

Stratégie Good Food 2 – Réseau Echange: Filière Good Food - 13 juin 2023



Personnes présentes

Ania Coen – Mobius - Animatrice

Eveline Lambertz – Groupe One – Service B2B

Joke De Ridder – Bruxelles Environnement – service Good Food

Présents séance 1

Mr. Leemans – commune de Ganshoren - plan climat

Herve Leonard – Groupe One - Alimentation Durable

Frederik Rasier – Vlaamse Overheid - Departement Omgeving

Justine Chanel (pas de structure)

Stéphanie Goffin – Biowallonie

Rob Renaert – Rabad

Stéphanie Bartel – Parkfarm

Noémie Maughan – ULB – Filière céréales

Kevin Vandenhout- hub.brussels

Lippens Jovanna – commune de Schaerbeek - Alimentation Durable

Christina Lescot – Kom à la maison

Présents séance 2

Jan Pille – Bruxelles Environnement

Céline Maeck – commune de Jette

Elodie Bouscarat – get wasted.eu

Laurence Claerhout– Linked Farm

Contexte

En lien étroit avec la stratégie régionale de transition économique Shifting, l'axe 2 'Développer des filières Good Food pour approvisionner Bruxelles' veut faciliter la mise en lien entre la demande bruxelloise et l'offre alimentaire locale via un service de facilitation, et soutenir la construction d'un réseau logistique qui approvisionne la ville.

Dans ce contexte, les questions qui se pose sont :

Quelles bonnes pratiques pour renforcer/créer de filières locales et durables ? Avec quel public cible (horeca/cantine/commerce/...) ?

Quelles filières locales et durables fonctionnent le mieux à Bruxelles ? Quelles en sont les raisons ?

Déroulé et discussions

1. Introduction

Tour de table des acteurs présents.

Présentation par Joke du contexte dans lequel se situe ce Réseau Echange.

Partage de l'expérience de TCO qui travaille avec Paysans Artisans et qui fait très bien le lien entre les besoins des cuisiniers et ceux des producteurs. TCO voudrait aussi instaurer le yaourt bio local fourni en vrac dans les écoles, mais cela prend du temps à s'implémenter car les écoles doivent prendre en charge le nettoyage des contenants réutilisables.

La table a été animée par Ania Coen de Mobius.

2. Discussion

Plusieurs distributeurs éthiques consolident déjà de belles offres de produits locaux et livrent en B2B sur Bruxelles

- a. [Terroirist](#) (épicerie, fruits, légumes, boissons) a désormais un site de commande en ligne et livre maintenant selon le cycle suivant : clôture des commandes le lundi midi pour une livraison mercredi, le mardi midi pour une livraison jeudi, le mercredi midi pour livraison le vendredi, le jeudi midi pour livraison le samedi, le vendredi midi pour une livraison lundi ou mardi. Franco : 350 euros.
- b. [Cabas](#) : (fruits, légumes, crèmerie, épicerie, boissons) Bruxelles le jeudi. Franco : 50 euros.
- c. [MaBio](#) (épicerie, fruits, légumes, crèmerie, viande) vient d'inaugurer son service au Marché Matinal et propose désormais des produits bio wallons aux professionnels bruxellois ! Pas de franco car pas de livraison.
- d. [Paysan Artisan](#) (épicerie, fruits, légumes, crèmerie, viande, épicerie, boissons) livre Bruxelles le mercredi matin et vendredi matin. Franco : 700 euros.
- e. [Curieuseneus](#) : (fruits, légumes, crèmerie, viande, épicerie, boissons) Bruxelles le mardi et vendredi. Franco : /
- f. [Hubs linked farm](#) : toute une série de producteurs, transformateurs, distributeurs et hubs alimentaires locaux belges sont centralisés sur cette plateforme.
- g. [C'Tout bon](#) (fruits, légumes) : basés dans le BW et livrent sur Bruxelles
- h. [Made in BW](#) (épicerie, fruits, légumes, crèmerie, viande, boissons), ASBL de producteurs du Brabant Wallon, livre également Bruxelles le jeudi. Franco : 150 euros
- i. [Agricovert](#) livre également en B2B entre temps.

Les freins pour travailler avec des produits locaux

Méconnaissance

- Souvent le bio est perçu à la base comme plus cher. Et les prix des produits vendus en épicerie locale sont également perçus comme plus chers qu'en grande distribution. Il y a vraiment besoin de casser ce préjugé du bio qui est plus cher. ConsomAction et Biowallonie ont fait une étude comparative de prix entre les produits bio vendus en épicerie et en supermarché : [Les produits bio sont-ils moins chers en magasin bio et vrac ou en grande surface ? | ConsomAction](#). La comparaison sur base d'un panier moyen de 21 produits équivalents a montré que la différence de prix est négligeable, alors que les produits en épicerie proviennent souvent en direct de producteurs locaux qui travaillent dans le respect de la terre et sont correctement rémunérés. Il y a un grand besoin de communication grand public pour le secteur.
- On a besoin d'un changement de mentalité sur la part de l'alimentation dans le budget des ménages, pour le moment elle est très basse. Les liens entre santé et alimentation ne sont pas bien connus non plus. Une bonne partie des dépenses de santé pourraient être mieux investie dans une alimentation plus saine (approche proactive de la santé). Les soins de santé étant le 2^{ème} plus grand poste de revenus après les pensions au niveau belge.
- Au niveau des associations de commerçants dans les quartiers, pour rendre l'offre locale de qualité plus visible il y a un vrai besoin de vulgarisation.

Logistique

- Besoin de travailler sur l'optimisation de la logistique pour réduire les coûts. Beaucoup de producteurs ne veulent plus livrer sur Bruxelles car cela leur coute trop cher et leur prend trop de temps. Il est important que le système logistique reste à taille humaine et parte surtout des initiatives existantes (petits pilotes basés sur l'existant plutôt que de commencer directement dans des infrastructures trop grosses) : Terroirist, Cabas, MaBio, Tanneurs, Abattoirs d'Anderlecht ... Le secteur public pourrait faciliter en mettant à disposition les espaces et les activités seraient gérées par les entrepreneurs aguerris et expérimentés. Il faut partir des besoins, puis aménager en fonction (et pas l'inverse), sinon on risque d'être à côté de la plaque. Il faut faire une vraie étude de marché et un business plan. Il faut un mix de produits pour être rentable (on gagne plus sur la viande que sur les légumes).
- Le cout logistique (picking et livraison) est souvent fait par des [employés bénévoles](#) (par exemple des membres de la famille) et donc invisible. Actuellement, le circuit-court génère de nombreuses petites livraisons.. Il faut mutualiser les infrastructures et livraisons pour être rentable. Une coopérative peut être un intermédiaire intéressant.

Demande

- Pour convaincre les producteurs locaux de produire plus en bio, il est essentiel de sécuriser une demande stable. Le secteur a besoin de soutien.
- Proposition: se concentrer d'abord sur les cibles qui savent payer des produits durables pour pouvoir mettre en place les filières et dans un deuxième temps aussi impliquer le public défavorisé. Le prix du panier alimentaire peut être mis en équilibre avec le choix des produits.

Label bio

- Selon Biowallonie, les aides à la certification bio sont supérieures aux coûts pour la mettre en place. Pourtant beaucoup de producteurs pensent que c'est trop lourd pour eux.

Des bonnes pratique pour travailler avec des produits locaux

- Dans le cadre de Manger Demain, la Région wallonne cofinance les cantines à hauteur de 20% si elles s'approvisionnement en produits locaux et 70% si c'est en bio. Cette incitant a permis de convaincre certaines cantines de s'approvisionner localement. Selon BioWallonie, l'aide est trop importante, car souvent quand elle n'est plus là, les cantines reviennent à leurs anciennes habitudes. Si Bruxelles mettait en place ce genre de mécanisme pour approvisionner davantage les cantines bruxelloises de produits locaux, cela voudrait dire qu'elle financerait en grande partie des producteurs flamands et wallons. A voir si elle serait prête à faire cela pour assurer plus d'approvisionnement local à Bruxelles qui ne saura jamais entièrement s'auto-nourrir de produits locaux. Il faut penser les subvention sur du long terme.
- A Gand ils ont testé des livraisons en bateau (subsidé par la ville).
- Top Noordrand : projet entre la Flandre et Bruxelles, ils veulent aussi impliquer le Brabant Wallon via Manger Demain, ils vont lancer une étude pour identifier les réalités des producteurs et où leurs produits vont. Comment les pouvoirs publics peuvent aider?
- En Wallonie il y a 3 hub, en Flandre 2 (Louvain et Anvers). A Bruxelles, des lieux comme les Tanneurs, Be Here et Molleke pourraient fonctionner comme des mini hub (il y a du stockage et des frigo). Mabio se lance.
- Hypermarché Carrefour travaille avec des produits locaux, avec des retours positifs et beaucoup de ventes (retour via des transformateurs de Foodup).
- Les collaborations entre les magasins franchisés et les producteurs fonctionnent souvent bien, ces magasins ont beaucoup de liberté.
- Invendus : Getwasted.eu est une place de marché pour les invendus d'agriculteurs belges en gros volumes. Les grosses cuisines pourraient s'y approvisionner.
- De la diversité dans les canaux de vente des producteurs locaux leur permet de trouver une certaine rentabilité. Une fois qu'ils sont rentables et qu'ils ont rencontré leur demande, la question de la durabilité se pose de tout seul de par les clients. Ainsi parfois des producteurs conventionnels à la base évoluent dans leurs pratiques.
- [Foodup.brussels](https://www.foodup.brussels/): Mettre en lien des professionnels qui ont une cuisine qu'ils n'utilisent pas encore à full capacité avec des transformateurs en recherche d'infrastructure.

Filière locale céréales

- L'ULB a fait des recherches autour de la filière des céréales qui présente une chaîne complexe avec des échelles et des besoins des différents maillons de la chaîne très différents. C'est compliqué de trouver des semences adaptées au climat belge, très peu ont de l'expérience avec celles-ci. C'est tout un savoir faire à redévelopper. De plus, énormément de boulangeries belges et bruxelloises n'ont pas l'habitude de travailler avec ces farines de qualité. Elles ont besoin d'être formées. Finalement, le prix plus élevé d'un pain local de qualité n'est pas toujours payable par tous les publics, surtout à Bruxelles où la population fragilisée est plus importante. Qui peut payer cette différence de prix ?

Comment introduire des produits locaux dans les marchés et financements publics ?

- Pour stimuler les collaborations avec des cantines, il faut bien expliquer les procédures des marchés publics aux producteurs locaux. Beaucoup de producteurs n'ont pas accès au grand marché public. Il y a besoin de les accompagner pour répondre aux marchés publics. Cela pourrait être un service pris en charge par le facilitateur greenprocurement ou Good Food B2B ? Il faudrait simplifier les règles pour les marchés publics pour les rendre plus accessibles aux producteurs locaux. Le facilitateur greenprocurement accompagne déjà les structures publiques dans la rédaction de leurs appels d'offre afin de favoriser un approvisionnement local et sain (sans pouvoir intégrer de critère local car interdit).
- Pour répondre aux besoins des cantines et des restaurants, les producteurs doivent se regrouper avec une offre complète structurée. Ils ne vont pas commander et réceptionner tous ces produits séparément selon les productions des producteurs individuels. Le nombre de lots à gérer doit être limité. Il y a besoin d'une plateforme logistique unique et d'une logistique optimisée (réduisant les coûts également). Un hub logistique bruxellois pourrait centraliser tous ces produits et les dispatcher sur le territoire.
- Le fournisseur Solutions a des produits bio et belge (industriel). La logistique est optimisée et cela répond assez bien à la demande B2B des restos et cantines.
- Les Cuisines bruxelloises veulent durabiliser leur offre avec 30% de bio et diminuer leur part de surgelé pour augmenter celle de produits frais. La règle de non-concurrence européenne ne permet pas d'imposer des produits locaux dans les marchés publics. Le prix du repas ne peut pas bouger. Pourquoi pas travailler avec un prix selon le revenu des parents comme dans les crèches ? En France, c'est déjà le cas (90% de prise de repas vs. 10% en moyenne en Belgique). Pour garder un prix abordable, on peut aussi envisager de manger parfois un repas froid équilibré (avec tartine et salade). Le coût le plus important des repas chaud est le coût de personnel. Le prix par repas des Cuisines bruxelloises est très bas : 2,87€/repas, ce qui rend un approvisionnement local et sain compliqué.
- Les Cuisines bruxelloises sont en réflexion pour réinternaliser les cuisines dans les écoles. Selon leur expérience du passé, avec 7 personnes pour 100 repas, ils étaient rentables, cela fonctionnait. Ensuite ils ont décidé d'externaliser afin de ne plus avoir le risque de ne pas réussir à livrer tous les jours. Leur politique zéro risque a fait qu'ils ont décidé de sous-traiter.
- A Copenhague (exemplaire), les écoles ont leur cuisine intégrée. Ils garantissent aux producteurs locaux un volume constant. S'il manque des produits locaux, ils vont voir les producteurs et leur demande de produire les quantités dont ils ont besoin en leur garantissant le débouché. Cela marche généralement très bien. Il faut construire des relations à long terme stables. En industrialisant, on perd le contact humain dont il y a vraiment besoin, il fait partie du repas. Il faut reconnecter les enfants avec la cuisine.
- Beaucoup d'écoles bruxelloises n'ont plus de place pour une cuisine dans leurs établissements. Par contre, sur Bruxelles il y a beaucoup d'autres espaces vides et de personnes sans-emplois. On pourrait y faire des cuisines et former les gens à cuisiner de la Good Food. C'est plus intéressant d'investir là-dedans plutôt que de payer toutes ces allocations sociales.
- A Schaerbeek par exemple, l'espace est là car ils y réchauffent les plats. Ils pourraient potentiellement réintégrer la cuisine dans l'école. Il faut réacquérir une certaine maîtrise de son budget, une équipe de cuisiniers motivés et efficaces, des actions de sensibilisation/information pour augmenter le taux de prise des repas chauds par les enfants.
- Au lieu de donner des subventions aux multinationales, ce serait mieux d'investir dans les systèmes locaux qui créent plus de connections avec leur travail, leur territoire et les produits

locaux. Les subventions peuvent financer le lancement des projets (investissements) mais en termes de fonctionnement au quotidien ils doivent être autonomes (au niveau des frais de fonctionnement), indépendants de subsides.