**Résumé du Workshop "Petits fruits" – Bruxelles, 23 septembre 2024**

Une image contenant texte, fruit, Aliments naturels, produits

Description générée automatiquement

Le service B2B GoodFood a organisé un workshop sur les "petits fruits" afin de favoriser les échanges entre producteurs, acheteurs, et acteurs de la logistique pour optimiser la filière à Bruxelles. Cet événement a permis d’identifier les défis majeurs et d’explorer des solutions concrètes pour renforcer l’approvisionnement local. Voici les principaux points abordés lors des présentations et discussions.

Il y avait 36 professionnels inscrits, mais une 20aine présents.

**Présentations**

1. **Biowallonie – Audrey Warny et Mélanie Mailleux – Etat des lieux de la filière petits fruits Wallonne.**

Une image contenant texte, capture d’écran, logiciel, Page web

Description générée automatiquement

* **Particularités des cultures de petits fruits bio :**
  + Les plans de cultures sont établis longtemps à l’avance, avec des cycles de production très dépendants des saisons.
  + Disponibilité limitée dans le temps (ex. récoltes de fraises sur 5 semaines, vente endéans 24h).
  + **Points d’attention :**
    - Planification critique des rotations et commandes de plants.
    - Contraintes logistiques (délais courts, quantités minimales pour livraison gratuite) et forte dépendance aux conditions météorologiques.
  + **Prix :**
    - Grande variabilité des prix d’achat en fonction de la saison, de la disponibilité et des accords commerciaux.
* **Profil des producteurs de petits fruits bio :**
  + Les petits fruits bio sont rarement la culture principale des producteurs, sauf pour des cas spécifiques comme Fred & Berries (myrtilles bio) ou certains producteurs spécialisés en fraises (ex. C'toutbon).
  + Les petits fruits sont souvent cultivés pour diversifier les exploitations
  + Ils sont le plus souvent écoulés en vente directe ou via des épiceries locales.
* L’approvisionnement direct B2B de petits fruits
  + Le profil des producteurs et les spécificités des produits (fragilité, saisonnalité, DLC courte) complexifient l’approvisionnement de petits fruits frais locaux pour la transformation agro-alimentaire (glaciers, epiciers, etc.)
  + Certains producteurs commencent à fournir une gamme surgelée.
  + L’approvisionnement direct de la demande bruxelloise nécessite des infrastructures d’emballage adaptées. Le profil idéal des fournisseurs pour ce marché est celui des producteurs de taille moyenne, capables de répondre aux exigences de qualité et de logistique.
* Les distributeurs de petits fruits bio wallons
  + Interbio, Delibio, Mabio, Terroirist, Cabas, LogCAL (C’TOUT BON), Paysans-Artisans, Agricovert, Reinette&Co, Ferme du Peuplier, Made in BW, T’sas, Biovibe, The Food Hub…

1. **Présentation de C’toutbon**

* Projet démarré en 2019 avec une plantation initiale de 4 000 plants de fraises bio, complétés par des framboises et la gestion d’un verger de pommiers. Activité initiale centrée sur la vente directe au bord de la route (B2C).
* Constat :
  + La main-d’œuvre représente un défi important (qualité, profil, temps de travail).
  + Les petits fruits sont sensibles aux aléas climatiques et doivent être consommés rapidement après la récolte.
* En 2021 : Lancement d’une plateforme logistique et d’un hub (>1000 m²) sous le nom de Log’cal.
  + Regroupement des producteurs bio et locaux pour simplifier l’approvisionnement des clients B2B.
  + Mise en place d’un portail producteur et d’un e-shop avec traçabilité des produits.
* En 2024 :
  + Structuration des activités et agrandissement des offres de produits transformés bio.
  + Log’cal s’engage à optimiser le circuit court et à proposer des produits locaux de qualité.

**Den Boogerd**

* Exploitation familiale fondée en 2009 à Zelem (Limbourg), couvrant 35 hectares en agriculture biologique.
* Engagement envers l’agriculture régénérative et la biodiversité maximale.
* **Forces :**
  + Diversité des cultures permettant de réduire la sensibilité aux aléas climatiques.
  + Répartition des récoltes de mai à octobre, assurant une offre prolongée.
  + Large éventail de produits, incluant des variétés locales et des produits transformés.
* **Défis :**
  + Quantités limitées par variété, rendant l’écoulement des produits moins évident.
  + Dépendance à une période de transformation unique par an
  + Faible notoriété de certaines variétés locales, ce qui complique leur commercialisation.

**Discussions – Freins et leviers identifiés**

**Producteurs**

**Problèmes :**

* Difficultés logistiques et concurrence élevée sur les marchés locaux saturés (ex. Mabru).
* Accès limité aux grandes structures de distribution.
* Compétition avec des entreprises bio de grande taille mais non locales.
* Défis agronomiques et climatiques spécifiques à la Belgique.
* Manque de savoir-faire dans la mise en valeur, la conservation et la manipulation des fruits.
* Besoin de renouveler le portefeuille client chaque année.

**Solutions :**

* Augmenter les cultures sous abri pour protéger les fruits et prolonger leur saisonnalité.
* Utiliser le bottin GoodFood pour identifier de nouveaux débouchés et optimiser les trajets à Bruxelles.
* Internaliser la logistique pour maintenir un contact direct avec les clients et les sensibiliser.

**Questions ouvertes :**

* Comment simplifier la circulation complexe dans Bruxelles pour les producteurs et les livreurs ?

**Acheteurs de petites quantités**

**Problèmes :**

* Peu de grossistes proposent des petits fruits (ex. cassis et groseilles).
* Relation de confiance fragile : si un magasin important réduit ses volumes d’achats, les fournisseurs doivent compenser ailleurs.
* Délais de conservation courts (DLC) et conditionnement non adapté (ex. colis de 11 kg pour pommes et poires).

**Acheteurs de grandes quantités**

**Problèmes :**

* Difficultés logistiques et défis liés à la saisonnalité des produits.
* Besoin de calibres précis pour les collectivités.
* Complexité des appels d’offres publics : évolution des prix et volumes non garantis sur toute la durée des contrats.
* Gestion des surplus et planification des menus plusieurs semaines à l’avance.

**Solutions :**

* Créer des outils logistiques pour mieux écouler les surplus.
* Mettre en place un calendrier précis de l’offre pour anticiper les besoins des acheteurs.

**Conclusion et perspectives**

Ce workshop a permis de mettre en lumière les principaux défis rencontrés par les producteurs et les acheteurs dans la filière des petits fruits à Bruxelles. En renforçant les outils logistiques, en favorisant les circuits courts, et en établissant des partenariats solides, les acteurs de la filière peuvent mieux répondre à la demande locale tout en surmontant les obstacles structurels. Le dialogue initié lors de cet événement ouvre des perspectives prometteuses pour le développement durable et collaboratif de la filière.

