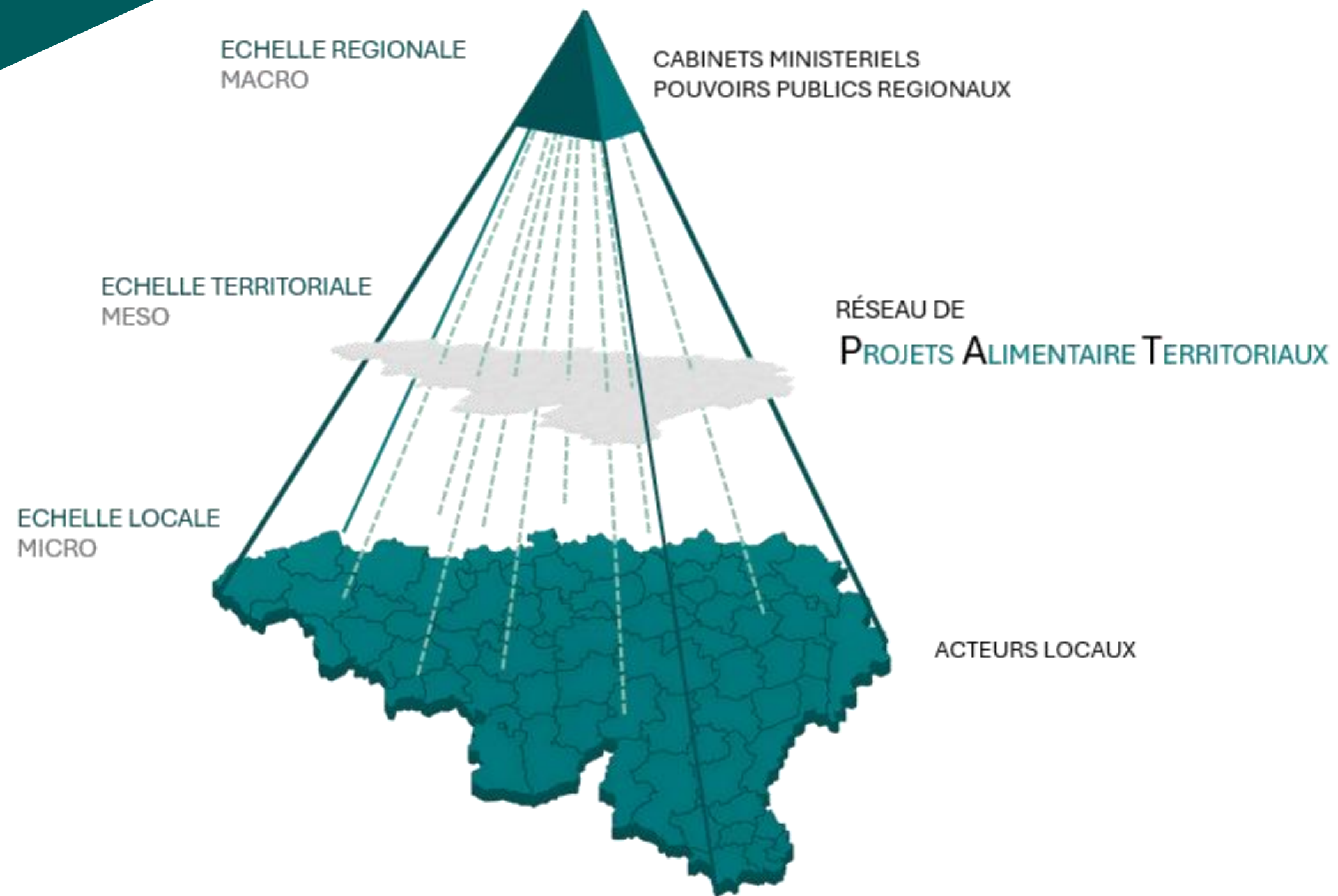




## ATELIER C

# PENSER L'EVALUATION DE SON PROJET TERRITORIAL







**ADEL OURABAH**

TERO



**NICOLAS CAMMUE**

SCIENSANO



**MIREILLE ROILLET**

VIASANO



**SOLENE SUREAU**

ULB, Chaire ES

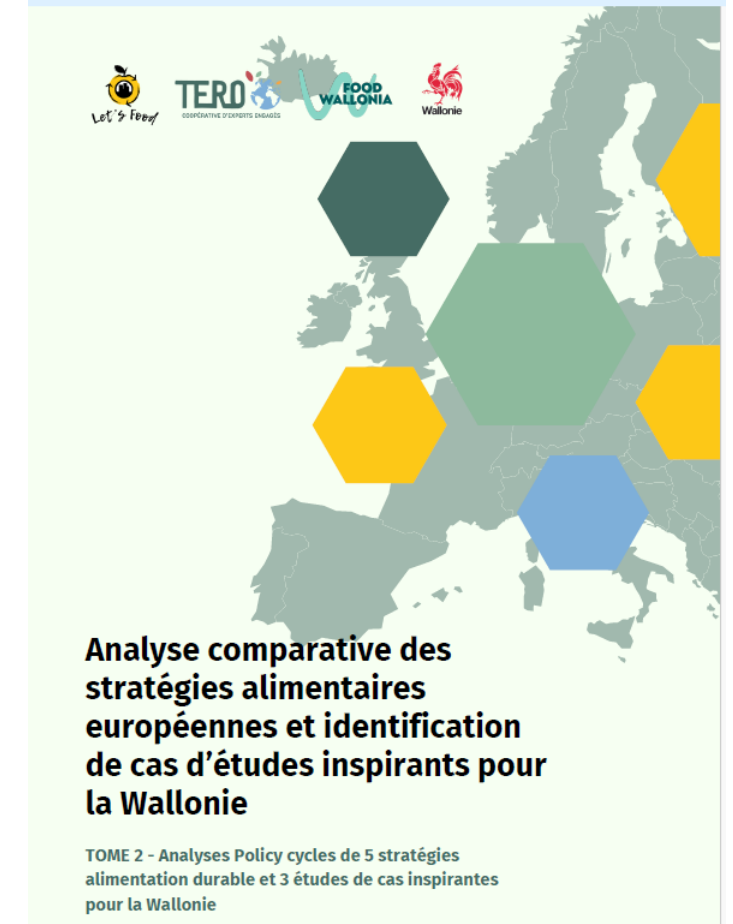
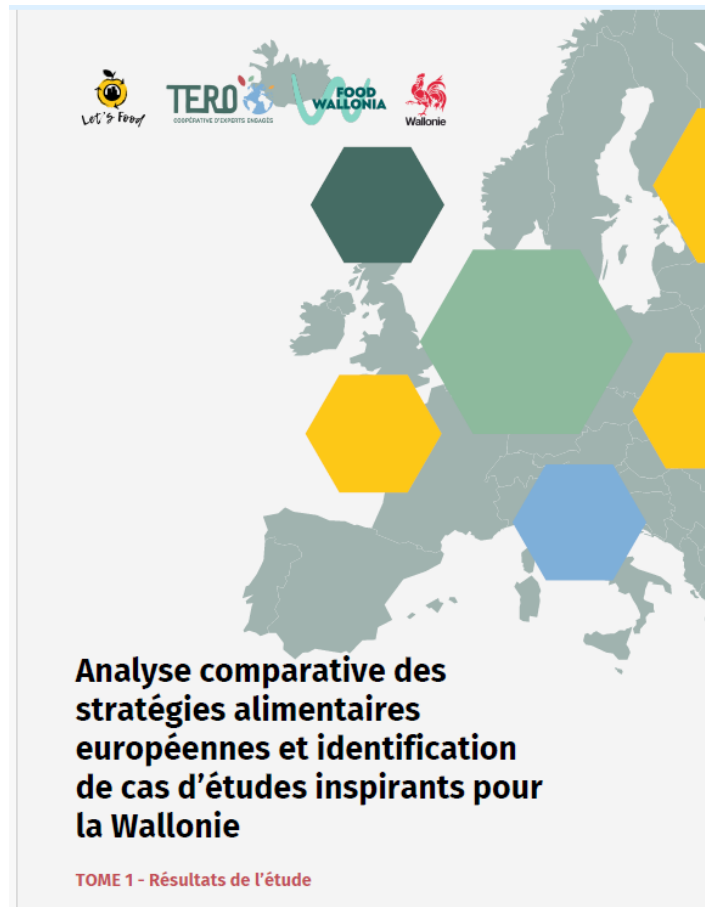
# Evaluation des PAT L'expérience Syalinno

16 octobre 2025



## Introduction

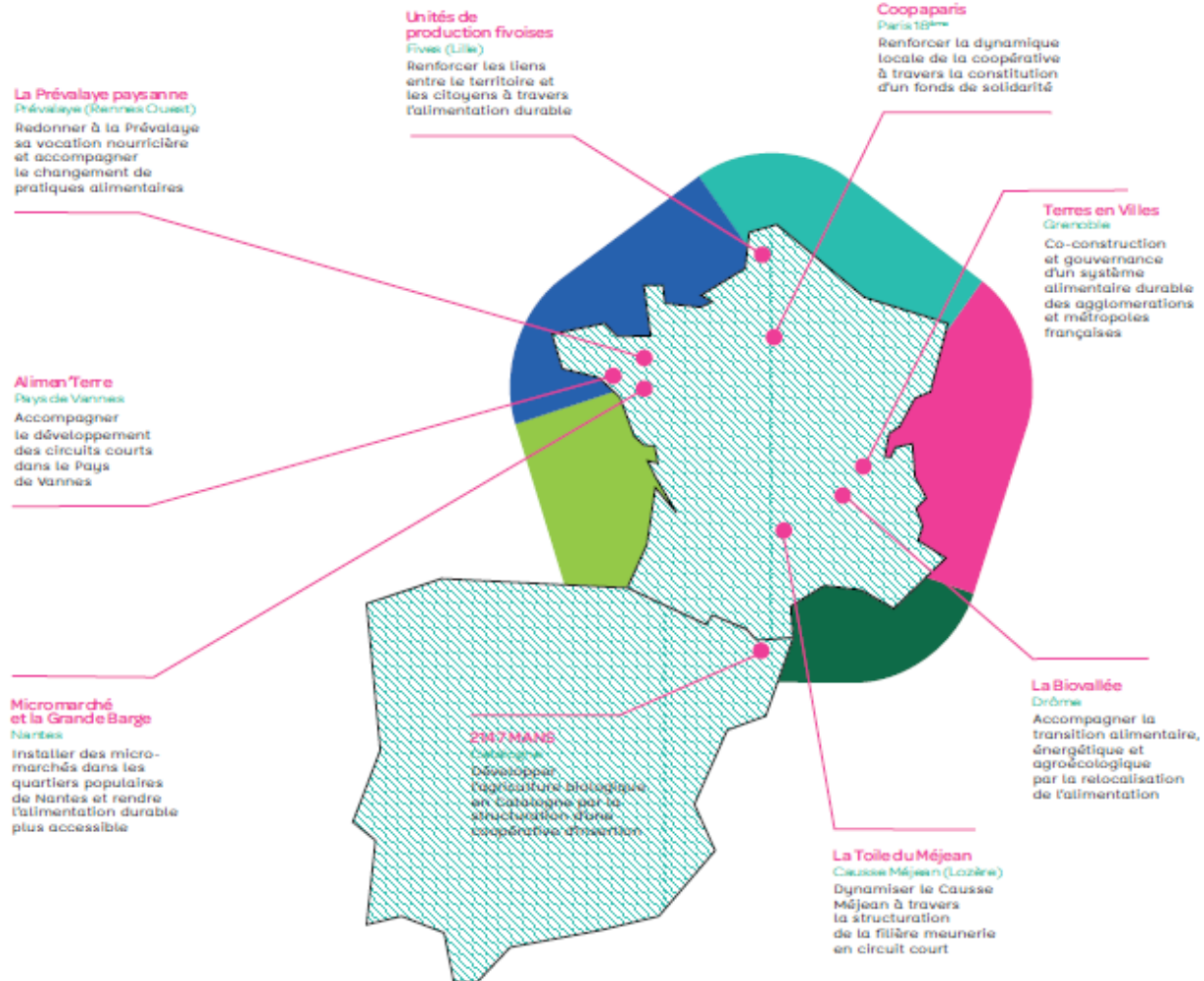
- Présentations
- **Etude comparative des stratégies alimentaires** dans plusieurs pays européens
- **Nourrir la stratégie** du SPW
- **8 grandes recommandations dont la structuration d'un dispositif de suivi-évaluation**, à l'image de ce qui s'est construit en Catalogne, en Ecosse ou encore Suède
- Témoignage sur **l'intérêt de l'évaluation** dans les projets territoriaux



# STRUCTURATION DE LA DÉMARCHE

## La naissance de la démarche Syalinnov

- 1 AAP en 2014 “Système alimentaire innovant” : une demande d’un partenaire financier
- 9 projets alimentaires retenus et impliqués dans la co-construction de la grille d’évaluation



## Ambition 1 : rendre l'évaluation désirable !



illustration de Jochen Gerner

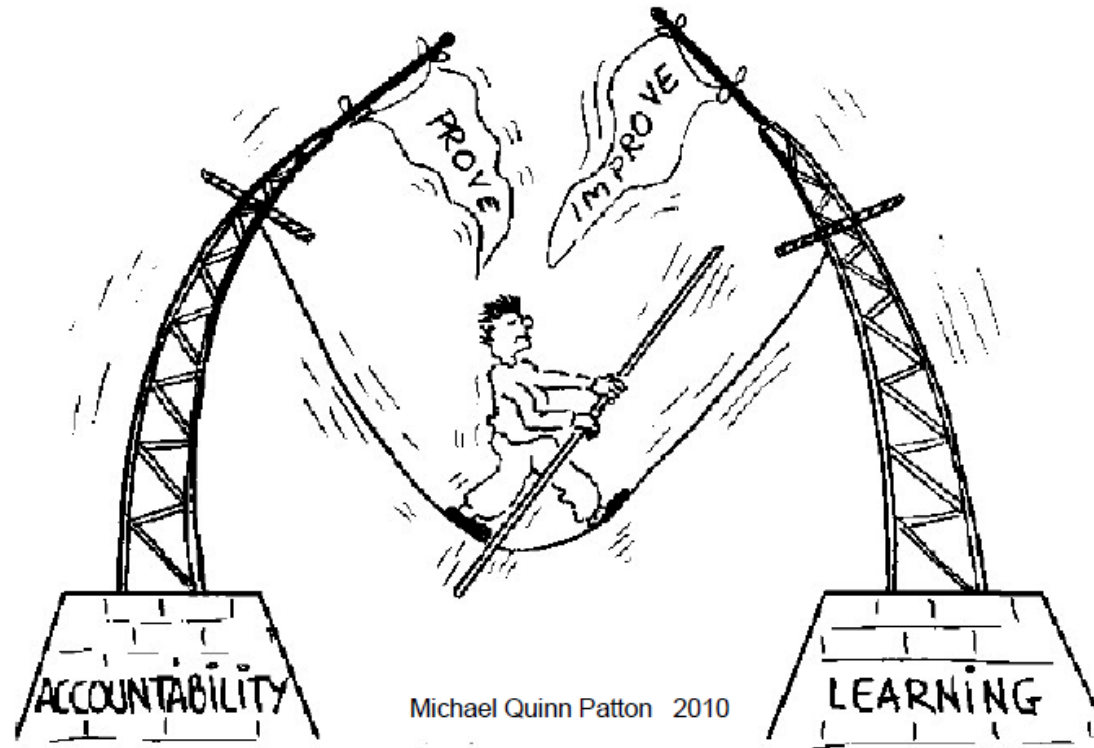




## Ambitions 2 et 3 : renseigner et enseigner

### Balancing Different Purposes

- Les projets financés sont-ils réussis?
- Quels sont les effets constatés?
- Peut-on améliorer l'efficacité?
- Peut-on faire mieux à moyens constants?
- Les besoins des bénéficiaires ont-ils été satisfaits?
- ...



- Notre méthodologie a-t-elle fonctionné?
- Le niveau de participation est-il satisfaisant?
- A-t-on créé des changements structurants?
- Notre équipe est-elle à l'aise avec ce mode de fonctionnement?
- Nos partenaires s'y retrouvent-ils?
- ...



# L'ÉVALUATION DANS LES PAT



## Quelques éléments de contexte français

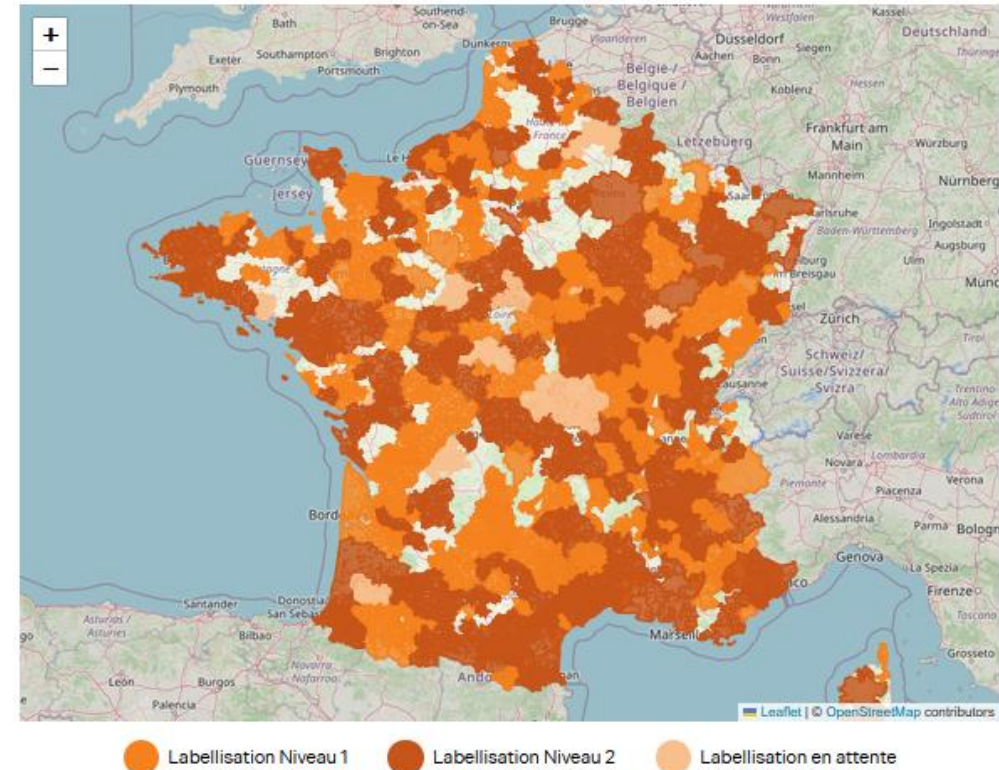
- **448 PAT** recensés actuellement
- Enjeu important pour évaluer **l'impact du dispositif sur la durabilité** des systèmes alimentaires territoriaux
- Un système de **labellisation** permettant :
  - Une reconnaissance officielle
  - L'accès à des financements publics spécifiques
- Un système de labellisation imposant :
  - Des critères de labellisation reflétant l'état d'avancement
  - Un impératif de construction **d'un dispositif de suivi-évaluation pour le niveau 2**

### 5 prérequis

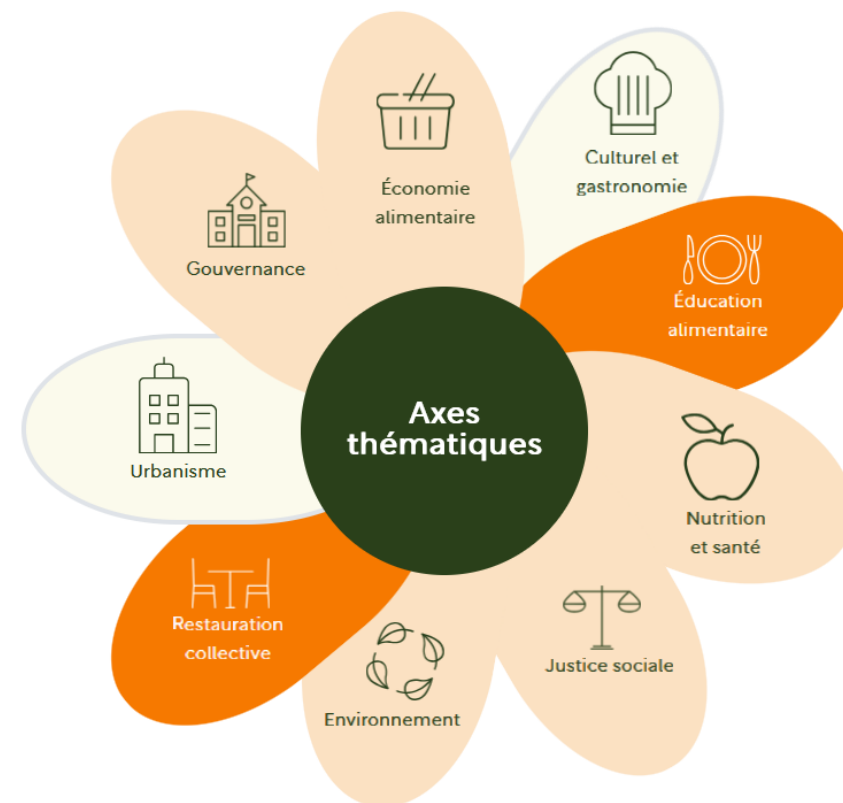
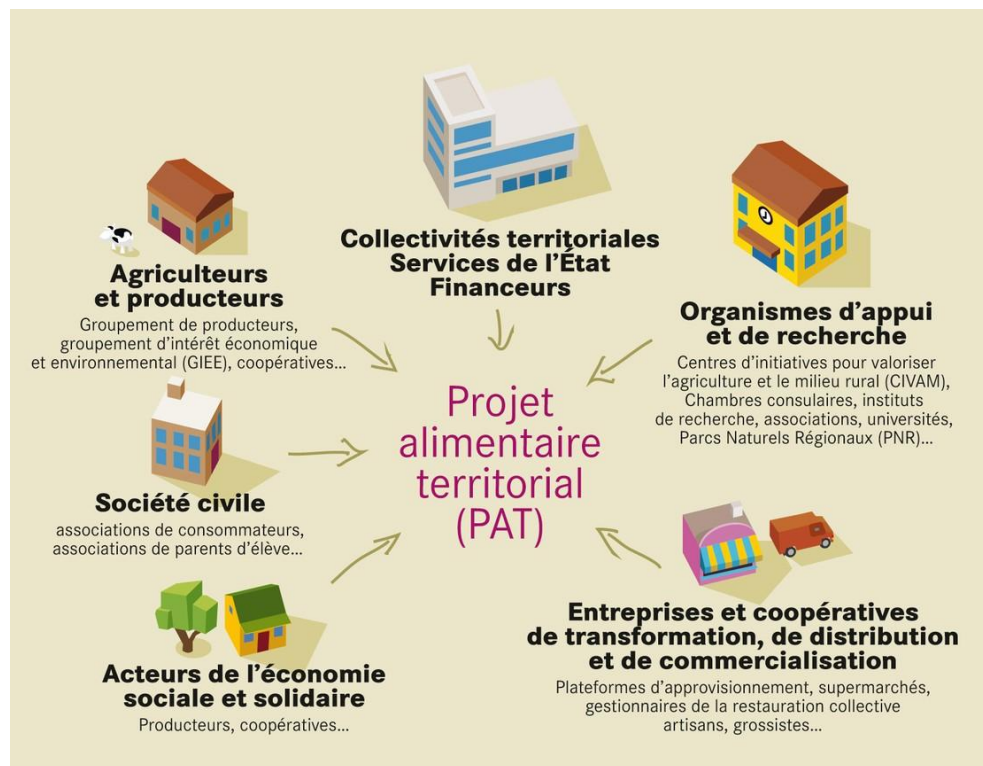
1. Portage du projet
2. Démarche collective, concertée, avec engagement des acteurs
3. Transversalité de la démarche, en accord avec la SNANC / PNA
4. Coopération inter-PAT
5. **Suivi systémique des actions**

### 4 critères

1. Diagnostic partagé
2. Mise en œuvre d'actions opérationnelles
3. Pilotage, moyens financiers et animation pérennes et cohérents
4. **Dispositif d'évaluation de l'impact du projet**



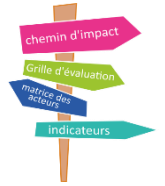
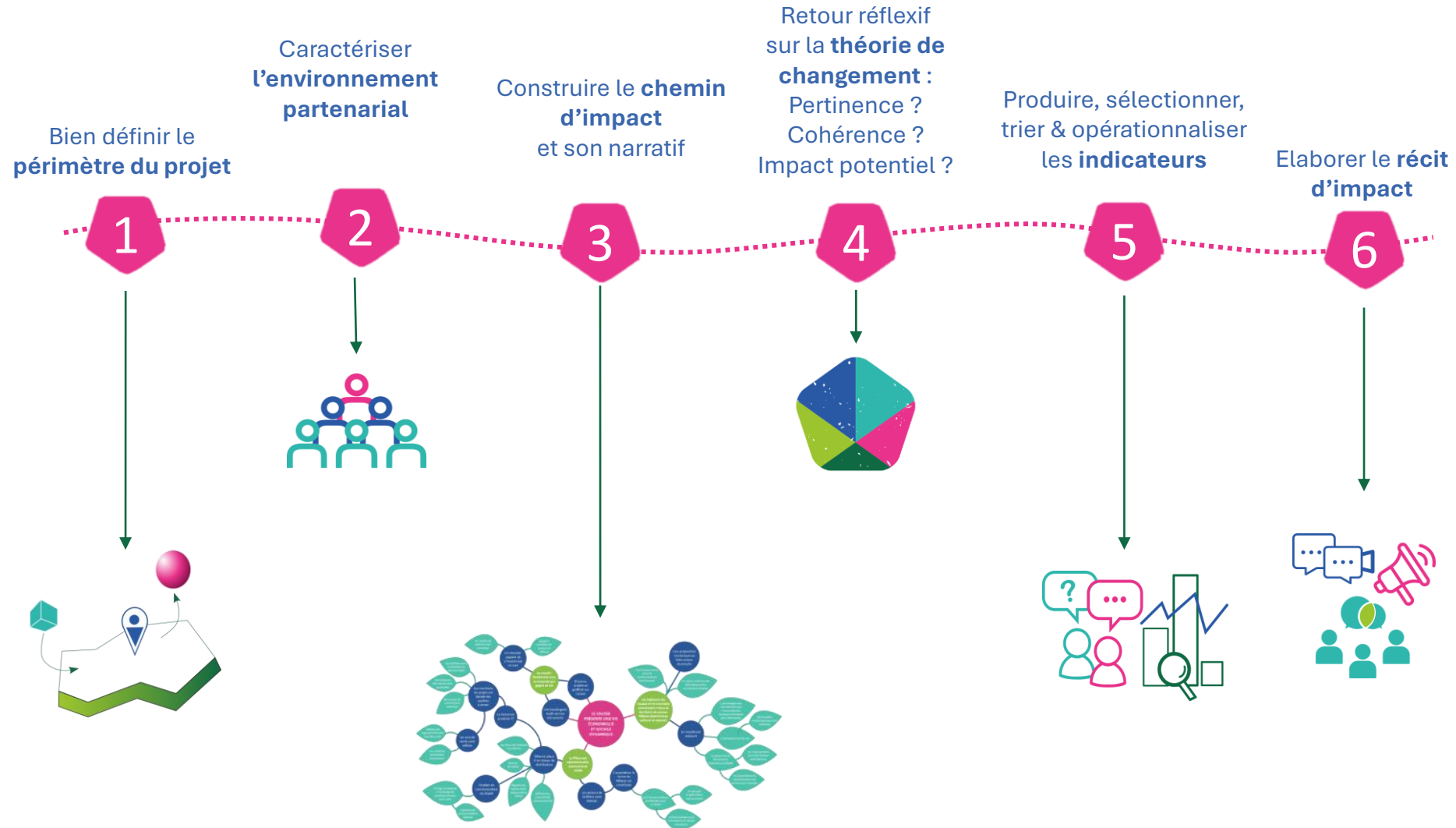
## Quelques éléments de contexte français



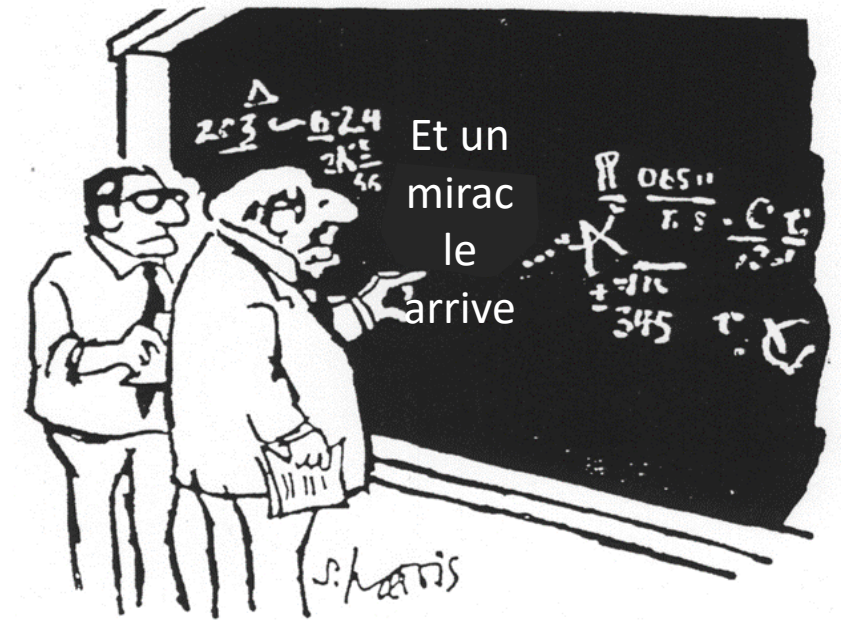
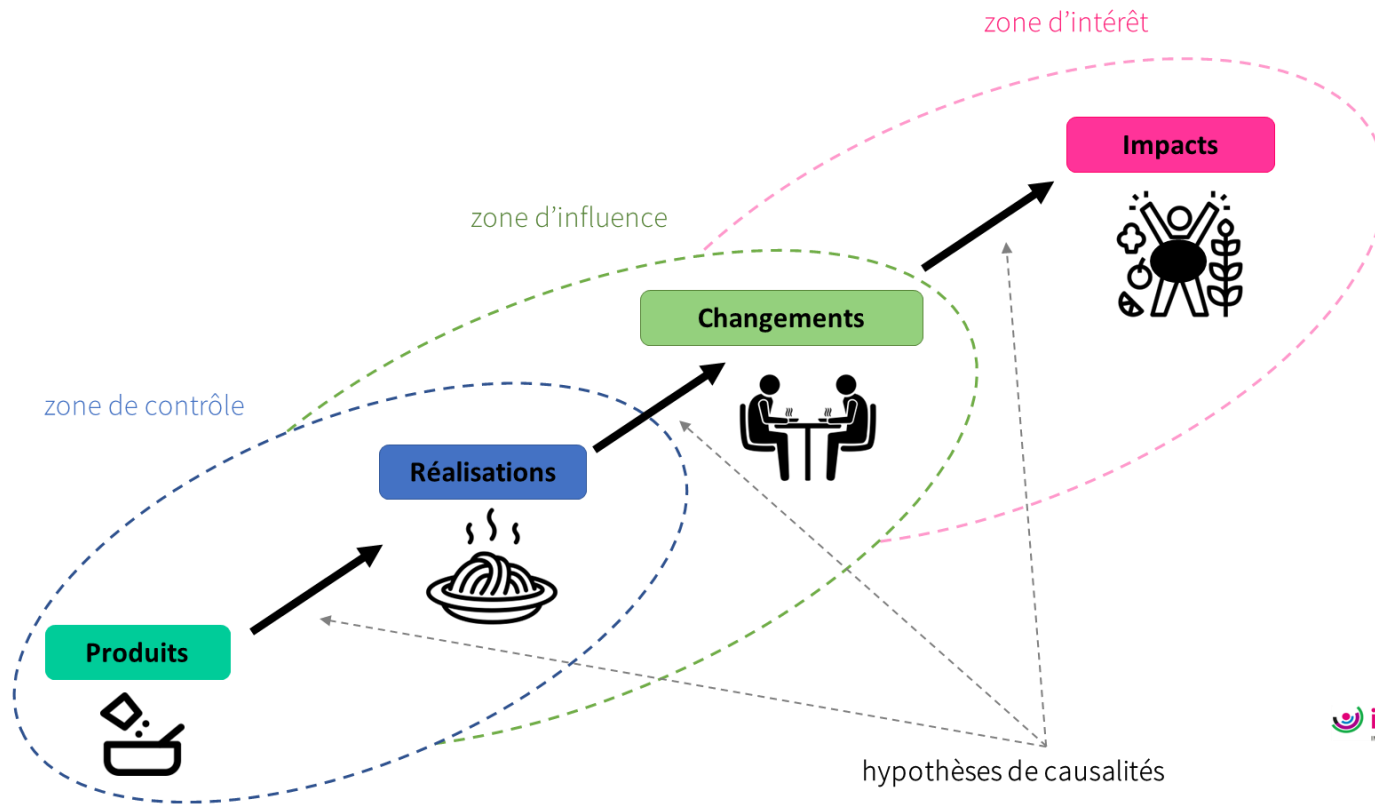
# LA METHODE SYALINNOV EN 2 MOTS



## Une progression étape par étape, et des outils simples à la clé



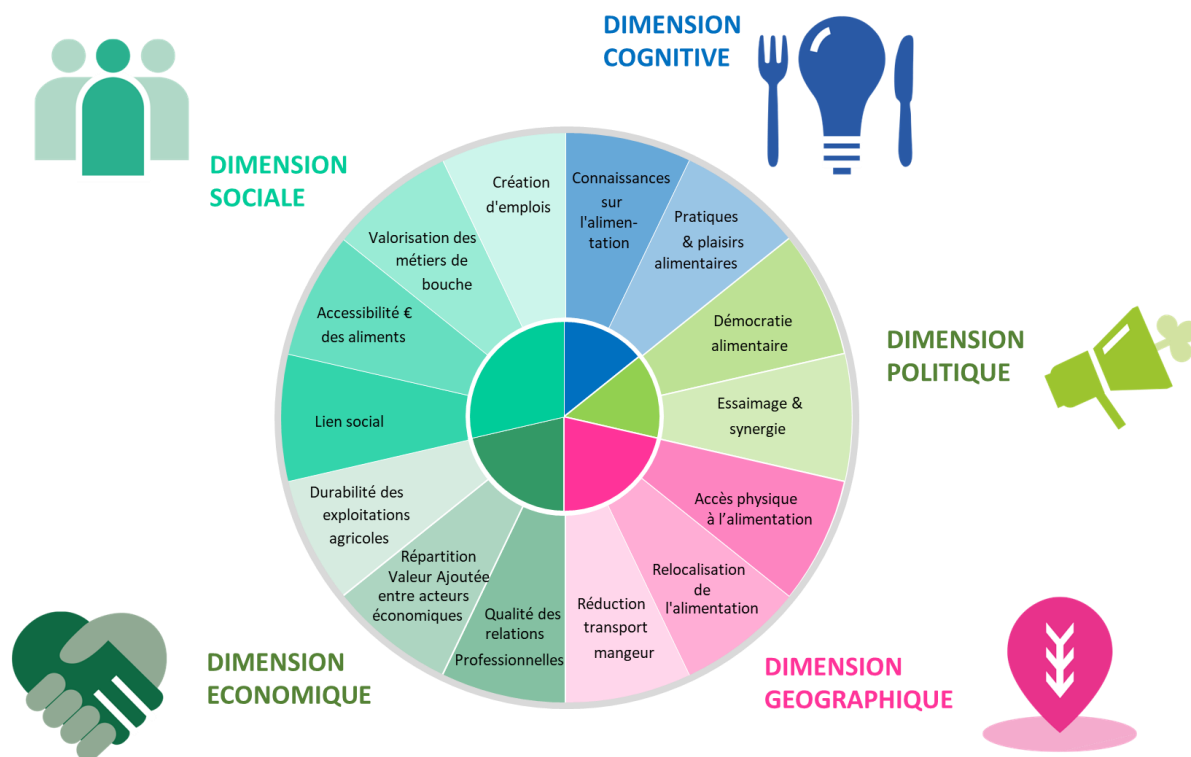
## Focus sur le chemin d'impact : logique d'intervention et liens de causalité



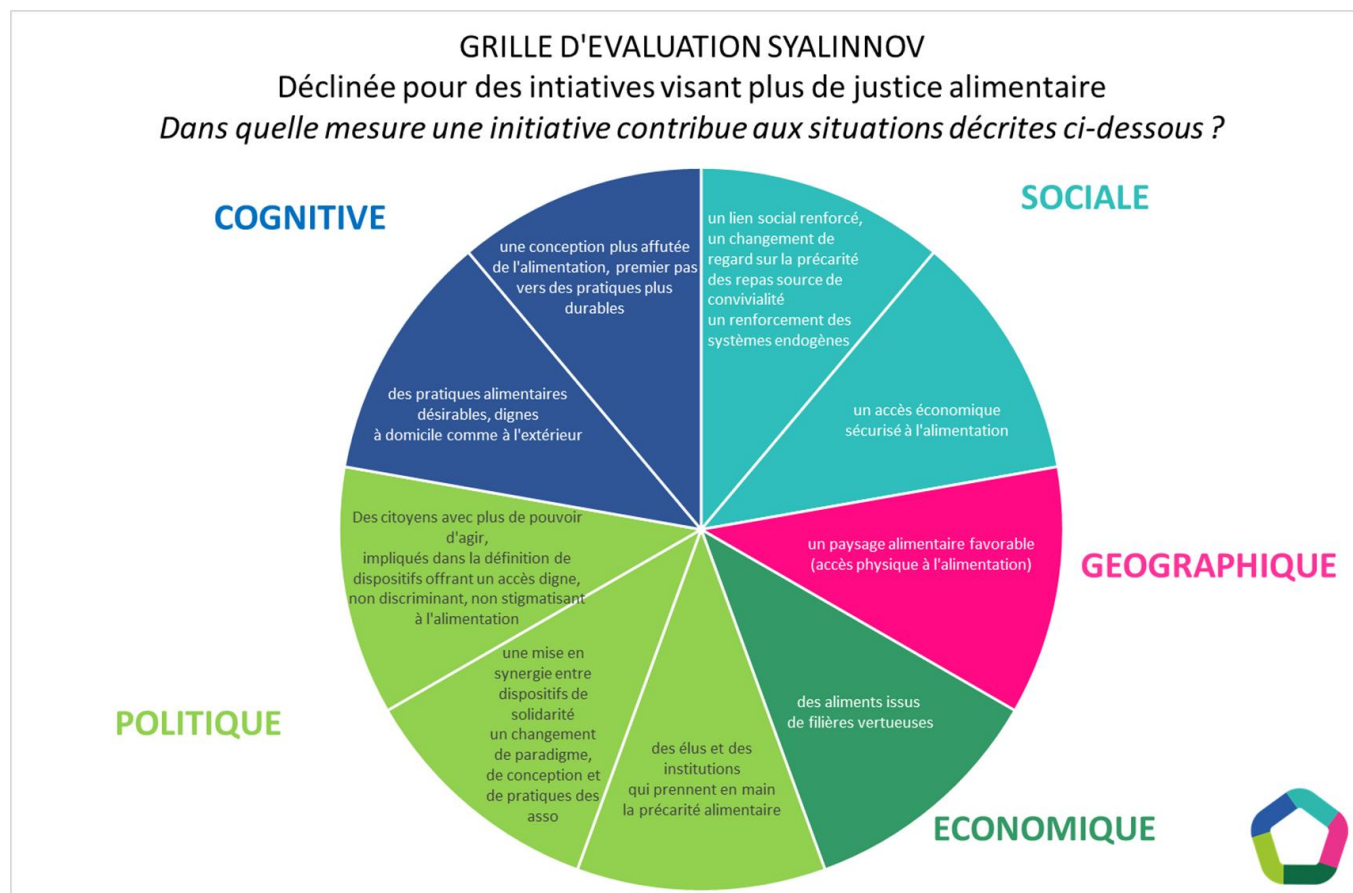
**Je pense que vous devriez être un peu plus précis, ici à l'étape 2**



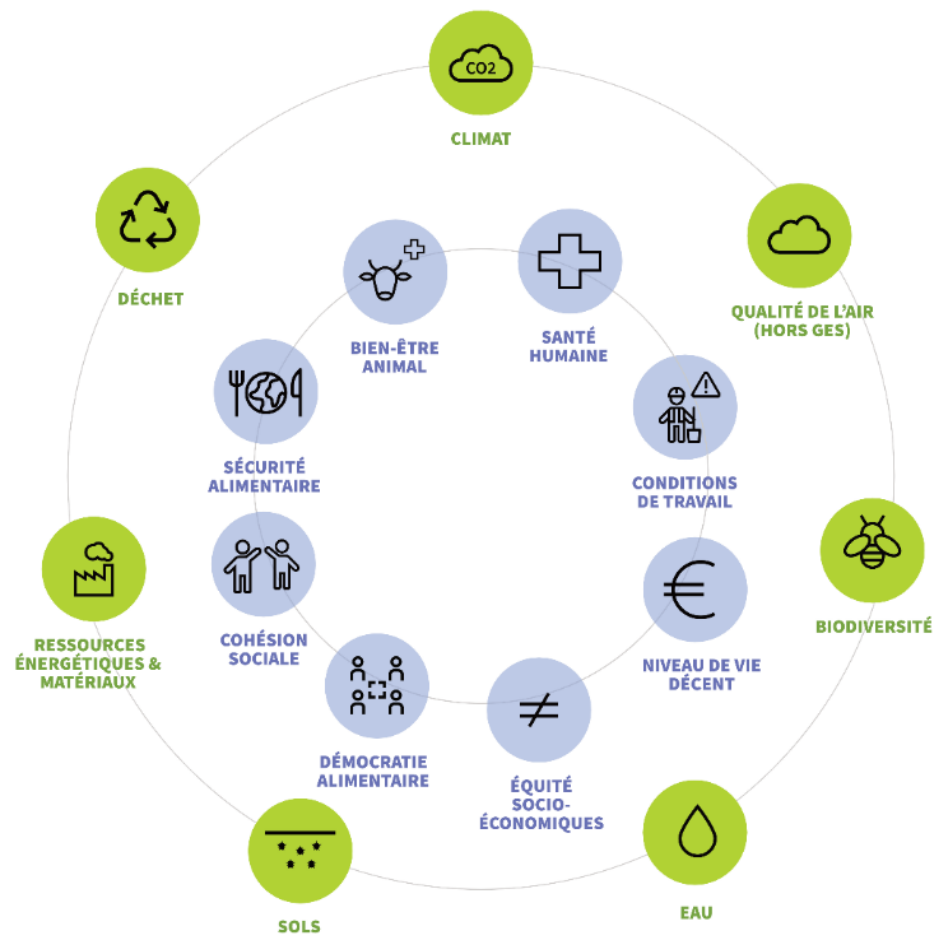
## Un ou plusieurs référentiel(s) d'analyse mobilisable(s)



## Un ou plusieurs référentiel(s) d'analyse mobilisable(s)



## Un ou plusieurs référentiel(s) d'analyse mobilisable(s)







# QUELQUES RETOURS D'EXPÉRIENCE

## Douaisis Agglo : le chemin d'impact pour refaire du lien

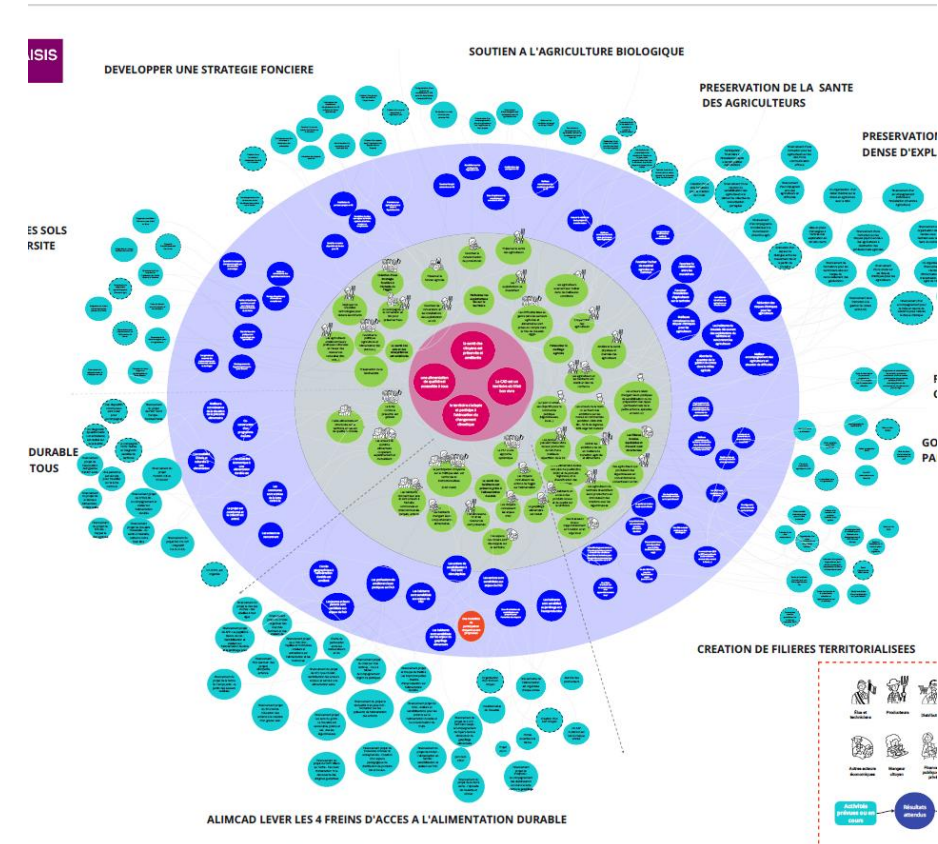
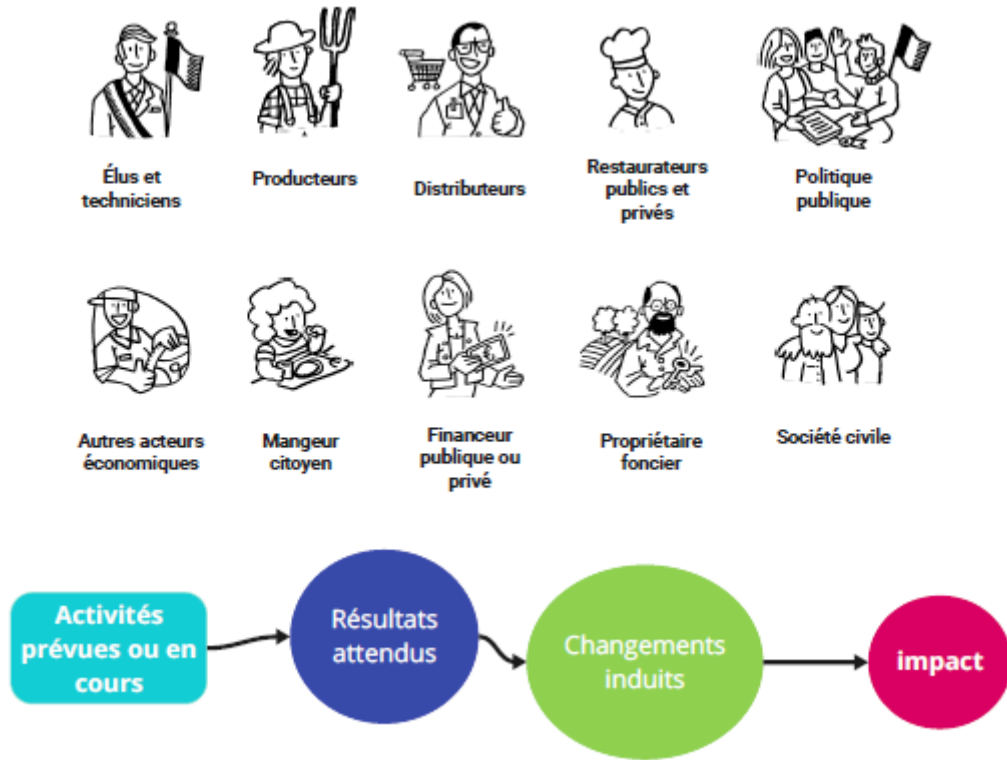
- Un historique d'intervention relativement long : plus de 10 années de programmations pluriannuelles
- 3 piliers d'intervention construit brique par brique:
  - Agri CAD
  - Bio CAD
  - Alim CAD
- Un besoin d'avoir une **vision d'ensemble** à un temps T

« on remet du sens dans l'ensemble de nos actions »

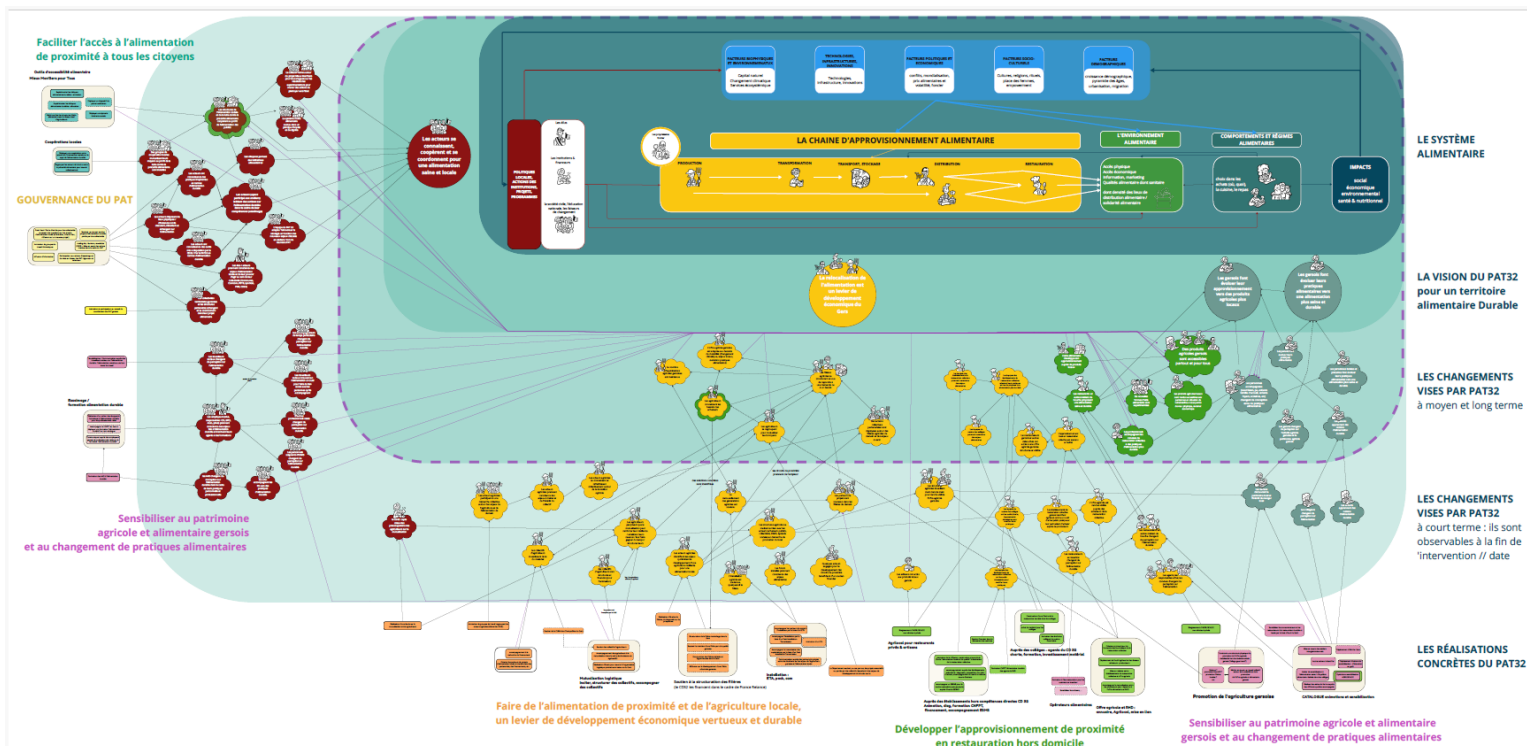
« finalement, on en a fait des choses! »



## Douaisis Agglo : le chemin d'impact pour faire du lien



## Département du GERS : une mise en récit plus accessible...





## L'expérience Tetraa : beaucoup d'analyses possible en amont

### Les actions du projet

Cliquer sur une action pour voir le chemin d'impact détaillé complet.

COORDINATION AU SEIN DE LA CHAÎNE ALIMENTAIRE ^

Etude outil logistique

Mise en place d'un comité de suivi et de pilotage multiacteurs

Diagnostic RELOC, Filière F&L

Accompagnement à la création d'Outils d'abattage mobile multi-espèces

Etude Outil d'abattage mobile volailles

### Les changements structurels souhaités

Cliquer sur un changement pour voir le chemin d'impact détaillé complet.

COORDINATION AU SEIN DE LA CHAÎNE ALIMENTAIRE ^

Une plateforme logistique locale fonctionne avec une gouvernance partagée et répond aux besoins des acteurs (producteurs, distributeurs, consommateurs)

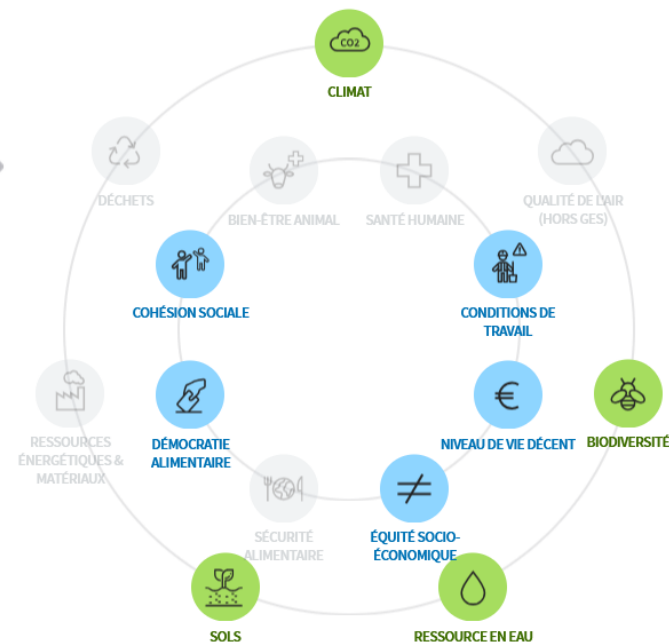
Les acteurs travaillent ensemble sur des objectifs comuns

Les acteurs travaillent ensemble sur des objectifs communs

Les filières d'élevage sont appuyées

### Les problématiques de durabilité

Les bulles coloriées sont influencées par une ou plusieurs actions du PAT. [En savoir plus sur la boussole de durabilité de l'alimentation](#)

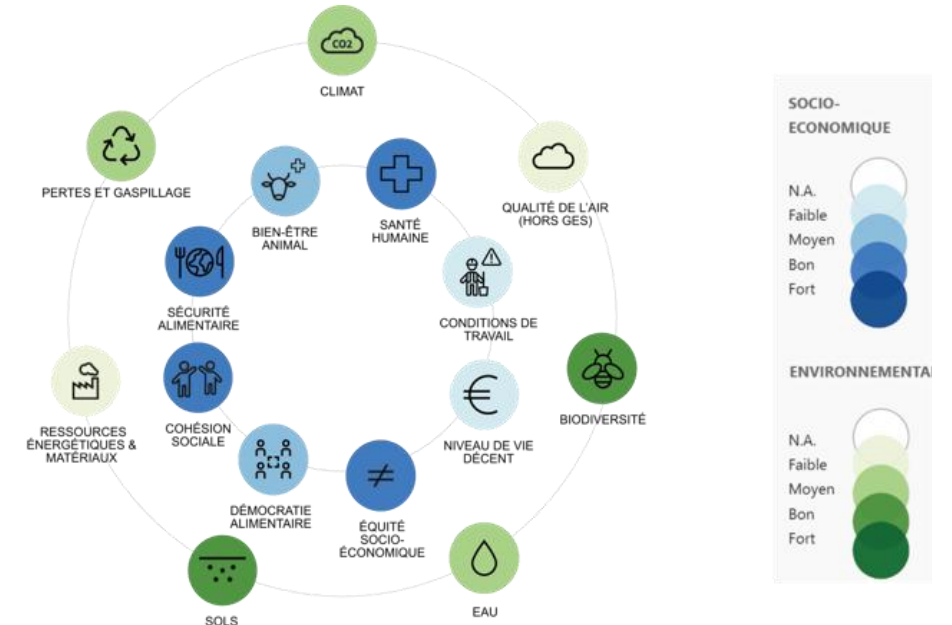
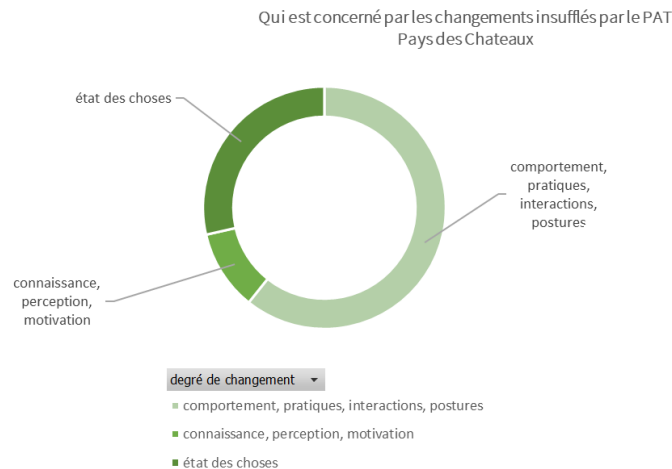
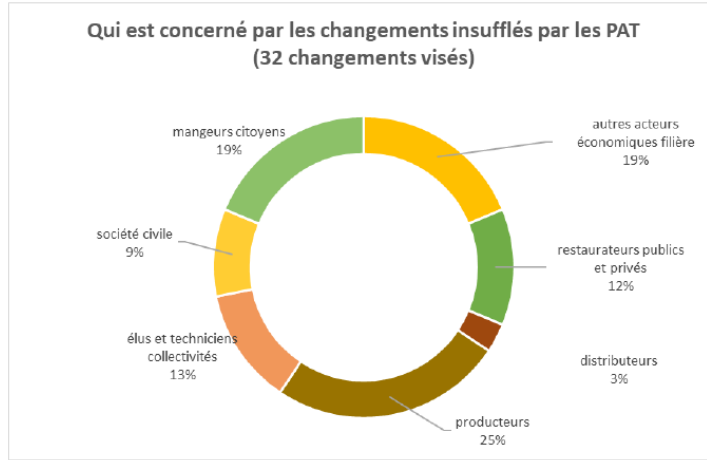


## L'expérience Tetraa : beaucoup d'analyses possible en amont

*Quel est l'impact a priori de nos actions sur la durabilité du SA?*

*Quels acteurs sont concernés par les changements?*

*Quels types de changements sont attendus?*



**Pays des Châteaux**





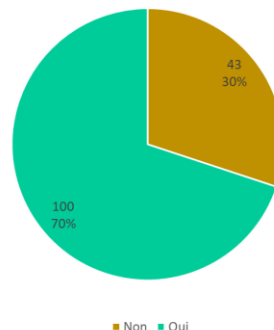
## Mouans Sartoux : consolider l'argumentaire en faveur des transitions



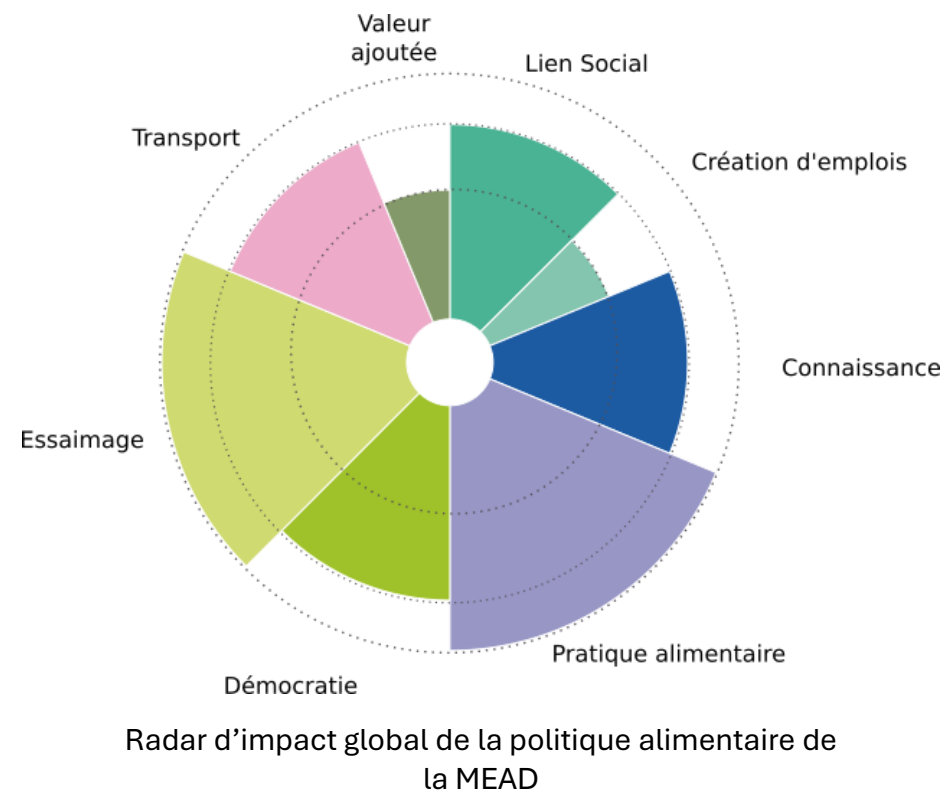
### Extrait des conclusions du rapport d'évaluation

« La MEAD a contribué à un **changement d'habitudes alimentaires des habitants**, convergents avec les recommandations du PNNS4. Ce changement entraîne une réduction de 400 à 550 kg eq CO2 par an et par habitant de l'empreinte carbone. Mais les impacts ne sont pas qu'environnementaux. Via le PAT, les habitants font davantage société : ils créent du lien social, ils prennent en main (modérément) la gouvernance alimentaire du territoire, ils optent pour des transports plus doux pour se rendre aux magasins alimentaires »

Diriez-vous que vos pratiques alimentaires ont évolué au cours des 5 dernières années (consommation de bio, de légumes, de produits de saison, emballages...)



|                                                                                                | Ont changé leurs pratiques alimentaires       | N'ont pas changé leurs pratiques alimentaires |
|------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|-----------------------------------------------|
|                                                                                                | 100                                           | 43                                            |
| Se disent Influencés par le PAT (101-3=98)                                                     | 77 <b>changent avec une contribution MEAD</b> | 21 incohérents                                |
| Se disent ne <b>pas</b> être influencés ou seulement sur lieu d'achat et transport (42+3 = 45) | 23 changent sans contribution MEAD            | 22 cohérents                                  |





*Des questions?*



UNE QUESTION

?

# ENVIRONNEMENTS ALIMENTAIRES EN WALLONIE

Nicolas Cammue



# Les environnements alimentaires

## A quoi cela correspond?

Ce sont tous les contextes qui nous entourent et qui influencent ce que nous choisissons de manger (EPHA, 2019 ; Swinburn et al., 2013)

- ✓ **Physique**: Accès et disponibilité de la nourriture
- ✓ **Economique**: Coût des aliments, revenus
- ✓ **Politique**: Réglementations, normes d'étiquetage
- ✓ **Socioculturel**: Normes sociales, habitudes alimentaires

## Pourquoi est-ce que c'est important?

Un environnement alimentaire malsain favorise le surpoids et certaines maladies, en particulier chez les groupes les plus vulnérables. :

 **Jeunes** (influencé par la publicité et l'environnement scolaire, HE et al. (2012))

 **Seniors** (Torres-de Araújo et al.(2018))

 **Faibles revenus**



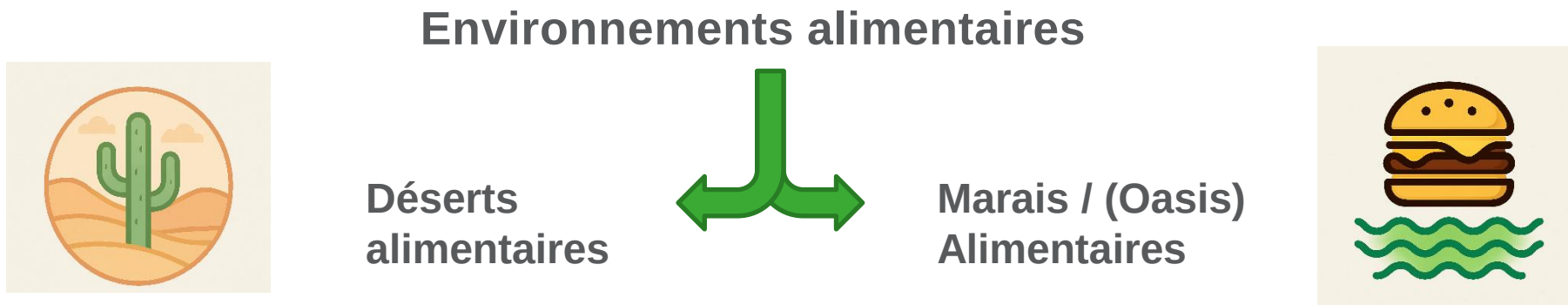
# Environnements alimentaires

## Comment évalue-t-on les environnements alimentaires?

On mesure:

- ✓ L'accessibilité et l'aménagement urbain
- ✓ La qualité nutritionnelle des produits proposés
- ✓ La publicité influençant les choix alimentaires
- ✓ Le coût des aliments

Ces mesures permettent de comprendre l'impact de l'environnement sur la nutrition et la santé publique et peuvent guider les choix politiques mais aussi les initiatives de terrain.



# Environnements alimentaires

## Comment évalue-t-on les environnements alimentaires?

### Données:

1. Locatus: Données sur les points de ventes au BeNeLux
2. LogCICA: Plateforme digitale pour la collaboration logistique en circuit
3. Statbel: Office national de statistique en Belgique
4. ICAR: Localisation des adresses wallonnes
5. Geofabrik: Fourni des données libres et prêtes à l'emploi provenant d'OpenStreetMap (OSM)

# DÉSERTS ALIMENTAIRES



# Déserts alimentaires potentiels

- Un désert alimentaire est une zone géographique où les habitants ont un accès limité, à des aliments sains et abordables
- 1000m d'un supermarché et 500m d'un arrêt de bus

**11,37%**

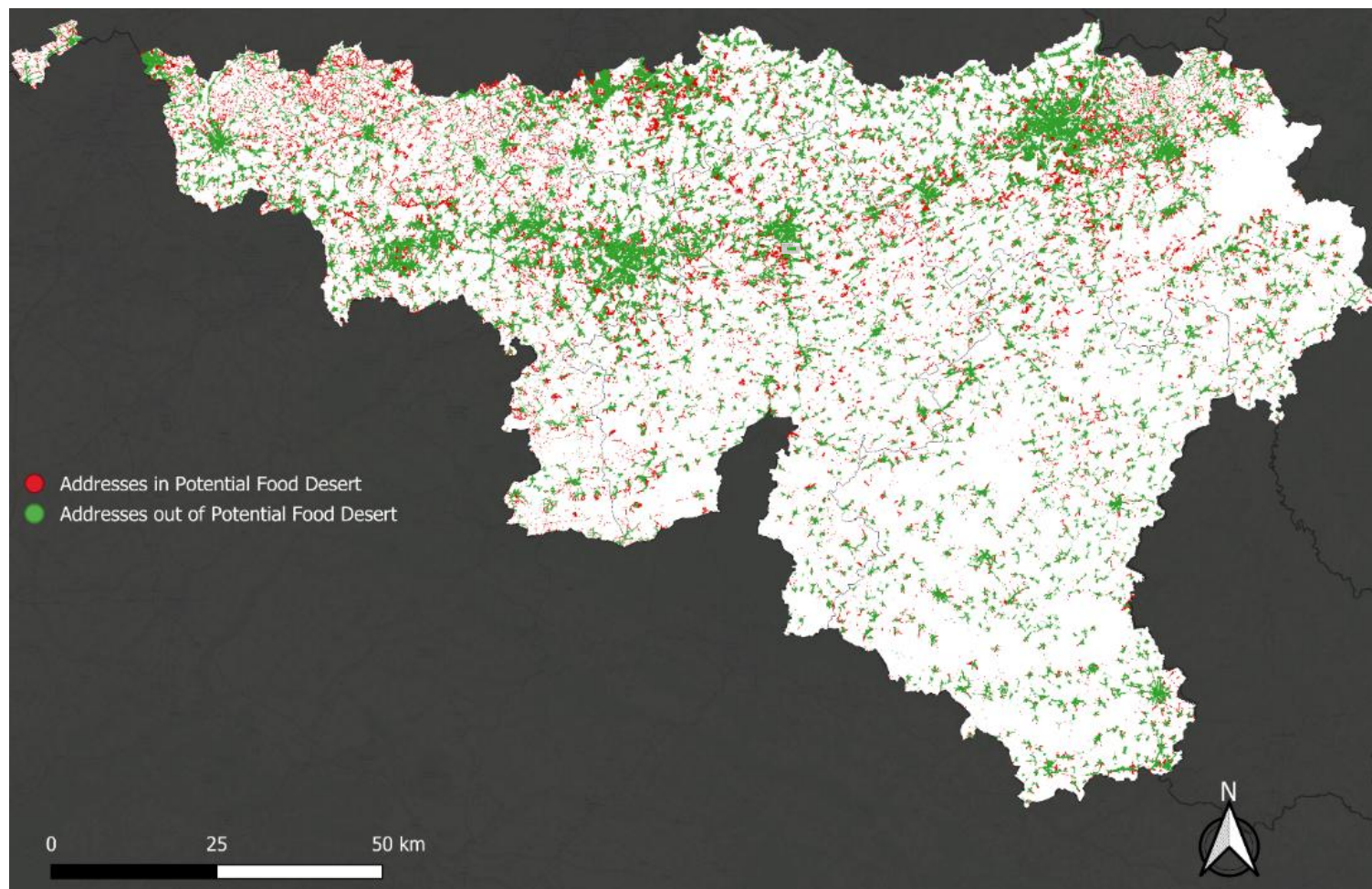


Figure 1: Localisation des adresses wallonnes situées dans un désert alimentaire potentiel (rouge) et en dehors (vert)





- Supermarchés
- 🚌 Arrêt de bus TEC
- Adresses non concernées par les déserts alimentaires
- Adresses situées dans un désert alimentaire potentiel
- Routes

En Combinant avec:  
**Zones de bas revenus**  
± 56.000 habitants

**Zones avec une plus grande proportion de personnes âgées**  
± 48.800 habitants

0 500 1.000 m

# MARAIS ALIMENTAIRES





# Marais alimentaires (et oasis)

- Un marais alimentaire est défini comme une zone géographique où il y a une abondance d'aliments malsains par rapport aux aliments sains
- Classification des types de magasins réalisée par des experts (n=15) de la santé et nutrition (1-5)

Ex:

Fast-food = 1  
Livraison à emporter = 2  
Supermarchés = 3  
Poissonneries = 4  
Circuits courts = 5

# Marais alimentaires

- Sont calculés sur base du Modified Retail Food Environment Index

$$\text{mFREI} = \frac{\# \text{ healthy retailers}}{\# \text{ healthy retailers} + \# \text{ unhealthy retailers}}$$

- |   |                                |              |
|---|--------------------------------|--------------|
| ① | 1 malsain                      | $0/0+1=0$    |
| ② | 2 malsains, 2 neutres          | $0/0+2=0$    |
| ③ | 3 malsains, 1 neutre et 1 sain | $1/1+3=0,25$ |
| ④ | 1 sain                         | $1/1+0=1$    |

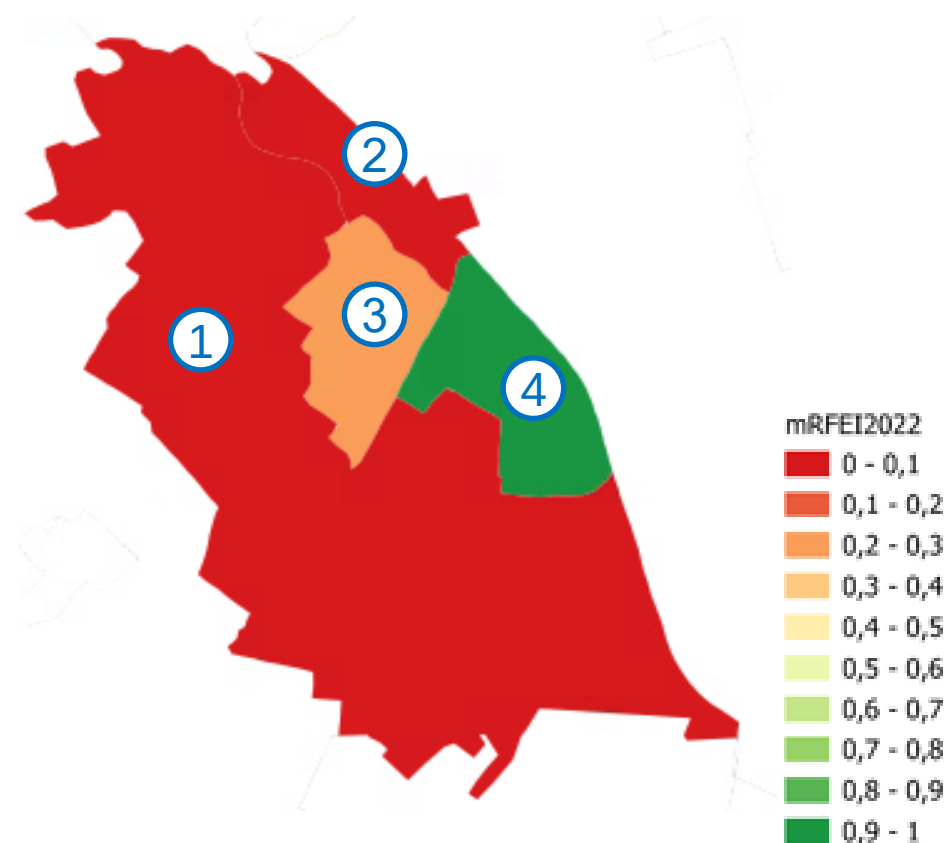


Figure 2: Marais alimentaires au niveau du secteur statistique, subdivision des communes, ici à Thuin

# Marais alimentaires

- Sont calculés sur base du Modified Retail Food Environment Index

$$\text{mFREI} = \frac{\# \text{ healthy retailers}}{\# \text{ healthy retailers} + \# \text{ unhealthy retailers}}$$

- En 2024:

25,56% Plus de malsains que sains

68,77% pas de points de vente  
(mais sans compter les supermarchés)

3,83% plus de sains que malsains

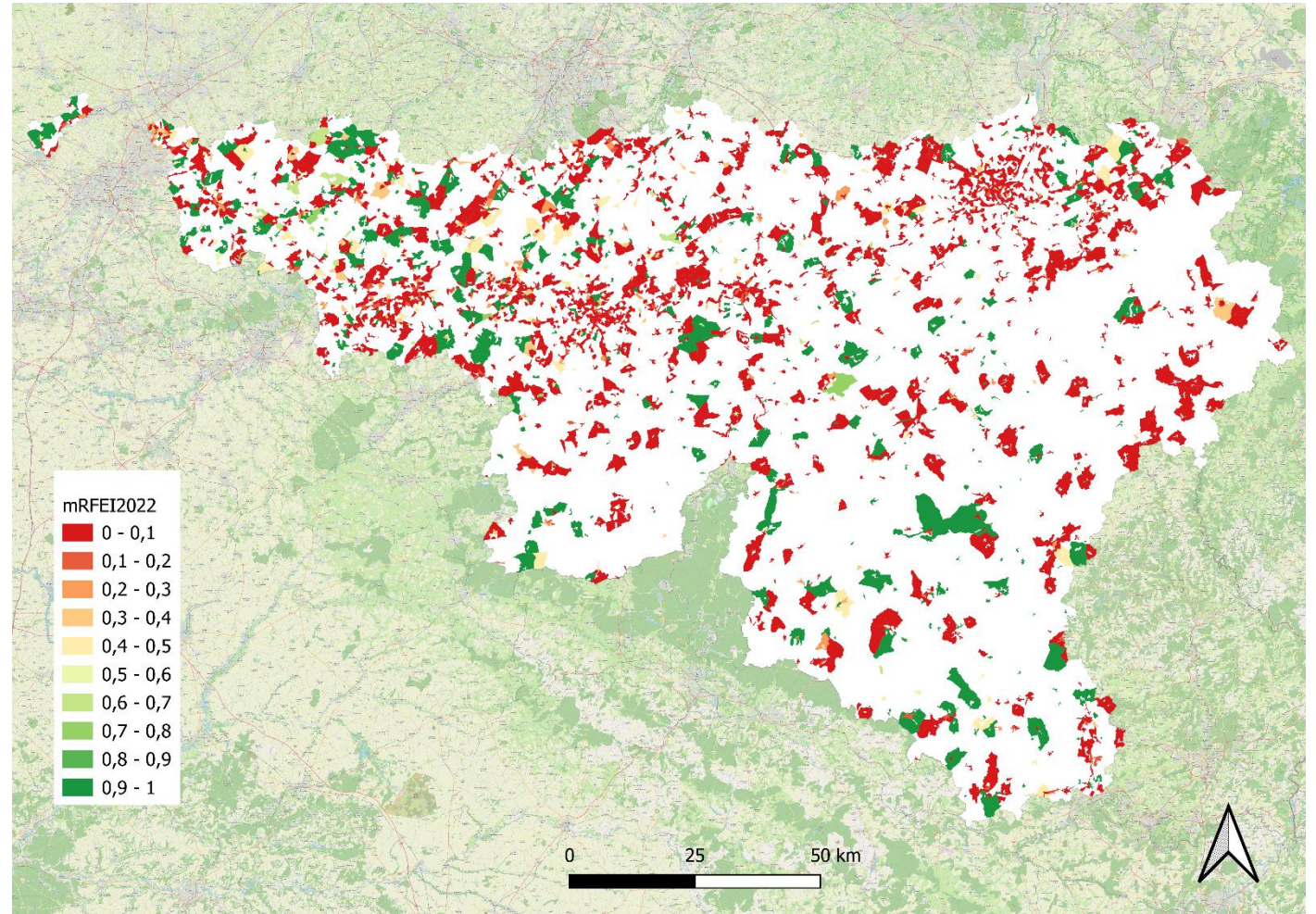


Figure 3: Marais alimentaires en Wallonie au niveau du secteur statistique



# Marais alimentaires Namur

- mRFEI au niveau de l'adresse
- Périmètre de 1000m autour de chaque adresse en utilisant les routes
- 40,5% des adresses n'ont que des points de ventes peu sains sous un périmètre de 1000m
- 14,79% des adresses n'ont pas de points de ventes sous les 1000m

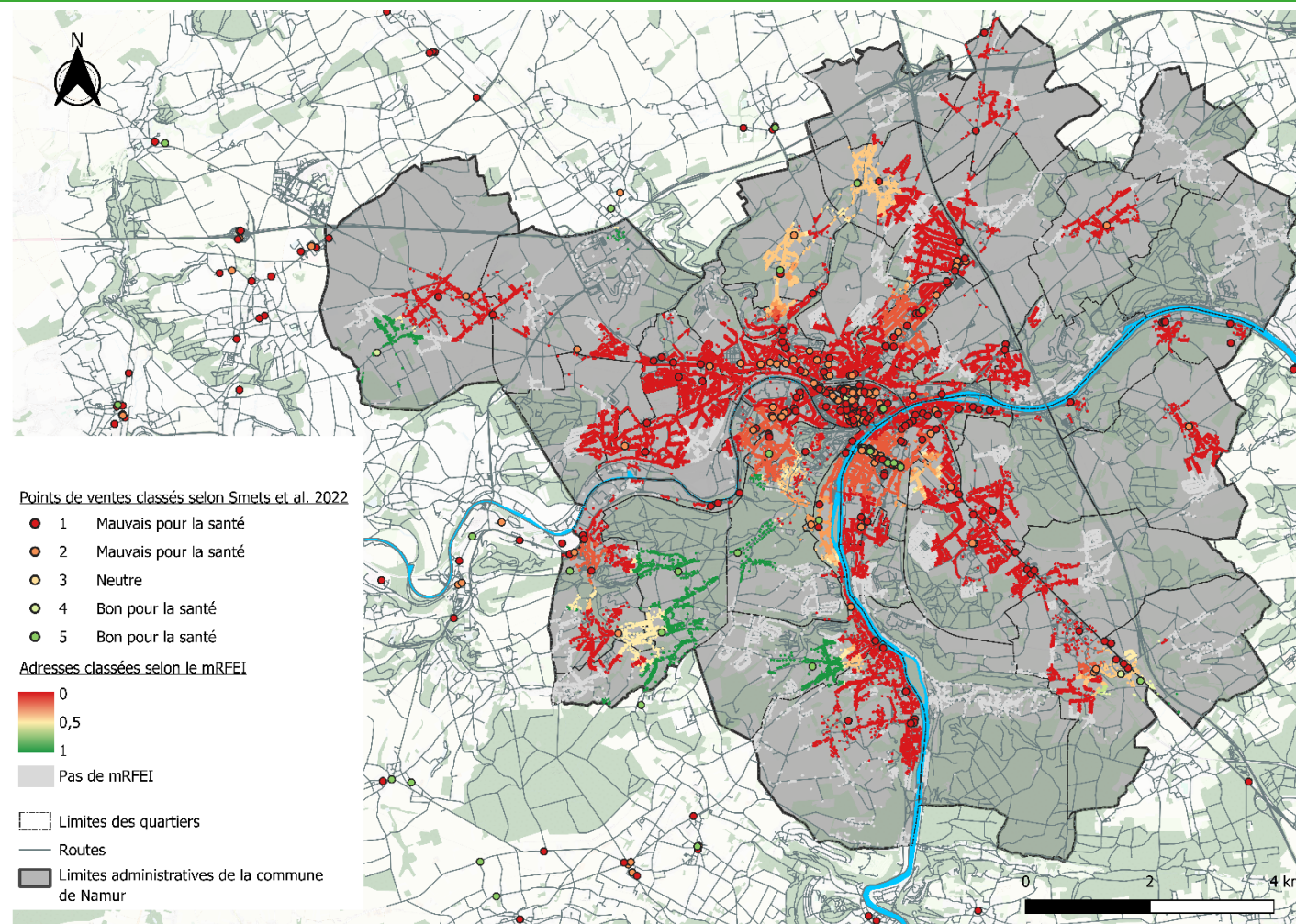


Figure 4: Marais alimentaires à Namur au niveau de l'adresse



# Accès aux magasins les plus proches

## Namur

- En 2024, part d'adresses namuroises par rapport au point de vente le plus proche

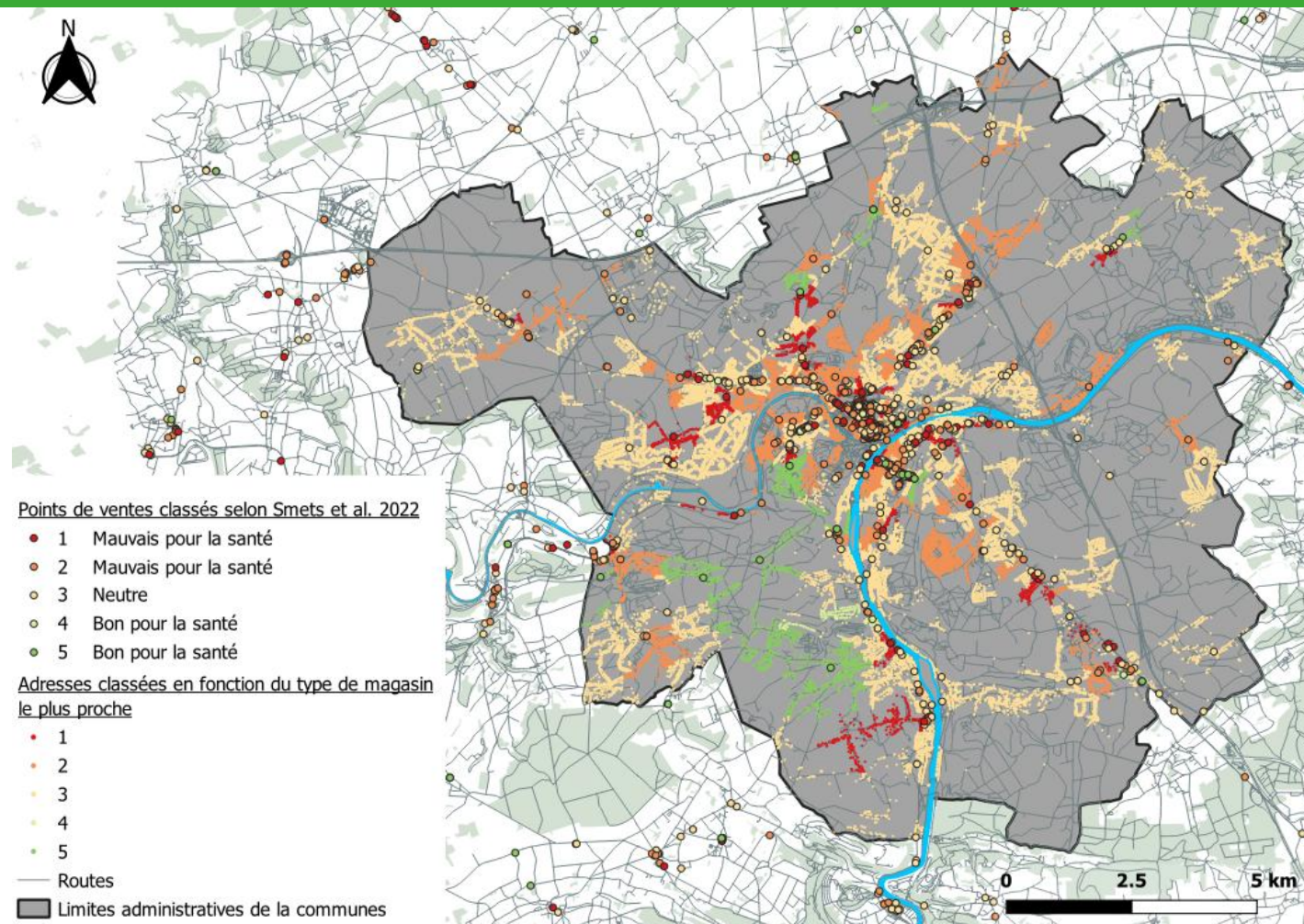
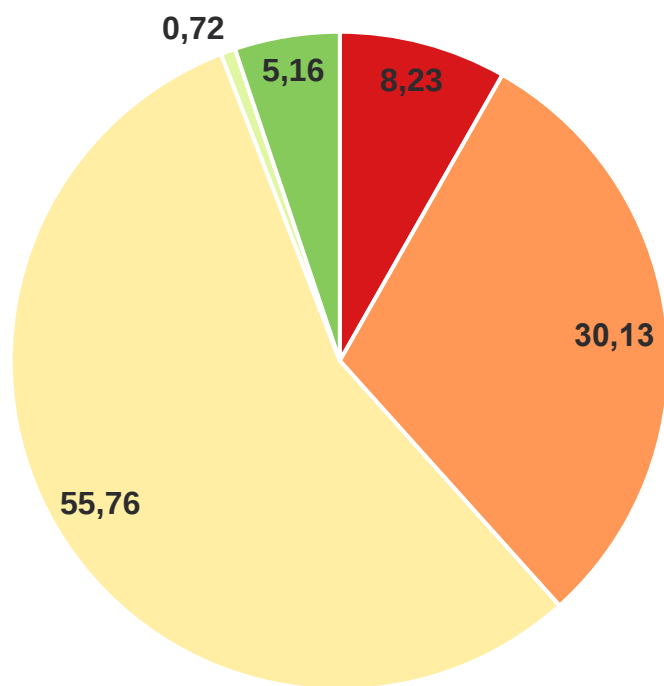


Figure 11: Adresses de la commune de Namur en fonction de la classification du point de vente le plus proche





# Cas pratique en Flandre: Gant

Comment agir suite à ce diagnostic?





# D'autres projets de l'équipe



**HEALTH4EUkids**  
Your Kids' Health, Our Priority

sciensano



## COMMENT LES ALIMENTS MALSAINS S'INVITENT-ILS DANS TON FIL D'ACTUALITÉ SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX ?



Aide-nous à découvrir à quel point les adolescents sont exposés à des publicités pour des aliments malsains et à comprendre l'impact de ces publicités.

**PARTICIPE À NOTRE ÉTUDE ET GAGNE UN BON D'ACHAT DE 40€\* !**

- ✓ As-tu entre 13 et 18 ans ?
- ✓ As-tu un téléphone Android version 4.2 ?

\*A dépenser à la Fnac, chez Media Markt, Walibi, C&A, Sunpark, Carrefour, Delhaize...



## COMMENT LES ALIMENTS MALSAINS S'INVITENT-ILS DANS TON FIL D'ACTUALITÉ SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX ?



Aide-nous à découvrir à quel point les adolescents sont exposés à des publicités pour des aliments malsains et à comprendre l'impact de ces publicités.

**PARTICIPE À NOTRE ÉTUDE ET GAGNE UN BON D'ACHAT DE 40€\* !**

- ✓ As-tu entre 13 et 18 ans ?
- ✓ As-tu un téléphone Android version 4.2 ?

\*A dépenser à la Fnac, chez Media Markt, Walibi, C&A, Sunpark, Carrefour, Delhaize...



## POURQUOI CETTE ÉTUDE EST-ELLE IMPORTANTE?

Les adolescents sont activement impliqués sur les réseaux sociaux où ils sont bombardés par la publicité sur la malbouffe. Cette surexposition influence leurs choix alimentaires en les poussant à consommer plus d'aliments malsains ce qui met en danger leur santé.

## QUE DOIS-TU FAIRE POUR PARTICIPER?

1. Télécharge l'application KidAd, développée par l'OMS
2. Active-la
3. Utilise ton téléphone et les réseaux sociaux comme d'habitude pendant 7 jours
4. Remplis un bref questionnaire

## SOUHAITES-TU PARTICIPER ? SCANNE LE QR POUR EN SAVOIR PLUS



## COMMENT CETTE ÉTUDE SERA-T-ELLE UTILE?

Les données de cette étude permettront d'examiner comment les entreprises alimentaires poussent les adolescents à consommer des aliments malsains pour la santé ce qui contribuera à proposer de meilleures politiques pour l'avenir.

sciensano

Cette étude est organisée par Sciensano, l'institut scientifique de santé publique en Belgique.

Des questions? Contactez-nous: charlotte.juton@sciensano.be nora.lorenz@sciensano.be

## POURQUOI CETTE ÉTUDE EST-ELLE IMPORTANTE?

Les adolescents sont activement impliqués sur les réseaux sociaux où ils sont bombardés par la publicité sur la malbouffe. Cette surexposition influence leurs choix alimentaires en les poussant à consommer plus d'aliments malsains ce qui met en danger leur santé.

## QUE DOIS-TU FAIRE POUR PARTICIPER?

1. Télécharge l'application KidAd, développée par l'OMS
2. Active-la
3. Utilise ton téléphone et les réseaux sociaux comme d'habitude pendant 7 jours
4. Remplis un bref questionnaire

## SOUHAITES-TU PARTICIPER ? SCANNE LE QR POUR EN SAVOIR PLUS



## COMMENT CETTE ÉTUDE SERA-T-ELLE UTILE?

Les données de cette étude permettront d'examiner comment les entreprises alimentaires poussent les adolescents à consommer des aliments malsains pour la santé ce qui contribuera à proposer de meilleures politiques pour l'avenir.

sciensano

Cette étude est organisée par Sciensano, l'institut scientifique de santé publique en Belgique.

Des questions? Contactez-nous: charlotte.juton@sciensano.be nora.lorenz@sciensano.be

## Contact

Nicolas Cammue • [nicolas.cammue@sciensano.be](mailto:nicolas.cammue@sciensano.be) •  
Fanny Pandolfi • [fanny.pandolfi@sciensano.be](mailto:fanny.pandolfi@sciensano.be) •  
Stefanie Vandevijvere • [Stefanie.Vandevijvere@sciensano.be](mailto:Stefanie.Vandevijvere@sciensano.be) •



UNE QUESTION

?





MANGER **MIEUX...**  
*...bouger plus !*  
**Tous en piste !**

*L'évaluation dans le programme Viasano*  
*16/10/2025*

# La mission du programme Viasano

- Aider la ville à promouvoir **une alimentation saine, durable et locale** et une activité physique suffisante auprès des familles en mobilisant les acteurs locaux.



# Fonctionnement de Viasano

| <b>Activités de base</b><br><b>14 000€ cotisations villes</b><br><b>0,05 €/hab.</b>                                                                                                                                                      | <i>« Ensemble pour manger mieux dans les villes et communes wallonnes »</i><br><b>Subside structurel AVIQ</b><br><b>21 000€ (2023-2027)</b>                                                     | <i>« La santé ça se cuisine »</i><br><b>Subside facultatif AVIQ</b><br><b>106 000€</b><br><b>(fév. 2025/ fév. 2026)</b>                                                               |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Accompagnement des 10 villes du réseau</li> <li>• Formation continue : création d'outils sur un nouveau thème chaque année et formation des chef·fes de projet</li> <li>• BDD outils</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Recrutement de nouvelles villes</li> <li>• Recrutement d'un·e diét/ville (année 1)</li> <li>• Formation initiale</li> <li>• Actions année 1</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ateliers cuisine pour les groupes d'activité physique adaptée (APA).</li> <li>• Mutualisation des réseaux SSO, Viasano et Gymsana</li> </ul> |
| <i>Evaluation</i>                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                       |
| <b>RH : une coordinatrice 1/3 temps</b>                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                 | <b>RH : 2 diét. ½ temps</b>                                                                                                                                                           |

## Activités de base

- Accompagnement des 10 villes du réseau
- Formation continue
- BDD outils



## Evaluation facultative (auprès des chef-fes de projet des villes)

- Evaluation de la formation continue par questionnaire
- Evaluation de l'activité dans les villes et discussion avec l'équipe locale

## Subside structurel AVIQ

*Projet « Ensemble pour manger mieux ... »*

- Recrutement de nouvelles villes
- Recrutement de diét (année 1)
- Formation initiale
- Actions année 1



## Evaluation contractuelle des activités de Viasano

- Indicateurs de réalisation
- Indicateurs de résultats
- Indicateurs de processus sur toutes les activités

## Subside facultatif AVIQ

*« La santé ça se cuisine »*

- Ateliers cuisine pour les groupes d'activité physique adaptée
- Mutualisation des réseaux SSO, Viasano et Gymsana



# Evaluation de la formation continue avril 2025

Evaluation par  
questionnaire  
envoyé le  
lendemain

## Sur une échelle de 1 à 5

- ✓ Satisfaction globale
- ✓ Outils
- ✓ Informations
- ✓ Organisation
- ✓ Echanges
- ✓ Intention d'utilisation

## Des commentaires proposés à chaque question

- ✓ Demande de plus de temps d'échanges
- ✓ Demande d'un nouvel outil pour les enfants

## Programme de la formation en présentiel

- La transition alimentaire, moins de viande, plus de végétal  
*Présentation et Q& R : Nicolas Guggenbühl*
- La campagne Viasano, messages et outils  
*Messages et outils : Hélène Lejeune*
- Actualités Nutrition  
*Sel & pyramide de l'alimentation méditerranéenne : Nicolas Guggenbühl*
- Actualités Viasano  
*Partenariats*  
*Le planning des ateliers cuisine de saison*  
*Le recrutement de nouvelles villes*

# Evaluation de l'activité dans les villes

Objectif : répertorier les actions Viasano ou d'inspiration Viasano réalisées dans la ville

- La ville remplit un tableau fourni par Viasano ou communique son rapport d'activité de service.
- La coordination Viasano essaie de rencontrer chaque ville 1 fois par an en début d'année :
  - Discussion autour des activités de l'année précédente
  - Actualité de la ville
  - Projets
  - Evolution de l'équipe

# Tableau de collecte des activités

| Date ou nbre d'occurrence       | Dates ou période                                                           |
|---------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|
| Nature interventions            | Animations/<br>Stand/<br>Observation/<br>Réunions etc.                     |
| Thème Alimentation              | ex. la collation                                                           |
| Thème Activité physique         |                                                                            |
| Thème ali + AP                  |                                                                            |
| Thème autres                    |                                                                            |
| Porteur-euse du projet          | ex. Equipe Viasano<br>Affaires sociales<br>Cellule santé/<br>CPAS/ATL etc; |
| Groupe cible enfants/ ados      | Nombre                                                                     |
| Groupe cible adultes            | Nombre                                                                     |
| Groupe cible enfants et adultes | Nombre                                                                     |
| Groupe cible autres             | Nombre                                                                     |

|                             |                                                                                     |
|-----------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
| Acteurs locaux impliqués    | Ex. ONE: Ligue des familles/<br>Enseignants/<br>Autres services de la commune/ CPAS |
| Lieu                        |                                                                                     |
| Description                 | Description de l'activité                                                           |
| Matériel et outils          | Outils Viasano et autres                                                            |
| Action de l'animateur-trice |                                                                                     |
| Médiatisation du projet     | Indiquer si demande spontanée / si tu as fait de la pub : quelle pub ? quel média ? |
| Résultats et évaluation     | Si évaluation avec questionnaire ?<br>Mettre aussi ce qui dure dans le temps        |

# Suivi de l'évaluation effectuée par les villes

## Ex. Herstal (Centre de santé)

- Un taux de surpoids et d'obésité en augmentation et plus élevé qu'en Province de Liège et en CF (1<sup>re</sup> et 3<sup>e</sup> maternelle, 2<sup>e</sup> et 6<sup>e</sup> primaire)
- Le centre de santé fait de nombreuses activités de sensibilisation dans les écoles depuis de nombreuses années.
- Un succès : tous les enfants ont désormais une gourde et la consommation d'eau progresse (questionnaire de consommation)
- Un résultat décevant sur le petit déjeuner et les collations.
- Actuellement un questionnaire sur les habitudes alimentaires auprès des parents des élèves de maternelles et auprès des enfants en primaires
- L'objectif est de faire un constat pour élaborer un plan d'action.



# Evaluation 2024 projet subsidié

## « Ensemble pour manger mieux... »

### Fiche action 1 du PAC

*Motiver les autorités locales à s'engager dans la promotion d'une alimentation équilibrée grâce à l'expertise de diététicien·nes locaux·ales.*

*Objectif : 10 villes / an – 6 activités au départ*

1. Mailing/lettres aux communes

2. Mailing aux diététicien·nes

3. Rencontres villes

4. Communication de l'actualité Viasano

5. Création de contact entre les villes

6. Evaluation des activités

#### Indicateurs de réalisations

- ✓ % atteint de l'objectif annuel de 10 communes supplémentaires (nb de communes en 23/10)\*100  
activités 1-3-4
- ✓ % de villes touchées par des activités de recrutement vs N-1 activités 1-3-4
- ✓ % de villes rencontrées vs villes contactées N-1 activité 5
- ✓ Nombre de communication auprès des diét. et élu·es vs N-1 activité 4

#### Indicateurs de processus

- ✓ Les villes rencontrées adhèrent-elles au programme Viasano (oui/non et description qualitative) activités 1-3-4
- ✓ Les activités du programme Viasano sont – elles systématiquement relayées vers les élus : oui/non et descriptif qualitatif activité 4

#### Indicateurs de résultats

- ✓ Taux d'aug. Des communes avec un tandem vs N-1 activités 1-3
- ✓ Nbre de villes avec un tandem en 23/24 sur objectif de 10 activités 1-3
- ✓ Nbre d'activités de recrutement sur nbre de nouvelles adhésions vs N-1 activités 1-3

# Analyse

## Le suivi des indicateurs sur la durée permet de faire évoluer les activités pour atteindre l'objectif

Constat de l'inefficacité du mailing aux diététicien·nes pour recruter de nouvelles villes. Sur 10 diététicien·nes motivées et formées seule 1 diététicienne a pu faire entrer sa ville.

Les diététicien·nes sauf exception n'ont pas la capacité malgré leur proximité et leur connaissance de la ville de jouer un rôle d'ambassadeur·drice.

Suppression de l'activité

# Evaluation projet

## « *La santé ça se cuisine* »

### Objectif global :

Augmenter l'accessibilité à une nourriture saine, joyeuse, abordable, conviviale par l'organisation d'ateliers cuisine avec un·e diététicien·ne et la participation à la création d'un jeu associant les thèmes de l'alimentation et de l'activité physique.

### 7 activités avec 2 axes :

- Mutualiser les expertises des partenaires et recruter de nouvelles villes
- Organiser des ateliers cuisine dans les groupes SSO

### Evaluation

- Evaluation de chaque activité avec des ind. de réalisation, processus et résultats
- **Zoom sur les activités liées aux ateliers cuisine pour SSO**
  - Activité 3 : Conception de l'atelier cuisine pour les groupes APA avec SSO
  - Activité 5 : Formations des diét. sur l'APA, Viasano et les obj. des ateliers
  - Activité 6 : Animations d'ateliers cuisine pour les bénéficiaires du programme Sport Sur Ordonnance.

# Evolution Activité 3 & Indicateurs

|                                                                                                                                                                                   | Indicateurs de réalisation                                                                                                                                | Indicateurs de processus                                                                   | Indicateurs de résultats                                                                                                                                                        |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>3 : Conception de l'atelier cuisine pour les patient·es chroniques en partenariat avec SSO (définition des besoins, des capacités du groupe et des modalités de l'atelier)</b> | La coconstruction de l'atelier entre Viasano et SSO a été effective. Oui/non<br>Descriptif                                                                | Statut des intervenants dans la réunion de travail.                                        | Les partenaires se sentent à l'aise dans leur rôle respectif : SSO pour médiatiser les ateliers et les organiser auprès des groupes APA, la diét. pour réaliser l'intervention. |
| Recueil                                                                                                                                                                           | Feedback des 2 partenaires                                                                                                                                | Feedback des 2 partenaires                                                                 | Analyse du feedback des 2 partenaires                                                                                                                                           |
|                                                                                                                                                                                   | <b>SSO -&gt; facilitateur pour les contacts mais pas d'intervention dans la construction de l'atelier</b><br><br><b>Distribution différente des rôles</b> | <b>1 COPIL avec les 2 équipes au complet (coordinateur, diététiciens, coachs sportifs)</b> | <b>Les partenaires se sentent à l'aise dans leur rôle respectif qui a évolué dans le passage à l'action</b>                                                                     |

# Evolution Activité 5 & Indicateurs

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | Indicateurs de réalisation                                                                      | Indicateurs de processus                        | Indicateurs de résultats                                                         |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|
| <b>5 : Formations des diététicien·nes sur l'APA, Viasano et les objectifs des ateliers cuisine</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Les diététicien·nes se sentent à l'aise pour animer les ateliers cuisine auprès des groupes APA | Taux de satisfaction à la suite de la formation | Les besoins des bénéficiaires de l'APA ont été identifiés Oui / Non + descriptif |
| Recueil                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | Questionnaire d'évaluation                                                                      | Questionnaire d'évaluation                      | Questionnaire d'évaluation                                                       |
| <p><b>L'organisation de l'équipe a évolué. Il était prévu de recruter 1 diététicienne à plein temps pour renforcer l'équipe de coordination et de recruter et former des diététiciennes indépendantes pour réaliser les ateliers cuisine. Finalement ce sont 2 diététiciennes à mi-temps recrutées qui se chargent de l'organisation et de l'animation des ateliers. Les indicateurs restent pertinents mais le recueil devrait évoluer vers des entretiens individuels.</b></p> |                                                                                                 |                                                 |                                                                                  |



# Evolution Activité 6 & Indicateurs

|                                                                                                    | Indicateurs de réalisation                               | Indicateurs de processus                | Indicateurs de résultats                                                                                |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|-----------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>6 : Animations d'ateliers cuisine pour les bénéficiaires du programme Sport Sur Ordonnance.</b> | Nombre d'activités culinaires réalisées vs objectif (30) | Taux de satisfaction des participant·es | Les bénéficiaires des ateliers cuisine ont l'intention d'initier des changements dans leur alimentation |
| <b>Recueil</b>                                                                                     | Comptage                                                 | Questionnaire d'évaluation              | Analyse des questionnaires                                                                              |
|                                                                                                    | Indicateur et recueil OK                                 | Indicateur et recueil OK                | Indicateur et recueil OK                                                                                |

# En conclusion

Viasano est progressivement passé d'une évaluation des réalisations à une évaluation des processus et des résultats en ce qui concerne les activités du programme.

Dans les villes, il est encore difficile de dépasser le stade de l'évaluation des réalisations.

A noter que l'évaluation demande du temps et un accompagnement, 2 critères rarement réunis.





UNE QUESTION

?

# ES ET TRANSITION DU SYSTÈME ALIMENTAIRE: COMMENT PENSER L'ÉVALUATION?

RENCONTRE DES ACTEURS DE LA TRANSITION ALIMENTAIRE EN  
WALLONIE

ATELIER C: PENSER L'ÉVALUATION DE SON PROJET DE  
TRANSITION ALIMENTAIRE AU NIVEAU LOCAL

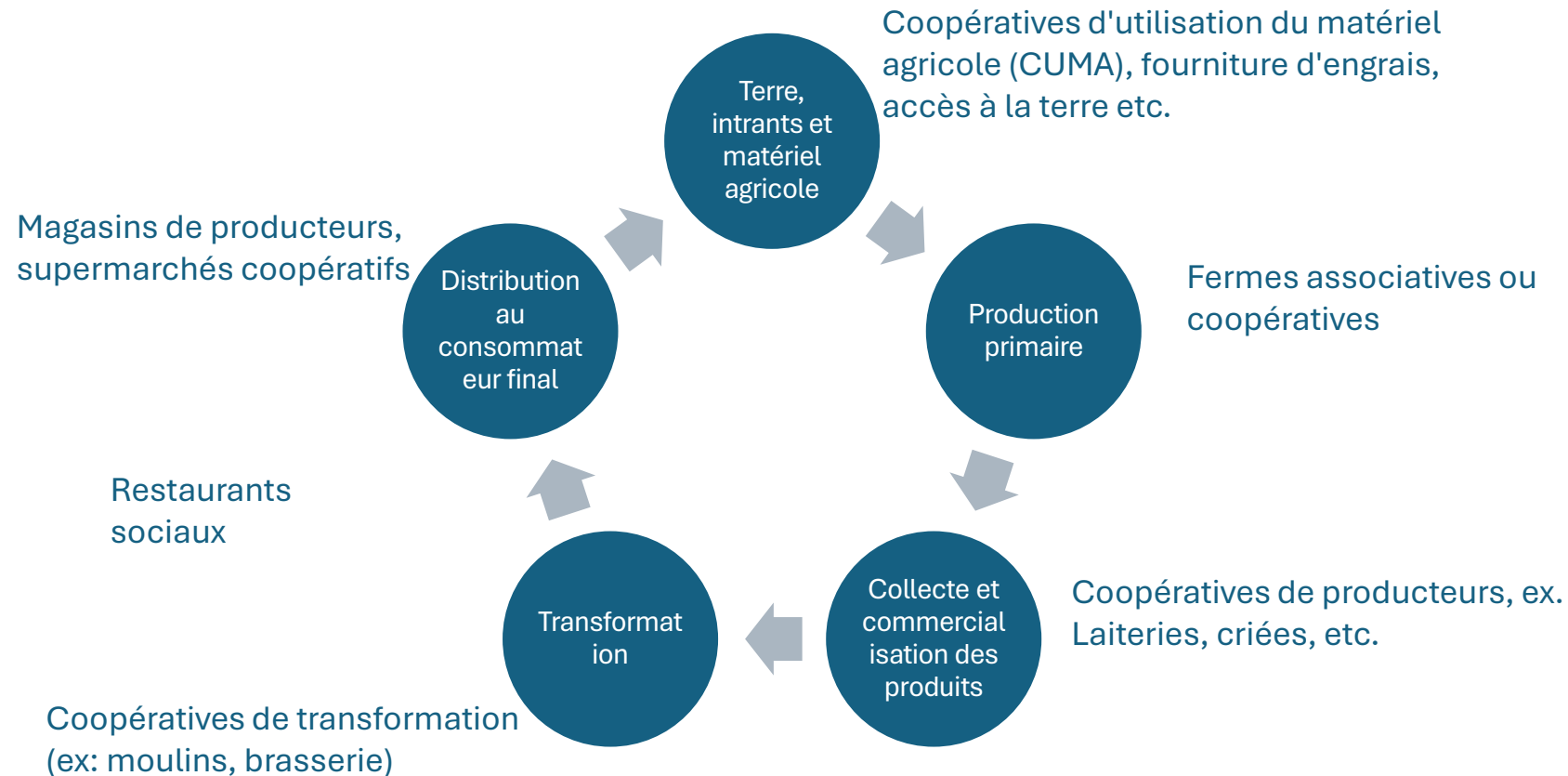
**ULB**

Solène Sureau (CEESE/SBS/ULB),  
ChairES en économie sociale



# Alimentation et économie sociale:

## Qui sont les acteurs?



Liens avec les "**systèmes alimentaires alternatifs**" qui incluent différents modes de production et de distribution alimentaire, dans la visée de réduire les impacts négatifs du système alimentaire dominant agroindustriel

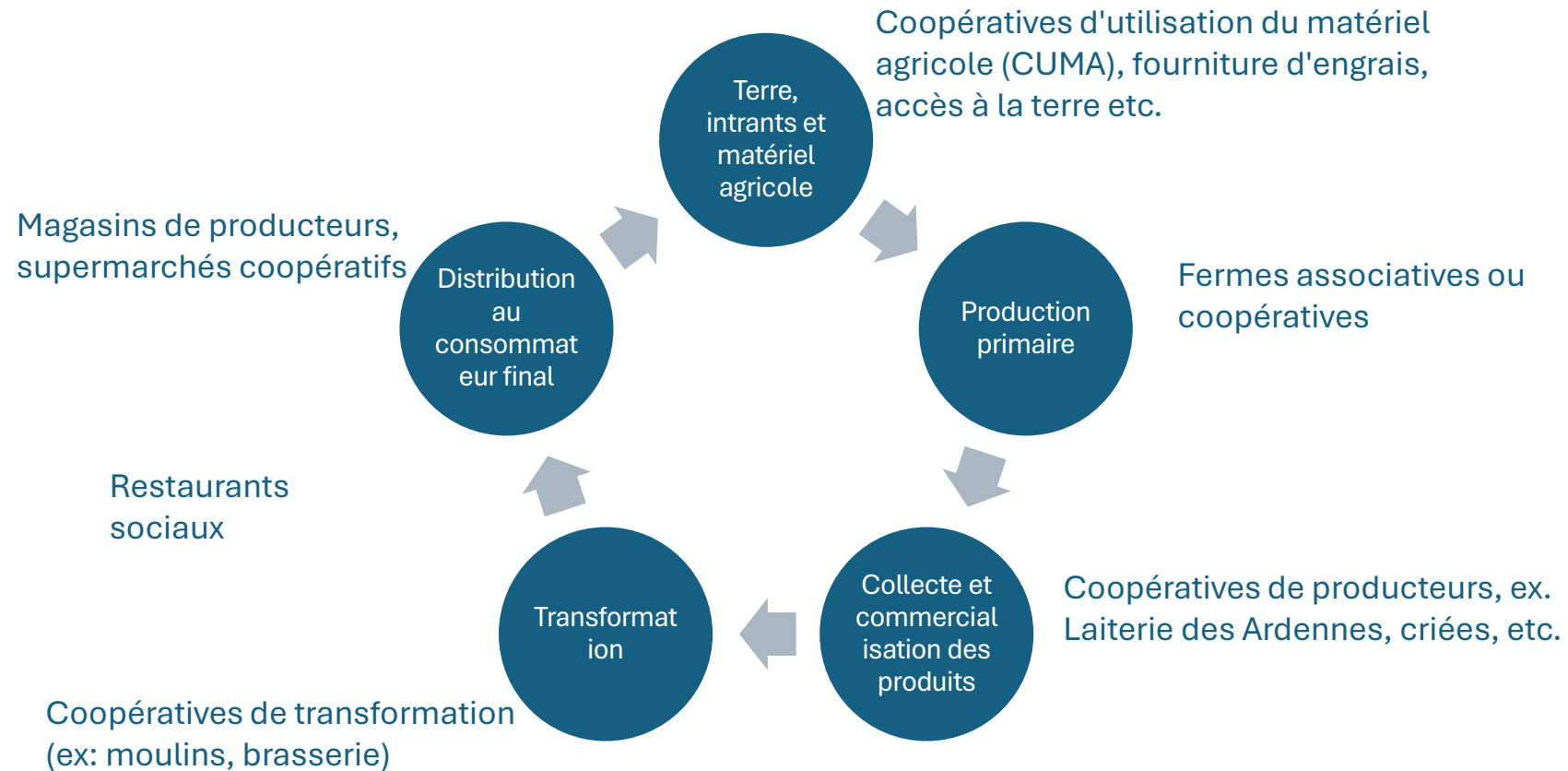
Ex: Agriculture bio, agroécologique, circuits courts, commerce équitable...

- Des exigences accrues sur les produits et la production
- Une distance réduite entre consommateurs et producteurs
- Des nouvelles formes de gouvernance de marché



# Alimentation et économie sociale:

## Quelles finalités?



- Soutenir les **producteurs agricoles** dans l'accès aux intrants, la collecte, transformation et vente de leurs produits
  - Favoriser l'accès à l'alimentation (saine) pour les **consommateurs**
- = Finalité sociétale qui prime sur la finalité lucrative

# Alimentation et économie sociale:

## Les autres principes de l'ES



Moreau et al. 2025. Escap.

# Alimentation et économie sociale (ES): Quel rôle dans la transition du système alimentaire?

(1) Tous les acteurs de l'ES ne s'inscrivent pas dans une dynamique de transition *écologique*... mais tous dans une dynamique de transition *sociale*

➤ Les acteurs de l'ES sont au service de leur public cible ou de leurs membres

Ex: les criées/laiteries coop sont au service de leurs membres (=> donc de l'économie locale): elles collectent et revendent les légumes/lait de leurs membres,  
≠ au contraire d'un grossiste qui n'a pas de contrainte formelle sur son approvisionnement (=> pas forcément au service de l'économie locale)

=> Réponse plus appropriée aux problèmes liés à l'accès au marché => impact socioéconomique

➤ La finalité sociétale prime sur la finalité lucrative

Ex: les asbl d'aide alimentaire qui ciblent les publics les plus démunis et qui ne font pas de marge sur la vente des produits (ou qui est réinvestie dans l'asbl)

≠ au contraire d'un "Happy hours"

=> Réponse plus appropriée à la précarité alimentaire => impact socioéconomique

(2) Les nombreux acteurs de l'ES qui s'inscrivent dans une dynamique de transition *écologique* le font dans une logique « *sociale-écologique* » ou de transition *juste*

➤ Souci pour l'accessibilité pour les consommateurs et/ou la rémunération des acteurs économiques...

➤ ... vues comme conditions pour une transition agroécologique des fermes?

(3) Sans ces acteurs de l'ES, la transition agroécologique des fermes ne se ferait pas?

➤ Ex: Les produits bio-paysans-locaux trouveraient difficilement des débouchés (rémunérateurs), sans Agricovert, Oufitcoop, les GASAP, etc.

# Alimentation et économie sociale:

## Quels outils d'évaluation?

- Mais multiplicité des impacts, diversité des modèles et écarts entre les intentions et réalité => évaluations utiles pour:
- identifier des leviers d'amélioration (*Improve*)
- et se distinguer des autres acteurs (*Prove*)

=> Projet COSY-Food, des indicateurs coconstruits avec des Systèmes alimentaire alternatifs (SAA) belges





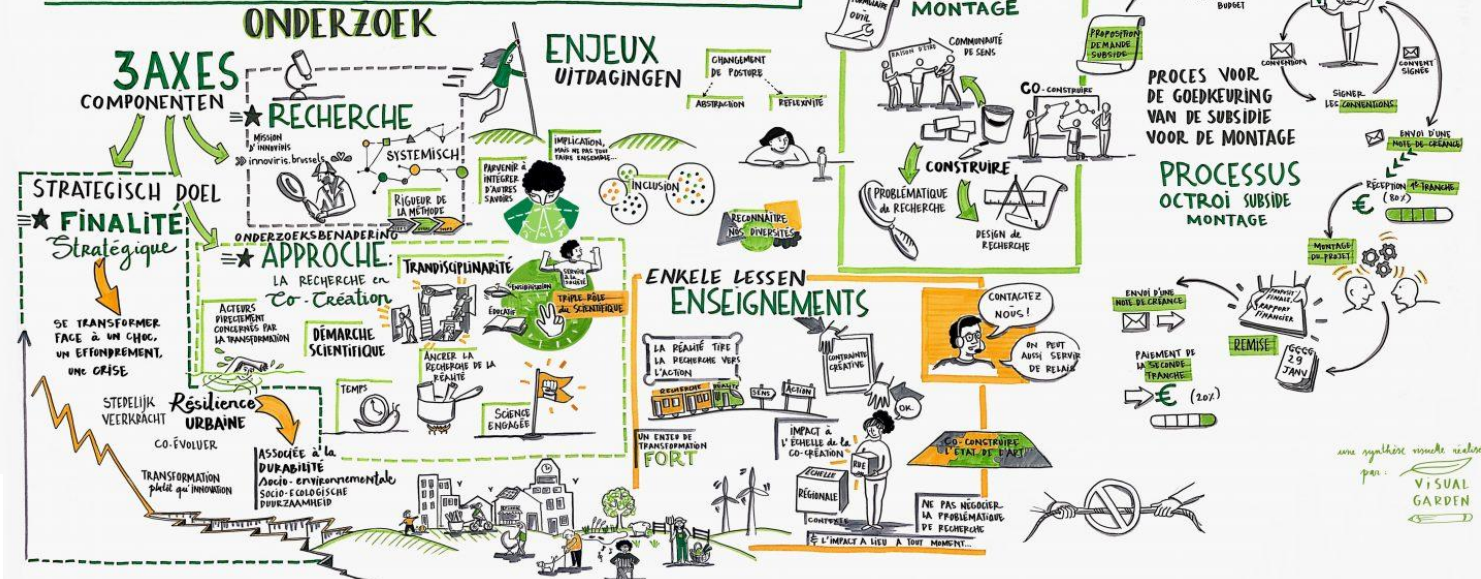
# 1. Le projet en quelques mots



**Savoir froids** + **Savoir chauds**  
Scientifiques      Acteurs du terrain



## LA RECHERCHE in CO-CRÉATION



## La co-création ou recherche-action-participative (RAP) si:

- ✓ Réponse à une demande sociétale/d'acteurs du terrain
- ✓ Participation d'acteurs du terrain à la recherche





1. Le projet en quelques mots



**Questions:**  
 Que signifie concrètement « être durable » pour un système alimentaire?  
 Comment évaluer cette durabilité? Quels critères et indicateurs?  
**Objectif final:**  
 Evaluer la durabilité de systèmes alimentaires



*2015: Des SAA qui se multiplient, et la grande distribution qui récupère. Besoin de :*

- *Se différencier entre eux*
- *Se distinguer du système dominant*





# 1<sup>ère</sup> étape: Construction de la vision de la durabilité, avec des principes et critères

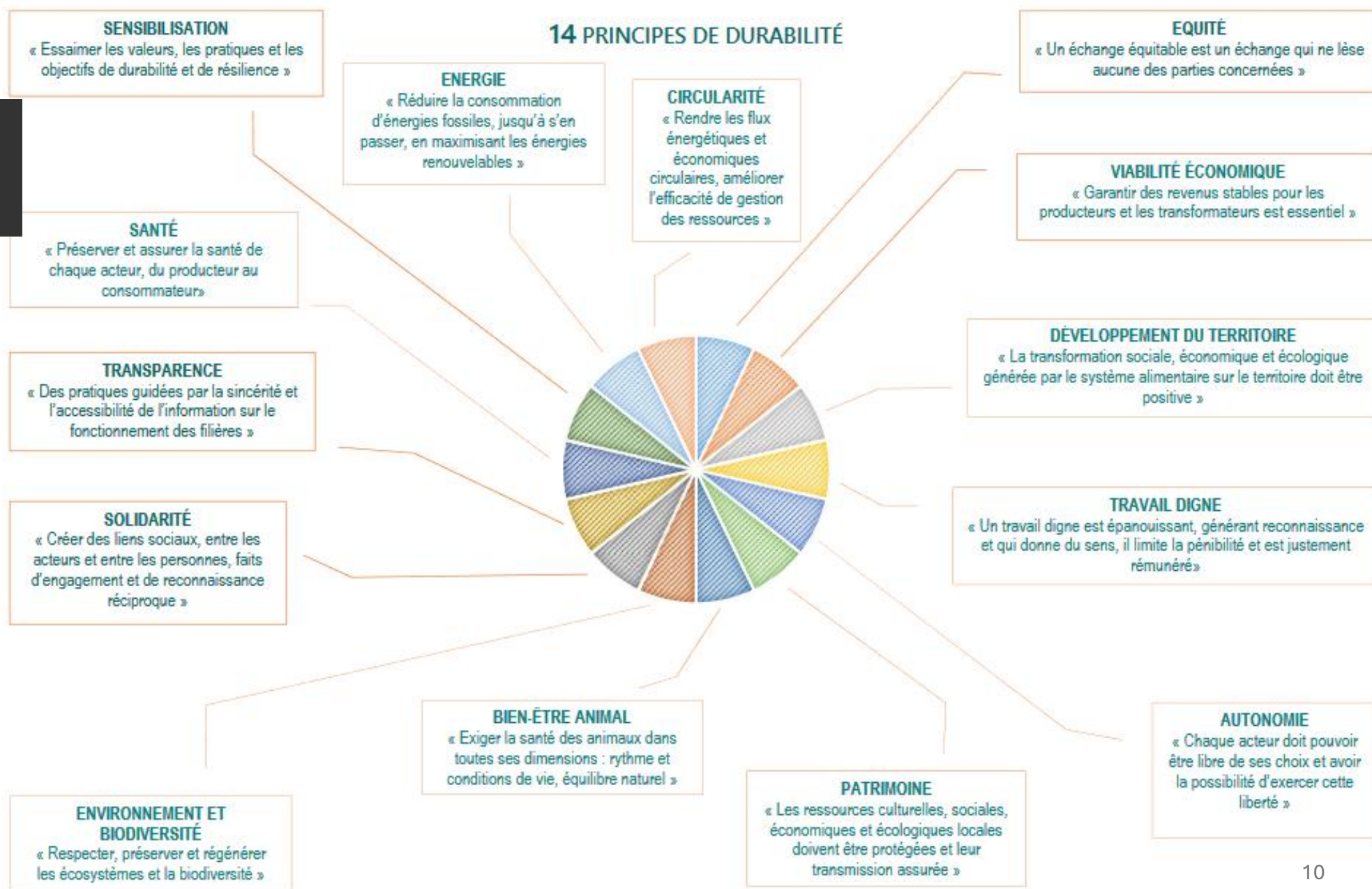
## 3. Méthode

|                      | Travail entre co-chercheurs | Travail avec la base restreinte | Travail avec la base élargie        |
|----------------------|-----------------------------|---------------------------------|-------------------------------------|
| Réseau des GASAP     | 1                           | Bénévoles (≈10)                 | Fermes et consommateurs (≈50)       |
| La Ruche qui dit oui | 1                           | Coopérateurs (≈5)               | Fermes et consommateurs (≈50)       |
| Färm                 | 1                           | Employés (≈5)                   | Fournisseurs et consommateurs (≈50) |
| IGEAT                | 3                           |                                 |                                     |
| Total                | 6                           |                                 |                                     |





## 4. Résultats





## 4. Résultats

# Une grille

- Multidimensionnelle (3 piliers durabilité)
- Concernant différentes étapes du cycle de vie/différents acteurs des chaines
- Adaptée aux acteurs des SAA belges, mais utilisable au delà

## Des critères et indicateurs:

- Nombreux !
- Quantitatifs, qualitatifs et semi-quantitatifs (=> normatifs)
- Sur les *pratiques* des acteurs et sur les *impacts* sur les bénéficiaires (consommateurs, producteurs agricoles, autres acteurs de la chaîne)



**Rouge:** Une ou plusieurs catégories vulnérables sont absentes

12





## 4. Résultats

### Focus sur les indicateurs socioéconomiques (Sureau et al., 2019)

- A. Meilleure pratique
- B. Pratique répondant à la norme définie
- C. Pratique ne répondant pas à la norme définie
- D. Pire pratique

| Critères                                                                           | Indicateurs                                                            | Points de référence                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| C2. Niveau de contrôle de l'organisation                                           | Propriété effective de l'organisation                                  | B. La plupart du capital de l'entreprise est détenu par ses utilisateurs (gérants, travailleurs, clients, fournisseurs)<br>C. La plupart du capital de l'entreprise est détenu par les investisseurs<br>D. L'entreprise est cotée à la bourse                                                                                                                                                             |
| C3. Participation des autres acteurs de la chaine de valeur à la prise de décision | Propriété effective et potentielle par d'autres acteurs de la chaine   | A. Tout le capital est détenu par d'autres acteurs de la chaine et l'actionnariat est ouvert sous certaines conditions (ex. coop prod.)<br>B. Les autres acteurs de la chaine détiennent une partie du capital et l'actionnariat est ouvert et soutenu (coop)<br>C. Les autres acteurs de la chaine peuvent détenir une partie du capital mais l'actionnariat par ces acteurs n'est pas soutenu ou ouvert |
| C4. Gestion de la concurrence                                                      | Obligations d'achat envers certains fournisseurs                       | A. La mission de l'organisation est d'acheter et vendre toute l'offre de certains fournisseurs (habituellement ses membres)<br>B. La mission de l'organisation est d'acheter et vendre les produits de certains fournisseurs en priorité<br>C. L'organisation ne s'est pas donnée d'obligation en matière de sourcing/d'approvisionnement                                                                 |
| C6. Engagement entre les acteurs de la chaine                                      | Contrats entre les acheteurs et les fournisseurs                       | A. Engagement très élevé (open-ended or with risk sharing)<br>B. Contrat formalisé sur plusieurs mois au moins<br>C. Engagement non formalisé<br>D. Pas d'engagement ou engagement avec pénalités sur pas non conformité                                                                                                                                                                                  |
| C8. Equité du prix (1)                                                             | Mécanisme de fixation des prix – qui fixe les prix ?                   | B. Le fournisseur<br>C. Le prix est négocié<br>D. L'acheteur                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| C8. Equité du prix (2)                                                             | Mécanisme de fixation des prix – sur quelle base sont fixés les prix ? | B. Sur la base du coûts de revient<br>C. Sur la base du prix du marché ou des prix des concurrents, adapté selon les coûts spécifiques, ou avec un coefficient multiplicateur<br>D. Sur la base du prix du marché pur                                                                                                                                                                                     |
| C10. Pratiques commerciales déloyales                                              | Conditions de paiement des factures aux fournisseurs                   | A. Moins de 7 jours<br>B. Moins de 30 jours<br>C. Moins de 3 mois<br>D. Plus de 3 mois                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |

Des indicateurs proches de principes de l'ES (gouvernance démocratique, commerce équitable) 13

## A word cloud where the central focus is the text "COSY-FOOD" in large, bold, dark blue letters. Surrounding it are various terms related to food systems and sustainability, such as "DURABILITE", "EVALUATION", "SYSTEME ALIMENTAIRE", "LIEN SOCIAL", "MULTI-CRITERES", "AUTONOME", "CYCLE", "VIABLE", "PRESERVEZ L'ENVIRONNEMENT", "LIEUX COMMUNAUX", "PREVENIR LE DECHET ETRE", "QUALITE", "CROISSANCE", "PRENE EN COMPTE", "LIEU LOCAL", "PRODUCTION", "CONSCIENCE", "SANTÉ", "BIEN-ÊTRE", "ACCESSIBLE", "DIVERSITÉ", "PRATIQUE", "PAYSAN", "GÉNÈRE", "FAMILIAL", "TRAVAIL", "MÉTIER", "PRODIGE", "PROSPÉRITÉ", "BIOLOGIQUE", "LOCALISME", "CIVILISATION", "ALIMENTAIRE", "SÉCURITÉ", "NUTRITIONNELLE", "ÉQUITÉ", "INNOVATION", "TRANSFORMATION", "INDUSTRIELLE", "AGRICOLE", "URBAINE", "RURALE", "MONTAGNE", "MER", "PLATEAU", "MONTAGNE", "MER", "PLATEAU". The words are arranged in a circular pattern around the center, with varying sizes and colors (green, yellow, orange, red) used for different groups of words.

- [illegible]



## 4. Résultats

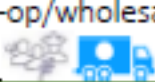
### Gouvernance des chaînes



Longueur de la chaîne  
Niveau de contrôle  
Participation des autres acteurs  
Gestion de la concurrence  
Pouvoir de marché



Table 14. Chain and value chain actors (VCA) governance of fresh vegetables chains.  
SP = Sole proprietorship company, Ltd. = Private limited company, Plc = Public limited company, Nap = not applicable, Nav = not available

| Criteria                             | Farm<br> | Co-op/wholesaler<br> | Retailer<br> | Chain                                                                                                                                                                                   |
|--------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Chain length                         | A                                                                                           |                                                                                                         |                                                                                                 |  <b>LE RÉSEAU<br/>DES GASPA</b><br><small>LES PETITS PRODUCTEURS<br/>FONT LES GRANDS MARCHÉS</small> |
| Level of control of the organization | SP/co-op farms                                                                              |                                                                                                         |                                                                                                 |                                                                                                                                                                                         |
| Participation by other VCA           | Nap                                                                                         |                                                                                                         |                                                                                                 |                                                                                                                                                                                         |
| Competition management               | Nap                                                                                         |                                                                                                         |                                                                                                 |                                                                                                                                                                                         |
| Market power                         | A                                                                                           |                                                                                                         |                                                                                                 |                                                                                                                                                                                         |
| Chain length                         | B                                                                                           |                                                                                                         |                                                                                                 |  <b>LA RUCHE<br/>QUI DIT OUI!</b>                                                                    |
| Level of control of the organization | Mainly SP farms                                                                             |                                                                                                         | Retail co-op                                                                                    |                                                                                                                                                                                         |
| Participation by other VCA           | Nap                                                                                         |                                                                                                         | B                                                                                               |                                                                                                                                                                                         |
| Competition management               | Nap                                                                                         |                                                                                                         | B                                                                                               |                                                                                                                                                                                         |
| Market power                         | A                                                                                           |                                                                                                         | B                                                                                               |                                                                                                                                                                                         |
| Chain length                         | B                                                                                           |                                                                                                         |                                                                                                 |  <b>färm<br/>courte</b><br><small>good food, good people</small>                                     |
| Level of control of the organization | Co-op farm                                                                                  |                                                                                                         | Retail co-op                                                                                    |                                                                                                                                                                                         |
| Participation by other VCA           | Nap                                                                                         |                                                                                                         | B                                                                                               |                                                                                                                                                                                         |
| Competition management               | Nap                                                                                         |                                                                                                         | C                                                                                               |                                                                                                                                                                                         |
| Market power                         | A                                                                                           |                                                                                                         | B                                                                                               |                                                                                                                                                                                         |
| Chain length                         | C                                                                                           |                                                                                                         |                                                                                                 |  <b>färm<br/>longue</b><br><small>good food, good people</small>                                    |
| Level of control of the organization | SP farm                                                                                     | Ltd wholesaler                                                                                          | Retail co-op                                                                                    |                                                                                                                                                                                         |
| Participation by other VCA           | Nap                                                                                         | C                                                                                                       | B                                                                                               |                                                                                                                                                                                         |
| Competition management               | Nap                                                                                         | C                                                                                                       | C                                                                                               |                                                                                                                                                                                         |
| Market power                         | A                                                                                           | C                                                                                                       | B                                                                                               |                                                                                                                                                                                         |
| Chain length                         | C                                                                                           |                                                                                                         |                                                                                                 |  <b>DELHAIZE</b>                                                                                   |
| Level of control of the organization | SP farm                                                                                     | Auction co-op                                                                                           | Plc retailer                                                                                    |                                                                                                                                                                                         |
| Participation by other VCA           | Nap                                                                                         | A                                                                                                       | C                                                                                               |                                                                                                                                                                                         |
| Competition management               | Nap                                                                                         | C                                                                                                       | C                                                                                               |                                                                                                                                                                                         |
| Market power                         | A                                                                                           | D                                                                                                       | D                                                                                               |                                                                                                                                                                                         |

## 4. Résultats



Modalités de transaction

Engagement de l'acheteur

Prix

Table 17: Results regarding transaction modalities for fresh vegetable chains

| Criteria/Indicator     | Farm<br> | Wholesaler<br> | Retailer<br> | Final consumer<br> |                                                                                       |
|------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| Commitment between VCA |                                                                                             |                                                                                                   | A                                                                                               |                                                                                                       |    |
| Who sets the price?    |                                                                                             |                                                                                                   | B                                                                                               |                                                                                                       |                                                                                       |
| On which basis?        |                                                                                             |                                                                                                   | C                                                                                               |                                                                                                       |                                                                                       |
| Payment term           |                                                                                             |                                                                                                   | B                                                                                               |                                                                                                       |                                                                                       |
| Commitment between VCA |                                                                                             | D                                                                                                 |                                                                                                 | D                                                                                                     |    |
| Who sets the price?    |                                                                                             |                                                                                                   | B                                                                                               |                                                                                                       |                                                                                       |
| On which basis?        |                                                                                             |                                                                                                   | B                                                                                               |                                                                                                       |                                                                                       |
| Payment term           |                                                                                             | A                                                                                                 |                                                                                                 | A                                                                                                     |                                                                                       |
| Commitment between VCA |                                                                                             | D                                                                                                 |                                                                                                 | D                                                                                                     |    |
| Who sets the price?    |                                                                                             |                                                                                                   | B                                                                                               | B                                                                                                     |                                                                                       |
| On which basis?        |                                                                                             | C                                                                                                 |                                                                                                 | B                                                                                                     |                                                                                       |
| Payment term           |                                                                                             | B                                                                                                 |                                                                                                 | A                                                                                                     |                                                                                       |
| Commitment between VCA | C                                                                                           |                                                                                                   | D                                                                                               | D                                                                                                     |   |
| Who sets the price?    | C                                                                                           |                                                                                                   | C                                                                                               | B                                                                                                     |                                                                                       |
| On which basis?        | C                                                                                           |                                                                                                   | B                                                                                               | B                                                                                                     |                                                                                       |
| Payment term           | B                                                                                           |                                                                                                   | B                                                                                               | A                                                                                                     |                                                                                       |
| Commitment between VCA | A                                                                                           |                                                                                                   | D                                                                                               | D                                                                                                     |  |
| Who sets the price?    | D                                                                                           |                                                                                                   | D                                                                                               | B                                                                                                     |                                                                                       |
| On which basis?        | D                                                                                           |                                                                                                   | B                                                                                               | B                                                                                                     |                                                                                       |
| Payment term           | B                                                                                           | C/D                                                                                               |                                                                                                 | A                                                                                                     |                                                                                       |



commerce équitable  
nord-sud

commerce équitable  
nord-nord





## 4. Résultats



Table 21: Profitability and employment conditions for fresh vegetables chains

| Criteria/Indicator                         | Farm<br> | Wholesaler<br> | Retailer<br> | Chains                                                                                                                                                                  |
|--------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Profitability/farmer income (market share) | C (100%)/C (80%)/B (50%)                                                                  |                                                                                                 |                                                                                               |  <b>LE RÉSEAU<br/>DES GASAP</b><br>LES PETITS PRODUCTEURS<br>FONT LES GRANDS MANGEURS |
| Farms: use of other gainful activity       | B/C/C                                                                                     |                                                                                                 |                                                                                               |                                                                                                                                                                         |
| Provision of contracts with full benefits  | C/C/D                                                                                     |                                                                                                 |                                                                                               |                                                                                                                                                                         |
| Use of 'low cost' worked hours             | B/D/C                                                                                     |                                                                                                 |                                                                                               |                                                                                                                                                                         |
| Use of unstable work contracts             | Nap/Nap/D                                                                                 |                                                                                                 |                                                                                               |                                                                                                                                                                         |
| Profitability/farmer income (market share) | B (30%)/C (30%)                                                                           |                                                                                                 | B                                                                                             |  <b>LA RUCHE<br/>QUI DIT OUI!</b>                                                    |
| Farms: use of other gainful activity       | B/B                                                                                       |                                                                                                 | Nap                                                                                           |                                                                                                                                                                         |
| Provision of contracts with full benefits  | A/D                                                                                       |                                                                                                 | A                                                                                             |                                                                                                                                                                         |
| Use of 'low cost' worked hours             | C/D                                                                                       |                                                                                                 | B                                                                                             |                                                                                                                                                                         |
| Use of unstable work contracts             | D/D                                                                                       |                                                                                                 | Nap                                                                                           |                                                                                                                                                                         |
| Profitability/farmer income (market share) | C (15%)                                                                                   |                                                                                                 | C                                                                                             |  <b>färm</b><br>good food, good people<br>short chain                                 |
| Farms: use of other gainful activity       | B                                                                                         |                                                                                                 | Nap                                                                                           |                                                                                                                                                                         |
| Provision of contracts with full benefits  | A                                                                                         |                                                                                                 | A                                                                                             |                                                                                                                                                                         |
| Use of 'low cost' worked hours             | C                                                                                         |                                                                                                 | C                                                                                             |                                                                                                                                                                         |
| Use of unstable work contracts             | C                                                                                         |                                                                                                 | C                                                                                             |                                                                                                                                                                         |
| Profitability/farmer income (market share) | B (2%)                                                                                    | B (<5%)                                                                                         | C                                                                                             |  <b>färm</b><br>good food, good people<br>long chain                                 |
| Farms: use of other gainful activity       | C                                                                                         | Nap                                                                                             | Nap                                                                                           |                                                                                                                                                                         |
| Provision of contracts with full benefits  | A                                                                                         | A                                                                                               | A                                                                                             |                                                                                                                                                                         |
| Use of 'low cost' worked hours             | B                                                                                         | B                                                                                               | C                                                                                             |                                                                                                                                                                         |
| Use of unstable work contracts             | C                                                                                         | B                                                                                               | C                                                                                             |                                                                                                                                                                         |



Table 23: Work conditions and satisfaction in farms for vegetables chains. \* Regards partners only.

| Criteria/Indicators                          | LE RÉSEAU<br>DES GASAP<br>LES PETITS PRODUCTEURS<br>FONT LES GRANDS MANGEURS | LA RUCHE<br>QUI DIT OUI! | färm<br>good food, good people<br>Organic chain<br>courte longue |       |
|----------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|------------------------------------------------------------------|-------|
| Excessive work hours *                       | A/C/D                                                                        | D/D                      | D                                                                | C     |
| Weekly days off *                            | B/B/C                                                                        | D/B                      | C                                                                | D     |
| Annual leave *                               | B/B/B                                                                        | B/B                      | B                                                                | B     |
| Physical hardness                            | 4/2/2                                                                        | [2-3]/[3-5]              | 2                                                                | [1-4] |
| Psychological hardness                       | 3/3/4                                                                        | [3-4]/[2-5]              | 2                                                                | [2-5] |
| Concerns for occupational health problems    | 5/3/4                                                                        | [3-5]/[3-5]              | 3                                                                | [2-5] |
| General work satisfaction                    | 5/5/4                                                                        | [4-5]/5                  | 4                                                                | 4     |
| Variety of tasks                             | 5/4/4                                                                        | [4-5]/5                  | 5                                                                | [3-5] |
| Autonomy                                     | 5/5/4                                                                        | [4-5]/5                  | 5                                                                | [3-5] |
| Possibility of continuous learning           | Nav/5/4                                                                      | [4-5]/5                  | 5                                                                | [2-4] |
| Respect and fair treatment by the supervisor | Nap/Nap/Nap                                                                  | Nap/5                    | Nap                                                              | [4-5] |
| Support from colleagues                      | Nap/Nap/4                                                                    | [4-5]/[4-5]              | 4                                                                | [4-5] |
| Recognition of the work by colleagues        | Nap/Nap/5                                                                    | [4-5]/[4-5]              | 3                                                                | [4-5] |
| Work-life balance                            | Nav/4/3                                                                      | [3-5]/[-]                | 2                                                                | Nav   |
| Work satisfaction/pay                        | 3/2                                                                          | [3-4]/[2-5]              | Nav                                                              | [2-5] |



# Alimentation et économie sociale:

## Conclusions

### Résultats de l'évaluation COSY-Food

- Sur la gouvernance des chaînes et des organisations: les SAA montrent une gouvernance plus démocratique que le régime dominant (comme attendu)
- Sur les modalités de transition, résultats mitigés:
  - x pas de détachement des prix du marché pour les GASAP
  - x pas d'engagement des acheteurs vis-à-vis des producteurs dans filières Ruche et Färm...
- ... qui pourraient expliquer les résultats, mitigés également, sur la rémunération et les conditions d'emploi
- => Difficulté pour les SAA de faire autrement dans le système actuel, dans lequel on ne touche pas au régime dominant => besoin de politiques publiques qui font bouger le régime dominant (interdictions, taxations), qui favorisent les alternatives (marchés publics, cantines) et qui permettent une transition juste (sécurité sociale de l'alimentation, PAC réformée)

### Plus généralement sur l'évaluation

- Importance de considérer les aspects économiques et de gouvernance dans les évaluations:
  - => modalités de transactions comme facteur explicatif potentiel des problèmes de rentabilité et d'emploi
- Évaluer les SAA/l'ES, mais aussi les systèmes classiques/dominants et utiliser les principes de l'ES pour évaluer la durabilité de tous les systèmes alimentaires?
  - => gouvernance (propriété des organisations, participation aux décisions), business model, et modalités de transaction (commerce équitable, prix juste, etc.)

# Alimentation et économie sociale

## Références

### Sur ES et alimentation

- Moreau, C. & al. (2025), ADN des Entreprises d'Économie Sociale, ESCAP. <https://escap.be/productions/adn-des-entreprises-deconomie-sociale-2/>
- Mathieu Vanwelde, 2020. Agriculture et alimentation durable : pourquoi consommer « économie sociale »?. SAWB. <https://saw-b.be/publication/alimentation-durable-durable-pourquoi-consommer-economie-sociale/>
- Antoinette Dumont et Priscilla Claeys. 2024. Färm, Barn, GASAP, BEES Coop, Agricover... Sont-ils tous pareils? Que choisir? SAWB. <https://saw-b.be/publication/farm-barn-gasap-beescoop-agricover-sont-ils-tous-pareils-que-choisir/>

### Sur le projet bruxellois COSY-Food

- Le projet COSY-Food, <https://www.cocreate.brussels/projet/cosyfood/>.
- Lohest, F., T. Bauler, S. Sureau, J. Van Mol et W. Achten. (2020). Vers une complémentarité des alternatives alimentaires : relocalisation des activités et écologisation des pratiques au sein de trois alternatives de distribution à Bruxelles. Développement durable et territoires, no. Vol. 11, n°1 (April). <https://doi.org/10.4000/developpementdurable.17192>.
- Sureau, S., Lohest, F., Van Mol, J., Bauler, T., & Achten, W. M. J. (2019). Participation in S-LCA : A Methodological Proposal Applied to Belgian Alternative Food Chains (Part 1). Resources, 8(4), 160. <https://doi.org/10.3390/resources8040160>
- Sureau, S., Lohest, F., Van Mol, J., Bauler, T., & Achten, W. M. J. (2019). How Do Chain Governance and Fair Trade Matter? A S-LCA Methodological Proposal Applied to Food Products from Belgian Alternative Chains (Part 2). Resources, 8(3), 145. <https://doi.org/10.3390/resources8030145>



UNE QUESTION

?



# DISCUSSION COLLECTIVE