



Projet CosyFood

Rapport d'évaluation de la durabilité de trois systèmes alimentaires alternatifs Bruxellois
Outil d'évaluation Principes, Critères, Indicateurs (PCI)

(janvier 2019)



Table des matières

Le projet CosyFood	4
Un référentiel, deux types d'évaluation	7
Présentation des résultats de l'évaluation PCI.....	9
Structure et logique narrative de la présentation des résultats	9
Promesse 1 – La démocratisation des filières de distribution	10
Les indicateurs de démocratisation	10
Présentation des résultats	10
Promesse 2 – Équité dans les échanges entre les acteurs des filières.....	11
Les indicateurs d'équité des échanges	11
Présentation des résultats	12
Promesse 3 – La viabilité économique et les conditions de travail.....	13
Les indicateurs de la viabilité économique et des conditions de travail	13
Présentation des résultats	14
Promesse 4 - Perception et sensibilisation des consommateurs.....	15
Les indicateurs de la perception et la sensibilisation des consommateurs.....	15
Présentation des résultats	15
Promesse 5 – L'accessibilité du système de distribution	16
Les indicateurs de l'accessibilité	16
Présentation des résultats	17
Promesse 6 - Développement du territoire	17
Les indicateurs du développement du territoire	17
Présentation des résultats	18
Interprétation des résultats.....	18
Rupture avec le conventionnel	19
Ecart entre ambitions et réalisations	19
Sur les effets en termes de viabilité économique.....	19
Sur le lien entre engagement et prix juste.....	19
Sur l'accessibilité à tout type de public.....	20
Une situation paradoxale.....	20
Des postures différentes par rapport au rôle du consommateur et l'échelle envisagée.....	20
Des objectifs et des échelles de projet différentes.....	20
La durabilité : contrainte ou horizon ?.....	21
Des consommateurs différemment sensibilisés ?.....	21
Conclusions générales	22

Annexe - Résultats des enquêtes et réponses aux questionnaires	24
Promesse 1 – La démocratisation des filières de distribution	24
Pratiques.....	24
Vérification.....	25
Promesse 2 – Équité dans les échanges entre les acteurs des filières.....	26
Pratiques.....	26
Vérification.....	27
Impacts	28
Promesse 3 – La viabilité économique et les conditions de travail.....	29
Pratiques.....	29
Impacts	30
Promesse 4 - Perception et sensibilisation des consommateurs	31
Pratiques.....	31
Vérification.....	32
Impacts	32
Promesse 5 – L’accessibilité du système de distribution	33
Pratiques.....	33
Vérification.....	35
Impacts	36
Promesse 6 - Développement du territoire	37
Pratiques.....	37
Vérification.....	38

Le projet CosyFood

À Bruxelles comme ailleurs, de nombreux projets d'alimentation durable et alternative voient le jour. On parle de plus en plus d'alimentation durable et de transition vers un système alimentaire plus durable et résilient. Mais la durabilité d'un système alimentaire, c'est quoi ? Qu'est-ce que cela implique concrètement dans la pratique pour une filière de distribution et l'ensemble des acteurs impliqués ? Quelles sont les questions à se poser et les réflexions à engager pour appréhender la durabilité ? Et ces systèmes alimentaires alternatifs, sont-ils finalement durables ?

Le projet CosyFood, financé par le programme Co-Create d'Innoviris entre 2016-2018, a essayé de donner des réponses à ces questions. Le projet réunit trois alternatives de distribution alimentaires bruxelloises (Réseau des Gasap, Färm et La Ruche de Forest – La Vivrière) et un centre de recherche de l'Université Libre de Bruxelles (ULB/IGEAT).

Système alimentaire alternatif ?

La notion de système alimentaire (alternatif) peut parfois porter à confusion : elle peut se définir à l'échelle mondiale, à l'échelle régionale, à l'échelle locale et les critères de durabilité s'expriment alors différemment. C'est pourquoi, dans le cadre du projet et de l'application du référentiel, nous précisons que la notion désigne des filières de distribution organisées en réseaux d'acteurs à partir et au sein d'un territoire délimité, ici la région bruxelloise.

Ces filières alternatives se définissent souvent par toutes leurs pratiques « opposées » au fonctionnement du système alimentaire « conventionnel », mondialisé, industriel et à grande échelle. Cette altérité s'observe en général à partir de trois caractéristiques centrales :

- Des produits différents (bio, de qualité, artisanaux) alliés à des processus de production différents (bio, petite échelle, agriculture paysanne, agroécologie, permaculture, agriculture familiale) ;
- Des réseaux de distribution organisés différemment, réduisant la triple distance entre producteurs et consommateurs (distance physique, nombre d'intermédiaires et distance informationnelle) ;
- Des formes de gouvernance innovantes au sein de ces réseaux pour coordonner et organiser les relations entre les acteurs de la production, de l'achat et de la commercialisation des denrées.

À partir de ces éléments, on peut comprendre que la notion de système alimentaire alternatif englobe des réalités très diverses. Les acteurs qui s'en réclament peuvent proposer une des trois caractéristiques (un magasin bio) ou une combinaison entre elles (par ex. un magasin coopératif de producteurs et consommateurs qui vend uniquement des produits bio), ce qui est plus souvent le cas.

Les trois filières partenaires du projet, qui ont co-construit le référentiel, proposent chacune une combinaison entre ces trois ensembles de caractéristiques, en faisant leur propres choix selon l'essence de leurs projets respectifs. Elles entrent toutes les trois, malgré des fonctionnements différents, dans la catégorie des systèmes alimentaires alternatifs.

Plus précisément, le projet CosyFood se centre sur la durabilité de trois systèmes alimentaires alternatifs actifs à Bruxelles : le réseau des GASAP, La Ruche-La vivrière et Färm. Ce projet est né de la volonté de ces trois systèmes de connaître mieux leurs pratiques en termes de durabilité et de les améliorer, mais aussi de comprendre leur impact sur les acteurs avec qui ils travaillent, et par là faire émerger des pistes de soutien et d'amélioration plus fortes et efficaces.

Ces acteurs sont donc considérés comme des co-chercheurs au sein du projet, qui n'est ni une initiative venue d'en haut, ni une initiative de recherche fondamentale classique. L'objectif est de soutenir les alternatives alimentaires dans le changement et les pratiques qu'elles désirent porter dans la société. Le projet de recherche vise à promouvoir les filières alternatives en mettant en avant de façon objective tous les bénéfices associés aux circuits alternatifs, notamment pour les premiers maillons de la chaîne, les producteurs, et à mettre en avant les différences à ce niveau avec la grande distribution. En effet, les arguments objectifs et mesurés manquent aujourd'hui. Il vise également à identifier les leviers d'amélioration possibles pour ces filières.

Pour atteindre ces objectifs, le projet co-construit une vision fédératrice de l'alimentation durable – ou d'un système alimentaire durable – à travers la co-construction d'une boîte à outils d'évaluation multicritères de systèmes de production-distribution-consommation alimentaires. Cet objectif transversal passe notamment par la définition de principes et de critères de durabilité. Avec l'ensemble de leurs connaissances, en discutant avec leurs producteurs, leurs fournisseurs et leurs consommateurs, les partenaires du projet ont co-construit un référentiel de durabilité des systèmes alimentaires (alternatifs). Ce référentiel se compose de 14 principes, 55 critères et 105 indicateurs qui reflètent leur vision commune de la durabilité. Ce référentiel peut être consulté sur le site web du projet. Il constitue le socle de deux outils d'évaluation également co-construits : l'outil Principes, Critères, Indicateurs (PCI) et un outil d'analyse sociale du cycle de vie (ACV-S). Ces deux outils peuvent également être consultés sur le site web du projet.

Pour plus d'informations sur le projet CosyFood, vous pouvez consulter le site web et les différents documents qui y sont téléchargeables¹.

¹ <http://www.cocreate.brussels/-CosyFood->

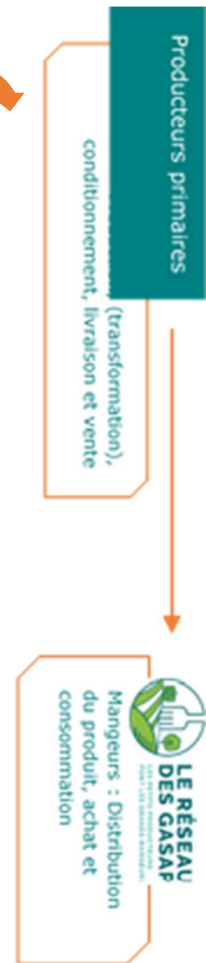
Le Réseau des Gasap ?

Le Réseau des GASAP fédère les quelques 90 GASAP (Groupes d'Achat Solidaires de l'Agriculture Paysanne) bruxellois et wallons. Un GASAP c'est, à travers une vente directe sans intermédiaire, un lien direct et solidaire, un partenariat, entre des mangeurs et des producteurs qui s'engagent mutuellement à long terme. Ce partenariat se matérialise sous forme de livraison régulière de produits (légumes, viande, fromages, champignons, ...), payés à l'avance. Les producteurs s'engagent dans une agriculture durable, locale et agroécologique paysanne.

Le Réseau des GASAP a 3 missions :

- aider à la création de nouveaux GASAP - pour soutenir un nombre croissant de producteurs
- renforcer le lien entre producteurs et consommateurs - en informant, mobilisant, et quand nécessaire jouant le rôle de médiateur
- participer au débat public concernant l'agriculture et l'alimentation, afin de défendre notre souveraineté alimentaire et le changement nécessaire des modèles de production et de consommation dominants.

Pour plus d'informations : <https://gasap.be/>

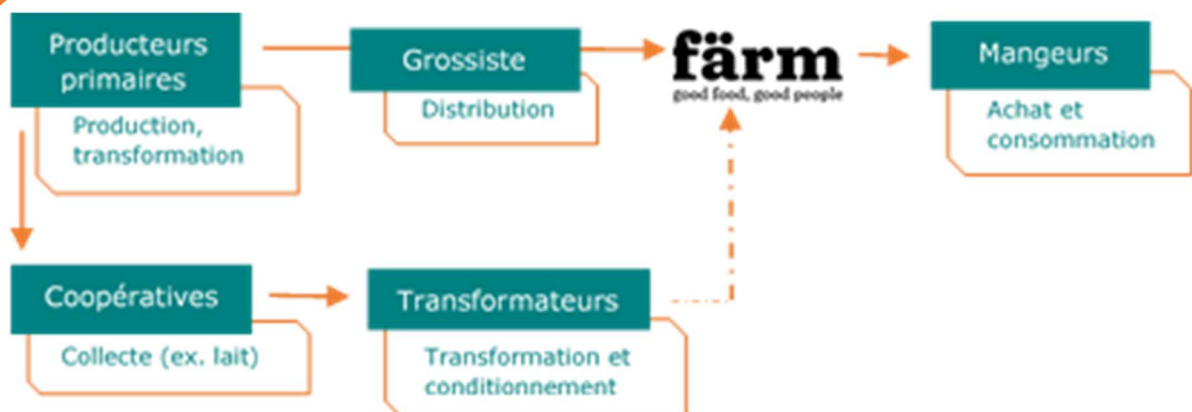


Les magasins Färm

La coopérative Färm a pour objectif de mettre la coopération au cœur des relations depuis le producteur jusqu'au consommateur. A travers la promotion de la consommation durable, Färm soutient le développement de l'agriculture biologique et la transition agricole.

Les magasins Färm sont les moteurs de cette transition et c'est grâce à votre consommation que les producteurs s'engagent vers une agriculture bien plus que bio. En 2018, six magasins étaient opérationnels.

Pur plus d'information : <http://www.farm.coop>



La Ruche-La Vivrière ?

La Vivrière est une petite coopérative située dans la commune bruxelloise de Forest, qui réunit des producteurs et des consommateurs. La coopérative s'est fixé pour mission de créer des alternatives de consommation pour aller vers une alimentation toujours plus durable. Ses activités sont axées principalement sur la Ruche qui dit Oui ! de Forest et une épicerie de quartier.

La Ruche qui dit Oui !, entreprise créée en France, permet aux consommateurs, via un site de commande en ligne, de commander leur produit chez le producteur et de venir le chercher lors d'une livraison hebdomadaire.

Ensemble, les plus ou moins 40 coopérateurs de La Vivrière font prendre vie aux valeurs qui leurs sont chères :

- le sens : travailler en circuit-court avec un engagement pour faire du sens au niveau de l'économie locale, socialement et avec éthique ;
- les liens : la rencontre hebdomadaire avec ceux qui cultivent notre alimentation, mais aussi entre voisins pour créer de la convivialité et créer des liens ;
- la transparence : communiquer les critères de qualité et les choix opérés au niveau des produits, des producteurs est une démarche ancrée dès la naissance de la coopérative ;
- l'innovation : avoir une approche innovante dans la commercialisation ou la logistique est au cœur du projet.

Pour plus d'informations : <https://www.la-vivriere.be/>; <https://laruchequiditoui.be/fr-BE>



Un référentiel, deux types d'évaluation

Sur base du référentiel de durabilité CosyFood, deux types d'évaluation ont été réalisées : une évaluation PCI, qui a pour objet le système de distribution et ses contacts directs (producteurs fournisseurs directs et consommateurs) et une évaluation ACV (analyse du cycle de vie), qui a pour objets une série de produits (lait, légumes) observé pendant leur « trajet » le long de la filière (par exemple, 1 litre de lait distribué par Färm, 1 litre de lait distribué par la Ruche et un litre de lait distribué par les Gasap).

Les deux évaluations sont différentes en termes de scope, objectif, quantité et qualité des données mobilisées ainsi que pour le type de questions qui ont été posées.

Les principales différences sont résumées dans le tableau ci-dessous.

Tableau 1 Principales différences entre l'évaluation PCI et l'évaluation ACV

	Evaluation PCI	Evaluation ACV
Scope	Vue d'ensemble du distributeur et de ses impacts sur ses parties prenantes directe	Analyse d'un produit sur toute la chaîne (tous les maillons)
Objectif	Auto-évaluation, conformité à la vision Où s'améliorer ?	Analyse scientifique Différence entre produits, différence entre les maillons
Collecte de données	Large enquête en ligne - 20 producteurs/fournisseurs x 3 systèmes - 380 enquêtes consommateurs	Entretiens (2-3h) 2 produits x 4 acteurs x 3 systèmes
Type de questions	Des questions différentes selon le maillon sur des thématiques très diverses : - Pratiques : Qu'est-ce que le système de distribution fait ? - Vérification : le ressenti des parties prenantes - Impacts : les impacts sur les parties prenantes	La même question pour tous les maillons sur des thématiques limitées : - Qu'est-ce que le système de distribution fait ? - Quelle est le ressenti par rapport au même thématique tout le long de la chaîne ?
Statut des réponses	Réponses parfois ambiguës ou incomplètes, sans possibilité de les compléter.	Échantillon représentatif et données complètes

Dans le cas de l'évaluation PCI, le fait que l'enquête a été réalisée sur base de questionnaires en ligne, les réponses n'ont pas le même statut ni la même représentativité que les réponses dans l'ACV. D'un côté, toutes les personnes ou les structures sélectionnées pour l'auto-évaluation n'ont participé ; d'un autre côté, toutes les personnes qui ont participé n'ont pas forcément répondu à toutes les questions. De plus, on s'est contenté de ce que les répondants (auto-)déclarent sans pour autant aller vérifier l'exactitude des réponses (e.g. surfaces, rentabilité). Dans l'ACV, du fait qu'il s'agissait d'un nombre plus réduit d'acteurs avec qui ont été fait de larges entretiens, il y avait plus de possibilité de retourner vers les répondants pour clarifier des ambiguïtés ou des incohérences ou de se baser sur des sources vérifiables pour un nombre d'indicateurs.

À titre d'exemple : dans l'évaluation ACV et dans l'évaluation PCI, le même questionnaire a été utilisé pour interroger les travailleurs. Pour l'analyse ACV, c'est essentiel que tous les travailleurs d'une structure, ou dans le cas d'une grande structure un échantillon représentatif, remplissent le questionnaire. Dans l'évaluation PCI, qui est davantage basée sur une contribution volontaire moins engageante, les chefs d'entreprise ont souvent rempli le questionnaire pour eux-mêmes, mais n'ont

souvent pas diffusé le questionnaire parmi leurs travailleurs. On ne dispose donc pas d'un échantillon représentatif des travailleurs, ce qui limite la portée des conclusions qu'on peut tirer de leurs réponses.

Malgré ces limites, on verra dans la suite que même des données parfois incomplètes peuvent dresser des tendances très parlantes qui méritent une analyse plus profonde.

Présentation des résultats de l'évaluation PCI

Structure et logique narrative de la présentation des résultats

Avec l'évaluation PCI, 44 critères (de 55) ont été évalués comprenant 70 indicateurs (de 105) mesurés grâce à des enquêtes en ligne auprès des producteurs, grossistes, travailleurs, distributeurs et consommateurs (600 enquêtes remplies). L'objectif est d'apporter des éléments de réponse à la question : *les filières alimentaires alternatives sont-elles durables ?*

Dans ce chapitre, sont présentés les résultats les plus pertinents. Afin de faire parler au mieux les résultats, nous avons abandonné l'organisation des indicateurs en principes et critères, qui nous a servi à structurer les discussions pour la construction du référentiel. Ici, nous les avons organisés en 6 thématiques généralement associés aux systèmes alimentaires alternatives au sein de la littérature scientifique. Il s'agit de 6 « promesses de durabilité » :

- Démocratisation
- Équité
- Viabilité et conditions de travail
- Perception et sensibilisation
- Accessibilité
- Développement du territoire

Dans la présentation des résultats, chaque thématique est abordée en trois temps correspondant à trois types de questions :



Questions de pratiques

- *Qu'est-ce que le système de distribution fait ?*

Exemple : *Qu'est-ce que vous faites pour rendre les produits accessibles à tout type de public ?*



Questions de vérification

- *Quel est le ressenti des parties prenantes par rapport à ces pratiques*

Exemple : « *Comment évaluez-vous l'accessibilité des produits au sein de ce système de distribution ?* »



Questions d'impacts

- *Quels sont les impacts sur les parties prenantes ?*

ex. Le profil socio-économique des consommateurs du système de distribution

Pour chaque indicateur, le score est présenté par une boule colorée qui indique si le résultat



correspond à l'idéal mis en avant



s'approche de l'idéal proposé mais avec une bonne marge d'amélioration



s'éloigne de l'idéal

Pour faciliter, la lecture, les systèmes de distribution sont représentés par les icônes suivantes :



Le réseau des GASAP

La Ruche de Forest / la Vivrière

Färm

Les icônes au-dessus des évaluations indiquent si la question était posée



au sein du maillon de distribution



en amont du maillon de distribution (producteurs/fournisseurs)



en aval du maillon de distribution (consommateurs)

Promesse 1 – La démocratisation des filières de distribution

Les indicateurs de démocratisation

La démocratisation se manifeste par la volonté d’inclure les différentes parties prenantes dans la prise de décision et dans l’égalité de leurs rapports de force.

Cette promesse a été évaluée en regardant :

- la structure de propriété de l’entreprise et le niveau de pouvoir formel des parties prenantes. Dans l’évaluation de la propriété et le pouvoir formel, on s’est aligné avec les conditions d’agrément d’une société coopérative par le Conseil National de Coopération, notamment :
 - o les propriétaires ont un avantage économique ou social direct des activités de l’entreprise (utilisateur ou prestataire des biens ou services proposés par l’entreprise. Dans la pratique, on regarde la présence d’investisseurs oui ou non, ancrées localement ou non ;
 - o S’il y a des mécanismes pour équilibrer le pouvoir entre les différentes catégories de propriétaires (1 homme, une voix ou similaire ou 1 part, une voix)
- et en mesurant le niveau d’implication des parties prenantes : si celle-ci est structurée et régulière (organisation de groupes de travail etc.) ou bien au contraire, si cette implication est plutôt informelle voire inexistante.

Tableau 2 Résultats de l’évaluation des indicateurs de démocratisation

	• Propriété et gouvernance des organisations			
	• Processus d’implication des acteurs en amont et en aval			
	• Évaluation par les fournisseurs de leur implication dans la prise de décisions			

Présentation des résultats

Les pratiques des Gasap sont exemplaires en ce qui concerne la gouvernance participative. Il s’agit d’une ASBL qui appartient aux producteurs et groupes de consommateurs membres et il y a des rencontres de discussion régulières et bien ancrées dans leur fonctionnement, comme les Gasap cafés ou les

mangeurs se réunissent de façon régulière pour des discussions plus approfondies sur des thématiques bien précises, comme l'évolution du modèle GASAP ou le passage en parts de production.

La Ruche est une coopérative qui remplit les conditions d'agrément et qui compte des producteurs et des consommateurs parmi ses coopérateurs. Dans la pratique, comme le responsable de la Ruche, les producteurs et les consommateurs se rencontrent chaque semaine lors de la distribution, pour la plupart des décisions, ils sont consultés de façon informelle, même que des groupes de travail peuvent être installés pour aborder des problématiques plus complexes.

Färm est également une coopérative avec des parts pour producteurs/fournisseurs, travailleurs et consommateurs. Toujours est-il qu'elle fait appel à des investisseurs et que les mécanismes pour équilibrer le pouvoir ne vont pas jusqu'à atteindre les conditions d'agrément. En revanche, les processus d'implication de parties prenantes, notamment les clients, sont plutôt bien structurés avec l'installation d'un nombre de groupes de travail dont le fonctionnement est officialisé dans le règlement d'ordre intérieur. Le Comité Produits, qui se penche sur le type de produits et fournisseurs qui sont proposées dans les magasins, en est un exemple.

Les pratiques différentes au sein des systèmes de distribution ne se traduisent pas dans une appréciation différente de leur implication de la part des producteurs ou fournisseurs. Quand on leur demande comment ils l'évaluent, les réponses sont très similaires dans les trois systèmes. Les évaluations sont légèrement positives partout, mais pas non plus débordantes d'enthousiasme.

C'est surprenant surtout pour le réseau des Gasap, qui fait de la gouvernance participative le fer de lance de sa démarche. Une explication possible est que les producteurs des Gasap ne remettent pas forcément en question la volonté de les impliquer dans la prise de décision, mais qu'ils ne sont tout simplement pas capable de s'impliquer autant que ce qu'ils voudraient, et ce par manque de temps. Ainsi, le Conseil d'Administration des Gasap est actuellement composé exclusivement de consommateurs, bien que les producteurs y soient très bienvenus. Effectivement, comme on va voir plus tard, le temps de travail des producteurs en circuit court est assez conséquent.

En conclusion, l'évaluation PCI nous permet de dire que les trois systèmes alimentaires alternatifs mettent en place des mécanismes pour impliquer davantage les producteurs et les consommateurs, dans différents degrés mais avec un succès mitigé.

Promesse 2 – Équité dans les échanges entre les acteurs des filières

Les indicateurs d'équité des échanges

L'équité des échanges est une notion centrale dans le contexte des systèmes alimentaires alternatifs. Si l'on veut proposer une alternative, c'est justement parce qu'on estime que le système conventionnel n'est pas équitable et afin d'y répondre, on va proposer toute une série de pratiques alternatives.

Dans notre évaluation, on examine :

- Les pratiques théoriquement mises en œuvre par le système de distribution, à savoir
 - o S'il y a un engagement de la part du consommateur et les modalités de laquelle
 - o Par qui est prise la décision quant au prix (par le vendeur ou par l'acheteur)
 - o Les délais de paiement
- Les perceptions de ces trois pratiques dans la réalité vécue par les fournisseurs (ce qu'ils pensent de leur mise en œuvre) et les éléments qu'ils prennent en compte pour fixer leur prix : sur leurs coûts de production ou plutôt sur les prix de marché ;
- Finalement, si des différences dans les pratiques ont un impact sur le niveau de la confiance que ces acteurs ont dans leur relation commerciale avec le système de distribution. Avec cet indicateur on essaye de capter la qualité de la relation par des questions qui portent sur

l'évaluation des compétences professionnelles, l'intégrité, la recherche d'une finalité commune et les bénéfices mutuels de la coopération².

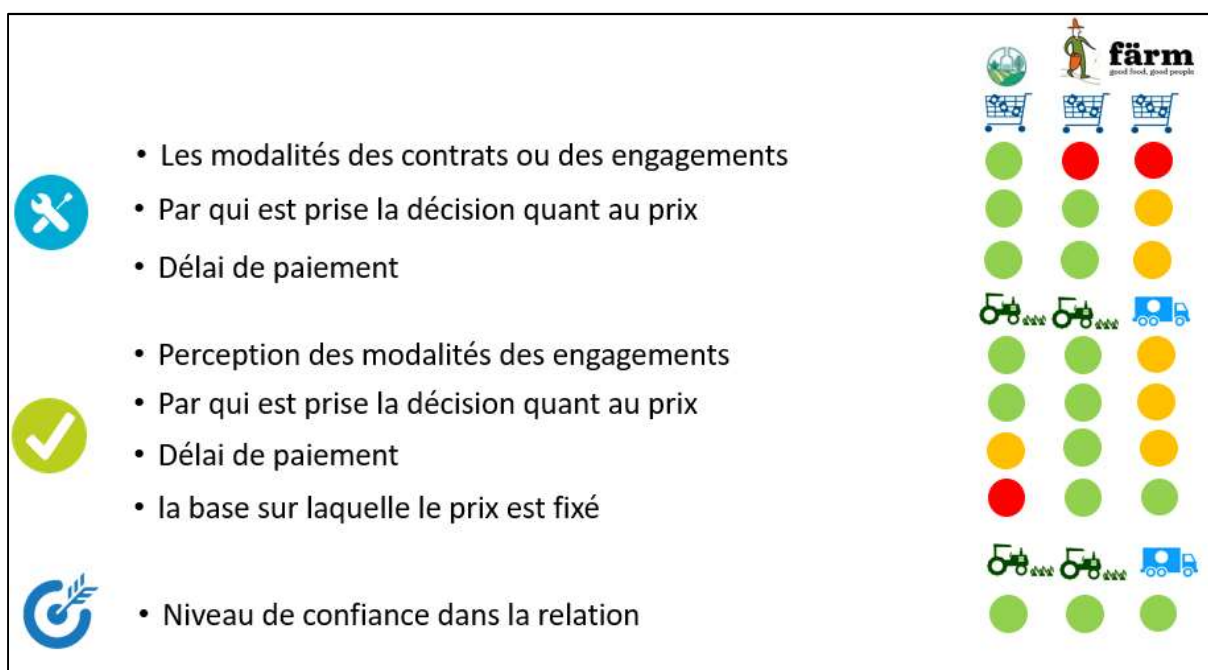
Présentation des résultats

Au sein des Gasap, en théorie, les pratiques mises en avant sont exemplaires : engagement de la part du consommateur sur minimum 3 mois, le producteur décide du prix (ou plutôt du contenu du panier) et tout cela en prépaiement.

Les producteurs confirment l'engagement et la liberté de décision quant aux prix, mais le prépaiement n'est pas toujours réalisé et une dizaine de pourcent des producteurs déclarent que les paiements se font plutôt de façon irrégulière. En plus, étonnamment, ils n'utilisent pas cette liberté de décision sur les prix pour se baser sur leurs coûts de productions, mais ils utilisent majoritairement les prix de grossiste comme référence.

À la Ruche, il n'y a pas d'engagement entre le consommateur et le producteur, mais celui-ci peut décider librement sur son prix et le tout est payé dans les 7 jours.

Tableau 3 Résultats de l'évaluation des indicateurs de l'équité des échanges



Les producteurs confirment cette liberté, mais sont plus positifs par rapport à l'engagement, qu'ils vivent plutôt comme un engagement moral. En plus, même s'ils vont également prendre en compte les prix de marché, ils utilisent davantage leur liberté de décision de fixation des prix pour se baser sur leurs coûts de production.

Auprès de Färm, il n'y a pas d'engagements et il y a des éléments de négociation, pas directement sur les prix, mais plutôt sur les conditions de livraison ou des remises sur quantité. Cette négociation se fait avec les grossistes, et non pas avec les producteurs qui livrent en direct. Les délais de paiement sont de 30 jours ou fin du mois, ce qui est plutôt habituel dans le B2B.

² Tang, C., Teo, C., & Wei, K. (2008). Supply chain analysis a handbook on the interaction of information, system and optimization (International Series in Operations Research & Management Science, v. 119). New York: Springer.

Les producteurs/fournisseurs évaluent là aussi l'engagement de façon plus positive et apprécient plutôt un engagement moral. Comme à la Ruche-La Vivrière, les fournisseurs se basent davantage sur leurs coûts de revient.

Toutes ces pratiques différentes ne semblent pas avoir d'effet sur la confiance des producteurs/fournisseurs dans la relation, très positive dans les trois systèmes.

En conclusion, si on considère que des échanges équitables entraînent des engagements permettant au producteur d'écouler sa production à un prix rémunérateur, on doit conclure qu'aucun des systèmes alimentaires alternatifs étudiés ne satisfait aux exigences. Il semble y avoir un arbitrage entre l'engagement et le juste prix. Si l'engagement reste uniquement moral et qu'il n'y a pas d'obligation à prendre les produits, le producteur se sent libre à se baser sur ses coûts de revient. Comme le signalait un producteur à la Ruche, si le consommateur considère que le produit est trop cher ou que cela ne lui convient pas, il ne le prendra pas et le producteur s'arrangera d'une autre façon pour écouler ses produits. Cependant, quand il y a un engagement plus fort de la part du consommateur, le producteur semble plus réticent à mettre le prix qu'il lui faut (cas des Gasap). Il semble que par l'engagement du consommateur, les producteurs se sentent davantage obligés de proposer une offre très compétitive du point de vue financier.

Ajouter un regard à la viabilité économique des acteurs apportera des éléments complémentaires.

Promesse 3 – La viabilité économique et les conditions de travail

Les indicateurs de la viabilité économique et des conditions de travail

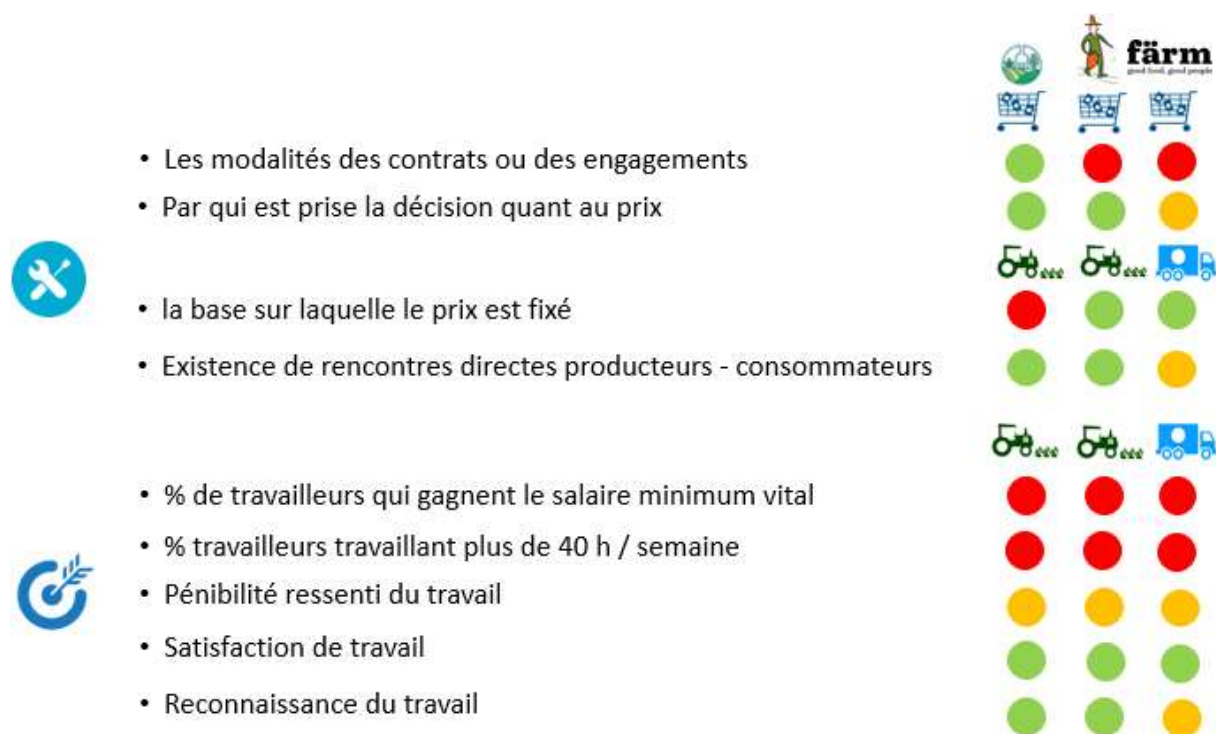
Les différences qui viennent d'être observées dans les modalités des engagements et la liberté de décision sur les prix se reflètent-elles finalement dans des résultats différents en ce qui concerne la viabilité et les conditions de travail ?

Pour cette promesse, on reprend les indicateurs de pratique discutés dans la section sur l'équité, en y ajoutant un indicateur sur l'existence ou non de rencontres directes entre les producteurs et les consommateurs (régulier et structurelle dans La Ruche/la Vivrière, lors des distributions, ponctuelle au sein de Färm, à l'occasion d'une ouverture de magasin, par exemple).

Ensuite, on vérifie si ces pratiques ont les effets désirés auprès des producteurs et les fournisseurs :

- Permettent-elles à toutes les travailleuses et tous les travailleurs de gagner au minimum le salaire minimum vital belge (évalué à 1050 €). Comme l'échantillon de travailleurs est composé principalement d'indépendants chefs d'entreprise, on peut le considérer comme un proxy de la rentabilité
- Peuvent-ils faire cela dans un temps de travail acceptable (pourcentage de travailleuses ou travailleurs qui travaillent plus de 40 h par semaine de façon régulière)
- Quelle est leur perception par rapport à la
 - o Pénibilité ressentie du travail (physique et psychologique)
 - o Satisfaction de travail (récompenses intrinsèques, sociales et organisationnelles)
 - o Reconnaissance du travail de la part du consommateur.

Tableau 4 Résultats de l'évaluation des indicateurs de viabilité économique et conditions de travail



Présentation des résultats

On constate que, malgré les pratiques assez différentes, les résultats d'impact sont très similaires au sein des trois systèmes : une grande reconnaissance de leur travail ressentie par producteurs/fournisseurs de, mais un nombre trop important de producteurs qui n'arrivent pas à dégager un salaire minimum vital (52 % des producteurs Gasap, 65 % des producteurs/fournisseurs de Färm et 71 % des producteurs de la Ruche/la Vivrière), qui plus est avec des heures de travail qui peuvent dépasser les 90 heures hebdomadaires dans chacun des systèmes.

Il est bien connu que la viabilité et les conditions d'emploi sont un défi important dans le secteur agricole³, mais les résultats laissent toujours à réfléchir, surtout dans le cas de trois filières alternatives désirant soutenir les agriculteurs. Pour les Gasap et la Ruche, le constat est d'autant plus interpellant vu que leurs producteurs écoulent en général une partie plus grande de leur production par ce circuit (30 % pour les producteurs de la Ruche et 80 % pour les producteurs Gasap). Pour Färm, les données sont moins concluantes puisqu'on a considéré uniquement les intervenant en direct et l'échantillon est assez réduit, mais le constat reste tout de même préoccupant et invite à la réflexion. Clairement, les réponses des systèmes alimentaires alternatifs ne constituent pas une solution suffisante à la viabilité économique de l'agriculture.

Seul point positif, la satisfaction au travail et la reconnaissance sont très positifs dans les trois systèmes, et plus encore s'il y a des rencontres directes et régulières entre le producteur et le consommateur.

³ Voir entre autres DUMONT, Antoinette M. *Analyse systémique des conditions de travail et d'emploi dans la production de légumes pour le marché du frais en Région wallonne (Belgique), dans une perspective de transition agroécologique*. 2017. Thèse de doctorat. Ph. D. Thesis, Université Catholique de Louvain, Louvain-la-Neuve, Belgium.

Promesse 4 - Perception et sensibilisation des consommateurs

Les indicateurs de la perception et la sensibilisation des consommateurs

Si les systèmes alimentaires alternatifs mettent en évidence des pratiques différentes du système alimentaire dominant, ils entendent, grâce à cela, générer une transformation sociale et participer à la sensibilisation du consommateur aux enjeux de durabilité des systèmes de production et de distribution alimentaires. Bref, qu'en est-il du consommateur dans tout cela ?

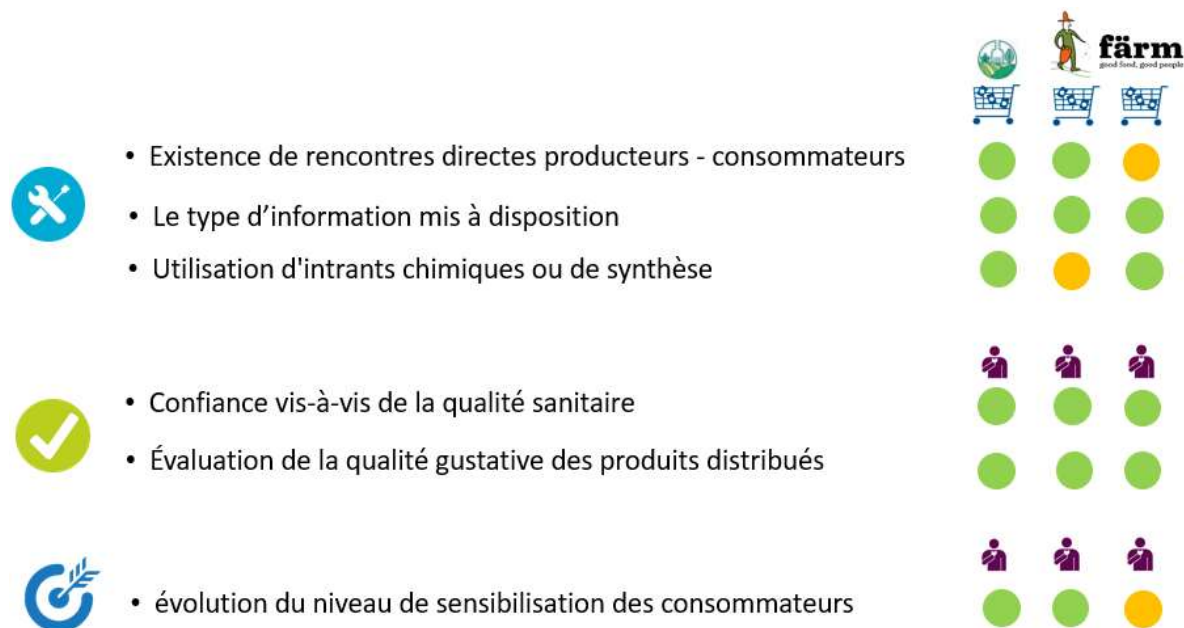
Pour cette promesse, nous examinons :

- Les différentes pratiques
 - o par rapport à l'information mise à disposition des consommateurs
 - o quant aux systèmes de garantie utilisés et liés à l'utilisation d'intrants chimiques ou de synthèse
 - o liés à l'existence de rencontres directes entre producteurs et consommateurs
- Et les effets de ces pratiques sur
 - o la confiance du consommateur vis-à-vis de la qualité sanitaire
 - o l'évaluation de la qualité gustative des produits distribués ?
 - o leur niveau de sensibilisation par rapport aux enjeux d'une alimentation durable

Présentation des résultats

Les trois systèmes prêtent beaucoup attention à la communication avec leurs consommateurs et communiquent beaucoup sur les valeurs qu'ils défendent dans les choix des produits qu'ils proposent et des producteurs/fournisseurs avec lesquels ils travaillent. La Ruche-La Vivrière est la seule à admettre dans certaines conditions des produits non bio, tandis que Färm vend des produits certifiés et les Gasap ont développé un système participatif de garantie qui veille sur les pratiques agricoles. Pour autant, ces différences d'approche ne semblent pas affecter la perception des consommateurs de la qualité sanitaire ou gustative des produits, très positive dans les trois systèmes.

Tableau 5 Résultats de l'évaluation des indicateurs de la perception et de la sensibilisation des consommateurs



Les consommateurs des trois systèmes se considèrent plus sensibilisés aux enjeux de l'agriculture et l'alimentation durable depuis leur participation au système, mais dans une moindre mesure dans le cas

de Färm. On peut supposer que l'absence de rencontres directes entre producteur et consommateur y est pour quelque chose.

En ce qui concerne la sensibilisation, à l'instar de la démocratisation, on aurait tendance à croire que Färm est tout aussi conscient de l'enjeu que les autres systèmes alimentaires alternatives, qu'elle met bien en place une série de mesures pour y répondre, mais qu'elle n'arrive pas à atteindre le même niveau que les Gasap ou la ruche/la Vivrière, qui favorisent un contact direct entre producteur et consommateur

Dans la promesse suivante on va essayer d'en identifier les causes.





































































Promesse 5 – L'accessibilité du système de distribution

Les indicateurs de l'accessibilité

La dimension première de l'accessibilité est bien entendu l'accessibilité financière, mais elle n'est pas la seule. Conformément aux éléments développés dans le référentiel de durabilité, nous avons identifié :

- Certaines pratiques des distributeurs qu'il convient d'examiner :
 - o Les contraintes d'accès : l'accès est-il libre ou faut-il une démarche préalable ?
 - o Les horaires d'ouverture ou de distribution
 - o Le nombre de gamme de produits proposés (fruits et légumes frais, pain et céréales, produits laitiers, viandes et poissons frais, boissons non-alcoolisées, boissons alcoolisées, café, thé, confiserie, surgelé, plats préparés / traiteur, ...)
 - o La présence d'une gamme adaptée à des habitudes alimentaires différentes (allergènes, végé, végan, ...)
 - o Une politique d'accessibilité à des publics fragilisés (p.ex. des prix ou une gamme différenciés pour de consommateurs fragilisés)
 - o Les caractéristiques socio-économiques des quartiers (sur base des revenus imposables, médiane des déclarations fiscaux) dans lesquels le circuit est inséré
- L'avis des consommateurs par rapport à l'accessibilité (contraintes pratiques et financières)
- Leur profil socio-économique (niveau de formation, âge, occupation et revenu)

Tableau 6 Résultats de l'évaluation des indicateurs de l'accessibilité

	Indicateur	Gasap	la ruche	Färm
 <ul style="list-style-type: none"> • Contraintes d'accès (inscriptions, démarche d'adhésion...) • Horaires d'ouverture/de livraison • Nombre de gammes de produits proposés • Gamme adaptée à différentes habitudes ou contraintes alimentaires • politique d'accessibilité à des publics fragilisés • Caractéristiques socio-économiques des quartiers 	            	            	            	
	 <ul style="list-style-type: none"> • Perception des consommateurs des contraintes d'accès • Perception des consommateurs de l'accessibilité financière 	  	  	  
		   	   	   
	 <ul style="list-style-type: none"> • Mixité des catégories socio-professionnelles des consommateurs 	 	 	

Présentation des résultats

On constate que, là où les Gasap étaient dans le vert pour pratiquement tout ce qui concerne la gouvernance et les pratiques visant à favoriser l'équité et la viabilité des producteurs, en termes d'accessibilité aux consommateurs, il y a beaucoup plus d'obstacles: inscription payante et implication volontaire dans l'organisation de la distribution des paniers, une seule distribution par semaine, dans une tranche de deux heures ; dans la plupart des Gasap, uniquement distribution de fruits et légumes qu'on ne choisit pas soi-même. Cependant, il y a des Gasap dans des quartiers de tout niveau socio-économique et ces contraintes ne semblent pas du tout déranger les consommateurs.

La Ruche-La Vivrière parvient à proposer une gamme assez complète de produits, mais requiert une inscription préalable et une commande deux jours en avance pour une livraison qui se déroule également une seule fois par semaine.

Les consommateurs n'ont pas de problèmes avec ces conditions non plus, mais ils mettent un petit bémol quant à l'accessibilité financière.

Cependant, chez Färm, coopérateur ou non, l'accès est tout à fait libre, les horaires d'ouverture sont allongés et on retrouve une gamme large et variée. En revanche, Färm s'installe de préférence dans des quartiers plutôt aisés et comme à la Ruche-La Vivrière, les consommateurs sont plutôt réservés par rapport à l'accessibilité financière.

Quand on va finalement analyser le profil socio-professionnel des consommateurs, on voit qu'effectivement, Färm arrive à toucher tout type de public, tandis qu'auprès des Gasap et de La Ruche-La Vivrière, on ne retrouve pas de jeunes de moins de 25 ans. On peut s'imaginer que faire ses achats auprès des Gasap ou à La Ruche demande une vie peut-être un peu plus organisée.

Dans une analyse plus fine, on peut tout de même constater que les trois systèmes touchent un public majoritairement bien ou très bien formé (5 % de doctorants parmi les répondants dans chacun des systèmes) et qu'au Gasap et à la Ruche on retrouve majoritairement des consommateurs de revenu moyen et à Färm de revenu élevé.

On peut donc conclure que les systèmes alimentaires alternatifs n'arrivent pas à toucher un public représentatif pour la situation Bruxelloise. La question se pose donc : comment les systèmes alimentaires alternatifs pourraient-ils impliquer davantage des catégories de consommateurs défavorisés ?

Il convient de noter également que les mangeurs Gasap sont les seuls à être très positifs par rapport à l'accessibilité financière, d'autant plus étonnant en vue de la viabilité limitée des producteurs évoquée dans la promesse 3. On aperçoit une contradiction manifeste : les producteurs sont libres à décider leurs prix, ils ont des clients sensibilisés et engagés qui sont majoritairement issus des classes moyennes et peuvent se permettre de payer le prix, mais tout de même les producteurs n'osent pas demander le prix qu'il leur faudrait et ont du mal à s'en dégager un salaire décent.

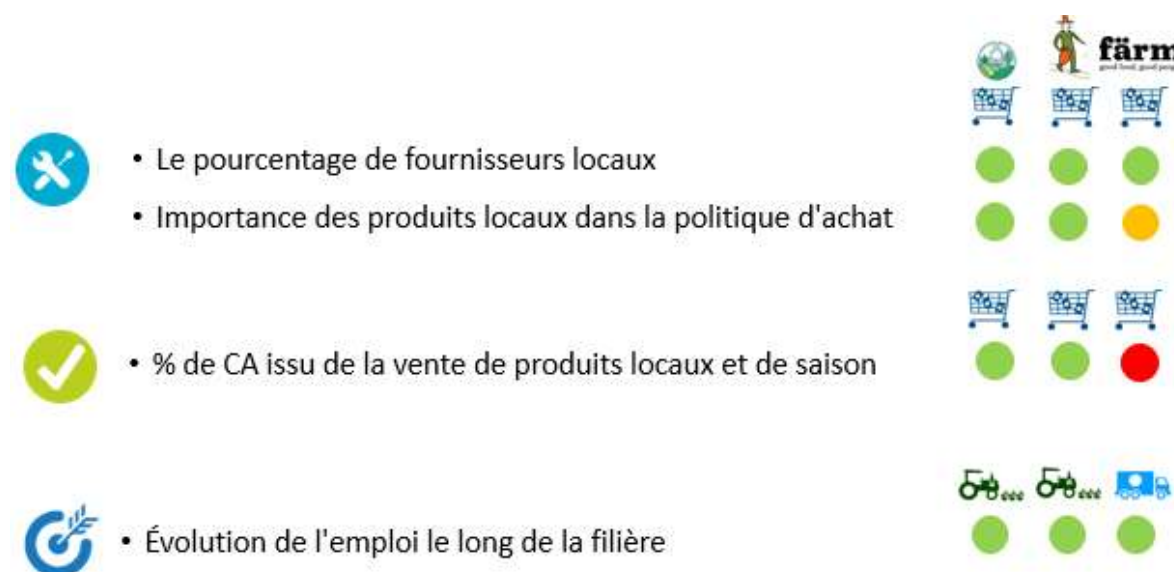
Promesse 6 - Développement du territoire

Les indicateurs du développement du territoire

Dans le cadre de cette promesse, on a essayé d'évaluer l'impact des systèmes alimentaires alternatifs sur le développement du territoire. Pour cela, nous avons examiné les indicateurs suivants :

- Pour les pratiques :
 - o le pourcentage de fournisseurs locaux
 - o l'importance des produits locaux dans la politique d'achat
- Pour les effets
 - o le pourcentage du chiffre d'affaire que représente la vente de produits locaux
 - o l'évolution de l'emploi le long de la filière.

Tableau 7 Résultats de l'évaluation des indicateurs du développement du territoire



Présentation des résultats

Il y a une claire distinction entre, d'un côté, la Ruche-la Vivrière et les Gasap qui ne proposent que des produits locaux, et d'un autre côté Färm, qui favorise les produits locaux tandis qu'ils sont disponibles, mais fait appel à des produits d'importation quand ils ne sont pas ou plus disponibles en Belgique. L'exemple des tomates est représentatif : tant qu'il y a des tomates belges, Färm vend des tomates belges, mais s'il n'y en a plus, ils proposent des tomates d'importation, tandis que la Ruche-la Vivrière et les Gasap ne les proposent pas.

Ceci se reflète dans le pourcentage de produits locaux et de saison, 100 % ou presque à la Ruche-La Vivrière et les Gasap, contre 34 % au sein de Färm.

Cependant, quand on veut évaluer l'impact sur le territoire, il faut le mettre en relation avec le chiffre d'affaires, 10 fois plus important au sein de Färm comparé aux Gasap, 35 fois plus important comparé à la Ruche. Donc même avec 34 % des produits locaux, Färm a un impact 3 fois plus important sur le territoire en termes de liquidités injectées.

Afin d'évaluer l'évolution de l'emploi finalement, on a demandé aux producteurs et fournisseurs si leur collaboration avec le système de distribution leur a permis de créer des emplois supplémentaires. Dans plus de la moitié des cas, la réponse était affirmative. Cependant on ne sait pas vraiment en dire quelque chose de plus concluant, vu que les questions n'étaient pas suffisamment fines et se limitaient par ailleurs aux acteurs en contacts directs des systèmes de distribution. On se retrouve là clairement devant une limite de notre évaluation PCI. Une approche ACV serait certainement beaucoup plus appropriée pour aborder ce type de questions.

Interprétation des résultats

Dans le cadre du projet de recherche CosyFood, la définition d'une vision commune, exprimée en une série de principes et de critères de durabilité, démontre déjà que les alternatives alimentaires partagent un bon nombre de valeurs. Le fait d'aller collecter des données, de les discuter et de les comparer rend encore plus visible les convergences entre les systèmes et permet clairement de démontrer où se trouvent les ruptures avec le système dominant.

Les trois systèmes étudiés se situent clairement dans un mouvement plus général de l'humanisation de l'économie⁴.

Rupture avec le conventionnel

L'évaluation met en évidence une rupture assez flagrante avec les systèmes alimentaires conventionnels/classiques. Cette rupture se manifeste le plus clairement dans la volonté d'inclure les fournisseurs et les consommateurs dans les processus décisionnels.

Cette volonté est déjà présente dans l'essence de certains principes de durabilité, mais elle est confirmée par les résultats d'évaluation. Les trois systèmes font des efforts considérables pour impliquer autant les acteurs en amont (producteurs/fournisseurs) que les acteurs en aval (consommateurs) de leurs activités. Ils les intègrent dans leur structure de propriété et ils mettent en place toute une série de mesures afin de mieux les impliquer, tant formellement (constitution de groupes de travail) ou informellement (consultation informelle).

Pourtant, malgré ces efforts, dans les trois systèmes de distribution les acteurs en amont ne sont pas encore totalement satisfaits par rapport à leur implication dans la prise de décision, indépendamment de la façon dont elle est mise en œuvre. Ce qui illustre déjà un autre enseignement majeur de l'évaluation : l'écart entre les ambitions portées d'une part, et les réalisations concrètes et effets tangibles d'autres part.

Ecarts entre ambitions et réalisations

Sur les effets en termes de viabilité économique

En effet, les trois systèmes se ressemblent également dans le fait qu'ils n'arrivent pas à réaliser pleinement les ambitions qu'ils portent en termes d'impact sur la qualité de vie des producteurs/fournisseurs. Les résultats montrent que la rémunération et le temps de travail sont très problématiques, malgré les efforts des systèmes de distribution de leur donner toutes les facilités possibles : engagement à long terme (formel dans le cas des Gasap, ressenti dans le cas de la Ruche et Färm) et liberté de fixer les prix (au moins pour les producteurs en direct, dans le cas de Färm). Une grande partie des structures n'arrivent pas à en dégager un salaire minimum vital (évalué à 1050 € net par mois) pour des temps de travail généralement très élevés.

Il est clair que la viabilité et les conditions d'emploi sont un défi important dans le secteur agricole en général et que les systèmes de distribution n'ont pas une prise directe et/ totale sur la rémunération et la rentabilité de leurs partenaires. Néanmoins, le constat est tout de même interpellant dans le cas des trois alternatives évaluées, surtout pour les Gasap et la Ruche-La Vivrière, dont les producteurs écoulent en général une partie importante de leur production par ce circuit (30 % pour les producteurs de la Ruche-La Vivrière et 80 % pour les producteurs GASAP).

Pour autant, et il est nécessaire de le mettre en valeur, la satisfaction au travail est élevée et, surtout là où il y a contact direct entre producteurs et consommateurs. Dans ces cas précis, les producteurs jouissent d'une grande reconnaissance de la part des consommateurs. Les alternatives alimentaires semblent donc se trouver dans une situation paradoxale : des conditions difficiles pour les acteurs de production, mais qui « tiennent le coup » grâce à une reconnaissance de leur travail. Cette situation est-elle saine ou enviable pour autant sur le long terme ? Rien n'est moins sûr.

Sur le lien entre engagement et prix juste

Il est également étonnant que, au regard de l'évaluation, plus l'engagement est fort et formalisé (Gasap), plus les producteurs semblent gênés à demander le prix qu'il leur faudrait réellement (basée sur leurs coûts de revient). Les producteurs de la Ruche et de Färm semblent avoir moins de réticences

⁴ Kemp, R., Strasser, T., Davidson, M., Avelino, F., Pel, B., Dumitru, A., ... & Weaver, P. (2016, September). The humanization of the economy through social innovation. In *SPRU 50th anniversary conference*.

par rapport à cela, comme l'illustrent les mots d'un producteur de la Ruche : 'je mets le prix qu'il me faut et si les consommateurs n'achètent pas, ils n'achètent pas'. Plus qu'au sein des Gasap, ils se basent sur leur prix de revient, mais prennent également en compte les prix du marché.

Sur l'accessibilité à tout type de public

Une autre tendance convergente de l'écart entre ambition et réalisation est la suivante : malgré le fait que les systèmes mettent en avant l'ambition d'être accessibles à tout type de public, les consommateurs des trois systèmes sont majoritairement issus de la classe moyenne (Gasap, Ruche-La Vivrière) ou haute (Färm) et fortement scolarisés (5 % de doctorants parmi les répondants à l'enquête dans chacun des systèmes). Cependant, alors qu'à la Ruche-La Vivrière et aux Gasap on peut constater une absence de jeune de moins de 25 ans, Färm réussit à toucher à toutes les catégories de consommateurs (âge, formation, occupation et niveau de revenus).

Une situation paradoxale

Ainsi, tous ces éléments mis bout à bout, le paradoxe est d'autant plus flagrant et interpellant. Si on prend en compte le profil type de consommateurs des systèmes alternatifs, il est d'autant plus étonnant que les producteurs n'arrivent toujours pas à s'en sortir. Ils ont la liberté de fixer leurs prix, ils ont des consommateurs qui devraient pouvoir se permettre de payer davantage, mais ils n'arrivent toujours pas à s'en tirer une activité convenablement rémunérée. Si l'évaluation permet de le mettre en évidence, on ne peut à ce stade expliquer pourquoi sur base de nos résultats. Nous pourrions seulement émettre des hypothèses.

Ainsi, la question centrale du « prix juste », que nous avons traitée via des indicateurs comme la rentabilité des activités des producteurs ou les mécanismes de fixation des prix (équité des échanges et base de fixation des prix) démontrent que les alternatives détiennent encore peu de marge de manœuvre sur cette question. Leur imbrication dans le régime dominant est particulièrement liée à cette question du prix : les consommateurs conservent toujours un point de comparaison avec les prix du marché pratiqués dans les filières classiques, les producteurs ont parfois peu d'outils leur permettant de calculer leurs coûts de revient réels (temps de travail compris) et n'osent pas demander des prix plus élevés, parfois en vertu de leur idéal d'accessibilité.

On pourrait en conclure que les évaluations mettent en évidence un verrouillage économique du régime dominant, sur lequel les alternatives ont moins de marges de manœuvre que sur les modes de gouvernance de leurs filières par exemple. D'ailleurs, de façon transversale, on remarque que les indicateurs liés au prix et à la rentabilité sont généralement compensés par l'importance donnée aux contenus des indicateurs concernant les relations et la reconnaissance du travail, par exemple.

Des postures différentes par rapport au rôle du consommateur et l'échelle envisagée

Si l'évaluation permet d'illustrer certaines convergences ou défis communs aux alternatives, il faut tout de même mentionner là où elles divergent. Au regard des résultats, les systèmes divergent assez fort entre eux dans leur posture vis-à-vis du rôle du consommateur, qui est liée aux ambitions par rapport à l'échelle sur laquelle on veut opérer.

Des objectifs et des échelles de projet différentes

Färm a pour ambition explicite d'offrir une alternative au supermarché classique et d'atteindre une échelle suffisamment importante pour avoir du poids dans le débat. Elle veut tout d'abord amener un maximum de consommateurs vers une plus grande durabilité et ce choix semble avoir des implications importantes. Cette ambition fait que Färm travaille à une échelle beaucoup plus importante, ce qui implique qu'elle doit faire appel à des chaînes longues, ce qui complique la rencontre directe entre les producteurs et le consommateur. De plus, elle est obligée de faire appel à des investisseurs, même si ces investisseurs semblent partager les mêmes valeurs et acceptent un nombre de contraintes qui limitent leur poids dans les décisions et leur engagent sur le long terme.

Parmi les trois systèmes, il y a donc clairement une distinction entre les systèmes qui fonctionnent avec des rencontres directes entre les producteurs et les consommateurs (Gasap et la Ruche-La Vivrière) et Färm, dont l'échelle et le fonctionnement ne le permet pas. Les expérimentations que Färm a réalisées dans ce sens-là semblent indiquer d'ailleurs que leurs consommateurs n'en sont pas forcément très demandeurs. Pourtant, ces rencontres ont une influence positive sur la reconnaissance du travail des producteurs et sur la sensibilisation des consommateurs, plus marquées au sein des systèmes avec rencontres directes.

La durabilité : contrainte ou horizon ?

Au regard des résultats, on peut conclure que la posture des Gasap est la plus radicale : ce qui compte, c'est tout d'abord la viabilité de la ferme et le soutien à l'agriculture paysanne, et le consommateur/mangeur doit s'adapter en fonction des contraintes que cela implique (engagement à long terme, le producteur décide du contenu du panier et dispose de l'entièreté du prix de vente). Le Réseau ne prend pas de marge, ce qui fait également que les mangeurs sont supposés participer à l'organisation des distributions comme volontaires. Evidemment, le Réseau des Gasap souhaite promouvoir le maximum de groupements et de producteurs possibles, mais sans faire des concessions par rapport à la vision.

A la Ruche, le consommateur jouit d'une plus grande liberté, vu qu'il peut décider chaque semaine s'il veut acheter des produits et lesquels. Toujours est-il que le consommateur doit être plutôt prévoyant et faire sa commande quelques jours en avance pour ensuite récupérer ses produits dans une plage horaire bien déterminée (jeudi soir, entre 17h30 et 19h30). Bien que la société Equanum, qui gère la plateforme web et définit la stratégie générale, a des ambitions assez importantes et mène une politique d'expansion internationale, la Ruche de Forest, qui fait l'objet de l'évaluation, semble plutôt se conformer avec l'échelle sur laquelle elle travaille à l'heure actuelle et n'envisage pas une croissance illimitée.

Une différence nette peut être faite ici avec Färm qui fonctionne en accès libre total, tout comme la grande distribution... classique. Même si Färm essaie d'engager au maximum les consommateurs et de les impliquer comme coopérateurs, elle ne leur impose pas de contraintes et il est tout à fait possible d'y faire ses courses comme dans un supermarché conventionnel classique. Les consommateurs sont invités à participer dans la prise de décision, à devenir coopérateur, à rencontrer les producteurs, à acheter des produits de saison, mais toujours sans obligation.

On aperçoit également une distinction dans la posture vis-à-vis des produits locaux et de saison. Tandis que pour les Gasap et La Ruche-La Vivrière, la distribution de produits locaux et de saison est vécue comme une contrainte, Färm le considère plutôt comme un idéal à atteindre qui ne doit pas pour autant limiter l'offre qu'elle propose. Färm a donc seulement une préférence pour les produits locaux et de saison, mais fait appel à des produits d'importation quand ceux-ci ne sont pas ou plus disponibles. La Ruche-La Vivrière occupe cependant une position intermédiaire. Elle offre une gamme assez large parmi laquelle le consommateur peut faire son choix sans engagement d'achat, tout en se limitant à des produits locaux et de saison.

Au final, tandis qu'au sein des Gasap, on assume une participation active des mangeurs dans la distribution des paniers et des contraintes liées à l'offre, au sein de Färm on veut donner aux consommateurs toutes les facilités possibles sans leur imposer de contraintes ni les forcer à changer radicalement leurs modes de consommation. Alors que la durabilité impose des contraintes fortes au sein du Réseau des Gasap, et dans une moindre mesure pour La Ruche-La Vivrière, elle demeure un objectif à atteindre, un horizon vers lequel tendre pour Färm.

Des consommateurs différemment sensibilisés ?

Ces éléments pourraient en partie expliquer que les consommateurs des Gasap et de la Ruche-La Vivrière se disent plus sensibilisés depuis leur participation au système. Effectivement, dans les Gasap ou à la Ruche-La Vivrière, face à l'absence d'un nombre de produits dans certaines saisons, les

consommateurs sont davantage invités à se questionner sur leurs propres habitudes alimentaires et encouragés à changer leurs modes de consommation. Färm va également mettre en avant les produits de saison, mais en proposant des alternatives non locales, cet élément de questionnement est beaucoup moins important.

Le fait d'aspirer une échelle plus importante et d'avoir plus de considération pour le confort des consommateurs et donc moins de contraintes sur la saisonnalité fait donc que Färm semble avoir plus de difficultés à réaliser l'ambition partagée des systèmes alimentaires alternatifs de renouer des liens entre consommateur et producteur. Sans contact direct, le producteur se sent moins reconnu par le consommateur et le consommateur se dit moins sensibilisé aux enjeux de l'agriculture durable comparé aux consommateurs Gasap ou de la Ruche.

Les consommateurs des Gasap ou de la Ruche-La Vivrière, confrontés à l'absence ponctuelle de certains produits, sont donc plus logiquement invités à questionner profondément leurs propres habitudes de consommation.

Conclusions générales

Est-ce que cette évaluation nous permet de répondre à la question : les systèmes alimentaires alternatifs sont-ils durables ?

La réponse n'est pas simple. D'un côté, les évaluations montrent que les systèmes alternatifs convergent dans les valeurs qu'ils mettent en avant, peut-être même plus que ce qu'on aurait pu imaginer au début du projet. Ces valeurs partagées se manifestent particulièrement dans la volonté d'impliquer les producteurs/fournisseurs et les consommateurs dans la prise de décision, par une préférence plus ou moins marquée pour les produits locaux et de saison, sans intrants chimiques ou de synthèse, et dans leur volonté de renouer le lien entre le producteur et le consommateur.

De l'autre côté, ils se voient tous confrontés aux mêmes défis, auxquels ils n'ont pas encore des réponses suffisantes :

- La rémunération des producteurs/fournisseurs
- Le temps de travail des producteurs/fournisseurs
- L'accessibilité à tout type public

Ces difficultés d'ordre économique sont contrebalancées par une grande satisfaction tirée du travail et la reconnaissance ressentie de la part des consommateurs, surtout quand les producteurs et les consommateurs ont l'opportunité de se rencontrer directement. En règle générale, malgré les choix différents qu'ils font dans la mise en œuvre de ces valeurs, les perceptions et les impacts sur les producteurs, fournisseurs et consommateurs ne semblent pas différer énormément.

En fait, les systèmes alimentaires alternatifs sont confrontés à un dilemme : soit privilégier la qualité ou la profondeur des changements de pratiques, soit privilégier la quantité des personnes concernées, mais limiter la radicalité des changements. Entre les deux, il ne semble pas y avoir vraiment d'espace. Compte tenu de ces éléments, on peut conclure qu'aucun des trois systèmes n'est *plus* durable que les autres. Là où l'un performera sur des indicateurs de localisation et saisonnalité des produits ou de défenses des pratiques de production respectueuses de l'environnement et de la santé, il perdra en performance du côté des impacts, ou plus précisément de l'échelle de ses impacts. Et inversement, celui qui fonctionne sur une échelle d'activités plus grande performera moins sur les aspects plus contraignants et radicaux de la vision de durabilité.

Chaque système semble donc confronté à des arbitrages assez binaires entre radicalité mais alors impact limité, ou moins de contraintes et impact plus élargi. Cela étant, il demeure pertinent de se demander quel type d'arbitrage est susceptible de mener à une transformation sociale profonde du système alimentaire dans lequel nous vivons.

Pour autant, les alternatives restent des niches microscopiques au sein du système alimentaire global et dominant. Ce qui amène d'autres réflexions de prolongement. En effet, une fois les évaluations menées, on se rend compte que les trois filières partagent des défis, partagent des échecs et partagent certains succès. Pourtant, alors que le projet de recherche CosyFood consiste en une collaboration en soi, notre recherche nous apprend que sur le terrain, les différentes filières collaborent très peu de façon stratégique. Ainsi, le réseau des Gasap ne collabore pas avec Färm ou la Ruche/la Vivrière, et inversement. Pourquoi, alors que leur « ennemi » est commun ? Pourquoi certains rapprochements n'ont pas lieu, en plus de la collaboration pour la recherche ? Ces questions, même si nous en avons un peu conscience pendant le projet, est un constat qui est apparu de façon plus flagrante une fois que nous avons dû chercher les explications possibles des différents échecs des filières, mises en évidence par les évaluations.

Au vu des résultats des évaluations, en termes d'impacts par exemple, comment les acteurs de cette niche peuvent-ils espérer être les challengers des acteurs dominants du système alimentaire bruxellois et offrir une opposition compétitive ? Comment peuvent-ils argumenter d'obtenir un soutien public lorsqu'ils peinent à réaliser leurs promesses de durabilité ?

Nos résultats pointent nettement du doigt les limites des alternatives en termes de durabilité : si les ambitions portées en termes de soutien à l'agriculture paysanne ne sont pas atteintes, comment continuer à promouvoir de tels systèmes ? Comment faire comprendre et communiquer que les résultats ne sont pas figés, que les performances en termes de soutien et de viabilité économiques des producteurs sont à nuancer par d'autres indicateurs ? Si ces limites sont semblables entre les filières, ne faut-il pas y voir une identification des verrouillages du système plus global dans lequel les alternatives sont intégrées ?

En prolongement, se pose également la question délicate du contenu du message à relayer aux pouvoirs publics sur base de nos résultats. En effet, nous ne pouvons apporter une réponse tranchée telles que « le système X est plus durable que le système Y ». Chacun des trois systèmes étudiés apporte une plus-value et une expérience améliorant la durabilité du système alimentaire régional bruxellois. Comment soutenir un tel secteur, très diversifié dans ses pratiques ? Comment éviter l'écueil de soutenir une seule façon de faire, alors que le climat ambiant est à la « rationalisation », à l'efficacité ? Conserver cette diversité de pratiques tournées vers un horizon commun et fondée sur une vision partagée ne serait-il pas davantage garant d'une résilience plus grande du système dans son ensemble ?

Des questions qui, à ce jour, demeurent en suspens. Et ouvrent la voie à d'autres recherches.

Annexe - Résultats des enquêtes et réponses aux questionnaires

Promesse 1 – La démocratisation des filières de distribution



Pratiques

Démocratisation								
		GASAP		la Ruche/ la Vivrière		Färm		Zones à risque
		Réponse	Score	Réponse	Score	Réponse	Score	
IND-44: Structure de propriété de l'entreprise	Qui possède l'entreprise ou l'organisation?							
	Résultat	Distribution	Associé-e-s		Coopérateur-e-s (absence de coopérateurs-investisseurs)		Coopérateurs (dont des coopérateurs -investisseurs)	
IND-56: Le niveau de pouvoir formel quant aux décisions liées au fonctionnement du système de distribution	Quel est le niveau de pouvoir formel quant aux décisions liées au fonctionnement du système de distribution?							
	Résultat	Distribution	<p>Les parties prenantes ont un pouvoir de décision (représentation dans le conseil d'administration/l'assemblée générale ou possibilité d'être coopérateur</p> <p>- vote à l'assemblée générale : majorité dans les membres effectifs producteurs ET majorité dans les membres effectifs mangeurs (1 représentant par GASAP)</p> <p>- vote au CA : à la majorité simple</p>		<p>Les parties prenantes ont un pouvoir de décision (représentation dans le conseil d'administration/l'assemblée générale ou possibilité d'être coopérateur , limité à max 10 % des votes par personne ou mandataire</p> <p>- La ruche est une activité d'une coopérative reprenant d'autres activités.</p> <p>- Ainsi, l'AG décide où le responsable de ruche place son énergie, mais toute les décisions de la ruche, qui est incluse à la coopérative, sont de la responsabilité de la responsable de ruche.</p> <p>- Les groupes de travail sont des moments de prospective et de sondage.</p>		<p>Toutes les catégories de coopérateurs sont représentées au CA.</p> <p>Les investisseurs représentent 85% du capital et comptent 4 administrateurs. En cas de vote à égalité en nombre de voix au CA, ce sont les actionnaires minoritaires qui sont gagnants. La dynamique actuelle de crowdfunding vise à rééquilibrer les rapports de force au sein de l'assemblée générale.</p> <p>L'entreprise n'est pas guidée par une logique financière mais par l'objet social. A terme, nous voudrions pouvoir construire une coopérative au sens large, mais pour le moment, le projet a besoin de financement pour se construire, car l'ambition reste</p>	

Démocratisation									
		GASAP		la Ruche/ la Vivrière		Färm		Zones à risque	
		Réponse	Score	Réponse	Score	Réponse	Score		
IND-55: Existence de processus décisionnels participatifs et/ou coopératifs	Au sein de votre entreprise, est-ce que vous impliquez d'autres parties prenantes (fournisseurs, clients, autres) dans la prise de décision ?								
	Résultat	Distribution	-consultation des parties prenantes de manière informelle -consultation des parties prenantes de manière formelle (organisations de réunions ouvertes ou de groupes de travail)		- consultation des parties prenantes de manière informelle - consultation des parties prenantes de manière formelle (organisations de réunions ouvertes ou de groupes de travail) de		- consultation des parties prenantes de manière formelle (organisations de réunions ouvertes ou de groupes de travail) - Les parties prenantes ont un pouvoir de décision (représentation dans le conseil d'administration/l'assemblée générale ou possibilité d'être		Vert : participation structurelle des parties prenantes et prise de décision après débat approfondi Jaune: participation occasionnel ou informelle Rouge: pas de mécanismes de participation
IND-14: La satisfaction quant au niveau de pouvoir par rapport aux décisions liées au fonctionnement du système de distribution	Comment évaluez-vous votre implication dans la prise de décision auprès du circuit de distribution ? Échelle de 1 (pas du tout satisfaisant) à 5 (très satisfaisant)								
	Résultat	Producteurs / Fournisseurs	3,2		3,6		3		Vert : moyenne ≥ 4 Jaune: moyenne ≥ 3 Rouge: moyenne < 3

Promesse 2 – Équité dans les échanges entre les acteurs des filières

Pratiques

Équité										
		GASAP		la Ruche/ la Vivrière		Färm		Zones à risque		
		Réponse	Score	Réponse	Score	Réponse	Score			
IND-35: Les modalités des engagements entre les acteurs (durée, niveau de formalité, objet)	Vos ventes au sein de ce circuit de distribution se font-elles dans le cadre d'un engagement?									
	Résultat	Distribution	À travers un engagement moral	Vert	Sans engagement	Rouge	Sans engagement	Rouge	Vert : engagement (contractuelle ou morale) à un an ou plus avec partage de risque (prix ou volumes adaptables en fonction des aléas climatiques sans pénalités) Jaune: engagement (contractuelle ou morale) à moins d'un an ou sans partage de risque (prix ou volumes non ajustables) Rouge: engagement entraînant des pénalités ou sans engagement	
	Sur quelle durée porte cet engagement?									
	Résultat	Distribution	Sur une année	Vert	Sans engagement	Rouge	Sans engagement	Rouge		
Cet engagement porte-t-il sur un prix unitaire, sur un montant global d'achat ou sur des volumes?										
Résultat	Distribution	- Un montant global - Un prix unitaire	Vert	Sans engagement	Rouge	Dans le cadre des futures récoltes, les engagements se feront sur des volumes	Jaune			
IND-29: Niveau de pouvoir du vendeur dans la décision quant au prix	Pour la vente de vos produits via ce circuit de distribution, qui décide du prix? échelle de 1 (le vendeur décide) à 5 (l'acheteur décide)									
	Résultat	Distribution	1	Vert	1	Vert	3	Jaune	Vert : ≥ 80 % des vendeurs a du pouvoir sur les prix appliqués (score 1 ou 2) Jaune: ≥ 60 % des vendeurs a du pouvoir de sur les prix appliqués (score 1 ou 2) Rouge: < 60 % des vendeurs a du pouvoir de sur les prix appliqués (score 1 ou 2)	
IND-31: Délai de paiement par l'acheteur/par le distributeur	Dans quel délai vos fournisseurs sont-ils payés?									
	Résultat	Distribution	Pré-paiement	Vert	Dans les 7 jours	Vert	Dans les 30 jours fin du mois	Jaune	Vert : ≥ 80 % prépaiement ou dans les 7 jours Jaune: ≥ 80 % dans les 30 jours Rouge: < 80 % dans les 30 jours	

Equité									
		GASAP		la Ruche/ la Vivrière		Färm		Zones à risque	
		Réponse	Score	Réponse	Score	Réponse	Score		
IND-35: Les modalités des engagements entre les acteurs (durée, niveau de formalité, objet)	Vos ventes au sein de ce circuit de distribution se font-elles dans le cadre d'un engagement?								
	Résultat	Producteurs / Fournisseurs	- À travers un engagement moral (12 /15) - Sans engagement (2/15) à travers un contrat (1/15)		- À travers un engagement moral (90 % - 16 /18) - Sans engagement (5 % - 1/18) à travers un contrat (5 % - 1/18)		- À travers un engagement moral (60 %) - Sans engagement (40%)		Vert : engagement (contractuelle ou morale) à un an ou saison ou plus avec partage de risque (prix ou volumes adaptables en fonction des aléas climatiques sans pénalités) Jaune: engagement (contractuelle ou morale) à moins d'un an ou sans partage de risque (prix ou volumes non ajustables) Rouge: engagement entraînant des pénalités ou sans engagement
	Sur quelle durée porte cet engagement?								
	Résultat	Producteurs / Fournisseurs	- Sur une année (50 %) - Sur plusieurs mois (50 %)		- Sur une durée indéterminée(95 % - 16/17) - Sur plusieurs années (5 % - 1/17)		- Sur une durée indéterminée (63 %) - Sur une année (9 %) - Sur plusieurs années (36 %)		
Cet engagement porte-t-il sur un prix unitaire, sur un montant global d'achat ou sur des volumes?									
Résultat	Producteurs / Fournisseurs	- Un prix unitaire (9/13) - Des volumes (7 /13) - Un montant global (2/13)		Un prix unitaire		- Sur un prix unitaire (93 %) - Sur des volumes (63 %) - Sur un montant global (23%)			
IND-29: Niveau de pouvoir du vendeur dans la décision quant au prix	Pour la vente de vos produits via ce circuit de distribution, qui décide du prix? échelle de 1 (le vendeur décide) à 5 (l'acheteur décide)								
	Résultat	Producteurs / Fournisseurs	1,6 (88 % des réponses en 1 ou 2)		1,1 (100 % des réponses en 1 ou 2)		2 (73 % des réponses en 1 ou 2)		Vert : ≥ 80 % des vendeurs a du pouvoir sur les prix appliqués (score 1 ou 2) Jaune: ≥ 60 % des vendeurs a du pouvoir de sur les prix appliqués (score 1 ou 2) Rouge: < 60 % des vendeurs a du pouvoir de sur les prix appliqués (score 1 ou 2)
IND-31: Délai de paiement par l'acheteur/par le distributeur	Dans quel délai êtes-vous payé par ce circuit de distribution ?								
	Résultat	Producteurs / Fournisseurs	75 % dans les 7 jours 88 % dans les 30 jours		100 % dans les 7 jours		13 % dans les 7 jours 87 % dans les 30 jours		Vert : ≥ 80 % prépaiement ou dans les 7 jours Jaune: ≥ 80 % dans les 30 jours Rouge: < 80 % dans les 30 jours
IND-30: La base sur laquelle le prix est fixé	Pour la vente via ce circuit de distribution, sur quelles bases sont fixés vos prix?								
	Résultat	Producteurs / Fournisseurs	47 % se base sur un calcul précis ou une estimation de ses coûts de production		95 % se base sur un calcul précis (65%) ou une estimation (35%) de ses coûts de production		94 % se base sur un calcul précis ou une estimation de ses coûts de production		Vert : ≥ 90 % prends en compte les coûts de production comme base de prix Jaune: ≥ 50 % prends en compte les coûts de production comme base de prix Rouge: < 50 % prends en compte les coûts de production

Equité									
		GASAP		la Ruche/ la Vivrière		Färm			
		Réponse	Score	Réponse	Score	Réponse	Score	Zones à risque	
IND-20: Niveau de confiance des acteurs quant à la relation avec le distributeur/facilitateur.	Comment évaluez-vous - les compétences professionnelles au sein de ce circuit de distribution? - votre confiance dans l'intégrité et les intentions de ce circuit de distribution? - le niveau de coopération et de recherche d'une finalité commune avec ce circuit de distribution? - les bénéfices mutuels de votre coopération avec ce circuit de distribution? - votre intention de pérenniser votre relation avec ce circuit de distribution? Échelle de 1 (pas du tout satisfaisant) à 5 (très satisfaisant)								
	Résultat	Producteurs / Fournisseurs	4		4,4		4,1		Vert : moyenne ≥ 4 Jaune: moyenne ≥ 3 Rouge: moyenne < 3

Promesse 3 – La viabilité économique et les conditions de travail



Viabilité et conditions de travail									
		GASAP		la Ruche/ la Vivrière		Färm		Zones à risque	
		Réponse	Score	Réponse	Score	Réponse	Score		
IND-35: Les modalités des engagements entre les acteurs (durée, niveau de formalité, objet)	Vos ventes au sein de ce circuit de distribution se font-elles dans le cadre d'un engagement?								
	Résultat	Distribution	À travers un engagement moral	Vert	Sans engagement	Rouge	Sans engagement	Rouge	Vert : engagement (contractuelle ou morale) à un an ou plus avec partage de risque (prix ou volumes adaptables en fonction des aléas climatiques sans pénalités) Jaune: engagement (contractuelle ou morale) à moins d'un an ou sans partage de risque (prix ou volumes non ajustables) Rouge: engagement entraînant des pénalités ou sans engagement
	Sur quelle durée porte cet engagement?								
	Résultat	Distribution	Sur une année	Vert	Sans engagement	Rouge	Sans engagement	Rouge	
Cet engagement porte-t-il sur un prix unitaire, sur un montant global d'achat ou sur des volumes?									
Résultat	Distribution	- Un montant global - Un prix unitaire	Vert	Sans engagement	Rouge	Dans le cadre des futures mères, les engagements se feront sur des volumes	Jaune		
IND-29: Niveau de pouvoir du vendeur dans la décision quant au prix	Pour la vente de vos produits via ce circuit de distribution, qui décide du prix? échelle de 1 (le vendeur décide) à 5 (l'acheteur décide)								
	Résultat	Distribution	1	Vert	1	Vert	3	Jaune	Vert : ≥ 80 % des vendeurs a du pouvoir sur les prix appliqués (score 1 ou 2)
IND-30: La base sur laquelle le prix est fixé	Pour la vente via ce circuit de distribution, sur quelles bases sont fixés vos prix?								
	Résultat	Producteurs / Fournisseurs	47 % se base sur un calcul précis ou une estimation de ses coûts de production	Rouge	95 % se base sur un calcul précis (65%) ou une estimation (35%) de ses coûts de production	Vert	94 % se base sur un calcul précis ou une estimation de ses coûts de production	Vert	Vert : ≥ 90 % prends en compte les coûts de production comme base de prix Jaune: ≥ 50 % prends en compte les coûts de production comme base de prix Rouge: < 50 % prends en compte les coûts de production
IND-63: Existence de rencontres régulières d'échange entre les acteurs du système (promues par le distributeur)	En tant que distributeur, mettez-vous en place des moments d'échanges entre vos producteurs/transformateurs et les consommateurs?								
	Résultat	Distribution	-lors des distributions/ livraisons -dans le cadre d'événements organisés par le Réseau des Gasap -dans le cadre de groupes de travail -lors d'assemblées générales ou autres	Vert	-lors des distributions/livraisons -dans le cadre d'événements organisés par La Ruche Qui Dit Oui Forest -dans le cadre de groupes de travail -dans des groupes de discussion sur les réseaux sociaux modérées par La Ruche Qui Dit Oui Forest -lors d'assemblées générales ou autres	Vert	On a essayé mais cela n'a pas trop fonctionné. Les ouvertures de magasin sont des moments de rencontre très ponctuels.	Jaune	Vert : approche réfléchie et structurée Jaune: mesures ponctuels Rouge: Pas de mesures

Viabilité et conditions de travail								
		GASAP		la Ruche/ la Vivrière		Färm		Zones à risque
		Réponse	Score	Réponse	Score	Réponse	Score	
IND-8: Pourcentage de travailleurs qui gagnent le salaire minimum vital (en termes absolu) au sein des entités du système	Est-ce que votre revenu mensuel brut est supérieur au salaire vital belge de 1046 € par personne (ou 12552 € annuel) ?							
	Producteurs / Fournisseurs	52 % Oui		71 % Oui		65 % Oui		Vert : ≤ 40 h/ semaine Jaune: ≤ 48 h/ semaine ou > 48 h / semaine de façon occasionnelle Rouge: > 48 h / semaine de façon structurelle
IND-11: Pourcentage des travailleurs travaillant plus de 40 heures par semaine de façon régulière	Est-ce qu'il vous arrive de travailler plus de 40 heures par semaine de façon régulière?							
	Producteurs / Fournisseurs	Échantillon non représentatif 60 % (14 /23)		Échantillon non représentatif 60 % (11 /18)		Échantillon non représentatif 46 % (12 /26)		Vert : ≤ 10 % Jaune: ≤ 20 % Rouge: > 20 %
	En général, quel est votre temps de travail hebdomadaire (tel que prévu dans un contrat ou non) ? (en nombre d'heures par semaine)							
Producteurs / Fournisseurs	Échantillon non représentatif de 7 à 120 heures / semaine moyenne de 42 heures, médiane de 40 heures		Échantillon non représentatif de 20 à 98 heures / semaine moyenne de 58 heures médiane de 54 heures		Échantillon non représentatif de 8 à 98 heures / semaine moyenne de 46 heures médiane de 40 heures		Vert : ≤ 40 h/ semaine Jaune: ≤ 48 h/ semaine ou > 48 h / semaine de façon occasionnelle Rouge: > 48 h / semaine de façon structurelle	
IND-30: Le niveau de pénibilité ressenti du travail	- Comment évaluez-vous la pénibilité physique de votre travail ? (1=très pénible, 5=pas pénible du tout) - Est-ce que vous vous inquiétez de problèmes de santé liés à votre activité professionnelle que vous pourriez rencontrer à l'avenir ? (1= beaucoup; 5=pas du tout)							
	Producteurs / Fournisseurs	3,3		3,2		3,4		Vert : moyenne ≥ 4 Jaune: moyenne ≥ 3 Rouge: moyenne en dessous de 3
IND-12: Niveau de satisfaction au travail	- Comment évaluez-vous la satisfaction que vous retirez de votre travail? (1=pas du tout satisfait, 5=très satisfait) - Considérez-vous que votre travail est varié ? Qu'il y a une certaine diversité dans les tâches? (1=pas du tout varié, 5=très varié) - Considérez-vous que votre travail vous permet d'apprendre de nouvelles choses ou de nouvelles compétences? (1=Je n'apprends rien de nouveau, 5=j'apprends tous les jours)" - Considérez-vous que vous êtes autonome et que vous disposez de suffisamment de liberté dans la planification et dans l'exécution de votre travail ? (1=pas du tout autonome, 5=très autonome)" - Vous sentez-vous respecté et traité de manière équitable votre supérieur-e hiérarchique ? (1=pas du tout respecté, 5=très respecté) - Dans votre travail, pouvez-vous compter sur le soutien et l'aide de vos collègue-e-s ? (1=pas du tout, 5=beaucoup) - Êtes-vous satisfait de votre équilibre entre vie privée et travail ? (1=pas du tout satisfait; 5=très satisfait) - Comment évaluez-vous la confiance que vous avez en la pérennité de votre emploi? (1=je n'ai pas confiance du tout; 5= j'ai toute confiance) - Êtes-vous satisfait de votre rémunération au regard du travail fourni ? (1=pas du tout satisfait, 5=très satisfait)							
	Producteurs / Fournisseurs	4,4		4,3		4		Vert : moyenne ≥ 4 Jaune: moyenne ≥ 3 Rouge: moyenne en dessous de 3
IND-22: Satisfaction des producteurs et transformateurs par rapport à la reconnaissance de leur travail et de leurs produits par les acteurs du circuit de distribution.	Comment évaluez-vous la reconnaissance de votre travail par les consommateurs au sein de ce circuit de distribution ? Échelle ce 1 (pas du tout satisfaisant) à 5 (très satisfaisant)							
	Résultat / Producteurs / Fournisseurs	4,1		4,5		3,4		Vert : moyenne ≥ 4 Jaune: moyenne ≥ 3 Rouge: moyenne < 3

Promesse 4 - Perception et sensibilisation des consommateurs



Perception et sensibilisation								Zones à risque
		GASAP		la Ruche/ la Vivrière		Färm		
		Réponse	Score	Réponse	Score	Réponse	Score	
Perception et sensibilisation								
En tant que distributeur, mettez-vous en place des moments d'échanges entre vos producteurs/transformateurs et les consommateurs?								
IND-63: Existence de rencontres régulières d'échange entre les acteurs du système (promues par le distributeur)	Résultat	Distribution	-lors des distributions/ livraisons -dans le cadre d'événements organisés par le Réseau des Gasap -dans le cadre de groupes de travail -lors d'assemblées générales ou autres		-lors des distributions/livraisons -dans le cadre d'événements organisés par La Ruche Qui Dit Oui Forest -dans le cadre de groupes de travail -dans des groupes de discussion sur les réseaux sociaux modérées par La Ruche Qui Dit Oui Forest -lors d'assemblées générales ou autres		On a essayé mais cela n'a pas trop fonctionné. Les ouvertures de magasin sont des moments de rencontre très ponctuels.	Vert : approche réfléchie et structurelle Jaune: mesures ponctuels Rouge: Pas de mesures
Quelles informations fournissez-vous quant aux méthodes de production des produits que vous distribuez ?								
IND-105: Le type d'information mises à disposition des consommateurs et les canaux de communication utilisés	Résultat	Distribution	- Label ou certification - Possibilité de discussions avec/visites chez le producteur/l'artisan/le transformateur - Communication dédiée (ex: site web, newsletter, réseaux sociaux, affiches dans les lieux de ventes/distribution)		- Possibilité de discussions avec/visites chez le producteur/l'artisan/le transformateur - Communication dédiée (ex: site web, newsletter, réseaux sociaux, affiches dans les lieux de ventes/distribution) - Label ou certification		- Label ou certification - Communication dédiée (ex: site web, newsletter, réseaux sociaux, affiches dans les lieux de ventes/distribution)	Vert : approche réfléchie et structurelle de transparence Jaune: mesures ponctuels Rouge: Pas de mesures
Afin de garantir la qualité des produits vendus au sein de votre système, est-ce que vous avez des exigences formelles quant à l'utilisation d'intrants chimiques ou de synthèse?								
IND-94: Exigences formelles du distributeur/facilitateur quant à l'utilisation d'intrants chimiques ou de synthèse (certifications, SPG, charte, ...)	Résultat	Distribution	- par une charte ou une convention - par un SPG (système participatif de garantie)		- J'offre aussi des produits bio et conventionnels - un cahier de charge propre est en cours de réalisation - "préfère le locale voire l'autonomie non bio plutôt que de soja bio"		Certification tierce partie (type labellisation bio)	Vert : Interdiction formelle d'intrants chimiques et de synthèse par certification externe ou SPG Jaune: Interdiction formelle d'intrants chimiques et de synthèse par cahier de charge propre, charte ou convention Rouge: Pas d'interdiction formelle d'intrants chimiques et de synthèse

Perception et sensibilisation									
		GASAP		la Ruche/ la Vivrière		Färm		Zones à risque	
		Réponse	Score	Réponse	Score	Réponse	Score		
IND-28: niveau de confiance des consommateurs en la qualité sanitaire	Quel est votre niveau de confiance en la qualité sanitaire des produits distribués via ce circuit de distribution? échelle de 1 (pas du tout satisfaisant) à 5 (très satisfaisant)								
	Résultat	Consommateurs	4,6		4,6		4,3		Vert : moyenne ≥ 4 Jaune: moyenne ≥ 3 Rouge: moyenne en dessous de 3
IND-28: L'évaluation par les consommateurs de la qualité gustative des produits distribués	Comment évaluez-vous la qualité gustative des produits distribués via ce système de distribution? échelle de 1 (pas du tout satisfaisant) à 5 (très satisfaisant)								
	Résultat	Consommateurs	4,4		4,5		4,2		Vert : moyenne ≥ 4 Jaune: moyenne ≥ 3 Rouge: moyenne en dessous de 3

Perception et sensibilisation									
		GASAP		la Ruche/ la Vivrière		Färm		Zones à risque	
		Réponse	Score	Réponse	Score	Réponse	Score		
IND-27: L'évaluation par les consommateurs de l'évolution de leur niveau de sensibilisation	Depuis que vous achetez des produits via ce circuit de distribution, vous sentez-vous davantage conscient-e des enjeux d'une alimentation durable? échelle de 1 (pas du tout) à 5 (tout à fait)								
	Résultat	Consommateurs	4,2		4,3		3,7		Vert : moyenne ≥ 4 Jaune: moyenne ≥ 3 Rouge: moyenne < 3

Promesse 5 – L'accessibilité du système de distribution



Accessibilité								
		GASAP		la Ruche/ la Vivrière		Färm		Zones à risque
		Réponse	Score	Réponse	Score	Réponse	Score	
IND-91: Les contraintes d'accès au système de distribution (inscriptions, démarche d'adhésion...)	Est-ce que ce circuit de distribution impose des conditions afin de pouvoir y faire ses courses (inscription, carte membre, part coopérateur, volontariat ...)							
	Résultat	Distribution	-adhésion payante -achats obligatoires pendant une certaine période ou pour un montant minimum -participation active dans les opérations (e.g. participation à la distribution)		inscription non-payante		non, l'accès est libre à tout le monde	
IND-90: Les horaires d'ouverture/de livraison	Quelles sont les heures d'ouverture de vos magasins / points de distribution ?							
	Résultat	Distribution	Tranche horaire de 2 heures 1 fois par semaine ou 1 fois toutes les 2 semaines		Tranche horaire de 2 heures 1 fois par semaine (jeudi soir de 17h30 - 19h30)		Lundi à samedi de 9h-19h30	
IND-47: Nombre de gammes de produits proposés	Combien de produits alimentaires différents proposez-vous ?							
	Résultat	Distribution	* Dans tous les Gasap - fruits et légumes frais * Dans un nombre limité de Gasap - confiserie-biscuits-chocolat - produits laitiers (lait, fromages, œufs) - viandes et poissons frais - pain et céréales - boissons non-alcoolisées - boissons alcoolisées - café, thé		pain et céréales fruits et légumes frais produits laitiers (lait, fromages, œufs) viandes et poissons frais boissons alcoolisées confiserie-biscuits-chocolat plats préparés / traiteur surgelé		- fruits et légumes frais - pain et céréales - produits laitiers (lait, fromages, œufs) - viandes et poissons frais - boissons non-alcoolisées - café, thé - boissons alcoolisées - confiserie, biscuits, chocolat - surgelé, plats préparés / traiteur	
IND-92: La prise en compte des besoins d'un régime équilibré selon les différentes habitudes ou contraintes alimentaires	Est-ce que vous prenez des mesures particulières pour adapter la gamme à des différentes habitudes ou contraintes alimentaires?							
	Résultat	Distribution	Pas de mesures particulières, mais pratiquement non applicable, parce que les légumes, qui sont au cœur de la majorité des Gasap, ne sont pas particulièrement exclus		Présence de produits dé lactosés		- nombreuses alternatives permettant d'avoir un régime varié et équilibré que ce soit avec des produits sans gluten, sans produits d'origine animale. - produits adaptés à différentes habitudes culturelles alimentaires (essentiellement en produits secs : épices, céréales, sauces...)	

Accessibilité




		GASAP		la Ruche/ la Vivrière		Färm		Zones à risque	
		Réponse	Score	Réponse	Score	Réponse	Score		
		Est-ce que vous prenez des mesures particulières pour faciliter l'accès à des groupes minoritaires ou défavorisés ?							
IND-87: Existence d'une politique visant à être accessible aux personnes des différentes catégories socio-professionnelles	Résultat	Distribution	on a fait une étude sur les freins à l'intégration des groupes défavorisés dans les GASAP	La sélection des producteurs, c'est un mix de tout. appuyer la démarche d'un non bio en transition, faire attention aux prix auquel ça revient et que le label n'est pas toujours nécessaire pour appuyer un travail propre.		-Existence de la gamme Bio GO : plus de 200 produits (+/- 160 emballés, +/- 60 en vrac) de produits pour les différents besoins quotidien, à prix intéressant (pas toujours le plus bas, mais très bon rapport qualité-prix-valeurs (-> clairement identifié en magasin). - Existence d'une gamme premier prix : une cinquantaine de produits (hors f&l) de base à bas prix (-> pas mis en avant en magasin, car on ne veut pas communiquer sur le prix bas. Aussi, car parfois ce ne sont pas les produits les plus engagés)		Vert : approche réfléchie et structurelle visant à rendre les produits accessibles à tous public Jaune: mesures ponctuels Rouge: Pas de mesures particulières	
		Quelles sont les caractéristiques socio-économiques des quartiers dans lesquels sont localisés la majorité de vos magasins?							
IND-89: Les caractéristiques socio-économiques des quartiers dans laquelle les magasins/points de distributions sont localisés	Résultat	des déclarations	Nombre de Gasaps	La Ruche Qui Dit Oui Forest		Nombre de magasins Färm		Vert : présence structurelle dans tout type de quartiers Jaune: présence occasionnelle dans des quartiers fragilisés Rouge: Pas de présence dans des quartiers fragilisés	
		1: < 17000	21						
		2: 17000 - 19000	24	1		2			
		3: 19000 - 21500	20	1					
		4: 21500 - 23500	12			2			
		5: > 235000	7			1			

Accessibilité								
		GASAP		la Ruche/ la Vivrière		Färm		Zones à risque
		Réponse	Score	Réponse	Score	Réponse	Score	
IND-95:L'évaluation des consommateurs de l'accessibilité	Est-ce que le circuit de distribution impose des conditions qui sont une contrainte pour vous ?							
	Résultat	Consommateurs	4,2		4,8		4,6	
	Est-ce que vous estimez que les heures d'ouverture/de distribution sont appropriées ?							
	Résultat	Consommateurs	4,3		4,2		4,4	
Est-ce que vous estimez que les produits proposés par ce circuit de distribution sont accessibles financièrement ?								
Résultat	Consommateurs	4		3,7		3		

Accessibilité									
		GASAP		la Ruche/ la Vivrière		Färm			
		Réponse	Score	Réponse	Score	Réponse	Score	Zones à risque	
IND-21: Mixité des catégories socio-professionnelles des consommateurs	Quel est votre âge?								
	Résultat	< 25 ans	0 %		0 %		8 %		Vrt: Toutes les catégories sont représentés de façon représentative Jaune: sous-représentation des catégories les plus vulnérables Rouge: Absence de une ou plusieurs catégories des plus vulnérables
		25-34 ans	38 %		8 %		23 %		
		35-49 ans	38 %		46 %		34 %		
		50-64 ans	18 %		28 %		24 %		
		> 65 ans	6 %		18 %		11 %		
	Quel est votre niveau de formation?								
	Résultat	Primaire (ou sans diplôme)	0 %		1 %		0 %		
		une formation professionnalisation	1 %		1 %		3 %		
		secondaire inférieur	0 %		4 %		0 %		
		secondaire supérieur	7 %		6 %		13 %		
		supérieure type court	15 %		22 %		27 %		
		supérieure type long	72 %		60 %		51 %		
		doctorat	6 %		6 %		5 %		
	Exercez-vous une activité professionnelle?								
	Résultat	travailleu-se-r-s	88 %		77 %		67 %		
		pensionné-e-s	6 %		18 %		12 %		
		étudiant-e-s	2 %		0 %		8 %		
		personnes au foyer	1 %		3 %		4 %		
		chercheu-se-r-s d'emplois	2 %		1 %		3 %		
	Autre					6 %			
Quel est le revenu mensuel net approximatif de votre ménage?									
Résultat	Tranche (voir ci-dessous)								
	1	6 %		2 %		6 %			
	2	10 %		9 %		9 %			
	3	25 %		20 %		20 %			
	4	23 %		31 %		18 %			
	5	14 %		18 %		16 %			
	6	21 %		20 %		31 %			

Promesse 6 - Développement du territoire

 Pratiques

Développement du territoire										
		GASAP		la Ruche/ la Vivrière		Färm				
		Réponse	Score	Réponse	Score	Réponse	Score	Zones à risque		
IND-38: Le pourcentage de fournisseurs locaux		Quel pourcentage de vos fournisseurs est localisé en Belgique sur l'ensemble de vos fournisseurs?								
Résultat	Distribution	100 %		95 %		94 %		Vert : ≥ 90 % de fournisseurs locaux Jaune: ≥ 80 % de fournisseurs locaux Rouge: < 80 % de fournisseurs locaux		

Développement du territoire								
		GASAP		la Ruche/ la Vivrière		Färm		Zones à risque
		Réponse	Score	Réponse	Score	Réponse	Score	
IND-58: Pourcentage du chiffre d'affaires issu de la vente de produits locaux et de saison	Quelle est votre politique quant à la saisonnalité des produits ?							
	Résultat	Distribution	Principalement des produits de saison Dans certains GASAP où le producteur offre également des fruits, ceux-ci sont à certaines périodes d'origine étrangère et peuvent ne pas être liés à une saison particulière. Chaque groupe est indépendant dans sa relation avec le producteur qui le fournit, dans le respect de la charte.		Je offre que des produits de saison Que des produits belges mais les produits transformés ne sont pas tous confectionnés avec des produits locaux. Pour ce qui est transformé, il y a un critère de taille pour les acteurs en amont de la filière et 80% doit être certifié. Pour le pain, la farine doit être locale par exemple. Cela dépend donc fortement du type de produit.		J'offre des produits de saison et hors saison, mais je mets les produits de saison en avant	
	Quel pourcentage du chiffre d'affaires est issu de la vente/distribution de produits locaux et de saison? (en pourcentage)							
Résultat	Distribution	80 % (estimation) sur une chiffre d'affaires de 1,6 Mio €		85% sur un chiffre d'affaire de 0,4 Mio €		34% sur un chiffre d'affaires de 14,8 Mio €		

Développement du territoire								
		GASAP		la Ruche/ la Vivrière		Färm		Zones à risque
		Réponse	Score	Réponse	Score	Réponse	Score	
IND-7: L'évolution de l'emploi (création) le long de la chaîne grâce au système de distribution	Est-ce que votre collaboration avec ce circuit de distribution vous a permis de créer des emplois supplémentaires ?							
	Résultat	Producteurs / Fournisseurs	50 % Oui		44 % Oui		42 % Oui	