



Wallonie Entreprendre

Mission « ÉTUDE
D'OBJECTIVATION DES
FLUX CIRCUITS COURTS
ALIMENTAIRES WALLONS »

Cahier spécial des charges n° 2023/02

Version finale – 20 novembre 2023

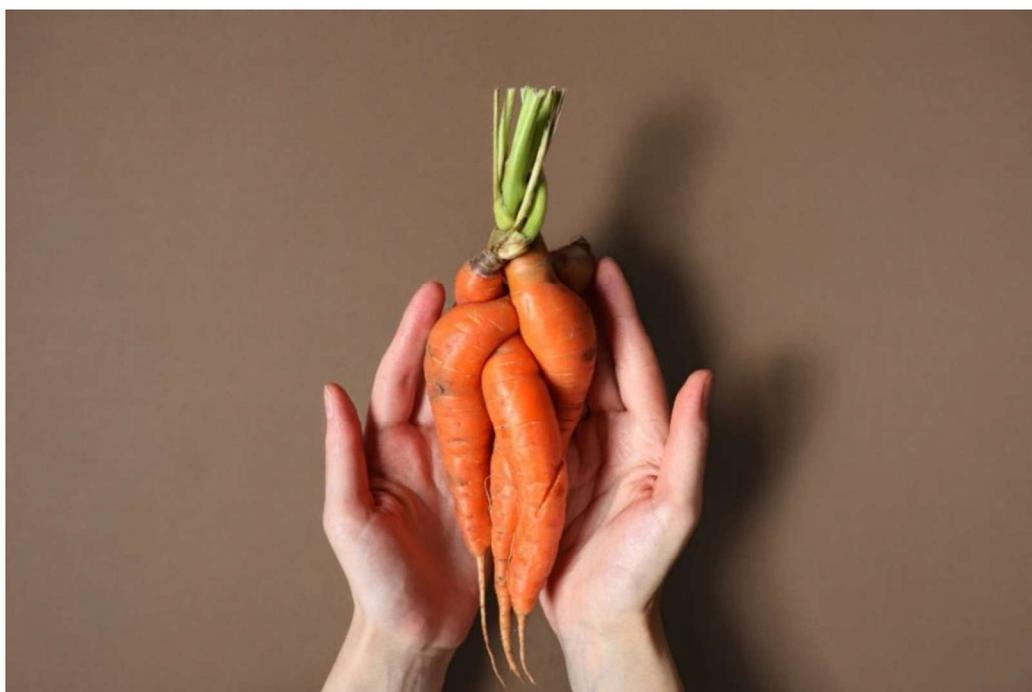


TABLE DES MATIÈRES

1	Introduction.....	5
1.1	Contexte et objectifs de l'étude.....	5
1.2	Structure du rapport	6
1.3	Cadrage de la notion de « circuit court ».....	7
2	Analyse quantitative.....	10
2.1	Objectifs	10
2.2	Méthodologie.....	10
2.2.1	Etape 1 : Sélection des acteurs pertinents sur les filières circuits courts sur base de l'outil de recherche Inoopa	10
2.2.2	Etape 2 : L'outil de caractérisation des entreprises d'un point de vue territorial de SPI	12
2.2.2.1	Analyse 360°	12
2.2.3	Traitement itératif des données entre les étapes 1 et 2	15
2.3	Limites de la méthodologie.....	19
2.3.1	Sélection des acteurs (étape 1).....	19
2.3.2	Caractérisation des entreprises (étape 2 – Leodica / Graydon)	20
2.4	Séquence méthodologique de l'analyse quantitative	20
2.5	Caractéristiques générales des acteurs du circuit court alimentaire wallon.....	21
2.5.1	Caractéristiques de l'ensemble de départ	21
2.5.1.1	Données générales	21
2.5.1.2	Données spécifiques (filières et places dans la chaîne de valeur)	23
2.5.2	Caractéristiques de l'ensemble Leodica.....	25
2.5.2.1	Données générales	26
2.5.2.2	Données spécifiques (filières et places dans la chaîne de valeur)	29
2.6	Les indicateurs Leodica pour les acteurs du circuit court alimentaire wallon.....	30
2.6.1	Le poids territorial du circuit court alimentaire wallon	30
2.6.1.1	Préambule méthodologique	30
2.6.1.2	Ensemble de comparaison	31
2.6.1.3	La valeur ajoutée territoriale du circuit court alimentaire wallon.....	31
2.6.1.4	La pérennité financière du circuit court alimentaire wallon	32
2.6.1.5	La croissance du circuit court alimentaire wallon.....	33
2.6.2	Emploi et productivité du travail	34
2.6.2.1	L'emploi direct généré par le circuit court alimentaire wallon	34

2.6.2.2	L'emploi indirect généré par le circuit court alimentaire wallon	35
2.6.2.3	La productivité du travail (VAPO).....	37
2.6.3	Indicateurs financiers	37
2.6.3.1	Le risque de défaillance.....	37
2.6.3.2	La couverture des dettes par le cash-flow d'exploitation	38
2.6.3.3	Le score de résilience financière	39
2.6.3.4	Le niveau d'autofinancement des investissements	39
2.6.3.5	Le taux de solvabilité.....	40
2.7	Les indicateurs Graydon pour les acteurs du circuit court alimentaire wallon	41
2.8	Résumé de l'analyse quantitative	43
2.9	Cartographie des acteurs du circuit court alimentaire wallon (extrait du rapport BI)	45
3	Analyse qualitative	46
3.1	Objectifs	46
3.2	Méthodologie.....	46
3.2.1	Récolte des données	46
3.2.2	Identification des maillons prioritaires	47
3.2.3	Analyse des données	47
3.2.4	Analyse des modèles économiques	49
3.2.5	Séquence méthodologique de l'analyse qualitative.....	49
3.3	Structure des analyses SWOT	49
3.4	Analyse transversale des circuits courts	50
3.4.1	SWOT.....	50
3.4.2	Enjeux principaux	52
3.4.3	Propositions de leviers	55
3.5	Filières Viande	58
3.5.1	SWOT.....	58
3.5.2	Enjeux principaux	59
3.5.3	Propositions de leviers	64
3.6	Filières Fruits-Légumes.....	66
3.6.1	SWOT.....	66
3.6.2	Enjeux prioritaires de la filière Légumes.....	67
3.6.3	Enjeux prioritaires de la filière Fruits	68
3.6.4	Propositions de leviers	69
3.7	Filières Lait.....	70
3.7.1	SWOT.....	70

3.7.2	Enjeux prioritaires	71
3.7.3	Propositions de leviers	72
4	Panorama des dispositifs de financement et d'accompagnement pour les acteurs économiques en circuits courts alimentaires	74
4.1	Introduction.....	74
4.2	Dispositifs d'aide d'Etat.....	74
4.2.1	Les aides De Minimis.....	75
4.2.2	Les aides De Minimis agricoles.....	75
4.2.3	Le RGEC	75
4.2.4	Le RECA.....	75
4.2.5	Le SIEG.....	75
4.3	Autres dispositifs répertoriés.....	76
4.3.1	Financement direct	76
4.3.2	Financement indirect	85
4.3.3	Accompagnement	86
4.3.4	Sensibilisation.....	89
4.3.5	Orientation	89
4.4	Conclusion préliminaire sur les dispositifs.....	90
5	Recommandations générales.....	91
5.1	Introduction.....	91
5.2	Recommandations pour les circuits courts.....	91
5.3	Recommandations relatives aux dispositifs de soutien.....	96
6	Annexes	99
	Annexe 1 - Bibliographie	100
	Annexe 2 - Description des indicateurs et marqueurs Leodica	101
	Annexe 3 - Guide d'entretien.....	102
	Annexe 4 - Base de données Excell du volet qualitatif	103
	Annexe 5 - Synthèse et analyse comparative des leviers	104
	Annexe 6 - Cartographie des aides – mindmap et tableau.....	105
	Annexe 7 - Liste des acteurs rencontrés	106
	Annexe 8 - Comptes-rendus des entretiens.....	108
	Annexe 9 - Rapport SPI.....	109
	Annexe 10 - Rapport BI	110

1 Introduction

1.1 Contexte et objectifs de l'étude

Le présent document a été rédigé par le consortium *EcoRes - Groupe One – CAP-N – INOOPA - SPI* dans le cadre d'une mission qui leur a été confiée par Wallonie Entreprendre, ayant pour objet **l'étude d'objectivation des flux circuits courts alimentaires wallons** (cahier spécial des charges n° 2023/02).

L'objet de la mission est la prestation de services pour une étude d'objectivation des flux alimentaires au sein de **différentes filières** commercialisées via des circuits courts afin de connaître la **part des circuits courts** en Wallonie, de constater leur évolution et de définir une **ambition de développement économique** de ce secteur.

Plus précisément il s'agit de **quantifier**, de **cartographier**, de **catégoriser** et d'**analyser les flux** des circuits courts alimentaires des différentes filières **en Wallonie** et d'établir un diagnostic et des recommandations afin de **soutenir Wallonie Entreprendre** dans sa mission de sensibilisation, d'accompagnement économique et de facilitation au financement des entreprises relevant des circuits courts alimentaires en Wallonie.

Comme repris dans le **Plan national pour la Reprise et la Résilience de la Belgique**, le circuit court est entendu comme étant un **mode de commercialisation des produits agro-alimentaires** qui s'exerce soit par la vente directe du producteur au consommateur, soit par la vente indirecte à condition qu'il n'y ait qu'un nombre très limité d'intermédiaires en fonction de la filière alimentaire et une répartition de la marge de manière équitable sur tous les acteurs de la chaîne. Il n'y a pas de notion géographique aux circuits courts, le producteur peut être proche ou non du consommateur. Il n'y a pas non plus de limite en termes de frontières.

Alors que la **crise COVID** a boosté la demande en circuit court en B2C et pour les distributeurs, elle a très fortement fragilisé les autres entreprises actives dans le circuit court. La demande chez les particuliers ne s'est pas maintenue au-delà des confinements successifs. Ensuite, l'explosion des prix de l'énergie pèse négativement sur le budget des approvisionnements alimentaires pour les ménages et pour les acheteurs B2B, mais l'effet est plus fort pour les ménages.

Enfin, la **flambée des prix des produits alimentaires** vient impacter la marge brute des transformateurs et distributeurs. Dans ce contexte, on comprend que tout le secteur est sous pression, à l'aube d'une perspective de récession économique qui se traduit déjà par une baisse du volume d'activité. Si les acteurs devront faire preuve d'optimisation et d'innovation pour répondre à ces défis de taille, le rôle de pouvoirs publics prend d'autant plus son sens.

Diverses **mesures** ont été initiées dans le cadre des mesures du plan de relance afin de soutenir le développement des circuits courts. Mais les défis de la transition d'un système alimentaire sont nombreux, a fortiori dans un contexte de crises à répétition et des mesures de soutien, d'accompagnements aux changements et de construction de filières seront encore nécessaires.

Les objectifs opérationnels de la mesure 3.6.7. visent notamment à encourager une agriculture de qualité, génératrice de valeur ajoutée et d'emplois décentement rémunérés, et engagée durablement dans la transition climatique et environnementale. Un des enjeux clés de la relocalisation de l'alimentation est d'optimiser les débouchés, afin d'assurer l'écoulement local de la production wallonne et de participer à garantir un revenu rémunérateur aux agriculteurs.

C'est dans ce cadre que le **Centre de référence des circuits courts** de Wallonie Entreprendre est doté de moyens afin de soutenir le développement et la croissance des acteurs économiques actifs dans des circuits courts alimentaires et, de réaliser les objectifs suivants :

- Augmenter le nombre d'acteurs en circuit court sur la chaîne de valeur ;
- Faciliter les interactions et les coopérations entre les acteurs en circuits courts ;
- Professionnaliser ces acteurs ;
- Aider ces acteurs à un changement d'échelle ;
- Favoriser un revenu décent et améliorer leur viabilité.

Les **défis** du circuit court sont donc plus importants aujourd'hui qu'hier. Diverses études ont pointé le manque de données et de connaissances suffisantes pour pouvoir piloter, suivre, accompagner de façon efficiente et systémique le développement des circuits courts.

La présente mission, qui répond à juste titre à ce besoin, a porté sur **3 phases** :

- 1) Une **phase quantitative** portant sur la définition de KPI du circuit court, la récolte et la modélisation des données, ainsi que l'analyse des résultats ;
- 2) Une **phase qualitative** visant à récolter des informations à caractère économique auprès de différents acteurs institutionnels, acteurs de l'accompagnement et acteurs économiques présents sur l'ensemble de la chaîne de valeur ;
- 3) La **soumission de propositions** basées sur la combinaison de ces deux analyses et visant à l'utilisation efficiente des soutiens publics pour le développement du circuit court.

Au niveau des **filières priorisées**, il s'agit des filières dans lesquelles les acteurs de la production et de la transformation en circuit court sont actifs, mais aussi des produits les plus recherchés par le consommateur. Aussi l'étude s'est intéressée prioritairement à ces filières : fruits et légumes, pommes de terre, viandes, oeufs et produits laitiers.

1.2 Structure du rapport

Visant à répondre aux objectifs opérationnels précités, le rapport comporte six parties :

- ✓ Une note de cadrage sur la notion de « circuit court » visant à spécifier les types de circuit court abordés dans le cadre de l'étude (Section 2) ;
- ✓ La présentation des données, des analyses et des conclusions relatives au volet quantitatif de l'étude (Section 3) ;
- ✓ La présentation des données, des analyses et des conclusions relatives au volet qualitatif de l'étude (Section 4) ;
- ✓ La présentation du panorama des dispositifs de financement et d'accompagnement pour les acteurs économiques en circuits courts alimentaires (Section 5) ;
- ✓ Des recommandations à l'attention de Wallonie Entreprendre et relatives aux dispositifs de soutien pour le développement des circuits courts (Section 6).

1.3 Cadrage de la notion de « circuit court »

D'une définition historique des circuits courts vers une approche plus englobante des différentes visions

La définition historique des circuits courts repose sur le nombre d'intermédiaires entre le producteur et le consommateur. En particulier, la définition précise que le circuit court est un mode de commercialisation qui implique zéro ou un intermédiaire entre le consommateur et le producteur.

Dans le cahier des charges de la présente mission, il est fait référence à un nombre limité d'intermédiaires. Cependant, il était d'emblée pressenti, et les retours terrain nous le confirment, que cette définition historique n'englobe pas l'entièreté des pratiques et des acteurs du circuit court en activité actuellement en Wallonie.

Si elle caractérise assez bien les circuits courts de proximité, la définition limitant le nombre d'intermédiaires ne permet plus d'intégrer la naissance de filières qui se revendiquent du circuit court. Du point de vue du nombre d'intermédiaires, ces filières ne se distinguent pas des filières classiques ou de ce que nous pourrions qualifier de circuit long. Cette dynamique de circuit court revêt des caractéristiques, des réalités économiques bien différentes des circuits courts de proximité. Sans déforcer l'importance du circuit de proximité, les apports potentiels de la structuration d'un circuit court de type filière, à l'échelle régionale, pourraient être conséquents pour l'économie wallonne et la durabilité du système alimentaire. Ils revêtent en tout cas des enjeux différents.

Dès lors, sous le prisme du nombre d'intermédiaire(s), nous avons, d'une part, un circuit de proximité caractérisé par zéro ou un intermédiaire et dont les échanges et la dynamique économique se situent au niveau local ou péri-urbain, et, d'autre part, un circuit court où les acteurs s'organisent davantage au sein de filières permettant de s'adresser à une échelle régionale. Ces filières peuvent être schématisées en considérant potentiellement un acteur par maillon de chaîne de valeur, tel que décrit dans le schéma plus bas.

Qu'est-ce qui distingue alors le circuit court du circuit long ?

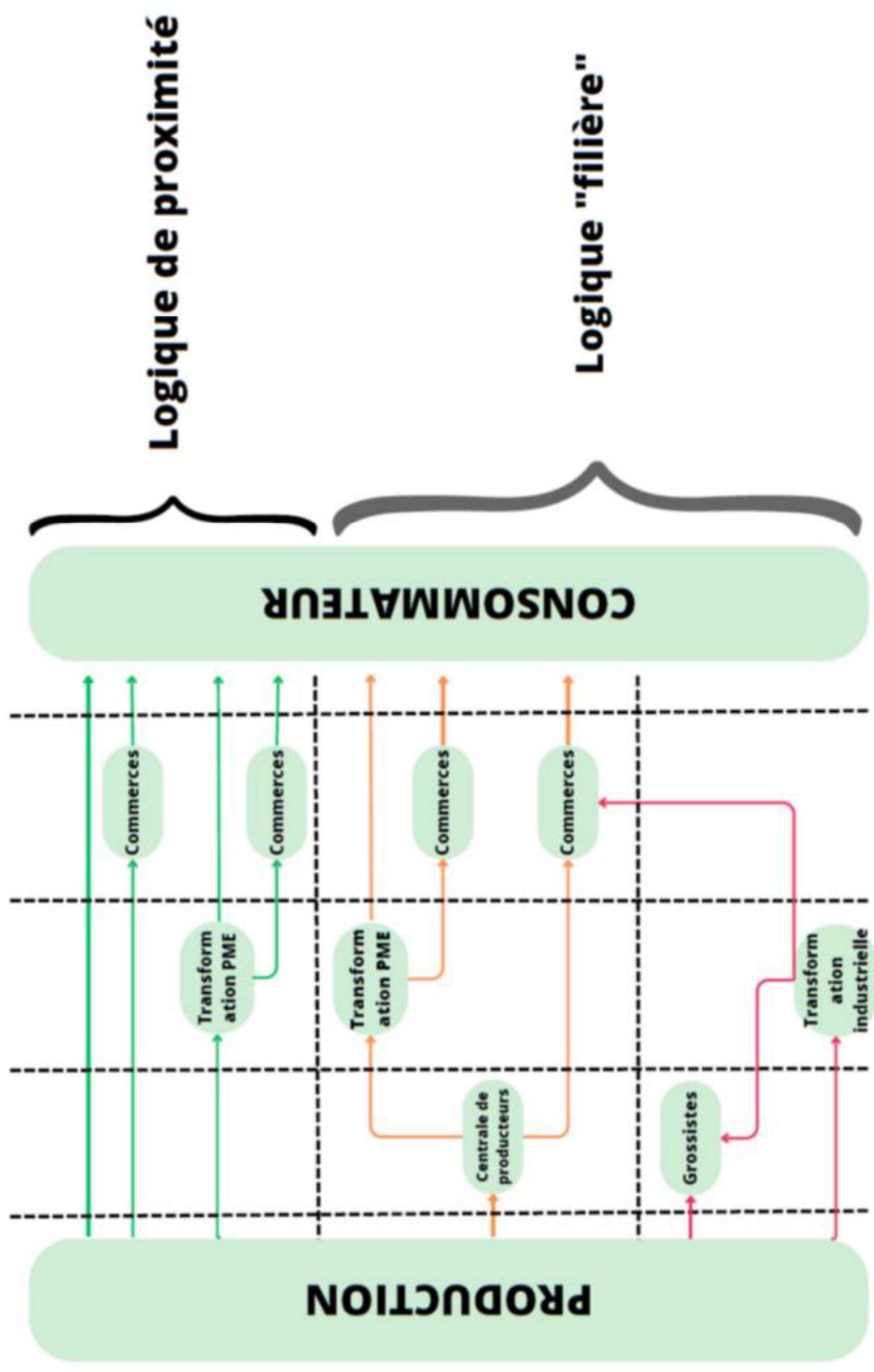
L'ensemble des acteurs rencontrés atteste effectivement que la définition historique n'est plus adaptée à la réalité des pratiques en cours (voir la section 3.4.2 pour un retour du terrain à ce sujet). Il semble qu'à côté d'un critère quantitatif de l'ordre du nombre d'intermédiaires, deux grandes conceptions émergent au sein des acteurs.

1. D'une part, une **conception locale du circuit court** qui "assimile" les deux conceptions. Ce qui est produit et consommé localement relève alors de facto du circuit court;
2. D'autre part, une conception qui souhaite joindre à la question du nombre d'intermédiaires une **dimension qualitative** caractérisant les échanges commerciaux. Ici, favoriser les échanges locaux reste une priorité mais tout ce qui est local ne relève pas nécessairement du circuit court dans la mesure où cette dimension qualitative peut en être absente. Même si la dimension qualitative ne fait pas l'objet d'un consensus concernant les critères précis permettant une définition commune, on peut a minima affirmer qu'elle permet d'assurer un environnement permettant davantage de sécuriser et rémunérer plus équitablement l'ensemble des acteurs de la chaîne de valeur.

Du point de vue des acteurs rencontrés, ces deux conceptions sont donc relativement divergentes.



Dans le cadre de cette mission, il a donc été porté une attention particulière aux circuits courts intégrant un ou plusieurs intermédiaires, d'une part en identifiant les dimensions qualitatives qui les distinguent des circuits conventionnels et d'autre part en identifiant les freins et les leviers permettant de faire croître leur part dans les circuits conventionnels.



2 Analyse quantitative

2.1 Objectifs

Cette partie a pour objectif l'identification, l'inventaire, la récolte et l'analyse quantitative de données statistiques consolidées et permettant d'établir des indicateurs économiques et financiers sur les circuits courts alimentaires en Wallonie.

Concernant les acteurs économiques, les données utilisées sont les suivantes :

- Nombre d'acteurs (producteurs, transformateurs, distributeurs, logisticiens...)
- Secteurs d'activités (sur base des codes NACE-BEL)
- Qualification et quantification
- Statuts juridiques des acteurs : indépendant, exploitant agricole, entreprise (SA, SRL, SC, ASBL, SC FS ...)
- Siège social de ces acteurs
- Taille (nombre d'ETPL...)
- Volume estimé du Chiffres d'affaires et évolution après la crise Covid (2022)
- Impact territorial
- Indicateurs financiers

Ces données quantitatives font l'objet d'une analyse et seront actualisées annuellement sous forme d'indicateurs économiques (= baromètre annuel des circuits courts). Cette mise à jour sera menée sur 3 ans.

Les données statistiques complètes sont intégrées dans le Rapport BI (onglets du rapport extractables en Excell) en vue d'être exploitées pour diffuser les résultats de l'étude dans le respect des règles RGPD.

2.2 Méthodologie

2.2.1 Etape 1 : Sélection des acteurs pertinents sur les filières circuits courts sur base de l'outil de recherche Inoopa

Cette recherche a été effectuée à l'aide de tags qui ont été affinés sur base de la définition des circuits courts proposée par Wallonie Entreprendre et en collaboration avec ce dernier. Plusieurs itérations ont été opérées en vue d'arriver au résultat le plus pertinent possible.

Le processus de constitution de l'information de la part d'Inoopa est le suivant :

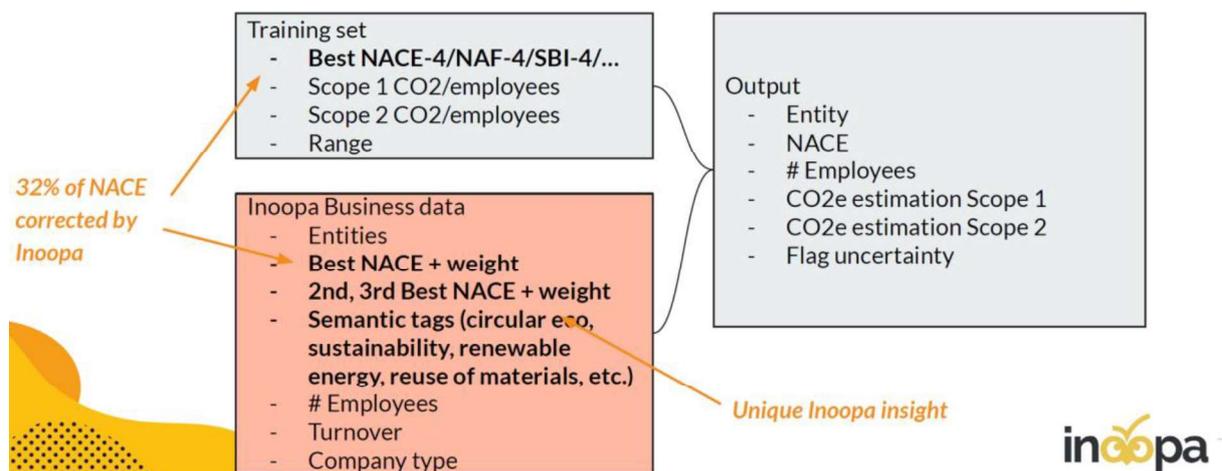
- Collecte de toutes les informations sur les entreprises et les indépendants
- Matching de ces informations avec diverses sources telles que Google, des sites internet, Facebook, LinkedIn, Instagram...
- Chaque société reçoit un « vecteur » qui décrit son activité
- Enrichissement de ces données auprès de tiers (données financières...)

L'output consiste en un listing de données (publiques, détenues par Inoopa ou utilisables) qui permettent de sortir l'ensemble de la population d'entreprises et indépendants sur une thématique voulue. Cela se fait grâce à des mots clés associés aux activités de l'entreprise définie sur base de l'intelligence artificielle.

Tout ce processus se produit dans le respect total de la réglementation RGPD.

Inoopa CO2 Methodology

Machine learning model to predict CO2 emissions at the company level



Les données mise à disposition dans le cadre de cette étude sous forme de listing pour l'ensemble de la population pertinente sont les suivantes :

- Code BCE
- Adresse
- Nom
- Best code NACE
- Nombre d'unités d'établissement
- Statut légal
- Classe ONSS
- Site internet

Ce listing a ensuite été utilisé par SPI pour déterminer différents indicateurs (voir section suivante).

Limites du modèle Inoopa

Chaque entreprise reprise dans les résultats est à considérer de manière entière. Il n'existe donc pas de ventilation d'activité au sein de groupes, de filiales ou d'entreprise individuelle. Le degré de fiabilité de l'information est de 93%. Il est très important de pouvoir définir correctement le concept de circuits courts pour viser la plus grande fiabilité possible des informations qui seront transmises. Pour ce faire, la participation du client et des autres membres du consortium a été nécessaire afin de répondre au mieux à la demande.

A ce jour, cette étape d'identification d'entreprises a donné lieu à un listing contenant l'ensemble des acteurs économiques entreprises / indépendants *tagués* circuits courts en Wallonie. Ce listing sera actualisé une fois par an les trois prochaines années (au mois de septembre). Ce tag circuits courts vise à collecter toutes les entreprises actives sur la chaîne de valeur alimentaire (de la production à la

distribution), toutes filières confondues avec les caractéristiques retenues dans la définition proposée par Wallonie Entreprendre.

Un premier filtre test sur la filière a été réalisé par Inoopa grâce à quelques tags génériques a permis d'identifier 26.402 acteurs économiques (avec numéro d'entreprise). Cependant, ce listing a été écrémé par un travail d'analyse et d'affinage des mots clés en vue d'obtenir un listing plus précis et pertinent. Ces données extraites en format CSV peuvent être directement exploitées par le client.

Le listing d'entreprises extrait par INOOPA a servi de base pour l'analyse des données et la caractérisation des entreprises de la part de SPI.

2.2.2 Etape 2 : L'outil de caractérisation des entreprises d'un point de vue territorial de SPI

Avec son outil de caractérisation des entreprises d'un point de vue territorial, SPI peut fournir les données nécessaires à l'évaluation de la part du circuit court alimentaire en Wallonie et de son évolution sur les cinq dernières années.

Cet outil se base sur les données des comptes annuels et, au moyen d'une méthodologie développée par le Professeur Didier Van Caillie des HEC ULiège, il permet de déterminer le poids territorial d'une entreprise ou son influence dans le développement économique de sa région ou du pays.

A celui-ci, l'outil ajoute 18 indicateurs-clés (ratios) d'équilibre qui permettent un diagnostic territorial à 360° de l'entreprise. Les différents équilibres abordés ainsi que les ratios correspondants sont disponibles en Annexe.

Enfin, 7 marqueurs caractérisent différents aspects de l'entreprise. Ils sont également présentés en Annexe.

Dans le cadre de cette mission, une sélection d'indicateurs jugés pertinents a été opérée.

2.2.2.1 Analyse 360°

Récemment et spécifiquement développé pour les accompagnateurs à la demande de l'ex Sowalfin, aujourd'hui Wallonie Entreprendre, l'outil ci-décrit en 5 familles de 3 ratios opérationnels permettant **une vue financière de l'entreprise à 360°**. Les ratios retenus permettent de nourrir un dialogue avec le chef d'entreprise dans le sens où ils reflètent des données de gestion.

Famille	Ratio	Description
Évolution de la liquidité	<i>Quick ratio</i>	Liquidité au sens large, à savoir la capacité de l'entreprise à payer toutes ses dettes à court terme avec ses actifs d'exploitation (stocks & créances) et de trésorerie (comptes bancaires).
	<i>Current ratio</i>	Liquidité au sens strict, à savoir la capacité de l'entreprise à payer ses dettes à court terme avec ses avoirs de trésorerie (comptes bancaires) et ses créances sur clients (les factures émises).
	Liquidité immédiate	Liquidité immédiate, à savoir la capacité de l'entreprise à faire face à ses dettes de très court terme (ONSS & TVA surtout) avec ses avoirs de trésorerie (comptes bancaires).
Évolution de la rentabilité	<i>Return on equity</i>	Rentabilité nette des fonds qui appartiennent à l'entreprise : qu'ont-elles rapporté comme résultat net final au terme du dernier exercice ?
	<i>Return on assets</i>	Rentabilité nette du patrimoine total de l'entreprise (son actif) : quel résultat net a-t-elle réussi à générer au terme du dernier exercice ?
	Rotation de l'actif	Rotation de l'actif : combien d'euros de chiffre d'affaires l'entreprise a-t-elle généré avec un euro de patrimoine (d'actif) ?

Évolution de la valeur ajoutée	Taux de valeur ajoutée	Pourcentage du chiffre d'affaires que l'entreprise a généré en tant que valeur ajoutée une fois déduits ses achats hors de l'entreprise (approvisionnements et services et biens divers)
	Part des frais de personnel dans la valeur ajoutée	Pourcentage de la valeur ajoutée générée par l'entreprise consacré à la rémunération de son personnel.
	Part du résultat ajouté dans la valeur ajoutée	Pourcentage final de la valeur ajoutée que l'entreprise parvient à créer une fois payés tous les facteurs de production qu'elle a utilisés (personnel, immobilisé, dettes).
Évolution de la solvabilité	Taux de solvabilité	Pourcentage des ressources financières totales de l'entreprise (son passif) représenté par les fonds qui lui appartiennent (ses fonds propres).
	Couverture des dettes par le <i>cash-flow</i>	Pourcentage des dettes totales de l'entreprise qu'elle pourrait rembourser en y affectant l'intégralité de son <i>cash-flow</i> d'exploitation, à savoir le volume de ressources financières nettes que son activité a produit au cours de la dernière année.
	Équilibre d'endettement	Mesure de l'horizon d'endettement dominant de l'entreprise, via le rapport entre les dettes à moins d'un an et les dettes à plus d'un an.
Évolution de l'équilibre	Fonds de roulement net	Part de l'outil de production total (actifs immobilisés) financée par des ressources financières disponibles à long terme pour l'entreprise (fonds propres et dettes à long terme).
	Besoin en fonds de roulement	Part du financement obtenu via les délais de paiement des fournisseurs utilisée pour financer les stocks et les créances commerciales de l'entreprise.
	Durée de l'activité à financer	Écart entre le délai moyen de paiement des clients et le délai moyen de paiement accordé par les fournisseurs (+ : à financer, - : encore disponible).

Ces différentes valeurs sont disponibles pour les cinq dernières années disponibles pour le poids territorial et les indicateurs-clés et les trois dernières pour les marqueurs et l'analyse à 360°.

La limite de cet outil réside dans le fait qu'il se base sur les données des comptes annuels. Ainsi, il reprend toutes les entreprises dont le siège social se situe en Belgique et qui publient des comptes annuels. Ne sont pas repris, entre autres, les indépendants en personnes physiques puisqu'ils ne publient pas de comptes.

Lorsque la sélection requise porte sur un territoire infranational, se pose le problème des unités d'établissements dont le siège social est hors de celui-ci. Ce problème peut être aisément résolu en prenant le poids territorial ainsi que les différents indicateurs et marqueurs calculés au niveau du siège social.

Bien entendu, tous ces indicateurs permettent au travers de leur agrégation d'étudier un territoire, une filière telle le circuit court alimentaire, un secteur d'activité sur base des codes NACE ou tout autre groupe d'entreprises.

Les indicateurs pour connaître la part du circuit court alimentaire en Wallonie et son évolution.

En utilisant les indicateurs de poids territorial, il est possible d'enrichir les données des entreprises identifiées par Inoopa comme acteurs du circuit court alimentaire afin de

- déterminer leur part et leur influence dans l'économie Wallonne,
- déterminer leur santé financière,
- déterminer si elles sont ou non en croissance.

La valeur ajoutée territoriale

Il s'agit d'un indicateur synthétique présenté comme une cote sur 50. Il prend en compte la création de valeur ajoutée, la productivité du travail (valeur ajoutée par personne occupée, VAPO), l'emploi direct et indirect et la part des actifs immobilisés dans l'actif total.

Il détermine dans quelle mesure une entreprise est structurante pour le territoire wallon, c'est-à-dire dans quelle mesure elle contribue au développement économique de celle-ci. Si le score excède 25/50, l'entreprise est structurante.

La pérennité financière

Présenté comme une cote sur 50, cet indicateur synthétique prend en compte les indicateurs traditionnels de santé financière (liquidité, solvabilité et couverture des dettes par le *cash-flow* d'exploitation (ratio de Beaver)) ainsi que la variabilité du *cash-flow* d'exploitation et de la valeur ajoutée.

Si le score excède 25/50, l'entreprise est financièrement saine.

La maîtrise de la croissance

Cet indicateur synthétique détermine dans quelle mesure l'entreprise a connu sur les trois derniers exercices une croissance et si elle a pu maîtriser celle-ci.

Il prend en compte l'évolution de l'emploi direct, de la productivité du travail (VAPO), des actifs immobilisés, du *cash-flow* d'exploitation et du ratio besoin en fonds de roulement sur chiffre d'affaires.

Autres indicateurs utiles

Outre les indicateurs du poids territorial et par rapport à la demande, l'outil Leodica fournit les données suivantes qui nous paraissent utiles à l'analyse du circuit court :

- l'emploi indirect individuel,
- l'impact sur l'emploi indirect (*Relative Employment Index*, REI) ou combien d'emplois indirects pour un emploi direct,
- le chiffre d'affaires réel si publié sinon, sur base d'une méthodologie du Professeur Van Caillie, trois estimations de celui-ci (basse, probable, haute),
- le *cash-flow* d'exploitation,
- la valeur ajoutée,
- la productivité du travail (VAPO),
- le marqueur de risque de défaillance et son évolution sur trois ans (voir Annexe pour la définition).

En fonction des besoins de l'analyse, d'autres indicateurs pourraient bien entendu être utilisés.

Le périmètre des données de l'outil de caractérisation par rapport aux entreprises identifiées par Inoopa

Les données fournies par la SPI se basent sur les entreprises – avec des comptes annuels déposés – identifiées par Inoopa comme acteurs du circuit court alimentaire. La population traitée a donc été celle ressortant de l'analyse d'Inoopa selon la méthodologie décrite plus haut.

L'actualisation des indicateurs sur 3 années sera consultable au travers d'un **rapport dynamique BI** avec 2 pages « sélection des entreprises individuelles » et « agrégation dynamiques selon les filtres ». Les données sont exportables en format xls.

Pour les entreprises identifiées par Inoopa mais non répertoriées dans LEODICA, Wallonie Entreprendre a fourni sous forme XLS les informations financières GRAYDON sur base du numéro BCE. Même si beaucoup plus limitées que les données Leodica, ces informations ont été intégrées dans l'outil d'analyse (rapport dynamique).

Ce volet permet ainsi d'avoir un regard sur l'ensemble de la filière, en ce compris les entreprises en personne morale et les indépendants personnes physiques qui ne déposent pas de comptes.

2.2.3 Traitement itératif des données entre les étapes 1 et 2

La méthodologie proposée par le consortium dans le cadre de l'objectivation quantitative des acteurs circuits courts en Wallonie repose sur la recherche d'acteurs économiques (disposant d'un numéro d'entreprise) identifiés par les outils d'intelligence artificielle et d'analyse sémantique d'Inoopa qui effectuent des requêtes par mots clés dans un grand nombre de bases de données publiques et privées (dans le respect du RGPD : intérêt légitime).

Ces requêtes se sont déroulées sur trois itérations principales avec des moments d'analyse de résultat et recalibrage entre chacune.

La première itération consistait à partir d'un spectre de mots clés assez large afin d'identifier les acteurs économiques qui ressortaient des bases de données.

Les mots clés utilisés étaient :

CSA	Magasin à la ferme
Circuits courts	Pas d'intermédiaire
Vente directe	Répartition de la marge
Marchés locaux	Production
Local	Transformation
Du producteur au consommateur	Stockage
Vente à la ferme	Logistique
	Distribution

De cette requête sont sortis environ 10.974 numéros d'entreprises tous codes NACE confondus. 985 d'entre eux ont été retirés de cette liste sur base de codes NACE non pertinents.

Une deuxième analyse sur les codes NACE retravaillés par Inoopa et jugés pertinents pour les acteurs du circuit court alimentaire a permis de circonscrire la liste à 4.539 acteurs économiques.

Pour **la deuxième itération**, nous avons décidé d'élargir le spectre des mots clés en tentant d'être plus précis dans la requête et élargir la liste des entreprises.

Les mots clés ont été revus et discutés avec Wallonie Entreprendre (voir tableau ci-dessous).

Toutes filières	Fruits	Légumes	Pommes de terre	Viande	Lait	Œufs	Général
Production	Exploitation agricole familiale	Production de fruits locaux Fruiculture locale	Maraichage	Pommes de terre locales	Lait du producteur lait de ferme	nos poules Nos œufs oeufs frais du producteur oeufs fermiers	sustainable food system short food supply chains community-supported agriculture circuit court
	Ferme paysanne	Arbres fruitiers locaux Vergers hautes tiges	Maraicher Production de légumes locaux Agroforesterie	De son élevage de mon élevage viande bovine artisanale poulet fermier viande commercialisée en circuit court	lait cru lait non pasteurisé		
	Agriculture paysanne Revenu agricole décent	Arboriculture fruitière Fraises locales	Légumes oubliés Légumes moches	produits locaux achat viande direct au producteur achat viande direct aux producteurs			circuits courts Filière alimentaire durable partage de la marge des produits alimentaires production alimentaire respectueuse de l'environnement maitrise de la filière alimentaire par le producteur alimentation respectueuse de l'environnement alimentation respectueuse de l'homme
	Production agricole locale	variétés locales de fruits		Elevage à la ferme Elevage traditionnel de bétail			
	Production agricole durable	variétés de fruits anciens		éleveur local Viande circuits courts			
	variétés oubliées	Fruits anciens					
	variétés anciennes						
	traction animale						
	paysan						

Toutes filières	Fruits	Légumes	Pommes de terre	Viande	Lait	Œufs	Général
vente à la ferme vente directe alimentaire du producteur au consommateur magasin à la ferme Distribution locale Epicierie de quartier Epicierie solidaire Epicierie zéro déchet Du fermier voisin Panier de produits locaux magasin coopératif En vrac Epicierie citoyenne Coopérative de distribution Vente à la ferme Distribution alimentaire locale	Panier de fruits locaux	Autocueillette Panier de légumes auto- cueillette Glanage	Distributeur automatique de pommes de terre	Boucherie viande locale Colis de viande Circuit de viande local colis de boeuf colis de porc colis de veau	Fromager local	Vente d'œufs locaux	
Distribution							

La sélection a permis d'identifier 5.465 acteurs économiques mais tous n'étaient pas nécessairement pertinents pour notre recherche. Ces acteurs ont alors été à nouveau filtrés sur les codes NACE retravaillés par Inooopa ainsi que sur des mots clés qu'Inooopa associe à chaque numéro d'entreprise sur base des informations dans les bases de données officielles et des éléments qu'elle communique sur ses réseaux sociaux, site internet, articles de presse... Un score de 40 à 100 (100 permettant de déterminer une pertinence maximale) est donc attribué à chaque mot clé.

Le double filtre codes NACE optimisés par Inooopa et des mots clés « scorés » a permis d'identifier 748 entreprises qui pouvaient réellement être considérées comme actives sur les circuits courts alimentaires au regard de la définition arrêtée pour l'étude.

La dernière opération a consisté à utiliser l'outil « look alike » d'Inooopa qui permet sur base de la liste des 748 numéros d'entreprises de chercher des entreprises similaires. Il faut entendre similaires sur le fait qu'elles disposent au moins d'un code NACE retravaillé similaire et des mots clés avec une catégorie de « score » équivalente. Cette dernière itération nous a permis d'ajouter 1.130 acteurs économiques à notre listing.

Après une dernière analyse manuelle sur l'ensemble de la population afin de s'assurer que les acteurs répondaient à la définition fixée et avoir retiré toutes les numéros d'entreprises existants qui n'avaient plus d'activité économique depuis au moins 3 ans, la liste arrêtée est constituée 1.075 entreprises sur lesquelles nous pouvons avoir un degré de certitude élevé qu'il s'agit d'entreprises développant une activité en circuits court alimentaire, qu'elle a encore eu une activité économique dans les 3 dernières années et que nous pouvons retrouver dans les différentes bases de données des informations permettant de réaliser les analyses économiques prévues.

2.3 Limites de la méthodologie

2.3.1 Sélection des acteurs (étape 1)

Le modèle proposé est un modèle basé sur une recherche par numéros d'entreprises et des mots clés. L'analyse des acteurs se base sur des indicateurs économiques dont la source principale d'information est les comptes annuels déposés à la banque nationale de Belgique.

La première limite vient du fait qu'Inooopa utilise un grand nombre de sources pour corriger les codes NACE mais en l'absence d'information, les codes NACE ne peuvent être corrigés. 133 first best NACE ont été corrigés par le modèle d'Inooopa.

La correction et la détection se fait également sur base des communications sur internet, les réseaux sociaux et des articles de presse. Les acteurs actifs sur le segment BtoB sont moins enclins à communiquer publiquement sur leurs activités. En ce qui concerne ceux actifs sur le segment BtoC, le nom commercial est parfois éloigné du nom utilisé pour la structure juridique et le lieu de production n'est pas toujours identique au siège social. Ces éléments rendent difficiles le « matching » entre l'activité et le numéro d'entreprise.

De manière générale, la population principalement en production est constituée de petits acteurs dont la communication numérique est limitée à l'exception de ceux qui vendent en direct et le communiquent sur les réseaux sociaux.

Enfin, le fait de travailler par numéro d'entreprise implique dans certains cas que plusieurs producteurs qui mènent chacun une activité agricole distincte sont rattachés à une seule entrée. Pour ces acteurs, bien qu'ils communiquent sur plusieurs activités, l'analyse ne porte que sur un acteur économique.

Au niveau de l'analyse économique et financière, nous avons dit que celle-ci était basée sur les comptes annuels déposés à la banque nationale de Belgique ainsi que d'autres sources telles que les bases de données de l'ONSS. Nous avons pu nous rendre compte qu'un certain nombre d'acteurs utilisaient le numéro d'entreprise de leur partenaire de vie pour développer leur activité en circuits courts alimentaires au démarrage. Cela a pour

conséquence qu'il est difficile de capter ces acteurs car le secteur d'activité principal de leur partenaire n'est bien souvent pas le secteur alimentaire et les comptes déposés étant agrégés sur l'ensemble de l'activité de l'entreprise, il est difficile de mesurer le poids de l'activité en circuits courts alimentaires sur les chiffres de cette entreprise.

En outre, certains acteurs s'associent au travers d'associations de fait ou de structures en commandite qui ne sont pas tenues de déposer leurs comptes annuels. Certains acteurs ayant un chiffre d'affaire très faible ne disposent même pas d'un numéro d'entreprise pour mener leur activité. C'est notamment le cas dans la fructiculture.

De plus, les activités qui sont hébergées dans des structures telles que les SAACE ou les coopératives d'activité ne sont pas reprises dans le modèle car elles ne disposent pas de leur propre numéro d'entreprise mais passent par celui de la structure d'hébergement.

Enfin, les acteurs en personne physique qui représentent la majorité des acteurs identifiés ne déposent pas de comptes annuels. Pour ces acteurs, il n'est donc pas possible de réaliser les analyses Leodica qui sont basées sur les comptes annuels. Nous avons donc ajouté quelques indicateurs Graydon pour ceux-ci basés sur les données transmises dans le cadre de la licence Graydon détenue par Wallonie Entreprendre.

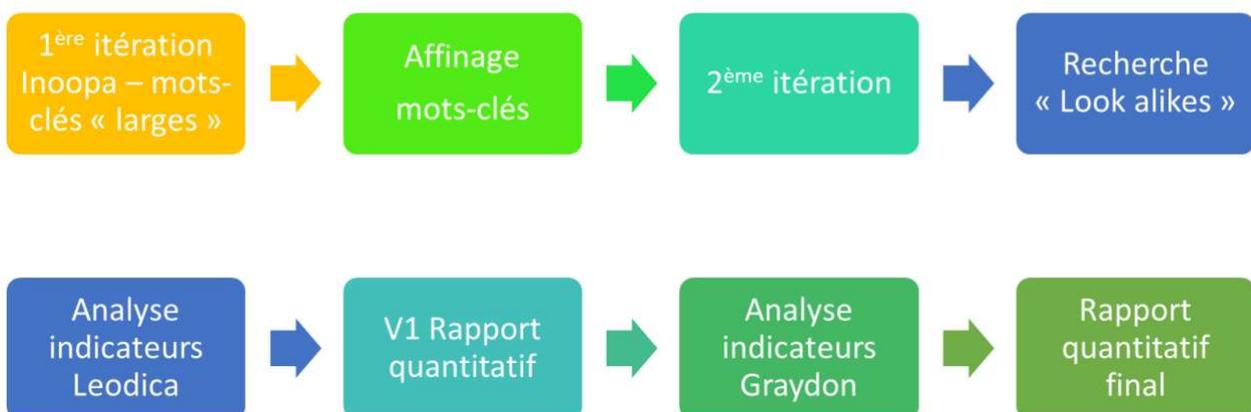
2.3.2 Caractérisation des entreprises (étape 2 – Leodica / Graydon)

La présente analyse se concentre sur le circuit court alimentaire wallon dans sa globalité. Elle n'abordera pas les particularités géographiques ou autres.

Pour des analyses plus spécifiques, SPI a développé en collaboration avec CAP-N un rapport Power BI dynamique qui permet d'effectuer des sélections sur base de critères géographiques, de tailles d'entreprises, ... dans lequel les différents indicateurs repris ici s'adaptent à la sélection.

Les indicateurs, graphiques et tableaux que nous utiliserons ici sont ceux du rapport Power BI.

2.4 Séquence méthodologique de l'analyse quantitative



2.5 Caractéristiques générales des acteurs du circuit court alimentaire wallon

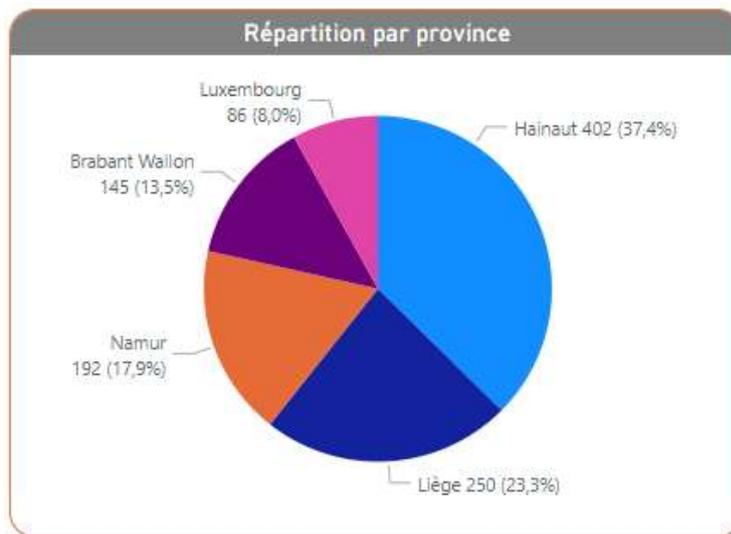
2.5.1 Caractéristiques de l'ensemble de départ

À l'issue de la première étape, 1.075 entreprises ont été identifiées comme acteurs du circuit court alimentaire wallon.

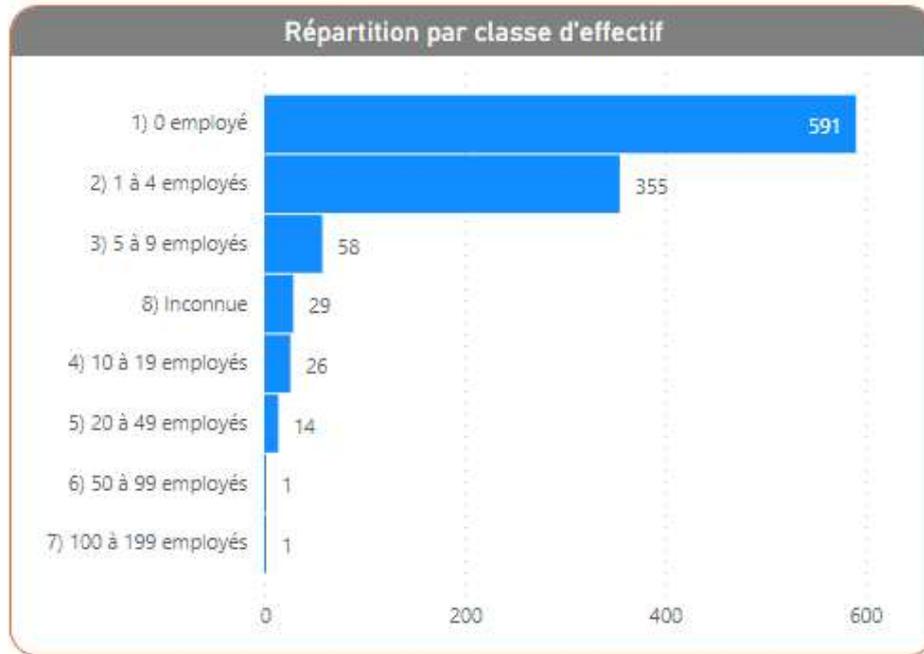
s

2.5.1.1 Données générales

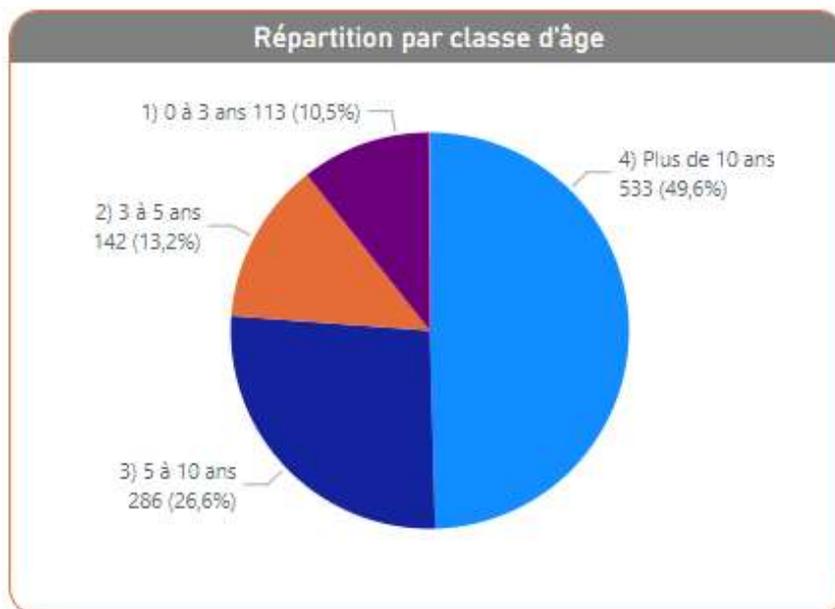
Le graphique ci-après en montre la répartition géographique. La cartographie des acteurs est disponible au point 2.9 de cette section.



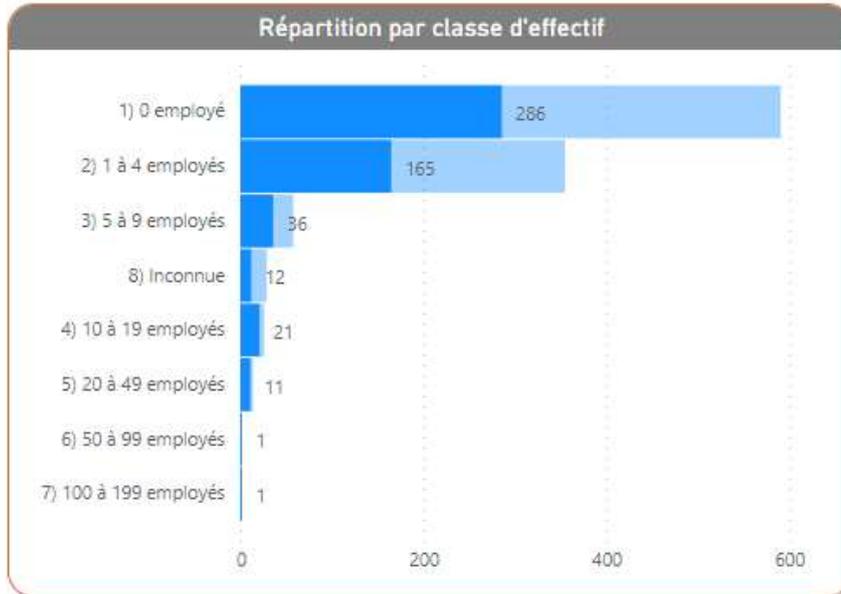
En termes de taille d'entreprises, plus de la moitié de ces acteurs (55%) sont des sociétés sans employé. Si on reprend la typologie habituelle (TPE, PME, grandes entreprises), les TPE (moins de 10 employés) représentent 93% de l'ensemble, soit 1.004 entreprises. Ce n'est pas tout-à-fait étonnant puisque, d'une part, le tissu économique wallon tous acteurs confondus, est essentiellement composé de TPE/PME et, d'autre part, il est connu que le circuit court alimentaire est essentiellement pour l'instant le fait de petites structures. Le graphique ci-après reprend la répartition par taille détaillée.



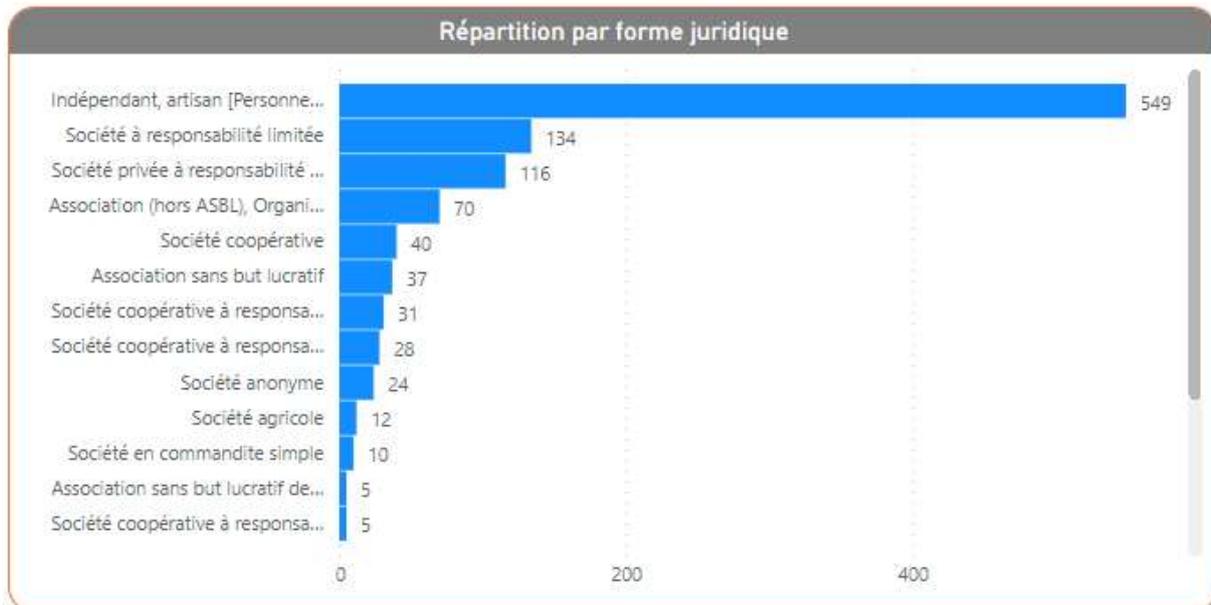
Quand on regarde la répartition par classe d'âge, on s'aperçoit que la moitié des acteurs existent depuis plus de 10 ans, ce qui laisse à penser qu'une bonne partie de ceux-ci étaient dans le secteur alimentaire avant que la notion de circuit court ne devienne un objectif des autorités wallonnes. Nous ne connaissons pas la part de ces acteurs qui agissaient déjà en circuit court. Pour obtenir cette information, il faudrait les interroger individuellement.



Si on croise les entreprises de plus de 10 ans et leurs tailles, on remarque qu'elles sont présentes dans toutes les classes d'effectif comme le montre le graphique ci-dessous (en bleu foncé, le chiffre correspond à la partie foncée).



Enfin, pour ce qui concerne les formes juridiques des acteurs, un peu plus de la moitié sont des indépendants en personnes physiques. Le détail qui figure ci-dessous montre une grande variété de formes.



2.5.1.2 Données spécifiques (filères et places dans la chaîne de valeur)

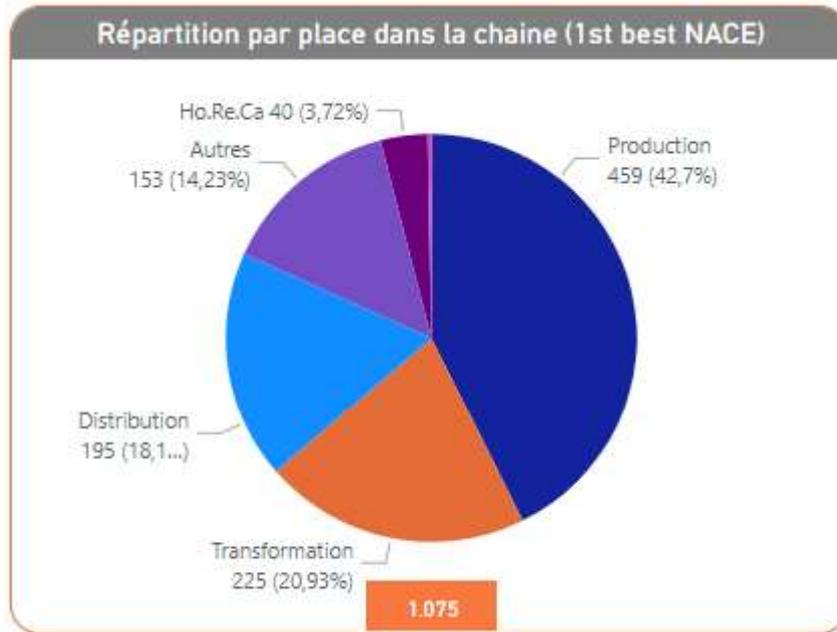
CAP-N a élaboré une double classification spécifique des acteurs basée sur les 3 *best NACE* identifiés par Inoopa. Elle permet de répertorier ceux-ci dans les filières du circuit court alimentaire et dans la place qu'ils occupent dans la chaîne de valeur.

Précisons d'emblée qu'un même acteur peut être présent dans plusieurs filières (au maximum 3 puisqu'il y a au maximum 3 *best NACE*). Il en est de même pour la place dans la chaîne de valeur.

Nous ne présenterons ci-dessous que les filières et les places dans la chaîne sur base du *first best* NACE. Par ailleurs, le *first best* NACE se veut représenter l'activité principale des acteurs.

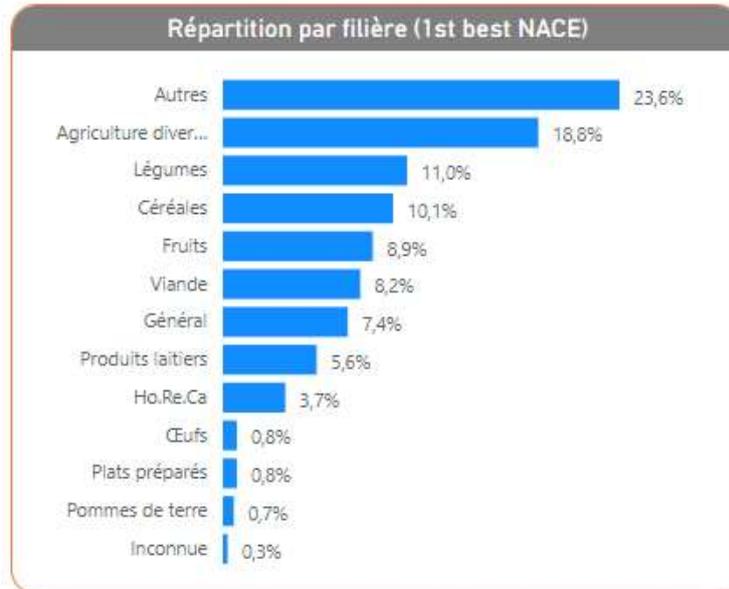
Places dans la chaîne de valeur

Le graphique ci-après montre la répartition des acteurs selon la place qu'ils occupent dans la chaîne de valeur. D'emblée, on voit que l'essentiel d'entre eux (82%) se situent dans les fonctions classiques, c'est-à-dire production, transformation et distribution. Ce n'est pas étonnant puisque ces fonctions sont essentielles que l'on parle de circuit court ou de secteur économique classique.



Filières

La répartition par filières montre que près d'un quart des acteurs n'ont pas une filière identifiée (catégorie Autres). Il s'agit d'entreprises pour lesquelles il n'était pas possible de déterminer une filière principale avec les données dont nous disposons ou leur *first best* NACE est une activité de conseil ou autres, ce qui est souvent le cas chez les agriculteurs notamment.



Néanmoins, on voit que l'agriculture diversifiée occupe quasi un acteur sur cinq (18,8%), le reste étant réparti sur les différentes spécialités alimentaires et l'Ho.Re.Ca..

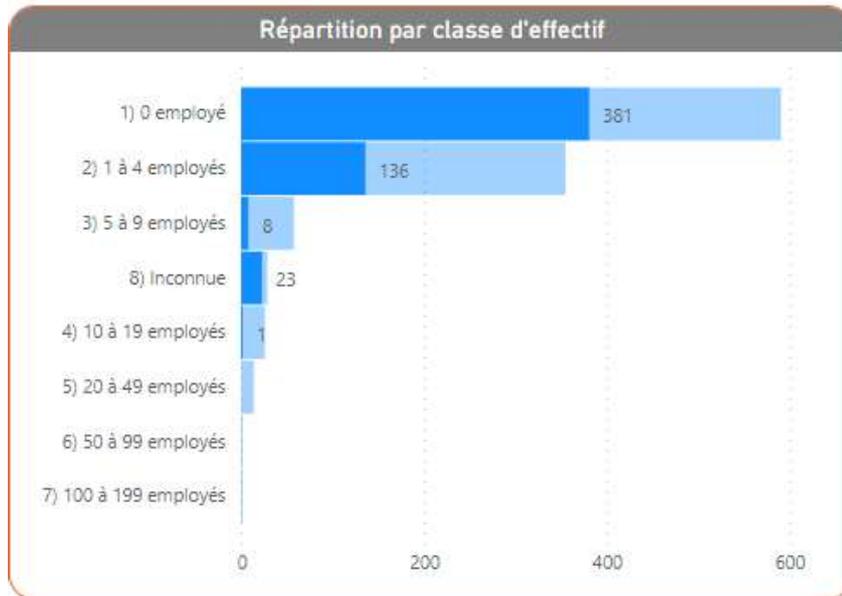
2.5.2 Caractéristiques de l'ensemble Leodica

345 entreprises sur les 1.075 ont des données Leodica.

Pour rappel, Leodica se base sur les comptes annuels des entreprises publiés par la Banque Nationale de Belgique. Or, l'ensemble de départ, comme on l'a vu dans la répartition par formes juridiques ci-dessus, contient une moitié d'indépendants (549) qui ne sont pas tenus de publier des comptes annuels. Par ailleurs, d'autres formes de société n'y sont pas tenues non plus : certaines ASBL, les sociétés agricoles, en nom collectif, en commandite simple,

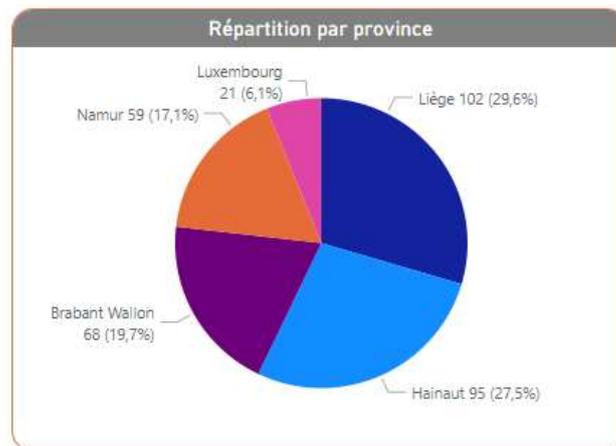
Néanmoins, la taille de l'échantillon Leodica nous semble assez significative (près du tiers du total, 32%) même si, selon les règles statistiques, il eut fallu \pm 370 entreprises.

Notons également que les entreprises de cet échantillon sont celles qui constituent le moteur principal du développement économique du circuit court même s'il ne faut pas négliger le rôle des autres acteurs et, notamment, le rôle des indépendants en personnes physiques. Ces derniers contribuent d'ailleurs à l'emploi salarié comme le montre le graphique ci-dessous qui reprend les classes d'effectif des indépendants (en bleu foncé, le chiffre correspond à la partie foncée).



2.5.2.1 Données générales

Le graphique ci-dessous donne la répartition géographique par province.

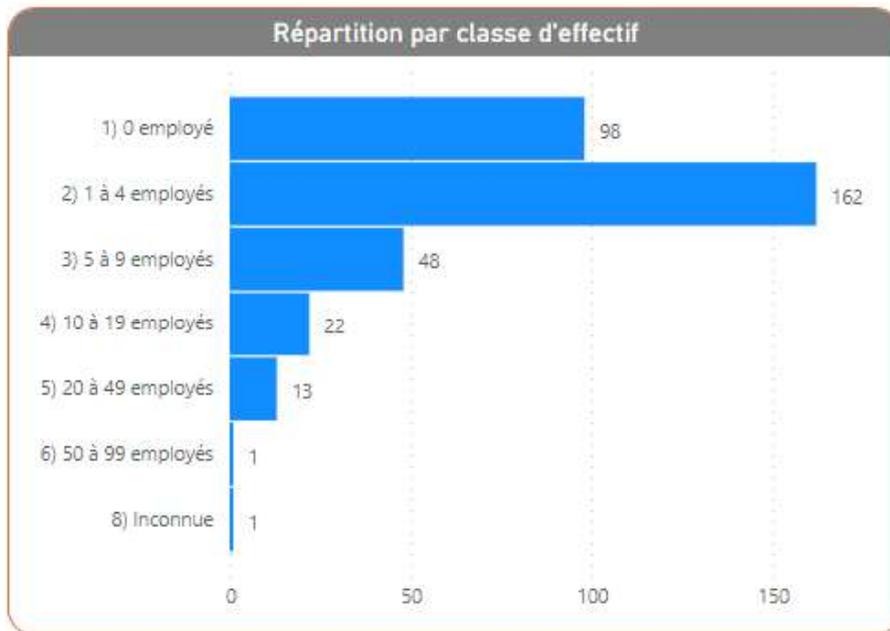


Par rapport à la répartition des acteurs par province, on observe une différence entre celle de l'ensemble des acteurs et celle de l'ensemble Leodica.

#	Acteurs Leodica	Ensemble des acteurs
1	Liège	Hainaut
2	Hainaut	Liège
3	Brabant wallon	Namur
4	Namur	Brabant wallon
5	Luxembourg	Luxembourg

La différence en haut de classement avec l'inversion Liège/Hainaut s'explique principalement par une part plus importante d'indépendants qui ne publient pas de compte annuel dans le Hainaut (60%) qu'en province de Liège (40%). Si on retire les indépendants pour les 1.075 acteurs, l'écart entre le Hainaut et Liège, 402 acteurs contre 250, se réduit fortement, 157 contre 148. Le même phénomène s'observe pour Namur et le Brabant wallon.

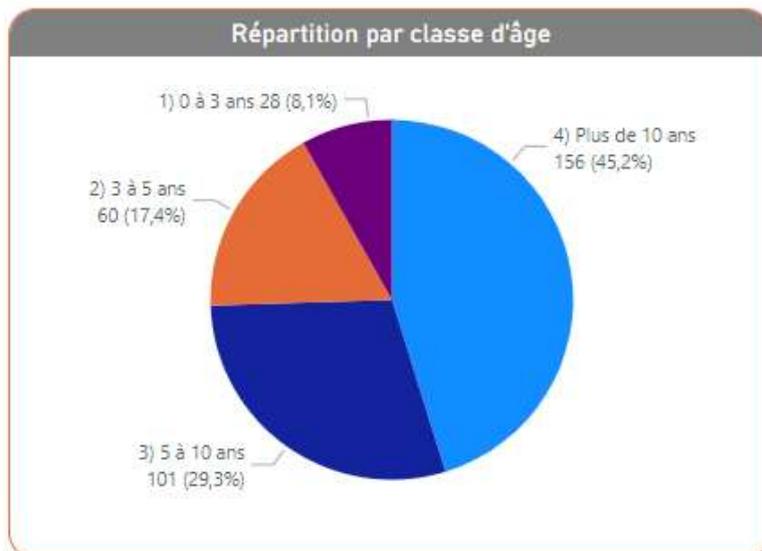
En termes d'effectifs, on retrouve une majorité de TPE (89,3%). Les entreprises avec 0 employé sont des personnes morales qui n'ont pas de salarié, le travail étant effectué par leurs propriétaires.



Le tableau ci-après reprend la répartition TPE/PME pour l'ensemble des acteurs et les acteurs Leodica. On y constate une plus grande part de PME qui s'explique par le fait que, dans les TPE, on trouve moins d'entreprises qui publient des comptes annuels soit à cause de leur forme juridique soit parce qu'elles sont récentes et n'en ont pas encore publié.

#	Acteurs Leodica	Ensemble des acteurs
TPE	89,3%	93,4%
PME	10,7%	6,6%

La répartition par classes d'âge est présentée ci-dessous.

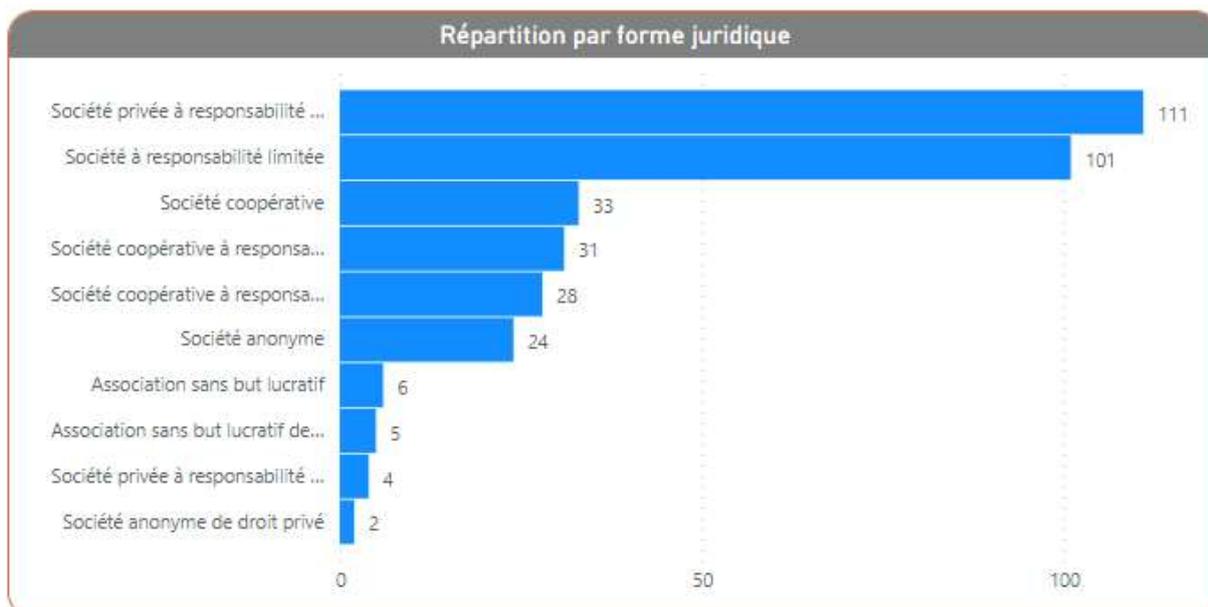


La comparaison avec l'ensemble des acteurs ne montre pas de différence significative.

Classe	Acteurs Leodica	Ensemble des acteurs
De 0 à 3 ans	8,1%	10,5%
De 3 à 5 ans	17,4%	13,2%
De 5 à 10 ans	29,3%	26,6%
Plus de 10 ans	45,2%	49,6%

La répartition par formes juridiques est moins variée que celle de l'ensemble des acteurs, ce qui s'explique par le fait que disparaissent toutes celles qui ne publient pas de compte annuel.

Près de deux tiers des acteurs revêtent la forme juridique SPRL/SRL (61,5%).

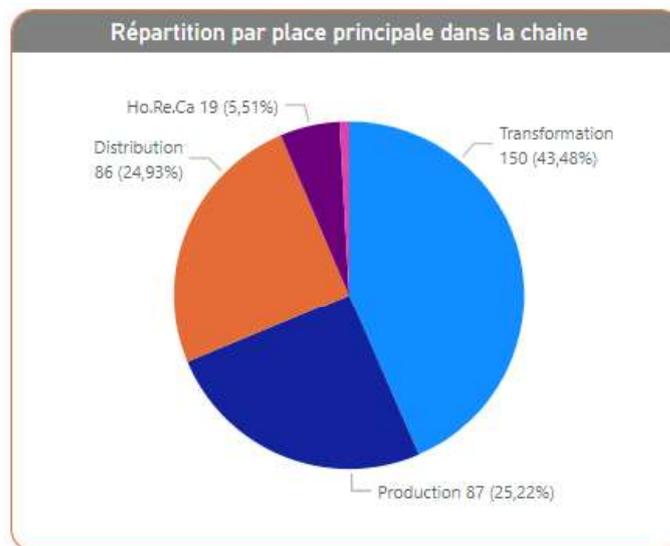


2.5.2.2 Données spécifiques (filières et places dans la chaîne de valeur)

Afin de rendre l'analyse des indicateurs Leodica pertinente et lisible, nous avons associé à chaque entreprise une filière et place dans la chaîne de valeur uniques sur base de leur activité principale. Cependant, pour un certain nombre d'entreprises, il n'était pas possible de déterminer l'activité principale en raison du fait que celles-ci sont actives sur plusieurs filières et sur plusieurs maillons de la chaîne de valeur et que nous ne disposons pas de part du chiffre d'affaires sur les différents maillons/filières. Elles sont reprises dans la catégorie « Autres ».

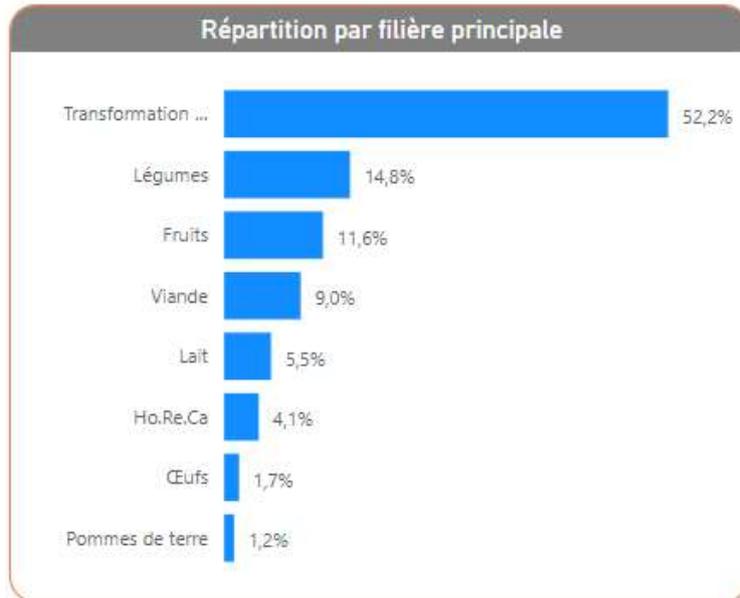
Places dans la chaîne de valeur

Le graphique ci-dessous reprend la répartition par maillon. La toute grosse majorité (94%) des entreprises se trouvent sur les maillons Production/Transformation/Distribution. On constate aussi la très faible proportion de la catégorie « Autres » : seules trois entreprises n'ont pas de maillon attribué.



Filières

On constate d'emblée dans le graphique ci-dessous qu'une moitié des acteurs figurent dans la catégorie « Transformation & commercialisation ». Cela résulte de la difficulté d'attribuer une filière précise sans plus d'informations sur un produit principal de ces entreprises.



2.6 Les indicateurs Leodica pour les acteurs du circuit court alimentaire wallon

Dans cette partie, nous analysons le circuit court alimentaire wallon à l'aide d'indicateurs choisis parmi ceux que propose Leodica pour déterminer le poids territorial de celui-ci dans l'économie wallonne et caractériser ses acteurs.

2.6.1 Le poids territorial du circuit court alimentaire wallon

2.6.1.1 Préambule méthodologique

Les principaux indicateurs de Leodica qui constituent en quelque sorte son ADN sont centrés sur le poids territorial des entreprises, c'est-à-dire sur l'influence qu'elles ont ou pas sur le développement économique de la Wallonie.

Le poids territorial ou niveau de pondération territoriale (NPT) est calculé sur base des scores obtenus sur trois indicateurs synthétiques :

- **La valeur ajoutée territoriale (VAL)** qui détermine dans quelle mesure une entreprise est structurante pour son territoire, c'est-à-dire dans quelle mesure elle contribue au développement économique de la Wallonie,
- **La pérennité financière (SEC)** qui détermine la santé financière de l'entreprise
- **La maîtrise de la croissance (CRO)** qui détermine dans quelle mesure une entreprise a connu une croissance sur les trois dernières années et si elle l'a maîtrisée.

Chacun de ces indicateurs reçoit un score sur 50 points qui est la moyenne pondérée des scores des éléments qui les composent.

Ceux-ci sont des ratios qui une fois calculés sont comparés à des valeurs de référence pour recevoir leurs scores.

Les valeurs de référence sont celles de ces ratios pour l'ensemble des entreprises wallonnes à différents moments de l'économie : économie en crise, économie en croissance et économie en stagnation.

La combinaison de ces scores donne le poids territorial des entreprises.

Poids territorial	Niveau de pondération territoriale	Score		
		Valeur ajoutée territoriale	Pérennité financière	Maîtrise de la croissance
Fleuron	1	>25	>25	>25
Structurante	2	>25	>25	≤25
	3	>25	≤25	>25
	4	>25	≤25	≤25
	5	≤25	>25	>25
Non structurante	6	≤25	>25	≤25
	7	≤25	≤25	>25
	8	≤25	≤25	≤25

Un fleuron est une entreprise structurante, financièrement saine et en croissance.

Le poids territorial et ses différents indicateurs est calculé sur les 5 derniers exercices disponibles des comptes annuels.

Leodica est mis à jour deux fois par an, début mars et début août. Les chiffres présentés ci-après sont issus de la mise à jour du 2^e semestre 2023.

2.6.1.2 Ensemble de comparaison

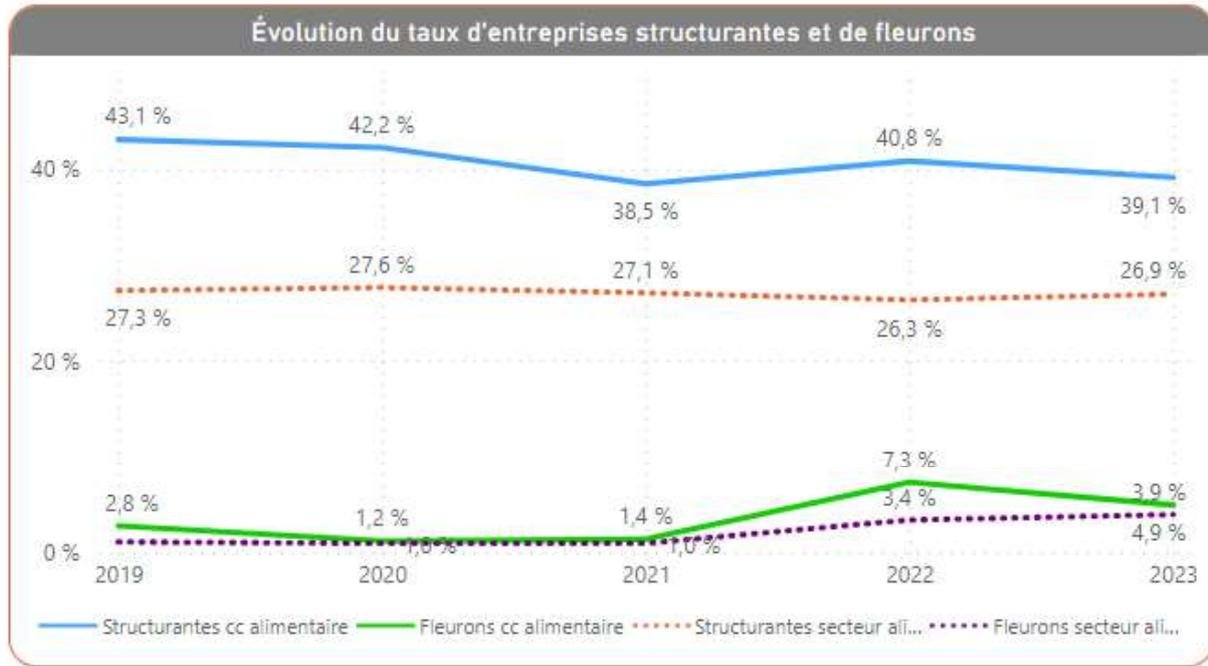
Pour les besoins de l'analyse, nous avons construit un ensemble de comparaison sur base des codes NACE retenus pour le circuit court alimentaire. Nous avons appliqué ces codes à l'ensemble des entreprises wallonnes et nous le nommons « Secteur alimentaire ».

Il comprend 63.183 entreprises.

2.6.1.3 La valeur ajoutée territoriale du circuit court alimentaire wallon

Le graphique ci-dessous montre l'évolution sur 5 ans du taux d'entreprises structurantes et de fleurons.

On constate que le taux d'entreprises structurantes du circuit court alimentaire est nettement plus élevé que celui du secteur alimentaire dans son ensemble même s'il a un peu diminué sur la période de 43,1% à 39,1%. Cette baisse s'explique vraisemblablement par l'arrivée de nouveaux acteurs dont certains sont de jeunes entreprises n'étant pas encore structurantes. En 2019, 216 entreprises constituaient le circuit court alimentaire et, en 2023, elles sont 345, ce qui représente une augmentation de 60% du nombre d'acteurs en 5 ans.



Le taux de fleurons est lui aussi supérieur tout au long de la période à celui du secteur alimentaire. Il s'établit en 2023 à 4,9% soit à un niveau identique à l'ensemble des entreprises wallonnes tous secteurs confondus.

La valeur ajoutée territoriale est composée des éléments suivants :

- la valeur ajoutée économique,
- la productivité du travail (valeur ajoutée/emploi en ETP),
- l'emploi direct,
- l'emploi indirect,
- la part des actifs immobilisés dans l'actif total.

Comme expliqué préalablement, chacun de ces indicateurs reçoit un score sur 50 et la moyenne pondérée de ceux-ci fournit le score de valeur ajoutée territoriale.

Si on se penche sur leur évolution sur 5 ans, ce qui tire le score final vers le haut, c'est l'emploi direct et la part des actifs immobilisés dans l'actif total. Ces données peuvent être consultées dans le rapport Power BI.

Par ailleurs, ce dernier propose un diagnostic d'évolution de la valeur ajoutée territoriale dont nous retiendrons essentiellement ici que, sur la période, 60,6% ont connu une évolution favorable et 13,9% de celles-ci sont devenues structurantes au cours de la période.

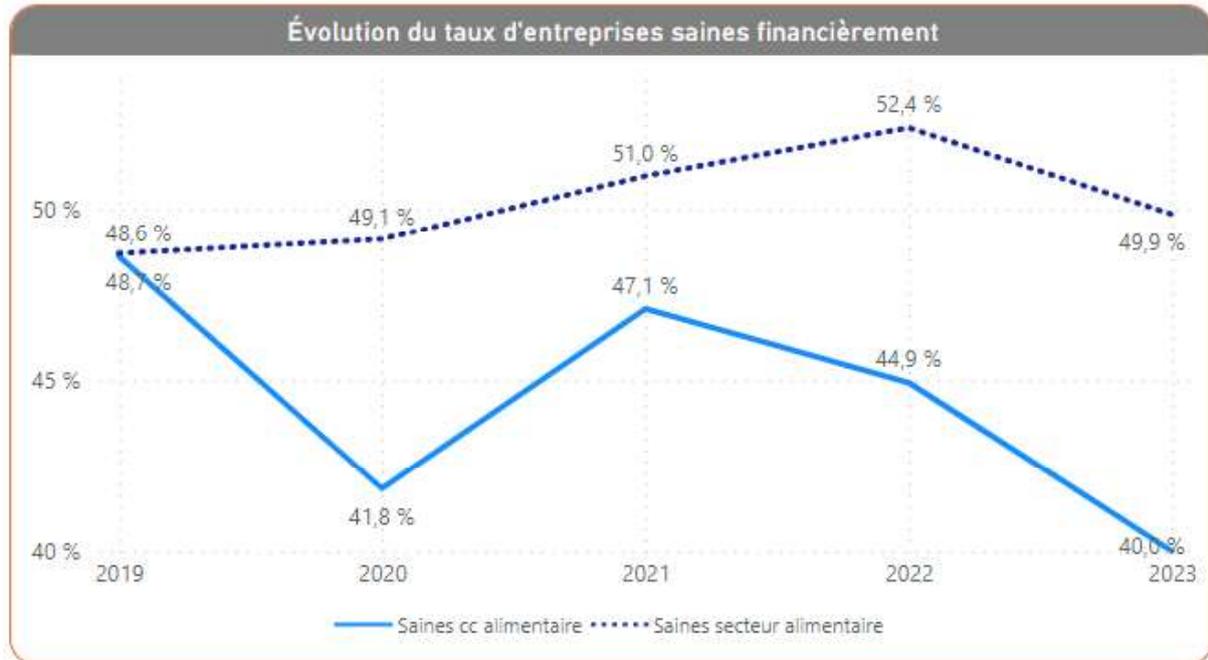
2.6.1.4 La pérennité financière du circuit court alimentaire wallon

La pérennité financière est calculée sur base des éléments suivants :

- la liquidité,
- la solvabilité,
- la couverture des dettes pas le *cash-flow* 'exploitation,
- la variabilité de la valeur ajoutée,
- la variabilité du *cash-flow* d'exploitation.

L'évolution du score de pérennité financière, mesuré par le taux d'entreprises avec un score supérieur à 25/50, présenté ci-après montre un évolution défavorable à partir de 2021. On y voit la trace de l'augmentation des prix de l'énergie et l'inflation galopante de ces deux dernières années.

On voit aussi que le secteur alimentaire s'en tire mieux.

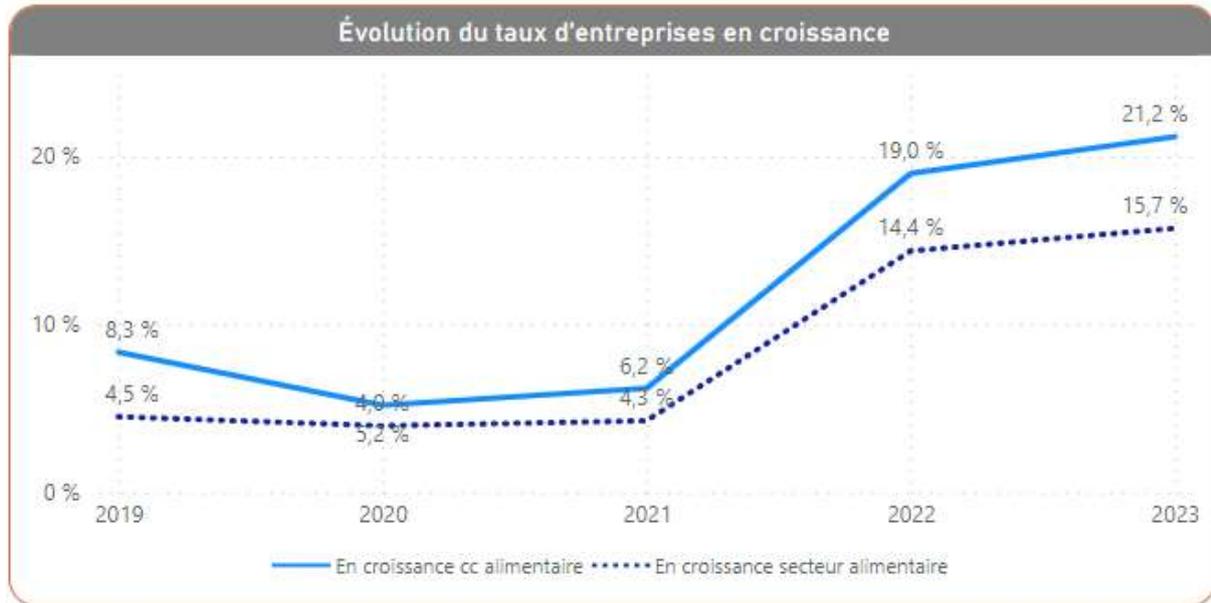


2.6.1.5 La croissance du circuit court alimentaire wallon

La maîtrise de la croissance est calculée sur base des éléments suivants :

- la croissance de l'emploi sur les 3 derniers exercices disponibles,
- la croissance de la productivité du travail (valeur ajoutée par personne occupée) sur les 3 derniers exercices disponibles,
- la croissance des actifs immobilisés sur les 3 derniers exercices disponibles,
- la croissance de *cash-flow* d'exploitation sur les 3 derniers exercices disponibles,
- l'évolution sur les 3 derniers exercices disponibles du rapport en le besoin en fonds de roulement et le chiffre d'affaires ou, en d'autres termes, dans quelle mesure les besoins nécessaires à l'activité de l'entreprise « mangent » le chiffre d'affaires.

L'évolution de la maîtrise de la croissance présentée dans le graphique ci-après est favorable à partir de 2021 et supérieure au secteur alimentaire qui connaît aussi une évolution favorable. Au final, au second semestre 2023, 1/5^e des entreprises du circuit court sont en croissance maîtrisée.



2.6.2 Emploi et productivité du travail

2.6.2.1 L'emploi direct généré par le circuit court alimentaire wallon

Note méthodologique

Pour la sélection des entreprises, le choix a été fait de se baser sur les unités d'établissements situés en Wallonie. Celles-ci peuvent correspondre à un siège social ou à un siège d'exploitation. Les seules données emplois disponibles pour celles-ci sont les classes d'effectif et non le nombre exact de personnes employées sur le site concerné.

Pour estimer l'emploi, nous avons choisi de prendre le centre de la classe d'effectif. Par exemple, pour la classe de 1 à 4 personnes, $(1+4)/2$ soit 2,5 travailleurs. Pour les personnes physiques qui n'apparaissent pas ici car elles ne publient pas de comptes annuels, nous avons attribué 1 emploi (celui de la personne physique).

Ensuite, pour corriger au mieux ces centres de classe, quand la valeur contenue dans Leodica était supérieure à zéro mais inférieure au centre de classe, nous l'avons retenue comme le bon chiffre d'emploi puisque dans ces cas-là, le centre de classe surestime l'emploi.

Un biais n'a pas pu être corrigé : les données de classe d'effectif venant de l'ONSS comptent le nombre de travailleurs tandis que les données Leodica sont en équivalents temps-plein.

Les chiffres ci-dessous sont par conséquent et doublement des estimations de l'emploi direct.

Le graphique ci-dessous montre une croissance sur les 5 dernières années de 48%, ce qui s'explique en partie par l'arrivée de nouveaux acteurs, pour rappel de 216 à 345 sur les 5 années.



2.6.2.2 L'emploi indirect généré par le circuit court alimentaire wallon

Note méthodologique

L'emploi indirect est un des indicateurs originaux de Leodica. Il est calculé pour chaque entreprise. C'est le professeur Didier Van Caillie des HEC ULiège, spécialisé dans le diagnostic financier des entreprises, qui est le père de la méthodologie de calcul de celui-ci.

Pour bien comprendre cet indicateur, il convient de préciser ce qui se cache derrière.

Une entreprise crée de l'emploi par ses activités, le sien, l'emploi direct, bien entendu mais aussi celui qui résulte des besoins de l'entreprise pour produire des biens ou des services.

L'origine de cet emploi indirect est double : d'une part, par les salaires qu'elle octroie à ses employés qui, par leur consommation, créent de l'emploi et, d'autre part, par l'emploi qu'elle induit chez ses fournisseurs et ses sous-traitants. C'est cette dernière source qui est à l'origine de l'essentiel de l'emploi (80 à 90%).

En prolongeant le raisonnement, pour pouvoir répondre aux demandes de fournitures et aux tâches de sous-traitance, ces entreprises à leur tour octroient des salaires à leurs employés et se fournissent et sous-traitent chez d'autres entreprises qui, à leur tour, ... C'est l'image de la goutte d'eau : l'activité de l'entreprise entraînant de l'activité chez d'autres qui en génère chez d'autres encore et ainsi de suite jusqu'à un certain niveau.



Leodica calcule donc pour chaque entreprise l'emploi indirect exprimé en équivalents temps-plein.

Dans le cas qui nous occupe, le circuit court alimentaire, et du fait que l'emploi indirect est principalement dû aux relations de l'entreprise avec ses fournisseurs et sous-traitants, l'emploi indirect ne peut être sommé car, en raison des nombreuses interrelations entre les entreprises du circuit court alimentaire, l'emploi indirect des uns est, en partie, l'emploi direct des autres. Le sommer reviendrait donc à le surestimer.

Pour contourner cette limite, Leodica calcule le Relative Employment Index (REI) ou combien d'emplois indirects pour un emploi direct.

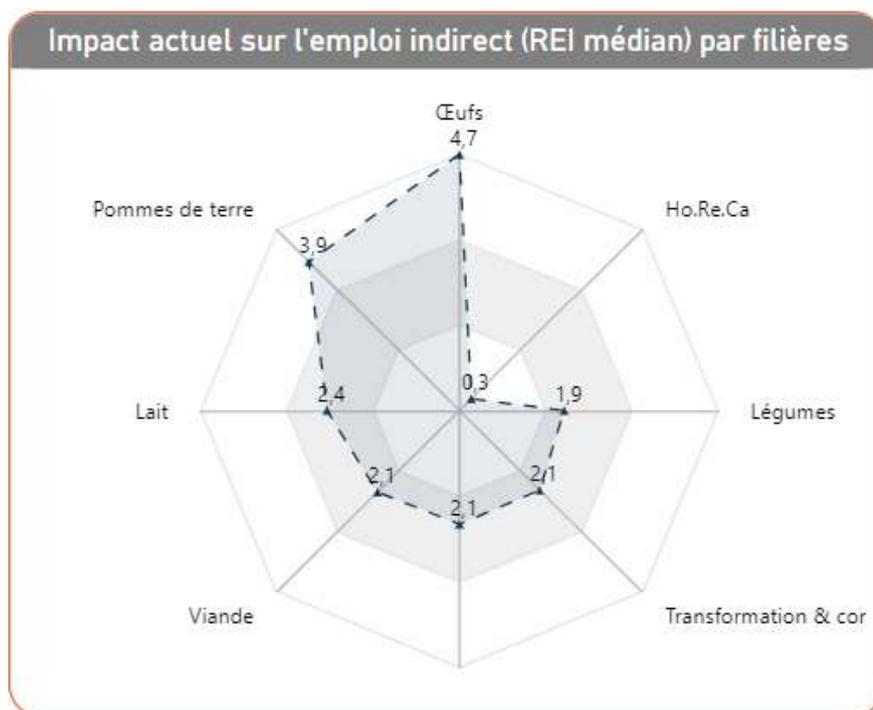
Enfin, si l'on connaît l'origine de la création de l'emploi indirect, il n'est pas possible avec les données des comptes annuels de savoir où celui-ci est créé. En effet, une entreprise ne se fournit pas nécessairement au plus près de chez elle. Si on prend le cas de l'entreprise GSK à Rixensart, 8.544 emplois directs pour 40.740 emplois indirects en 2022, on sait qu'elle se fournit et sous traite dans de nombreux pays. Dès lors, cet emploi indirect n'est pas localisé exclusivement en Belgique.

Heureusement, dans le cas du circuit court alimentaire, cette limite n'a pas vraiment lieu d'être de par le principe même du circuit court.

Le graphique ci-dessous montre l'évolution du REI médian pour les 5 dernières années. Il reste stable autour de 2,2 emplois indirects pour un emploi direct.



Ce qu'il est intéressant de montrer avec cet indicateur, c'est que ce multiplicateur varie fort en fonction de l'activité. C'est ce qu'illustre le graphique ci-après en reprenant, pour 2023, le REI médian des différentes filières.



On constate que ce sont les filières Œufs et Pommes de terre qui sont les plus génératrices d'emplois indirects et l'Ho.Re.Ca le moins générateur, ce qui est logique puisqu'il est en bout de chaîne de valeur.

L'emploi indirect étant dans notre cas principalement local, on peut en conclure que le circuit court alimentaire contribue à la création d'emplois en Wallonie.

2.6.2.3 La productivité du travail (VAPO)

La productivité du travail est calculée par le rapport entre la valeur ajoutée de l'entreprise et son personnel en ETP. Lorsque celle-ci atteint les € 65.000, on considère que la productivité est bonne et que l'emploi est de relativement bonne qualité.

L'évolution de la productivité moyenne est favorable puisqu'elle passe de € 49.363 en 2018 (année des comptes annuels) à € 60.446 en 2022 surpassant même celle du secteur alimentaire (€ 59.374). elle reste cependant sous le seuil des € 65.000.



2.6.3 Indicateurs financiers

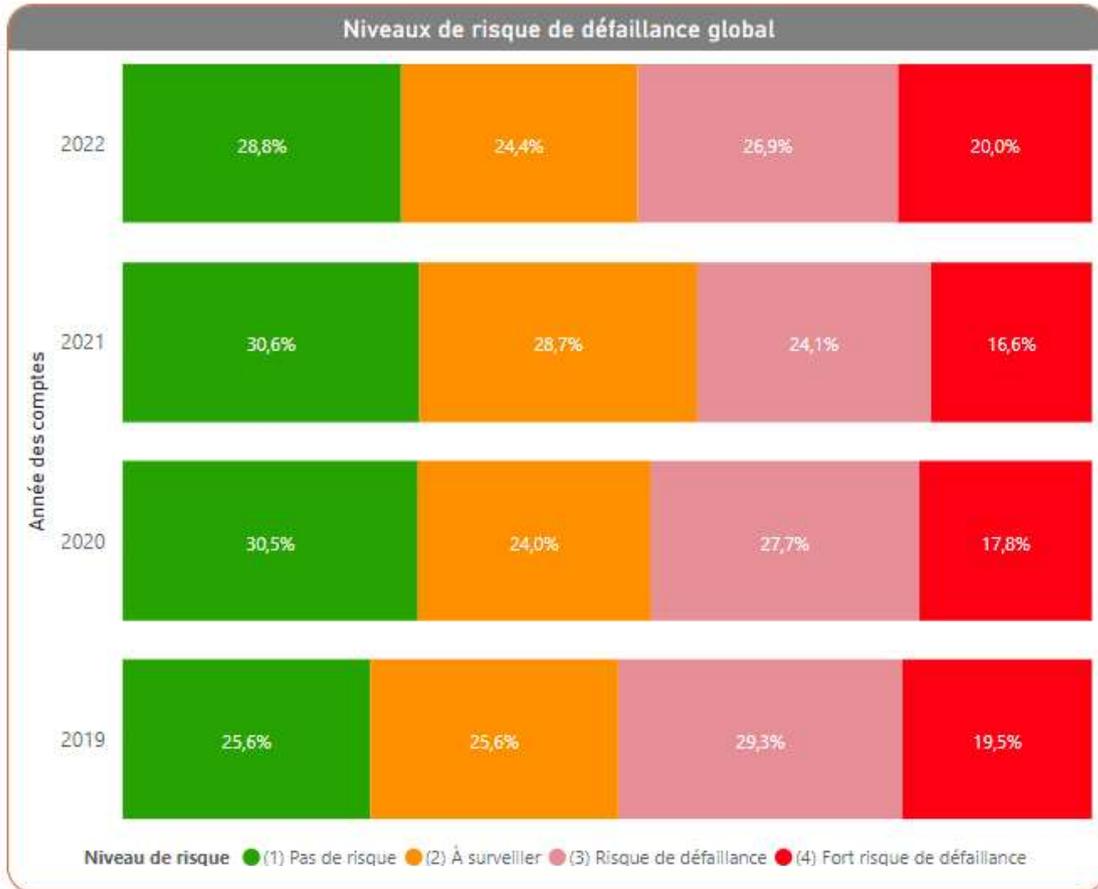
2.6.3.1 Le risque de défaillance

Le risque de défaillance fait partie des marqueurs Leodica, c'est-à-dire d'indicateurs calculés qui complètent la caractérisation des entreprises sur plusieurs aspects particuliers.

Exprimé sur 100, il synthétise en un score unique les 3 éléments qui, combinés, sont l'expression d'une situation de faillite à moyen terme (3 ans) : une solvabilité entamée, une liquidité faible et une incapacité à couvrir ses dettes grâce au cash-flow d'exploitation. Plus ce marqueur est faible, moins l'entreprise est risquée. Pour faciliter la lecture, le score de défaillance est divisé en 4 catégories :

- de 0 à 40/100 : pas de risque de défaillance,
- de 40 à 60/100 : entreprises à surveiller,
- de 60 à 80/100 : risque de défaillance,
- plus de 80/100 : fort risque de défaillance.

Le graphique ci-dessous montre l'évolution de la part des entreprises de chaque catégorie. Celle-ci se caractérise par une évolution d'abord favorable jusqu'en 2021 puis défavorable sur 2022 où la part des entreprises en danger (rose et rouge) passe de 40,7% en 2021 à 46,9% en 2022. Dans le même temps les entreprises hors de danger sont moins nombreuses. Il y a eu un glissement vers les catégories à risque très certainement dû en grande partie à la hausse des coûts de l'énergie et à l'inflation.



2.6.3.2 La couverture des dettes par le cash-flow d'exploitation

Ce ratio, dont la pertinence a été montrée par monsieur Beaver une première fois en 1966 et répétée depuis, joue un rôle crucial car c'est un des premiers clignotants à se dégrader quand l'entreprise entre dans une spirale négative de défaillance. Il représente le pourcentage des dettes que l'entreprise peut rembourser instantanément si elle y consacre l'entièreté de son dernier *cash-flow* d'exploitation. Plus il est supérieur à 100%, plus il est favorable. En dessous de 100%, il démontre que l'entreprise a besoin de plusieurs exercices avec des cash flows positifs pour rembourser ses dettes (cas le plus fréquent).

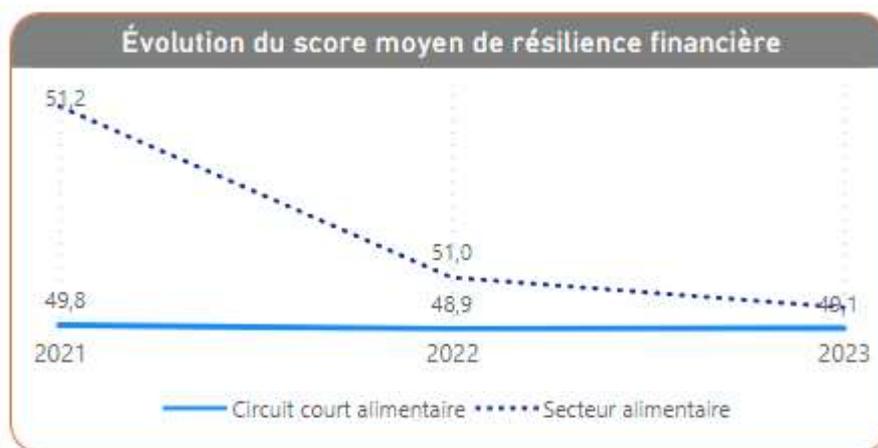
L'évolution de ce ratio (moyenne) est favorable au circuit court alimentaire puisqu'il sort du négatif en 2020 pour atteindre 21,2% en 2022. Il reste cependant presque trois fois inférieur à celui du secteur alimentaire et très en-dessous de 100%, ce qui implique une certaine fragilité financière déjà montrée dans l'indicateur précédent.



2.6.3.3 Le score de résilience financière

Le marqueur de capacité de résilience financière, exprimé sur 100, combine le risque de défaillance et un indicateur de mesure de la capacité de l'entreprise à générer, sur les 3 derniers exercices, un *cash-flow* d'exploitation important et stable grâce à l'ensemble de ses actifs : au plus il est élevé, au plus l'entreprise est résiliente financièrement et donc capable de résister seule à une crise conjoncturelle.

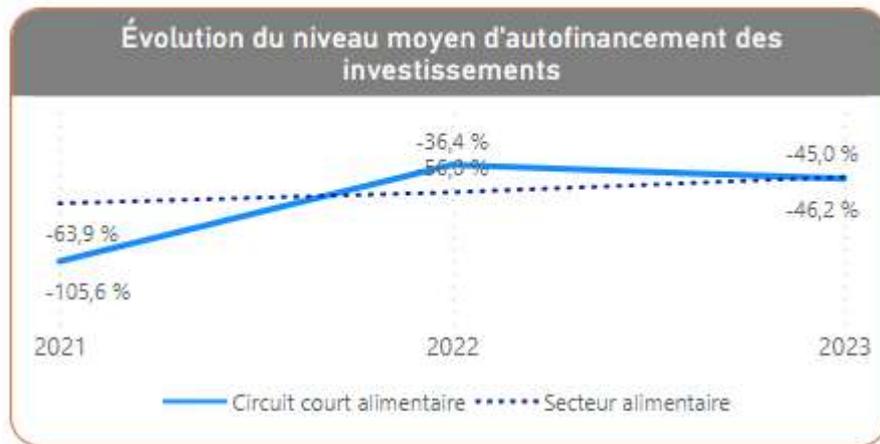
L'évolution du score moyen montre un stagnation sur les 3 dernières années. Il reste légèrement sous celui du secteur alimentaire qui, lui, subit une légère détérioration.



2.6.3.4 Le niveau d'autofinancement des investissements

Ce marqueur reflète le niveau d'autofinancement des investissements réalisés au cours des 3 derniers exercices. Il se calcule au départ du pourcentage des investissements de chaque exercice financé par le *cash-flow* d'exploitation de l'exercice diminué des dettes et du besoin en fonds de roulement à financer. Au plus il est élevé, au plus l'entreprise a réussi à financer seule, par la trésorerie issue de son activité propre, ses investissements de l'exercice.

Le niveau moyen de ce ratio est négatif sur les trois dernières années tant pour le circuit court que pour le secteur alimentaire, ce qui indique qu'en moyenne les entreprises doivent financer leurs investissements principalement par l'endettement.

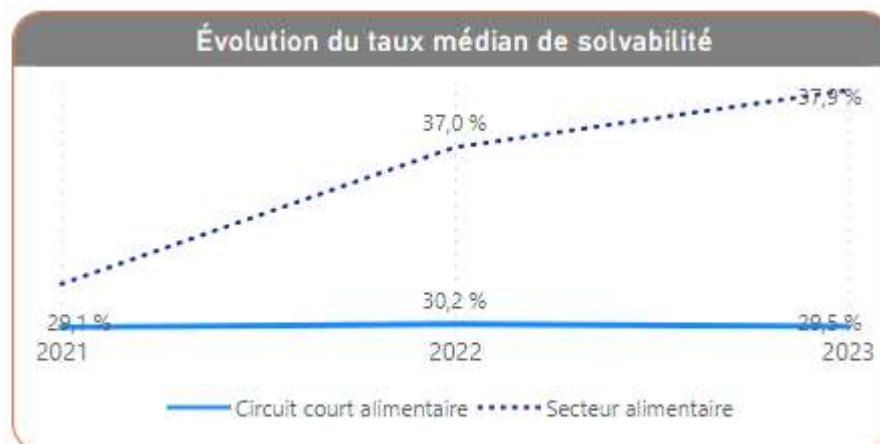


2.6.3.5 Le taux de solvabilité

Le taux de solvabilité mesure le taux d'indépendance de l'entreprise à l'égard des fonds empruntés auprès des banques, des fournisseurs, des travailleurs (précomptes et retenues ONSS) ou de l'État (TVA à verser et taxes). Au plus il est élevé, au plus l'entreprise est financée par des fonds propres, soit apportés par ses actionnaires, soit mis de côté au fil des ans par l'entreprise via l'autofinancement.

Pour cet indicateur, nous avons choisi de prendre le taux médian plutôt que moyen afin de dégager l'entreprise type.

Son évolution montre qu'il stagne autour de 30% sur les 3 dernières années tandis que celui du secteur alimentaire augmente de 29,1% à 37,9%. Dans les deux cas, ceci montre que l'entreprise type est relativement peu indépendante, ce qui apparaissait déjà dans le niveau d'autofinancement des investissements.



2.7 Les indicateurs Graydon pour les acteurs du circuit court alimentaire wallon

Deux indicateurs Graydon sont présentés dans le rapport Power BI : le multiScore et le rating Graydon.

Nous nous limiterons au multiScore dans cette analyse parce qu'il est le plus complet et peut-être mis en perspective du risque de défaillance de Leodica.

Le multiScore Graydon

Il donne un indicateur de la fragilité/solidité de l'entreprise. C'est un score sur 100. Sur base de l'expérience de Wallonie Entreprendre, nous avons créé 3 catégories :

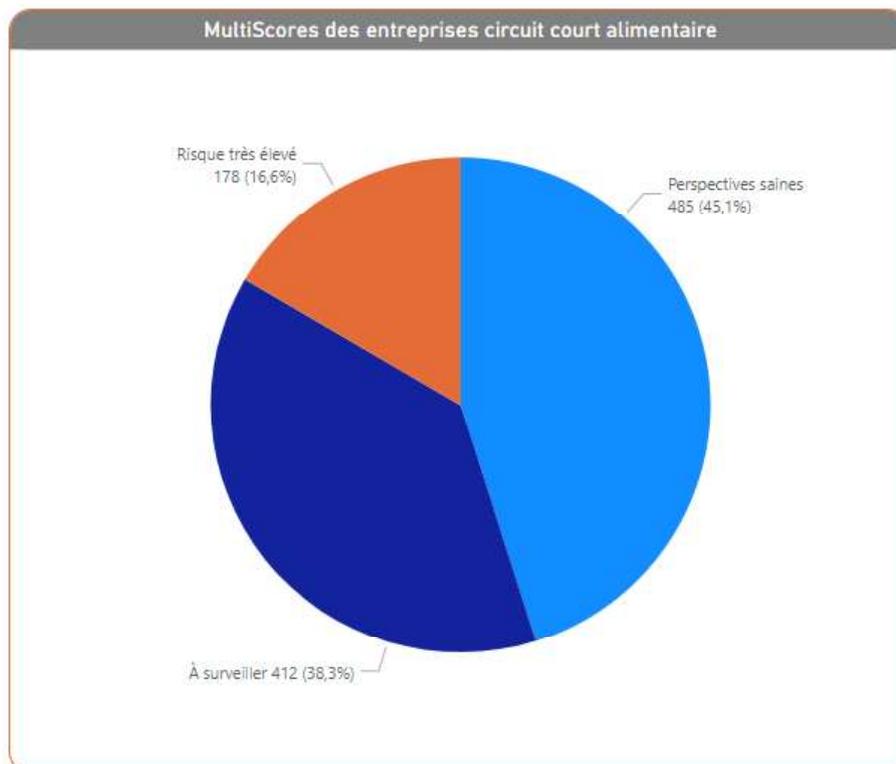
- moins de 15 sur 100 : risque très élevé,
- de 15 à 45 sur 100 : à surveiller,
- plus de 45 sur 100 : perspectives saines

Notons qu'il est plus complet que le risque de défaillance car il prend en compte, outre les indicateurs financiers utilisés dans le risque de défaillance, toute une série d'autres signaux : amendes ONSS, données des tribunaux de l'entreprise, profil de paiement, ...

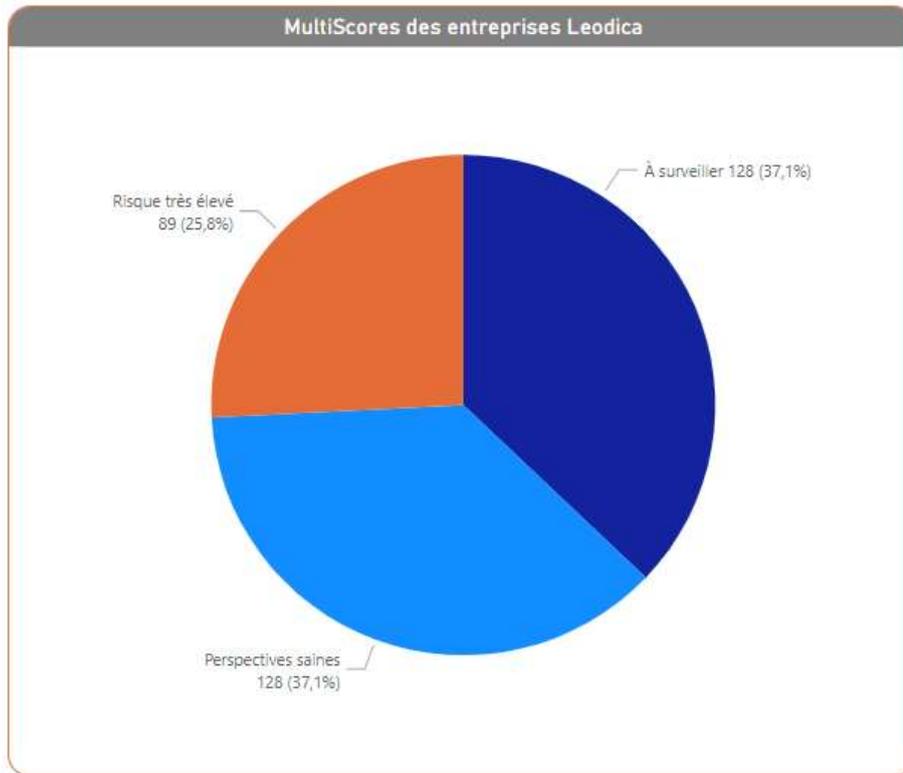
Dans les données reçues via Wallonie Entreprendre qui utilise les données Graydon depuis plusieurs années, nous n'avons malheureusement pas d'historique. Les chiffres ci-dessous reflètent donc les derniers disponibles (septembre 2023).

En revanche, il porte sur l'ensemble des 1.075 entreprises du circuit court, ce qui permet une vue globale sur la santé financière de celui-ci.

On voit qu'un peu moins de la moitié des entreprises sont considérées comme saines et qu'un nombre à peine moindre sont à surveiller. Notons aussi que 178 d'entre elles sont en danger.



Pour les entreprises Leodica, la situation est différente puisque le nombre d'entreprises saines descend à 37% de l'ensemble et la part des entreprises à risque élevé grimpe au quart de l'ensemble (25,8%).



En regroupant les catégories dans le rouge du risque de défaillance Leodica pour permettre la comparaison des deux indicateurs, on obtient ce qui suit.

Risque	multiScore	Risque de défaillance (2022)
Perspectives saines	37,1%	28,8%
À surveiller	37,1%	24,4%
Risque (très) élevé	25,8%	46,8%

Le multiScore prenant en compte plus de critères que le risque de défaillance explique que le taux d'entreprises saines et à surveiller est plus important. La vision sur leur santé financière est plus complète.

À l'inverse, le taux important d'entreprises à risque très élevé semble surestimé par le risque de défaillance en raison du regroupement des catégories « Risque de défaillance » et « Risque élevé de défaillance ». Pour que la comparaison soit plus efficace, il faudrait sans les catégories pour faire passer une partie dans les « À surveiller » et l'autre dans « Risque très élevé ». Si on reconsidère les catégories du risque de défaillance comme suit, on obtient le tableau ci-après.

- de 0 à 40/100 : perspectives saines,
- de 40 à 70/100 : entreprises à surveiller,
- plus de 70/100 : risque très élevé.

Risque	multiScore	Risque de défaillance (2022)
Perspectives saines	37,1%	31,2%
À surveiller	37,1%	37,0%
Risque très élevé	25,8%	31,6%

On voit alors que les deux indicateurs convergent et montrent qu'il y a matière pour des aides ciblées aux entreprises du circuit court alimentaire wallon.

2.8 Résumé de l'analyse quantitative

De l'analyse des différents indicateurs ci-dessous, il ressort que le circuit court alimentaire est structurant pour l'économie wallonne avec un taux d'entreprises structurantes autour de 40% nettement supérieur au taux tous secteurs confondus (29,7%).

Le circuit court alimentaire contribue donc significativement au développement économique de la Wallonie. Il convient de nuancer ce constat par la taille de celui-ci. Le tableau ci-dessous reprend la part du circuit court alimentaire dans le secteur alimentaire et tous secteurs confondus.

Ensemble	Part du circuit court alimentaire dans...		
	Nombre d'entreprises	Emploi	Valeur ajoutée
Secteur alimentaire	1,70%	0,60%	0,60%
Tous secteurs	0,86%	0,19%	0,31%

Ces chiffres montrent que la contribution au niveau wallon est relativement modeste mais, étant donné la nature du circuit court, elle est plus que vraisemblablement significative au niveau local, sur les territoires où elle se développe.

Par ailleurs, on note qu'une entreprise sur cinq est en croissance et que ce taux (21,2%) est supérieur au secteur alimentaire (15,7%) et à l'économie wallonne tous secteurs confondus (17%).

Il comporte aussi de plus en plus d'entreprises puisqu'on passe de 216 acteurs en 2019 pour arriver à 345 en 2023, soit une progression de 60%. L'emploi direct lié progresse aussi de 48% pour arriver à plus de 1.000 en 2023.

L'impact moyen sur l'emploi indirect se monte à 2,1, ce qui est supérieur à celui des entreprises wallonnes dans leur ensemble (1,6).

Enfin, la productivité moyenne du travail s'améliore sur les 5 dernières années passant de € 49.363 à € 60.446. Elle reste cependant sous le seuil de € 65.000 à partir duquel on considère que la productivité est bonne et les emplois de bonne qualité.

En revanche, en matière de santé financière, plusieurs indicateurs montrent une tendance à un affaiblissement.

Ainsi, la pérennité financière atteste d'une diminution des entreprises saines financièrement puisqu'il chute de 8,7% sur la période.

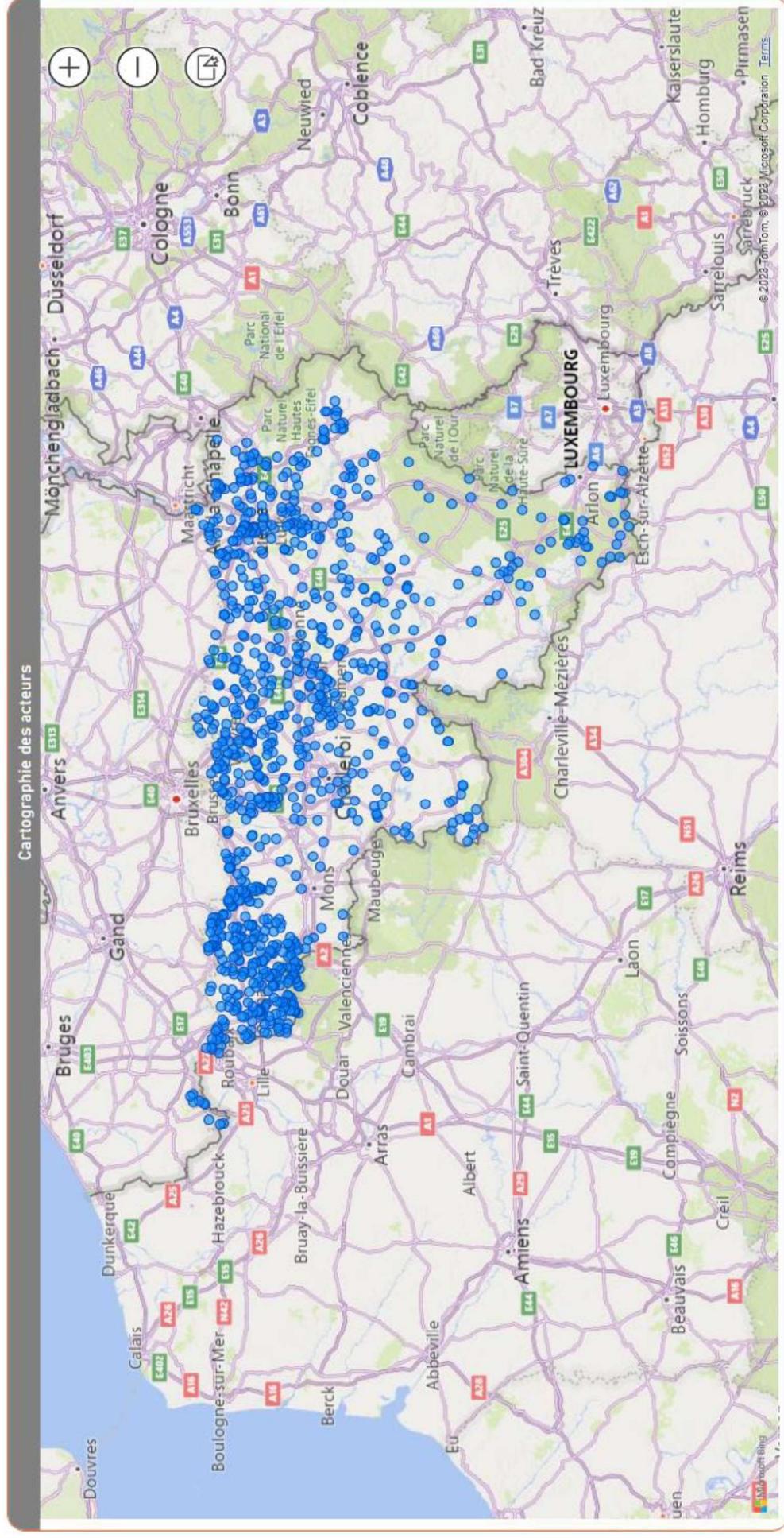
Le risque de défaillance et le multiScore de Graydon révèle qu'un nombre non négligeable d'acteurs sont en sérieuses difficultés financières. Pour les acteurs dont on dispose des deux indicateurs, soit ceux présents dans Leodica, cela représente entre un quart et près d'un tiers d'entre eux.

Le taux moyen de couverture des dettes par le cash-flow va dans le même sens car, bien qu'en croissance sur la période, il reste assez bas (21% en 2023).

Le niveau moyen d'autofinancement des investissements (-46,2%) et le taux médian de solvabilité (29,5%) nous indiquent qu'une partie des acteurs ne peuvent financer leurs investissements par des moyens propres et, donc, doivent recourir à l'endettement.

Finalement, ces indicateurs de la santé financière indiquent que des pistes d'actions devraient être envisagées pour les renforcer et les rendre plus résilientes. Outre les traditionnelles aides financières et prises de participation, des actions permettant d'améliorer l'efficacité et d'ouvrir des débouchés pourraient être envisagées afin que les acteurs créent plus de valeur ajoutée et augmentent leurs *cash-flow* d'exploitation.

2.9 Cartographie des acteurs du circuit court alimentaire wallon (extrait du rapport BI)



3 Analyse qualitative

3.1 Objectifs

L'analyse qualitative visait à récolter et analyser des informations générales sur les principalement à caractère économique auprès d'acteurs institutionnels et d'acteurs économiques répartis sur l'ensemble de la chaîne de valeur de chaque filière retenue.

Les objectifs opérationnels de l'analyse qualitative sont les suivants :

- ✓ Fournir une **analyse stratégique du potentiel des circuits courts** au niveau de cinq filières (viande, légumes, fruits, pomme de terre, lait et œufs)
- ✓ Recueillir et de **croiser les perceptions** et savoirs existants en matière de circuit court et de filière
- ✓ Identifier les **besoins de développement** des circuits courts
- ✓ Identifier les **éléments clés des modèles économiques** des acteurs rencontrés (offre, ressources mobilisées, canaux de commercialisation, ressources, aux partenaires)

Les analyses qualitatives se composent de deux parties pour chaque thématique traitée (les circuits courts en général et les filières) :

1. Des **SWOT filières**, intégrant l'analyse des modèles économiques et de la valeur ajoutée des circuits courts ;
2. Des propositions de **leviers** pour soutenir le développement des circuits courts.

3.2 Méthodologie

3.2.1 Récolte des données

Les données utiles à l'analyse qualitative du développement des circuits courts en Wallonie est issue de trois sources :

1) Revue de littérature

Cette revue s'est concentrée sur les études les plus récentes portant sur les circuits courts en Wallonie et les filières visées par l'étude (voir bibliographie en Annexe).

2) Entretiens bilatéraux avec des acteurs institutionnels, des acteurs de soutien au secteur et des entreprises

Les entretiens ont été menés à l'aide d'un guide d'entretien semi dirigé adressant les sujets concernés par l'étude. Au total, près de 30 acteurs ont été consultés (voir le guide d'entretien et la liste des entretiens en Annexe). Les acteurs ont été ciblés en fonction de leur rôle au sein des filières et des chaînes de valeur, des enjeux au sein des filières et du degré de développement de celles-ci en terme de circuit court.

Pour les acteurs transversaux, nous avons défini un plan de questionnaire assez large pour couvrir 4 dimensions :

- Approche des circuits courts par l'organisation
- Bilan des CC
- Freins aux CC
- Leviers pour stimuler/renforcer les entreprises CC

Au cours des entretiens, nous avons également traversé les différentes dimensions de l'analyse type PESTEL.

PESTEL



3) Séance collective avec les acteurs institutionnels

Un atelier de présentation d'une synthèse des résultats préliminaires de l'étude et de discussion a été organisée le 12.10.23 avec un panel d'acteurs diversifiés et représentatifs des enjeux des CIRCUITS COURTS . L'objectif était de recueillir et de croiser les perceptions et savoirs existants en matière de circuit court et de filière en vue de challenger nos premières conclusions des volets quantitatif et qualitatif (SWOT).

3.2.2 Identification des maillons prioritaires

L'analyse documentaire a permis d'identifier certains aspects du circuit court d'ores et déjà couverts par de précédentes études. L'analyse quantitative, quant à elle, a permis d'identifier les filières et les maillons plus faibles en termes de circuits courts et importants à investiguer. Grâce à ces informations, nous avons pu concentrer les efforts de l'analyse qualitative là où les besoins de développement des circuits courts sont les plus importants.

3.2.3 Analyse des données

Les données qualitatives collectées durant les entretiens ont été classées dans une base de données thématique (voir Annexe pour la BD excell complète) dont voici un visuel.

Les catégories de classement sont :

- La filière concernée
- La dimension
- Le maillon
- La thématique de l'enjeu
- La description
- La source

Voir ci-dessous pour les sous-catégories.

Dimensions
législatif
politique
économique
social
technologique
environnemental
marché
forces
faiblesses
opportunités
menaces
mesure
modèle
acteurs
SWOT complète
à préciser
autre

Filières
transversal
viande
viande bovine
viande porcine
aviculture
ovins
fruits-lég-pdt
lait

Maillon
filière
production
transformation
production-transformation
transformation-commercialisation
distribution
logistique
commercialisation

Enjeux
accessibilité
accompagnement
cadre réglementaire
circuits d'écoulement
communication
compétences
demande
diversification
GMS
mesure
modèle
mutualisation
prix
résilience financière
ressources
scale up
soutien
soutien financier
structuration de l'économie
structure coûts
valeur(s)

3.2.4 Analyse des modèles économiques

Au cours des entretiens avec les acteurs économiques, nous les avons questionnés sur les éléments clés de leurs modèles économiques. En particulier, nous avons été attentifs aux critères de différenciation et propositions de valeurs, aux ressources mobilisées, aux canaux de commercialisation, et à leurs partenaires commerciaux en vue de déterminer quelle combinaison de facteurs leur permet de créer de la valeur économique.

Des liens avec les informations produites dans la partie quantitative ont été opérées au cours de l'analyse qualitative, en ce qui concerne notamment les indicateurs clés caractérisant les filières tels que les emplois directs ou indirects ou encore la valeur ajoutée.

La valeur ajoutée des circuits courts correspond à l'avantage économique qu'une entreprise retire grâce au recours à cette pratique commerciale. Nous avons ainsi veillé au cours des entretiens à mesurer la création de valeur par les facteurs suivants :

- Chiffre d'affaires réalisés grâce aux circuits courts
- Création d'emploi grâce au circuits courts (ETP, CA/ETP)
- Impact sur la structure des coûts
- Gains de productivité
- Exposition aux risques commerciaux
- Positionnement commercial/image
- Ancrage territorial et effets inter-entreprises

3.2.5 Séquence méthodologique de l'analyse qualitative

A l'issue de l'étude, nous pouvons schématiser le déroulé complet de l'analyse qualitative comme suit :



3.3 Structure des analyses SWOT

Les sections qui suivent présentent le résultat des analyses qualitatives pour 4 dimensions :

- Le secteur des circuits courts dans leur ensemble
- Les filières viande
- Les filières fruits-légumes

- Les filières lait

Chaque section est structurée en 3 temps :

- La SWOT synthétique rédigée sur base des entretiens et enrichie par les apports de l'atelier du 12.10 ; le contenu complet de l'analyse est disponible en Annexe) ;
- La description des enjeux prioritaires ;
- La formulation de recommandations sur les leviers à activer pour soutenir le développement des CC.

Nous renvoyons le lecteur à l'Annexe pour l'analyse comparative des leviers par filière, cette analyse croisée ayant servi à formuler les recommandations prioritaires de l'étude présentées à la section 5.

3.4 Analyse transversale des circuits courts

3.4.1 SWOT

Forces	Faiblesses
<ol style="list-style-type: none"> 1. Intérêt des CC pour fixer son prix (termes d'échange équilibrés) 2. La combinaison de la commercialisation en CC de proximité et CC filière améliore la viabilité et la résilience financière (diminution du risque de défaillance) 3. Le modèle coopératif permet d'atteindre une taille critique pour optimiser les différents process (transformation, stockage, logistique, distribution...) 4. La diversification en CC permet à l'exploitation agricole d'installer un actif supplémentaire (intrafamilial notamment) et d'augmenter les chances de reprise 5. Les CC facilitent la diversification en terme de production et de transformation 6. Les grossistes ont un rôle à jouer dans les CC si les relations sont équitables 7. Les CC permettent de garder la main sur la matière première (question de valeur ajoutée et de sens) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Définitions variées de CC car pas de définition commune voire réglementaire > difficulté à caractériser de manière précise et spécifique une « entreprise CC » 2. Difficulté à défendre/négocier de la valeur sur le local et la qualité différenciée tant en B2B qu'en B2C 3. Manque de volumes pour être compétitifs 4. Forte exposition aux crises (énergétiques notamment) qui se reflète dans l'augmentation des coûts et un endettement global croissant des entreprises ; exposition particulièrement importante de la transformation 5. La prise de risque est compliquée pour les entreprises en CC et freine le scale up (investissement, focalisation de l'offre...) 6. Dépendance pluriannuelle aux aides publiques pour atteindre le seuil de rentabilité 7. La diversification vers les CC est exigeante en terme de compétences (transformation, qualité, AFSCA, commercial, communication...) mais les acteurs manquent de temps pour se former 8. Maîtrise insuffisante des opérations de stockage et de logistique, et méconnaissance des structures pouvant aider sur ces questions ; 9. Fonction logistique coûteuse car non intégrée et optimisée (dispersion)

Opportunités	Menaces
<ol style="list-style-type: none"> 1. Diversification des voies d'écoulement 2. Marchés publics favorisant les CC 3. Intérêt maintenu des consommateurs pour un contact direct avec les producteurs 4. Les franchisés GMS sont de meilleurs acheteurs que les centrales 5. Il existe un potentiel de développement des CC : des producteurs continuent à se lancer dans les CC (magasins à la ferme, implication dans des coopératives) en espérant récupérer de la marge financière pour faire face aux crises 6. Les stratégies politiques et les mécanismes de soutien aux systèmes alimentaires se sont diversifiés (ex. soutien direct et indirect aux coopératives) 7. La mutualisation des outils de production et transformation est un réel atout (mobilisé surtout par les jeunes) 8. Il existe des mesures régionales de soutien à la professionnalisation logistique 9. Future base de données harmonisée des offres de produits proposées par les producteurs pour faciliter la commercialisation en ligne (action PRW Socopro - Fiche 217) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Vieillesse des producteurs et trop peu de renouvellement (risque d'effondrement de la production primaire) ; enjeux d'attractivité du métier, d'accès à la terre, du changement climatique 2. Diminution du pouvoir d'achat suite à l'inflation (cf. baromètre wallon sur les ODD) : diminution de l'intérêt des consommateurs pour les produits de qualité différenciée et propension des producteurs-transformateurs à vendre à perte 3. Frein de l'AFSCA pour monter en échelle et pour les entreprises de taille moyenne (contraintes plus importantes pour l'agrément mais avec des moyens limités) ; a contrario, risque d'une sécurité alimentaire à deux vitesses si assouplissements pour certaines catégories d'entreprises 4. Plafonds aides d'Etat défavorables aux transformateurs vs producteurs-transformateurs 5. Manque de communication et de transparence sur la qualité différenciée 6. Exigences / Conditions des GMS trop contraignantes (délais, calibrage, étiquetage, pression sur les prix, place dans rayons...) 7. Labels : charge financière des indispensables coûts de contrôle 8. Vulnérabilité des filières a priori stables face aux instabilités globales/géopolitiques 9. Complexité administrative des mécanismes de soutien et écosystème d'accompagnement peu clair : pas de vue globale sur les différents aspects d'un projet (techniques, fiscaux, organisationnels, financiers...); redondances entre services d'accompagnement 10. L'augmentation des coûts énergétiques et de main d'œuvre défavorise la relocalisation et l'artisanat des maillons production et transformation de la chaîne de valeur 11. Disparité des aides et concurrence entre certains outils de financement > besoin d'une évaluation pour mieux focaliser stratégiquement et coordonner les outils

3.4.2 Enjeux principaux

Le ou les circuits courts ? Circuit court ou production locale ?

Comme cela sera illustré plus concrètement dans les filières, la définition communément adoptée des CC en Wallonie (1 intermédiaire maximum entre chaque maillon) n'apparaît plus comme la caractéristique clé des pratiques et valeurs du secteur, au même titre que la distance dont l'appréciation dépend du type de territoire. Aujourd'hui, beaucoup d'acteurs combinent la commercialisation en circuits longs et en circuits courts (multi-canaux/multi-filières). La diversité des définitions implique dès lors un flou général autour de la notion.

L'absence d'une définition de référence pour les circuits courts, représentative des différentes caractéristiques et valeurs défendues par les acteurs, implique dès lors que la notion de CC couvre un périmètre relativement large d'acteurs, de modèles économiques et de relations commerciales. Ce contexte implique que toute stratégie, action, mesure visant « les circuits courts » soit exprimée de manière suffisamment spécifique afin de bien identifier le type de dynamiques encouragées, que ce soit sur le plan économique, social et environnemental.

Suite à la consultation des acteurs, les dimensions suivantes nous semblent dès lors importantes pour forger une définition institutionnelle des circuits courts :

- Le **prix équitable**, à savoir le prix qui couvre les coûts de production et la juste rémunération (tant pour le producteur que le transformateur) ;
- La **liberté de prix pour les producteurs** : importance de la négociation producteur/1er acheteur pour garantir le prix juste et fixer un cadre stable (dans certaines filières telles que céréales et viande bovine, il y a très peu de marge de manœuvre actuellement) ; cette question de la liberté économique et du pouvoir de négociation relève donc plus généralement de l'équité sociale au sein des filières ;
- **Dimension territoriale** : pas spécifiquement d'origine wallonne pour les produits qu'on ne sait pas produire en Wallonie ; préoccupation de favoriser les productions locales quand c'est possible, sinon ce sont les autres dimensions du circuit court qui sont importantes (prix aux producteurs, etc...) ;
- La **non équivalence entre « local » et « circuit court »** : selon beaucoup d'acteurs du CC et même non spécifiquement CC, les deux approches ne sont pas identiques car véhiculant des principes et valeurs différents ; des producteurs travaillant directement avec les GMS et acceptant leurs contraintes franchissent certaines lignes dans la négociation et déforcent par conséquent une certaine vision plus stricte du CC (cf. section sur les approches CC prises en compte dans l'étude) ; par contre, les produits estampillés « local » et « circuits courts partagent, en tant que produits différenciés, la difficulté à créer de la valeur et à être compétitifs par rapport à des filières plus classiques.
- La question des **maillons / intermédiaires** : éviter des maillons inutiles qui n'auraient pas de valeur ajoutée afin de garantir une meilleure répartition des marges dans la chaîne de valeur et une plus grande capacité de négociation dans un contexte de pression sur les prix ; concernant la chaîne de valeur, l'enjeu est aussi de pouvoir garder de la valeur chez les producteurs tout en profitant des économies d'échelle auxquelles les plus grands acteurs peuvent donner accès. Dès lors, sous le prisme du nombre d'intermédiaire(s), nous proposons de distinguer, d'une part, un circuit de proximité caractérisé par zéro ou un intermédiaire et dont les échanges et la dynamique économique se situent au niveau local ou péri-urbain, et, d'autre part, un circuit court où les acteurs s'organisent davantage au sein de filières permettant de s'adresser à une échelle régionale.
- L'enjeu de **l'optimisation**, qui passe entre autres par la mutualisation des moyens (transformation, logistique, distribution), sans verser dans le schéma pur de l'industrialisation ;
- La **diversification** des modes de production et de commercialisation entre autre pour des questions de répartition du risque.

La pérennisation de la production primaire, une condition essentielle à la survie des circuits courts

Facteur clé du système agroalimentaire, la fragilité du maillon production l'est autant pour les circuits classiques de distribution que pour les circuits courts. Derrière ce facteur de fragilité bien connu s'entrecroisent plusieurs enjeux : le vieillissement des producteurs, les difficultés de reprise et le corollaire du manque de renouvellement dans la profession, l'attractivité du métier, l'accès à la terre ou encore les impacts du changement climatique.

En conséquence, les effets des évolutions dans le secteur agricole (dont l'augmentation de la taille moyenne des exploitations) se ressentent logiquement à l'échelle des CC où diversification ne rime pas automatiquement avec un changement d'échelle.

Selon la Fugea, 30 à 50% des reprises intra-familiales sont orientées CC, ce qui confirme l'intérêt des repreneurs familiaux pour ce type d'orientations. Les jeunes repreneurs ont cependant besoin de soutiens divers, dont de la main d'œuvre et des fonds, pour arriver à reprendre en main les activités diverses de l'exploitation et pouvoir se développer (la reprise d'une activité diversifiée en CC est plus complexe qu'une exploitation de grandes cultures).

Un manque de temps pour se former aux différentes compétences des CC

La diversification vers les CC est exigeante en terme de compétences : transformation, qualité, sécurité et hygiène alimentaire, stockage, distribution, commercial, calcul des prix, communication... C'est l'ensemble des métiers composant une filière qu'un acteur économique souhaitant s'investir dans les CC doit en effet pouvoir maîtriser. Cependant, les observateurs du secteur identifient trois faiblesses à ce niveau : 1. Les acteurs manquent de temps pour se former, à l'instar d'autres secteurs économiques où les gestionnaires d'entreprises sont très impliqués dans l'opérationnel ; 2. Les structures pouvant aider sur ces questions sont aussi méconnues des entreprises, particulièrement en ce qui concerne les opérations de stockage et de logistique, que ce soit des structures de conseil ou des opérateurs à part entière ; 3. Le manque de main d'œuvre qualifiée pour les différents métiers des CC (transformation, commercial, accueil...) est aussi un des freins au développement des CC.

En ce qui concerne spécifiquement la logistique, notons que les mentalités ont aussi évolué ces 10 dernières années au sein du secteur, en ce qui concerne le rôle positif que les grossistes peuvent jouer dans les CC si les relations commerciales sont équitables. Selon certaines sources, les CC sont 30% moins compétitives que les filières classiques par rapport au transport de longue distance. Ceci conforte le développement d'acteurs spécialisés en distribution mais aussi la pertinence des démarches de mutualisation - entre autre portées par le modèle coopératif - en vue d'atteindre une taille critique, d'optimiser les différents process (transformation, stockage, logistique, distribution...) et de rester compétitif.

Une difficulté à se développer par manque de résilience financière

Le secteur des CC est fortement exposé aux crises, qu'elles soient liées – de manière concomitante ou non – aux prix de l'énergie, au pouvoir d'achat ou aux instabilités géopolitiques. Comme le montrent les indicateurs du volet quantitatif de cette étude, les entreprises du CC ont des finances fragiles même si certaines sont en croissance. Dès lors, par manque de résilience financière, ces entreprises ont des difficultés à investir et à prendre des risques, et dépendent d'aides à l'investissement et/ou recourent à l'endettement (depuis 3 ou 4 ans, on observe une augmentation de l'endettement global des exploitations).

Dans un contexte de mauvaise conjoncture économique, les coûts augmentent tandis que la clientèle et le panier moyen diminuent. Malgré ces tendances, certains acteurs – surtout les plus petits et les plus anciens

qui vendent beaucoup en vente directe – hésitent à augmenter leurs prix, de crainte de perdre d'avantage de clients.

Pour les producteurs qui feraient ce choix, grandir implique aussi parfois de prioriser des cultures à plus haute valeur ajoutée et donc d'opérer un mouvement inverse et risqué dans leur diversification (résilience par la taille vs résilience par la diversification).

Face aux difficultés financières du secteur, il n'est pas surprenant que les coopératives et autres démarches de mutualisation et de groupement de produits attirent de plus en plus d'acteurs (voir point précédent).

Un manque de communication et de transparence sur la qualité différenciée

Si la diminution du pouvoir d'achat explique le fait que le consommateur se détourne des produits issus des CC (cf. baromètre wallon sur les ODD concernant la précarisation), le phénomène est sans doute accentué par un manque de sensibilisation des consommateurs sur les produits de qualité différenciée issus des CC. La communication régionale a aujourd'hui davantage tendance à promouvoir plus largement les produits locaux sans distinguer les approches différenciées. Le sentiment de certains producteurs est que le bio, notamment, est « discrédité » : certains consommateurs, mais aussi certains producteurs, en ont une image défavorable. Le manque de transparence sur l'origine de la matière première (e. des farines produites localement mais à partir de céréales non belges) déforce également les messages.

Plus largement, éveiller la demande sur l'importance de l'alimentation durable pour la santé, l'environnement mais aussi l'économie locale est essentiel pour soutenir les CC et dépendra des efforts consentis dans cette direction. A contrario, les producteurs-transformateurs actifs dans les CC auront tendance à vendre à perte leurs produits dans des filières classiques tel que c'est le cas fréquemment dans plusieurs filières.

Manque de clarté, complexité administrative et disparité des mécanismes de soutien

De manière récurrente, les acteurs mentionnent la complexité de l'écosystème d'accompagnement et le manque de communication pour les aider à s'y retrouver. Vu la multiplicité des besoins des acteurs économiques (aspects techniques, fiscaux, organisationnels, financiers...), il est en effet crucial qu'ils puissent avoir une vue claire et globale sur les dispositifs d'accompagnement. Aussi, les redondances entre certains services d'accompagnement empêchent de saisir facilement les complémentarités.

Du côté des aides financières, le secteur reconnaît l'augmentation et la diversification des types d'aide. Un enjeu d'accessibilité se pose toutefois car il est plus compliqué pour un acteur isolé de répondre seul aux appels à projet que pour les collectifs ou territoires.

Quatre questions générales sont posées par les acteurs au sujet des aides : 1. Les moyens ne sont-ils pas trop dispersés ? (vs concentration sur certaines filières ou certains maillons stratégiques) ; Ne faut-il pas en faire une évaluation sur le moyen-long terme ? (perception que le suivi est faible) ; 2. N'y a-t-il pas une certaine concurrence entre les outils de financement ? (ex. préférence des acteurs pour demander des aides à l'investissement vs prises de participation) ; 3. Quid de la continuité des aides quand les visions politiques évoluent de législature en législature ? ; 4. Ne faut-il pas aussi soutenir les circuits courts pour leurs impacts non économiques (social, environnemental) ?

Les règles AFSCA : vers une sécurité alimentaire différenciée ou à deux vitesses ?

Même si la compétence est dans les mains du pouvoir fédéral, les acteurs du CC interpellent régulièrement les autorités régionales pour que les règles d'hygiène et de qualité sanitaires soient adaptées à la réalité des producteurs et transformateurs. Les demandes portent notamment sur les éléments suivants : la

progressivité des exigences entre autorisations et agréments (grandes différences actuellement) ; le coût des processus de contrôle ; les règles relatives à la commercialisation en B2B (% du chiffre d'affaires, distance maximale) ; les incohérences entre la réglementation européenne et son application à l'échelle belge (ex. de l'abattage à la ferme).

Ces questions sont généralement plus prégnantes pour les entreprises souhaitant monter en échelle et pour les entreprises de taille moyenne qui passent en agrément et doivent dès lors appliquer des règles plus contraignantes et identiques à des grosses entreprises mais avec des moyens limités.

Du côté des promoteurs d'une sécurité alimentaire harmonisée, le risque d'une sécurité alimentaire à deux vitesses est évoqué si des assouplissements sont octroyés pour certaines catégories d'entreprises.

Au niveau de l'AFSCA, l'administration est bien consciente de la nécessité de suivre les évolutions sociétales et du marché. A ce titre, l'administration a mis en place des cycles de simplification administrative dont résultent notamment les règles actuelles facilitant la vente directe. De plus, certaines dispositions ont pu évoluer : dans le cadre de l'épisode de la listeria dans le fromage de Herve, il a été proposé de ramener les activités concernées dans un périmètre défini et de faire appel à une cellule de vulgarisation pour mener des actions vers les opérateurs et les fédérations (formations de l'horeca, dans les écoles, contribution de l'AfscA dans les formations Diversifem). Les simplifications en cours sont entre autre la fusion entre autorisations et enregistrements, ainsi que le projet d'agrément simplifié (plus accessible, moins cher et ouvrant de nouvelles voies de commercialisation B2B).

3.4.3 Propositions de leviers

ENJEUX	RECOMMANDATIONS
Définition du CC	<ul style="list-style-type: none"> • Elaborer une définition des CC qui précise les principes considérés comme « minimaux » par la Région (sur quoi on va communiquer, quelles valeurs communes...)
Cadre réglementaire	<ul style="list-style-type: none"> • Conditionner les subventions à un degré d'approvisionnement local comme cela se fait en France • ASFCA : garder la même finalité mais distinguer les méthodes en fonction du type d'acteurs ; réduire le temps de retard entre les évolutions sectorielles et la réglementation en vue de sécuriser le développement économique. • Développer un cadre de négociation qui permette de convenir d'un prix de détail empêchant la logique de baisse des prix de vente au détail réalisé par les opérateurs • Clarifier la notion de prix juste > adapter le label existant ?
Coopération et mutualisation	<ul style="list-style-type: none"> • Distinguer la mobilisation de la coopérative en tant que forme juridique et son utilisation pour le regroupement d'acteurs et la mutualisation • Faciliter la création de structures de regroupement de produits issus de producteurs qui ont chacun leur spécialisation et leur complémentarité ; impliquer les producteurs dans la gouvernance ; confier la gestion à des professionnels (coordination, commercial) ; développer une solution logistique de collecte et livraison optimisée. • Mesures structurelles de soutien pour développer et partager la logistique, les services, les expertises, connaissances, savoir-faire, la recherche

ENJEUX	RECOMMANDATIONS
	<ul style="list-style-type: none"> • Promouvoir la mutualisation auprès des jeunes plus enclins à mutualiser les outils de transfo car beaucoup d'agriculteurs préfèrent avoir leur propre outil (enjeu également d'émancipation des femmes)
Communication	<ul style="list-style-type: none"> • Importance de renforcer la promotion et la communication pour favoriser le développement du circuit court : envisager (1) d'avoir à côté du dispositif régional actuel, des relais provinciaux qui soient davantage en contact de proximité avec les différents publics du territoire (école, commerces, collectivités, etc...); (2) assortir la communication actuelle de communications moins généralistes mettant en avant la différenciation, les approches qualité, les terroirs. • Mieux considérer la communication comme un facteur de succès des entreprises : les entrepreneurs qui se sont professionnalisés et qui ont investi dans de la com' s'en sortent mieux • Soutien à la promotion des productions mais aussi d'encouragement de la consommation • Améliorer la cohérence des supports de communication
Demande	<ul style="list-style-type: none"> • Eduquer la demande sur l'alimentation de qualité et les systèmes alimentaires durables (défendre l'importance de l'alimentation pour la santé, le social, l'environnement ; briser les stéréotypes ex. "c'est plus cher") • Informer le grand public des répercussions de leurs choix de consommation et du pouvoir dont ils disposent en tant que consommateurs (sobriété, consommation responsable) • Revoir les budgets des collectivités pour faire rentrer les produits CC dans les marchés mais en s'assurant que chaque acteur de la chaîne de valeur est correctement rémunéré ; enjeu que le prix ne soit pas le seul facteur de sélection dans les marchés publics. • Améliorer l'outil Clic Local pour accroître les achats institutionnels
Accompagnement	<p>Ecosystème :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mieux coordonner les acteurs de soutien pour garantir les complémentarités et éviter les redondances, et mieux communiquer • Utiliser les acteurs de l'accompagnement comme acteurs relais vers les acteurs spécialisés • Disposer de spécialistes de la transformation dans les structures d'accompagnement <p>Contenu des accompagnements :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Développer des outils pour développer le B2B • Sensibiliser au juste calcul du prix de revient • Accompagner les entreprises dans la durée (ex. pour toutes les démarches liées à la création et au développement d'une coopérative) • Fournir des moyens humains pour mettre en place l'organisation au départ (incubation, coordination journalière, animation entre producteurs...)

ENJEUX	RECOMMANDATIONS
	<ul style="list-style-type: none"> • Aider au choix du schéma comptable/fiscal : choix du statut (forfait agricole ou pas, si la diversification peut rentrer dans le forfait ou entité propre à créer sinon perte du forfait > enjeux fiscaux, de TVA) • Aider à bien concevoir les opérations de stockage et de logistique
Dispositifs de soutien	<p>Organisation générale :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Communication sur tous les leviers et les acteurs (qui fait quoi) pour augmenter la transparence sur les aides (et idéalement) les acteurs subsidiés • Priorisation (vision stratégique) des filières en fonction de leur potentiel de développement pour orienter les moyens et éviter leur dispersion • Concentrer davantage les subsides pour permettre des investissements plus importants sur un nombre restreint de projets afin d'avoir des projets conçus à plus grande échelle (et donc plus compétitifs) > soutenir le scale up de petits acteurs pour arriver à une taille moyenne (soutien à la prise de risque) • Soutenir les projets ayant un potentiel de viabilité mais soutenir également les circuits courts pour leurs impacts non économiques (social, environnement) • Identifier la durée minimale de soutien par les pouvoirs publics d'initiatives ayant besoin de temps pour investir, se développer et traverser les premières années de perte. • Travailler sur la complémentarité des outils pour assurer la cohérence et éviter les effets contreproductifs <p>Focus spécifiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Maintenir le remboursement des parts de prise de participation des agriculteurs car permet la participation des agriculteurs au capital • Soutien des jeunes producteurs pour la main d'œuvre et la rentabilité • Mécanisme de garantie public pour les produits de qualité pour réduire la concurrence marketing de la grande distribution • Aides pour la logistique • Subsides à l'emploi pour les acteurs vulnérables (jeunes producteurs et coopératives fragiles) • Soutien aux modèles d'alliance producteurs/consommateurs (solution pour les tailles moyennes) • Renforcer les aides à la transformation perçues trop faibles • Plafond aides d'Etat à revoir car différenciation entre transformateurs producteurs et transformateurs non producteurs
Compétences	<ul style="list-style-type: none"> • Permettre aux acteurs économiques de se former
Autres enjeux	<ul style="list-style-type: none"> • Service citoyen pour soutenir les producteurs • Anticiper les évolutions dans la transformation

3.5 Filières Viande

3.5.1 SWOT

Forces	Faiblesses
<ol style="list-style-type: none"> 1. Circuits courts : les volailles et œufs se prêtent facilement à la vente directe et assurent un prix juste aux producteurs. Les filières qualité avec peu d'intermédiaires trouvent leur marché en Wallonie. 2. Les services de découpe mutualisés et personnalisés se développent et sont relativement bien répartis géographiquement. Une tension existe plus sur la capacité d'abattage. 3. Les projets solides en colis de viande n'ont pas a priori de difficulté d'écoulement. 4. La diversité des races élevées et la capacité des bouchers à les valoriser sont une plus-value en Wallonie mais peu mise en avant 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Suite à la disparition de nombreux abattoirs wallons et au développement de l'abattage standard de masse, rares sont les sites répondant aux besoins des éleveurs différenciés (critères non adaptés). Ces producteurs font aussi de trop petits volumes pour aller dans les grands abattoirs, et parfois de trop grands volumes pour les petits abattoirs 2. Raréfaction des abattoirs communaux de proximité > augmentation des distances logistiques et de la dépendance aux services privés 3. L'accès à la profession pour la boucherie est un frein (obligation levée en Flandre), d'où la pénurie de bouchers qualifiés 4. Les éleveurs en circuits courts sont peu visibles ; à l'inverse, les bouchers ont parfois à tort une image « circuit court » 5. Les outils de transformation sont trop coûteux pour les acteurs travaillant à petite échelle 6. La filière viande est trop peu concurrentielle : en filière longue les producteurs sont tellement mal payés que même en rajoutant de la valeur en CC, les produits restent trop chers. 7. Pas de production PAT (« prête à transformer ») qui faciliterait l'approvisionnement auprès de boucheries et autres acteurs de la transformation

Opportunités	Menaces
<ol style="list-style-type: none"> 1. Les consommateurs montrent de l'intérêt pour la provenance locale 2. Il y a un potentiel de développement pour la vente directe : demande croissante pour les colis de viande et les CC en général 3. Potentiel de développement pour le secteur avicole qui se porte mieux que le secteur de la viande bovine 4. Besoin de maintenir et développer des abattoirs petits/moyens pour les producteurs qui ne trouvent pas de place dans l'industriel 5. Pour garantir les deux maillons faibles (abattoir et atelier de découpe), des coopératives d'éleveurs se montent pour faire leur propre filière et se réapproprier la chaîne de valeur 6. Les règles AFSCA évoluent en faveur du B2B 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Il faut éviter que l'offre dépasse la demande, sinon les CC sont en difficulté 2. Même s'il y a des assouplissements, les règles AfscA sont encore perçues trop contraignantes et coûteuses (vétérinaire, double certification abattoir/salle de découpe...) 3. Manque de promotion spécifique sur la production différenciée (APAQW) 4. Difficultés pour l'abattage de proximité 5. La grande majorité des éleveurs bovins en agriculture biologique en Région wallonne vendent leurs animaux dans la filière conventionnelle (instabilité des débouchés) 6. Du fait de l'augmentation des coûts de transformation, la marge en différencié s'est réduite 7. Marchés publics : difficulté d'accès (conditions administratives, volumes...)

3.5.2 Enjeux principaux

La filière de la viande bovine en difficulté

Comme le décrit en détail le *Plan de développement stratégique à l'horizon 2030* conçu par la Commission Viande bovine du Collège des producteurs, la filière viande bovine en particulier a rencontré des *difficultés économiques et une dégradation progressive de son image suite à des divers scandales*.

Cependant, le secteur de la production animale, et l'élevage de bovins plus particulièrement, constitue depuis des années le secteur le plus important de l'activité agricole nationale et régionale. La valeur de la production bovine en Belgique est de 1,1 md €, dont 43 % en Wallonie, et le secteur représente 16 % de la valeur totale de la production agricole en Belgique. La filière génère des emplois non seulement en amont, mais aussi en aval, notamment sur la partie découpe et transformation. Pour la Wallonie, cela représente environ 9 100 emplois en amont et sur la production agricole, 2 700 en aval et 700 dans la distribution.

Du côté des tendances, il est aussi à noter que, depuis le milieu des années 1990, le cheptel bovin et le nombre de détenteurs de vaches allaitantes diminuent en Région wallonne. Les reprises familiales sont quant à elles de plus en plus difficiles d'un point de vue économique. Les exploitations spécialisées en viande bovine ne génèrent pas de revenus pour rémunérer suffisamment les agriculteurs.

Par ailleurs, la façon de consommer est influencée par des changements dans la société : les évolutions du mode de vie entraînent des nouvelles attentes de la part des consommateurs ; les préoccupations environnementales et de santé sont de plus en plus présentes dans les esprits ; et enfin, les différentes crises sanitaires ont bousculé la confiance de certains ménages. La demande du consommateur est donc en profond changement, avec une attente qui s'oriente plus vers une offre locale de produits savoureux, sains, sûrs et durables.

En terme qualitatif, il est aussi reconnu que la diversité des races est une plus-value du secteur. Cela exige néanmoins des capacités d'élevage que les éleveurs n'ont pas nécessairement, des bouchers capables de faire différents types de découpes et un marketing faisant la promotion de cette diversité car le consommateur est rarement connaisseur.

Au vu des différents enjeux liés à l'offre et à la demande, il n'est donc pas surprenant que le secteur de la viande bovine soit en attente de soutiens, notamment venant du plan de relance. L'image historique et la plus-value économique de la filière contribuent aussi à ce que ses acteurs espèrent des réponses régionales adéquates et évoluant avec les enjeux.

La filière avicole dans une meilleure situation

Inversement, l'aviculture professionnelle présente un visage différent dans le secteur de la viande. Alors qu'il est loin d'être une tradition en Wallonie, la situation de la filière avicole est plus positive que pour la viande bovine. Le Plan de développement stratégique 2018 – 2027 pour l'aviculture et la cuniculture expose la situation ainsi : *la production avicole, que ce soit en chair ou en oeufs, est sur une courbe ascendante depuis les années 90, grâce au développement de la production standard. L'éclairage porté sur les 15 dernières années illustre clairement ces propos et met aussi en évidence l'essor, dès 2000, de la production de volailles alternatives, au départ via la production biologique. A partir de 20 000 poulets de chair de type alternatif élevés au début des années 2000, on a atteint, en 2015, un volume de 3,4 millions, soit 16% de la production régionale. En Belgique, la part des volailles alternatives est estimée à 4%, dont 75% observés en Wallonie. Si on regarde du côté du nombre d'éleveurs wallons, 40% de ceux-ci élèvent des volailles de chair alternatives. En élevage de poules pondeuses Bio, ils représentent également plus de 40% des éleveurs de poules pondeuses. Cette évolution laisse entrevoir des marges de développement qui séduisent les producteurs wallons (en 2015, la Wallonie comptait près de 400 exploitations professionnelles avicoles et cunicoles, 5 500 lapines reproductrices, plus de 21,5 millions de poulets et près de 1,7 millions de pondeuses), notamment en regard du caractère « court » du cycle de production qui limite les risques de marché et de trésorerie.*

La diversification en CC, la voie à emprunter ?

Reflétant une tendance générale concernant les CC, les consommateurs montrent de l'intérêt pour la provenance locale de la viande. Ainsi, beaucoup d'agriculteurs ont développé des boucheries à la ferme ces dernières années mais la demande semble diminuer actuellement. En terme de chiffres, les études consultées¹ indiquent que l'achat direct aux producteurs reste malgré tout marginal et représenterait environ 3% des parts de marché du secteur, les ventes à la ferme et les marchés représentant respectivement 2% et 1% (les chiffres de vente de colis ne sont pas connus).

Si un projet en colis de viande est solide, les acteurs du secteur considèrent qu'a priori, il n'y a pas de difficulté à trouver des voies d'écoulement. L'équilibre offre-demande et les risques de contraction de la demande restent toutefois des enjeux importants dans le secteur. Les producteurs ont en effet tendance à éviter que l'offre dépasse la demande afin de ne pas se mettre en difficulté : oui à la diversification en CC pour obtenir un prix juste, mais limitée car l'écoulement en petits colis peut s'avérer compliqué. En milieu rural, la promotion de la vente directe passe souvent par le bouche-à-oreille. La communication est indéniablement un des leviers à activer.

En ce qui concerne la production avicole, les volailles (chaire, foie gras et oeufs) se prêtent facilement à la vente directe. Plus largement, les filières qualité avec peu d'intermédiaires sont importantes en Wallonie (peu de vente aux GMS qui s'approvisionnent à l'étranger). Selon la SOCOPRO, il y a 150 producteurs qualité pour 120 producteurs standards. Les producteurs « plein sol longue durée (70 jours) » en qualité différenciée

¹ Cf. Petel T., C. Antier et P. Baret (2019) ; La Spina S. (2015)

sont une spécificité wallonne même si d'importance relative. L'incitation à la production différenciée apparaît ainsi un levier intéressant pour créer de l'emploi et se différencier notamment de la Flandre (90% de la filière belge en industriel).

Le prix

Concernant la rentabilité des exploitations, le tableau est le suivant :

- Des crises se succèdent depuis 2018
- Les prix à la transformation ont grimpé
- L'inflation met une pression sur les marges qui, en différencié, sont déjà moindres qu'en standard
- Les GMS utilisent la viande, et notamment le porc, comme produit d'appel et dès lors tirent les prix du marché vers le bas.

Dans la filière viande, les productions différenciées sont clairement moins concurrentielles que les filières longues. Les producteurs sont déjà mal rémunérés et même en rajoutant de la valeur en CC, les produits restent chers (exemple d'un marchand qui achète 4,75 €/kg une carcasse alors qu'il faut 5,75 €/kg pour couvrir les charges de l'éleveur). Il y a en effet une réelle difficulté à vendre une grande partie de la matière quand les prix sont trop bas. En bovin, il est courant de valoriser sa matière première au prix du marché si pas vendue au prix du différencié.

Selon certains acteurs, la différence de prix de vente entre différencié et classique est le double (10 vs 4) mais il y a un marché en Wallonie.

Selon la SOCOPRO, différents modèles s'entrecroisent également, avec l'enjeu de l'équilibre carcasse/entier qui reflète le niveau de valorisation de la matière première (Ai-je plusieurs clients qui peuvent être intéressés par les différentes parties ?). L'entreprise *En direct de mon élevage* offrirait à ce titre un modèle intéressant, avec une prise de risques assumée au démarrage pour un retour sur investissement à terme.

La problématique centrale : le manque d'abattoirs, chaînon manquant entre les producteurs et les salles de découpe

Le Rapport de l'UCL « Etat des lieux et scénarios à l' horizon 2050 de la filière viande bovine en Région wallonne » le mentionnait déjà : pour les éleveurs bovins engagés dans le circuit court, trouver un abattoir avec qui collaborer peut s'avérer difficile. En effet, suite à la disparition de nombreux abattoirs wallons et au développement de l'abattage standard de masse, rares sont les sites répondant à leurs besoins.

De manière consensuelle, les acteurs et les observateurs du secteur reconnaissent que le manque d'abattoirs est sans doute un des points les plus critiques de la filière.

Les enjeux sont variés :

- Manque d'abattoirs de manière générale avec une distinction à faire entre l'abattage en bovin (solutions plus nombreuses), et les moutons, porcs et volailles
- Tendance à la disparition des abattoirs communaux (privatisation de l'abattoir de Charleroi, reprise de l'abattoir de Bastogne, risque de fermeture de l'abattoir d'Ath dans les 2 ans alors qu'il est unique pour les porcs et moutons, des projets avortés comme Beaumont...)
- Mauvaise répartition géographique (trop peu d'abattoirs « de proximité ») > augmentation des temps de déplacement
- Rentabilité des abattoirs
- Pénibilité du métier d'abatteur
- Polyvalence des abattoirs (« multi espèces »)
- Pas de garantie de récupérer son animal à la sortie (enjeu de traçabilité)

- Incompatibilité entre les petits volumes et les abattoirs industriels privés (qui ne proposent pas non plus de découpe à façon ; ex. Mouscron)

La disparition des solutions d'abattage de proximité rend donc la situation compliquée pour les circuits courts. Des projets tels que celui de Paysans Artisans (spécialisé en volaille), même s'il n'est pas encore saturé, ne permettront de répondre qu'en partie aux besoins.

Par contre, la disponibilité de salles de découpe ne semble pas poser de difficulté à l'heure actuelle. Plusieurs initiatives de producteurs ont vu le jour. Elle semblent suffisantes et bien réparties spatialement. La logistique a l'air de ne pas poser problème non plus.

Abattre à un endroit et découper ailleurs coûte cependant cher (autorisation, coût de transport...), d'où l'importance de favoriser des infrastructures combinant les deux.

S'ils sont mutualisés et excluent les grands acteurs du type grande distribution (ex. de Wapicowp), les ateliers de découpe ont de réelles plus-values pour les producteurs : transparence (pesée à l'entrée, pesée des déchets, pesée des produits), qualité de la découpe, récupération de 100% de sa propre viande, découpe à façon (type de découpe, mélange, épices...), échanges entre éleveurs.

En terme de soutien, les projets d'ateliers de découpe peuvent avoir des subventions mais tous ne les demandent pas, en raison peut-être de la complexité administrative.

Autres enjeux :

Les compétences et l'accès à la profession pour la boucherie

De manière générale, le savoir-faire dans la formation des bouchers, dont notamment la capacité à valoriser différentes races et conformités, est un élément essentiel de la filière. Malheureusement, ce savoir-faire a tendance à se perdre et, plus largement, la pénurie de bouchers qualifiés se fait sentir.

Plusieurs scénarios sont possibles pour améliorer la situation :

- Adapter l'accès à la profession
- Travailler sur l'attraction du métier (pas d'abattage 5j/5 par ex.)
- Favoriser l'abattage à la ferme

Coût des outils de transformation, logistique et commercialisation : la réponse de la mutualisation

A l'image de plusieurs initiatives (Cowbio, Wapicowp, (En direct de mon élevage, Cornü, GVBOB - Groupement Viande Biologique d'Origine Belge), la mutualisation apparaît comme une solution incontournable pour proposer une offre suffisamment importante. Les structures se développent mais elles n'arrivent pas à faire rentrer de nouveaux membres, faute d'augmentation de la demande.

Au-delà du seuil quantitatif plus facilement atteignable à plusieurs producteurs, l'intérêt est aussi de partager les coûts d'agrément de l'abattoir et de l'atelier découpe (même si l'idéal, à l'échelle de l'Afscs, serait de coupler les coûts de certification).

Les modèles plus coopératifs sont aussi attractifs pour mutualiser le marketing, mieux distribuer la valeur, mieux faire comprendre la valeur au sein de la chaîne aval de la filière.

Le modèle coopératif de l'abattage existe peu et pourrait être développé ; cela existe en volaille mais il manque des éleveurs.

Les ateliers d'abattage et transformation sont aussi demandeurs de soutien régional (mais point d'attention général sur les plafonds d'aides d'Etat).

Une communication régionale qui ne valorise pas les filières différenciées

A l'échelle de la promotion régionale, les produits se distinguant par un label qualitatif (entre autre le bio), voire par des critères plus exigeants (dont certaines marques se prévalent), sont peu valorisés. Le terme fermier (surtout pour les oeufs) est aussi mal utilisé.

Au niveau du marché, la grande majorité des éleveurs bovins en agriculture biologique en Région wallonne vendent leurs animaux dans la filière conventionnelle. En effet, une grande part des jeunes bovins élevés en bio sont vendus à des centres d'engraissement conventionnels, car il existe peu d'engraisers travaillant en bio en Belgique. La vente s'effectue au prix du marché conventionnel, la plus-value de naissance en système bio étant alors perdue. Le faible nombre d'engraisers travaillant en bio s'explique notamment par l'instabilité des débouchés.²

AFSCA

Au niveau de l'Afscsa, les acteurs des filières viande soulèvent notamment le coût encore trop excessif des contrôles vétérinaires même si des adaptations ont déjà été adoptées (dont le vétérinaire « contingenté » qui n'est présent que le matin et le soir, même si cette solution ne convient pas aux vétérinaires pour des raisons logistiques ; à noter que le métier est aussi en pénurie par manque d'attractivité).

Une solution court terme serait de financer l'intervention des vétérinaires et, à plus long terme, de faire évoluer les exigences (en France, une personne formée au sein des abattoirs à l'auto-contrôle).

Comme pour d'autres filières, les règles AFSCA sont considérées comme trop nombreuses et compliquées pour obtenir l'agrément. Les abattoirs coopératifs sont aussi demandeurs d'adapter les règles sanitaires.

Un besoin d'animation territoriale des filières

Plusieurs projets de coopératives ont pu voir le jour grâce à des acteurs compétents pour animer la filière. Financer le développement des filières et soutenir les producteurs peut donc aussi se faire indirectement par cette voie-là, dans un esprit de développement territorial de filières. Le guichet unique et décentralisé est clairement soutenu comme solution également.

Agir sur la demande

Faire rentrer les produits locaux dans les marchés publics (vu chute de la demande) mais enjeu sur les volumes à satisfaire

² Petel T., C. Antier et P. Baret (2019)

3.5.3 Propositions de leviers

ENJEUX	RECOMMANDATIONS
Infrastructures	<p>Infrastructures manquantes sur le territoire :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Abattoirs • Ateliers de découpe de petite/moyenne taille (en disparition) • Hub • Casseries même si beaucoup de casseries performantes en Flandre et à l'étranger. Coq des Prés collabore par exemple avec le centre de tri Bio-ovo au Luxembourg (groupement d'éleveurs) pour valoriser les œufs hors format ou sales (Bio-ovo : même philosophie que CdP ; que en bio) • Intérêt des lieux petits/moyens pour les producteurs qui ne trouvent pas de place dans l'industriel
Cadre réglementaire AFSCA	<ul style="list-style-type: none"> • Evaluer l'adéquation des règles sanitaires pour les abattoirs coopératifs • En viande bovine, faciliter les conditions d'agrément pour les ateliers de découpe (les bouchers ne peuvent pas passer en agrément alors qu'ils pourraient passer une partie vers le B2B et une partie dans en B2C, ce qui faciliterait leurs achats directement aux producteurs). <p>(A noter que l'AFSCA est prête à faciliter le B2B quand il y a un abattage à la ferme (petites quantités))</p>
Coopération et mutualisation	<ul style="list-style-type: none"> • Promouvoir les modèles plus coopératifs pour mutualiser les différentes opérations (transfo/abattage/découpe, logistique, marketing), mieux maîtriser la filière (de l'élevage à la vente) et mieux distribuer la valeur > le modèle coopératif de l'abattage existe peu et pourrait être plus développé ; cela existe en volaille mais manque d'éleveurs.
Prix	<ul style="list-style-type: none"> • Labellisation de la première transaction à un prix juste de référence. • Mieux promouvoir les produits différenciés pour obtenir le juste prix et éviter de revendre en conventionnel
Communication	<ul style="list-style-type: none"> • Intérêt du label « Pré de chez nous » > à promouvoir ? • Mieux valoriser les élevages de races de qualité différenciée
Accompagnement	<ul style="list-style-type: none"> • Financer des personnes compétentes pour animer la filière à l'échelle territoriale pour soutenir les producteurs • Intérêt du guichet unique et décentralisé idéalement, avec une approche généraliste mais proche du client > nouveau rôle pour Diversiferm ? <ul style="list-style-type: none"> ○ Orientation ensuite vers (exemple de séquence) : <ul style="list-style-type: none"> ▪ AfscA > Diversiferm ▪ Aspects économiques > Accueil Champêtre ▪ Permis d'urbanisme > commune ▪ PAC > SPW à l'échelle sous-régionale ▪ SAACE

<p>Dispositifs de soutien</p>	<p>Soutiens financiers :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Demande générale du secteur d'être soutenu • Orientation vers la production avicole qui a du potentiel • Faciliter l'accès et les modalités administratives pour les projets d'infrastructures dont les abattoirs et ateliers de découpe (voir les leviers Infrastructures) : certains acteurs peuvent avoir des subventions mais ils ne les demandent pas systématiquement (complexité administrative à vérifier) • Point d'attention sur les aides d'Etat • Pertinence du subsidie « Du local dans l'assiette » > à déployer • Imaginer des séquences de soutien financier permettant de répondre à l'évolution des besoins des entreprises au fil de leur développement (combinaison entre fonds propres, W.Alter, aides aux agriculteurs pour participer à une coop, autres aides pour les coop) > les subventions doivent venir en appui mais pas de manière centrale > besoin d'un investissement des fondateurs • Prise en charge des coûts de consultance et d'agence-conseil par les acteurs territoriaux (ex. un Parc naturel)
<p>Compétences</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Promouvoir l'attractivité du métier de l'abattage • Favoriser l'abattage à la ferme et la mise en compétence des exploitants • Faciliter l'accès à la profession pour la boucherie
<p>Demande</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Stimulation de la demande afin de sécuriser le développement des élevages différenciés, la pérennisation des boucheries à la ferme pour la vente directe (colis) et l'arrivée de nouveaux membres dans les regroupements de producteurs • Faire rentrer les produits locaux dans les marchés publics • Faciliter l'acceptation d'élevages par les populations (nombreux blocages de permis)

3.6 Filières Fruits-Légumes

3.6.1 SWOT

Forces	Faiblesses
<ol style="list-style-type: none"> 1. Les prix des fruits et légumes en vente directe sont majoritairement compétitifs par rapport au circuit long 2. Suffisamment d'offre en jus de fruit 3. La filière fruits dispose de suffisamment d'outils de transformation 4. Certains modèles économiques innovants (tels que les CSA – Community Supported Agriculture) permettent de créer suffisamment de valeur en CC de proximité 5. Rôle positif joué par les coopératives pour regrouper et centraliser une offre diversifiée notamment en légume : les outils de transformation mutualisés en coopérative permettent aux producteurs de suivre de plus près le maillon après eux > transparence quand il y a de la plus-value (intérêt d'intégrer une filière complète dans une seule structure juridique) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. La perception du consommateur est erronée en croyant que le prix des fruits et légumes en grande surface est inférieur 2. Aides PAC non adaptées à la réalité des petits producteurs diversifiés 3. La taille de certains acteurs en légume (Flandre et Hollande) leur procure un avantage de compétitivité qu'il est difficile de rattraper. 4. Difficulté logistique pour arriver aux magasins et gérer les petites livraisons 5. Besoin de contrats stables pour sécuriser la demande en produits frais 6. Peu d'offre en quantité suffisante pour adresser la demande des collectivités 7. Difficile d'harmoniser la qualité quand on est trop diversifié 8. Pour se spécialiser, il faut monter en échelle 9. Besoin de fortement sensibiliser les nouveaux maraichers au calcul du prix de revient 10. Difficultés d'avoir de la main d'œuvre pour la partie production 11. Besoin de plus de soutiens publics pour les filières de transformation des légumes (lavage, stockage/conservation...) car forte concurrence des régions et pays limitrophes 12. Trop de producteurs produisent les mêmes légumes

Opportunités	Menaces
<ol style="list-style-type: none"> 1. Marge de progression pour la vente directe 2. Des contrats permettant de sécuriser le producteur (quantités convenues, prix déterminé, risque limité en cas de non fourniture suite aux aléas climatiques, etc...) sécuriseraient des CC « longs » 3. La production de fruits se prête bien à la diversification au sein d'une exploitation professionnelle (type polyculture élevage) 4. Le changement climatique a pour conséquence indirecte de permettre la production de qualité de certains fruits 6. Développer la congélation sur de nouvelles filières qui permettrait de faire tampon entre la récolte et la commercialisation (partenariats avec les industriels existants ?) 7. Fruits/Légumes : souci du stockage (déjà avant Covid) > intérêt de transformer mais le produit devient plus cher ; boom des conserveries venant des producteurs 8. Développement d'outils de grande taille dans les Hubs wallons 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Les changements climatiques et les aléas météorologiques qui en découlent impactent fortement les cultures (pertes de production, risques, variabilités...). 2. La communication régionale est trop généraliste (pas spécifique à certaines cultures) et insuffisante sur les produits saisonniers de qualité et non stockables (recherches à faire sur la conservation) 3. Faible rentabilité des outils de transformation et de production non industrialisés 4. Augmentation du gap technologique et production entre la production à grande et à petite échelle

3.6.2 Enjeux prioritaires de la filière Légumes

Une filière diversifiée en termes de productions et de tailles d'exploitation mais qui ne permettrait pas de couvrir la demande régionale à l'heure actuelle

De façon schématique, la production de légumes en Région wallonne se caractérise par trois grands types d'exploitations :

- Une **production industrielle**, en lien avec le marché international, une production et une transformation fortement industrialisée et planifiée. Cette production s'insère alors dans la rotation des cultures de fermes de moyenne à grande taille. Ces cultures concernent le petit pois, la pomme de terre, le chicon. Conformément à la notion de circuit court convenue pour la présente étude, ce type de production n'est pas retenu
- Une production représentée par des **maraîchers diversifiés sur petites surfaces**. Cette production s'adresse presque exclusivement à un CC de proximité combinant vente directe pour l'essentiel et vente à un intermédiaire de proximité pour le restant.
- Enfin quelques exploitations relativement peu nombreuses cultivent une assez **grande diversité de légumes sur une plus grande échelle** (plus de 10 ha). Elle combine diversité des cultures et taille d'exploitation. Elles sont en capacité de vendre directement et via des grossistes (parmi lesquels des coopératives).

Les légumes sont commercialisés en frais ou transformés (principalement 4ième gamme ou congelé). Le marché du frais par nature comporte des risques de perte car la temporalité pour valoriser le produit peut être courte pour certains légumes. Au niveau de la transformation, les outils existants sur le marché sont de

taille très importante permettant des économies d'échelle rendant toute transformation artisanale peu compétitive sur le marché (B2B et B2C).

En dehors des grandes cultures industrielles, la production wallonne ne permet pas de couvrir la demande. Des mesures visant à soutenir le développement de l'offre sont donc pertinentes pour cette filière.

Des circuits courts de proximité moins viables que les circuits courts de type filière

Au niveau CC de proximité, la filière légumes se caractérise par un modèle économique couplant production et commercialisation qui offre peu de pérennité (à la fois pénibilité du travail et faible rentabilité). Certains modèles innovants tels que les CSA (Community Supported Agriculture) permettent toutefois de créer une valeur économique beaucoup plus importante pour le maraîcher, même sur très petite surface. Les aides PAC (installation, primes) étaient jusqu'à présent peu adaptées à ce type d'exploitation.

Au niveau CC de type filière, les coopératives jouent un rôle positif dans le développement de la filière grâce à leur rôle de grossiste (groupage, centralisation, logistique et commercialisation). Elles constituent un maillon essentiel dans le développement d'une production à plus grande échelle non destinées à l'industrie. Par nature, elles prennent davantage en compte la question du prix juste et du soutien aux producteurs et jouent par là également un rôle essentiel dans l'upscale d'une exploitation. Les productions de légumes à grande échelle permettent un degré de mécanisation plus en phase avec les coûts de production du marché, mais nécessite la sécurisation de la production par la garantie de la demande. Accroître et sécuriser la demande est primordial pour le développement de CC de type long en production légumière.

3.6.3 Enjeux prioritaires de la filière Fruits

Un marché très international et focalisé sur trois productions principales

La filière wallonne fruits concerne majoritairement la pomme, la poire et la fraise.

Les productions de pommes et poires sont en très grandes majorité réalisées en basse tige. Depuis quelques années, une production en Haute Tige se met en place et semble offrir de nombreux avantages. L'offre en pomme et poire est excédentaire par rapport à la demande. De plus, ces productions sont fortement intégrées au marché international car les coûts de conservation sont supérieurs à ceux de l'importation. D'autre part, le marché est tendu notamment en raison des crises internationales qui impactent nos exportations.

En CC, la fraise constitue généralement une diversification au sein d'une exploitation existante. Produit saisonnier et ultra périssable, on retrouve en CC de type long uniquement les surplus de production ou les invendus de la vente directe (étant donné l'absence de contractualisation permettant une garantie de commercialisation sur ce créneau).

Un maillon transformation relativement bien organisé dans la filière fruits à l'inverse de la filière légumes

A la différence de la filière légumes, les outils de transformation en fruits semblent suffisamment présents et répartis sur le territoire wallon. Ils ne semblent pas présenter un surcoût significatif par rapport à des unités industrielles qui serait susceptible d'entraver la commercialisation.

Des opportunités à saisir en terme de diversification

Des productions nouvelles telles que le melon voit le jour suite aux changements climatiques et peuvent constituer à l'avenir de réelles possibilités de diversification. Toutefois, le changement climatique amène

également une augmentation de la variabilité et de l'instabilité, avec une croissance réelle des aléas climatiques. Ces aléas peuvent représenter des pertes importantes pour la production de fruits en général.

En ce qui concerne la qualité différenciée, la filière Haute Tige, bien que naissante, semble disposer de nombreux avantages :

- L'ensemble des mesures de soutien (primes PAC, soutien à la plantation, MAEC) est très intéressant;
- La production est intéressante en termes de diversification pour une exploitation existante car elle vient ajouter de la valorisation à des parcelles qui conservent déjà une valeur en termes de production fourragère.
- Actuellement c'est un produit de qualité différenciée qui correspond à une demande de niche.
- Production zéro traitement qui correspond aux enjeux environnementaux.

3.6.4 Propositions de leviers

ENJEUX	RECOMMANDATIONS
Infrastructures	<ul style="list-style-type: none"> • Si les outils de transformation en fruits semblent suffisants, il en existe peu pour la filière légume. Des outils sont en cours de développement notamment dans le cadre des Hubs ou des projets retenus pour l'appel à projet relocalisation de l'alimentation. La congélation pourrait également représenter une opportunité à analyser.
Coopération et mutualisation	<ul style="list-style-type: none"> • Les coopératives jouent un rôle important dans la rencontre de l'offre et de la demande. Au-delà des aspects logistiques qu'elles prennent en charge, elles contribuent également à la création de marchés à prix juste. Leur développement et leur croissance leur permettra d'atteindre des économies d'échelle nécessaire aux gains de productivité à tous les niveaux (système d'information, logistique).
Distribution / Commercialisation	<ul style="list-style-type: none"> • Le maintien et le développement d'épiceries de proximité est important pour ces producteurs dont la plupart combinent un canal de vente directe avec l'approvisionnement de ces structures de proximité.
Demande	<ul style="list-style-type: none"> • Même dotée d'outils de transformation performants, la filière légume aura du mal à décoller si une demande (adaptée à la taille des outils de transformation) ne peut être sécurisée.
Dispositifs de soutien	<ul style="list-style-type: none"> • La production de légumes diversifiés sur petite surface va bénéficier de nouvelles aides dans le cadre de la nouvelle PAC. Des aménagements pourraient encore être prévus notamment en ce qui concerne les aides à l'investissement/installation pour les rendre plus accessibles à ce type d'exploitation.
Communication	<ul style="list-style-type: none"> • Davantage de communication sur le prix de façon générale et sur le prix équitable en particulier permettrait de modifier la perception souvent erronée du consommateur au regards des prix pratiqués en CC sur les fruits et légumes;

	<ul style="list-style-type: none"> • La mise en valeur de productions de qualité différenciée (bio, haute tige, variété, etc...) et à plus haute valeur ajoutée pourrait créer de la valeur au sein de la région et serait bien adaptée au CC.
--	---

3.7 Filières Lait

3.7.1 SWOT

Forces	Faiblesses
<ol style="list-style-type: none"> 1. L'offre en produits laitiers est suffisante et le nombre d'acteurs disposant du savoir-faire et de l'agrément pour la commercialisation en B2B est suffisant 2. Augmentation de la transformation et vente à la ferme ou en CC 3. Maîtrise de l'ensemble de la filière depuis la production du lait jusqu'à la vente aux consommateurs (plus-value économique) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Difficulté de fédération des producteurs laitiers autour d'un projet de filière et de trouver les fonds pour de tels projets 2. Dans certaines zones, difficulté à produire en quantité suffisante pour satisfaire la demande des consommateurs 3. Difficulté à assurer le suivi logistique (livraison) et administratifs de la vente (factures, retards de paiement) -> Optimisation difficile des coûts logistiques (palier de volume) 4. Manque d'expérience dans le démarchage et le marketing 5. Manque de qualité et de typicité dans nos productions fromagères 6. Manque d'aide (au niveau législatif et gestion RH) pour engager de la main d'oeuvre.

Opportunités	Menaces
<ol style="list-style-type: none"> 1. Intérêt croissant d'une partie des consommateurs pour les produits locaux 2. Les produits wallons ont une image de produits de terroir positive auprès des consommateurs belges 3. Possibilité d'innover et de se démarquer par rapport aux produits industriels > Une plus grande diversification des fromages pourrait être une bonne chose 4. Possibilité d'aides publiques (formation de coopératives, hall relais) 5. Encadrement pour les différents aspects de la transformation (technique, faisabilité de projet et normatif) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pour les producteurs transformateurs, normes sanitaires inadaptées à leur réalité artisanale (investissements et contraintes administratives supplémentaires) 2. Idée de terroir moins développée chez le consommateur wallon que dans d'autres régions 3. Changement des comportements des consommateurs (végétariens, vegan) 4. Difficulté à fixer prix juste pour le producteur et le consommateur 5. Pression à la baisse sur les prix liée à la vente de produits locaux en GMS 6. Encadrement insuffisant par rapport à la demande 7. Les filières alternatives valorisant le local sont en concurrence sur le prix avec les gros producteurs (volumes plus faibles)

3.7.2 Enjeux prioritaires

Une filière incontournable du paysage agricole wallon

La filière lait est une filière importante dans le paysage agricole wallon. Elle est fortement structurée via quelques grands opérateurs laitiers qui se chargent de la collecte, de la transformation et de la commercialisation (dont une part significative en exportation) du lait et de ses produits dérivés.

Notre production couvre largement les besoins de la région et la filière intègre divers flux d'import-export. Les importations nettes concernent majoritairement les produits fromagers.

La vente directe des produits transformés : l'exigence d'une gamme diversifiée pour un marché local

En CC de proximité, les producteurs combinent généralement la livraison à la laiterie et la transformation/vente directe. Généralement, la commercialisation des produits transformés a lieu directement à la ferme ou dans les épicerie environnantes. Pour se développer correctement, le producteur en CC de proximité doit réunir une gamme de produits suffisante par rapport à la demande du consommateur en complétant sa gamme de produits laitiers avec un maximum d'autres produits. Il doit aussi s'assurer de proposer des produits de qualité ce qui n'est pas toujours le cas aujourd'hui. Ces exploitations peuvent également écouler une partie de leur production dans les épicerie locales mais sont parfois limitées dans leur commercialisation B2B à cause des contraintes de l'autorisation. L'allègement de la distance de commercialisation B2B pour les exploitations disposant d'une autorisation a été reçue très positivement.

Les grossistes et distributeurs, maillon essentiel pour permettre aux entreprises CC de se développer

En CC de type long, il y a, à côté des grandes industries laitières, quelques ateliers de transformation qui assurent une transformation des produits laitiers et distribuent sur l'ensemble de la Région et au-delà. Ces ateliers tirent notamment leur épingle du jeu grâce aux réseaux de distribution alternatifs.

C'est notamment le cas de la Fromagerie du Gros Chêne qui, dans le cadre de sa croissance progressive, a combiné la vente de proximité (magasin à la ferme, marchés) mais aussi développé de nombreux partenariats avec des grossistes/distributeurs alignés sur les valeurs de l'entreprise.

3.7.3 Propositions de leviers

La filière lait offrant une production excédentaire par rapport à la demande, l'enjeu des CC concerne ici la relocalisation de certaines transformations (en particulier les produits fromagers), une rémunération plus juste des producteurs ou la création d'une valeur ajoutée territoriale de la filière plus importante. De nos entretiens et analyse SWOT, il nous semble que les principaux leviers pour y parvenir sont les suivants :

ENJEUX	RECOMMANDATIONS
Infrastructures	
Coopération et mutualisation	<ul style="list-style-type: none"> • Difficulté de fédération des producteurs laitiers autour d'un projet de filière et de trouver les fonds pour de tels projets (ex. difficile aujourd'hui de lancer des produits identitaires telles que les fromages de Chimay ou le Comté en France)
Distribution / Commercialisation	<ul style="list-style-type: none"> • Améliorer les conditions d'échanges commerciaux avec la grande distribution. Cette relation se caractérise par un rapport de force constant qui n'est pas en faveur des acteurs naissants du circuit court. Les éléments contribuant à l'amélioration du rapport de force peuvent concerner un cadre réglementaire ou le renforcement d'une demande au travers d'un label prix équitable par exemple. • Certains ateliers de transformation de taille moyenne écoulent des volumes plus importants grâce aux épiceries alternatives qui se sont développées ces dernières années. Le maintien de ce réseau de distribution et son développement sont donc des enjeux structurants (pour la filière lait mais de façon générale c'est vrai pour l'ensemble des filières).
Demande	<ul style="list-style-type: none"> • 30% des approvisionnements de la restauration collective sont des produits laitiers (source Manger Demain). Favoriser l'approvisionnement des cantines en CC constitue donc un levier important pour cette filière.
Dispositifs de soutien	
Cadre réglementaire – AFSCA	<ul style="list-style-type: none"> • Faciliter ou assouplir les conditions liées à l'agrément qui engendre encore des coûts importants pour les opérateurs et freine leur accès aux marchés de moindre proximité. • Etendre les mesures d'allègement sur les distances de commercialisation en B2B qui ont été opérées récemment pour certaines communes.

Compétences	<ul style="list-style-type: none">• Renforcer les dispositifs de formation en techniques fromagères.
Communication	<ul style="list-style-type: none">• Favoriser des marques/labels qui créent une valeur de différenciation• Favoriser des campagnes de communication fortes et spécifiques qui mettent en valeur cette différenciation ainsi que le rôle positif de l'élevage laitier pour la gestion des paysages. De même, intégrer davantage le tourisme avec l'agriculture et la valorisation des produits.

4 Panorama des dispositifs de financement et d'accompagnement pour les acteurs économiques en circuits courts alimentaires

4.1 Introduction

Dans cette section, nous répertorions les dispositifs de financement et d'accompagnement disponibles en Wallonie pour les acteurs économiques et porteurs de projets en circuits courts alimentaires. Notons que nous nous limitons ici aux dispositifs wallons et belges mais que ceux-ci peuvent ponctuellement être complétés par des dispositifs locaux proposés par des provinces, des communes ou des fondations.

Il est important de bien comprendre que les dispositifs peuvent ou non être accessibles à un acteur économique ou un porteur de projet en fonction de la qualité de l'acteur, du type de projet qu'il désire financer et des aides qu'il a déjà reçues.

- Qualité de l'acteur : certains dispositifs ne sont activables que par des types d'acteurs économiques spécifiques (par exemple une coopérative d'économie sociale, une PME ou pour un détenteur d'un numéro de producteur, une entreprise qui n'est pas en difficulté financière). Cela signifie que ce dispositif n'est pas disponible pour tout acteur économique.
- Type de projet : certains subsides ou financements ne peuvent être demandés que pour financer une partie d'un investissement dans une immobilisation alors que d'autres vont pouvoir financer des frais de fonctionnement.
- Maximum d'aide par dispositif : certains dispositifs limitent leur intervention à un pourcentage du besoin total et/ou peuvent être limités à une intervention maximale en montant sur une durée de temps définie.

Nous comprenons déjà ici que, bien qu'il soit possible de combiner plusieurs dispositifs, l'entreprise devra être attentive à différents éléments avant de se lancer dans la demande d'aide.

4.2 Dispositifs d'aide d'Etat

Toute aide financière ou matérielle directe ou indirecte provenant d'une source d'argent public qui est de nature à favoriser une entreprise par rapport aux autres acteurs de son marché doit préalablement être notifiée et accordée par la Commission Européenne.

Les aides directes sont des aides qui permettent à l'acteur économique de recevoir directement de l'argent ou une réduction des pouvoirs publics ou de leurs mandataires.

Les aides indirectes sont des aides qui permettent à l'acteur économique de recevoir un bien ou un service à un tarif préférentiel grâce à une intervention publique.

Il faut noter que les aides directes ou indirectes reçues par un porteur de projet durant la phase de pré-création (c'est-à-dire avant l'obtention de son numéro d'entreprise) ne sont pas comptabilisées comme des aides d'Etat.

Les aides dites de « faible montant » peuvent rentrer dans des régimes dérogatoires au sens des articles 107 et 108 du TFUE. Les régimes sont les suivants :

4.2.1 Les aides De Minimis

Il s'agit d'aides directes ou indirectes octroyées à une entreprise quel que soit son secteur d'activité (sauf notamment la production primaire agricole, la pisciculture et la logistique). Ces aides sont limitées à 200.000€ sur 3 exercices comptables glissants. A chaque fois que l'entreprise bénéficie d'une aide De Minimis, elle reçoit une attestation et est elle-même tenue de comptabiliser l'ensemble de ses aides afin de ne pas dépasser le plafond fixé. En cas de contrôle, si l'entreprise a dépassé le montant maximum de 200.000€ sur la période des 3 exercices comptables, elle est tenue de rembourser toutes les aides (directes et indirectes) reçues sur la période.

4.2.2 Les aides De Minimis agricoles

Ces aides fonctionnent de la même manière que les aides De Minimis générales à la différence que celles-ci sont liées à une activité relevant de la production primaire agricole. Ici c'est le SPW ARNE qui est chargé de répertorier l'ensemble des aides reçues par un producteur et de lui éviter de dépasser le plafond fixé sur la période. Le montant est limité à 20.000€ sur une période de 3 exercices comptables glissants. Ce dispositif est principalement utilisé en Wallonie pour des indemnités liées à des catastrophes naturelles ou des épidémies.

4.2.3 Le RGEC

Le *règlement général d'exemption par catégorie* (RGEC) est un système complexe d'aides d'Etat qui dépend du type d'entreprise et de la nature du projet qu'elle désire financer. Il s'apprécie donc par projet et doit pouvoir rentrer spécifiquement dans les cases définies dans le RGEC. En général, les dispositifs RGEC déterminent également un pourcentage maximum d'intervention publique par projet et entreprise.

4.2.4 Le RECA

Le *règlement d'exemption secteurs agricole et forestier* (RECA) fonctionne plus ou moins de la même manière que le RGEC mais est spécifiquement applicable pour les entreprises des secteurs agricole et forestier. Le règlement vient d'être adapté il y a peu et porte la référence n°2022/2472. Différents articles sont applicables en fonction du type d'entreprise et de la nature des projets à financer. En règle générale, les articles déterminent un montant et un pourcentage maximal d'intervention publique par projet et entreprise.

4.2.5 Le SIEG

Le service d'intérêt économique général (SIEG) permet, pour les entreprises dans les mêmes conditions que le De Minimis général, de bénéficier d'une aide de maximum 500.000€ sur 3 exercices comptables glissants afin que l'acteur économique puisse remplir des services destinés à la population dans son ensemble ou remplir des missions d'intérêt général qui ne seraient pas exécutées (ou à des conditions différentes) par le marché sans intervention de l'Etat et qui est exécutable en vertu d'un mandat donné par une autorité publique.

Une même entreprise peut combiner plusieurs dispositifs d'aides d'Etat sans pour autant dépasser le montant total sur la période qui est prévue dans chaque dispositif ni dépasser pour un même projet le taux d'intervention maximal prévu dans le dispositif le plus contraignant qu'elle active pour ce projet.

4.3 Autres dispositifs répertoriés

4.3.1 Financement direct

1. Prêts

Le prêteur accepte de prêter de l'argent à l'acteur économique en échange d'une rémunération qui se caractérise par un taux d'intérêt. Si le taux proposé est égal ou supérieur au taux du marché (soit celui que pourrait pratiquer une banque pour le même type de projet), il n'y a pas d'aide d'Etat pour l'acteur économique. Si le taux proposé est inférieur au taux du marché, dans ce cas, une aide d'Etat est comptabilisée dans un des dispositifs énoncés ci-avant. L'aide est calculée sur la différence entre le taux accordé et le taux du marché sur la durée du prêt. A noter également que pour certains produits, il existe une possibilité de franchise soit la possibilité pour l'acteur économique de commencer à rembourser le capital après une période donnée (entre quelques mois et 2 ans).

a. Prêts avec bonification de taux d'intérêt possible

▪ Prêt automatique³ - Wallonie Entreprendre

Le prêt automatique est un prêt conjoint à un prêt bancaire et subordonné accordé automatiquement sur demande de la banque. D'un montant maximum de 75.000€ (25.000€ pour les entreprises constituées à partir du 1/7/2022) par dossier d'intervention.

- Il est disponible pour les petites entreprises (indépendants et entreprises) wallonnes qui ne sont pas en difficulté financière.
- Durée de 10 ou 15 ans avec une possibilité de franchise de maximum 2 ans.
- Pour le financement d'investissements mobiliers, immobiliers, de besoin en fonds de roulement ou pour la reprise d'une entreprise.
- Le taux d'intérêt est de 2% inférieur à celui de la banque avec un taux minimum fixé et de 0% pour le financement du besoin en fonds de roulement d'une entreprise constituée à partir du 1/7/2022.

▪ Prêt complémentaire au prêt bancaire ou à d'autres types de prêts⁴ - Wallonie Entreprendre

Il s'agit d'un prêt subordonné d'un montant entre 25.000 et 500.000€ par projet avec un en-cours de maximum 1.000.000€.

Il est disponible pour les PME (indépendants et entreprises) wallonnes qui ne sont pas en difficulté financière.

- Durée de 15 ans avec une possibilité de franchise de maximum 2 ans.
- Pour financement d'investissements mobiliers, immobiliers, de besoin en fonds de roulement ou pour la reprise d'une entreprise.

Le taux d'intérêt est de 2% inférieur à celui de la banque avec un taux minimum fixé.

Ce prêt ne peut couvrir que 40% du besoin total de financement.

³ Prêt automatique - Wallonie Entreprendre (wallonie-entreprendre.be)

⁴ Prêt complémentaire au prêt bancaire - Wallonie Entreprendre (wallonie-entreprendre.be)

▪ **Prêt Easy'Green⁵ - Wallonie Entreprendre**

L'objectif du prêt Easy'Green est de proposer un financement pour les projets ayant un impact positif sur la réduction de l'empreinte carbone de l'entreprise.

Il s'agit d'un prêt subordonné d'un montant de maximum 1.000.000€ par projet avec un en-cours de maximum 3.000.000€. Le prêt peut couvrir jusqu'à 100% du besoin en financement.

Il est disponible pour les PME (indépendants et entreprises) wallonnes qui ne sont pas en difficulté financière.

Il permet de financer des investissements permettant :

- L'amélioration de l'efficacité énergétique d'un bâtiment ou d'un procédé ;
- La production d'énergie renouvelable ;
- L'adaptation d'outils fonctionnant avec des gaz fluorés ;
- De mener un projet d'éco-innovation.

Le taux dépend de la durée, du risque et de l'impact carbone du projet.

La durée est variable selon le projet avec une possibilité de franchise de maximum 2 ans.

▪ **Certains types de prêts des invest**

Les invest publics wallons sont au nombre de 9 répartis sur la Wallonie. Ils couvrent chacun un territoire particulier et ont défini des axes stratégiques sur lesquels ils peuvent proposer plus facilement des prêts. Ces prêts peuvent dans certains cas être proposés avec un taux d'intérêt bonifié.

▪ **Prêt W.Alter – Wallonie Entreprendre**

Dans le cadre de la situation inflationniste que la Wallonie a connu (fonds « Ukraine »), W.Alter a reçu des fonds de la Wallonie en vue de financer via des prêts à 0% les coopératives wallonnes notamment actives dans les circuits courts alimentaires.

L'intervention est limitée à 50% des besoins et ne peut pas dépasser le montant accordé par des institutions privées.

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Financement à taux avantageux ▪ Normalement sans apport de garantie de la part de l'acteur économique 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Le prêt automatique et le prêt complémentaire, bien que techniquement possibles pour les besoins en production primaire agricole, ne sont actuellement pas ouverts pour cette catégorie d'intervention ▪ En cas de taux bonifié, une aide d'Etat est calculée sous le régime De Minimis (possibilité de RGEC pour Easy'Green)

⁵ [Prêt Easy'Green - Wallonie Entreprendre \(wallonie-entreprendre.be\)](http://wallonie-entreprendre.be)

	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Certains produits ne sont disponibles que pour une certaine catégorie d'acteurs économiques ▪ La plupart des prêts ne sont disponibles que pour les entreprises qui ne sont pas en difficulté ▪ Le prêt doit à terme être remboursé par l'emprunteur
--	--

b. Prêts au taux du marché

▪ Prêts des invest

Les invest publics wallons sont au nombre de 9 répartis sur la Wallonie. Ils couvrent chacun un territoire particulier et ont défini des axes stratégiques sur lesquels ils peuvent proposer plus facilement des prêts. Ils ont la possibilité d'intervenir auprès de tout type d'entreprise. (NB : pour certaines interventions, il se peut qu'il y ait une limitation plus stricte imposée par la nature des fonds reçus par l'invest pour ce dispositif).

▪ Prêts de W.Alter – Wallonie Entreprendre

W.Alter propose des prêts à un taux équivalent à celui du marché mais sans constitution de garantie par l'emprunteur. La durée varie en fonction de la situation de l'emprunteur. Ces prêts sont réservés uniquement aux coopératives wallonnes.

Historiquement, les prêts étaient accordés aux coopératives déjà participées mais un changement de stratégie s'opère avec aujourd'hui la possibilité pour une coopérative de demander un prêt sans que W.Alter ne monte dans le capital de celle-ci.

▪ Prêts bancaires, crowdfunding et crowdlending

Il est également possible pour les acteurs économiques de se financer auprès des institutions bancaires et de plateformes de crowdfunding / crowdlending. Le financement se fait au taux fixé par le prêteur et avec l'apport de garantie également fixé par ce dernier. Comme nous le verrons dans la section suivante, Wallonie Entreprendre peut apporter des garanties pour l'emprunteur.

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Accès à du financement sans apport de garantie (sauf pour la dernière catégorie de prêts) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Dans certains cas, les taux peuvent être supérieurs à ceux proposés par la banque ▪ Dans certains cas, des conditions de participation au capital peuvent être ajoutées pour l'octroi d'un prêt ▪ Le prêt doit à terme être remboursé par l'emprunteur.

2. Garanties

Lorsqu'un acteur économique contracte un prêt auprès d'une institution privée, le plus souvent une garantie va être demandée à l'acteur économique et/ou aux actionnaires sur ses biens immobiliers, ses actifs corporels ou son fonds de commerce. Wallonie Entreprendre peut proposer des garanties qui en tout ou en partie pourront remplacer celles que devraient accorder les acteurs économiques. Ces garanties sont octroyées contre une rémunération calculée en pourcentage du montant emprunté. Etant donné que cette rémunération est inférieure au coût du marché, un montant d'aide d'Etat sera comptabilisé pour l'entreprise.

Les garanties peuvent être octroyées sur la partie du prêt bancaire conjointe au prêt automatique ou sur tout autre prêt bancaire qu'il soit ou non conjoint à un prêt de Wallonie Entreprendre. Le montant garanti par Wallonie Entreprendre ne dépasse jamais 75% du montant emprunté à un organisme bancaire.

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Pas besoin pour l'acteur économique de mettre ses actifs ou ceux de ses actionnaires en garantie ▪ Coût de la garantie inférieur au prix du marché ▪ Obtention de la garantie plus facile que sur le marché 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Coût pour cette garantie

3. Participations

Il faut l'entendre ici au sens participation au capital de l'entreprise. Dans ce cas, il n'y a pas d'aide d'Etat si la participation se fait aux mêmes conditions que pour le privé. Les outils répertoriés sont :

- **Wallonie Entreprendre**
- **Les invest**

Les deux acteurs précités sont des acteurs publics qui peuvent intervenir dans les entreprises en prenant des participations au capital. Ces participations peuvent intervenir à tout stade de développement de l'entreprise (y compris en cas de difficulté). Elles permettent de renforcer le haut du bilan sans entamer les capacités d'emprunt de l'acteur économique. Par nature, cet outil n'est accessible qu'aux entreprises wallonnes et non aux indépendants.

- **W.Alter**

W.Alter a la possibilité de participer au capital des sociétés coopératives wallonnes. Aujourd'hui, la prise de participation se fait au cas par cas en fonction des besoins de la coopérative et régulièrement en complément d'un prêt.

W.Alter ne participe jamais à un niveau plus important que les augmentations de capital privé (maximum 50% public et le reste doit venir du privé). En règle générale, dans le secteur alimentaire, W.Alter ne prend pas de participation supérieure à 200.000€ par coopérative.

L'entreprise peut en outre faire appel à du capital privé.

Ajoutons que toute modification du capital est soumise à modification des statuts et passage chez le notaire sauf pour les coopératives qui peuvent modifier plus facilement et à moindre coût leur capital et faire rentrer de nouveaux acteurs.

Enfin, les entreprises nouvellement créées peuvent faire bénéficier à leurs nouveaux actionnaires du dispositif fédéral dit « Tax Shelter Start Up » qui permet au nouvel actionnaire (qui n'est pas fondateur) de bénéficier d'un crédit d'impôt de 30 ou 45% du montant du capital investi dans la jeune société jusqu'à ce que l'entreprise ait levé 500k€. Le même dispositif existe pour les petites entreprises en « scale up » (comprendre croissance) jusqu'à une levée totale de fonds d'1M€.

Le nouvel actionnaire est tenu de conserver ses actions pendant au minimum 4 ans (sinon il devra rembourser l'aide reçue au prorata du temps qu'il lui restait pour arriver à 4 ans).

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Renforcement des fonds propres ▪ Soutien sur le moyen / long terme ▪ Possibilité de mise en connexion avec d'autres entreprises participées ▪ Tax Shelter Start up et scale up 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Dilution du capital ▪ Dans certains cas, nécessité d'ouvrir un ou plusieurs sièges au Conseil d'Administration ▪ Dans certains cas, nécessité de revoir les statuts et/ou la gouvernance avant l'entrée des investisseurs publics ▪ Pas disponible pour les indépendants ▪ Dans certains cas, il est difficile de trouver un remplaçant à l'actionnaire public lorsqu'il désire se désengager

4. Subsidés ou aides à l'investissement

Les subsides ou aides à l'investissement sont des montants octroyés par un acteur public (Région, Union Européenne, pouvoir local... ou leur délégué) au profit d'un acteur économique. Ces montants sont accordés dans le cadre d'un dispositif (pluri)annuel ou sur base d'un appel à projets. Ils sont généralement intégrés à un des dispositifs d'aide d'Etat détaillés précédemment.

- **Halls Relais Agricoles (HRA)**

La Wallonie a lancé 3 appels à projets HRA en 2011, 2015 et 2018. Ceux-ci permettaient à des groupes d'acteurs économiques dont minimum 3 devaient posséder un numéro de producteur de remettre un dossier de candidature en vue du financement d'une part significative d'un investissement dans un actif immobilisé permettant le stockage, la transformation et/ou la distribution de produits alimentaires en Wallonie.

Ces appels à projets étaient inscrits dans le cadre des aides De Minimis général

- **Financement des infrastructures de relocalisation de l'alimentation - plan de relance**

Ce dispositif est financé dans le cadre du plan de relance européen (PNRR) ; il consiste en un appel à projets pour construire des petites et grandes infrastructures permettant la relocalisation alimentaire en Wallonie. Une cinquantaine de lauréats ont été sélectionnés en vue de développer ces chaînons manquants. 44M€ sont consacrés pour la construction de 5 infrastructures névralgiques (filieres légumes, lait, céréales et protéines végétales) et une trentaine d'infrastructures à petite échelle. Ces infrastructures devraient sortir de terre ou être réhabilitées pour fin 2025.

- **Hubs circuits courts – plan de relance**

Wallonie Entreprendre en tant que chef projet a reçu une mission déléguée en vue de coordonner la fiche du plan de relance qui consiste en la construction de 3 hubs circuits courts en Wallonie (Liège, Namur et Charleroi). Ces hubs ont vocation à servir de plateforme de groupage et d'héberger des unités de stockage et de transformation de produits alimentaires issus des circuits courts wallons. Les débouchés seront principalement des cuisines de collectivité et la distribution en circuits courts. Ces ateliers seront opérés par des acteurs de l'économie sociale et des indépendants. Les 3 agences de développement territoriales (SPI, BEP et IGRETEC) se partagent un budget d'environ 16M€ en vue de construire 6.000m² de halls et unités de transformation qui seront mis en concession auprès d'acteurs de l'économie sociale durant le 1^{er} semestre 2025.

- **Aides classiques à l'investissement⁶**

Pour les entreprises qui ne seraient pas éligibles à d'autres dispositifs exposés ci-avant, il est possible de rendre un dossier d'aide à l'investissement. Les investissements liés notamment à la production primaire agricole sont exclus de ce dispositif. L'investissement doit être au minimum de 25.000€ et supérieur aux amortissements des 3 dernières années. Il doit couvrir des immobilisations corporelles ou incorporelles. La prime de base varie selon la taille et la localisation de l'entreprise et peut être bonifiée selon une série de critères sans toutefois dépasser 20% du montant investi.

A cela s'ajoute une exonération du précompte immobilier pendant une certaine période (3 à 5 ans en fonction du nombre d'emplois créés).

Cette aide n'est pas disponible pour les investissements dans la production primaire agricole.

- **Déductions pour investissements⁷**

L'Etat fédéral permet aux entreprises qui investissent dans des immobilisations corporelles ou incorporelles amortissable de déduire fiscalement une partie de ces investissements. Ce dispositif est cumulable avec la plupart des dispositifs d'aides détaillés précédemment.

- **FEADER**

Nous avons noté 3 dispositifs du deuxième pilier de la politique agricole commune qui semblent pertinents pour le développement des activités en circuits courts des acteurs alimentaires wallons :

- **Les aides à l'installation des jeunes agriculteurs (intervention 361)⁸**

Cette intervention permet à tout jeune (<41 ans) qui veut se lancer dans la production agricole de bénéficier d'une prime unique de 70.000€ afin de faire face à ses investissements de départ et à son besoin en fonds de roulement. Pour être éligible, l'agriculteur doit disposer d'un identifiant SIGEC et présenter un plan d'affaire sur 3 ans pour sa nouvelle activité (ou reprise d'activité) qui satisfait à certaines conditions techniques et une marge de 15.000€/unité de travail (1.900H de travail sur un an sur l'exploitation) au bout de 3 ans.

⁶ [Demander une prime à l'investissement \(PME ou Grande Entreprise\) \(wallonie.be\)](https://www.wallonie.be/fr/actualites/actualites/2022/09/01/demander-une-prime-a-l-investissement-pme-ou-grande-entreprise)

⁷ [Déduction pour investissement | SPF Finances \(belgium.be\)](https://www.belgium.be/fr/finances/deduction-pour-investissement)

⁸ [Aides à l'installation des jeunes agriculteurs - Portail de l'agriculture wallonne \(wallonie.be\)](https://www.wallonie.be/fr/actualites/actualites/2022/09/01/aides-a-l-installation-des-jeunes-agriculteurs)

- **Les aides aux investissements productifs dans les exploitations agricoles (intervention 351)⁹**

Ce dispositif est prévu pour les détenteurs d'un identifiant SIEG et les CUMA. Il permet de financer les investissements matériels et immobiliers pour un minimum de 10% (20% pour les CUMA) qui peut être bonifié selon certains critères sans jamais dépasser 40% du coût de l'investissement qui est calculé sur des standards par unité de construction (m² de construction, nombre de plants, nombre de kWc d'énergie renouvelable...). Le montant total qui peut être obtenu sur la programmation (2023-2027) est de 200.000€ par producteur (CUMA).

Une enveloppe trimestrielle est définie pour cette aide. Les candidats sont classés en ordre utile suivant des critères de sélection définis. Si un candidat ne peut être repris car le montant des demandes serait supérieur à l'enveloppe allouée et qu'il ne se trouve pas en position utile, il peut réintroduire sa demande durant un trimestre suivant. Si cette demande ne peut à nouveau être retenue suite au dépassement de l'enveloppe, l'agriculteur ne pourra plus faire de demande pour cet investissement durant la période de programmation.

- **Aides aux investissements pour le secteur de la 1ère transformation et/ou commercialisation des produits agricoles et pour la diversification non agricole (intervention 354)¹⁰**

Ce dispositif est accessible aux détenteurs d'un identifiant SIEG, aux sociétés coopératives de transformation/commercialisation (SCTC) et aux PME du secteur agroalimentaire qui ne sont pas en difficulté financière. Il permet de financer les investissements dans des outils de transformation de produits agricoles en produits agricoles ou non agricoles et dans la commercialisation des produits agricoles.

Il permet de financer les investissements matériels et immobiliers pour un minimum de 10% pour les PME du secteur agroalimentaire (20% pour les Agriculteurs et SCTC) qui peut être bonifié selon certains critères sans jamais dépasser 40% du coût de l'investissement qui est calculé sur des standards par unité de construction (m² de construction, nombre de plants, nombre de kWc d'énergie renouvelable...). Le montant total qui peut être obtenu sur la programmation (2023-2027) est de 200.000€ par producteur et 500.000€ par SCTC/PME .

Une enveloppe trimestrielle est définie pour cette aide. Les candidats sont classés en ordre utile suivant des critères de sélection définis. Si un candidat ne peut être repris car le montant des demandes serait supérieur à l'enveloppe allouée et qu'il ne se trouve pas en position utile, il peut réintroduire sa demande durant un trimestre suivant. Si cette demande ne peut à nouveau pas être retenue suite au dépassement de l'enveloppe, l'agriculteur ne pourra plus faire de demande pour cet investissement durant la période de programmation.

- **Aide à la transformation et à la commercialisation de produits agricoles¹¹**

Ce subside d'un montant de maximum 2.000€ et 100% des dépenses sur une période de 3 ans permet aux agriculteurs actifs qui disposent d'une unité de production en Wallonie de bénéficier d'un subside pour les investissements qu'ils réalisent en vue de commercialiser, stocker ou transformer leur production propre. Le subside est également utilisable pour l'investissement dans une coopérative qui transformerait, stockerait

⁹ [Aides aux investissements productifs dans les exploitations agricoles - Portail de l'agriculture wallonne \(wallonie.be\)](https://www.wallonie.be/fr/agriculture/aides-investissements-productifs)

¹⁰ [Aides aux investissements pour le secteur de la transformation / commercialisation des produits agricoles et pour la diversification non-agricole - Portail de l'agriculture wallonne \(wallonie.be\)](https://www.wallonie.be/fr/agriculture/aides-investissements-transformation-commercialisation)

¹¹ [Formulaire 2018 \(wallonie.be\)](https://www.wallonie.be/fr/agriculture/formulaire-2018)

ou commercialiserait les productions de l'agriculteur. Enfin, les dépenses pour la communication de ces activités sont également éligibles. Toutes les filières agricoles sont éligibles

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Les subsides et les aides ne sont en général pas remboursables ce qui permet à l'acteur économique de profiter d'un certain montant sans avoir à le rembourser ni à payer des intérêts dessus. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Lorsque la part de financement public est supérieure à 50% du montant de l'infrastructure, l'acteur économique doit respecter la législation sur les marchés publics pour tous les achats de matériel et prestations liées à cette infrastructure. Les acteurs économiques ne sont en général ni habitués ni staffés pour ce type de fonctionnement. ▪ Nécessité de rentrer dans le cadre de l'appel à projet ou du dispositif pour obtenir le subside ce qui a certains moments peut contraindre l'acteur économique à modifier sa stratégie ou sa structure sans nécessité de marché. ▪ Pour les financements FEADER, le fait de travailler par enveloppe trimestrielle fermée avec critères pénalise certains types de productions plus atypiques.

5. Subsides ou aides pour le fonctionnement

Les subsides ou aides au fonctionnement sont des montants octroyés par un acteur public (Région, Union Européenne, pouvoir local... ou leurs délégués) au profit d'un acteur économique. Ils permettent à ce dernier de recevoir de l'argent en vue de financer du temps de travail interne, une consultance spécialisée et quelques frais de fonctionnement liés à un projet de développement ou pour faire face à une difficulté passagère.

Ces montants sont accordés dans le cadre d'un dispositif pérenne ou temporaire ou sur base d'un appel à projets. Ils sont généralement intégrés à un des dispositifs d'aide d'Etat détaillés précédemment.

▪ Bourses coopératives

La Wallonie a lancé 2 appels à projets bourses coopératives (2022 et 2023) en vue de financer des projets de (pré-)création, transformation, diversification de sociétés coopératives d'économie sociale. Ces bourses, dotées d'un montant entre 25.000 et 75.000€ utilisable sur une période de 2 ans, permettent de financer des salaires internes, de la consultance, des frais de fonctionnement et du petit matériel jusqu'à 1.000€. Un des secteurs prioritaires visés était les circuits courts alimentaires.

- **Projets pilotes en économie sociale¹²**

Les financements pour les projets pilotes en économie sociale sont des subventions qui peuvent être demandées par toute entreprise d'économie sociale (ASBL ou coopératives agréées) pour mener un projet de développement pour lequel elle n'a pas les ressources ou pour l'aider à passer une difficulté passagère. La demande se fait via un formulaire de candidature ouvert aux acteurs éligibles. L'administration se charge de vérifier l'éligibilité du demandeur et remet un avis d'opportunité. La décision finale appartient au Ministre de l'Economie Sociale après validation de l'inspecteur des finances. Les montants sont en général limités à 1 année de salaire, augmentés de quelques frais de fonctionnement.

- **Subventions facultatives**

Chaque Ministre wallon dispose d'un budget permettant de financer des projets en lien avec les politiques qu'il désire mener. Dans ce cadre, il peut - après validation de son administration fonctionnelle, de l'inspection des finances et des membres du Gouvernement - octroyer un subside de fonctionnement à un acteur économique pour une mission précise et une durée définie. La subvention est justifiée sur base d'un rapport d'activité et l'envoi des justificatifs de dépenses.

- **Appel à projets relocalisation de l'alimentation¹³**

En 2021, le Gouvernement a sélectionné au terme d'un appel à projets 46 lauréats pour le financement de projets de relocalisation de l'alimentation. Certains de ces projets visent à développer des activités en circuits courts alimentaires. Les lauréats sont à la fois des sociétés qui obtiennent de l'argent en vue de financer du temps de travail interne ou de la consultance afin de développer de nouvelles activités ou consolider leurs activités actuelles. D'autres lauréats sont des associations qui visent à développer de nouveaux projets (test d'une nouvelle activité à vocation économique, activités de sensibilisation, nouvelles formules de démocratie participative dans le secteur alimentaire...).

- **Projets de recherche**

Depuis 2021, la Wallonie a réorganisé son système de soutien à la recherche. Le nouveau dispositif se nomme Win4Research¹⁴. Il se répartit en plusieurs axes permettant de (pré-)financer les éléments suivants : engager du personnel de recherche qualifié, recourir à une expertise externe, créer une nouvelle société, acquérir de l'équipement et du matériel. Certains axes ne sont disponibles qu'en partenariat avec un centre de recherche universitaire.

Les pôles de compétitivité peuvent également accompagner les entreprises à monter des projets de recherche et d'innovation avec d'autres entreprises wallonnes et étrangères.

¹² [Economie Sociale // Projets pilotes \(wallonie.be\)](https://www.wallonie.be/fr/economie-sociale/projets-pilotes)

¹³ [2021.02.16 Fiche d'identité - AP Relocalisation de l'alimentation com GL SansSubventions.pdf \(wallonie.be\)](#)

¹⁴ [À propos de Win4Research - La Recherche en Wallonie](#)

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Possibilité de financer un RH et des frais de fonctionnement pendant une période donnée ce qui permet de mener des projets sans empiéter sur le travail habituel 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Difficulté de pérenniser l'emploi au-delà de la période de subventionnement ▪ Nécessite un accompagnement en parallèle afin de s'assurer que le subside permet à terme de stabiliser l'entreprise ou l'aider à grandir

4.3.2 Financement indirect

Ces dispositifs permettent de financer via une réduction ou la gratuité sur l'utilisation la consommation d'alimentation locale que ce soit dans les magasins ou dans des collectivités. Ces financements directs aux magasins et collectivités permettent aux acteurs économiques qui se trouvent sur la chaîne d'approvisionnement (production, transformation distribution) de trouver de nouveaux débouchés pour leurs produits en Wallonie.

1. Du local dans l'assiette¹⁵

Ce dispositif piloté par Manger Demain permet aux collectivités sélectionnées sur base d'un appel à projet de bénéficier d'un subside couvrant 50% des coûts d'achat des produits locaux (ou 70% si les produits sont également labellisés biologiques). Cette subvention permet d'augmenter les débouchés des producteurs et transformateurs locaux.

2. Coup de pouce du local dans mon point de vente¹⁶

Ce dispositif fonctionnant sur appel à projet permet à 153 points de vente bio, vracs et/ ou circuits courts en Wallonie de faire bénéficier de réductions à leurs clients via 3 mécanismes différents :

- **Caisse solidaire**

Ce mécanisme permet au client de verser un montant supérieur au prix de ses achat. Ce montant est doublé par les pouvoirs public dans le cadre de ce dispositif et permet de réduire la facture d'achat pour les personnes disposant d'un pouvoir d'achat inférieur. L'objectif est d'augmenter le chiffre d'affaires des magasin et par ricochet celui des producteurs et transformateurs wallons.

- **Carnets de fidéli-bons**

Ce mécanisme permet aux citoyens qui achètent des carnets de fidéli-bons en monnaie locale de bénéficier de bons de réduction à utiliser dans les magasins participants. Ce système augmente donc le pouvoir d'achat des consommateurs et par ricochet les achats aux producteurs et transformateurs wallons.

- **Expertise Marketing et communication**

Il s'agit ici pour les points de vente de bénéficier d'un diagnostic gratuit et d'identifier les améliorations possibles en terme de marketing et de communication.

¹⁵ [Coup de pouce "du local dans l'assiette" - Manger Demain](#)

¹⁶ [Mécanismes soutien - Manger Demain](#)

3. Dispositif potage collation¹⁷

Doté d'une enveloppe de 2M€ jusqu'en 2024, ce dispositif permet aux élèves des maternelles et primaires de bénéficier d'une collation fruit ou légume sous diverses formes gratuitement 2 fois par semaine. Ce dispositif concerne 370 établissements scolaires et près de 45.000 enfants. Les ingrédients pour la fabrication de ces collations sont achetés aux producteurs wallons.

4. Dispositif gratuité cantines scolaires¹⁸

Doté d'une enveloppe de 12,5M€ sur la période 2022-2024, ce dispositif financé par la fédération Wallonie-Bruxelles permet, via un appel à projets, aux écoles de la Communauté de bénéficier de repas gratuits pour les élèves de maternelle et de 1^{ère} et 2^{ème} primaire. Les écoles labellisées cantines durables reçoivent même un montant complémentaire. Ce dispositif touche 400 écoles en Wallonie et à Bruxelles pour 32.000 élèves au total.

D'autres dispositifs plus disparates existent et permettent de visibiliser ou accompagner les producteurs, transformateurs et distributeurs wallons tels que par exemple : le clic local de l'APAQ-W, le répertoire de l'approvisionnement local pour les collectivités de Manger Demain, les groupements d'agriculteurs en agroécologie

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> ▪ N'intervient pas comme une aide d'Etat pour l'entreprise ▪ Aide pour l'acteur économique sans qu'il n'ait besoin de dépenser beaucoup d'énergie pour la mettre en œuvre 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Pas spécifique à l'entreprise mais pour un secteur ou une catégorie d'entreprises ▪ Rarement structurel

4.3.3 Accompagnement

Les dispositifs d'accompagnement ont pour objectif de mettre à disposition des acteurs économiques des experts pouvant les accompagner sur des thématiques qu'ils ne maîtrisent pas ou pour lesquelles ils n'ont pas de ressources internes pour les prendre en main.

Les dispositifs d'aide sont des trois types différents : économique, privé et technique.

Les pouvoirs publics financent (partiellement ou totalement) directement un organisme d'accompagnement qui va consacrer du temps individuellement ou collectivement à accompagner sur une thématique économique ou technique (ex. : DiversiFerm qui est financé par la Région pour aider les producteurs dans leurs démarches de diversification par la transformation).

1) Accompagnement économique

L'accompagnement économique est chapeauté par Wallonie Entreprendre. Cette coordination a permis d'uniformiser la qualité des prestations grâce au référentiel d'accompagnement et à l'uniformisation des

¹⁷ [Potage-collation — Collectif Cantines Durables](#)

¹⁸ [32.000 élèves bénéficieront de repas gratuits en Wallonie et à Bruxelles: comment ça marche? | RTL Info](#)

livrables par catégories. Sur la thématique des circuits courts alimentaires, nous avons retenu les catégories d'opérateurs suivants :

▪ **SAACE¹⁹ :**

Les Structures d'Accompagnement à l'AutoCréation d'Emploi (12 en Wallonie) accompagnent les demandeurs d'emploi à devenir indépendants. Pendant un période d'incubation, certaines SAACE permettent à l'entrepreneur de conserver ses allocations de chômage en testant son activité et en l'accompagnant de manière complète au travers d'ateliers thématiques et de séances de suivi individuelles. À la fin de la période, l'entrepreneur dispose des montants qu'il a facturés durant la période d'incubation pour lancer son activité de manière indépendante. L'accompagnement et le suivi sont gratuits pour l'entrepreneur et ne sont pas considérés comme aide d'Etat car ils interviennent avant la demande d'un numéro d'entreprise.

▪ **CEEI²⁰ :**

Les Centres Européens d'Entreprise et d'Innovation (8 en Wallonie répartis par territoire) accompagnent les porteurs de projets et entreprises tout au long de leur existence sur différents projets innovants. L'objectif est la création d'entreprises innovantes et l'aide à l'innovation et la modernisation des entreprises existantes.

Le montant de l'accompagnement qui est financé par l'argent public est à considérer dans l'enveloppe De Minimis.

▪ **Agences Conseil en Economie Sociale (ACES²¹) :**

Les Agences Conseil en Economie Sociale (6 en Wallonie) sont des acteurs d'accompagnement spécialisés pour les entreprises d'économie sociale (ASBL et coopératives en économie sociale). Ils accompagnent les collectifs pour la création et le développement d'entreprises ES.

Le montant de l'accompagnement qui est financé par l'argent public est à considérer dans l'enveloppe De Minimis

▪ **Les incubateurs étudiants²² :**

Les incubateurs étudiants (5 en Wallonie adossés à des universités ou CEEI) accompagnent les étudiants en vue de créer leur propre activité économique en parallèle de leurs études.

▪ **Accueil Champêtre Wallonie²³ :**

Accueil Champêtre Wallonie propose des accompagnement en vue de la commercialisation des produits en circuits courts. La structure propose également des formations économiques, comptables et à la diversification pour les agriculteurs

¹⁹ [Devenez indépendant ou lancez votre entreprise en minimisant les risques - 1890.be](http://1890.be)

²⁰ [Dotez votre projet d'innovation d'un accompagnement de pointe - 1890.be](http://1890.be)

²¹ [Faites appel aux spécialistes des nouveaux modèles économiques ! - 1890.be](http://1890.be)

²² [Les incubateurs étudiants - Wallonie Entreprendre \(wallonie-entreprendre.be\)](http://wallonie-entreprendre.be)

²³ [Pôle Circuits-Courts - Accueil Champêtre - Pro \(accueilchampetre-pro.be\)](http://accueilchampetre-pro.be) et [Formations - Accueil Champêtre - Pro \(accueilchampetre-pro.be\)](http://accueilchampetre-pro.be)

▪ **Les pôles de compétitivité²⁴ (Wagralim et Logistics in Wallonia) :**

Les pôles de compétitivité rassemblent des acteurs en vue de soutenir et créer de l'activité et de l'emploi dans des secteurs clés pour le développement économique wallon. Les pôles de compétitivité peuvent accompagner les entreprises en vue de diagnostiquer leur degré de maturité sur le domaine d'expertise du pôle et mettre en relation les entreprises, universités, centres de recherche... en vue de mener des projets d'innovation.

Les pouvoirs publics accordent à l'entreprise un subside permettant de diminuer le montant de la prestation d'un expert qui peut accompagner les acteurs économiques dans leur développement ou à résoudre une problématique.

▪ **Les chèques entreprises²⁵ :**

Le dispositif des chèques entreprises permet à des porteurs de projet, indépendants et entreprises, de pouvoir disposer d'un diagnostic ou d'un accompagnement de la part d'un professionnel privé agréé à moindre coût suite à la participation financière de la Région Wallonne via un subside. Concrètement, l'entrepreneur commande les services d'un expert agréé, paie sa quote-part (prix de la prestation – le subside de la région) à Sodexo (prestataire du système de paiement). Une fois la mission terminée et validée par le client, l'expert est payé par Sodexo.

Les thématiques sur lesquelles les experts peuvent intervenir sont : la création, la croissance, l'économie circulaire, l'énergie, l'innovation, l'internationalisation, le numérique et la transmission.

Pour chaque thématique et chaque chèque, il existe un montant maximal d'intervention sur une certaine période. Le subside est considéré comme une aide De Minimis.

Les pouvoirs publics financent (partiellement ou totalement) une infrastructure qui peut être mise à disposition des acteurs économiques pour tester un produits ou un service.

Nous retrouvons dans cette catégorie entre autres les fab lab ainsi que le Smart Gastronomy lab.

2) Accompagnement privé

D'autres dispositifs qui ne sont pas nécessairement financés par les pouvoirs publics permettent également d'accompagner et d'aider les porteurs de projets.

○ **DIES²⁶ :**

DIES est une coopérative de travailleurs qui permet à des porteurs de projets de développer leurs projets à l'intérieur de la coopérative en tant que salariés ou indépendants. C'est la coopérative qui prend en charge les tâches administratives et comptables et permet à l'entrepreneur de se consacrer pleinement à ses activités professionnelle. L'entrepreneur qui désire collaborer avec DIES paie 8% sur sa marge brute afin de financer les services auxquels il aura accès.

Si l'entrepreneur choisit d'être salarié, il aura un contrat de travail avec la coopérative et disposera d'un salaire fixe. Il reste cependant autonome dans l'organisation de son activité. Celui qui désire être indépendant, dispose d'une rémunération qui varie en fonction de ce qu'il facture.

²⁴ [Les pôles de compétitivité | Fédérateur \(wallonie.be\)](#)

²⁵ [Les chèques Archive - Chèques-entreprises \(cheques-entreprises.be\)](#)

²⁶ [DIES | Entreprendre sereinement dans un cadre flexible et solidaire.](#)

3) Accompagnement technique

L'objectif ici n'est pas de reprendre de manière exhaustive l'ensemble de l'écosystème d'accompagnement technique mais de donner quelques exemples d'opérateurs : DiversiFerm, Accueil Champêtre Wallonie, Accompagnement marchés publics de Manger Demain, Diagnostics logistiques de Logistics in Wallonia, des accompagnements de Wagralim, accompagnement des filières du collège des producteurs, le Smart Gastronomy lab, l'accompagnement technique des syndicats agricoles et des services provinciaux agricoles...

Avantages	Inconvénients
<p>En général à moindre coût que le privé non subventionné</p> <p>Intéressant pour des compétences techniques pointues (non disponibles en interne) ou sur la structuration de la gestion interne.</p>	<p>Si spécifique pour l'acteur économique, est considéré comme une aide d'Etat</p> <p>Le service reçu n'est pas toujours perçu comme valant le montant d'aide d'Etat qui va être comptabilisé</p> <p>Il n'est pas toujours évident pour un porteur de projet ou un entrepreneur de s'y retrouver dans les différents dispositifs d'accompagnement</p>

4.3.4 Sensibilisation

Les ceintures et réseaux alimentaires ainsi que le collectif 5C sont financés par la Région wallonne en vue de sensibiliser le grand public et les institutionnels au développement des circuits courts en Wallonie mais aussi en vue de lever les freins au développement des acteurs économiques actifs sur ce secteur d'activité.

Ils jouent également un rôle de mise en relation d'acteurs économiques en vue de développer de nouveaux projets ou de changer d'échelle.

4.3.5 Orientation

Afin de permettre aux acteurs économiques d'avoir une réponse aux questions qu'ils se posent, des dispositifs d'orientation ont été mis en place en Wallonie qui permettent d'informer et de renvoyer vers les structures les plus appropriées pour répondre aux questions posées et aux problèmes rencontrés.

Nous avons plus spécifiquement répertorié :

- a. Le 1890²⁷, qui est la plateforme d'orientation généraliste pour les entrepreneurs en Wallonie
- b. Arlette, qui fonctionne comme un projet pilote actuellement de référencement des acteurs d'accompagnement, sensibilisation et formation en région liégeoise et plus largement en Wallonie et sert de porte d'entrée unique pour l'accueil et l'orientation de porteurs de projets et acteurs économiques en circuits courts alimentaires.

²⁷ 1890.be - S'informer pour entreprendre en Wallonie

Avantages	Inconvénients
Porte d'entrée unique pour les porteurs de projet et acteurs économiques	Difficulté de regrouper en un seul point tous les dispositifs activables et les personnes ressources vers lesquels renvoyer les acteurs économiques

4.4 Conclusion préliminaire sur les dispositifs

Comme nous l'avons vu, un grand nombre de dispositifs existent déjà et peuvent être combinés. Le problème est pour le porteur de projet ou l'acteur économique de connaître ces dispositifs, de pouvoir réfléchir à comment les combiner au mieux pour éviter de dépasser les possibilités offertes par chacun des dispositifs.

Pour certains, le fait de ne pas pouvoir dépasser un certain pourcentage d'intervention publique sur un projet peut être un problème afin de réaliser son bouclage financier. Dans ce cas, il peut être intéressant de diminuer la part de subside et de pouvoir le combiner avec des prêts garantis à taux bonifié ou non et/ou une garantie publique. Cela nécessite de pouvoir monter le dossier de manière concertée entre plusieurs acteurs afin de conseiller au mieux l'acteur économique.

Le phénomène des appels à projets peut créer des effets d'aubaine avec un taux d'aboutissement ou de viabilité plus faible que pour d'autres dispositifs ouverts sur une plus longue période

En parallèle au subside d'exploitation devrait être joint de l'accompagnement afin de s'assurer que le subside sert bien d'effet levier et permet de stabiliser l'entreprise ou l'aide à croître.

Les dispositifs de subsides à l'investissement limitent les interventions en montant ou en pourcentage d'intervention publique. Une combinaison avec des dispositifs de prêts/garanties publiques permet de réduire les difficultés de bouclage du montage financier ou l'octroi de suretés personnelles disproportionnées. Cela implique dans ce cas de réduire le montant et l'intensité des subsides à l'investissement.

Nous renvoyons le lecteur à la section suivante pour les recommandations prioritaires relatives aux leviers.

5 Recommandations générales

5.1 Introduction

Cette partie de la mission vise à présenter une série de recommandations permettant d'orienter les mesures de soutien public relatives au développement des circuits courts.

Les attentes initiales de Wallonie Entreprendre étaient les suivantes : « L'étude se conclura par des recommandations concrètes et utiles pour soutenir le développement économique des circuits alimentaires en Wallonie, lever les freins à leur développement, identifier les leviers utiles à leur viabilité, et permettre à ces acteurs de changer d'échelle, de se professionnaliser, d'être mis en relation avec d'autres pour plus de coopérations, d'avoir accès aux infrastructures et aux aides financières existantes... ».

Pour répondre à ces finalités, nous formulons dans cette section, d'une part, une série de recommandations ayant trait à des actions structurantes pour le développement des CC et, d'autre part, des recommandations dans le périmètre des missions de WE. Il nous semble en effet important de souligner les besoins du secteur des CC dans une vision de développement économique souhaitable pour ce secteur (cf. « Recommandations pour les CC ») avant de présenter les leviers à activer par Wallonie Entreprendre pour soutenir ce développement (cf. « Recommandations relatives aux dispositifs de soutien »).

Concernant les recommandations relatives aux dispositifs de soutien financier, une attention particulière est entre autres portée aux réglementations en matière d'Aides d'Etat, étant donné leur caractère limitant dans les niveaux de financement possibles pour soutenir les CC.

A la croisée des volets quantitatif et qualitatif de l'étude, ces recommandations se basent sur les éléments suivants :

- Les conclusions de l'analyse macroéconomique (étude « quantitative ») formulées à la section 2, sur base de l'interprétation des indicateurs Leodica et Graydon ;
- Les analyses SWOT CC et filières présentées à la section 3, pour tenir compte des différentes réalités des circuits courts et des filières ;
- L'élaboration du panorama des dispositifs de financement et d'accompagnement pour les acteurs économiques en circuits courts alimentaires, présenté à la section 4.

5.2 Recommandations pour les circuits courts

Cette partie des recommandations est issue des nombreuses recommandations récoltées au fil de l'étude et que le lecteur pourra découvrir de manière détaillée dans l'Annexe « Synthèse et analyse comparative des leviers CC et par filière ». Cette synthèse est elle-même le résultat d'une analyse globale des plus de 400 suggestions collectées auprès des acteurs en termes d'opportunités et de mesures/leviers (voir Annexe « Volet qualitatif – base de données complète »).

Comme introduit plus haut, ces recommandations visent avant tout à dresser un tableau des besoins prioritaires à l'échelle des circuits courts en général, et des différentes filières en particulier. Cette synthèse des besoins doit permettre à Wallonie Entreprendre d'orienter ses propres leviers à la lumière des freins bloquant aujourd'hui le développement des circuits courts en Wallonie.

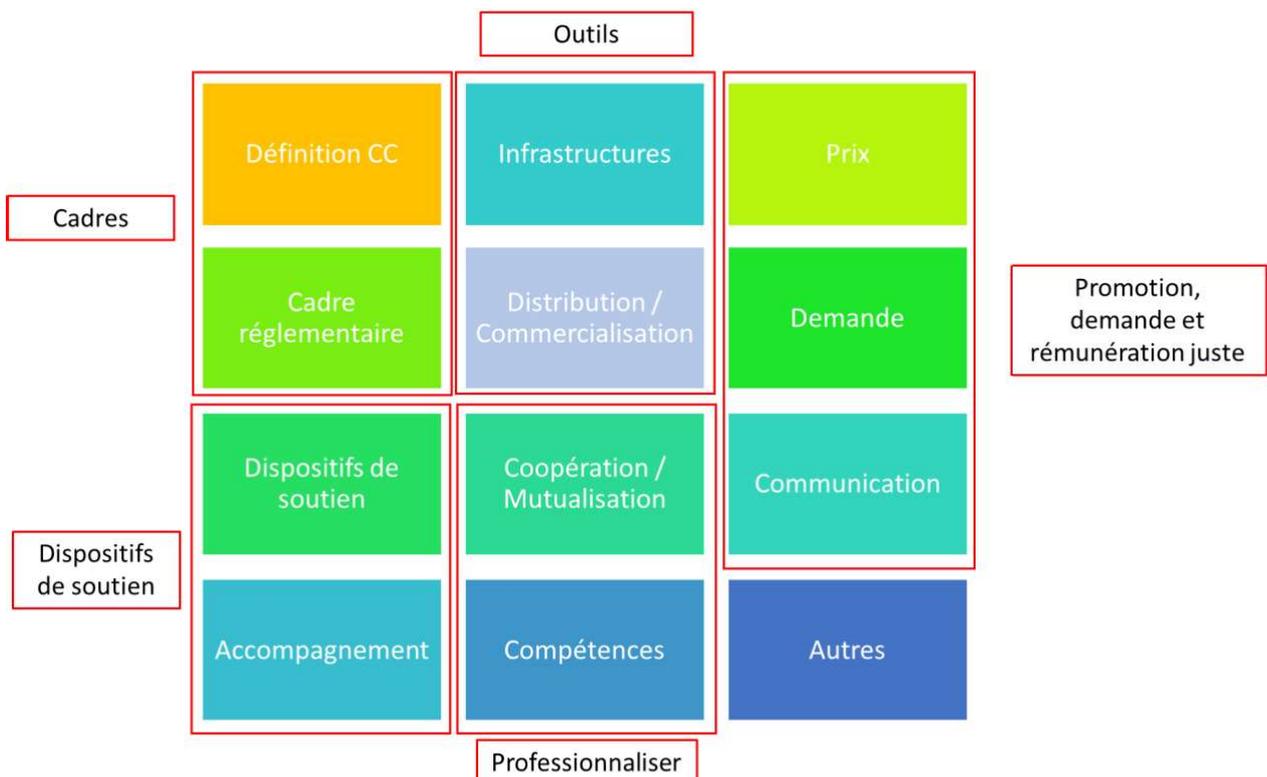
Les recommandations portent sur une 12aine de thématiques et 5 groupes de thématiques (« périmètres »).

Les 12 **thématiques** ressortant de l'analyse sont les suivantes :

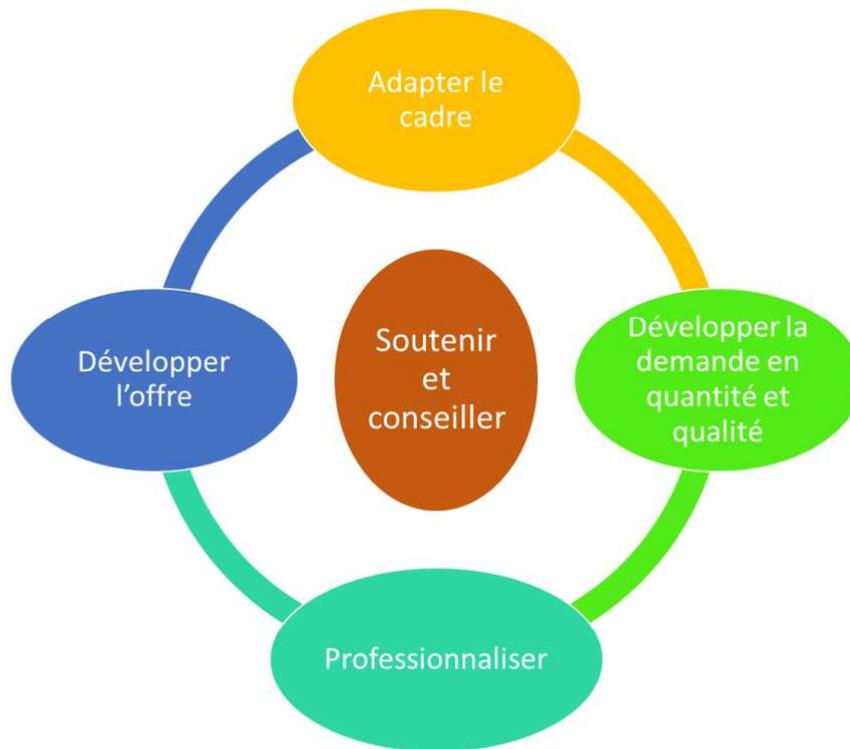


Cinq périmètres peuvent être identifiés :

- Les cadres
- Les outils structurants
- La professionnalisation individuelle et l'organisation collective
- La stimulation de la demande, par la promotion ciblée et la rémunération juste
- Les dispositifs de soutien



Les actions régionales de conseil et de soutien peuvent être schématiquement placées au cœur du système :



Combinant des actions liées à la stimulation de la demande et à la structuration de l'offre, les recommandations prioritaires relatives à la structuration des CC portent sur trois grands axes prioritaires :

- ✓ Axe 1 : Stimuler la demande en quantité et qualité
- ✓ Axe 2 : Développer l'offre par la diversification en CC et le développement d'outils structurants
- ✓ Axe 3 : Continuer à faire évoluer les règles AFSCA

#1 - Stimuler la demande en quantité et qualité

#1.1 - Ajuster la communication sur les circuits courts et les filières de qualité pour tenir compte de l'évolution du secteur

- **Eduquer la demande** sur l'alimentation de qualité et les systèmes alimentaires durables (défendre l'importance de l'alimentation pour la santé, le social, l'environnement ; briser les stéréotypes ex. "c'est plus cher").
- **Informier le grand public** des répercussions de leurs choix de consommation et du pouvoir dont ils disposent en tant que consommateurs (sobriété, consommation responsable).
- Assortir la communication actuelle de communications moins généralistes mettant en avant la **différenciation**, les approches qualité, les terroirs, les filières créant de la valeur pour tous les acteurs (même si intermédiaires) : favoriser des campagnes de communication fortes et spécifiques qui mettent en valeur la différenciation > la mise en valeur de productions de qualité différenciée (bio, haute tige, variété, etc...) et à plus haute valeur ajoutée pourrait créer de la valeur au sein de la région et serait bien adaptée au CC.
- Soutien à la promotion des productions mais aussi d'**encouragement de la consommation**.
- Davantage de **communication sur le prix** de façon générale et sur le prix équitable en particulier permettrait de modifier la perception souvent erronée du consommateur au regards des prix pratiqués sur les fruits et légumes.

- Avoir, à côté du dispositif régional actuel, des **relais provinciaux** qui soient davantage en contact de proximité avec les différents publics du territoire (école, commerces, collectivités, etc...).
- Mieux considérer la communication comme un **facteur de succès des entreprises** : les entrepreneurs qui se sont professionnalisés et qui ont investi dans de la com' s'en sortent mieux.

#1.2 - Stimuler la demande institutionnelle pour sécuriser le développement des entreprises circuits courts

- Faire rentrer les produits locaux dans les **marchés publics** : revoir les **budgets des collectivités** pour faire rentrer les produits CC dans les marchés mais en s'assurant que chaque acteur de la chaîne de valeur soit correctement rémunéré ; enjeu que le prix ne soit pas le seul facteur de sélection dans les marchés publics.
- Tester des partenariats autour des **produits laitiers** (30% des approvisionnements de la restauration collective)
- Améliorer l'outil **Clic Local** pour accroître les achats institutionnels

#1.3 - Développer un cadre de négociation avec la (grande) distribution pour réduire la pression sur les prix

- Développer un cadre de négociation qui permette de convenir d'un **prix de détail empêchant la logique de baisse des prix de vente au détail** réalisé par les opérateurs : améliorer les conditions d'échanges commerciaux avec la grande distribution afin d'aider les acteurs naissants du circuit court à négocier. Les éléments contribuant à l'amélioration du rapport de force peuvent concerner un cadre réglementaire ou le renforcement d'une demande au travers d'un label prix équitable par exemple.

#1.4 - Soutenir les réseaux de distribution alternative

- Le maintien et le développement d'**épicerie de proximité** est important pour les producteurs et les ateliers de transformation de taille moyenne dont la plupart combinent un canal de vente directe avec l'approvisionnement de ces structures de proximité. Les acteurs écoulent des volumes plus importants grâce aux épicerie alternatives qui se sont développées ces dernières années. Le maintien de ce réseau de distribution et son développement sont donc des enjeux structurants pour l'ensemble des filières.

#2 - Développer l'offre par la diversification en CC et le développement d'outils structurants

#2.1 - Soutenir la diversification en CC au niveau de la production primaire

- Anticiper et accompagner les **projets CC de reprise** des exploitations agricoles
- Aider les **jeunes** particulièrement : les jeunes repreneurs ont besoin de soutiens divers, dont de la main d'œuvre et des fonds, pour arriver à reprendre en main les activités diverses de l'exploitation et pouvoir se développer (la reprise d'une activité diversifiée en CC est plus complexe qu'une exploitation de grandes cultures) > subsides à l'investissement, subsides à l'emploi.
- Continuer à soutenir les **prises de participation** à des coopératives
- Favoriser la **création de valeur**, notamment pour la « **première transaction** » (1^{er} maillon), en promouvant les marques/labels qui garantissent garantir la qualité, la production locale et la juste rémunération et de créer une.

#2.2 - Soutenir le développement d'outils structurants dans les filières

- Besoins en outils de transformation : particulièrement pour les filières viande, légumes et lait (voir Annexe « Synthèse et analyse comparative des leviers CC et par filière » pour les détails par filière) ; promouvoir la mutualisation auprès des **jeunes** plus enclins à mutualiser les outils de transformation.
- Faciliter la **création de structures de regroupement de produits** issus de producteurs qui ont chacun leur spécialisation et leur complémentarité
- Mesures structurelles de **soutien** pour développer et **partager/mutualiser** la logistique, les services, les expertises
- Poursuivre l'encouragement des **projets de coopératives** qui permettent de mutualiser les différentes opérations (transformation, logistique, marketing), de faire des économies d'échelle suffisantes (gains de productivité) et d'assurer un prix juste dans la rencontre de l'offre et de la demande

#3 - Continuer à faire évoluer les règles AFSCA

- Soutenir le **passage à l'agrément et au B2B** dans l'attente d'une évolution des règles suite aux processus de simplification administrative en cours et à venir (notamment pour faciliter le **B2B en autorisation**) > mesure importante pour les filières lait et viande.
- Garder la **même finalité** de la sécurité alimentaire mais **distinguer les méthodes** en fonction du type d'acteurs.
- **Réduire le temps de retard** entre les évolutions sectorielles et la réglementation en vue de sécuriser le développement économique.

5.3 Recommandations relatives aux dispositifs de soutien

Les recommandations relatives aux dispositifs de soutien portent sur les leviers à activer par Wallonie Entreprendre pour soutenir le développement des CC. Neuf axes prioritaires sont mis en avant dans le cadre de l'étude.

- ✓ Axe 1 : Améliorer la connaissance des produits de financement par les acteurs de l'accompagnement
- ✓ Axe 2 : Promouvoir le screening des besoins des acteurs économiques
- ✓ Axe 3 : Mieux coordonner les acteurs publics pour faciliter la combinaison de produits de financement
- ✓ Axe 4 : Proposer proactivement du soutien post-crétion (stabilisation et croissance)
- ✓ Axe 5 : Proposer des produits d'accompagnement appropriés pour les jeunes
- ✓ Axe 6 : Adapter les appels à projets pour mieux répondre aux besoins
- ✓ Axe 7 : Objectiver les besoins en infrastructures
- ✓ Axe 8 : Cibler les subsides d'exploitation
- ✓ Axe 9 : Combiner les subsides d'investissements avec d'autres produits
- ✓ Axe 10: Accompagner le développement de projets structurants autour des chaînons manquants

#1 - Améliorer la connaissance des produits de financement par les acteurs de l'accompagnement

Comme nous l'avons détaillé dans notre analyse, il n'est pas évident même pour les acteurs de l'orientation et de l'accompagnement de s'y retrouver dans tous les dispositifs d'aides pouvant être activés par les acteurs économiques. Les acteurs connaissent en général les dispositifs les plus proches de leur cœur de mission (ex. des Agences conseil de l'Economie sociale ayant une connaissance plus fine des aides aux coopératives). Cette méconnaissance se répercute logiquement aussi sur les porteurs de projet (en pré-crétion, diversification/croissance et transmission) car dépendent en partie de l'information qui leur est transmise par les accompagnateurs.

Il nous semble donc pertinent de clarifier, diffuser et former les accompagnateurs aux dispositifs existants et aux différentes possibilités de les activer et les combiner. L'intérêt est aussi de conserver une approche plus large et ouverte pour les porteurs de projet et d'éviter une spécialisation trop rapide dans leur accompagnement.

Le 1890 et les relais spécifiques circuits courts de ce service devraient pouvoir jouer ce rôle d'information et de mise en contact des acteurs économiques vers les produits d'accompagnement et de financement.

#2 - Promouvoir le screening des besoins des acteurs économiques

Avant de conseiller les acteurs économiques, il nous paraît indispensable d'effectuer un screening de leurs besoins afin de les conseiller au mieux. Ceci permet d'éviter de bloquer un porteur ou une entreprise dans un dispositif qui ne lui convient pas ou de lui faire dépenser tout ou partie de son enveloppe d'aides d'Etat sur un produit et la bloquer pour d'autres produits d'accompagnement ou de financement. Une différenciation est à faire en fonction de la taille, du statut, du maillon de la chaîne (production, transformation, commercialisation) et des besoins de l'acteur économique. Cette recommandation prévaut surtout pour les accompagnements généralistes, dans l'esprit du diagnostic 360° du référentiel d'accompagnement de Wallonie Entreprendre.

#3 - Mieux coordonner les acteurs publics pour faciliter la combinaison de produits de financement

Les différents dispositifs (subsidés, financement, participation au capital, l'apport de garanties, l'accompagnement...) étant proposés par différents interlocuteurs, en fonction de la porte d'entrée que prendra le porteur de projet, il ne lui sera pas nécessairement proposé de combiner plusieurs produits en vue de mener à bien son projet. Sachant que chaque produit a ses avantages et inconvénients, il apparaît utile de mener une réflexion globale en vue d'une combinaison optimale entre l'accompagnement, le financement, l'apport de garantie et les subsidés. Cette recommandation invite ainsi à une meilleure coordination entre les acteurs institutionnels et de soutien interagissant parfois avec les mêmes projets en circuits courts mais sans se concerter de manière systématique (ex. SPW-ARNE vs Wallonie Entreprendre, Accueil Champêtre vs WE...).

#4 - Proposer proactivement du soutien post-crédation (stabilisation et croissance)

Nous avons pu observer qu'un certain nombre d'acteurs économiques actifs dans les circuits courts ont un risque de défaillance ou sont « à surveiller » (cf. schéma xx). Il nous semble intéressant, a minima, de contacter ces acteurs de manière pro-active afin de leur proposer un diagnostic et un plan d'actions suivi (cf. Recommandation XX) afin d'éviter que leur situation ne se dégrade.

#5 - Proposer des produits d'accompagnement appropriés pour les jeunes entreprises

Après analyse des données quantitatives, il apparaît que sur le scope d'analyse, 88% des entreprises ont moins de 5 ETP et 25% ont moins de 5 ans. Nous faisons donc face à une population qui contient majoritairement des TPE dont une part significative est jeune. Ceci peut donc expliquer en partie les problèmes de rentabilité et de solvabilité. Il nous apparaît donc important de pouvoir leur proposer des produits d'accompagnement appropriés qu'ils pourraient activer. A noter que l'ensemble des détails sur les entreprises peuvent être retrouvés à partir du rapport BI lié à cette étude.

#6 – Adapter les appels à projets pour mieux répondre aux besoins

Comme nous l'avons discuté précédemment, le fait de travailler par appel à projets crée des effets d'opportunité. Arrivent donc des projets qui en général ne sont pas matures ou interviennent au mauvais moment pour l'entreprise. Le fait de travailler par enveloppe (pluri)annuelle pourrait mieux répondre aux besoins d'un plus grand nombre de porteurs de projet dans le sens où cette enveloppe pourrait être activée au moment opportun pour l'entreprise. Aussi, il nous semble essentiel de ne pas utiliser l'ensemble des capacités d'aides d'Etat d'une entreprise pour un subsidé à l'investissement. En effet, en général, les subsidés ne peuvent pas couvrir 100% du montant et il nous semble opportun de laisser une marge pour du cofinancement mais aussi pour de l'accompagnement ou du conseil qui pourrait s'avérer utile pour l'entreprise.

#7 - Objectiver et optimiser les besoins en infrastructures

Vu le grand nombre de subsidés d'investissement accordés ces derniers temps, il semblerait opportun d'objectiver les besoins au regard des infrastructures déjà existantes (voir la Recommandation Circuits courts #2.2) et de la qualité du dossier et du porteur avant d'accorder de nouveaux subsidés d'investissement. L'optimisation des infrastructures existantes sur un territoire donné est aussi en question à ce niveau pour évaluer la pertinence des demandes. Il nous semble également opportun de distinguer dans les analyses la portée locale / régionale pour un acteur économique des infrastructures existantes et projetées.

#8 – Cibler les subsides d'exploitation

Le manque de cashflow d'exploitation et de couverture des dettes ne permet pas à la majorité des acteurs économiques repris dans l'étude quantitative de mettre des ressources à disposition pour consolider ou développer leurs activités. Un subside d'exploitation ciblé sur les acteurs ayant un potentiel pourrait être pertinent. Cependant, nous insistons sur le fait que ce subside devrait être conditionné à une étape de screening (voir Recommandation #2), à de l'accompagnement et le suivi d'un plan d'actions de stabilisation / croissance préalablement établi sur base d'indicateurs (à développer avec un opérateur d'accompagnement).

#9 - Combiner les subsides d'investissements avec d'autres produits

Au niveau des investissements dans des immobilisations, sachant qu'il est démontré dans l'analyse quantitative que les acteurs ne dégagent pas assez de cashflow d'exploitation pour rembourser leurs dettes sur un laps de temps court, l'activation de produits tels que les subsides FEADER nous semble opportune. Sachant que ces subsides ne peuvent couvrir que 40% du montant total de l'investissement (max. 200.000 euros), il semblerait opportun de les combiner avec du co-financement public voire de la garantie publique pour ceux qui n'ont pas d'immobilisations suffisantes à apporter en garantie. Il faut cependant être attentif à ne pas dépasser le pourcentage d'intervention publique prévu dans ce dispositif. Il y a donc des combinaisons à discuter entre les différents acteurs publics.

Au niveau des produits de financement, le produit mixte (pour le BFR) et le co-financement / garantie (pour les investissements) semblent les plus appropriés mais ne sont pour l'instant pas ouverts à la production primaire agricole. Wallonie Entreprendre a cependant l'opportunité de valider cette ouverture à la production primaire, démarche que nous encourageons pleinement.

Pour les coopératives, le financement de W.Alter sans bonification de taux reste possible. Une possibilité serait également pour les entreprises d'aller chercher une participation publique au capital en vue de leur apporter des fonds complémentaires pour porter leurs investissements.

Axe 10 - Accompagner le développement de projets structurants autour des chaînons manquants

Des dispositifs de soutien des circuits courts, passant par le financement indirect d'acteurs territoriaux, peuvent aussi s'avérer efficaces et impactants, comme en France notamment mais aussi dans certaines provinces wallonnes (exemple de l'ancien appel à projets de la Sowalfin pour le développement de filières et circuits courts). De bons résultats ont notamment été enregistrés dans la région de Verviers (Ratav) et en Wallonie Picarde (Food.Wapi).

L'idée ici est de prévoir des enveloppes finançant la coopération d'acteurs accompagnateurs économiques, techniques et territoriaux autour de chaînons manquants sur un territoire. Alternative au subside classique d'exploitation, le dispositif financerait donc des acteurs « facilitateurs » (enveloppe RH pour un pool d'acteurs d'accompagnement), du type CEEI, Parc naturels...

6 Annexes

Liste des Annexes

- ✓ Annexe 1 : Bibliographie
- ✓ Annexe 2 : Description des indicateurs et marqueurs Leodica
- ✓ Annexe 3 : Guide d'entretien
- ✓ Annexe 4 : Base de données Excell du volet qualitatif
- ✓ Annexe 5 : Synthèse et analyse comparative des leviers
- ✓ Annexe 6 : Cartographie des aides – mindmap et tableau
- ✓ Annexe 7 : Liste des acteurs rencontrés
- ✓ Annexe 8 : Comptes-rendus des entretiens
- ✓ Annexe 9 : Rapport SPI
- ✓ Annexe 10 : Rapport BI