyn : 45 ans

Florian : Depuis quand êtes-vous producteur dans le bio?

Robyn : On a commencé au mois de mai 2011, la première étable et la deuxième étable fin 2016

Florian : Et maintenant, vous êtes 100% dans le bio?

Robyn : Oui, rien que dans le poulet, car les vaches et les cochons ce n'est que du conventionnel.

Florian : Est-ce que du coup, vous avez été toujours producteur dans le bio, ou avez-vous fait quelque chose avant?

Robyn : Non, avant 2011 non. On n'a pas de cultures.

Florian : Vous étiez dans le conventionnel avant ?

Robyn : Non car on avait pas du tout de poulets avant. Ca a vraiment été nouveau (depuis 2011).

Florian : Quelle formation avez-vous suivie pour les poulets?

Robyn : Je suis allée chez une autre éleveuse qui m'a appris un petit peu ainsi.

Florian : Ca s'est fait du bouche à oreille!

Robyn : Oui, les gens de la ferme sont venus m'expliquer au début, puis ça a été tout seul. Voilà.

Florian : Pouvez-vous me raconter les différentes étapes qui vous ont menée à l'agriculture bio, donc quelles sont les raisons qui vous ont poussée à vous diriger vers le bio en 2011?

Robyn : Premièrement, ici on n'a que des prairies; pour faire un bâtiment ainsi, il faut 2 hectares de prairies, donc on les avait autour de la ferme, donc ça convenait déjà, et puis moi j'ai toujours bien aimé les poules, les poulets, cet élevage-là me plaisait bien...voilà.

Florian : Cela s'est fait un peu naturellement?

Robyn : J'ai vu une annonce dans le « Sillon Belge », revue agricole, dans laquelle on recherchait des éleveurs bio, je me suis dit on pourrait toujours faire ça en plus de la ferme pour se diversifier, et voilà. On a transformé une étable, celle où on avait des porcs au début, cela n'a pas coûté trop cher, et par la suite on a construit la nouvelle étable, celle que vous voyez là-bas. Et finalement, la vieille est aussi bien que la nouvelle.

Florian : Que signifie le bio pour vous, quelles sont les valeurs que vous lui accordez?

Robyn : Le bien-être animal, car les poulets sont 10 au m² dans l'étable, donc ils ont beaucoup d'espace, et peuvent à partir de la 6^{ème} semaine, sachant qu'ils restent 10 semaines ici, sortir en plein air du matin au soir, ils ont de l'eau et des aliments à disposition tout le temps, ils ne sauraient pas être beaucoup mieux, voilà.

Florian : Quels étaient les acteurs qui avaient joué un rôle important dans votre conversion à l'agriculture biologique, que cela soit plus au niveau de l'état ou bien voire même des proches, la famille et/ou autres? Quelles sont les personnes, en fait, qui ont participé au fait que vous vous convertissiez à l'agriculture bio?

Robyn : Mon mari, c'est lui qui a fait la première étape, on a fait 2 extensions, ou sinon personne d'autre. Ma fille s'y intéresse un peu, mais elle est encore jeune. Donc voilà, on est que mon mari et moi!

Florian : C'est donc principalement votre mari et vous qui avez décidé de vous mettre au bio. Avez-vous de meilleures sources de revenus depuis que vous vous êtes convertis au bio ou pas?

Robyn : Oui, oui. Franchement, si on avait pas cette activité là, ce serait pénible! Les vaches, c'est pas terrible et les cochons non plus, car il y a tout le temps des prix qui fluctuent.

Florian : Et vous qui faites à la fois du conventionnel et du bio, quelles sont peut-être les plus grosses différences que vous pouvez constater par rapport au marché?

Robyn : Dans le bio, il y a beaucoup de demandes, ça n'arrête pas, il manque encore pour l'instant des nouveaux producteurs. Naturellement il ne faudrait pas que cela continue, sinon les prix vont diminuer, ça va s'effondrer alors.

Florian : Avez-vous engagé du personnel depuis que vous vous êtes convertis au bio, ou avez-vous toujours fonctionner comme avant?

Robyn : Non, on a fait le travail à nous deux, aidé un peu par notre fille, et parfois quand il faut désinfecter, nous faisons appel à une entreprise, mais cela est assez rare, on le fait nous-mêmes. On a fait une fois le nettoyage des étables, mais ça a été dur car c'étaient les moissons. Mon mari avait eu un problème à un genou, mais sinon on le fait généralement nous mêmes.

Florian : Qui sont vos principaux acheteurs?

Robyn : C'est « Belkis », il reprennent tous les poulets et les mettent dans les Delhaize, et chez Bio planète aussi. Et moi, depuis 1 an, j'ai commencé la vente ici à la ferme.

Florian : Donc, vous faites toujours les 2 maintenant, une partie pour « Belkis » et l'autre pour vous?

Robyn : Oui, tout part chez « Belkis », et moi alors je dois racheter mes poulets pour les vendre. J'en vends 150 à 200 sur 4 fois. Ainsi je vends 800 poulets par an.

Florian : Et comment le contrat est-il rédigé? Ils ont d'office le droit d'avoir l'exclusivité sur tous vos poulets, et après, vous devez racheter au prix où vous les avez vendus, ou un peu plus cher?

Robyn : Plus cher, oui, oui. Sinon c'est pas rentable! Je peux vous le dire : dans un bon lot, par poulet c'est 1,50€ à 1,70€, donc c'est 4800€ par étable. Vous faites le compte : x 80... Et alors, moi je dois racheter mon poulet chez eux à 5,75€ + TVA, ce qui fait 6€. Et maintenant ils viennent encore d'augmenter le prix à l'abattoir, donc je demande le prix de 9€ du kilo pour que je puisse gagner un petit quelque chose, sinon ...Donc, comme ils ont augmenté un peu à l'abattoir, je vais également augmenter mon prix de vente de 0,50€, donc 9,50€ du kilo. Il faut déjà en vendre beaucoup pour que ça fonctionne!

Florian : Quels sont les critères que vous utilisez quand vous fixez vos prix pour la vente chez « Belkis », ou alors pour les particuliers? Qu'est-ce qui entre en compte, selon vous?

Robyn : Moi, déjà en grande surface, quand je vais voir les prix : par exemple chez Carrefour, les poulets sont à 9,98€ du kilo. Je ne peux donc pas dépasser ce prix là, sinon les gens achètent au magasin et pas chez moi. Donc mon prix de 9,50€ du kilo me paraît correct lorsque je vois les autres prix des poulets bio qui sont passés à 10, voire 11€.

Florian : Vous vous souciez donc beaucoup du consommateur dans ce cas-là pour ajuster vos prix!

Robyn : Oui.

Florian : Quelle place donnez-vous aux facteurs environnementaux dans le bio, tout ce qui concerne en fait l'environnement. Pouvez vous me parler du bien-être animal, des pesticides, des antibiotiques dans le cas du poulet?

Robyn : Dans le cas des poulets bio, ils n'ont droit qu'à un traitement, il ne peuvent avoir qu'une seule fois des antibiotiques, c'est pour cela qu'il faut bien les traiter, sinon c'est une catastrophe! Après, si un problème subsiste, ils ont droit à un traitement à base de plantes. Mais en général, cela se passe bien!

Florian : Constatez-vous une différence dans les prix du biologique, par rapport aux poulets que l'on trouve dans les supermarchés à 9€. Constatez-vous donc qu'il y a différents prix dans le bio, des prix très bas et à la fois plus chers?

Robyn : Déjà chez Carrefour c'est 9,98€ du kilo, mais les poulets ne pèsent qu'1,4, à 1,5 kilo, donc pour nourrir une famille, il en faut au moins 2 (c'est une technique de vente pour pousser le consommateur à acheter plus!). Chez moi, c'est plutôt des poulets de 1,8, 1,9 kilo et avec 1 seul, il y a assez!

Florian : Etes-vous affectée d'une quelconque manière par ces différences de prix?

Robyn : Non.

Florian : Quels sont les différentes proportions de coûts liées à votre activité, sur les 10 semaines d'élevage avant la vente? Je n'ai pas spécialement besoin de savoir les chiffres, c'est plus des pourcentages, par exemple 50 % pour les graines, etc?

Robyn : Ici, cela ne fonctionne pas ainsi, c'est un contrat. Pour, par exemple 8 lots, cela fait 2 ans, tout est déduit, donc nous recevons les poussins d'un jour et l'aliment de chez « Belkis ». A la fin de l'élevage, tous les poulets partent, et on déduit les poussins, la farine, tout est décompté après. Donc, pour un bon lot, il faut compter 1,80€ du poulet (en décomptant donc tous les frais inhérents).

Florian : Quels prix sont plus maîtrisés, quels prix sont imposés dans le cadre de votre activité? Vous pouvez juste répondre avec des proportions, pas forcément avec des prix justes. Quand je parle de prix maîtrisés, je veux dire sur quels prix vous avez le plus facile de contrôler votre vente : par exemple si vous voulez vendre votre poulet 15€, ou au contraire l'acheter au prix que vous souhaitez, pouvez-vous le faire? Et quels prix sont soumis par un contrat, enfin imposés dirons-nous ?

Robyn : Parce que vous voyez, quand on a le décompte total, le prix de la farine change parfois d'un lot à l'autre, donc sur ce point l'on ne sait rien changer. Les honoraires du vétérinaire n'interviennent pas dans le décompte. Une visite pour un lot s'élève à 125€ (même s'il doit venir plusieurs fois, c'est pour un lot). Il y a aussi des vaccinations à nos frais.

Florian : Quand je parle de prix maîtrisés, je fais allusion au fait que vous vendez directement depuis votre ferme, là où il semble que vous pouvez plus facilement maîtriser les prix, tout en restant compétitive par rapport aux grandes surfaces!

Robyn : Comme je le répète, je vais augmenter un peu mes prix, vu que ceux de l'abattoir ont augmenté, sinon, à part cette majoration, je ne change pas mon prix.

Florian : Selon vous, pensez-vous que les différents prix que l'on trouve dans le bio peuvent être des aides, ou bien alors des freins au développement de l'agriculture biologique? Et pour quelles raisons? Le fait que l'on puisse trouver, par exemple, plein de prix différents dans le bio. C'est vrai que dans le cas des poulets, c'est un peu différent, parce que les prix sont plus ou moins les mêmes, que ce soit chez vous ou en grande surface. Mais il y a d'autres produits, par exemple, des légumes ou autres, où on peut les trouver vraiment pas chers en grande surface ou par exemple dans des magasins plus bio, etc, que l'on va trouver un peu plus chers dans une collectivité d'un marché ou autre. Du coup, je voulais avoir votre avis par rapport à cela, est-ce que vous pensez que c'est plutôt une aide pour l'agriculture bio, ou bien un frein?

Robyn : Il faut au moins vendre à ce prix-là si l'on veut s'en sortir. Et puis, c'est plus de la qualité. C'est vrai que tout le monde ne saurait pas se payer ça! c'est aussi le problème. Il y a un marché ici à Ohey tous les jeudis. C'est une certaine clientèle qui vient. J'ai discuté avec un maraîcher local et il confirme que ce sont les gens plus riches et plus âgés qui viennent acheter ses légumes. Les jeunes préfèrent des repas préparés, ils ne prennent plus le temps de cuisiner, ils veulent manger rapidement.

Florian : Vous rappelez-vous du moment où l'agriculture biologique est devenue plus tendance dans les années 1990- 2000. L'agriculture bio existait déjà, mais elle n'était pas encore fort à la mode, et puis il y a eu un pic, juste après les années 2000, où vraiment le bio est devenu tendance. Vous rappelez-vous donc de cette période?

Robyn : Non, franchement non. Quand nous avons commencé, c'était déjà un peu tendance. On demandait déjà beaucoup d'éleveurs.

Florian : Vous n'avez pas senti spécialement une tendance?

Robyn : Non, non.

Florian : Vous rappelez-vous l'arrivée de la grande distribution dans l'agriculture biologique? Et quels ont été les effets, positifs ou bien négatifs, dans votre activité? Dans votre cas, je pense que c'est plutôt positif, puisque vous revendez vos poulets, mais peut-être aussi un peu négatif?

Robyn : Non, pour nous c'est positif. Pour l'instant, notre activité rapporte bien.

Florian : Et comment cela s'est-il passé? En fait, est-ce « Belkis », Delhaize, qui sont venus vous contacter ou via l'annonce?

Robyn : En 2011?

Florian : Oui.

Robyn : J'ai vu une annonce dans un journal, et c'est mon mari et moi qui les avons contactés.

Florian : « Belkis » travaillait déjà avec Delhaize?

Robyn : Oui.

Florian : Avez vous été directement en contact avec Delhaize?

Robyn : Non.

Florian : Avez vous l'impression que les clients demandent plus que ce que vous ne pouvez produire : sous-entendu, la demande est-elle supérieure à l'offre pour le moment dans votre secteur bio?

Robyn : Pour l'instant, chez « Belkis » ils n'ont pas trop de poulets, à cause d'une épidémie qui a eu lieu en Flandre, donc il y a beaucoup de demandes, et elle est donc supérieure à l'offre.

Florian : Ressentez-vous les effets de cette demande plus élevée que d'habitude?

Robyn : Non, pas spécialement.

Florian : Que pensez-vous du bio low cost, le bio industriel, qui est plus du bio que l'on peut voir notamment en Espagne avec des tomates ou autres produits. C'est souvent du bio dans une logique productiviste, un peu moins axée sur le respect animal, etc vraiment très limite, mais cela reste bio. Mais, par contre, c'est une tendance qui arrive en Europe. Qu'en pensez-vous? Le voyez-vous comme un concurrent?

Robyn : Cela est sûr que ça va nous faire du mal. Tout ce qu'on annonce avec la viande, les poulets aussi, oui cela va être mauvais pour nous. L'avenir nous le dira.

Florian : Ressentez-vous les effets sur la pratique de votre activité?

Robyn : Il n'y a pas longtemps que l'on a commencé le bio, et la vente il y a seulement 1 an, donc on verra. De plus j'ai légèrement augmenté mon prix, et je répète, l'on verra! J'ai déjà perdu des clients, mais j'en ai retrouvé d'autres... il y a un certain équilibre. Je dois par contre faire plus de publicité. Le petit marché court dans le village a bien rendu la première fois, mais est devenu plus calme pour les fois suivantes. Les clients ne se bousculent pas spécialement pour acheter. Pourquoi? C'est regrettable, car ce n'est qu'une fois par mois!

Florian : Depuis votre entrée dans le bio, qu'est-ce qui a le plus changé d'après vous? Depuis 2011 jusqu'à maintenant. Comment le bio a-t-il évolué sur vos 8 ans d'élevage?

Robyn : Nous sommes de plus en plus contrôlés, c'est la firme « Certicis » qui vient, elle peut arriver à n'importe quel moment, constater que les poulets sont en plein air, prendre des échantillons de farine, d'eau.

Florian : Avant c'était un peu moins contrôlé?

Robyn : Oui, au début c'était moins contrôlé, maintenant beaucoup plus! Sinon la firme nous suit bien, elle vient peser les poulets. C'est le nombre de contrôle qui a changé le plus au cours de ces 8 années.

Florian : Ces contrôles-là ont-ils eu un impact sur l'évolution de votre activité? Faites-vous plus attention, avez-vous changé des choses ou êtes-vous toujours restée dans la même situation?

Robyn : Non, on essaye de faire attention car si l'on est pas en ordre, c'est grave. On sort les poulets en temps voulu, après 6 semaines.Etc..

Florian : Comment voyez vous le marché évoluer dans 20 ans? L'offre, la demande, les prix, etc..

Robyn : Je pars dans le vague, je ne sais vraiment pas. On vit dans un drôle de monde et franchement cela me fait peur. Toutes ces viandes qui vont arriver d'autre part.

Florian : Des traités comme le Ceta, ou autres traité, par exemple venant des Usa, vous font-ils peur? Ces traités qui imposeront que des grosses firmes canadiennes ou américaines viennent vendre leur viande à des prix écrasant toute concurrence?

Robyn : C'est bien là qu'est le problème!

Florian : Dans 20 ans, voyez-vous ces choses arrivées comme ça, ou bien le bio restera-t-il un peu comme il est pour le moment et cela ne touche pas plus que ça les agriculteurs qui font du bio?

Robyn : J'espère que tout va continuer comme à l'heure actuelle, avec la publicité. Je ne sais pas. Si tout cela se produit, ce sera négatif.

Florian : Au regard des différents prix que l'on retrouve dans le bio, je vais te présenter plusieurs scénarios issus d'une étude qui a été réalisée par Pascal Berthelot, journaliste, et Samy Aït-Amar, Directeur Scientifique des Instituts Techniques Agricoles de France et ingénieur à l'ACTA. L'étude se nomme «*Quel avenir pour l'agriculture ?*» *Les 4 scénarios possibles en 2040*. Je vais te demander de définir selon vous quel est le scénario qui correspond le plus à ta vision de l'avenir pour l'agriculture (qui a le plus de chance de se produire selon vous) ainsi que celui qui correspond le moins à ta vision de l'agriculture (qui a le moins de chance de se produire selon vous) et de m'expliquer pourquoi. Voici le résumé *“Dans le premier scénario, suite à des crises environnementales, les politiques, alertés, décident de basculer vers un monde écologique. Les investissements sont orientés vers une croissance verte et les aides vers de nouveaux modèles de production. Des synergies entre agriculture et élevage apparaissent, et les petites et moyennes exploitations prennent une place croissante, favorisant les circuits courts et la recherche écologique. Les consommateurs sont très attentifs à ce qu'ils mangent, sont sensibles à la santé et à l'environnement. Dans le deuxième scénario, la politique européenne est forte. Un véritable travail est fait sur la qualité, qu'elle soit gustative, environnementale ou de nature éthique... Un label export qualité Europe est créé. L'investissement se fait dans la traçabilité et la typicité des produits. L'Europe (bio)industrielle est le paysage du troisième scénario. L'agriculture devient une industrie comme les autres. La biomasse, l'énergie, les biotechnologies, le biomimétisme sont des usages qui se développent. Enfin, le dernier scénario évoque un monde libéral : le marché de l'agriculture est de plus en plus volatile, l'internationalisation et la spéculation sont les maîtres-mots. Les consommateurs cherchent des produits bon marché, et ce sont les firmes qui prennent le contrôle”*

Robyn : Pas facile. Les gens recherchent de plus en plus de produits locaux. Pour moi, je pense que cela va continuer de la façon actuelle.

Florian : Et parmi ces 2 scénarios, lequel est le plus plausible, toujours selon vous?

Rappel : Le 1er est un monde écologique où le consommateur est très très attentif à ce qu'il mange, et il y a les petites exploitations qui commencent à se développer et produisent dans le

bio. Le 2ème, c'est plus au niveau européen que cela se passe, où l'Europe fait un véritable travail sur la qualité, il y a des financements réalisés par l'Europe, et celle-ci devient une nation forte dans la culture biologique. Et dans ce cas aussi, le consommateur est attentif à la qualité des produits.

Robyn : Je pense plutôt au premier scénario. Mais sans conviction.

Florian : Et donc, quel est le scénario, qui selon vous, à le moins de chance de se réaliser?

Robyn : Peut-être le 4ème, toujours sans conviction.

Florian : Quelles pourraient être les raisons de moins voir le 4ème scénario qu'un autre, le 1er par exemple? Il y a peut-être des choses qui vous choquent dans le 4ème ?

Robyn : Je ne sais toujours pas.

Entretien Jerry

Florian : Quel âge avez-vous ?

Jerry: 63 ans

Florian : Depuis quand êtes-vous producteur bio?

Jerry : Je suis passé producteur bio en 2012, à la demande du fromager avec qui je collabore parce qu'en fait, j'avais un quota de 500 000 litre de lait moi ici. Je travaillais avec 70, 80 holsteins et après la crise laitière avec l'épandage de ... à Ciney je ne sais pas si vous vous rappelez, ben j'ai été... un peu dégouté de cette situation-là et comme je commençais à collaborer avec la fromagerie et ben j'ai liquidé tout et j'ai juste gardé pour la fromagerie et on a continué comme ça et, au fil du temps, lui son commerce a pris de l'ampleur, il a gagné le prix du meilleur fromager belge, ce qui a boosté son commerce et il lui a toujours fallu plus de lait ce qui m'intéressait évidemment, ce qui était bien parce qu'au début, on commençait avec très peu et à l'époque, la laiterie acceptait encore de venir chercher le surplus. Et alors au fil du temps, c'est lui qui m'a demandé de passer en bio; au début, ça m'a un peu interpellé et puis je me suis dit, il est revenu à la charge et je me suis dit "je vais me renseigner", j'ai été chez 2, 3 producteurs bios et je me suis rendu compte tout de suite que c'était pas insurmontable et donc j'ai embrayé dans le bio uniquement pour les prairies, pour avoir le lait bio et j'achetais les aliments bios mais là, j'ai tout de suite compris que je ne gagnais pas grand chose puisque les aliments bios coûtaient fort chers. Et donc sur les 85 hectares de la ferme, en finalité, je me suis retrouvé avec 60 hectares en bio. Et donc une partie prairie et une partie culture pour faire des céréales fourragères pour nourrir le bétail. Je vis en autarcie quoi, je n'achète plus rien du tout et donc je fournis des fourrages, des prairies temporaires donc riches en légumineuses pour la protéine et alors je fais des mélanges céréales de type pois féveroles qui dosent quand même 12, 13 de protéines c'est pas mal et donc les fourrages, ils sont riches en légumineuses à volonté + 3,4 kilos de ce mélange par jour à raison de 2 petits kilos matin et soir, les céréales sont stockées ici et je fais venir le moulin mobile de Tournai qui vient aspirer et aplatir et donc je les donne en aplati. J'ai gardé une partie en conventionnelle mais c'était pour faire mon quota betteraves mais au vu de comment marche la betterave maintenant et le marché du sucre qui est très mauvais, je crois que je ne vais plus trop...

Florian : vous commencez à réfléchir à passer en 100% bio ?

Jerry : oui et puis surtout aussi me soulager puisque j'approche de la pension et je n'ai pas de successeur. Donc voici mon parcours bio et alors je me suis retrouvé avec des étables libres et en parallèle à mes cultures bio, j'ai développé une pension pour chevaux. Parce que le revenu du litre de lait qui n'est quand même pas énorme, parce que je fournis entre 80 et 100000 litre de lait/ an à la fromagerie + le revenu des chevaux + des cultures bios et puis je vends quand

même une partie des céréales bios avec une rotation, tout ne va plus uniquement pour le bétail, et puis j'ai 25 vaches je n'ai plus un énorme troupeau juste pour la fromagerie c'est tout. Et donc ces revenus mis à la suite de l'autre font que je dégage un revenu qui n'est pas trop mal voilà. Et ce qui faut dire aussi, c'est que lorsque j'ai commencé avec le fromager, j'ai commencé avec un troupeau de holstein et tout de suite, je suis parti d'abord vers la brume suisse (des races plus fromagères si vous préférez et puis fort type laitier mais quand même un peu fragilisée dans les membres et dans les pieds mais je suis passé à la monbeliarde qui est une race mixte mais beaucoup plus rustique, c'est la vache qu'on trait dans le Jura pour le comté, le fromage comté, ils ont un cahier des charges assez strict → race monbeliarde, ration sèche, exploitation type familiale, il ne veulent pas des industrielles. Moi je pense qu'il faut accepter ça, derrière ça, si la production est bien payée c'est tout plutôt que de commencer à produire pour l'industrie qui vous achète votre production au prix mondial ... c'est le ras des pâquerettes. Attention il y a des gens qui sont encore mordus de ça, qui ne veulent pas en sortir. Et je pense qu'au niveau des consommateurs, je l'entends bien, avant de passer le pas pour le bio c'est d'abord de consommer local. Et moi, ça, je pense que c'est très important maintenant, il y a le fameux traité Mercosur là avec des viandes dont on ne sait pas comment elles sont produites et ceci et cela et ici c'est le contraire c'est très strict au niveau environnemental, sanitaire et tout, mais je pense qu'on doit accepter ces directives-là à condition d'avoir un prix correct. Et le bio, c'est un plus évidemment mais déjà consommer terroir, savoir que lorsque vous consommez terroir c'est de la viande qui est produite ici avec des céréales d'ici sans soja etc. Et le bio, c'est encore mieux évidemment parce que là on ne peut acheter que du bio, tous les fumiers, c'est compostage et avec de la chaux quand vous avez un bon ph et un bon humus dans vos sols, ils produisent et il n'y a pas besoin d'engrais et quelque part en travaillant comme ça, on se libère aussi de la pression de l'agroalimentaire. OUI oui oui oui, on est totalement dépendant parce qu'on a plein de factures à payer de tout ce qu'on achète comme intrant et quand on leur vend ils nous achètent ça au prix mondial et donc une bonne partie de la production, c'est déjà pour payer les factures et qu'est ce qui reste ? et on a travaillé, travaillé, travaillé, produit et on se rend compte que, au au bout de l'année,... fin ça va c'est bon. On doit changer de modèle, j'en suis convaincu et un des saluts de la profession c'est faire moins mais mieux parce que tout le monde dit si tout le monde passe en bio, on ne saura plus nourrir tous les gens, c'est pas vrai. D'autant plus qu'on met de plus en plus de surfaces de terres arables dans les pays de l'est et tout donc avec ces volumes-là qui vont venir de là, il y aura de quoi nourrir la population et si demain on se met tous à produire beaucoup moins mais mieux avec les surfaces qu'on retrouve partout on pourra nourrir les gens.

Florian : Avez-vous toujours été agriculteur ? et si non, avez suivi une formation ou autre dans un autre domaine ?

Jerry : Moi, je me suis installé agriculteur en 1982 à 26 ans et comme j'avais fait mes humanités, j'ai dû faire des cours d'accès à la profession par cours du soir et donc j'étais déjà trempé dedans dès mon jeune âge puisqu'il y avait une ferme chez moi, c'est de tradition familiale d'être agriculteur

Florian : Vous l'avez déjà en partie évoqué mais pourriez-vous me raconter les différentes étapes qui vous ont mené vers l'AB?

Jerry : Ah ben oui comme je vous l'ai dit c'est un peu la pression de mon fromager avec qui je collaborais et je ne voulais pas le perdre donc, je me suis mis là-dedans et c'est sans regret je me dis même pourquoi n'ai-je pas fait ça plutôt...

Florian : Que signifie le bio pour vous ?

Jerry : respect de la nature et des sols, c'est passionnant parce qu'on refait de l'agronomie, on ne se contente plus de passer juste avec son pulvérisateur. On cherche à comprendre pourquoi, on étudie les variétés de céréales résistantes aux maladies etc. On fait des associations de cultures céréale et légumineuse comme ça, il n'y a pas besoin d'apport d'azote. La légumineuse nourrit la céréale donc tout ça c'est passionnant. Il y a aussi la permaculture qui est de ne jamais laisser le sol nu et donc entre 2 cultures, on remet des légumineuses et des choses ainsi qui aussi elles enrichissent le sol en azote. Ben d'ailleurs, les conventionnelles qui louent leurs terres pour des pois, haricots quand ils viennent avec un froment après, ils mettent beaucoup moins d'azote donc, c'est bien la preuve que la légumineuse a un côté positif donc autant l'exploiter dans le bio. Mais de toute façon, moi, je pense que le bio et le conventionnel ça va faire ça, ils vont finir par se rejoindre. Il va y avoir un petit peu plus de dérogations dans le bio puisqu'il y a 2 ans, il y a quand même eu beaucoup d'attaques de mildiou en pommes de terre, ils ont surdosé en bouilli bordelaise, c'est un apport énorme en cuivre dans les sols qui n'est pas toujours très bon; et donc là, il y aura des dérogations et dans le conventionnel on le voit, ils retirent des pesticides du marché parce que résidu toxique quoi, le plus connu c'est le glyphosate qui a été vendu à tout le monde soit disant, pas de problème, pas toxique etc et alors ce qui est toujours énervant là dedans, c'est qu'on se faisait toujours passer pour les empoisonneur alors qu'on utilisait un produit qui était agréé, qui n'a même pas la croix de St André, ni la tête de mort donc pourquoi se tracasser et derrière tout ça, je suis convaincu que Monsanto savait. Et donc nous, on a utilisé ça, moi quand je me faisais agresser, je mettais du round'up mais je me fâchait un peu puisque j'utilisais un produit agréé avec un bidon d'aération même pas de tête de mort, qu'est-ce que je fais de mal quoi ? Et par la suite, au fil du temps, on se dit quand même qu'on nous a pris pour des cons.

Florian : Quels sont les acteurs qui ont joué un rôle important dans votre conversion ?

Jerry : ma collaboration avec le fromager et puis j'aimais bien travailler comme ça. Et puis plein de factures avec les pesticides et tout ça, pour cette période-ci on serait en train de pulvériser pulvériser pulvériser et c'est bon hein

Florian : Avez-vous de meilleures sources de revenus depuis que vous êtes converti au bio ?

Jerry : ... De meilleurs, je ne vais pas dire parce qu'il y a d'autres frais, moins de production, il y a des trucs mais certainement la même chose en tout cas, et plus de satisfaction de travailler comme je travaille maintenant parce que je reviens à dire il y a de la recherche agronomique tant au niveau de la résistance des variétés qu'au niveau de techniques de sol et tout ça.

Florian : Avez-vous engagé depuis que vous êtes dans le bio ?

Jerry : Oui il y a parfois... il faut quand même passer dans certaines terres pour détruire manuellement, comme le rumex c'est un fléau; il y a 2 ans j'ai eu 6, 7 gars qui ont passé une terre en une journée avec un sécateur et un sac en jute dans le dos et ils coupaient juste au niveau de la semence.

Florian : Et est-ce qu'avant de faire du bio, vous aviez dû engager ?

Jerry : non jamais ...

Florian : Qui sont vos principaux acheteurs ? Quel type de circuit alimentaire favorisez-vous ? A qui vendez-vous en somme ?

Jerry : C'est la fromagerie et alors au niveau des céréales, ce sont des moulins qui transforment le tout en farine et aliments pour bétail. Ah oui et ce que je voulais vous dire toute à l'heure, c'est que quand j'ai commencé timidement avec le fromager, la laiterie venait chercher ce qu'il ne prenait pas et on continuait comme ça et du jour au lendemain, la laiterie m'a téléphoné et m'a dit que j'étais un producteur irrégulier et qui ne passait plus chez moi alors que c'est la LDA (laiterie des Ardennes) qui est une coopérative dont je fais partie puisque je suis coopérateur... cherchez l'erreur

Florian : Et ça arrive souvent ce genre de chose

Jerry : oh oui, ça c'est les industriels, il leur faut tout et maintenant ils crient à tous leurs producteurs qui n'acceptent plus une fluctuation de plus de x% entre 2 livraisons du même mois, pas entre 2 mois, parce qu'ils savent bien qu'il y a du lait qui part dans le circuit parallèle les fromagers, les glaciers etc et ça ça ne leur va pas. Ils veulent tout mais au prix que l'on doit accepter, il faudrait savoir... on est chez qui ici finalement ? Et c'est ça que ça m'énerve un peu la profession pour le moment, les agriculteurs parce qu'ils font les moutons

Florian : Constatez-vous une différence dans les prix du bio ? Que ça soit en tant que producteur ou consommateur ?

Jerry : En tant que producteur on a quand même de meilleurs prix maintenant au niveau de la vente du consommateur c'est parce que c'est bio c'est x2 quoi et ça ça va pas et c'est pas parce

que vous payez une production plus cher qu'il faut faire tout x2, il faut que ça reste abordable. Il faut rester les pieds sur terre

Florian : Quels sont les différents coûts liés à votre activité ? Quelle proportion par type de coût ?

Jerry : ...

Florian : Est-ce que vous avez déjà beaucoup de coûts de production ?

Jerry : Non et je trouve que c'est pas beaucoup plus cher qu'en conventionnel

Florian : Quelle est votre démarche lorsque vous fixez vos prix ?

Jerry : Ma démarche pour fixer mes prix...on le fait entre 4 yeux, pas de contrat rien du tout

Florian : Et c'est toujours un prix fixe ?

Jerry : Oui c'est le même prix toute l'année, on ne chipote pas. Quelque soit la teneur en matière grasse, protéine c'est le même prix toute l'année et lui, en contrepartie, m'a donné quelques exigences pour le type de lait.

Florian : Quels prix sont "maîtrisés" et quels prix sont "imposés" ? quelle en est la proportion ?

Jerry : Les céréales bios peut-être,... On peut parler avec 2, 3 négociants et ils proposent tous le même prix. A mon avis, ils se mettent d'accord ou je sais pas. Mais après, c'est un prix qui reste correct.

Florian : Pensez-vous que les différents prix dans le bio peuvent être des aides ou des freins au développement de l'agriculture biologique ? Pour quelles raisons ?

Jerry : J'ai écouté une émission il y a très peu de temps, il y a 2, 3 jours, grosse publicité Carrefour "Act for food" magasin exclusivement bio. Colruyt est déjà dedans avec bioplanet et bien c'était un économiste qui parlait et je trouvais très bien ce qui disait; en fait, les grandes surfaces se battent comme des chiens maintenant pour s'imbriquer dans la filière bio parce qu'ils sont tous en perte de chiffres d'affaire. Tous les petits commerçants, artisans reprennent du poil de la bête, une grosse partie des consommateurs commence à comprendre les magouilles et quand ils vont chez les petits artisans et qu'ils les regardent droit dans les yeux, lui, il connaît les gens qui lui achètent et n'a pas envie de faire n'importe quoi avec ceux qui vendent par rapport à la grande surface et l'économiste expliquait très bien que tous (delhaize, Carrefour,...)

sont en perte et essayent de récupérer la clientèle perdue via le bio et c'est pour ça qu'ils se lancent dans le bio et ce qui est terrible c'est qu'ils pratiquent la vente du bio comme celle du conventionnel, c'est-à-dire que les producteurs, les grossistes bios doivent baisser leur pantalon pour eux vendre bien cher dans les rayons et alors c'est là qu'on trouve du bio espagnol de je ne sais d'où et quid du contrôle...

Florian : Vous rappelez-vous du moment où le bio est rentré dans les moeurs/devenu plus "tendance"/"plus accessible"/"plus hype" ?

Jerry : oui moi je pense que c'est venu très crescendo, au fil des études scientifiques surtout d'abus de pesticides et d'antibiotiques dans les élevages, ce n'est que ça, le bio est venu tout doucement comme ça, il y a plein d'émissions je sais pas si tu vois cash investigation, elle a fait quelques films sur le glyphosate, sur les résidus de pesticides dans les nappes phréatiques et elle montrait des nappes phréatiques utilisées pour des gens qui étaient condamnés tellement il y a des résidus de pesticides dedans et notamment de l'atrazine et alors on la voit qu'elle part chez Syngenta et elle interroge le directeur, elle lui dit voilà vous avez vraiment bien gagné votre vie, maintenant il y a des nappes phréatiques qui sont polluées, est-ce que vous acceptez de participer financièrement ? le gars dit non et donc c'est au fil du temps de toutes ces émissions qu'on se rend compte que comme je vous disais toute à l'heure avec le round'up, on apprend ceci on apprend cela et que Mosanto le sait depuis bien longtemps. Il y a eu un reportage sur des ogms sur le soja en Amérique du Sud pulvérisé par avion au glyphosate proche des indigènes, des écoles et toutes les malformations ... même les bébé un moment donné et c'est tout ça même les antibiotiques dans les élevages quand vous parlez avec les médecins, c'est résistant aux antibiotiques même en milieu hospitalier quoi. Et l'être humain qui mange ça, quand il chopera quelque chose, pour le soigner ça va être dur. Donc il y a un moment donné, il faut se dire mais où est-ce qu'on va quoi ? Moi, mon père au début des pesticides, il venait à 4h pour le goûter avec des mains toutes jaunes, il utilisait les colorants, s'il y avait un lièvre qui passait sous la rampe de l'exterminateur, il ne faisait plus 10 mètres. On le retrouvait mort, le fameux Tmic là, le micro granulé utilisé en betterave là, c'était enrobé sur des raffles de maïs ça et donc il était bien mis sur le bidon que ça ne pouvait pas être mis au jour ça devait être mis dans la ligne avec le semence, dans le sillon.. qu'on dépose la la graine de betterave, il devait être déposé là mais en bout de ligne quand l'outil, quand on lève l'outil pour le tourner pour reprendre sa ligne et il en tombe toujours en petit peu, dans les tram?? de betterave on voyait souvent des faisans morts, ah ben oui hein, qui picoraient ça et puis claque hein...ah oui. et des insecticides du sol, ça je m'en souviens très bien parce que j'ai commencé ma carrière comme vendeur de pesticides, hein, alors que je suis à fond contre maintenant.

Florian : ah oui, c'est vrai que c'est un parcours un peu atypique.

Jerry : ah ouais ouais ouais et heu je suis arrivé un jour chez un vieil agriculteur qui été déjà fort tourné vers le respect qui avait le sens du respect du sol, respect de la nature, et tout ça et j'allais pour voir pour désherber les betteraves...suivre avec lui sa culture, comme dire

désherber les betteraves avec les mauvaises herbes qui poussaient voir les produits qu'on allait mettre et on arrive et on voit pleins de vers de terre mort

Florian : alors que les vers de terre ce sont un indicateur de..

Jerry : ah oui et il me regarde et il dit :” c’est produits là j’en mets plus hein” qu’il me dit, ne vient plus me vendre ça hein qu’il dit et il avait utilisé un insecticide sols assez puissants et les vers de terre..alors que ça aéré les sols ah oui,oui oui oui je le vois encore me regarder en dessus de ses lunettes il n’était pas content ah non ça et il avait raison et ni lui ni moi n’avions fauté parce que moi, moi j’avais vendu un produit agrée pour la désinfection du sol, pour la culture et lui il l’avait utilisé correctement comme il devait l’être donc ni lui ni moi n’avions.. mais on s’est rendu compte tous les deux qu’il y avait un problème....

Florian : je voulais vous parler aussi de la grande distribution, avez vous déjà été approché par des grandes surfaces

Jerry : moi non mais mon fromager oui et il les a mis dehors ahah et ils étaient fort fâché ahah parce que je lui ai dit “pourquoi tu as fait ça” et il m’a dit “et oh et un jour ils feront une promotion qu’il dit ils braderont mes fromages et moi ici au magasin je les afficherais toujours avec le même prix les gens me prendront pour un.... Et alors, d’avoir parlé avec certains artisans ils vous promettent monts et merveilles oui les gars allez y et les gars s’investissent pour avoir, pour répondre à la demande de la grande surface,tout doit être automatisé et tout et tout et quand ils ont bien des investissements sur le dos CRAK on baisse les prix et le gars il continue pour rentabiliser il faut il faut amortir pour les investissements donc voilà et dans l’agriculture conventionnel ça arrive encore hein il suffit d’aller voir les patatiers maintenant hein ils tirent tous des têtes jusque par terre parce qu’ils ont investi dans des hall de stockage des groupes froids pour stocker des pommes de terre tout l’été jusqu’à les récoltes de l’année suivante et maintenant on baisse les prix des contrats mais ils continuent hein ils sont obligés de continuer hein ils ont investi dans tout ça. il faut payer tout ça pendant 15, 20 ans c’est pour ça que l’avenir de l’agriculture c’est faire moins mais mieux, et ce que je trouve triste dans la profession c’est qu’il y a des gens qui ont des visières comme ça et ils rient de vous encore maintenant alors qu’ils savent qu’ils sont limites en rentabilité mais ils ne se posent pas de questions et ils continuent. Et s’ils peuvent racheter et devenir plus gros ils le font parce qu’ils sont convaincu qu’en devenant plus gros ça ira mieux alors que c’est juste l’inverse parce qu’ils descendent en se mettant des charges financières sur le dos. Mais bon on pourrai en parler jusque demain...

Florian : Est-ce que vous avez l’impression que les clients vous demandent plus que ce que vous pouvez produire ?

Jerry : Oui moi je pourrai fournir un peu plus de lait pour ma fromagerie oui oui. Il a explosé dans son commerce mais bon j’ai 63 ans j’ai pas envie de me remettre à traire 50 vaches en plus personne ne va reprendre ma ferme.

Florian : Que pensez-vous du bio low cost ?

Jerry : C'est ça le malheur dans le bio, c'est qu'il y a du faux bio, du bio business quoi. Et ça pour quoi est-ce que ce faux bio là arrive sur le marché, c'est à cause des grandes surfaces.

Florian : Ressentez-vous des effets de ce type de bio sur vous/votre activité ?

Jerry : Des effets non mais c'est plutôt des craintes c'est qu'un jour justement cash investigation sorte un gros reportage qui dit qu'on vend des trucs bio qui ne le sont pas et que ça casse la filière. Vous savez bien comment sont les consommateurs, ils vont à fond dans un sens et puis ils repartent dans l'autre. C'est pourquoi les grandes surfaces, ils m'énervent terriblement ces gens là, ils font venir des tomates d'Espagne du Maroc etc. avec un papier bio ok. Moi ici 3 à 4 fois par an j'ai le gars de chez Certisis qui vient et on est obligé de fournir chaque année notre déclaration PAC donc il connaît toute ma parcelle avec ce qu'il y a dedans et il arrive parfois ici et je lui dit tu viens contrôler ou quoi ? ah ben c'est déjà fait. Mais je suis pas sûr que dans tous les pays on fait ça.

Florian : J'arrive maintenant à la dernière partie de mon questionnaire qui concerne votre vision du futur de l'agriculture biologique...

Jerry : Ah ben comme je vous l'ai dit tantôt, je vois l'agriculture bio et conventionnelle fusionner et il n'y aura plus qu'une seule sorte d'agriculture.

Florian : Depuis votre entrée dans le bio, qu'est ce qui a le plus changé selon vous ? Cela a-t-il eu un impact dans l'évolution de votre activité ?

Jerry : Moi je vois déjà une chose c'est que je viens de faire des foins avec un entrepreneur là et je lui dit, tu m'appelles quand tu fais la dernière prairie pour me dire le nombre de ballots. Et il me téléphone en me disant qu'est ce que tu as fait sur tes prairies ? Pourquoi ? Ben t'as vu le nombre de ballots ? Il y en a du conventionnel qui ne font pas ça. Ben je lui dit c'est du compost et de la chaux. Et donc pour moi c'est les pratiques qui ont changé en l'espace de quelques années on a réussi à produire autant que du conventionnel et c'est pas moi qui l'ai dit c'est lui.

Florian : Au regard des différents prix que l'on retrouve dans le bio, nous allons vous présenter plusieurs scénarios issus d'une étude qui a été réalisée par Pascal Berthelot, journaliste, et Samy Aït-Amar, Directeur Scientifique des Instituts Techniques Agricoles de France et ingénieur à l'ACTA. L'étude se nomme «*Quel avenir pour l'agriculture ?*» *Les 4 scénarios possibles en 2040*. Nous allons vous demander de définir selon vous quel est le scénario qui correspond le plus à votre vision de l'avenir pour l'agriculture (qui a le plus de chance de se produire selon vous) ainsi que celui qui correspond le moins à votre vision de l'agriculture (qui a le moins de chance de se produire selon vous) et de nous expliquer pourquoi. “*Dans le premier scénario,*

suite à des crises environnementales, les politiques, alertés, décident de basculer vers un monde écologique. Les investissements sont orientés vers une croissance verte et les aides vers de nouveaux modèles de production. Des synergies entre agriculture et élevage apparaissent, et les petites et moyennes exploitations prennent une place croissante, favorisant les circuits courts et la recherche écologique. Les consommateurs sont très attentifs à ce qu'ils mangent, sont sensibles à la santé et à l'environnement. Dans le deuxième scénario, la politique européenne est forte. Un véritable travail est fait sur la qualité, qu'elle soit gustative, environnementale ou de nature éthique... Un label export qualité Europe est créé. L'investissement se fait dans la traçabilité et la typicité des produits. L'Europe (bio)industrielle est le paysage du troisième scénario. L'agriculture devient une industrie comme les autres. La biomasse, l'énergie, les biotechnologies, le biomimétisme sont des usages qui se développent. Enfin, le dernier scénario évoque un monde libéral : le marché de l'agriculture est de plus en plus volatile, l'internationalisation et la spéculation sont les maîtres-mots. Les consommateurs cherchent des produits bon marché, et ce sont les firmes qui prennent le contrôle”

Jerry : Ben à mon avis le 3 et le 4, il faut les fusiller. Je partirai plutôt vers le 2 parce que le 100% bio à l'extrême, je n'y crois pas trop, il ne faut quand même pas oublier que la première vocation de l'agriculture c'est de produire ce que l'homme a besoin de manger tous les jours et c'est ça qui est terriblement énervant en Europe et dans le monde, c'est de blackbouler ces valeurs-là au profit de la finance, c'est tout, et donc il faut quand même garder un équilibre entre la qualité des produits, le respect de l'environnement mais aussi la production, il en faut il faut quand même nourrir les gens. Les bobos écolos qui ne veulent que de la production verte, ils oublient qu'il faut manger. Et ce sera encore pire qu'avec le bio au niveau prix le jour où on aura plus assez pour produire à toute la population. Il n'y aura plus que les riches qui pourront manger correctement. Mais je pense quand même que le modèle d'agriculture intensive va être fini et ça sera plutôt des petites exploitations qui survivront. Des petites fermes avec de bonnes niches s'en sortent très bien, style boucherie à la ferme etc. Ils s'en sortent ces gens-là avec des 45 hectares et à côté de ça, vous avez des fermes de 300 à 400 hectares qui produisent à fond et au bout de l'année qu'est ce qui reste ? Point d'interrogation ...

Entretien Marshall et Lily

Florian : Quel âge avez-vous ?

Lily : J'ai 27 ans.

Marshall : Moi, j'ai 33 ans.

Florian : *Depuis quand êtes-vous producteurs bio ?*

Lily : On est installés ici sur l'espace test depuis février 2018 et on vend notre production depuis juin 2018.

Marshall : ça fait un an en fait.

Florian : *Avez-vous toujours été agriculteurs ?*

Marshall : Moi j'ai fait des études de compta à la base, j'ai fait jusqu'à la rhéto, je n'ai pas fait d'études supérieures ensuite. Et puis j'ai voyagé à droite et à gauche beaucoup, en me cherchant, je ne trouvais pas ce que je voulais faire comme la plupart des gens de ma génération et un jour j'ai découvert le maraîchage par le biais du papa d'une de mes ex en fait. Ils avaient un potager, un super grand truc, ils étaient quasiment autonomes en légumes, ce n'était pas le petit potager quoi. J'ai commencé à chipoter avec lui et c'était la révélation quoi. C'était il y a 10 ans et puis j'ai fait une formation en maraîchage bio il y a 7 ans ici à Strée à l'ASBL XX pour justement approfondir le truc. Et puis je suis reparti en voyage en Australie, où j'ai bossé dans des fermes, etc et puis je suis revenu dans l'optique de m'installer.

Lily : Moi du coup, je suis issu, de par mes grands-parents, du milieu agricole, mais pas du maraîchage. Du coup moi j'étais chapelière, donc création de chapeaux, en France et suite à un ras-le-bol de ce milieu-là, superficiel et qui finalement ne me convenait pas, j'ai fait un stage chez un maraîcher conventionnel en France et puis j'ai été engagée donc j'ai travaillé chez lui pendant 2 ans et par la suite on s'est rencontré tous les deux et il était peut-être question de s'installer en France, on ne savait pas trop, et finalement il y a eu cet appel à projet sur cet espace test et c'est cela qui a fait que.

Florian : C'est la commune qui est (à l'origine) ?

Marshall : C'est la commune qui met à disposition le terrain et derrière il y a le GAL Condroz et l'ASBL devenir, il y a des fonds de la Région Wallonne et de la Communauté Européenne. Donc je pense que c'est le GAL et l'ASBL qui ont été trouvés la commune et qui ont proposé

un projet d'insertion en maraîchage et la Commune, qui avait des terres à disposition, a accepté le partenariat. Je pense que c'est comme cela que c'est né, je n'en suis pas sûr.

Florian : Quelles sont les étapes qui vous ont mené vers l'agriculture biologique ?

Lily : Il n'y a pas de déclic, pour moi cela coulait plutôt de source. Je veux dire si je m'installe en 2018 ou 2019 en maraîchage, même s'il y a bio et bio et le bio peut être discutable, je ne suis pas forcément 100% pour les labels, mais c'était plutôt une évidence de faire du bio plutôt que de s'installer en maraîchage conventionnel ou dire et raisonner mais ce qui finalement ne veut pas dire grand-chose. Donc ce n'était pas forcément un déclic mais plutôt ça coulait de source pour moi.

Marshall : Et puis moi ça a plutôt été politique en fait. C'est-à-dire que j'étais dans une jeunesse révoltée par rapport au système et à beaucoup de choses avec lesquelles je n'étais pas d'accord. Je rêvais vraiment d'autonomie et d'autogestion mais je n'arrivais pas à mettre un métier là-dessus. Et puis quand j'ai découvert le maraîchage ça a été la révélation je me suis dit putain mais c'est ça quoi. Ça me permet de produire quelque chose de sain, de sortir d'un système qui me révolte et d'amener des produits sains, économies locales, enfin des idées auxquelles je crois profondément. Et une certaine liberté mais bon, c'est une illusion au début, je pensais vraiment être libre dans ce métier-là mais on n'est jamais vraiment libre que dans sa tête. C'est très compliqué comme métier et ça je m'en rends compte aujourd'hui mais c'était vraiment ça quoi. Et bio parce que j'étais convaincu que je ne voulais pas faire autre chose et aussi révolté à la base contre Monsanto et ces idées-là avant même de faire du maraîchage. Je m'intéressais un peu à toutes les révoltes possibles et inimaginables par rapport à certaines sociétés et puis justement de tomber là-dedans et de me dire ah oui c'est ce qu'il faut et puis pour l'avenir j'ai constaté de par mes voyages et vers quoi on allait et vers quoi je ne voulais pas aller surtout. Donc voilà c'était vraiment politique à la base et pas mal de maraîchers en fait que je rencontre au fur et à mesure, c'est souvent comme ça, des gens avec des idées un peu libertaires et qui se retrouvent là-dedans par conviction et souvent des gens qui ne sont pas issus du milieu agricole, je suis né à Sclessin par exemple, je suis né plutôt d'un milieu ouvrier et prolétaire qu'agricole.

Florian : Quelle est votre définition du bio ?

Marshall : Je dirais que c'est la base en fait, c'est ce qui devrait exister partout.

Lily : Et c'est ce qui ne devrait pas être estampillé finalement, parce que je sais que j'ai pas mal d'amis qui me disent « ouais vous faites du bio mais nos grands-parents aussi faisaient du bio » et c'est vrai, en tout cas de l'agriculture propre quoi, et c'est vrai que c'est devenu un peu une marque et c'est ça qu'il y a des maraîchers qui peuvent être gênés parfois par ce côté de label bio parce que c'est plus une marque qu'autre chose et ça implique que nous aussi on paie cette marque à l'année pour dire qu'on est de telle marque bio mais en même temps ça fournit aussi un gage de qualité ça veut quand même dire quelque chose même si après on est pas obligé

d'être maraîcher bio pour faire du bio donc voilà. Le bio pour moi c'est une agriculture saine, c'est sain et c'est gage de qualité et aussi, même si ça ne veut toujours pas dire ça mais à priori, ça devrait dire un respect des sols, un respect de la structure des sols, de la faune, de la flore. On ne peut pas toujours dire que c'est le cas mais selon moi ça devrait aller de pair.

Florian : Quels étaient les acteurs qui vous ont aidé dans la conversion vers l'agriculture biologique (des amis, de la famille, l'Etat, un organisme quelconque, ...) ?

Marshall : Pour moi, j'étais vraiment convaincu par ça donc, je t'ai dit, le lien ça a été mon ex-beau-père qui pratiquait une agriculture bio et qui en était convaincu quoi, c'est un mec qui fait ça dans son jardin. Donc pareil, très conscient des dégâts qu'on put faire Monsanto et compagnie et puis il nourrissait ses gamins avec les légumes donc il avait une conscience on va dire. Et moi avec mes idées libertaires, arrivé là-dedans, ça a vraiment été un mix qui s'est fait et maintenant je me retrouve dans un métier ou je suis droit dans mes bottes quoi. Et j'aurais du mal à l'expliquer en fait, pourquoi est-ce que je me suis dirigé là-dedans quoi.

Florian : Et il n'y a pas eu une intervention étatique ou autre ?

Marshall : Non, du tout, c'était vraiment par conviction, et puis voilà on s'est dit que si on fait du maraîchage un jour ce sera en bio, j'ai fait ma formation en maraîchage bio donc ouais non il était hors de question que je fasse autre chose quoi. Puis je voulais un truc à petite échelle aussi avec le moins possible de machines, faire ça à la main un peu à l'ancienne, même si c'est très dur hein, avec une certaine éthique qui peut être discutable mais voilà c'est comme ça qu'on avait envie de le faire.

Lily : Après il y a quand même l'espace ici qui est bio, ils nous l'ont imposé vu que si tu fais de la culture ici, c'est forcément bio. Il y a déjà ça. Et après moi j'avais déjà une sensibilisation de par mon père qui depuis des années déjà essaie de nous conscientiser par rapport à ça, qui a une grosse partie de sa nourriture qui est issue de l'agriculture biologique. De toute façon pour moi c'était inconcevable, je n'aurais pas pu faire du maraîchage traditionnel. Et puis en plus ici, vu que la parcelle est labélisée bio, c'est facile du coup vu qu'on dispose déjà d'un terrain qui est quasiment prêté, il y a une petite participation mais c'est vraiment dérisoire et en plus c'est bio, donc on a pas a payé tout ça donc voilà.

Florian : Est-ce que vous avez engagé du personnel depuis que vous êtes dans le bio ?

Marshall : Non, parce que ce n'est que notre première année et je suis en couveuse d'entreprise en fait donc je ne peux pas avec le statut que j'ai. En gros, c'est comme si j'étais en formation à temps plein et c'est un truc qui me permet de tester mon activité sur un an et demi et, si tu veux, je touche le chômage et tous les bénéfices qu'on fait ici sont mis sur un compte, c'est CréaJob qui gère ça, et ça nous permet de payer nos fournisseurs et d'acheter du matos si on en

a besoin, mais je ne peux pas me permettre avec ce statut-là d'engager et de toute façon on avait pas les finances pour le faire.

Florian : Et vous pouvez-vous payer avec l'argent de votre production ?

Marshall : Ben non, vu que j'ai le chômage qui tombe, tout le reste est mis sur un compte et ce sera rendu en fin de couveuse en fait. Ce système est super parce ça te permet, en partenariat avec un espace-test, vu que c'est super chaud de s'installer en maraîchage si tu n'es pas fils d'agriculteur pour trouver une terre. Donc ici t'as l'espace test, t'as le système de couveuse qui te permet pendant un an et demi de ne prendre aucun risque en fait, vu que moi mon chômage est gelé donc le Forem me fait plus chier à devoir chercher du taff et tout ça donc moi je peux me concentrer sur mon projet, le développer et du coup si tout se passe bien, on va sortir en décembre, janvier et on a pu acheter une serre, tout un tas de matériels d'irrigation, d'outils, ... Et ça me permet de partir en tant qu'indépendant à titre principal avec des outils et une bonne base quoi.

Lily : Et puis aussi de confronter des idéaux et la pratique quoi, il y a des gens qui sont venus ici qui ont de grandes connaissances et qui sont super motivés et qui sont bons dans la pratique mais qui ne sont finalement pas aussi bons que ce qu'ils devraient l'être et du coup un fossé se crée entre l'envie d'être maraîcher et la réalité d'être maraîcher. Et du coup, cette personne-là notamment a arrêté parce que il y a un trop gros fossé entre les bouquins et la connaissance et la pratique ben voilà le rythme de vie que c'est, tout un tas de chose qui font que ce n'est pas comme dans les bouquins, comme dans les reportages à la télévision pas comme dans les cours de maraîchages, c'est du réel et c'est tous les jours et selon les canaux de vente qu'on choisit ben c'est de la vente, c'est du contact avec le client.

Marshall : c'est un métier, au départ on ne sait pas trop on se fait beaucoup d'illusions, on croit qu'on va gagner un peu de sous mais c'est hyper précaire, le maraîcher en Belgique, il est en-dessous du seuil de pauvreté pour travailler 40 heures par semaine. C'est l'illusion de beaucoup de gens, notamment des consommateurs, nous on ne savait pas trop quoi. Mais au niveau consommateurs on a des prix, qu'il faut toujours déjà justifier, et ils se disent : « ah ouais putain ça doit bien gagner » mais personne ne se rend compte de tous les frais qu'il y a, de tout ce que ça représente. Je pense qu'il y a vraiment une conscientisation à refaire, à recréer au niveau de la population pour qu'ils se rendent compte de ce que représente un prix juste en maraîchage et du coup pour revenir à ta question, engager quelqu'un cette année ce n'était pas possible mais l'année prochaine on va le faire mais à mi-temps. Je suis ici à temps-plein, le projet est à mon nom, et Lily elle bosse à mi-temps à la ferme à Larve dans un magasin pour justement avoir ce supplément et un truc un peu plus sérieux avec des contrats prédéfinis pour s'assurer d'avoir un revenu quoi. Et du coup la première année, on ne pensait pas du tout engager quelqu'un quoi mais cette année-ci on a mis les bouchées doubles et on voit qu'on peut se permettre d'engager quelqu'un en tant que saisonnier un jour ou deux par semaine.

Florian : Qui sont vos principaux acheteurs et quels types de circuits alimentaires favorisez-vous ?

Lily : On est vraiment exclusivement dans le circuit court donc, on vend deux fois ici dans le village à Strée et une fois sur le terrain et une fois sur une petite place devant une boucherie à la ferme à Strée, on vend dans un magasin bio à Tihange et on a développé un système de paniers à Huy à un point de dépôt chez un particulier. Donc on a monté un petit portefeuille clients et voilà du coup, on a des paniers toutes les semaines. Et le magasin fait plusieurs commandes par semaine et là c'est livré.

Florian : Est-ce que les différences qu'on constate dans le prix du bio vous affectent d'une quelconque manière (en tant que personne ou en tant qu'activité) ?

Marshall : Clairement, c'est-à-dire que j'ai déjà eu pas mal de gens qui viennent sur le marché et qui voient les prix qu'on fait et qui disent : « ah putain vous êtes trop cher » puis tu leur demandes à quoi ils te comparent puis c'est des produits bio mais du Lidl ou de chez Bio-Planet qui ne sont pas du tout la même réalité que nous et c'est pour ça qu'il faut toujours discuter avec le client et la plupart du temps, il comprend et voilà tu lui expliques qu'une salade on la vend 1,70€ ben la salade il a fallu que je la sème, que je l'arrose, que je l'entretienne, il faut 4 semaines pour avoir une salade donc sensibiliser les gens comme ça à chaque fois, on a encore eu le coup la dernière fois avec les haricots, et les gens comprennent en fait, mais c'est juste qu'ils sont tellement habitués à payer peu et pas cher que pour nous les producteurs qui sommes petits, c'est pas du tout la même réalité qu'un grossiste qui va acheter des tonnes de légumes en Espagne où la main-d'œuvre c'est quasiment de l'esclavage moderne voilà, tout ça, ils ferment les yeux là-dessus, ils ne se doutent pas.. Moi quand je vois des tomates bio à 2 euros au supermarché je me dis putain c'est quoi ce délire, je sais que derrière il y a des gens qui se font exploités, et il y a tout un tas comme ça de merde que les gens savent ou pas mais ils font beaucoup l'autruche, on ne veut pas voir les vrais problèmes là où ils sont par contre, quand c'est trop cher là c'est pas justifiable enfin soit.

Lily : Après je ne sais pas, je pense que l'on peut être impacté par certaines choses mais il y a très peu de clients qui tiquent parce que les gens savent très bien qu'on a vraiment des clients super chouettes qui font, de base, la démarche de venir chez nous et ils savent très bien, ils n'ont pas une totale connaissance mais quasi de l'acte qu'ils sont en train de faire quoi, ils se rendent vraiment compte de ce que ça veut dire et ils savent très bien que les deux personnes qu'ils ont en face d'eux ben si c'est peut-être un peu plus cher, et encore ça ce n'est pas vrai pour tout en tout cas, parce qu'il y a aussi plein de clients qui nous ont dit : « ah en fait, vous êtes bien moins chers sur certains produits que chez Bio-Planet », ils savent très bien qu'en nous donnant 20 euros à nous ben c'est nous et c'est tout quoi. Et du coup, je crois que ça c'est super fort ancré chez nos clients ben ils ont vraiment envie de le défendre. Ça ne veut pas dire qu'il y a des fois ils ne trouvent pas que c'est trop cher quoi mais finalement comme tu dis, quand tu leur expliques ben c'est des gens qui sont intelligents, qui comprennent très bien ce que ça veut dire

et qu'ils n'aimeraient pas faire notre travail même s'ils sont très contents d'avoir de super légumes bio mais ils ne voudraient pas faire notre boulot parce qu'ils se rendent compte de tout ce que ça veut dire, de tout le temps qu'on y passe et qu'il y a du travail. Donc on est impacté oui parce qu'on est mis en concurrence avec plein d'autres magasins et trucs qui ont des prix beaucoup plus bas mais en même temps il y a des clients qui ne sont pas les mêmes que pour les grands magasins donc impactés mais pas tant que ça.

Marshall : Parce que comme elle le dit, les gens viennent parce qu'on est maraîchers bio et qu'on va proposer des légumes et des fruits bio mais ils viennent aussi parce que c'est un projet de couple, c'est local, ... ça joue beaucoup. La plupart des gens viennent du village, de Huy, d'Amay, de pas très loin quoi et voilà de participer à donner son pognon à un petit couple plutôt que de payer moins cher mais de filer ça à Bio-Planet ou ailleurs, ça leur fait plaisir quoi, puis il y a le côté humain quoi. Ils viennent surtout pour, pas au-delà du bio, mais beaucoup parce que c'est nous, parce qu'on défend un projet d'avenir. Parce que dans les grosses entreprises, il n'y a pas de sens, tu fais tes trucs dans les rayons, tu as des vendeuses qui ne connaissent pas et qui ne savent pas ce que c'est le bio dans le fond. Parce que c'est ça aussi le bio, on en parlait justement avec sa mère qui est venue il n'y a pas longtemps, c'est pas juste des fruits et de légumes qui sont cultivés sans ... (pesticide), c'est une philosophie en fait, c'est une prise de conscience par rapport à plein de choses, c'est hyper profond et quand tu le comprends, finalement, tu t'en fous d'aller donner 3 ou 4 euros de plus que ce que t'aurais payé dans un supermarché parce que tu sais tout ce qu'il y a derrière et que tu es en accord avec la personne qui le fait en amont et du coup, ça ne te fait pas mal parce qu'évidemment il y a beaucoup de gens qui ont du pognon qui viennent chez nous donc voilà c'est comme ça mais il y a aussi des gens que tu vois qui n'en ont pas plus que les autres par contre, ils font la démarche de mettre 4 ou 5 euros plus cher que sur le panier qu'ils auraient eu au supermarché mais voilà pour défendre quelque chose auquel ils croient et auquel on croit donc voilà, c'est ça qui est chouette aussi.

Florian : Quelle est la démarche pour fixer vos prix ?

Marshall : En fait au début, on s'est aligné sur un maraîcher qui était là avant, parce qu'on débarquait du truc et qu'on ne savait pas trop, surtout sur ses prix à lui parce qu'il faisait de la vente directe ici donc, justement pour ne pas créer un trop gros gouffre non plus et en fait, tous les maraîchers de Wallonie sont encadrés par Stéphane Morsten, ce mec-là tu peux l'appeler, il est génial. Et si tu veux, lui, il est engagé par la Région Wallonne pour encadrer tous les maraîchers bio en Wallonie, donner des conseils parce qu'il a un bagage de malade et conseiller sur les cultures, plein de choses et justement, grâce à ce truc-là, une fois par an, il y a une réunion qui est faite avec tous les maraîchers en Wallonie, cette année c'était à l'école de La Reid et ce qui nous a permis tous ensemble, avec tous les maraîchers réunis, parce qu'on se voit jamais en fait, c'est tellement un métier où tu as la tête dans le guidon, tu n'as pas le temps d'aller voir les autres et là du coup, on a lancé un projet d'alignement de prix auquel on a répondu, on a mis nos prix et le truc c'est que pour contrer les grandes surfaces etc, c'est que tous les maraîchers bio en Wallonie aient plus ou moins les mêmes prix mais avec une marge

qui ne soit pas du fois 2, faut pas que le mec ici vendent ses tomates à 5 € et le mec à côté à 2,5€. Donc voilà, ça c'est cool aussi parce que les maraîchers, je ne vais pas dire se syndicalisent, mais se regroupent, s'unissent pour justement avoir un alignement et un prix plus juste et justement habituer les gens à avoir les mêmes prix partout. Donc voilà, au départ sur Renaud après on s'adaptait d'un prix à gauche ou à droite et puis là avec cette fameuse liste, on a tous quasiment les mêmes prix donc c'est bien. Il n'y a pas vraiment de concurrence entre nous quoi donc c'est ça qui est bien.

Florian : Quelles sont vos différents coûts de production ?

Lily : Précisément je ne saurais pas dire, après sur le ratio perte, il y a déjà 30%, bon ce n'est pas un coût mais il y a 30% de pertes. Donc tu vas laisser ton plan de culture en début d'année, tu sais que tu comptes 30% de pertes, ce n'est pas rien. Ensuite, je ne saurais pas trop quoi dire, quand on sera indépendant vraiment à titre principal ben il y a déjà 50% qui partent pour l'État, ce n'est pas rien, c'est l'État qui nous prend le plus, nous coûte le plus cher si on peut s'exprimer comme ça. Après, je ne sais pas trop.

Marshall : Vu qu'on a commencé l'année passée, on n'a pas assez de recul que pour voir un peu, on n'a pas encore fait de graphiques pour voir les proportions de semences, de plants à repiquer, on ne sait pas trop quoi. Cette année on y va un peu à l'aveuglette vu qu'il y a ce fameux système de couveuse et que moi, j'ai mon chômage, du moment que les fournisseurs sont payés etc, on n'a pas encore une vision et ça on le fera fin d'année. Après tu as le label bio qui coûte par rapport à la surface que tu as. Tu as l'investissement si tu dois acheter le terrain ou pas. Ici, dans le Condroz c'est 40.000 euros l'hectare. Si tu n'as pas d'eau, tu dois faire l'irrigation ou un bassin, ce n'est pas rien. Je crois que pour se lancer si on avait dû se lancer hors espace test, il nous aurait fallu peut-être 50.000 à 60.000 euros et encore sans machine. Donc pour le terrain, quelques serres, quelques outils mais sans machine. Il y a des études qui sont faites, vas voir sur itinéraire bio et eux, ils ont fait pas mal d'études sur ça et tu peux accéder au bimensuel et il y a plein d'études sur les lancements, sur les budgets, ... Je peux te filer le contact de Renaud Devries qui était maraîcher ici pendant 5 ans donc ça fait 12 ans qu'il est maraîcher et lui pourra te donner des chiffres un peu plus concrets parce qu'il a déjà un comptable, sur 5 ans il a analysé son truc et il pourra te dire plus concrètement ce qu'il faut en terme d'investissements que nous maintenant.

Florian : Est-ce que vous avez senti la tendance du bio ? Est-ce que cela a eu un effet sur vous et votre activité ?

Marshall : Il y a eu un impact oui, après on ne l'a pas fait pour ça du tout. On le ressent, on ne va plus dans les supermarchés mais on voit que même dans les Lidl ou dans des autres grosses distributions pas trop chères, un peu discount, il y a du bio qui se développe, en France, il y a Carrefour qui commence à se mettre là-dedans, Bio-Planet avec Delhaize, ... Donc on voit qu'il se passe un truc, les grandes surfaces commencent à s'y intéresser et ça a des bons et des

mauvais côtés mais c'est vrai qu'on le ressent quand même. Notamment parce que les gens sont de plus en plus conscients, ils font attention à ce qu'ils mangent, donc ça c'est plutôt positif quoi.

Florian : Est-ce que l'arrivée des grandes surfaces dans le marché du bio a eu un effet positif ou négatif pour vous, les producteurs ?

Lily : Je dirais positif dans le sens où ça a une forme de démocratisation du bio et les gens se disent ah ouais en fait c'est pas juste des gens babas cools qui font du bio, non tout le monde commence à s'intéresser à ça donc ça fait à moitié augmenter la conscience des gens et la curiosité et en même temps un côté négatif donc c'est aussi à nous, au petit maraîcher bio de faire des rencontres, de pouvoir s'allier ensemble, de mettre des prix en commun, de travailler ensemble, de se prêter des outils, se prêter main forte, faire valoir qui on est, qu'est-ce que c'est notre métier et voilà, c'est plutôt le côté négatif des supermarchés face à nous, eux forcément c'est beaucoup plus facile pour eux, ils ont des coûts beaucoup plus faibles et du coup ils peuvent proposer ...

Marshall : Et ils travaillent avec des gens qui font beaucoup d'importations. J'ai posté un docu d'une heure où ils expliquent très bien que ouais il y a du bio pas cher en supermarché mais à quel prix en fait. Il y a tout un tas de trucs super négatifs derrière. Je suis content que des gens qui ne gagnent pas très bien leurs vies puissent aller au Lidl et plutôt que de manger de la merde puisse se permettre d'avoir des produits bio, c'est quand même mieux que rien même s'il y a des trucs mauvais derrière. Comme elle dit, ce qui est cool c'est que les gens se rendent compte il y a le bio pas cher, il y a le bio petits producteurs et qu'au niveau des maraîchers en Wallonie ou même dans le monde il y a vraiment une famille où on a tous envie de se tirer vers le haut. L'État ne fait pas grand-chose mais bon il y a des trucs qui sont mis en place mais c'est vraiment les maraîchers avec l'histoire des prix justes, avec plein de choses qui se mettent en place. Il y a un ministre à un moment qui proposait d'enlever la TVA sur les produits bio en vente directe, ça ce n'est pas mal, tu vois c'est des petites choses qui pourraient se développer pour que justement les petits producteurs puissent se mettre un peu plus de sous dans les poches parce que c'est vraiment hyper précaire et difficile de rivaliser avec les grandes surfaces. Le maraîcher bio, il pratique des prix qui sont des fois élevés mais en fait pas du tout parce que justement, dans Bio Wallonie ils en parlent, il y a des mecs qui ont fait des études en maraîchage et qui ont prouvé que si on faisait le prix juste d'un maraîcher ben les salades il faudrait les faire à 4 euros tu vois. Ce n'est pas possible parce que le marché est tel qu'il est et qu'aujourd'hui tu peux pas faire une salade à 4 euros mais en terme de justesse quand tu calcules les heures de travail et tout ce qu'il y a derrière ben c'est cela les prix justes. Quand tu mets dans la tronche des gens ben ils se rendent compte. Il y a un maraîcher, François Viot, ben il a exposé sa comptabilité à ses clients, il disait : « Ecoutez, moi je vais arrêter, je vous montre ma compta » et les gens étaient comme ça tu vois et du coup les gens ont mis de l'argent pour qu'il s'en sorte et maintenant il arrive à s'en sortir. Pour moi les magasins bio c'est bien ou ce n'est pas bien, je n'ai pas vraiment d'avis dessus mais ça ne nous impacte pas, ça nous pousse à réagir et à aller dans une évolution.

Lily : Ca a un côté négatif mais ça a un côté positif de se renforcer, de se soutenir, et de finalement se dire on est une masse et on peut aller contre d'autres grosses masses. Enfin contre, le but ce n'est pas d'aller faire la guerre, le but c'est de faire valoir ce que c'est que ce métier-là.

Marshall : Il y a pleins de maraîchers qui arrêtent, c'est un truc de fou, parce que c'est très dur, parce que l'Etat ne fait pas grande chose et c'est con quoi parce qu'il y a plein de villes en France où je crois que c'est Alby, par là, ben tu as les mairies en fait, les maires sont hyper conscients et disent : « non nous on ne veut plus de toutes ses merdes de glyphosates-là, on veut que notre commune, elle soit bio » et ils font appels à des maraîchers et ils les paient donc pour le maraîcher, son contrat c'est : tu vas nous fournir les 3 écoles-là, et c'est génial comme système, et l'Etat belge a le pouvoir, il a combien de terres en Belgique, tous les maraîchers qui arrêtent c'est parce qu'ils n'arrivent pas à rentrer dans leurs frais. Le terrain, l'irrigation, tout ça, c'est un truc de malade quoi et il y a encore des efforts à faire là-dessus.

Florian : Quelles est votre opinion sur le bio low-cost et le bio industriel ? Menace ? Bien, pas bien ?

Marshall : C'est très compliqué comme question, moi je trouve que c'est de la merde dans le fond mais je trouve ça bien dans d'autres points. Ça a des points positifs parce que ça permet notamment aux gens qui ont pas trop de thunes d'avoir accès à des produits qui sont quand même plus sains que ce qu'on propose d'habitude. Après, le côté négatif c'est toute la misère qu'il peut y avoir derrière, la misère humaine, l'exploitation des gens, puis il y a bio et bio. Ça me fait quand même flipper, je vois qu'aujourd'hui en Belgique, il y a pas mal de grosses fortunes belges qui rachètent des terres, j'ai peur que le petit maraîcher soit menacé, parce que quand tu es comme nous, c'est très difficile quoi, tu n'as pas d'accès à la terre t'imagines c'est un truc de malade pour amortir l'achat d'un terrain, déjà il faut le trouver en plus il te faut un logement à côté, c'est super compliqué. Moi ce qui me fait peur c'est que les multinationales arrivent à racheter plein de terrains en Belgique, commencent à cultiver ici, fassent la feinte attention c'est local mais qu'en fait il n'y ait plus du tout de petit maraîcher, que tout soit mécanisé, que ce soit des robots et des tracteurs qui fassent le truc et qu'il n'y ait plus du tout d'éthique derrière et tout ce qui fait ce que le bio est bio. Plein de points négatifs et plein de points positifs quoi, je ne sais pas mais plutôt négatif dans le fond.

Lily : Moi c'est plus vraiment sur la conscientisation des gens, voilà c'est plus réservé à une élite, les gens se sentent un peu comme tout le monde, mais en même temps c'est vraiment l'illusion, finalement ce bio-là, qu'est-ce qu'il veut dire ? Parce que tu peux acheter des légumes mais ça peut être des légumes qui n'ont plus aucune richesse en terme de vitamines et tout ça donc finalement le sens d'un légume bio acheté peu-importe où dans un magasin, si le légume tu fais des tests et que tu te rends compte qu'en terme de vitamines, de minéraux ben il ne t'apporte rien ben ça n'a pas beaucoup de sens. Donc pourquoi pas acheter du non-bio dans ce cas-là ? Donc bon voilà je pense ça a un côté chouette parce que les gens se conscientisent, on se rend compte qu'il y en a partout, mais en même ce n'est pas chouette parce que tous les gros

magasins, les grosses chaînes, les grosses multinationales en profitent à crever et ils font des sous encore plus sur le dos des consommateurs.

Marshall : Il arrive à imposer des prix qui ne permettent pas au maraîcher comme nous de rivaliser. C'est le côté négatif aussi, ils ont tellement de pognon et ils achètent en tellement grosses quantités qu'ils peuvent se permettre de vendre des salades 1 euros, 1 euros 10 et nous on ne saurait jamais faire ça quoi, c'est impossible. Puis la manière dont c'est produit aussi. Des légumes bourrés de flotte, avec des cycles très courts, il y a bio et bio. Il faut savoir que nous en bio, on n'a pas la phytolice mais il y a beaucoup de produits qui sont autorisés en bio, il y a des gens qui en abusent quoi. Nous on a choisi de ne pas le faire, de laisser la nature faire ce qu'elle a à faire. Et voilà, des fois c'est bien des fois on perd beaucoup de choses mais bon on reste dans un truc ou justement on ne passe pas de l'autre côté. C'est un débat avec les maraîchers, les mecs qui ont la phyto et qui disent : « des fois tu sauves tes cultures et tout » mais pour moi c'est devenir l'inverse de ce qu'on combat à la base, c'est un peu devenir comme eux.

Lily : Après encore une fois entre la théorie et la pratique il faut relativiser tout ça, je veux dire je ne suis pas forcément pour mais si tu vas perdre autant de cultures si tu as tel ravageur bon ...

Marshall : Non je parle de ceux qui en abusent.

Lily : Oui mais il faut aussi être conscient de ce que ça veut dire et justement, se positionner en tant que consommateur c'est une chose, critiquer les maraîchers qui font ça c'en est une autre mais la réalité du maraîcher de quand il va perdre toute sa culture et de dire je pulvérise un produit qui est produit chimique parce que tu as quand même de la chimie dedans mais qui n'est pas un produit qui n'est pas un pesticide, donc un produit chimique mais naturel enfin je ne sais pas trop comment le dire. C'est aussi une réalité, on ne peut pas aussi cracher sur la gueule de ces gens-là, après c'est vrai il y en a qui en abusent et ce n'est pas bon non plus, c'est pas bon pour la biodiversité parce que ça peut faire crever une certaine partie de la faune, ce n'est pas tout blanc non plus quoi. Mais après c'est à temporer. Je trouve que c'est une question assez compliquée, ce n'est pas super évident et de toute façon il y aura toujours des trucs low-cost par rapport aux trucs. Que tu fasses des pompes en cuir et que tu les fasses toi-même il y aura toujours des mecs qui les vendront voilà. En même temps tu trouves que c'est de la merde en même temps ... Je ne crois pas que c'est le fondement de l'agriculture bio c'est le fondement du métier en fait : qui dit low-cost dit grosse culture et donc hectare et hectare de carottes, de choux, ... et donc c'est pas tant la mort de l'agriculture biologique c'est surtout la mort du travail de maraîcher que tu sois conventionnel petit ou biologique petit, c'est surtout la mort d'un petit gars, c'est surtout la mort des maraîchers sur petites surfaces ou des éleveurs de bovins sur petites surfaces. C'est surtout ça mais pas la mort du maraîchage bio, mais la mort de l'agriculture sur petite surface.

Marshall : Ca va devenir comme l'agriculture conventionnelle en fait, ça va être les mêmes méthodes, les mêmes surfaces sauf que ça sera bio en fait. Et le bio c'est pas juste cultiver sans

pesticide et avec des semences bio et des semences non-OGM, non ça représente beaucoup de choses philosophiquement, pour l'écologie, etc plein de trucs quoi. Et si ça part comme ça et que des multinationales débarquent et rachètent toutes les terres en Belgique parce qu'ils ont plein de pognon et te mettent des tracteurs et du plastique partout ben ouais pour nous c'est menaçant quand même.

Lily : C'est des choses dont on n'entend pas parler parce qu'il faut creuser sur internet et se renseigner dans des journaux alternatifs donc il faut être un peu curieux et pas juste bête comme ça à regarder juste ce qu'on lui propose de regarder mais c'est des choses qui arrivent dans plein de pays en France, je sais plus exactement qui ou quoi mais tu as déjà des gros groupements de personnes riches et de multinationales qui rachètent des terres mais pas 1 hectare, des centaines d'hectares qui du coup se rendent bien compte que le bio commence à émerger même dans les supermarchés et du coup ce qui va se passer, comme dit Marshall, même en Belgique et à plein d'endroits, si justement les maraîchers et les acteurs locaux ne se donnent pas la main entre bio et conventionnel et autres, c'est des mecs qui vont débouler avec des portefeuilles de fous, qui vont acheter les 200 hectares de Strée et qui vont faire de la carotte et qui vont vendre du bio chez Carrefour et donc c'est surtout ça le problème du truc quoi.

Marshall : Moi je serais carrément pour, d'ailleurs on en a discuté à la réunion-là, ce serait de recréer un label en fait, maraîcher à petite échelle, au-delà du bio parce qu'aujourd'hui il y a mille bio différents quoi et ça les gens ne le savent pas. Et du coup là ça permettrait directement de mettre un label où tu es sûr que tu fais vivre des petits paysans, qui ont une certaine éthique, qui ont des convictions et qui défendent une agriculture différente quoi. Et ça je pense que ce serait vraiment intéressant pour justement contrer ce truc-là. Ou sinon conscientiser quoi, essayer de voir avec les médias parce que c'est ça aussi le problème, les médias ils en ont rien à foutre, moi je n'ai jamais vu un maraîcher à la télévision ou c'est très rare quoi. Donc voilà c'est un autre problème au niveau de la communication, finalement c'est dans les mains de ceux qui ont le pouvoir quoi. Si finalement ils commencent à donner toutes les clés aux multinationales pour racheter toutes les terres ben ils vont abattre leurs petits agriculteurs ou alors ils se disent ah bah non il va falloir qu'on les aide avec des subventions, des trucs, c'est possible je pense. Mais en parler d'abord, c'est surtout les gens hein, c'est le consommateur, le pognon c'est le nerf de la guerre. Si les gens sont conscients et qu'ils savent que quand ils vont chez Lidl ben c'est un produit bio, une salade bio mais quand ils vont chez un paysan, chez un petit producteur ben c'est totalement différent, ça représente plein d'autres choses. C'est surtout une conscientisation des gens qui fera que ça survivra.

Lily : Je pense que quand tu t'intéresses à manger bio, tu dois t'intéresser à d'autres choses, enfin c'est mon point de vue personnel, tu dois modifier un peu toute ta vie, tu dois modifier tes habitudes, modifier plein de choses et c'est un tas de trucs, enfin c'est comme ça qu'on le vit nous, c'est vraiment une philosophie, au-delà du bio, sinon on pourrait juste faire du maraîchage mais c'est vraiment un truc global, tu peux pas te comporter comme tout le monde, c'est pas possible, il faut que tu ailles plus loin que ça parce que sinon ça n'a pas de sens quoi.

Marshall : On ne le fait pas parce que ça gagne notre vie, on le fait parce que ça a du sens pour nous en tout cas et pour plein de gens qui nous soutiennent et c'est ça qui est motivant en fait. Finalement, les multinationales à côté qui se mettent au bio, on les voit de loin quoi mais on s'en méfie.

Lily : Les gens qui parlent toujours du boulot, il n'y a pas de boulot, c'est les étrangers qui prennent le boulot et machin. Mais qu'est-ce que tu vas faire ? tu vas aller soutenir des multinationales comme des mecs qui font du maraîchage sur grandes surfaces en Italie qui emploie des mecs qui n'ont même pas de papiers, qui les surexploitent et tout. Eux ils vont aller chercher au moins cher, ils ne vont pas aller employer des Italiens et tout mais par contre si tu fais vivre tes maraîchers locaux qu'ils soient bio ou pas, si tu les aides eux, finalement, ils vont avoir des sous et vont pouvoir employer des gens et à priori ces mecs-là ils vont vouloir payer correctement, parce que c'est des gens humains, quelqu'un qui est en fait le voisin ou le cousin de machin ou voilà. Ça représente beaucoup de choses le bio. Enfin je dis ça mais je ne connais pas exactement la situation en Italie.

Marshall : Non mais tu as raison, il y a plein de scandales comme ça, notamment en Espagne à Almería où tu as des mecs qui travaillent dans les serres pour 2 ou 3 euros de l'heure, qui attendent 3 mois pour être payés, qui dorment dans des cahutes, en plein soleil, les gens le savent plus ou moins mais ils se voilent la face, « ce n'est pas cher c'est bien », mais à quel prix quoi.

Florian : Qu'est sont les changements depuis que vous vous êtes mis au bio (ou point de vue consommateur) ?

Marshall : Cela fait 7 ans que j'ai fait ma formation, 7 ans que je m'y intéresse et c'est ça, c'est dans voir partout en fait. A l'époque quand j'ai fait ma formation, des maraîchers bio il y en avait 3 ou 4 en Wallonie, ils l'ont dit l'autre fois à la réunion parce qu'ils étaient une centaine en fait et il y avait 3 ou 4 pionniers, des vieux gars, François XX je ne sais pas si tu connais, qui disait putain il y a 7 ans on était 4 autour de la table quoi. Donc tu vois que ça bouge, même au niveau des gens et c'est surtout ça que je vois quoi, c'est sur les marchés de plus en plus et tu as des magasins partout quoi. Alors qu'avant, c'était très rare.

Lily : Quand j'ai bossé pour le maraîcher conventionnel en France, quand je lui parlais du bio, que je voulais lui montrer un peu des reportages sur Monsanto ou d'autres choses de conscientisation et que lui il était réceptif parce que c'était quelqu'un d'assez curieux mais ce n'était pas quelqu'un qui allait appliquer ça pourtant c'était quand même des produits qu'il utilisait et il se foutait un peu de la gueule des gens qui étaient en bio parce que ceci, parce que cela, parce que de toute façon c'est trop compliqué et qu'ils se font chier la vie parce que machin,... Des arguments somme toute pas très recevables et je ne l'ai pas revu depuis, je n'ai

pas eu l'occasion d'en reparler avec lui mais à mon avis sa vision des choses elle a un petit peu changé parce qu'il se rend bien compte qu'en quelques années il y a quand même une croissance et qu'il y a du bio partout et que même s'il a une bonne clientèle établie, etc, à mon avis les gens sont quand même demandeurs de tout cela et je connais des gens qui achètent chez lui et lui l'étiquette qu'il donne c'est non mais moi je suis raisonné donc c'est qu'il ne veut pas dire qu'il est conventionnel parce que s'il est conventionnel il tombe dans l'image d'un mec qui utilise plein de merdes donc il dit je suis raisonné. Ça veut bien dire que finalement il a envie de se rapprocher de quelqu'un qui est bio mais il ne le fait pas, peut-être que c'est quelqu'un qui a les idées trop arriérées, qui est dans une famille de paysans trop arriérés et que du coup il passerait pour le guignol ou le fou de la famille mais finalement ça prouve bien qu'il a envie de se rapprocher de cette image-là que l'on a de lui quoi. Donc voilà, je pense que vis-à-vis des maraîchers ou des agriculteurs ou des céréaliers ou des gens qui font de la viande ou du lait, je pense qu'entre ce qu'ils pensaient il y a quelques années et ce qu'ils pensent aujourd'hui ben ce n'est pas tout à fait la même chose quoi, ils se rendent bien compte que les gens en ont un petit peu marre qu'on se foute de leur gueule, qu'on bouffe de la merde. Ils ont donc changé leur fusil d'épaule à un moment même s'ils ne le disent pas direct point par point, mais ça je pense que ça va vraiment changer et qu'à mon avis il y a des reconversions, j'ai pas de chiffres ou de statistiques mais il doit y avoir quand même beaucoup de reconversions chez des agriculteurs conventionnels ou passent en tout cas dans des méthodes plus propres, pas jusqu'au bio mais en tout cas plus propres quoi.

Florian : Comment voyez-vous le secteur de l'agriculture biologique dans 20 ans ?

Marshall : Je pense que ce sera très développé. Je pense qu'en terme de proportion ce sera majoritaire. Justement dans le dernière itinéraire bio, consultable sur internet, ils en parlent en fait, du nombre de fermes en Wallonie qui sont en bio et de l'évolution sur très peu de temps. Quand tu vois les statistiques, tu te dis que dans 20 ans c'est sûr que c'est vers ça qu'on va.

Lily : Je pense que ce sera majoritaire mais je pense que ce sera comme on a dit tantôt, des grandes cultures, style Florette, Flandria, de la monoculture quoi.

Marshall : Comme une agriculture conventionnelle mais en bio quoi

Lily : Ce n'est pas ce que ça veut dire l'agriculture conventionnelle, ça ne signifie pas que les grandes surfaces hein.

Marshall : Non mais bon souvent quoi, des maraîchers d'un hectare en conventionnel il n'y en a quasiment pas, c'est souvent des mecs qui ont des tracteurs, des grosses surfaces. Mais ouais, ça n'a pas un rapport avec la surface.

Lily : Je pense que ça va évoluer mais après bon, je pense qu'il faut quand même croire que aussi il y aura une part de petits maraîchers bio qui seront de plus en plus fédérés et qui seront rassemblés et se rendront compte que c'est en se fédérant qu'on a du poids et qu'on peut faire valoir son statut, notre travail. Donc même si, de toute façon ça paraît assez évident, les gros seront majoritaires mais en même temps on aura nous aussi notre place quelque elle soit et les gens qui sont consommateurs aujourd'hui ben il faut espérer que leurs enfants seront sensibles à ça et qu'ils éduqueront leurs enfants à tout ça et que leurs enfants seront des consommateurs sensibles, responsables et qui essayeront d'avoir une bonne éthique quoi.

Florian : Comment voyez-vous évoluer le marché dans 20 ans (L'offre, la demande, les prix, ...)?

Marshall : Ca c'est compliqué. Je pense qu'il y aura du bio de plus en plus partout. Donc pour nous ça va être compliqué. Après ce que j'espère moi c'est qu'il y ait des évolutions au niveau politique, tu vois que certains élus se disent : « on va quand même défendre nos maraîchers, on va défendre ceci, cela » parce que ça bouge quand même dans le maraîchage. Il y a des gens qui vont toquer aux portes des ministres, etc avec des chiffres histoire de leur mettre la réalité sous le nez. Moi ce que j'espère dans 20 ans c'est ça quoi. Le marché va de toute façon évoluer quand on voit la vitesse à laquelle ça va maintenant, quand on voit que toutes les grosses enseignes ont leurs marques bio, ou en devenir, c'est sûr et certain ça évolue comme ça. Même dans des trucs comme au McDo tu as des trucs bio, c'est fou, c'est en train vraiment d'exploser. Par contre pour nous, les petits maraîchers, j'espère vraiment qu'il y aura des aides au niveau de l'État ou en tout cas des choses qui permettront à des petits maraîchers comme nous de survivre quoi ou alors ça n'existera peut-être plus. C'est chaud parce que finalement, les gens conscients et qui sont prêts à mettre le prix, il n'y en a pas beaucoup quoi. Par contre les gens qui veulent acheter de la bonne bouffe pas chère, ah ça c'est tout le monde.

Lily : Sauf que la bonne bouffe pas chère ça existe pas vraiment en fait.

Marshall : Ben si, je veux dire par exemple, une famille d'ouvriers liégeoise qui gagne pas trop de thunes qui a l'habitude de faire ses courses au Aldi ou quoi ben aujourd'hui elle peut se permettre de foutre dans son caddie peut-être un quart de trucs qui soient bio quoi. Bon il y a bio et bio comme on dit mais c'est quand même mieux que tout le reste de la merde qui existe quoi. Ce n'est pas top mais c'est pas moins pire que le reste quoi. Donc tu vois ce que je voulais dire c'est que ça va se démocratiser de plus en plus tu vois, de par ça et pour nous, le marché il va exploser de partout et que finalement, nous, on va devoir lutter et que s'il n'y a pas des aides ou des trucs qui sont mis en place pour qu'on puisse survivre ben ...

Lily : Effectivement, je crois que le soutien il est bien réel au niveau de la clientèle parce que les gens sont demandeurs et que les gens sont quand même actifs là-dedans mais après si tu n'as pas un soutien de l'État ... C'est comme tout quoi.

Marshall : C'est tout con quoi, parce qu'il y a du pognon quoi. Regarde ce qui s'est passé hier en France. Ils étaient tous à applaudir Greta Thunberg : « ah oui super ce que tu fais c'est génial » mais dans la foulée ils ont tous voté, enfin pas tous, pour l'accord du CETA. Tu vois c'est ça qu'est dingue pour nous, petits maraîchers, et pour moi encore plus dingue avec les idées que j'ai à la base, les politiques ils enfoncez leurs agricultures. Ils ont interdit tout un tas de choses en France que le peuple a voté, voilà des bêtes nourries sans OGM, ... et là ils te passent des accords avec des pays où ils font totalement l'inverse donc on va venir te foutre de la bouffe que tu n'as pas voulue en fait, et tu as des viandes élevées d'une façon de merde, etc, et c'est ça moi qui me fait flipper. J'espère que vraiment le marché va évoluer mais la politique aussi, même si je n'y crois pas trop, ce serait le seul truc qui pourrait sauver l'agriculture en général et pas seulement le bio quoi.

Lily : Ah oui et puis un tas d'autres choses aussi.

Marshall : C'est vraiment la clé je pense, que toutes les communes, toutes les villes développent et mettent des terres à disposition comme ici on fait, donnent des subsides aux gens qui veulent s'installer. Tu vois tu as des gens qui foutent rien de leur vie et qui gagnent 900.000 balles par mois, nous on est ici à 40h semaine voir plus et on peine à s'en mettre 600 tu vois. Il y a des trucs à faire au niveau de l'État, mettre des compléments, ... et c'est des avantages qui leur coûteraient que dalle comparé aux avantages qu'ils donnent aux multinationales et à tout un tas de trucs. Le marché va évoluer mais nous, s'il n'y a pas d'évolution au niveau politique, je ne sais pas où l'on sera.

Lily : Je pense que ça sera même des communautés de résistants et tu deviendras un espèce d'anti-système alors qu'à la base tu n'es pas forcément pro-système mais pas complètement un anti-système. Mais finalement tu deviendras un espèce d'anti-système malgré toi parce que si tu veux continuer à faire ce que tu aimes, tu seras obligé d'être en marge de tout le monde sinon tu ne pourras rien faire. Finalement, tu ne vivras peut-être de pas grand-chose si tu suis tes convictions et tout ça, tu seras peut-être plus maraîcher mais tu seras au moins autonome en légumes et t'iras plus bosser enfin je sais pas trop. Tu peux imaginer un tas de trucs, je ne sais pas trop. Je pense que l'État belge, et les pays en général, doivent vraiment se bouger le cul parce que c'est vraiment honteux.

Marshall : Ben ouais t'imagines que nous on travaille tout le temps et qu'on ne gagne rien quoi. Avec la beauté du métier qu'on fait, avec tout ce que ça représente ben c'est un problème quoi.

Lily : Ce n'est même pas tant que ça une question de beauté, c'est qu'en fait, nous on nourrit pas le monde entier, on y contribue (on nourrit 80 familles quoi) et c'est pas normal que les pays, les États n'aident pas les gens qui fournissent de la nourriture aux autres. Quelles est cette logique ? Vous aidez des multinationales qui vont butter des gamins là-bas, qui font travailler des Chinois pour tant d'euros de l'heure et par contre nous qui travaillons tant d'heures, mais ce n'est même pas une question d'heures, nous qui travaillons pour nourrir notre population, vous nous respectez pas et tu vois c'est un non-sens. Mais c'est parce que les gens s'en foutent, les politiques s'en foutent parce que c'est des métiers en marge, parce qu'ils n'ont pas encore compris l'intérêt de ce truc-là. Tant que l'État ne se bougera pas je crois que...

Florian : Je vais vous présenter 4 scénarios... Au regard des différents prix que l'on retrouve dans le bio, nous allons vous présenter plusieurs scénarios issus d'une étude qui a été réalisée par Pascal Berthelot, journaliste, et Samy Aït-Amar, Directeur Scientifique des Instituts Techniques Agricoles de France et ingénieur à l'ACTA. L'étude se nomme «*Quel avenir pour l'agriculture ?*» *Les 4 scénarios possibles en 2040*. Nous allons vous demander de définir selon vous quel est le scénario qui correspond le plus à votre vision de l'avenir pour l'agriculture (qui a le plus de chance de se produire selon vous) ainsi que celui qui correspond le moins à votre vision de l'agriculture (qui a le moins de chance de se produire selon vous) et de nous expliquer pourquoi. *“Dans le premier scénario, suite à des crises environnementales, les politiques, alertés, décident de basculer vers un monde écologique. Les investissements sont orientés vers une croissance verte et les aides vers de nouveaux modèles de production. Des synergies entre agriculture et élevage apparaissent, et les petites et moyennes exploitations prennent une place croissante, favorisant les circuits courts et la recherche écologique. Les consommateurs sont très attentifs à ce qu'ils mangent, sont sensibles à la santé et à l'environnement. Dans le deuxième scénario, la politique européenne est forte. Un véritable travail est fait sur la qualité, qu'elle soit gustative, environnementale ou de nature éthique... Un label export qualité Europe est créé. L'investissement se fait dans la traçabilité et la typicité des produits. L'Europe (bio)industrielle est le paysage du troisième scénario. L'agriculture devient une industrie comme les autres. La biomasse, l'énergie, les biotechnologies, le biomimétisme sont des usages qui se développent. Enfin, le dernier scénario évoque un monde libéral : le marché de l'agriculture est de plus en plus volatile, l'internationalisation et la spéculation sont les maîtres-mots. Les consommateurs cherchent des produits bon marché, et ce sont les firmes qui prennent le contrôle”*

Marshall : Le premier me fait rêver, le deux est pas mal aussi mais je ne les vois pas arriver. Je vois le 4 arriver. Malheureusement, mais les politiques sont tellement nazes que voilà ... Encore l'exemple de Greta et du CETA hier, même en Belgique, je me souviens qu'il y avait des tracteurs à Liège en plein centre-ville pour voter contre le CETA et à l'époque, tu avais Paul Magnette qui était un socialiste qui résistait et qui disait non on ne va pas le faire et puis il a plié et retourné sa veste mais du coup tous ces gens qui avaient milité se sont fait enculés. Il n'y a pas encore de réel modèle politique qui me fait rêver et avoir un peu d'espoir donc j'ai espoir dans les gens comme moi qui sont prêts à avoir une vie un peu précaire mais défendre un projet avec ses convictions. J'ai vraiment foi en ça mais je vois plutôt le 4 arriver malheureusement.

Le 1 a le moins de chance d'arriver, c'est vraiment une utopie quoi, le marché est tellement capitaliste, financier, spéculatif et tout ce qu'on veut que ça me paraît tellement irréal de pouvoir repartir en arrière à moins qu'il y ait une catastrophe de malade. Regarde le nombre de sonneurs d'alertes qu'il y a depuis des années quoi, il ne se passe absolument rien quoi, c'est de pire en pire. J'ai foi dans les gens comme nous, j'espère qu'il y en aura de plus en plus, d'avoir été à la réunion et d'entendre qu'il y a 7 ans ils étaient 4 et maintenant 120, je me dis putain en fait il y en a plein comme nous qui sont forts et convaincus.

Lily : Le problème c'est que les maraîchers ils n'ont pas trop le temps de se battre en fait.

Marshall : Oui mais tu te bats au quotidien.

Lily : Oui au quotidien mais aller faire valoir tes idées auprès de l'État, dans les manifs, c'est possible par exemple François Viot, le mec il est à mi-temps, et à un moment il se dit si moi je m'élève pas et que je me dis pas : allez, je porte la parole des maraîchers, si moi je le fais pas, et je vais pas écrire à tel ministre, à tel machin, finalement les mecs ils sont là toute la journée dans leur chambre, ils vont pas poser deux jours de congés pour aller avec deux totos ? qui sont au gouvernement.

Marshall : Non mais le combat est réel quoi

Lily : Non mais ce que je veux dire c'est que dans la prise de parole et tout ça quoi tu peux le faire dans des interviews, si la télé vient te voir, si un journal machin mais auprès de politiques et tout c'est super compliqué parce que tu dois faire des tas de trucs, des dossiers de malade, ...

Marshall : Moi ce que j'espère c'est que j'ai eu beaucoup d'espoir en voyant les jeunes bouger pour le climat et ça je me dis putain s'il y a vraiment une chose qui peut changer le pouvoir établi c'est la jeunesse quoi, c'est la jeunesse qui va pouvoir changer le gouvernement de plus tard, et qui va pouvoir faire des études et prendre des positions politiques ou même de l'État au niveau des entreprises pour justement changer les choses. Ça me donne pas mal d'espoir mais au niveau politique on voit bien qu'on se fait entuber dans tous les sens. Plutôt au niveau de la nouvelle génération, ça me donne pas mal d'espoir, j'espère quand même que les jeunes...

Lily : Si on a des gosses, il faut les pousser à faire des études et tout parce que quand tu vois maintenant les jeunes, c'est pas du tout de la critique négative et tout, chacun fait sa vie et il n'y a pas de petites études, je ne vais pas dénigrer mais il n'y en a quand même c'est le fond du panier, il ne font plus d'études, ils ne sont plus super intellectuels, ils n'aiment pas lire, ils aiment pas ci, pas ça, tu leur demandes d'argumenter un truc de pourquoi est-ce qu'il aime ci et pourquoi est-ce qu'il aime ça ben même sur des bêtes trucs qu'ils aiment vraiment genre pourquoi est-ce que tu écoutes telle musique ben il n'y a pas d'argument. Tu te dis putain faudrait pas non plus qu'il n'y ait qu'une génération de teubé qui arrive derrière quoi. Il faudrait

quand même qu'il y ait des jeunes qui se bougent le cul, qui fassent des masters, de trucs, pour la suite finalement.

Florian : Niveau scénario, c'était plutôt le 4 aussi ?

Lily : Ouais, plutôt le 4 et le moins de chance le 1.

Entretien Marvin

Florian : Quel âge avez-vous ?

Marvin : 62 là bien vite dans quelques jours

Florian : Bon anniversaire en avance alors

Marvin : Ahaha merci beaucoup

Florian : Depuis quand êtes-vous producteur bio ?

Marvin : Depuis le 1er avril 2011, je suis dans, on va dire, la 2ème vague, la première étant les précurseurs. En étant disons dans le 1er wagon et pas dans la locomotive.

Florian : Avez-vous toujours été agriculteur ?

Marvin : Oui oui oui oui après des études comme ingénieur en chimie nucléaire, j'ai repris l'exploitation de mes parents en 1986, enfin j'ai enseigné pendant 1 an les maths et la physique après mon service donc et puis depuis 1986 je suis agriculteur le 1er juin pour être précis

Florian : Quelle est votre activité dans l'agriculture biologique ?

Marvin : Il y a des légumes depuis que ma fille Hélène est revenue à la ferme parce qu'en réalité moi je fais grande culture et je suis chef d'exploitation, chef des cultures et consultant à la ferme Notre Dame et donc 2 exploitations agricoles se font sur une énorme surface en bio c'est la plus grosse surface belge d'ailleurs je pense et donc je suis vraiment calé là dessus, par contre ma fille depuis 5 ans qu'elle travaille avec nous, et donc en principe à partir du 1er janvier 2020, elle sera la patronne si on arrive à le faire administrativement parlant parce que c'est vraiment très pesant, eh bien elle a développé du maraîchage avec beaucoup de cultures différentes

Florian : Pourriez-vous me raconter les différentes étapes qui vous ont mené vers l'AB?

Marvin : Oui c'est-à-dire que c'est assez facile, il y a plusieurs arguments, il y en a sociaux, médicaux et puis aussi psychologiques ... Et donc pourquoi je suis passé en bio ? Depuis 1986 j'étais en conventionnelle ... Et il y a aussi des raisons agronomiques et donc je suis passé dans le conventionnel avec bétail, grandes cultures, labour, pulvérisation etc. comme tout le monde jusque 2002, 2003. En 2002, pas mal de petites choses se sont passées ... en 2001 plutôt, j'ai mon oncle, le voisin, qui a arrêté, qui ne voulait plus continuer et ses enfants ne voulaient pas

repandre la ferme donc il m'a demandé de cultiver pour lui ce qui fait que de ma ferme de 60 hectares je suis passé à 120. Je me suis retrouvé avec beaucoup de travail et j'ai décidé de me lancer dans le non-labour et bon la technique, elle est très efficace même s'il faut du round 'up, mais enfin c'est très efficace et donc jusqu'à 2010 on va dire, j'ai fait du non-labour. Le souci que j'ai eu c'est que mon père est mort en 2004 et mon frère en 2005 et donc de faire du non-labour je voyais que ma terre se comportait mieux, et donc agronomiquement je me disais que c'était une bonne solution et je ne pulvérisais presque plus, ça me travaillait déjà et mécaniquement on n'abîmait plus la terre donc d'office que ça allait être mieux. En 2004, mon père est mort de la maladie de Charcot et donc quand j'ai été le rechercher le 6 décembre 2003 de chez le médecin, eh bien le médecin m'a posé 3 questions, est-ce que votre père est fermier ? Est-ce qu'il a pulvérisé et est-ce qu'il était prudent ? Et donc déjà là, ça avait commencé à me travailler. J'avais un frère, je lui ai dit écoute Jean, on va passer en bio, je ne veux plus pulvériser et le problème c'était que mon père était mort avant et j'ai un énorme avantage par rapport aux autres fermiers c'est que je suis propriétaire de quasiment la ferme sauf les terres que je fais pour mon oncle et quand mon père est mort, on a eu les droits de succession à payer ce qui n'était pas très élevé, le père 2 enfants, donc c'était raisonnable, Par contre mon frère n'avait pas d'enfants et là quand il est mort en 2005 j'ai ramassé une pilule de droits de succession et il m'a fallu 7 ans pour les rembourser et j'ai dû emprunter, fin franchement maintenant on peut avoir 0% mais à l'époque c'était anormal enfin soit, et donc à l'époque je n'ai pas osé faire mon passage en bio à ce moment-là parce que sinon je crois qu'en 2005, je me mettais en bio, si mon frère vivait, en 2005 j'étais déjà en bio. Le fait d'avoir mon père étant mort de ça et au vu de la rentabilité de la ferme parce que oui je suis un maniac de chiffres, en ayant fait les études que j'ai faites, les chiffres et les courbes c'est mon truc et la balance tva de départ était hyper positive, je vendais beaucoup à 6% de TVA et j'avais plus de mes 6% de TVA que mes 12% de produits que je dois acheter etc. puis au fur et à mesure des années, ça diminuait et je me disais la rentabilité de ma ferme elle est pas bonne, et ça me travaillait aussi ce genre de trucs donc pour résumer, l'agronomie et la découverte de ..., il y avait un monsieur de 85 ans peut-être maintenant, qui m'avait dit un jour en vis-à-vis, moi avec mon pulvérisateur, je frôle les murs je suis devenu un peu gêné. Et c'était déjà le ressenti que j'avais, je n'osais plus aller pulvériser quand je savais que les gens me regardaient, fin bref j'étais très mal et du coup je pulvérisais la nuit, après les gens ils se disaient qu'est-ce qu'il fout il pulvérise la nuit ? mais bon un certain Monsieur (nom du Monsieur) avec qui maintenant je suis devenu très copain avec sa fille et son fils,... Et alors après mon frère pendant 7 ans j'ai cultivé sans labour, j'ai tout doucement réappris les techniques et je suis redevenu peu à peu agronome et puis alors après 6 ans quand j'ai vu que j'allais pouvoir rembourser mon dernier remboursement et bien j'ai décidé de passer en bio en 2011. J'ai décidé de passer en bio aussi parce que c'est une question d'idéologie. Parce que très honnêtement, il y avait un monsieur qui venait et qui me disait tu pulvérises ça là ça là etc., et je me sentais comme si j'étais un exécutant alors que j'ai fait 5 années d'études et ça commençait vraiment à me peser aussi. D'autant plus que pendant la période où j'ai fait du non-labour, j'ai réappris à être un petit peu plus agronome et c'était assez passionnant enfin ça me passionnait, le tout mis en 2011 je savais que j'allais passer en bio et ce qui a été la cerise sur le gâteau, ce qui a fait déborder le vase, c'était que la ferme du Val Notre Dame allait se mettre en bio aussi. Les propriétaires m'avait dit voilà à partir du 1er avril, et ce n'est pas un poisson, nous allons passer en bio. Alors je leur avais tout de suite dit

est-ce que ça vous dérange si je passe aussi en bio ? Et voilà les propriétaires sont des gens qui ont quand même pas mal d'argent quoi mais je m'arrange merveilleusement bien avec eux et ils ont été enchantés d'ailleurs que je passe en bio en même temps qu'eux, le problème c'est que du non-labour en bio ça ne marche pas Mais voilà la raison pour laquelle je suis passé en bio, il y en a pas mal mais bon en tout cas maintenant je ne rase plus les murs, ma balance TVA est redevenue très nettement positive, l'image de marque elle est sans comparaison et très honnêtement, ce ne sont que des avantages, il y a juste un gros inconvénient c'est que quand il faut désherber manuellement, à 62 ans, c'est là que je me rappelle que je vis aha. Mais bon, à part ça, maintenant je suis aussi un homme qui travaille en temps plein aussi avec 4 personnes qui travaillent avec moi à la ferme du Val et 2 personnes ici quand j'en ai besoin

Florian : Vous avez engagé alors depuis... ?

Marvin : Oui, c'est à dire que maintenant je dois être beaucoup plus doué en ressources humaines on va dire ça comme ça, et puis bon je ne sais pas mais j'ai encore été dans les pommes de terre avec eux hier et on a travaillé mais à 3 h on a du arrêter avec la chaleur; ça devient très préoccupant parce que figurez-vous que je devais mettre 7,80 hectares d'haricots et la terre est tellement sèche qu'on ne les a pas mis, ça ne valait pas la peine donc j'ai une terre de 7,80 qui ne va rien porter cette année-ci. Après je pourrai irriguer mais idéologiquement, c'est impossible, je ne vais pas faire parce que c'est étonnant, j'ai une partie de pommes de terre en conventionnel et l'autre en bio. Ma terre en bio, elle est nickelée et elles sont belles les patates en conventionnel avec les produits etc., ça va pas. Dans toutes mes campagnes conventionnelles et la ferme que j'ai repris j'ai dû rester en conventionnel parce que mon voisin qui n'est pas très regardant et donc qui pulvérise et qui arrose pour tout le monde. Et donc je suis obligé de faire des frontières entre mes champs bios et les siens. Par contre, il faut reconnaître au conventionnel qu'il n'y a pas de mauvaises herbes mais ça ne va pas, il y a un truc en moins c'est assez difficile à expliquer. Quand je marche dans mes terres bios, j'irai bien les yeux fermés, je sais quand je marche dans une terre bio et je sais quand je marche dans une terre conventionnelle. C'est moelleux et de l'autre côté c'est dût, c'est du béton.

Florian : Quel est votre définition du bio ?

Marvin : Bio pour moi c'est d'abord dire l'agriculture durable et alors dans le terme durable j'entends le terme existence à long terme et donc à l'évidence les terres sont beaucoup mieux respectées sans produit chimique et donc on est certain de garder une terre qui sera toujours productive, après, dans le conventionnel après 3, 4 ans, ça revient tout doucement mais simplement elle est durable parce que par exemple pour faire 1000l d'azote liquide maintenant il faut l'équivalent de 1500 litres de pétrole je ne sais pas si vous réalisez le nombre de pétrole qu'il faut utiliser mais 400l environs... 500l d'azote liquide à l'hectare vous imaginez ? Et donc chaque hectare coûte en énergie fossile l'équivalent de 600l de pétrole par an... ça c'est non durable et j'espère qu'un certain nombre d'agriculteurs dont j'espère faire partie ait l'intelligence de se dire comment je vais cultiver sans utiliser de l'énergie fossile ? et là je vais m'emballer aha mais enfin comment est-ce possible d'utiliser une énergie fossile qu'on sait

qu'elle est limitée pour transformer cela en énergie alimentaire alors que le soleil est là pour encore au moins 4 milliards d'années au moins. Enfin, on peut utiliser le soleil d'une meilleure façon quand on sait que les agriculteurs s'occupent de la plus grande partie de soleil, de la surface de la terre, donc c'est eux qui captent le plus sur la surface de la terre donc comment peut-on utiliser de l'énergie fossile pour produire c'est absurde. Et c'est ça le bio pour moi, c'est se dire comment vais-je cultiver pour mieux transformer l'énergie solaire en énergie alimentaire, ça pour moi c'est le bio ou plutôt la bio parce que le bio c'est ce qui arrive maintenant, c'est les multinationales qui font la pluie et le beau temps en agriculture et ça arrive dans le bio, c'est la raison pour laquelle avec (propriétaire du Val) on va investir dans une boulangerie-épicerie pour vendre un max de nos produits directement aux consommateurs et contourner les systèmes des multinationales même si ces gens-là sont fortunés. Si chacun met un petit peu du sien, on peut y arriver mais évidemment il y a des Jhonson, des Trump, des Bolsonaro, qui sont tous des connards dans des pays très puissants, ... on verra bien.

Florian : Justement une de mes questions concernait l'avenir de l'agriculture biologique...

Marvin : Très honnêtement, je crains le pire parce qu'il y a quelques années, quand j'ai commencé, les acheteurs c'était le brut = le net, donc ça veut dire, ce qui sortait de la moissonneuse, fin ils gardaient tout et ils étaient exigeants sur la qualité mais pas sur la qualité visuelle et maintenant ça devient limite l'inverse. Maintenant les pommes de terres en bio, ils ne demandent pas une pomme de terre bio, mais il faut une pas trop petite, pas trop grosse, facilement lavable etc et ils commencent à faire la même chose que dans le conventionnel et là, c'est très préoccupant et là je suis content d'avoir investi pour un truc avec ma fille qui va nous permettre de vendre une partie directement aux consommateurs. C'est la même chose dans les céréales, dans les petits pois, ils venaient en chercher, ils les prenaient tous, ils ne nous emmerdaient pas et maintenant, oh il y a un peu des chardons, il faudrait les couper, il y a un peu de ci de ça ... Tu vois, avant ils prenaient les patates, même celles qui étaient en dessous de 35mm, maintenant les 35mm ils les gardent, les transforment mais ils ne les payent pas comme dans le conventionnel et donc on est en train de faire le bio et pas la bio

Florian : Quels sont les acteurs qui ont joué un rôle important dans votre conversion ?

Marvin : Oh je ne sais pas du tout, pour vous dire la vérité, quand le bio à commencé à se développer, j'étais pas trop bio. Et tu sais quand on est pas trop bio au début et qu'on est assez hard avec eux, ça travaille dans la tête aha. D'ailleurs, chaque fois que j'ai des étudiants qui viennent ici et qu'il y en a un qui est assez hard avec moi sur le bio, je lui dit toujours, ça mon vieu c'est à toi que ça travaille le plus ahaha. Mais bon ce qui m'a vraiment fait tilter, ça a été les 3 questions du médecin et je connais des potes médecins et ils disaient toujours "tu devrais arrêter les produits chimiques" etc, et donc c'est d'abord la médecine puis mon voisin ,... après quand je suis passé dans le bio, ça a été terrible, il y a des gens qui me disaient bonjour qui maintenant ne me disent plus bonjour. Je suis un paria maintenant, enfin je l'étais parce que maintenant ça va mais au début... tu vois je suis administrateur de la scam (société coopérative agricole de la meuse), il y a 11 ans la scam inaugurerait une usine d'aliments pour bétail et en

tant qu'administrateur j'ai été invité, ma femme et moi, comme VIP. Tous les cadres supérieurs, les big boss de la scam, Vanden avenue étaient là, pas un seul cadre ne m'a serré la main, personne ne m'a dit bonjour sauf un administrateur. Et ma chère épouse m'avait dit viens on va retourner, t'as vu comme ils sont avec toi et ça c'est pour dire à quel point le passage en bio c'était difficile et maintenant il y en a plein qui passent et ça devient normal. Mais moi, c'est une question de santé publique, je n'étais pas prudent, j'ai quand même pulvérisé pas mal, il y a des semaines où je ne faisais que ça et donc je ne voulais pas avoir la maladie de mon père.

Florian : Et vous vous rendiez compte de tout ça avant ?

Marvin : Ah non parce que quand j'ai commencé ma carrière c'était... il y avait même un monsieur qui m'a dit un jour ah ben le round'up, c'est pas toxique je pourrais même en boire, il a fini par en mourir d'ailleurs, entre parenthèses, et puis 8 jours après on ne retrouve plus le round'up dans le sol, enfin 36000 choses et même un professeur de chimie... je ne me rappelle plus enfin soit ça faisait un petit peu mal à la faune mais 8 jours après c'était mieux parce qu'ils se reproduisaient plus etc. Et puis c'était agréé à l'époque, on pouvait faire avant la récolte enfin bref, à cette époque on ne se disait pas ... on a averti doucement et on s'est dit qu'il serait tout doucement temps de protéger les agriculteurs, mettre des casques, etc et bon maintenant, on voit que c'est évident que c'est dangereux, maintenant tout le monde se protège, il n'y a plus personne qui fume en pulvérisant, j'avais un oncle, il avait les mains toutes bleues, une cigarette, un petit verre de blanc et c'était parti. Maintenant, il n'y a plus personne qui fait ça. Donc ça moi... non j'avais l'idée de passer en bio.

Florian : et par rapport à l'état, le gouvernement, diriez-vous qu'il a influencé votre choix ?

Marvin : Oui il y a quand même un problème financier c'est que les primes PAC. L'agriculture ne vit que grâce aux primes, on supprime les primes européennes, il n'y a plus d'agriculture européenne, c'est pas compliqué, il n'y a plus personne qui est capable sauf peut-être les très grandes fermes mais ici en Belgique, c'est mort, mais plus un seul. Et donc c'est vrai que j'ai des primes PAC et bio mais il y a aussi les primes des premières années qui sont les primes de conversion et donc à la limite, on rate son coup, ben les primes ça nous permet de vivre quoi et les primes qu'on touche c'est bien plus que ce que touche un chômeur donc on ne va pas se plaindre. Et puis moi, les primes PAC, c'est défendable financièrement par contre la prime bio, c'est une reconnaissance de la part de la société parce qu'on essaye de cultiver autrement en abimant beaucoup moins l'environnement et il est logique d'en toucher celles-là. Bon maintenant la période de reconversion lorsqu'on touche 250€ sup à l'hectare ça fait pas mal. Sur les 32 premiers hectares 250, sur les 32 autres 150 puis après plus rien. Et puis on se dit avec ça, on ne risque rien et il y a une chose avec le bio, c'est qu'il faut y croire parce que si on le fait juste pour les primes, c'est pas possible. La preuve c'est qu'à la ferme du Val, il y avait un mec avant moi, il n'a pas eu le choix de passer en bio et il a cultivé pendant 5 ans en bio mais à la mode conventionnelle, donc si la plante a besoin de 50 unités d'azote, il en mettait pour 50 tu vois? et donc il a fait des déchaumés, il avait une machine à disque mais en bio il faut oublier, et il a ensemencé ces champs de chardon et il faisait ça en mode conventionnelle

et ça a foiré complètement et donc quand j'ai repris le truc, il ma dit bon courage, je sais pas comment tu vas faire et ça fait 3,5 ans que je suis patron là-bas maintenant et ça s'améliore bien parce que je suis convaincu.

Florian : Avez-vous de meilleures sources de revenus depuis que vous êtes converti au bio ?

Marvin : oh oui en prix c'est supérieur, en primes c'est supérieur, les résultats sont bons. Je commence bien à m'en sortir, après évidemment si j'avais été travailler comme physicien nucléaire, je serai peut être mieux mais vous savez quand j'ai eu fini mon service militaire, mon commandant m'a appelé dans son bureau et il me dit voilà l'armée a besoin de gens comme vous. Vous venez et je vous nomme directement lieutenant et si j'avais été à l'armée je serais sans doute capitaine, commandant ou je ne sais quoi, il y a 7 ans que je serais pensionné et pourtant j'ai dit non parce que j'avais envie de faire agriculteur. Après j'ai essayé l'enseignement mais j'ai arrêté 1 an après.

Florian : Qui sont vos principaux acheteurs ? Quel type de circuit alimentaire favorisez-vous ? A qui vendez-vous ?

Marvin : Donc en grande culture, il y a hesbaye frost pour les pois et haricots, c'est une coopérative et là eux ce sont des gens qui sont encore relativement sympas. En pomme de terre, litosa fait un peu des patates aussi mais des frites bios, faut bien se mettre en tête que les consommateurs bios ne sont pas forcément des consommateurs de tous ce qui est gras et ce genre de trucs dans le commerce n'est pas terrible et sinon j'ai également en pommes de terre aardapel eau qui est une société qui veut acheter des pommes de terre pour la vente directe et bon lui, c'est un dur en affaire mais c'est un gars avec qui je m'entends bien. Ca c'est pour les légumes et alors tout doucement les orges brasseries avec le malte bio mais là, les contraintes de protéines de granulométrie, de qualité fongique ne sont pas faciles à respecter pour le bio. Et puis alors je fais beaucoup de céréales comme de l'épeautre pour la farine blanche, je fournis plein de moulins et tout le restant des céréales, c'est pour le fourrage et donc les poulets, les porcs avec des pois, etc. Alors à la ferme du Val, on a aussi pas mal de colza, de quinoa pour fournir LFM graines de curieux (où je suis actionnaire). Et alors dans tout ce qui est maraîchage, c'est en vente directe de ma ferme.

Florian : Constatez-vous une différence dans les prix du bio ? et avez-vous été affecté d'une quelconque manière par ces différences ?

Marvin : Ah oui ça... et donc être agriculteur bio c'est devenir agronome, commercial, et gestionnaire des ressources humaines enfin dans tous les cas ... franchement parler, pourquoi est-ce que maintenant on a une bourse en céréales, on a un prix et des personnes voulant que ça fasse ça (en train de faire des vagues avec sa main) et quand un financier à une courbe de sa bourse qui fait ça il ne gagne pas de fric et quand il fait ça, il est malin et gagne beaucoup de fric. En bio, il n'y a pas de bourse pour l'instant et il peut y avoir jusqu'à 50, 60, 100 € de

différence entre plusieurs acheteurs, c'est pour ça que le métier de cultivateur bio c'est de reprendre un petit peu son commerce en main. C'est un avantage du bio pour l'instant, le problème c'est que ces acheteurs, ils veulent la stabilité et ils essayent par tous les moyens de s'arranger entre eux pour qu'il y ait un prix fixe qu'ils auraient calculé à notre place quoi. Le problème c'est que pour l'instant, la production est légèrement inférieure à la consommation et donc ils sont légèrement en train de se battre pour avoir des cultures. Et c'est pour ça qu'il faut que le bio se développe en même temps que la consommation mais toujours en restant en-dessous. L'année passée, il y avait trop de pommes de terre bio, autant vous dire que c'était même moins cher que dans le conventionnel.

Florian : Quelle est votre démarche lorsque vous fixez vos prix ?

Marvin : C'est très difficile, c'est ma fille qui va un peu voir dans les grandes surfaces. Elle est aller chercher les prix que delhaise et intermarché font, elle fait une moyenne et vend plus ou moins aux mêmes prix. Par contre moi, en grandes surfaces, c'est parce que je me renseigné, j'ai rencontré 2 petits jeunes hommes qui sont loin d'être des idiots et qui me conseillent et qui me disent voilà "**Marvin**" pour le moment c'est autant d'€ est-ce que tu sais garder parce qu'on ne sait jamais, ça va peut être monter, par contre ça tu peux vendre c'est assez haut. Et donc on discute comme ça mais alors depuis que je suis en bio, tout ce que je mets en culture j'ai un contrat. Parce que si c'est une bonne année, dans mon esprit une bonne année c'est moins de rendement, si c'est une année où le prix va être très élevé et qu'il y a peu de rendement, c'est jackpot . Mais si on fait 800kg de colza en bio c'est +- 800€ la tonne, cette année ci on fait 1000kg et les gars, ils sont en train de monter parce qu'ils ont besoin d'huile de colza. Mais bon, je préfère quand même travailler avec que des contrats.

Florian : Quels prix sont "maîtrisés" et quels prix sont "imposés" ? Quelle en est la proportion ?

Marvin : Quand il y a un contrat c'est comme ça par contre...

Florian : Vous ne vous êtes jamais senti obligé de vendre à un prix ou autre ?

Marvin : Non pas encore mais à mon avis cette année ci en seigle, je vais devoir le faire. Je vais devoir baisser mon pantalon parce qu'il y a vraiment beaucoup trop de seigle partout. Surtout que à l'est, il y a beaucoup de fermes qui passent en bio et ils sont en train tout doucement de faire une grosse concurrence, heureusement que le transport coûte son prix. Jusqu'à présent non en bio non, par contre de l'autre côté ouai hein, on me disait ton colza on te donne 240€/tonne, je peux pleurer toutes les larmes de mon corps, 240 c'est 240 point barre. Et si j'ai fait 2 tonnes parce que c'était une mauvaise année, il y a intérêt à ce que le prix soit bon et si on a même 300€ la tonne pour le colza, 2 tonnes ça fait 600€ et ils ne vont rien gagner du tout et ils n'auront pas assez de la prime pour pouvoir retoucher tout. Mais ici en bio pas encore mais je pense que ça va arriver. Maintenant ils exigent de la qualité en bio et quand ils

n'y arrivent pas c'est rien à la place de toucher 300€ à la tonne, tu vas toucher 180 mais c'est rien, ça commence ça commence...

Florian : Vous rappelez-vous du moment où le bio est rentré dans les moeurs/devenu plus "tendance"/"plus accessible"/"plus hype" ? Quels en ont été les effets sur vous/votre activité ?

Marvin : Ouai, ça fait quand même 4, 5 ans que c'est quand même... Pendant les 3, 4 premières années où j'étais en bio c'était limite quand même, on parlait du bio mais sans plus que maintenant, c'est très tendance et même plus qu'un effet de mode, c'est une nouvelle agriculture. C'est tellement vrai que tous les acteurs du bio, ils disent que le bio il n'y a pas de différence avec le reste. Mais donc on commence à sentir et à avoir des détracteurs quoi mais en même temps c'est bon signe parce qu'on commence à faire de l'ombre et quand on commence à faire de l'ombre, je pense que ça veut dire que c'est démarré. Ca fait 4, 5 ans que ça a vraiment démarré et même les conventionnels, j'ai eu un groupe de fermiers conventionnels qui sont venus et ils n'en revenaient pas des résultats, de la propreté, de la gestion des rendements, ils savaient qu'il y avait des chardons mais ils m'ont félicité, ils m'ont dit sur 4 ans t'as redressé la barre ici, je te félicite mon vieux. C'est une nouvelle agriculture. Je ne vois pas l'agriculture conventionnelle continuer comme ça, dans le futur on n'aura plus que de l'agriculture raisonnée et du bio mais on verra bien.

Florian : Vous rappelez-vous de l'arrivée de la grande distribution dans le bio ? Quels en ont été les effets sur vous/votre activité ?

Marvin : Oui c'est la raison pour laquelle il y a des contraintes. C'est les grandes surfaces, dans les carottes par exemple, au début je faisais bio, ils prenaient tout. Maintenant une carotte qui fait plus de 20 cm c'est au trou, enfin non c'est pas au trou, mais ils ne la payent pas et ça c'est les grandes surfaces. Depuis que c'est les grandes surfaces... et alors le prix aussi, pour les grandes surfaces c'est toujours trop cher. C'est insupportable, alors si la carotte, les oignons, etc ils en ont plein mais tu vas arriver avec un produit plus rare, ils vont dire super extra, combien est-ce que tu veux, autant ok, et ils payent hein, mais après ils vont trouver d'autres producteurs pour leur demander de produire la même chose et puis ils viennent te retrouver chez toi et ils te disent ben écoutez il y a un monsieur à côté qui veut bien le faire à tel prix, il faudrait un petit peu baisser chez vous, oui mais on a fait des investissements ben ça va ok, on baisse un peu et puis ils t'écrabouillent. Quand il y a de la concurrence, ils vont avec celui qui a baissé son pantalon le plus bas et ça c'est la grande surface.

Florian : Avez-vous déjà eu un partenariat avec la grande distribution ?

Marvin : Ah j'ai fait une année puis j'ai laissé tomber...

Florian : Avez-vous l'impression que les clients vous demandent plus que ce que vous pouvez produire ? Sentez-vous que la demande est supérieure à l'offre dans le bio ?

Marvin : Oui, en légumes on pourrait produire beaucoup beaucoup plus, le problème c'est que ma fille, c'est une femme maman de 2 petites filles bientôt trois, alors t'imagines toute seule pour 80 ares et moi je n'arrive pas à l'aider et payer quelqu'un à temps plein c'est pas assez rentable mais si on avait un magasin où on était capable d'avoir en permanence de tout, ce serait extraordinaire comme on vendrait mais avoir de tout tout le temps c'est pas évident parce que on va mettre 100 salades, on va en vendre 10 par jour donc dans 10 jours, on repique 100 salades et puis pour une raison, les premières ne vont pas bien et pour une autre, les secondes vont très bien conclusion on se retrouve avec 200 salades qui sont bonnes en même temps puis on finit par en avoir de trop, donc les autres elles montent et les dernières elles ne sont pas grosses assez et donc c'est très difficile d'avoir du légume en permanence de toute les sortes. Et c'est pourquoi on fait des tomates, des asperges et des haricots. Et les haricots, on en a tellement, ça vaut 0.30€ le kilo, et donc même si on perd un peu des haricots, la terre après elle est très bonne parce que c'est des légumineuses. Sinon on a aussi oignons et carottes. Mais le problème des consommateurs c'est qu'ils veulent des tomates toute l'année, des fraises toute l'année et ça ce n'est pas raisonnable quoi.

Florian : Justement tant qu'on en parle, Que pensez-vous du bio low cost /bio industriel /bio discount ? Ressentez-vous des effets de cette pratique sur vous/votre activité (positif ou négatif) ?

Marvin : Il y a des gens qui ont marché dans le système, mais c'est une autre façon de se faire avoir. Plutôt que de parler d'agriculture conventionnelle, on va parler de bio industriel et on est reparti dans le circuit quoi. Et c'est de nouveau les grosses finances, la grande surface qui va faire sa loi quoi. C'est parti, intermarché on a des produits bio moins cher que le conventionnel, ils ont fait de la publicité à mort. Et même le collègue des producteurs agricoles ont porté plainte, ils ne peuvent plus dire ce genre de truc. Indirectement c'est moindre coût environnementaux donc quand on fait le compte, les gens et les grandes surfaces vont exiger des prix super bas en bio. Et alors acheter aussi du bio comme bioplanete fait qui vient d'Amérique du Sud... si c'est ça bio ... Alors quand on me démolit comme parce que c'est l'argument des gens qui sont anti-bio... Il faut savoir que la plupart ça vient de Chine donc pas trop de contrôle. Il faudrait qu'on paye un peu plus les producteurs locaux pour qu'ils osent un peu plus faire du bio parce qu'on peut faire 6 tonnes comme 1,5 en bio c'est ça le problème. La grande surface elle achète d'abord le prix, quand elle a le couillon qui est disposé à faire ce prix-là, elle commence à être exigeante sur la qualité. Très honnêtement, Inter-bio, c'est une société qui achète des légumes bio de partout et puis qui redistribue les légumes sur le marché, si on veut tous les jours, on pourrait avoir des légumes d'Interbio de tout et tout le temps ,les ¾ des maraichers mais c'est un principe que ma fille ne veut pas, elle vend ce qu'elle produit c'est tout.

Florian : Et Interbio, sont-ils aussi du genre à pratiquer la guerre des prix ?

Marvin : Non ça ils sont moins difficiles mais par contre quelque soit le prix qu'on demande, ils prennent 40% parce que eux la discussion leur coûte 40% avant même de vendre le produit, mais bon c'est un distributeur ça varie entre 20 et 40 %.

Florian : Depuis votre entrée dans le bio, qu'est-ce qui a le plus changé selon vous ?

Marvin : Dans le milieu agricole, c'est déjà plus aussi hard qu'avant hein. On est plus mordu comme avant. Le contact est mieux dans le milieu donc ça, ça va il y a du mieux. Niveau de la qualité, on arrive à faire de mieux en mieux aussi. On arrive à mieux cultiver, et ça permet à d'autres qui n'osent pas se lancer de ne pas rater leur coup, de connaître des gens qui réussissent et d'avoir de meilleures connaissances. Je pense que ça, ça va faire développer le bio, par contre, j'ai vraiment peur de la trop grande vitesse à laquelle l'AB va se développer par rapport à la consommation et financièrement, ça risque d'être plus difficile et comme je l'ai dit depuis le début, la prime bio c'est une reconnaissance de la société mais financièrement pour la Région wallonne ça leur coûte la peau du cul puisqu'ils font moitié-moitié avec l'Europe. Et je pense que ça va commencer à serrer et que le bio ne va plus se développer de la même façon

Florian : Comment voyez-vous le secteur de l'agriculture biologique évoluer dans 20 ans ?

Marvin : Ah ben de toute façon, vu la vitesse à laquelle on est en train de supprimer les produits chimiques, dans 20 ans tout le monde sera agriculteur bio. Et donc on aura trouvé d'autres systèmes. Il y aura des systèmes de désherbages automatiques. Il y aura juste les problèmes d'insectes et je pense que l'AB sera la norme dans 20 ans

Florian : Si vous deviez mettre une proportion à l'AB par rapport au conventionnel, quel serait-elle ?

Marvin : 80% de bio et 20% d'agriculture raisonné

Florian : Même question mais par rapport aux marchés. Comment voyez-vous le marché évoluer dans 20 ans ? (l'offre, la demande, les prix, etc.).

Marvin : Tout le monde me dit que le bio est cher, quand je mange un pain bio je suis à stock je ne sais plus rien mangé tandis que le conventionnel c'est pas pareil. Un cultivateur qui passe en bio, il augmente sa surface. Un consommateur qui a commencé à manger un peu du bio, il augmente sa consommation et donc le seul souci c'est qu'il faut que la consommation soit au-dessus de la production.

Florian : Au regard des différents prix que l'on retrouve dans le bio, je vais vous présenter plusieurs scénarios issus d'une étude qui a été réalisée par Pascal Berthelot, journaliste, et Samy Aït-Amar, Directeur Scientifique des Instituts Techniques Agricoles de France et ingénieur à

l'ACTA. L'étude se nomme «*Quel avenir pour l'agriculture ?*» *Les 4 scénarios possibles en 2040*. Je vais vous demander de définir selon vous quel est le scénario qui correspond le plus à votre vision de l'avenir pour l'agriculture (qui a le plus de chance de se produire selon vous) ainsi que celui qui correspond le moins à votre vision de l'agriculture (qui a le moins de chance de se produire selon vous) et de m'expliquer pourquoi. Voici le résumé “*Dans le premier scénario, suite à des crises environnementales, les politiques, alertés, décident de basculer vers un monde écologique. Les investissements sont orientés vers une croissance verte et les aides vers de nouveaux modèles de production. Des synergies entre agriculture et élevage apparaissent, et les petites et moyennes exploitations prennent une place croissante, favorisant les circuits courts et la recherche écologique. Les consommateurs sont très attentifs à ce qu'ils mangent, sont sensibles à la santé et à l'environnement. Dans le deuxième scénario, la politique européenne est forte. Un véritable travail est fait sur la qualité, qu'elle soit gustative, environnementale ou de nature éthique... Un label export qualité Europe est créé. L'investissement se fait dans la traçabilité et la typicité des produits. L'Europe (bio)industrielle est le paysage du troisième scénario. L'agriculture devient une industrie comme les autres. La biomasse, l'énergie, les biotechnologies, le biomimétisme sont des usages qui se développent. Enfin, le dernier scénario évoque un monde libéral : le marché de l'agriculture est de plus en plus volatile, l'internationalisation et la spéculation sont les maîtres-mots. Les consommateurs cherchent des produits bon marché, et ce sont les firmes qui prennent le contrôle*”

Marvin : En 2019, c'est triste mais on va a plein tube vers ça, la 3 et la 4. Vous savez quand on voit Mercosur, vous voyez les trucs, pour pouvoir vendre des viandes, on les fait produire bien loin pour pouvoir les vendre ici quoi. On a une Europe industrielle et de services au détriment de l'écologie et du bon sens et du respect de la planète. Et puis, le fric appelle le fric donc on va tout droit vers ça.

Florian : Et celui qui a le moins de chance selon vous ?

Marvin : Pour le bien de la planète, pour mes petites filles, c'est celui-là qu'il faudrait faire (pointant le scénario 1) mais je me mets à la place de gars qui a des milliards derrière lui, qui pèse, qui dort sur son matelas de billets et plus on en a et plus on en veut. Le 1 surement pas après une Europe agricole (le 2) non plus. Les Anglais, c'est pour ça qu'ils partent, pour préserver leur agriculture. Et c'est la raison pour laquelle je me dis un grain de sable plus un grain de sable plus un grain de sable, à la fin on aura peut-être une dune et voyant que la dune se développe peut être que nos politiciens, même si je n'y crois pas beaucoup, réfléchissent autrement