



FAITES VOTRE MARCHÉ AU « RAYON NATURE »

Le Rayon Vert

Le marché dominical de Jette, c'est une institution. Oui, mais, une institution sans véritable offre durable digne de ce nom. Voisin de ce marché, le Rayon Vert a profité de l'appel à projets « alimentation durable » de Bruxelles Environnement pour combler ce manque et créer, dans ses locaux au style 'halles' parfaitement de circonstance, un marché bio : le « Rayon Nature ». En bonus, c'est couvert, alors pas de souci pour les intempéries !

Le concept ? Un marché de type « épicerie » où l'on peut trouver des produits frais mais aussi transformés (confitures, pains, pâtes...). Un marché où tout est bio et, pour certains produits, fairtrade. Un marché où les producteurs sont, autant que possible, belges. Un marché où les prix restent démocratiques, entendez inférieurs à ceux pratiqués dans la grande distribution (à produit équivalent bien sûr).



Petits ou grands, tout le monde s'y plaît.

CONTEXTE

Le Rayon Vert, c'est une ASBL locale implantée à Jette qui souhaite tisser des liens culturels et sociaux entre les diverses générations de sa commune. Plaçant la gastronomie au cœur de la culture, c'est tout naturellement que l'association a mis l'alimentation durable au centre de ses préoccupations.

Elle a ainsi injecté une dose de durabilité dans ses activités : boissons durables au bar, tables d'hôtes durables, sensibilisation dans les écoles, stages de cuisine durable pour enfants.

Ainsi, ce marché bio est l'élément central d'un vaste projet de création d'un **pôle local** dédié à l'alimentation durable, qui inclut d'offrir des débouchés aux producteurs locaux soucieux de l'environnement.



UN BRIN DE MÉTHODE

Pour augmenter les chances de réussite, le Rayon Vert s'est inspiré d'un modèle fructueux : le marché bio des Halles des Tanneurs (dans le centre).

Pour promouvoir le marché dès son ouverture, l'association a mis le paquet : supports traditionnels (brochures, toutes-boîtes, affichage, etc.), web (www.lerayonvert.be, [page Facebook](#)), newsletter, présence sur des sites spécialisés, sites agendas et sites institutionnels) et communication efficace vers la presse avec un très bon relais (médias locaux et nationaux !).

The image shows two screenshots. On the left is the website for 'JETTE : LE RAYON VERT MARCHÉ BIO'. The header includes 'VISITBRUSSELS' and navigation links like 'A faire / à voir', 'Où dormir', 'Où manger/boire', 'Où sortir', and 'Bruxelles pratique'. The main content area features the title 'JETTE : "LE RAYON VERT" MARCHÉ BIO' and a description of the market as a respectful and environmentally friendly food market. It lists practical information such as the address (Rue Gustave Van Huynehem, 32, 1090 - Bruxelles), phone number (02/420.21.26), and website (http://www.lerayonvert.be). On the right is a snippet from the ELLE magazine website, showing a 'LIFESTYLE' section with a sub-header 'Que faire ce week-end?' and a photo of people at a market stall. The ELLE website also includes navigation tabs for 'MODE', 'BEAUTÉ', 'LIFESTYLE', 'PEOPLE', 'LOVER&SEXE', and 'CUISINE'.

Une belle visibilité sur des sites variés.

Quant au plus important, les produits, rien n'a été laissé au hasard. Le Rayon Vert a passé une **convention avec Terrabio** (la structure derrière le Marché des Tanneurs) pour s'assurer une production 100 % bio de qualité, à prix concurrentiels. Et pour plus de variété dans les produits, il s'est également fourni chez Ethiquable (cafés, thés, chocolats, épices et jus de fruits), auprès des brasseries Dupont et Brunehaut (bières belge artisanales et bio) et enfin auprès de producteurs extérieurs (ex : Art & Tea, importateur de tisane ginko chinoise, Xavier Renotte, producteur de miel bruxellois...). Et l'offre ne cesse de croître !

Côté infrastructure, le bâtiment du Rayon Vert, de style industriel (d'anciennes brasseries) se prête tel quel à l'activité du marché. Il a toutefois fallu acheter des **équipements** : étals (450 EUR), terminal Bancontact (90 EUR/mois), caisses-balances (5.500 EUR), étiqueteuse, étagères et petit matériel (1.500 EUR).

Outre l'achat de matériel, il a fallu engager trois **jobistes**.

Pour donner un petit plus durable au marché, le Rayon Vert organise quelques **activités complémentaires** chaque dimanche, afin de sensibiliser encore davantage le public à la nécessité du changement.

Animations

- Ateliers culinaires (recettes sans sucre, graines germées...)
- Dégustations avec les producteurs (thé, huile d'olive...)
- Démonstrations
- Brunch
- ...

Conformément à la législation européenne, le marché est **certifié bio par Certisys**.



BILAN

Le **succès immédiat** rencontré par le marché est la plus marquante réussite des actions engagées pour cet appel à projet. Environ 100 personnes étaient attendues pour 'la première'... 212 se sont présentées. Et après la première année d'activité, le « Rayon Nature » compte une moyenne par semaine de 154 achats et de 2.250 EUR de chiffre d'affaire.

Véritable **pôle d'attraction**, il agit également comme lieu de **rencontre** – grâce aux activités annexes proposées chaque dimanche – et d'**information** (ex : mise à disposition des publications de Bruxelles Environnement).

Sa popularité ne cesse de croître, dégagant une **image positive** auprès des clients et des autorités communales. Cet attrait va de pair avec la **systématisation des activités** (différentes chaque dimanche), qui connaissent elles aussi un succès grandissant.

Après quelques mois d'existence, on a observé de la part des clients une demande de produits laitiers, charcuterie et viande. Mais l'association n'a pas encore pu résoudre le défi logistique nécessaire pour conserver ces denrées (ex : frigos spéciaux difficiles à installer car la salle sert à d'autres activités).



Le nouveau rendez-vous des jeunes branchés mais aussi d'une population locale entre 50 et 70 ans et d'un public « classes moyennes » (moins sensibilisés).

QUELQUES CONSEILS POUR FAIRE PAREIL

Informez les animateurs du marché, car les clients sont curieux de tout et posent beaucoup de questions, ce qui demande au personnel et aux animateurs une très bonne **connaissance** des produits.

Le volume des **commandes** n'est pas toujours facile à estimer et fonctionne par essais/erreurs. Ne voulant pas « sur commander » au risque de gaspiller, le Rayon Vert a dû, à l'une ou l'autre reprise, filer vers le Marché des Tanneurs pour un réassort express. Par ailleurs, la qualité des produits de saison peut varier d'une semaine à l'autre, de même que l'intérêt des clients envers tel ou tel produit.



LA SUITE

L'investissement de départ a été important. Du coup, les revenus générés, malgré le succès, couvrent à peine les frais. Mais cette faible rentabilité n'empêchera pas la poursuite du projet car c'est une belle **vitrine** pour le Rayon Vert et une vraie **source de vitalité** tous les dimanches.

L'ANECDOTE

L'immédiateté du succès a poussé les organisateurs à revoir le matériel à la hausse. « *Nous comptions tenir avec une seule caisse. Mais nous avons rapidement dû en acheter deux autres afin de limiter le temps d'attente aux caisses, celui-ci dépassant parfois une demi-heure les premiers dimanches !* », explique le responsable.



Des contacts avec les produits et les producteurs, c'est aussi ça, l'atout du marché.

PORTEUR DU PROJET

- Le rayon vert ASBL, Rue Gustave Van Huynegem, 32, 1090 Jette
- Responsable du projet: Amik Lemaire
- Contact : 02/420 21 26, 0472/90 82 33, lerayonvert@skynet.be

