

Magazine Biovision



*En toute
indépendance*

Start-up agroécologiques :
la voie vers une agriculture
locale, durable, équitable

Chère lectrice, cher lecteur,

L'agroécologie suscite de plus en plus d'intérêt mais reste un sujet de niche car elle permet trop rarement aux familles paysannes et aux entreprises de générer des revenus suffisants.

Pour favoriser son adoption, il faut raisonner également en termes économiques : financement des entreprises et des idées, transformation intelligente des produits et commercialisation à des prix équitables. L'esprit d'entreprise devient la condition sine qua non pour créer de la valeur en en faisant profiter aussi celles et ceux qui en sont à l'origine. Et c'est ce que Biovision veut encourager. En Ouganda par exemple, notre partenaire Rootical accompagne les jeunes entrepreneur·euses, affine leur modèle d'affaires et renforce leurs compétences entrepreneuriales pour transformer leurs idées prometteuses en entreprises florissantes. Découvrez dans le reportage comment cette vision se concrétise sur le terrain.

Il en va de même en Suisse, où l'entrepreneuriat agroécologique peine à prendre son essor malgré un potentiel considérable. Faute de financements adaptés, beaucoup d'entreprises peinent à investir, ce qui limite leur capacité à innover et à créer de la valeur localement. Biovision soutient donc, en Suisse aussi, les entreprises innovantes, à l'instar de nos projets phares. La viabilité économique peut être atteinte par la diversification ou le développement de nouveaux marchés régionaux. Prenons l'exemple du lupin, notre superaliment de l'année, qui améliore la qualité des sols, renforce la sécurité alimentaire et crée de nouvelles opportunités de revenus tout au long de la chaîne de valeur.

Nous vous présentons ici des approches prometteuses visant à rendre les idées agroécologiques économiquement viables. En Ouganda comme en Suisse.

Je vous souhaite une lecture inspirante,



Anders Gautschi
Directeur de Biovision

La diversité comme atout : Emmanuel Luwemba présente des semences de maïs, de haricots, d'amarante et de nakati, un légume-feuille traditionnel ougandais.



Emmanuel contre les semenciers

Emmanuel Luwemba a un objectif : réintroduire des semences locales dans les champs ougandais. Mais ce marché est déjà aux mains d'autres acteurs.

Par Lothar J. Lechner Bazzanella (texte) et Edwin Nyaika (photos)

À première vue, cet endroit ressemble presque à l'atelier improvisé d'un bricoleur : dans la cour d'une humble maison, quelques poules en liberté se faufilent entre des panneaux solaires poussiéreux et des caisses en bois. À côté se dresse une machine munie d'un immense tamis. Derrière elle, un simple poste de conditionnement complète l'installation, tandis que des tuyaux en plastique noir sont dispersés au sol. « Tout a commencé ici-même, il y a quelques années. C'est chez moi », précise Emmanuel Luwemba. Il nous conduit à la cave, où des sacs blancs pleins à craquer sont empilés jusqu'au plafond. Ils contiennent des semences de toutes formes et couleurs provenant des villages alentour. Nous nous trouvons à Sseganga, un petit village aux portes de

Kampala, capitale de l'Ouganda, trépidante métropole de plusieurs millions d'habitantes. C'est ici que l'entrepreneur de 35 ans a fondé Eden Seeds, sa start-up, dont il porte fièrement le nom en lettres pourpres sur son t-shirt.

Avec Eden Seeds, Emmanuel Luwemba entend redynamiser le marché des semences de son pays. Aujourd'hui, les variétés standardisées, souvent hybrides, dominent largement le marché. Leurs graines ne peuvent généralement pas être ressemées. « Il faut racheter chaque année de nouvelles semences », explique le chef d'entreprise. Une situation qui rend les paysannes tributaires des semenciers, de leurs prix arbitraires et des chaînes d'approvisionnement qu'ils contrôlent.

Eden Seeds mise au contraire sur des semences utilisées dans la région depuis des générations : « Elles sont adaptées aux sols et climat locaux », indique Emmanuel Luwemba. Son objectif est de les réintroduire dans les champs et sur le marché ougandais.

Enraciné et connecté

Devant le poste de conditionnement, Aisha Namagembe, la belle-sœur d'Emmanuel Luwemba, trie des graines de haricots rouges. Avant, la jeune femme de 27 ans enchaînait les emplois occasionnels. Aujourd'hui, ses revenus lui permettent de subvenir à ses besoins et à ceux de son fils. En une journée ordinaire, elle trie jusqu'à 50 kg de haricots. « Le travail que je fais ici m'apporte stabilité et sécurité. C'est la première fois que je parviens à épargner », explique-t-elle. Emmanuel Luwemba a choisi de travailler avec des paysan·nes de Sseganga et de ses environs : avec des proches, des voisin·es et des ami·es qu'il a déjà convaincu·es. Pour lui, la confiance est essentielle. Elle repose sur des structures simples et des circuits courts : « Les semences triées par Aisha et stockées dans ces grands sacs ont été produites à seulement quelques minutes à pied d'ici », dit-il en souriant.

Sur le chemin qui mène aux champs en périphérie du village, l'entrepreneur est salué avec une certaine déférence. Il serre des mains, prend les gens dans ses bras, les écoute, et s'enquiert de leur récolte.

« Lorsque de plus en plus de paysan·nes ont commencé à nous demander des semences locales, cela a été un déclic pour moi. C'est là que j'ai mesuré l'ampleur du problème causé par les semences hybrides. Et que je me suis dit qu'il fallait changer quelque chose. »

Mais en Ouganda, et à plus forte raison en zone rurale, transformer une idée en entreprise reste un parcours semé d'embûches. Emmanuel Luwemba en sait quelque chose : ancien conseiller agricole, il a vu de nombreux projets et des petites entreprises disparaître faute de financement. Ici, lorsqu'on veut lancer une activité, on doit souvent se débrouiller seul·e. Les mécanismes de soutien aux jeunes entreprises et les structures qui en faciliteraient le démarrage sont quasi inexistantes. « Ça a été souvent frustrant », se souvient Emmanuel Luwemba. « Le plus dur a été d'établir nos semences locales sur un marché dominé depuis des décennies par de grandes entreprises internationales et leurs variétés hybrides. Ces multinationales disposent évidemment de moyens marketing inégalables. »

Cela explique aussi les réticences de nombreux·ses paysan·nes à l'égard des semences locales. Dans les publicités des géants de l'agrobusiness, elles sont souvent dépeintes comme moins performantes ou dépassées. « Convaincre du contraire demande beaucoup de persévérance. Je n'y serais pas arrivé seul. »



« Je connais les problèmes des gens d'ici. Et je veux aider à les résoudre. » Emmanuel Luwemba serre la main d'un agriculteur et s'enquiert de la récolte de cette année.



Le projet en bref

Des entreprises agroécologiques pour l'Ouganda

Comment faire d'une idée agroécologique une entreprise viable ? En Ouganda, Rootical aide de jeunes entrepreneur·euses à franchir le cap avec le soutien de Biovision. Pas à pas, ils et elles développent leurs idées, testent leurs produits et préparent leur arrivée sur le marché.

Les start-up accompagnées par Rootical comblent les lacunes concrètes du système alimentaire : production de semences de qualité, transformation de matières premières issues de l'agroécologie, vente de produits sur les marchés locaux, etc. Nombre d'entre elles travaillent en étroite collaboration avec des petit·es paysan·nes et génèrent de nouvelles opportunités de revenus et de débouchés, sans passer par des intermédiaires volatils ou les géants de l'agroalimentaire.

Rootical s'inscrit dans une perspective à long terme. Son objectif est de créer des entreprises économiquement viables, qui renforcent la valeur ajoutée locale et contribuent à des systèmes alimentaires plus résilients et durables.

Lien : biovision.ch/rootical

Budget du projet : 2024–2027
CHF 714 088

Faites un don avec
TWINT !

Votre don n'est pas affecté à un usage précis. Biovision l'utilise de manière à ce qu'il ait le plus grand impact possible. Merci de tout cœur.



Le projet contribue notamment aux objectifs de développement durable suivants fixés par l'ONU :



Un système de semences porté par des familles paysannes pour des familles paysannes : Katangole Didas en train de désherber son champ.



Aisha Namagembe trie chaque jour environ 50 kg de haricots. « Grâce à ce revenu, j'ai moins de peine à payer mon loyer et les frais de scolarité de mon fils. »



Le problème des variétés hybrides : leurs semences ne peuvent pratiquement pas être réutilisées. De plus, leur croissance rapide dépend souvent d'engrais artificiels et d'autres intrants.



De quoi avoir le sourire : l'idée d'Emmanuel Luwemba s'est transformée, en quelques années seulement, en une entreprise agroécologique viable.



L'avenir en rose : une variété traditionnelle de maïs désormais disponible dans plusieurs magasins agricoles aux alentours de Kampala.



Le tournant

Emmanuel Luwemba a été soutenu dans son projet par notre organisation partenaire Rootical. Cette start-up basée à Kampala aide les jeunes entreprises agroécologiques à développer un modèle commercial viable à partir d'une idée. Emmanuel Luwemba a décroché l'une des rares places du programme. Pendant près de deux ans, il a participé à des formations et à des ateliers portant aussi bien sur les bases de l'entrepreneuriat que sur le développement de son modèle d'affaires ou le marketing.

« Notre objectif est de créer des entreprises agroécologiques économiquement solides », déclare Hannes Van den Eeckhout, cofondateur de Rootical. L'expression « entreprises à un milliard » est courante ici. Elle se réfère aux entreprises qui atteignent un chiffre d'affaires d'un milliard de shillings ougandais, soit environ 200 000 francs. Avec Eden Seeds, Emmanuel Luwemba a déjà parcouru une partie du chemin : depuis sa fondation il y a trois ans, il a réalisé environ 25 000 francs de chiffre d'affaires, soit plus de 10 % du milliard visé. Ces chiffres montrent que la demande est bel et bien là et que les entreprises agroécologiques peuvent trouver leur place malgré une concurrence féroce, pour autant qu'elles disposent des moyens nécessaires.

Un pour tous

Dans un champ de maïs en marge du village de Sseganga, Katangole Didas désherbe péniblement ses plants qui poussent dans une terre d'un noir profond. Une longue machette à la main, des petites gouttes de sueur perlent sur son front. Le paysan de 64 ans vend depuis peu une grande partie de sa récolte à Eden Seeds et à Emmanuel Luwemba. « C'est un type de maïs typique de la région. On reconnaît cette variété à ses grains rose-rouge. Nous en avons déjà vendu plus de 18 tonnes », précise-t-il.

Eden Seeds collecte les graines, les conditionne et les vend aux différents magasins agricoles de la région. Pour des familles comme celle de Katangole Didas, cette activité constitue une source de revenu complémentaire bienvenue. Pour beaucoup, c'est la première fois que des semences locales ne sont pas seulement cultivées, mais aussi commercialisées

Piste d'action

Choisissez vous aussi la diversité

Achetez des fruits et des légumes issus de variétés régionales traditionnelles. Vous trouverez des variétés ProSpecie-Rara sur certains marchés hebdomadaires ou à la ferme. De quoi soutenir les agriculteur-trices qui misent sur des variétés robustes et adaptées à leur terroir, tout en préservant la diversité dans nos champs.



localement. « Si des gens comme Katangole ou Aisha parviennent à gagner leur vie, c'est que nous sommes sur la bonne voie », dit Emmanuel Luwemba. Mais à mesure que l'entreprise grandit, de nouveaux défis apparaissent : « Le plus difficile aujourd'hui est de poursuivre notre développement avec des ressources limitées », explique-t-il. La demande en semences augmente, mais le stockage, la transformation ou les certifications officielles exigent des capitaux, du savoir-faire et des processus stables.

Le temps passé avec Rootical l'a aidé à appréhender ces défis et y répondre. Une idée a donné naissance à une entreprise, une intuition à un business plan. « Avant, je savais ce que je voulais ; aujourd'hui, je sais aussi comment concrétiser mes projets. » Son objectif est désormais de mettre en place, au cours des prochaines années, un système de semences locales solide en Ouganda. « Accordez-moi encore un peu de temps et je suis convaincu que nous y parviendrons ensemble », dit-il avec assurance, un large sourire aux lèvres. C'est ici que tout se jouera : dans les champs qui entourent Sseganga, dans les champs de paysan-nnes comme Katangole Didas. Saison après saison, graine après graine.

Dans cette vidéo (en anglais), Hannes Van den Eeckhout explique ce que Rootical a en commun avec des marques suisses telles que Rolex ou Victorinox.

biovision.ch/startups



3 questions à Hannes Van den Eeckhout

Cofondateur de Rootical

Quels sont les principaux défis à relever dans le cadre de la création d'entreprises agroécologiques en Afrique de l'Est ?

Beaucoup d'entrepreneur-euses sont confronté-es à la problématique suivante : il-elles veulent créer des entreprises viables à long terme alors que leur situation financière est précaire. Et les programmes de soutien classiques portent souvent sur de trop courtes périodes : une fois les formations et les financements initiaux terminés, beaucoup d'entrepreneur-euses se retrouvent à nouveau seul-es. D'une manière générale, les capitaux font défaut : en Afrique de l'Est, seule une infime partie des investissements à vocation sociale ou écologique est consacrée à l'agriculture, alors que celle-ci constitue l'épine dorsale de la plupart des économies régionales.

Quelles solutions apporte Rootical ?

Nous nous considérons comme des cofondateur-trices actif-ves qui accompagnent les start-up tout au long du processus. En collaboration avec les entrepreneur-euses, nous analysons les problèmes, élaborons des modèles d'affaires et les testons dans la pratique. Nous restons longtemps à leurs côtés dans une démarche de responsabilité partagée, de la première idée à la mise à l'échelle sur le marché.

Quel rôle joue Biovision dans ce contexte ?

Biovision est un partenaire stratégique et financier essentiel. La fondation apporte son expertise en agroécologie, une vaste expérience, des capitaux et des réseaux. Autant d'éléments décisifs pour voir des idées se muer en entreprises viables et durables, capables de s'imposer sur le marché et de croître. Ensemble, nous contribuons ainsi à transformer progressivement le système alimentaire.

Des parcours différents, un même objectif

À Kampala, notre organisation partenaire Rootical accompagne de jeunes entrepreneur·euses dans la création de start-up agroécologiques. Pour illustrer concrètement ce processus, nous vous présentons trois d'entre eux.

Par Lothar J. Lechner Bazzanella (texte) et Edwin Nyaika (photos)



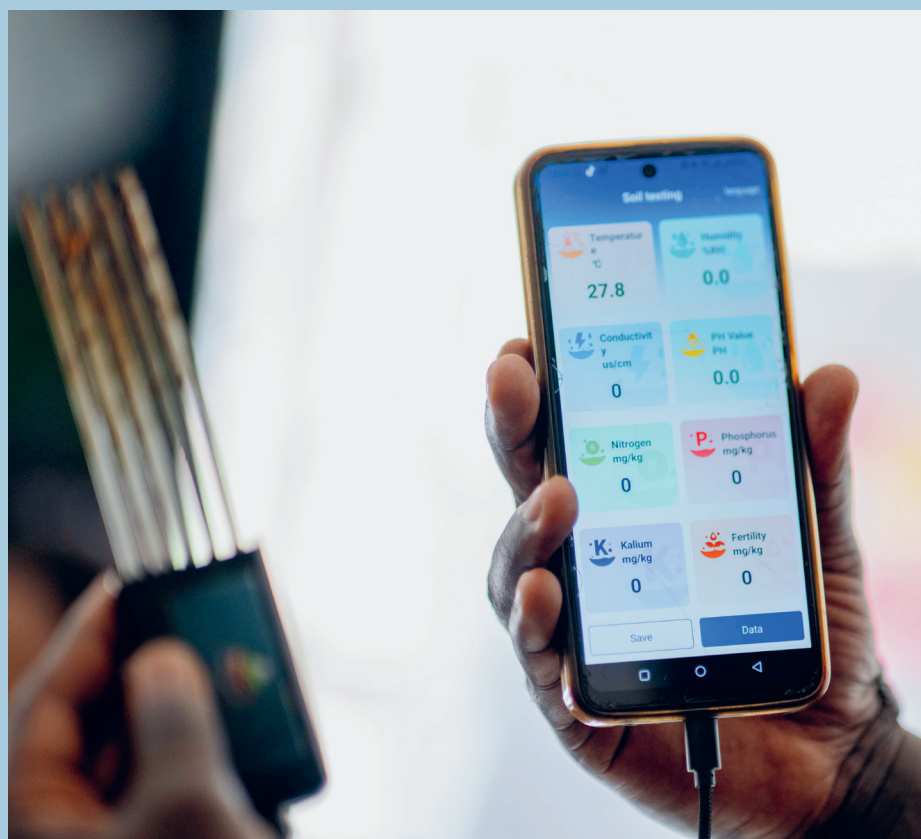
Jude Barnabas Kibwota enfonce les petites pointes métalliques de la sonde dans la terre d'un pot de fleurs. Peu après, les premières valeurs mesurées s'affichent sur son smartphone : température, pH, potassium. Dans les bureaux de Rootical, à Kampala, J. B. Kibwota s'exerce à présenter son entreprise à des investisseur·euses.

Ingénieur de formation, il a déjà développé plusieurs applications destinées à l'agriculture. Mais pendant longtemps, le lien direct avec les gens lui manquait : « Je bricolais sans vraiment connaître les besoins des paysan·nes. » Il a alors frappé à la porte de Rootical, qui a accepté sa candidature et lui a permis de participer à des sessions de formation intensives, apprendre à développer son entreprise et bénéficier d'un accompagnement personnalisé. Peu à peu, son approche a évolué : il a échangé avec les familles paysannes afin de mieux comprendre leurs difficultés.

Les premières idées ont alors émergé et abouti à un produit concret. « J'ai beaucoup expérimenté avant de parvenir à un produit qui réponde réellement à leurs besoins », raconte-t-il.

C'est ainsi qu'est née la start-up *Intelligent Soil*. L'idée : concevoir un appareil de mesure permettant de « lire » les sols, et le proposer à la location ou à la vente. Des capteurs mesurent les principaux paramètres du sol, les données sont analysées

et traduites en recommandations faciles à comprendre, assorties d'indications concrètes sur les intrants adaptés, de préférence locaux et écologiques, tels que les engrais organiques. Un atout de taille : les résultats peuvent être traduits dans les langues locales comme l'acholi, le luganda ou le nkore à l'aide de l'IA. De nombreux détails restent à développer, mais l'objectif est clair : créer un outil aussi simple que possible pour aider à prendre les bonnes décisions, améliorer la qualité des sols et stabiliser les récoltes.



Dans les couloirs d'un hôpital de Kampala, sur de simples bancs en bois, de jeunes mères attendent avec leurs enfants. « Nombre de ces jeunes patient-es souffrent de malnutrition et sont porteur-euses du VIH », explique Amos Okot, qui participe au programme Rootical depuis mars 2025. « Ce n'est pas tant la nourriture qui manque que les connaissances sur une alimentation saine et équilibrée. » C'est précisément ce qu'il veut changer.



Amos Okot produit des encas sains destinés aux enfants en bas âge et aux jeunes mères. Et ce, à partir d'un fruit particulièrement abondant en Ouganda : la mangue. Chaque année, le pays en produit près de trois fois plus qu'il n'en consomme. Mais la variété de mangue typique du pays est relativement molle, ce qui la rend difficile à transporter et à exporter. Une grande partie de la production est ainsi perdue. Avec sa start-up Frutta Uganda, Amos Okot rachète les surplus, les transforme en poudres ou en snacks lyophilisés et prolonge ainsi leur durée de conservation. Ce procédé réduit les pertes alimentaires, valorise les ressources locales et préserve les précieux nutriments des fruits.

Actuellement, Amos Okot fournit principalement des écoles, des hôpitaux et des centres de santé. « Nous voulons proposer un produit nutritif, en particulier aux jeunes mères et à leurs enfants. » Riches en vitamines et en minéraux, les mangues contribuent à une alimentation équilibrée et au renforcement du système immunitaire, notamment chez les jeunes enfants. Les produits doivent être sains, abordables et accessibles à celles et ceux qui en ont besoin. « Il s'agit désormais de trouver plus d'acheteurs réguliers et d'augmenter la production. Des mangues, ce n'est pas ce qui manque ici. Ce que je cherche, c'est à les valoriser au mieux. »



Les machines grondent bruyamment. De la vapeur s'échappe de grandes cuves. Il fait chaud et lourd. Dans une petite usine de transformation à la périphérie de Kampala, plusieurs femmes trient des cacahuètes à même le sol. « Elles sont très appréciées en Ouganda. Mais leur transformation se fait encore en grande partie à la main. Le travail est pénible et la qualité des arachides est variable. Il y a régulièrement des accidents graves dans les usines », explique Duncan Bwengye.

Le jeune homme de 29 ans a travaillé longtemps pour Coca-Cola à Kampala. Il y a appris comment organiser la production de manière efficace : des processus précis, des responsabilités claires, un taux d'erreur minimal. « Cela m'a profondément marqué », raconte Duncan Bwengye.

Aujourd'hui, avec le soutien de Rootical, il applique ses connaissances dans un autre contexte : il aide des entreprises à produire des cacahuètes de manière plus sûre, plus durable et plus efficace. Et à faire en sorte que davantage de matière première soit réellement utilisée et transformée. En effet, une partie de la récolte doit souvent être mise au rebut ou ne génère qu'une qualité et des revenus médiocres. À cela s'ajoutent des machines obsolètes et énergivores, qui engendrent des coûts d'exploitation élevés.

C'est là que Duncan Bwengye intervient : sa start-up Savisi met à disposition de nouvelles machines, il organise la maintenance et des formations, et aide les

entreprises à optimiser leurs processus. Comme de nombreuses usines n'ont pas les moyens d'acheter de nouvelles machines, il mise souvent sur un modèle dit de loan-to-own : les machines sont remboursées progressivement.

Ainsi, la transformation devient plus fiable et une plus grande part de la valeur ajoutée reste dans le pays. Cela renforce les circuits locaux et réduit les pertes au niveau de la transformation. « Il s'agit à présent de poursuivre le développement des structures et de convaincre davantage d'entreprises de mon modèle », conclut-il. « Ainsi, c'est tout le marché ougandais de l'arachide qui gagnera en durabilité et en efficacité. »



Le lupin, graine d'audace

En Suisse, la culture du lupin comporte des risques. Mais elle est aussi synonyme de nouvelles opportunités. Dans le Weinland zurichois, Beatrice Peter et Jorge Vásquez transforment leur lupin en café et créent ainsi de la valeur ajoutée.

Article de fond, par Patricio Frei (texte) et Goran Basic (photos)

Dans le champ de leur domaine du Grüthof à Wildensbuch (ZH), Beatrice Peter et Jorge Vásquez doivent presque chercher les lupins bleus qu'ils avaient semés il y a quelques mois. En mars, les perspectives étaient encore excellentes (voir le magazine Biovision n° 88 de mai) : après une longue période de sécheresse, Jorge Vásquez avait pu procéder aux semis sur un hectare de terre. Le sol était bien meuble et n'était pas compacté par l'humidité. Et comme le lupin résiste habituellement au froid, le paysan avait décidé de le semer précocement, en association avec de la cameline afin de contenir les mauvaises herbes.

Des conditions défavorables

Deux semaines après les semis, les pousses auraient déjà dû pointer de deux doigts hors de terre. Jorge Vásquez aurait alors repassé le tracteur pour éliminer les premières mauvaises herbes à l'aide des dents métalliques d'une herse étrille. Mais tout ne s'est pas passé comme prévu.

« Il n'y a que 20 à 25 plantes par mètre carré au lieu de 45 à 50 », estime Jorge Vásquez, qui avance deux causes possibles : la sécheresse et le froid. « Au moment de semer, je pensais pouvoir profiter de la pluie annoncée, mais plus aucune goutte n'est tombée. » Et lorsque les semences

ont enfin commencé à germer, il y a eu une vague de froid hivernal. Si le lupin, contrairement au soja, est considéré comme résistant au froid, « il ne supporte quand même pas de telles températures : il a neigé et le froid a persisté pendant plusieurs jours », explique le paysan.

Plus de 50 % de pertes

Pour la récolte, Beatrice Peter et Jorge Vásquez comptent louer une moissonneuse-batteuse en août. Il leur faudra à peine une heure pour venir à bout de leur unique hectare.

Les années moyennes, ils récoltent 600 à



Seulement 25 au lieu de 50 plants au m²:
les lupins se cachent dans le champ
de Beatrice Peter et Jorge Vásquez.

Des clairières nourricières pour l'agroécologie

Pour soutenir les entreprises agroécologiques, il ne suffit pas d'espérer qu'elles deviennent toutes rapidement aptes à passer à l'échelle. Beaucoup sont profondément liées à un territoire, à des ressources locales, à des producteurs-trices, à des savoir-faire et à des relations de confiance. Leur valeur ne réside pas seulement dans leur capacité à croître rapidement, mais dans leur capacité à régénérer des liens économiques, sociaux et écologiques.

L'enjeu est donc de créer des clairières pour l'agroécologie : des espaces concrets où ces entreprises peuvent respirer, coopérer, tester et apprendre ; où elles peuvent s'enraciner, se tromper et accéder à de vrais marchés sans être immédiatement soumises aux seules logiques de volume, de prix bas et de standardisation. Ces clairières doivent offrir des infrastructures partagées, du capital patient, des achats publics ou privés pilotes, un accompagnement technique, une simplification administrative et une reconnaissance des externalités positives.

Nous avons besoin d'espaces où les entreprises agroécologiques peuvent ajuster leur modèle et trouver leur place dans un territoire. Leur rôle n'est pas seulement d'accélérer l'innovation, mais aussi de renforcer les cycles locaux : entre les sols, les personnes qui vivent sur le territoire, et les ressources disponibles sur place.



Jean-Marc Tendon

Entrepreneur et expert en systèmes alimentaires durables, fondateur de Cogiterre



La diversité contre les aléas du métier

Beatrice Peter et Jorge Vásquez gèrent de manière exemplaire les risques inhérents à l'agriculture : ils commercialisent eux-mêmes leur café de lupin ainsi que d'autres produits et prennent en charge de nombreuses étapes de production pour conserver la valeur ajoutée au sein de l'exploitation. Ainsi, malgré la mauvaise récolte de cette année, leur activité demeure rentable.

De plus, ils misent sur la diversité et testent de nouvelles variétés. Grâce à la rotation des cultures et aux associations végétales, ils sécurisent leur rendement tout en favorisant la santé des sols et la biodiversité. Ils appliquent également les principes agroécologiques à la transformation et à la commercialisation, réalisées sur place ou à proximité. C'est pourquoi le Grüthof fait partie, pour Biovision, des projets phares en matière d'agroécologie.

Ces étapes de transformation représentent certes une charge de travail importante pour le couple, mais elles sont indispensables à la rentabilité de leur activité : s'ils vendaient leur café de lupin à un négociant directement depuis la ferme, leurs recettes diminueraient de moitié environ. Ils toucheraient encore moins s'ils vendaient le lupin comme fourrage. Grâce à l'association du lupin et de la cameline, Beatrice Peter et Jorge Vásquez ont réduit les pertes liées à une récolte pourtant maigre. Une manière, pour eux, de faire preuve de sens entrepreneurial à plusieurs niveaux.

700 kg de lupin. Cette année, ils devront sans doute se contenter de 300 kg. Mais cela ne grèvera pas trop leurs finances, car la cameline est particulièrement abondante cette année. Ils en récolteront bien plus que les 500 à 600 kg habituels. « Cela compensera à peu près la perte sur le lupin », précisent-ils.

Le lupin reste rentable

Beatrice Peter et Jorge Vásquez assurent eux-mêmes la majeure partie des étapes de transformation de cette légumineuse, notamment le séchage et le stockage. Une fois le calme et le froid revenus au Grüthof, Jorge Vásquez déposera son lupin séché chez un voisin de Wildensbuch, qui le séparera de la cameline et des résidus végétaux. Il l'apportera ensuite à Zurich pour la torréfaction. C'est là qu'il développera ses puissants arômes. Mais attention : « Je le fais toujours torréfier par petites quantités pour que l'arôme reste frais. »

Le café de lupin suisse a du potentiel : son goût est comparable à celui du café en grains, c'est un produit régional, en circuit court, cultivé dans des conditions de travail socialement équitables, son prix n'est pas dicté par les grands groupes et sa valeur ajoutée reste en Suisse. Et surtout, le café de lupin est dépourvu de caféine. « Je recommande le café en grains le matin et le café de lupin le soir », dit Jorge Vásquez, tout sourire.

Pour en savoir plus sur les qualités du lupin et la raison pour laquelle Biovision l'a élu superaliment de l'année, rendez-vous sur :

biovision.ch/superfood





Actualités Biovision

Inscription au symposium Biovision 2026

Bien, mieux, ensemble. Concevoir ensemble l'alimentation de demain.

Lors du prochain symposium de Biovision, vous rencontrerez des personnes qui œuvrent pour le système alimentaire de demain. Nous vous emmènerons en Tanzanie à la rencontre de familles paysannes et d'éleveur·ses qui font face à la raréfaction des ressources, à l'instabilité des marchés et à l'aridification des sols. Vous découvrirez comment des groupes longtemps opposés parviennent aujourd'hui à coopérer étroitement et à créer ensemble de nouvelles sources de revenus.

Les choses avancent aussi en Suisse, où des pionnières de l'agroécologie donnent un nouveau souffle à une plante oubliée : le lupin. Vous ferez la connaissance d'acteur·trices de la culture et de la transformation de cette légumineuse et pourrez notamment déguster des tartinades et du café de lupin. Bref, vous découvrirez tout ce que ce superaliment peut apporter à l'alimentation de demain.

Enfin, nous vous parlerons de notre engagement sur la scène politique internationale en faveur d'un système alimentaire tourné vers l'avenir.

Le symposium offre un cadre propice aux

échanges, aux rencontres et aux nouvelles perspectives. Nous évoquerons avec vous les solutions qui ont déjà fait leurs preuves, les projets prometteurs et la manière dont chacun·e d'entre nous peut contribuer à une alimentation durable.

Inscrivez-vous dès maintenant pour réserver votre place le 14 novembre 2026, Volkshaus de Zurich.

Scannez le code QR pour vous inscrire



Journées d'action pour les sols

Succions, gargouillis, craquements, grattements : cette étonnante vie sonore, captée dans un compost des jardins municipaux de Zurich, pouvait être écoutée au casque lors d'une journée d'action pour les sols. En se nourrissant, en creusant et en interagissant, d'innombrables organismes souterrains livrent un véritable concert que des microphones ultra-sensibles permettent de capter.

Tout au long de l'année, Sounding Soil organise des journées d'action

permettant au public de découvrir le sol par les cinq sens. De quoi se compose un sol sain ? En quoi nos choix de consommation impactent-ils les sols à travers le monde ? Lors des journées d'action de Pfäffikon, Oberhof, Zurich et Berne, quelque 450 adultes et 170 enfants ont été sensibilisé·es à ces questions de manière ludique et pratique.

Si vous avez manqué ces rendez-vous, voici les prochains :

- 30 août 2026 : Centre Pro Natura de Champ-Pittet, Cheseaux-Noréaz (VD)
- 12 septembre 2026 : jardin botanique de Saint-Gall (SG), dans le cadre de la Nuit des musées
- 27 septembre 2026 : parc naturel et animalier de Goldau (SZ)

Ces manifestations sont gratuites et s'adressent aux adultes, aux familles et aux curieux·ses de tous âges.

Découvrez les journées d'action en images :



Impressum

Magazine Biovision n° 89, août 2026, 26^e année. Le magazine Biovision paraît 4 fois par an. L'abonnement au magazine est automatique à partir d'un don de 5 francs.

Tirage

30 000 exemplaires (français et allemand)
© Fondation Biovision, ch. de Balxert 7
1219 Châtelaine

Rédaction et production

Lothar J. Lechner Bazzanella

Traduction

Vanja Guérin

Contribution au contenu

Laura Angelstorf, Franziska Fischer, Patricio Frei, Anders Gautschi, Thomas Kuyper

Crédits photos

Photo de couverture : Katangole Didas dans son champ de maïs à Sseganga.
Pages 1 à 7 : Edwin Nyaika. Pages 8 et 9 : Goran Basic. Page 11 (en haut à gauche) : Sam Hill.
Toutes les autres photos : fournies par Biovision ou mises à disposition.

Concept

Binkert Partnerinnen, Zurich

Mise en œuvre

Crème Fraîche, Lucerne

Impression

Brain'print AG

Papier Nautilus Classic (100 % recyclé)
Biovision est une organisation partenaire officielle de la Direction du développement et de la coopération (DDC), rattachée au Département fédéral des affaires étrangères (DFAE). Les projets internationaux de Biovision sont soutenus financièrement par la DDC.



Franziska Fischer, Biovision
Chargée de projets Sensibilisation Suisse

« Le lupin doux et le soja présentent une haute qualité protéique et un spectre complet d'acides aminés. Avec les autres sources végétales, il faut savoir combiner pour obtenir les neuf acides aminés essentiels. Les céréales et les légumineuses se complètent à merveille, par exemple haricots et riz complet ou pain et houmous. »

Bien choisir ses protéines végétales

Les protéines végétales sont essentielles à une alimentation durable. En complément des légumineuses, céréales et oléagineux, l'offre de substituts de viande est en plein essor. Mais qu'en est-il de leurs qualités nutritionnelles ?

Conseil conso, par Franziska Fischer

La production de protéines animales mobilise beaucoup de terres, d'eau et de fourrage, y compris des cultures qui pourraient nourrir directement les humains. Or, selon le principe « feed no food », les plantes comestibles devraient d'abord servir à l'alimentation humaine. Une telle approche permet de préserver les ressources, de réduire les émissions et de limiter la souffrance animale. Les protéines végétales présentent aussi des avantages pour la santé : absence de cholestérol, moins d'acides gras saturés que la viande, apport de fibres et de substances végétales secondaires. Mais tous les substituts de viande ne se ressemblent pas. Prenons l'exemple des produits Lupi Ail & Fines herbes de Yellow Sunshine by New Roots et Beyond Hack de Beyond Meat.

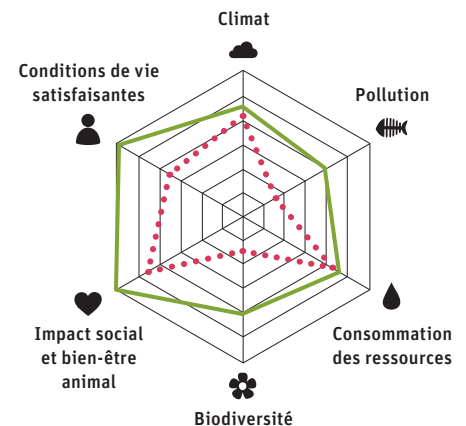
Beyond Hack cherche à imiter la viande hachée. Plusieurs protéines végétales sont

transformées industriellement afin d'en répliquer la texture et le juteux : le goût est convaincant, le haché est riche en protéines et nettement plus économe en ressources que le bœuf. Mais la liste des ingrédients est longue, comparable à celle d'un produit carné transformé. Il n'est donc pas le meilleur choix pour la santé, même s'il peut aider à réduire sa consommation de viande.

De son côté, Lupi mise sur du lupin bio fermenté cultivé en Suisse et en Allemagne. Le lupin enrichit les sols, apporte de la diversité et fournit des protéines de qualité, avec tous les acides aminés essentiels. Grâce à une fermentation douce, Lupi est plus digeste, développe un goût naturel et se passe d'une longue liste d'ingrédients. Un choix intéressant pour les personnes qui privilégient les produits sains, peu transformés et issus de circuits courts.

Lupi Ail & Fines herbes vs. Beyond Hack

Les deux produits ont un impact sur le climat et les ressources nettement plus faible que les produits carnés. Mais Beyond Hack reste énergivore dans sa fabrication, s'approvisionne sur le marché mondial et utilise des ingrédients non labellisés. Son fabricant, Beyond Meat, est une entreprise américaine cotée en bourse. Lupi Ail & Fines herbes mise sur du lupin bio, un nombre d'ingrédients limité et une transformation douce par fermentation. Son fabricant New Roots est une PME suisse qui investit 1 % de son chiffre d'affaires dans l'agriculture végétale.



● Lupi Ail & Fines herbes

● Beyond Hack

Plus la surface sur le graphique est grande, plus le produit est durable.

Retrouvez toutes nos recommandations sur biovision.ch/consommation



Économe en ressources :
New Roots utilise 100 % d'électricité verte (hydroélectrique).

≥10g

Substituts de viande :
min. 10 g de protéines/100 g et une liste d'ingrédients courte.



Végétal vs. bœuf : jusqu'à 90 % d'émissions de gaz à effet de serre en moins.



Sous les projecteurs : Pauline Otila lors de l'Agroecological Food Futures Prize, où elle a remporté la deuxième place.

Des débouchés pour le miel rural

Quand Pauline Otila a commencé à travailler avec des apiculteur-trices, une contradiction lui a sauté aux yeux : le miel de qualité produit dans les régions rurales du Kenya s'écoulait mal, alors que cette matière première était considérée comme un produit de luxe dans les villes. Il fallait améliorer l'accès au marché, mais aussi moderniser l'équipement et développer les connaissances en matière de transformation.

Par Lothar J. Lechner Bazzanella (texte) et Laura Angelstorf (photos)

C'est précisément ce qu'a entrepris Pauline Otila avec Apiculture Venture Limited. Cette start-up fournit des ruches modernes, forme les apiculteur-trices, organise la collecte du miel et garantit son achat à des prix équitables prédéfinis. De quoi offrir une sécurité de planification inédite pour beaucoup.

Mettre en place une telle structure n'a toutefois pas été simple. La plupart des producteur-trices vivent éloignées les un-es des autres, avec des ressources

limitées et variables. La qualité, elle, doit rester constante. Pauline Otila a donc misé sur trois axes : rapprocher les apiculteur-trices, les accompagner sur le terrain et instaurer des relations de confiance. Elle a beaucoup échangé, donné des garanties et offert son soutien en cas de problème. Une démarche qui a porté ses fruits. « Les revenus sont plus stables car les gens diversifient leurs moyens de subsistance. Leur production est plus résiliente et davantage axée sur le marché », explique Pauline Otila.

Une inspiration pour les femmes et les jeunes

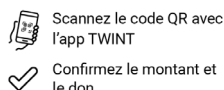
L'entrepreneuse évolue dans un secteur majoritairement masculin. Une position délicate, en particulier dans les régions rurales du Kenya. Grâce à des résultats tangibles et à une collaboration étroite, elle a toutefois réussi à s'imposer. Et elle ouvre la voie à d'autres. « Le changement est à l'œuvre : davantage de femmes et de groupes de jeunes se lancent dans l'apiculture et dans la transformation des produits », se félicite-t-elle. Cela renforce leur voix, leur estime de soi et leur indépendance financière.

Apiculture Venture a bénéficié d'un coup de pouce de Biovision en remportant le deuxième prix de l'Agroecological Food Futures Prize. Grâce à cette distinction, l'entreprise a pu former d'autres apiculteur-trices, investir dans un meilleur équipement et renforcer la chaîne de valeur, en particulier pour des groupes de femmes et de jeunes. Le programme de soutien Neycha, une autre initiative de Biovision, l'a par ailleurs aidée à poursuivre son développement, grâce notamment à des conseils, de nouveaux contacts et un meilleur accès au financement. Pauline Otila a ainsi pu planifier les prochaines étapes et nouer de nouveaux partenariats.

Comment grandir ?

Les obstacles restent néanmoins importants. La croissance des start-up agroécologiques reste freinée par le manque de structures de transformation et de commercialisation, les certifications fastidieuses et une logistique coûteuse. Pour Pauline Otila, les conditions nécessaires à la prospérité d'entreprises comme la sienne sont claires : « Des financements adaptés aux entreprises agroécologiques qui allient long terme et flexibilité, pour favoriser la croissance et renforcer les systèmes alimentaires durables », précise-t-elle. Ce qui signifie avant tout une chose pour les apiculteur-trices : un débouché fiable pour leur miel.

Faites un don avec
TWINT !



Votre don en
bonnes mains.

www.biovision.ch/fr/

Pour vos dons : IBAN : CH22 0900 0000 1605 1971 5

