

Route de l'innovation journée 6
**Comment améliorer l'autonomie des fermes wallonnes.
A la recherche de moyens d'actions et de solutions**

Compte-rendu du 19 avril 2018

Partie I – Identification des enjeux, des réponses à donner

Le temps de travail en matinée a été utilisé pour identifier les enjeux rencontrés par les agriculteurs d'une part et des non-agriculteurs d'autre part, répartis dans 2 sous-groupes différents.

1.1. Principaux enjeux identifiés dans le groupe Agriculteurs

⊙ **Régulation du marché foncier**

- Pour faire face à la spéculation (entraînée par le rachat des terres par des financiers) et à la rétention foncière par des agriculteurs pensionnés qui confient leur exploitation à des entreprises

⊙ **Détérioration des termes de l'échange**

- Dans les années 70, un producteur achetait son tracteur 100.000 F et vendait son litre de lait à 5 F tandis qu'actuellement le tracteur vaut 100.000 € contre 0,5 €/ litre de lait (le producteur devrait le vendre 5 €).
- Rentabilité de l'élevage inférieure à celle de la culture de céréales : si rien n'est fait l'élevage va disparaître.
- Elevage reste dans un marché plus localisé tandis que la culture céréales est un marché mondialisé.

⊙ **Accessibilité à une main d'œuvre qualifiée**

- Soulagerait le travail de l'agriculteur et lui permettrait de consacrer plus de temps à l'innovation.
- La formation des ouvriers qualifiés pose problème.
- Le groupements d'employeurs est un dispositif intéressant à développer.
- Les ouvriers maraîchers tentent de créer leurs propres structures.

⊙ **Relations entre agriculteurs**

- Les agriculteurs sont malheureusement des prédateurs pour d'autres agriculteurs.
- Il y a donc peu de solidarité et de partage.

⊙ **Juste prix pour les produits**

- Comment redévelopper la force (collective) de négociation des agriculteurs ?
- Situation multifactorielle.
- Que veut le consommateur ?

⊙ **Pouvoir de négociation des agriculteurs à reconstruire**

- Aujourd'hui, en élevage on vous « paie au mieux ».
- KEMIRA, fournisseur monopolistique d'engrais en Europe. Comment négocier dans cette situation ?

1.2. Principaux enjeux identifiés par le groupe des non agriculteurs

⊙ **Conseils indépendants**

- Faire connaître aux producteurs des personnes, des organismes ressources indépendants (au niveau technique).
- Faire émerger un conseil indépendant de qualité en Wallonie.

⊙ **Fonctionnement des structures d'accompagnement**

- Répondre aux besoins des éleveurs plutôt que de travailler pour les intérêts de nos organismes.
- Mieux tenir compte de la diversité des modèles agricoles.
- Etre plus en relation avec les agriculteurs en pleine réflexion.
- Autonomie des structures d'encadrement à revoir.

- Accompagner les agriculteurs là où ils sont là et poser les questions qui permettent la remise en question.
- ⊙ **Echange entre agriculteurs**
 - Favoriser les échanges entre agriculteurs, sans jugement, afin qu'ils puissent s'enrichir des uns et des autres.
 - Fédérer les agriculteurs innovants sur un territoire et les appuyer selon leurs souhaits.
 - Mettre en place des groupes d'agriculteurs de confiance ayant des priorités communes.
 - Mieux formaliser les espaces de partage.
 - Faire connaître les innovations à tous les agriculteurs.
- ⊙ **Recherche participative**
 - Pousser les équipes de recherche à s'investir dans la co-crédation de connaissance avec des communautés de personnes en questionnement.
- ⊙ **Développer une filière de qualité**
 - Promotion, relation avec les consommateurs.
 - Faire connaître/vulgariser les initiatives innovantes des agriculteurs auprès du grand public.
 - Développer une information commune et transparente pour les producteurs et les consommateurs.
- ⊙ **Contexte et vision à long terme en Wallonie**
 - Développer une vision à long terme.

Partie II – Liste des actions « enrichies » par la rencontre entre les deux groupes

Actions	Pourquoi	Quoi
Mise en place d'un dispositif de soutien à l'innovation en agriculture	Limiter les risques financiers Faciliter les échanges d'expérience	Dispositif de limitation de la prise de risque financière : chèque innovation Soutien financier au démarrage de l'innovation plus diversifiée et pour des installations innovantes : ouverture des conditions réglementaires Structurer les communautés de pratiques. Accompagnement à chaque étape du processus d'innovation
Crédation de groupes de partage et de soutien à l'innovation	Soutenir l'innovation Stimuler les échanges autour de questionnements communs	Animation confiée à un animateur neutre, non expert Groupe restreint pour amener un climat de confiance et stable dans le temps Fonctionnement basée sur une charte Partir d'entretiens individuels
Rendre visibles et lisibles les structures d'accompagnement existantes	Mettre en relation les structures et les bénéficiaires Cibler les organismes en fonction du besoin	Favoriser l'accessibilité aux non-membres Réalisation d'un cadastre des organismes selon leurs spécificités

Actions	Pourquoi	Quoi
Accompagnement des agriculteurs par des conseillers neutres	<ul style="list-style-type: none"> ⇒ Renforcer l'autonomie décisionnelle ⇒ Prendre des décisions qui correspondent aux vrais souhaits, vraies valeurs des agriculteurs 	<p>Recrutement et formation de moniteurs Encadrement par un organisme public ou para-public Un service payant mais accessible à tous Un service de proximité Contrôle qualité par rapport à la neutralité Reconstituer un statut de conseiller neutre généraliste capable d'accompagner les agriculteurs et faire le relais vers d'autres organismes d'encadrement => partenariats avec les écoles, les centre de gestion, SPW-DGO3 (nécessité de (re)faire migrer les moyens dédiés au contrôle vers le conseil)</p>
Faciliter l'accès à la main d'œuvre agricole qualifiée	<p>Soulager la charge du travail quotidienne des éleveurs Avoir plus de temps pour réfléchir à l'évolution de leur exploitation</p>	<p>Taxshift – Aide à l'emploi – info sur les dispositifs en place à ce jour Faire évoluer les formations des élèves des écoles d'agriculture (formation aujourd'hui inadaptée) Intégrer les outils informatiques disponibles à la gestion d'une entreprise agricole / d'un élevage dans les cursus de formation Formation des ouvriers agricoles aux spécificités agricoles wallons Création d'une école « Business agricole » : former aux demandes de crédit (négociateur), comptabilité agricole, fiscalité, organisation du travail, gestion du planning des charges</p>
Remettre les prix à l'endroit Autonomie financière et décisionnelle par rapport au prix pratiqué par l'agriculteur	<p>Permettre à l'agriculture de fixer son prix de vente par rapport aux coûts de production</p>	<p>Négociation avec les coopératives laitières Abattage à la ferme Production d'énergie renouvelable Amélioration de la communication vers les consommateurs Valorisation des terroirs</p>
Vulgarisation des solutions en matière d'autonomie	<p>Renforcer l'autonomie des fermes</p>	<p>Produire des protéines végétales locales, de l'énergie à la ferme (gestion de prairies dégénérées, biométhanisation, éolien, photovoltaïque, ...). SMS alerte (avec liens), capsules vidéos. Accessibilité du remplacement pour pouvoir se former (Importance du coût, chèque, formation pour payer ce coût ?) Formation des jeunes avant la reprise. Accès à l'information via des personnes de confiance, des réseaux Aller chercher l'information.</p>
Formation et information aux nouvelles technologies	<p>Aider à la gestion Soulager la pénibilité du travail. Réduire les intrants Répondre aux attentes sociétales</p>	<p>Former les professeurs Organisation de démonstrations et de stages Stage e-commerce pour propositions de concepts innovants Sensibilisation à l'utilisation des TIC Centre de références</p>

Actions	Pourquoi	Quoi
Formation des agriculteurs	Mieux répondre aux besoins et attentes des consommateurs pour produire. Raccrocher la société aux réalités. Reconnaitre le métier d'agriculteur	Formation à la vente, à la commercialisation : Intégration de ces matières (vente, commercialisation) dans les cursus agricoles Sensibilisation aux métiers d'agriculteurs et aux différentes production Sensibilisation au niveau des écoles primaires, des fermes pédagogiques Stage en ferme à déplacer vers stages dans autres types de ferme ou autres entreprises (commerce, marketing, ..). Ouverture à d'autres structures et accueil Création de bourse
Meilleure maîtrise de la chaîne de valeur par les agriculteurs	Maîtrise des volumes. Produire seulement ce qu'on peut vendre avec haute valeur ajoutée	Meilleure maîtrise des prix Rapprochement du consommateur Consommation locale Identifier le produit aux producteurs. Garder la maîtrise de l'image du producteur (agroalimentaire) Création de filière maîtrisée en terme de qualité, de volume, de surface et de structure de la ferme Se doter d'outils de transformation collectifs
Promotion des produits agricoles wallons	Obtenir l'appui des consommateurs pour agriculture belge Vendre avant d'élaborer et de produire - Produire en fonction des besoins des consommateurs	Campagnes publicitaires attrayantes et cohérentes avec les qualités des productions wallonnes/belges Coordonner les différentes campagnes Faire appel à des professionnels de la promotion, de la communication et basé sur une connaissance des goûts et de besoins des consommateurs, manière de consommer Inclure dans la promotion la livraison finale au consommateur (qui demande la facilité et l'accessibilité au produit) Les intermédiaires (grandes surfaces) devraient contribuer davantage au coût de promotion
Développement des filières de produits de qualité	Valoriser des produits de terroir présentant des signes distinctifs de qualité Organiser les producteurs en réseau sur base de leur demande Professionaliser les producteurs Préserver la diversité génétique	Création de label de qualité Approche ascendante : identification les produits du terroir potentiel sur base des propositions des producteurs Amélioration des échanges avec les consommateurs Renforcement des compétences des producteurs.
Stimuler les échanges entre agriculteurs et citoyens	Promouvoir des initiatives innovantes des agriculteurs auprès des consommateurs/citoyens Soutenir l'image de l'agriculture Renforcer le sens du métier des agriculteurs	Vulgarisation d'informations réelles. Créer un réseau d'ambassadeurs et les outiller. Vente produits locaux dans un point d'achat unique, un magasin de proximité centralisé Communiquer sur des enjeux qui questionnent/intéressent les citoyens. S'allier les voisins de la ferme Formation à la résilience, à la communication, à l'ouverture, à l'écoute
Education du consommateur à une consommation de produits locaux	Stimuler la consommation de produits locaux Pratiquer un prix juste pour le producteur	Participation du consommateur via une démarche collaborative Promotion et mise en avant du secteur
Création de groupements d'agriculteurs ouverts aux	Créer des circuits de vente jusqu'au consommateur	Organiser des points de vente collectifs Sensibiliser les consommateurs au prix de la juste

Actions	Pourquoi	Quoi
consommateurs et autres acteurs	Créer des ateliers de transformation, de formation, de valorisation Combiner la vente de produits locaux et le tourisme	rémunération Recréer du lien. Promouvoir les produits du terroir