



# « MiiMOSA m'a redonné confiance en l'avenir »

**Deuxième étape de notre série consacrée aux porteurs de projet ayant fait appel à la plateforme de financement participatif MiiMOSA. Aujourd'hui, c'est à Flostoy que nous faisons halte. À la ferme de la Béole plus exactement, où Thomas et Jade reprennent l'exploitation familiale. Jade y a amené le cheptel laitier de son père, agriculteur à Gembloux. Depuis peu, elle transforme le lait en toute une série de beurres artisanaux. Avant sans doute d'envisager d'autres pistes de transformations.**

PIERRE D'HULST

Du haut de ses 24 ans, Jade Denis a déjà pas mal roulé sa bosse. Diplômée en gestion des ressources humaines, elle a souhaité travailler quelque temps dans le domaine. Mais au fond, elle a toujours su qu'elle serait un jour agricultrice !

Elle a donc suivi les cours A et B à la FJA. Elle a également effectué un stage de 3 mois dans une autre ferme. Après être passée devant le comité d'installation, elle est autorisée à reprendre le cheptel laitier de son père, qu'elle emmène avec elle chez mon compagnon, Thomas. Ensemble, ils reprennent petit à petit l'exploitation de ses parents, à Flostoy.

Jade aimerait sensibiliser le consommateur à manger local, artisanal. Voilà pourquoi elle a mis sur pied un projet de transformation de son lait en produits particuliers, qui ne se trouvent pas facilement sur le marché belge. Une seule transformation est prévue dans un premier temps : le beurre. Un pro-

duit qu'elle revisite sous toutes ses formes, pour le plus grand bonheur de nos papilles.

Pour cela, il a fallu transformer une ancienne remise et l'aménager en local de transformation. Ces travaux, jumelés à l'achat d'une baratte, d'un pasteurisateur et d'une chambre froide, représentaient un solide investissement. Raison pour laquelle elle n'a pas hésité à ficeler un dossier pour MiiMOSA. « La décision de se tourner vers MiiMOSA s'est prise tout naturellement », explique Jade. « Une de mes amies a assisté fin 2016 à une conférence donnée par le fondateur, Florian Breton. Elle se déroulait à l'espace Senghor de Gembloux. Elle m'en a parlé et m'a dit que je devrais peut-être envisager cette opportunité. Ensuite, il y a eu une émission sur La Première. Cette fois, ce sont mes parents qui m'ont dit que cela pourrait être vraiment chouette pour moi. J'ai donc décidé de me lancer dans l'aventure ».

## Une belle visibilité

Plus encore que l'argent, c'est la publicité naturelle que génère la plateforme qui a poussé notre interlocutrice à participer. « L'argent que j'ai récolté était très clairement le bienvenu pour participer à la finalisation de mon projet ! Récolter 5.000€ en quelques dizaines de jours, cela fait très plaisir. Mais je me suis aussi inscrite pour me faire connaître », explique-t-elle.

Une expérience très positive donc ! Elle n'hésite d'ailleurs pas à recommander MiiMOSA, pour plusieurs raisons. « Tout d'abord pour son impact médiatique. Les gens qui surfent sur le site apprennent à nous connaître au travers de la description des projets, et il est clair qu'on gagne à se faire connaître. Par ailleurs, je tiens à souligner l'efficacité et la disponibilité de l'équipe MiiMOSA. Car lorsqu'il faut rédiger son projet, il faut se poser et réfléchir à tout : sa philosophie, ses envies, ... Cela prend du temps et de la réflexion. Heureusement que l'équipe est là pour nous guider dès qu'il le faut. Il y a aussi l'argent bien entendu : pouvoir débloquer de telles sommes via le financement participatif est une opportunité fantastique. Et puis il y a également ce point : une collecte réussie engendre une fierté naturelle. Cela permet aussi de se dire que les consommateurs ont encore confiance en nous, les jeunes agriculteurs. C'est cela qui m'a fait le plus chaud au cœur ! », termine Jade, qui estime également que MiiMOSA lui a redonné une certaine confiance en l'avenir !



Jade Denis a emmené le cheptel laitier de son père à Flostoy, où elle transforme le lait en toute une série de beurres artisanaux.

## Infos pratiques :

Ferme de la Béole  
Béole, 12  
5370 Flostoy  
0477/39.60.69  
ferme.labeole@gmail.com  
Facebook : Ferme de la Béole

## Les étapes-clé de votre collecte

1. Définissez les objectifs de votre collecte.
2. Rédigez votre projet.
3. Annoncez le début de votre collecte à votre 1er cercle.
4. Animez votre collecte.
5. Démarchez les associations et entreprises qui vous ressemblent et/ou qui sont impliquées dans votre activité.
6. Communiquez sur votre réussite : remerciez vos contributeurs, invitez-les à partager votre projet avec leur entourage. Votre réussite est une affaire d'équipe.
7. Envoyez vos contreparties.
8. Donnez régulièrement des nouvelles à votre communauté.

## Rédiger sa page projet, vitrine de votre collecte et de votre activité

### 1<sup>ère</sup> partie : Le Projet

- Présentez-vous.
- Mettez en lumière votre histoire, votre activité, vos savoir-faire, votre philosophie et vos valeurs. Permettez aux internautes de vous découvrir.
- Expliquez les raisons qui vous poussent à faire appel au public.
- Illustrez vos propos à l'aide de 4 ou 5 photos de qualité.

### 2<sup>ème</sup> partie : A quoi va servir la collecte

- Décrivez le but de votre collecte (transparence, clarté).
- Ventilez les différents postes budgétaires et indiquez l'apport financier dont vous disposez le cas échéant (fonds propres, crédits, subventions, etc.).

## Contreparties

- Elles symbolisent le lien que vous établirez avec vos contributeurs et sont le reflet de votre activité. Profitez-en pour faire découvrir la richesse de votre activité, l'éventail de vos produits et services.
- Calibrez vos contreparties pour offrir plus de proximité au fur et à mesure que le montant de la contribution augmente.
  - Étalez les paliers.
  - Dans la mesure du possible, faire s'additionner les contreparties d'un palier à l'autre;
  - Trouvez le juste équilibre entre les coûts des contreparties (prix de revient, frais d'envoi, etc.) et la valeur perçue par vos contributeurs.
  - Les contributions élevées doivent offrir des contreparties inédites, exclusives.

# La SCAM inaugure le nouveau site de Nivelles et présente un contrat céréalier innovant

**Dans un contexte d'évolution manifeste du secteur agricole, où la réalité des producteurs rencontre l'internationalisation des ventes, la SCAM innove dans la mise en marché des céréales et dévoile deux initiatives en cette veille de moisson: une diminution du délai de paiement pour tous les agriculteurs livreurs et un nouveau contrat innovant pour les coopérateurs livreurs de froment, le SCAM Avance. Ces nouveautés ont été expliquées en marge de la présentation du site de Nivelles «nouvelle mouture». La coopérative y a investi 1.850.000€.**

A l'occasion de l'inauguration de son nouveau site de réception et de stockage de céréales à Nivelles, la SCAM a présenté ses derniers investissements et sa vision économique à l'horizon 2020. En tant que coopérative, son objectif premier est d'adapter son fonctionnement aux évolutions que connaissent les fermes pour un développement territorial de proximité et durable.

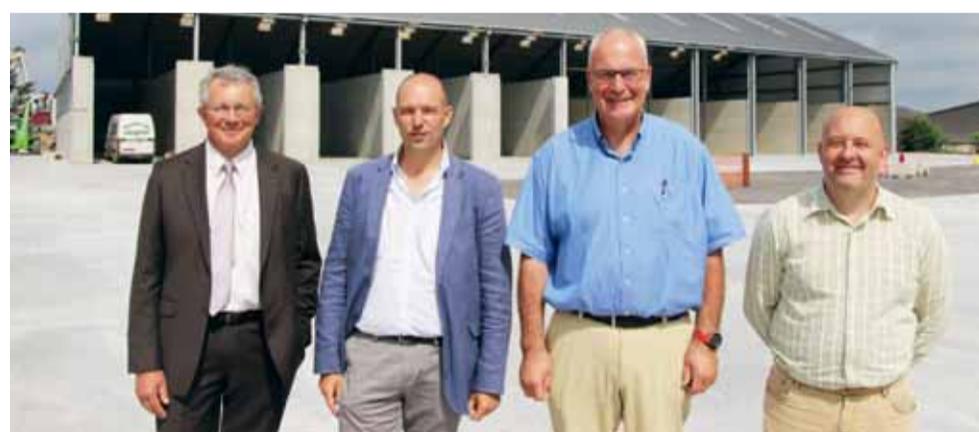
## Investissement sur le site de Nivelles

Pour garantir une activité économiquement viable et aborder l'avenir sereinement, la SCAM se dote d'outils performants et durables. Les nouvelles évolutions du métier ont eu pour conséquence un accroissement important des quantités de céréales livrées par les agriculteurs sur de plus petites périodes. Pour répondre à ces changements, la SCAM a investi 1.850.000€ sur son site de Nivelles. Tout y est pensé pour améliorer la vitesse et la capacité de réception: un nouveau bâtiment mixte engrais/céréales de 11 loges ventilées pour une capacité de 7.500 tonnes,

une cour de manœuvre pour fluidifier le trafic, un nouveau local de produits de protection des plantes résistant au feu et compartimenté, une citerne souple d'engrais de 390 tonnes disposant de deux zones de chargement/déchargement et un bureau de travail adapté aux besoins du site. Toutes ces installations, respectueuses des normes QSE, permettent de potentiels développements du site à l'avenir. Le chantier, qui a débuté en octobre 2016, s'est terminé juste à temps pour entamer la moisson des escourgeons.

## Renouvellement des modes de commercialisation

Malgré la volatilité des marchés, la priorité de la coopérative consiste à maintenir la rentabilité de l'agriculteur, premier maillon essentiel à la chaîne de travail du grain. Dans cette optique d'accompagnement du producteur, la SCAM veut développer des solutions adaptées de mise en marché des céréales et met en place deux initiatives: d'abord, le raccourcissement du délai de



Louis Louppe (Président du C.A.), Christian Balduyck (Directeur Général), Jean Wart (Responsable Céréales) et Alexandre Lemaire (Responsable Industriel) ont inauguré le nouveau site de Nivelles et ont présenté un nouveau contrat céréalier innovant

paiement pour tous les agriculteurs qui passe à 10 jours (avant : 21 jours). Ce changement majeur intervient dans un contexte où les prix de marché sont parfois difficilement conciliables avec le prix de revient de la céréale produite. Ensuite, le contrat SCAM Avance, qui propose au coopérateur de percevoir, à la mi-septembre, une avance sur son tonnage engagé. Celle-ci s'élève à 60% du montant du prix de la cotation SYNAGRA du 15 septembre. Ce mode de commercialisation lui permet d'une part de répartir son risque dans un marché où les prix peuvent fluctuer très rapidement, et d'autre part de répondre aux besoins de trésorerie généralement élevés à l'automne pour faire face aux échéances. Pour se positionner en tant que partenaire privilégié du monde agricole,

la SCAM veut concilier le développement et la pérennité des exploitations aux besoins du marché à travers ses cinq métiers (aliments pour bétail, semences, produits de protection des plantes, engrais et céréales). Dans un contexte de plus forte volatilité des cotations mondiales des céréales et de baisse des aides de la PAC, l'organisation collective est un moyen d'assurer aux producteurs céréaliers une rétribution convenable. Même si la conjoncture actuelle est morose, la SCAM se dote d'outils pour aborder l'avenir. Elle poursuit l'aventure entamée il y a plus de 60 ans : innover et s'adapter pour accompagner ses coopérateurs.