

[Zie hieronder voor het Nederlands](#)

Visite de producteurs de Food Hub



Chaque année, The Food Hub - un de nos principaux fournisseurs de fruits et légumes - propose à une partie de ses clients de se joindre à eux pour aller rendre visite à différents producteurs et productrices en Espagne ou en Italie. Cette année, **nous (Charlotte et Martin) avons eu l'occasion d'aller jusqu'en Andalousie** voir des producteurs travaillant avec Tierra y Libertad.

Qui est The Food Hub

[The Food Hub est une coopérative de producteurs et de consommateurs](#) qui a été créée il y a une dizaine d'années dans le but de faire profiter les consommateurs belges de produits italiens et espagnols de qualité. Les principaux producteurs viennent de Sicile ([coopérative Valdibella](#)), d'Andalousie ([coopérative Tierra y Libertad](#)) et du Nord de l'Italie ([coopérative Retebio](#)) et **The Food Hub les connaît tous personnellement**. À ses débuts, The Food Hub avait un magasin à Leuven tout en opérant comme grossiste avant de décider de se focaliser sur ce volet. Les prix sont fixés par les producteurs, puis The Food Hub ajoute sa marge de 21% pour les produits

frais, 10% pour les produits secs. Cette marge couvre entre autres le transport international et le transport en Belgique (entre l'entrepôt de Food Hub jusqu'à leur client).

Une des nombreuses qualités de Food Hub est qu'aucun produit frais n'est jeté car tous leurs clients commandent leurs produits une semaine à l'avance : les commandes sont alors envoyées aux producteurs qui ne récoltent que ce qui est nécessaire !

Pour plus d'informations, n'hésitez pas à aller faire un tour sur leur [site](#).

Le récit de notre expérience :)

Nous avons vite remarqué que de nombreux producteurs étaient liés par une trajectoire commune. **Les fermes sont majoritairement transmises par les parents à leurs enfants et ces derniers ont souvent fait le choix de se convertir au biologique entre 2000 et 2010**, ce qui a valu une levée de boucliers de la génération au-dessus.

La transition vers des fermes biologiques a souvent donné lieu à **une perte de productivité au démarrage car les plantes sont addictes aux pesticides** et entrent donc en période de sevrage (pertes de leur feuillage, moins de production de fruits,...). Cette transition s'accompagne d'une attention particulière au sol sur lequel sont les cultures (alors que dans le conventionnel, l'attention est plus dirigée vers les plantes elles-mêmes).

Un des grands challenges communs à toutes les fermes est la gestion de l'eau. Toutes les personnes que l'on a rencontrées nous ont parlé de la difficulté **liée aux températures en Andalousie (qui peuvent facilement aller jusqu'à 45°C en été)**. C'est pourquoi grâce au travail investi dans le sol, les producteurs ont réussi à augmenter sa teneur en matière organique (en conservant la couverture herbeuse) ce qui permet de garder l'humidité dans le sol vu qu'il y a moins d'évaporation.

Nous avons aussi beaucoup posé la question de la commercialisation de leurs produits. **Le constat est frappant : tous les agriculteurs préfèrent vendre à Food Hub** (via Tierra y Libertad) car ils connaissent leurs clients, sentent un réel partenariat et ils sont vraiment rémunérés pour leur travail. **Quand ils n'ont pas le choix, ils vendent leurs produits via les gros grossistes de la région.**

Quelques petites anecdotes

Nous avons sillonné l'Andalousie de Fuenteheridos à Jete en passant par Palma del Rio, Coin et Algaborro pour **découvrir qui se cachent derrière tous les produits que BEES coop vend depuis tant d'années.**

Nous avons démarré notre périple chez Rafa et Begonia. À deux, ils ont plusieurs champs d'oliviers qu'ils récoltent pour faire de l'huile d'olive et des olives de table. **Nous avons eu l'occasion de créer nos olives parfumées... Et heureusement que ce n'est pas notre métier ;)**

Rafa s'occupe aussi de Tierra y Libertad et de la coordination avec les différents producteurs et productrices d'Espagne (au-delà de l'Andalousie). Tierra y Libertad est composée de plus de 30 producteurs dans toute l'Espagne et 4 personnes salariées s'occupent de tout l'administratif et du lien avec les clients. The Food Hub est un de leurs gros clients mais ils travaillent également avec d'autres projets en Europe (France et Suisse surtout).

Lors de notre première soirée, **nous avons eu la chance de déguster les produits d'Antonio de La Umbria (le fameux jambon ibérique que nous vendons à Noël).** Antonio n'élève que 150 animaux par an pour un terrain de plus de 200 hectares, ce qui permet de ne pas surexploiter les terres et d'offrir de bonnes conditions de vie aux animaux. Sur les 150 animaux, 30 sont destinées à tous les clients de Food Hub alors si vous hésitez et qu'il en reste encore en rayon : **FONCEZ !**

Les jours suivants, on est passés par le Verger de Biovalle où nous avons vu **César qui nous a expliqué comment fonctionnaient les greffons pour les arbres fruitiers.** Pour tous les agrumes sur sa ferme, le patron (partie basse de l'arbre, système racinaire) est de la variété des oranges amères auquel il greffe les variétés dont il souhaite avoir les fruits. **Il est donc possible de mettre sur un seul arbre citrons, pamplemousse et orange navelina par exemple !**

Nous sommes passés par **la coopérative de Guadalhorce pour rendre visite à différents agriculteurs et agricultrices :**

- Paco qui, du haut de ses 83 ans, s'occupe toujours de ses 4 hectares d'« agrumiers » (quel joli mot non ?) lui-même.
- Rocio qui se lève tous les matins à 5h pour faire ses exercices de fitness parce que bon, « il faut de la force pour s'occuper des avocats »
- Cristobal et Manolo qui continuent de s'occuper, pendant leur temps libre, de la « jungle » (kakis, grenades, noix de pecan, agrumes,...) des parents de Cristobal.

Pour finir, nous avons sillonné l'Est de l'Andalousie pour aller à la rencontre de :

- José et ses cherimoyas. Il n'y a que deux vallées au monde (en Espagne) qui produisent ce fruit. **Quand ils sont mangés dans la bonne fenêtre de maturité, le cherimoya est délicieux.** José doit en vendre énormément aux « gros » grossistes près de chez lui, parfois même en non bio. **N'hésitez pas à les tester la prochaine fois que vous les voyez en magasin.**

- Carlos et ses avocats et mangues. Nous avons eu l'occasion de **découvrir comment aider le sol à s'enrichir sans acheter les engrais bio classiques**. Un bon retour en arrière dans nos cours de chimie organique !
- Jésus et ses mangues et avocats. Pour le dernier stop de notre périple, nous avons passé un agréable moment sous la pluie chez **José qui nous a transmis sa passion des avocats et des mangues même s'il a déjà été obligé de couper certains de ses manguiers pour mettre des avocats**.

Si vous avez des questions, n'hésitez pas à arrêter Martin en magasin, il se fera un plaisir de vous répondre pour partager un peu plus cette expérience (Charlotte est en voyage pour 6 mois et sera de retour en juin) !





Bezoek aan producenten van Food Hub



Elk jaar nodigt The Food Hub, een van onze belangrijkste leveranciers van groenten en fruit, een deel van zijn klanten uit om mee te gaan op bezoek bij verschillende producenten in Spanje of Italië. Dit jaar kregen wij (Charlotte en Martin) de kans om naar Andalusië te gaan om producenten te bezoeken die samenwerken met Tierra y Libertad.

Wie is The Food Hub ?

The [Food Hub is een coöperatie van producenten en consumenten](#) die ongeveer tien jaar geleden werd opgericht met als doel Belgische consumenten te laten genieten van Italiaanse en Spaanse kwaliteitsproducten.

De belangrijkste producenten komen uit Sicilië ([coöperatie Valdibella](#)), Andalusië ([coöperatie Tierra y Libertad](#)) en Noord-Italië ([coöperatie Retebio](#)) en The Food Hub kent ze allemaal persoonlijk. In het begin had The Food Hub een winkel in Leuven en was het tegelijkertijd actief als groothandel, maar later besloot het zich volledig op het laatste te richten. De prijzen worden vastgesteld door de producenten, waarna The Food Hub een marge van 21% voor verse

producten en 10% voor droge producten toevoegt. Deze marge dekt onder andere het internationale transport en het transport in België (van het magazijn van Food Hub naar hun klant).

Een van de vele voordelen van Food Hub is dat er geen verse producten worden weggegooid, omdat alle klanten hun producten een week van tevoren bestellen: de bestellingen worden vervolgens naar de producenten gestuurd, die alleen oogsten wat nodig is!

Voor meer informatie kunt u terecht op hun [website](#).

Ons verslag :)

We merkten al snel dat veel producenten een gemeenschappelijk traject hadden afgelegd. De boerderijen worden **meestal door de ouders aan hun kinderen overgedragen en die hebben hoofdzakelijk tussen 2000 en 2010 gekozen om over te stappen op biologische landbouw**, wat tot veel protest leidde bij de oudere generatie.

De overgang naar biologische landbouwbedrijven heeft vaak geleid tot een initieel **productiviteitsverlies, omdat de planten verslaafd zijn aan pesticiden** en dus een ontwenningperiode doormaken (verlies van bladeren, minder vruchtproductie, enz.). Bij deze overgang wordt bijzondere aandacht besteed aan de bodem waarop de gewassen worden geteeld (terwijl bij conventionele landbouw de aandacht meer uitgaat naar de planten zelf).

Een van de grote uitdagingen voor alle boerderijen is het waterbeheer. Alle mensen die we hebben ontmoet, vertelden ons over de **moeilijkheden die gepaard gaan met de temperaturen in Andalusië (die in de zomer gemakkelijk kunnen oplopen tot 45 °C)**. Dankzij het werk dat in de bodem is gestoken, zijn de producenten erin geslaagd het gehalte aan organisch materiaal te verhogen (door de grasbedekking te behouden), waardoor het vocht in de bodem wordt vastgehouden omdat er minder verdamping plaatsvindt.

We hebben ook veel vragen gesteld over de commercialisering van hun producten. **De conclusie is opvallend: alle boeren verkopen het liefst aan Food Hub** (via Tierra y Libertad) omdat ze hun klanten kennen, een echt partnerschap voelen en echt betaald worden voor hun werk. **Als ze geen keuze hebben, verkopen ze hun producten via de grote groothandels in de regio.**

Enkele kleine anekdotes

We hebben Andalusië doorkruist, van Fuenteheridos tot Jete, via Palma del Rio, Coin en Algorro, om te **ontdekken wie er achter alle producten schuilgaan** die BEES coop al zoveel jaren verkoopt.

We begonnen onze reis bij Rafa en Begonia. Samen hebben ze verschillende olijfboomgaarden die ze oogsten om olijfolie en tafelolijven te maken. We kregen de kans om onze eigen gearomatiseerde olijven te maken... gelukkig is dat ons beroep niet ;)

Rafa houdt zich ook bezig met Tierra y Libertad en de coördinatie met de verschillende producenten in Spanje (buiten Andalusië). Tierra y Libertad bestaat uit meer dan 30 producenten in heel Spanje en 4 werknemers die zich bezighouden met de administratie en de contacten met de klanten. The Food Hub is een van hun grote klanten, maar ze werken ook samen met andere projecten in Europa (vooral in Frankrijk en Zwitserland).

Tijdens onze eerste avond hebben we de producten van Antonio de La Umbria (de beroemde Iberische ham die we met Kerstmis verkopen) mogen proeven. Antonio fokt slechts 150 dieren per jaar op een terrein van meer dan 200 hectare, waardoor het land niet overgeëxploiteerd wordt en de dieren goede leefomstandigheden krijgen. Van de 150 dieren zijn er 30 bestemd voor alle klanten van Food Hub, dus als u twijfelt en er is nog voorraad: GO FOR IT!

De dagen daaropvolgend zijn we langs de boomgaard van Biovalle gegaan, waar we César hebben ontmoet. Hij heeft ons uitgelegd **hoe het enten van fruitbomen in zijn werk gaat**. Voor alle citrusvruchten op zijn boerderij is de onderstam (onderste deel van de boom, wortelsysteem) van de bitteroranjesoort, waarop hij de soorten ent die hij als vruchten wil hebben. Het is **dus mogelijk om op één boom bijvoorbeeld citroenen, grapefruits en navelina-sinaasappels te kweken!**

We zijn langsgegaan bij de **coöperatie van Guadalhorce** om verschillende boeren en boerinnen te bezoeken:

- Paco, die op zijn 83ste nog steeds zelf zijn 4 hectare aan "citrusbomen" (wat een mooi woord, nietwaar?) verzorgt;
- Rocio, die elke ochtend om 5 uur opstaat om haar fitnessoefeningen te doen, want "je hebt kracht nodig om avocado's te verzorgen";
- Cristobal en Manolo, die in hun vrije tijd blijven zorgen voor de "jungle" (kaki's, granaatappels, pecannoten, citrusvruchten,...) van de ouders van Cristobal.

Tot slot hebben we het **oosten van Andalusië** doorkruist om kennis te maken met:

- José en zijn cherimoya's. Er zijn maar twee valleien in de wereld (in Spanje) waar deze vrucht wordt geteeld. Als **ze op het juiste moment worden gegeten, zijn cherimoya's heerlijk.**

José verkoopt er enorm veel aan de 'grote' groothandelaars in zijn buurt, soms zelfs niet-biologisch. **Probeer ze zeker eens als je ze in de winkel ziet liggen.**

- Carlos en zijn avocado's en mango's. We hebben **ontdekt hoe je de bodem kunt verrijken zonder klassieke biologische meststoffen te kopen.** Een goede terugblik op onze lessen organische chemie!

- Jésus en zijn mango's en avocado's. Voor de laatste stop van onze reis hebben we een aangenaam moment doorgebracht in de regen bij José, die ons zijn **passie voor avocado's en mango's** heeft overgebracht, ook al moest hij al enkele van zijn mangobomen kappen om plaats te maken voor avocadobomen.

Als u vragen heeft, aarzel dan niet om Martin in de winkel aan te spreken. Hij zal u graag meer vertellen over deze ervaring (Charlotte is zes maanden op reis en komt in juni terug)!