

## UP! Lokal : améliorer l'accès à la "good food" grâce aux épiceries de quartier

### Analyse

À proximité de la gare du Midi, UP! Lokal installe des étagères dédiées à une offre de produits bio et locaux en circuit court, en s'appuyant sur les commerces de proximité. Un projet qui montre toute la force du partenariat entre le secteur associatif et un secteur privé de petite échelle ancré dans les quartiers, pour une "good food" plus inclusive et un encouragement à la mixité sociale.

Découvrez  
nos autres publications



Avec le soutien de



# UP! Lokal : améliorer l'accès à la "good food" grâce aux épiceries de quartier

© UP! Lokal

Dans les programmes d'Iles de Paix, le travail en **partenariat avec des organisations locales** occupe une place centrale. Ces ONG, actrices de la société civile dans leurs pays respectifs, sont engagées en faveur du développement durable de leur région. Leur ancrage local, leur expertise de terrain et leur connaissance fine des enjeux sociaux, économiques et environnementaux permettent de concevoir et de mettre en œuvre des cadres d'action pleinement adaptés aux contextes, dans le respect des dynamiques déjà à l'œuvre au sein des communautés.

En Belgique aussi, ce choix du partenariat traduit une conviction forte : **le développement durable repose avant tout sur la reconnaissance des savoirs, des capacités d'action et de l'engagement des femmes et des hommes qui en sont les acteurs principaux.**

À deux pas de la gare de Bruxelles-Midi, l'ASBL Urban Product partage cette approche avec ses propres partenaires, au point que nos deux organisations réfléchissent à une collaboration dès 2026. Au cours d'une rencontre inspirante, Denis et Ludo, co-développeurs de l'association, nous ont partagé les leçons apprises de leur projet UP! Lokal.

## L'ASBL Urban Product : améliorer l'impact social de projets entrepreneuriaux innovants

Urban Product est née en 2022 du constat que des personnes et des organisations brillantes et dévouées mettent en place des solutions durables utiles pour relever les défis mondiaux, mais que ces produits et services échouent souvent à impliquer certains segments de la population, ce qui limite leur impact social. Pour contribuer à une meilleure "redistribution" de ces solutions, l'ASBL se pose en incubateur de ce type d'initiatives, en leur fournissant **un accompagnement, un espace d'échange d'idées et de collaboration** entre des entrepreneurs peu habitués à travailler ensemble, et une mise en lien avec de nouveaux publics.



Dans une série d'analyses publiées entre octobre 2024 et février 2025, Iles de Paix proposait de découvrir le travail de quatre associations partenaires œuvrant pour améliorer l'accessibilité d'une alimentation de qualité en FWB. Découvrez-les sur [ilesdepaix.org](https://ilesdepaix.org) !

Les deux premiers projets d'innovation sociale de l'association ont démarré en 2023 en phase test, produisant aujourd'hui leurs premiers résultats : UP! Energise (qui facilite les investissements et dons de la diaspora pour mener des projets en énergie durable tels que l'électrification et l'illumination d'installations collectives, notamment au Cameroun, ainsi que d'amélioration de l'accès à l'eau) et UP! Lokal, sur lequel cette analyse se penche plus précisément.

## UP! Lokal, pour une "good food" plus inclusive

Le projet UP! Lokal vise à **lever les barrières économiques, géographiques et symboliques qui se combinent pour limiter l'accès à une alimentation saine et de qualité**, et donc l'exercice effectif du droit à l'alimentation pour toutes et tous.

Le principe est simple mais ingénieux : dans des épicerie de proximité partenaires, des étagères bien identifiables sont dédiées aux produits de

producteurs locaux (c'est le concept de "shop in the shop"). Les clients peuvent les acheter à l'unité ou opter pour des paniers adaptés, via un abonnement hebdomadaire d'au moins quatre semaines. Tout le monde y gagne ! Les consommateurs accèdent plus facilement à des produits de saison à la fois locaux et bio, le tout à des tarifs compétitifs grâce à l'absence d'intermédiaires. Le maraicher partenaire bénéficie d'une filière d'écoulement stable. Et les épiciers élargissent l'offre de leur magasin en ne prenant qu'un risque financier limité, puisque l'ASBL s'engage à leur racheter (et à venir rechercher à vélo) les invendus chaque semaine, à 70% de leur prix initial.

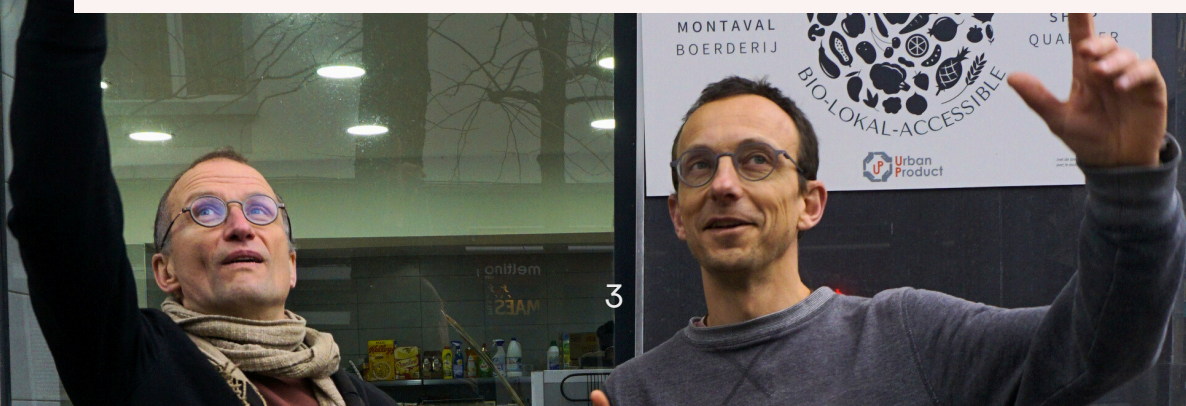
La démarche pousse d'ailleurs la durabilité un cran plus loin, puisque ces invendus sont ensuite revendus à des "recycleurs" partenaires, à savoir le centre de services Cosmos, l'ASBL les Gastrosophes et l'ASBL Groot Eiland, qui ont également inscrit, au rang de leurs priorités, la durabilité et la lutte contre le gaspillage alimentaire des produits de qualité.

### Tout est parti d'une rencontre...

Les chemins de Ludo Moyersoer et de Denis Hees se sont d'abord croisés en 2011, lorsqu'ils travaillaient tous les deux chez la coopérative à finalité sociale Microstart. Lors de leurs nombreux trajets en train pour le travail, ils ont eu l'occasion d'échanger pas mal d'idées sur des projets divers et variés. Après plusieurs années à travailler ensemble, tous deux quittent Microstart : Denis pour rejoindre Iles de Paix et Ludo, peu après, BX Brussels, qui mise sur le football pour accompagner les jeunes issus des quartiers vulnérables de Bruxelles.

Le hasard fait qu'en 2020, leurs chemins se croisent à nouveau. De là se sont alors concrétisés les projets UP! Lokal et UP! Energise, les deux projets aujourd'hui en phase d'incubation au sein d'Urban Product, l'ASBL reprise par Denis et Ludo.

Source : compte Instagram @uplokal\_asbl





© UP! Lokal

## Un modèle alternatif de distribution basé sur le tissu local

Si UP ! Lokal est régulièrement cité en exemple par Bruxelles Environnement et les différents projets qu'elle soutient (NDLR : c'est à force d'en entendre parler partout dans le secteur associatif bruxellois que l'idée de rédiger la présente analyse s'est imposée !), c'est probablement parce que **l'initiative est l'une des seules à proposer un modèle alternatif de distribution de l'alimentation de qualité à l'échelle des quartiers**, répondant ainsi à l'un des 5 axes de la stratégie Good Food 2022-2030.

*Changer les choses ici et là. Puis petit à petit, partout.*

Manifeste d'Iles de Paix

Ce n'est dès lors pas un hasard si l'initiative a été lancée à Cureghem, quartier de Bruxelles situé dans une zone considérée comme un "désert de Good Food", c'est-à-dire qu'il compte une offre limitée en produits bio et sains, en termes d'accessibilité tant physique (peu de magasins bio) que symbolique (les quelques magasins existants restent peu fréquentés des riverains qui n'y retrouvent pas de repères et jugent ces produits trop onéreux). Dans ce quartier, comme souvent dans les grandes villes et singulièrement à Bruxelles, les épiceries de proximité jouent un rôle crucial de cohésion sociale et de convivialité.



## Denis, co-porteur du projet UP! Lokal

Mon désir de m'engager pour une transition juste vers des systèmes alimentaires durables prend racine dans mes années passées chez Iles de Paix, d'abord en tant que bénévole au sein du Conseil d'Administration, puis comme Directeur Pays lors du lancement des programmes d'Iles de Paix en Ouganda. Ces 3 années passées à Fort Portal à réfléchir avec l'équipe locale et les partenaires locaux aux interventions adéquates à mener pour renforcer la place des communautés paysannes dans le système alimentaire local a fortement nourri et nourrit encore le projet UP ! Lokal. Ainsi, l'approche systémique défendue par Iles de Paix et ses partenaires est un fondement partagé avec le projet UP ! Lokal. C'est avec cet angle de vue "système" que nous sommes arrivés au constat que, dans le contexte spécifique bruxellois que Ludo et moi connaissons bien, les épiciers de quartier étaient des acteurs oubliés à revaloriser.



Il restait néanmoins à tester notre hypothèse et conviction que ces acteurs marginalisés étaient en réalité détenteurs d'un savoir-faire et d'un savoir-être sur lequel s'appuyer. C'est un euphémisme de dire que tout le monde n'en était pas convaincu. Pour y arriver, nous avons donc décidé de tester concrètement à petite échelle et de développer le projet au fil de l'eau en fonction des retours de terrain. En réalité, en procédant de la sorte, nous avons suivi une approche de recherche-action participative, méthodologie qu'Iles de Paix promeut fréquemment dans ses interventions. Et si le contexte bruxellois diffère évidemment de la région des Rwenzori (Ouganda), le pouvoir émancipateur de cette approche ne s'est pas trouvé altéré. Mis en position d'acteurs "chercheurs de solutions", les épiciers de quartier soutenus par le projet se révèlent être de formidables innovateurs sociaux. Et au fur et à mesure des boucles itératives que nous avons menés à leurs côtés, nous avons associé d'autres acteurs à ce joyeux processus de co-création. UP ! Lokal est ainsi devenu un projet vivant qui ne nous appartient pas, mais qui se réinvente grâce aux apports des épiciers, des maraîchers, des habitants des quartiers et d'autres acteurs de terrain actifs dans les quartiers que nous couvrons.

Chez Up! Lokal, on développe en effet une approche territoriale qui s'ancre au niveau d'un quartier et qui ensuite peut s'essaimer à d'autres quartiers. Comme une "île de paix" qui fait tache d'huile.



© UP! Lokal

## Et le producteur dans tout ça ?

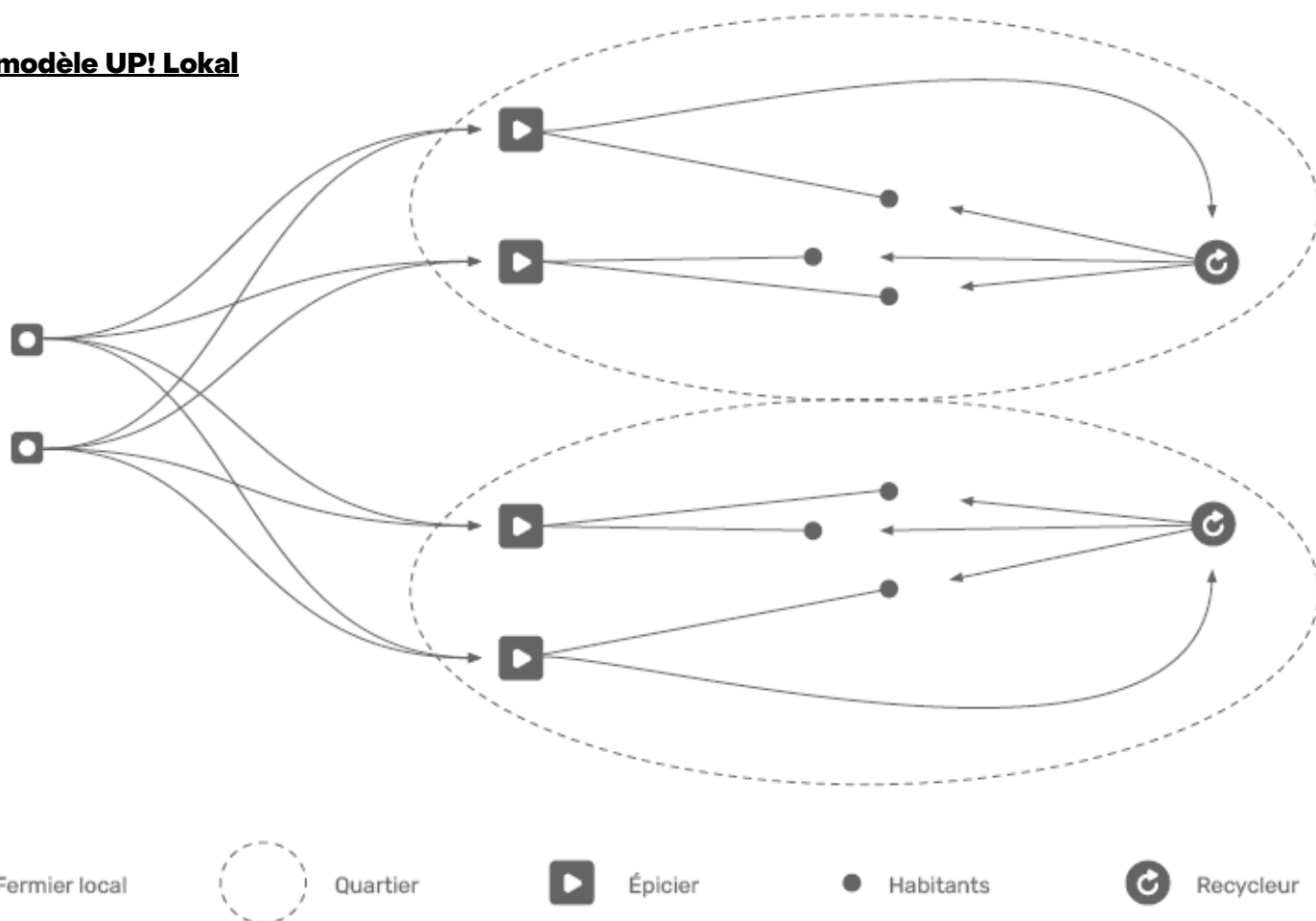
La ferme du Montaval est une exploitation agricole bio d'une superficie d'environ 8 ha installée à Senzeilles, dans le Hainaut. David emploie trois personnes et fait face à la nécessité de trouver des nouveaux canaux de distribution aussi directs que possible, pour éviter de devoir "brader" ses prix. UP! Lokal contribue à son renforcement économique, en particulier via l'offre paniers combinée aux commandes à l'étalage par les épiciers. Ces derniers lui permettent en effet d'écouler plus facilement des légumes plus spécifiques, dont la production est au cœur d'un maraîchage agroécologique diversifié, tandis que les commandes des épiciers permettent d'écouler des productions de base. En continuant à augmenter le nombre de clients paniers, UP ! Lokal pourrait contribuer à "sécuriser" un équivalent temps plein sur la ferme.

L'autre motivation de David envers le projet tient à son envie de voir ses produits consommés par celles et ceux qui en ont le plus besoin et pour qui l'accès à une nourriture saine est moins évident.

Desservant naturellement et traditionnellement, notamment en produits frais, une population plus vulnérable, ils détiennent un savoir-faire et un savoir-être pour atteindre ces publics, dont ils ont par ailleurs la confiance. En abordant la question de l'accessibilité aussi dans ses dimensions culturelle

et symbolique, **le projet valorise la fonction sociale que ces épiciers remplissent déjà**, puisque leurs caractéristiques en font d'excellents "ambassadeurs good food", moteurs de transition vers des systèmes alimentaires plus durables.

### Le modèle UP! Lokal



(Source : [urbanproduct.be](http://urbanproduct.be)).



Abdel, un des épiciers partenaires de UP! Lokal, accompagné de Denis et de David de la Ferme du Montaval

## Etablir la confiance

Si trouver des nouveaux épiciers partenaires ne constitue pas une difficulté majeure, leur santé économique souvent précaire a tendance à les rendre réticents au changement. Globalement, à chaque fois qu'UP! Lokal a voulu s'étendre dans de nouveaux quartiers, un travail de prospection de terrain basé sur des visites de visu avec ces acteurs a rapidement permis de trouver des commerçants intéressés. Par contre, même avec ces "pionniers", UP! Lokal a constaté qu'il fallait **donner du temps** (6 à 12 mois en général) pour tester le concept, un temps nécessaire aussi pour que la confiance s'établisse. Les épiciers, malgré les sécurités proposées, notamment en termes de rachat d'invendus, avancent en effet avec prudence. Là aussi, la santé économique de ces acteurs souvent marginalisés et n'ayant pas l'habitude de recevoir des appuis externes peut expliquer cela. De manière très concrète, cela se traduit notamment par le choix assez conservateur des produits que les épiciers mettent à l'étalage, se concentrant sur les légumes de base sur lesquels les prix en circuit court sont aussi intéressants que les prix qu'ils avaient en conventionnel. Le fait qu'ils n'ont généralement pas de chambre froide les incite ainsi généralement à rester sur des légumes qui se conservent facilement.

En contribuant à l'**évolution du business plan** de ses épiciers partenaires (quant au fonctionnement en circuit court, à l'économie circulaire ou encore les achats groupés), UP! Lokal vise, outre l'amélioration de l'accessibilité à la "good food" pour tous, le **renforcement économique d'acteurs locaux** essentiels à la construction de systèmes alimentaires plus durables et plus équitables. Concrètement, cela se traduit notamment par le soutien à l'échange d'idées et à la collaboration entre des entrepreneurs peu habitués à travailler ensemble, par exemple en leur proposant des sessions d'évaluation et de co-création multi parties prenantes rassemblant l'ASBL, les épiciers, les recycleurs et les producteurs.

*"Tout le monde aspire à se nourrir sainement. Il faut créer les conditions pour que chacun soit en mesure de faire les choix qui permettent l'exercice collectif du droit à une alimentation saine."*

Denis Hees, UP! Lokal



# Des possibilités de diversification et de répliation

L'approche territoriale adoptée par UP ! Lokal, qui consiste à valoriser les énergies positives présentes, dote le projet d'un fort potentiel de répliation dans d'autres quartiers, au départ de Cureghem. Le site web de l'ASBL[1] répertorie d'ailleurs aujourd'hui 9 épiciers partenaires répartis dans 5 quartiers bruxellois[2].

Initialement uniquement basé sur le concept de "shop in the shop", le projet a également très vite montré son potentiel de diversification, pour répondre à une demande plus large tant des épiciers que de leur clientèle.

## La centrale d'achats

Outre les fruits et légumes frais du maraicher partenaire, les "shops in the shop" UP! Lokal proposaient déjà des jus de fruits, de l'huile de

tournesol, du miel et des œufs issus de fermes durables wallonnes. Depuis le premier semestre 2025, la conclusion d'un **partenariat commercial avec la coopérative de producteurs Cabas** a permis d'encore élargir la gamme de produits proposés. Tel un **mini-grossiste**, UP! Lokal centralise les commandes, procède à des achats groupés pour obtenir un tarif grossiste et éviter les frais de livraison, notamment en légumineuses sèches proposées en vrac.

## La formule Paniers

La possibilité d'offrir des abonnements de paniers hebdomadaires était envisagée depuis le début du projet, dans l'optique de **compléter et de renforcer l'offre de base** proposée chez les épiciers partenaires. Ces derniers ne disposant que d'un espace réduit pour la commercialisation de produits durables et sains, ils avaient au départ tendance à privilégier la vente des quelques produits de base, misant sur les articles les plus populaires. L'offre de paniers bio hebdomadaires permet désormais de répondre à la demande des clients cherchant une plus grande variété de fruits et légumes que ceux au détail.

Par ailleurs, la vente de paniers de légumes bio et de saison attire une clientèle plus aisée et déjà sensibilisée aux questions de durabilité de l'alimentation, mais pour qui l'offre de paniers reste physiquement peu accessible. La **flexibilité** de cette offre (durée abonnement, possibilité de choisir le rythme des livraisons, proximité via l'accès chez les épiciers de quartier) – qui distingue par exemple l'offre paniers UP ! Lokal de l'offre proposée par exemple par le Réseau Gasap – est le premier critère de satisfaction mentionné par les clients. D'un autre côté, cela veut dire aussi qu'il y a un décalage entre le nombre de clients abonnés et le nombre de paniers distribués par semaine. Ainsi à ce jour, UP ! Lokal compte 100 clients paniers, ce qui lui permet de réaliser des livraisons hebdomadaires d'environ 40 paniers.



[1] <https://urbanproduct.be/>

[2] À savoir : Cureghem ; Bizet / La Roue / Neerpede ; Wayez / Scheut ; Osseghem / Basilique et Roosendaal.

*La mixité sociale recherchée imposera de trouver un langage qui parle à l'ensemble des publics visés, en évitant le piège de la gentrification de ces commerces de proximité, ce qui reviendrait à passer à côté de l'objectif du projet.*



Réciproquement, l'intérêt pour les commerces de proximité concernés est que cette proposition devrait contribuer à améliorer leur image et à **revaloriser leur rôle dans le quartier**. En effet, si elles offrent des produits de meilleure qualité, ces épiceries démontrent leur engagement envers la santé, l'environnement et le bien-être des consommateurs, ce qui attire une clientèle diversifiée et favorise les **opportunités de rencontre et de mixité sociale**<sup>[3]</sup>. La recherche de cette mixité pose cependant le défi particulier de trouver une communication et un langage communs. Ces derniers devront en effet permettre la visibilité et la lisibilité de cette nouvelle offre de produits, pour parler à l'ensemble des publics visés tout en évitant le piège de dénaturer ces commerces, au risque de ne plus parler à la clientèle habituelle du magasin (et donc de passer à côté de l'objectif).

### *Et encore...*

Toujours dans l'objectif de sensibiliser les publics moins familiers à l'approche pour qu'ils se sentent partie prenante de la transition vers une alimentation plus durable, les partenaires ciblés par UP! Lokal comprennent aussi plusieurs **acteurs locaux présentant un intérêt pour les questions de transition alimentaire** et qui pourraient devenir des relais du projet, notamment dans ses activités de sensibilisation : CPAS d'Anderlecht, Maison médicale Medikureghem, écoles primaires et secondaires du quartier, pouvoirs publics et décideurs... À titre d'exemple, on peut citer la de-

mande déjà reçue de la part d'enseignants d'une école du quartier pour organiser une visite auprès de la ferme du producteur partenaire, ou encore l'intérêt marqué par d'autres épiciers du quartier à rejoindre le projet.

## **Un contexte politique délétère pour l'avenir du projet**

En dépit de sa pertinence et de son intérêt, le projet souffre, comme bon nombre d'ASBL actives en Région Bruxelles-Capitale, du contexte politique bruxellois actuel. L'absence de gouvernement et la perspective de coupes budgétaires compromettent en effet fortement les chances de trouver des soutiens financiers à court terme : non seulement les nouveaux appels à projets sont suspendus jusqu'à la formation d'un nouveau gouvernement, mais cette situation génère en outre une sur-sollicitation des fondations privées par un secteur associatif mis en difficulté par la

<sup>[3]</sup> Une enquête qualitative menée par UP auprès de ses clients Paniers a permis de constater (outre leur satisfaction !) la mixité de leurs profils, entre ceux qui fréquentaient déjà l'épicerie avant UP ! Lokal et d'autres pour qui cette nouvelle offre a été une occasion de franchir les portes de l'épicerie.

non-reconduction d'une série de subsides. UP! Lokal, comme toutes les associations de la région, a ainsi dû adapter sa stratégie de développement, en choisissant de la recentrer sur la consolidation du réseau existant plutôt que sur la poursuite de son extension géographique. En effet, **en dépit de l'augmentation des revenus propres, des appuis financiers externes pour les 2-3 prochaines années restent indispensables pour atteindre le seuil de rentabilité.** Pour Denis et Ludo, la rentabilité économique d'UP! Lokal devra en effet être trouvée dans la mise à disposition, auprès d'autres acteurs, de son réseau de distribution assez unique pour toucher des publics souvent difficiles à atteindre.

En définitive, l'expérience d'UP! Lokal met crûment en lumière une contradiction que notre société peine encore à dépasser : alors que le droit à l'alimentation est reconnu et porté par l'État belge, l'accès effectif à une nourriture saine et de qualité continue de manquer d'un engagement clair des pouvoirs publics qui devraient, au-delà de leurs querelles intestines, pouvoir investir de façon structurelle dans des solutions qui transforment réellement le système.

Dans ce contexte, il est d'autant plus regrettable que des initiatives innovantes, construites sur le terrain et répondant de manière structurelle aux défis de l'accessibilité alimentaire, restent suspendues à l'attente de la constitution d'un nouveau gouvernement bruxellois.

*UP! Lokal démontre la faisabilité d'un modèle durable, inclusif et ancré dans les quartiers, capable de relier les maillons de la chaîne alimentaire tout en renforçant les droits sociaux les plus fondamentaux.*

En attendant un hypothétique soutien de ce dernier, la force d'UP! Lokal réside dans l'innovation par la collaboration entre un secteur privé à petite échelle ancré dans son territoire (les épiceries) et le monde associatif. Le projet démontre ainsi qu'un autre modèle est possible, plus durable et inclusif, capable de recréer des ponts entre producteurs, épiciers et habitants, tout en renforçant les droits sociaux les plus fondamentaux.

Pour Iles de Paix, **soutenir des projets tels qu'UP! Lokal n'est donc pas un "plus", mais une responsabilité essentielle** pour que personne ne soit laissé de côté dans la transition vers une alimentation juste et durable. Nos deux organisations réfléchissent ainsi à une collaboration dès 2026, afin de rendre les produits de qualité encore plus accessibles en proposant des paniers solidaires à prix modique pour les familles en situation de précarité. Une manière de faire essaimer le projet Mangu Sane de Jambes vers Bruxelles avec un partenaire en lequel on croit.



Éditeur responsable

**Iles de Paix ASBL**

Rue du Marché 37

4500 Huy

085 23 02 54

[education.permanente@ilesdepaix.org](mailto:education.permanente@ilesdepaix.org)

[www.ilesdepaix.org](http://www.ilesdepaix.org)

**iles  
de  
paix**