

Workshop Goodfood B2B
« ACHATS DURABLES EN COLLECTIVITES »
18-06-24 à Bruxelles Environnement

Au programme :

1. Présentation de Rob Renaerts – Facilitateur Green Procurement
2. Présentation de Stéphanie Goffin de BioWallonie – Comment intégrer plus de bio dans vos assiettes ?
3. Témoignages
 - 3.1 Maison de repos WoluFacilities
 - 3.2 Crèche Pilouk (absent)
4. Présentations de fournisseurs – pitch 3min
5. Networking



1. Les marchés publics durables

Par le Facilitateur « Green Procurement » Rob Renaerts

Infos générales :

- Service qui touche tout type de public, pas uniquement les cantines.
- Dispose d'un cahier des charges type pour les achats alimentaires.
- Suggestion : sélectionner l'un ou l'autre principe de l'AD mais ne pas en sélectionner trop au risque de trop augmenter vos coûts.
→ Choisir ce qui vous parle le plus, en se basant sur l'avis de votre public mais aussi de votre cuisine !
- L'alimentation durable est au cœur du cadre politique : les réglementations changent, MAIS le cadre n'est pas toujours très spécifique ni ne facilite certains critères. Par exemple : on ne peut pas donner un critère géographique et donc demander des produits locaux, car c'est contre la libre circulation des biens et des services de l'Union Européenne.
! Important ! Traiter tous les soumissionnaires également. Très important pour ne pas être rattrapé en cas de contrôle.

Choix du des principes clés de votre marché :

- 1) Questionner les visiteurs concernant l'offre.
Ex : demander aux étudiants si ça leur convient de supprimer les frites chaque jour pour n'en proposer qu'1x/semaine ! Une étude de marché au préalable permet d'éviter de grosses surprises.
- 2) Convaincre le cuisinier du projet et connaître ses sensibilités (bio ou alimentation saine ou végétarien ou autre).

Attention, il faut être conscient que si l'équipe/le chef n'adhère pas au changement, cela ne marchera pas.

→ Comment le convaincre ?
Le confronter aux résultats de l'enquête, lui proposer des alternatives, l'intégrer dans la prise de décisions, etc.

Rédaction du cahier des charges :

- 1) Choisir la bonne procédure :
 - Astuce pour travailler avec des fournisseurs locaux : utiliser la procédure « marché sur facture » (>30.000€) permettant de ne pas publier l'offre et donc de cibler les acteurs à qui on l'envoie.
 - Autre astuce : fragmenter les marchés par lots différents, cela donne plus d'accessibilité aux petites structures MAIS les cuisiniers n'aiment en général pas travailler avec un nombre trop important de fournisseurs différents !
 - Contradiction : pas facile pour les petits acteurs de remplir un marché public et pas toujours intéressant pour le producteur si le marché est trop petit (donc attention de demander un lot suffisamment grand tout en restant dans une procédure « marché sur facture »).

→ Il faut trouver le juste équilibre pour avoir un marché suffisamment grand et donc attractif pour les producteurs/distributeurs mais permettant de rester dans un « marché sur facture ».

- Autre conseil : faire un marché de 1 an plutôt que 4 ans. Cela permet à chaque partie de rebondir si le partenariat n'est pas idéal.

2) Utiliser des critères d'attribution objectivables :

- Labels utiles et fiables tels que Agriculture bio, Pêche durable, ...
→ Infolabel.be peut vous renseigner !
- Astuce pour cibler des entreprises locales (malgré la réglementation contraignante) : demander d'être livré dans des bacs réutilisables.
→ les produits livrés en bacs EPS verts sont quasi systématiquement belges !

3) Contrôle et pénalités :

- C'est important d'organiser des contrôles réguliers. S'il y a un souci, il faut rédiger des « PV de manquement » et au bout de 4 PV, annuler le contrat et recommencer. Mieux vaut limiter la casse même si cela demande un travail supplémentaire pour relancer un marché.
- Attention aux clauses de pénalités : trouver le bon équilibre afin de ne pas donner l'impression au fournisseur qu'il est plus facile pour lui de régler les pénalités que de changer ses pratiques !

2. Comment intégrer plus de bio dans vos assiettes ?

Par BioWallonie (Stéphanie Goffin)

Objectif de l'intervention, répondre à ces 3 questions :

1. Quels produits bio privilégier en restauration collective ?
2. Quelles bonnes pratiques pour augmenter la part du bio sans exploser les coûts ?
3. Qu'est-ce que Biowallonie peut faire pour vous aider ?

Infos générales

- A priori, vous achèterez du bio wallon car 90% des hectares bio sont en Wallonie
- Produits fortement disponibles : viande (bovins, agneau et porc), poulet et œufs et produits laitiers.

1. Quels produits privilégier ?

Le constat est différent d'il y a un an : **les produits bio ne sont pas plus chers mais, au contraire, bien souvent moins chers !**

Comparaison de prix pour les professionnels (Solucious vs Interbio) le 13 juin 2024

Légumes Frais	conv	Bio	Δ%
Brocolis	1,29 €	3,05 €	136,4
Carottes	1,85 €	1,59 €	-14,0
Oignons	1,88 €	1,25 €	-33,5
Poireaux	5,90 €	3,39 €	-42,5
Courgettes	3,57 €	2,75 €	-23,0

Féculents secs	conv	Bio	Δ%
Spaghettis	2,15 €	2,80 €	30,2
Riz long grain	2,05 €	3,30 €	61,2
Couscous	3,40 €	3,05 €	-10,3
Lentille verte	4,70 €	4,40 €	-6,4

Viande	Conv	Bio	Δ%
Carbonnade de bœuf	14,88 €	13,75 €	-7,6
Blanc de poulet	10,50 €	24,00 €	128,6
Haché porc et bœuf	10,68 €	11,90 €	11,5
Saucisse de campagne	12,78 €	10,35 €	-19,0
Steack Haché Limousin	12,61 €	13,35 €	5,9
Carbonnade de porc	13,99 €	13,45 €	-3,9

Œufs et crèmerie	Conv (2)	Bio	Δ%
Œufs [pièce]	0,22 €	0,34 €	54,5
Œuf entier liquide [L]	5,13	5,75 €	12,1
Lait [l]	0,99	1,15	16,2
beurre [kg]	9,92	9,3	-6,2
yaourt nature [l]	1,64	1,66	1,2



Exemple 1 : pour les acheteurs particuliers, le jus de pomme Pajottenlander VS Tropicana / Beurre Rochefort bio VS La motte de Président : le bio est moins cher

Exemple 2 : pour les professionnels, chez un même fournisseur (Solucious), le beurre Rochefort VS beurre Rochefort bio : le bio est moins cher

C'est pareil au niveau des comparaisons entre les distributeurs Solucious (grossiste conventionnel, Colruyt Group) et Interbio (grossiste bio) : il y a beaucoup de produits moins chers chez Interbio.

En conclusion, il y a aujourd'hui beaucoup moins de fluctuation de prix dans le bio que dans le traditionnel.

Quand bien même, certains produits bio restent plus chers (ex. le poulet).

Une analyse française très pertinente sur les repas scolaire a démontré que le choix du bio n'impacte que le coût denrée et non le coût total d'un repas au sein d'une cantine (qui inclut les frais RH, les frais généraux et l'amortissement des investissements). Et c'est ainsi qu'on arrive à cette conclusion :

Sur base d'une estimation de prix 45% + élevé en bio, si +20% de produits bio au menu → seulement + 1,5% du cout du repas = 18€ d'augmentation / enfant / an

Et donc, quels produits choisir en bio ?

- Bas morceaux de bœuf (hâché, carbonnades, ...)
- Produits laitiers
- Légumes plein champs lavés
- PDT 1ère gamme (pas si vous l'achetez en sous vide déjà pelées)

- Œufs

Et raisonnement général, on va donc favoriser les **produits bruts**, les pièces **moins nobles en viande** et les **légumes de conservation** (PDT, carottes, courges,...)

2. Bonnes pratiques durables pour gérer les surcoûts :

- Regarder la différence de prix pour les produits achetés le plus souvent.
- Réviser les circuits d'approvisionnement
 - ✓ S'intéresser aux coopératives de producteurs bio mais attention celles-ci fonctionnent en général par filières et donc cela multiplie les interlocuteurs ;
 - ✓ Coopératives de distribution bio ;
 - ✓ Fournisseurs bio ;
 - ✓ Eviter les grossistes traditionnels qui proposent du bio car il s'agit d'un intermédiaire en plus et donc les prix seront plus élevés (exemple : Resto Frais)
- Limiter le gaspillage alimentaire
- Travailler avec des fiches de production
- Communication envers le public pour les sensibiliser
- Sensibilisation du personnel
- Réviser les grammages en viande
 - Ou bien changer de gamme (congelé par ex.)
 - Ou bien aller vers des pièces moins nobles (haut de cuisse plutôt que blanc par ex.)

Réviser les grammages en viande et introduire des menus végétariens

Légumes Frais	conv	Bio	Δ%
Brocolis	1,29 €	3,05 €	136,4
Carottes	1,85 €	1,59 €	-14,0
Oignons	1,88 €	1,25 €	-33,5
Poireaux	5,90 €	3,39 €	-42,5
Courgettes	3,57 €	2,75 €	-23,0

Féculets secs	conv	Bio	Δ%
Spaghettis	2,15 €	2,80 €	30,2
Riz long grain	2,05 €	3,30 €	61,2
Couscous	3,40 €	3,05 €	-10,3
Lentille verte	4,70 €	4,40 €	-6,4

Viande	Conv	Bio	Δ%
Carbonnade de bœuf	14,88 €	13,75 €	-7,6
Blanc de poulet	10,50 €	24,00 €	128,6
Haché porc et bœuf	10,68 €	11,90 €	11,5
Saucisse de campagne	12,78 €	10,35 €	-19,0
Steack Haché Limousin	12,61 €	13,35 €	5,9
Carbonnade de porc	13,99 €	13,45 €	-3,9

Œufs et crèmerie	Conv (2)	Bio	Δ%
Œufs [pièce]	0,22 €	0,34 €	54,5
Œuf entier liquide [L]	5,13	5,75 €	12,1
Lait [l]	0,99	1,15	16,2
beurre [kg]	9,92	9,3	-6,2
yaourt nature [l]	1,64	1,66	1,2



3. Témoignages

WoluFacilities et Culinoa (Henry Decroix)

Maison de repos à Woluwé-Saint-Lambert qui est labellisée Cantine Good Food avec 2 toques.

Ce qui a été mis en place :

- Fruits et légumes de saison en gras sur les menus : on reçoit une aide des diététiciennes internes et donc c'est assez facile ;
- Proposer 2 sortes de fruits dans l'offre de dessert. C'est facile mais ça semble fort répétitif pour les résidents ;
- Proposer une alternative végétarienne : pas facile à mettre en place pour le cuisinier mais on lui a proposé une formation pour cela. Autre problème : les résidents n'apprécient pas trop et ne mangent donc pas beaucoup. On a donc tenté de cacher les plats végétariens dans des quiches.
 - Positif : menu végétarien chaque jeudi pour tout le monde et une alternative végétarienne chaque jour...
 - Négatif : ouverture du menu brasserie aux résidents le jeudi, qui offre du non végétarien, pour éviter la sous-nutrition de ceux qui sont vraiment réticents.
- Travail sur la réduction de la quantité de viande : on est passé de 150g à 120g
- Idem pour le grammage des légumes qui augmente. Pour cela, on utilise des ustensiles qui aident à définir la bonne quantité à servir en fonction du grammage déterminé.
- Enquête de satisfaction : réalisée par les stagiaires. Chouettes retours des résidents et vraiment très utile pour adapter les menus selon les retours.
- Augmenter la part du bio. C'est le cas aujourd'hui pour pas mal de légumes/pâtes/yaourts. Il y a un petit surcoût mais on s'y retrouve plutôt bien grâce à nos fournisseurs qui trouvent des options pas trop chères.
- Poissons durables. Pas toujours facile de se passer des poissons sur liste orange !
- Réduction du gaspillage. On utilise le logiciel [Datameal](#) qui permet d'encoder des demi portions en fonction de l'appétit et des besoins des résidents.
→ Ce logiciel est créé autant pour les diététiciens que pour le cuisinier qui fait ses achats grâce au dossier alimentaire par patient qui permet d'adapter les commandes en fonction des quantités idéales pour chaque résident.

Partenariat avec Culinoa : [Culinoa | Gestion de cuisines de collectivités en Belgique](#)

Culinoa est un fournisseur de services (pas de production de repas) qui propose :

- La création des menus sur cycle de 13 semaines
- La création des fiches techniques pour chaque menu
- Une étude du Foodcost
- Des commandes automatiques auprès des différents fournisseurs

- Un audit en matière d'hygiène
- Des formations pour le personnel

Toutes les adaptations réalisées au sein de Wolufacilities ont été grandement facilitées par le partenariat avec Culinoa. C'est un intermédiaire intéressant pour les collectivités. Par exemple, on peut commander sa viande à la pièce, et déterminer le grammage souhaité par pièce.

Le représentant de Culinoa a ajouté que le coût RH est impacté (en plus du coût de denrées) par le choix de l'alimentation durable car il y a potentiellement plus de travail / de main d'œuvre. La réalité du terrain ne permet pas toujours d'être dans cette démarche car c'est un secteur dans lequel c'est difficile de recruter.

4. Pitch fournisseurs

MaBio : [MABIO – Fournisseur de produits bio & wallons en direct des producteurs !](#)

Coopérative assez récente qui fait de la distribution de produits bios et locaux. Leur mission est de valoriser les produits des producteurs locaux bios (initialement de Wallonie). Ils travaillent aujourd'hui avec 60 producteurs représentés dans le catalogue pour plus de 600 références. Tout est numérisé et présenté sur une plateforme en ligne (LinkedFarm). Leur gamme est large : épicerie, F&L, viande, produits laitiers, boissons. Leur force est la taille du réseau et la collaboration étroite avec les producteurs. Il ne faut surtout pas hésiter à faire des demandes qui ne se trouvent pas dans le catalogue car ils peuvent solliciter leur réseau et vous trouver une solution. Les conditionnements peuvent aussi être adaptés. Les livraisons se font 3x/semaine : lundi, mercredi et vendredi. Si possible, ils demandent une semaine de délais mais parfois la livraison en J+2 est possible quand c'est nécessaire. Ils commencent à proposer leurs services aux collectivités : crèches, écoles, parlement européen. Ils sont présents au marché matinal de Bruxelles (Mabru).

Franco :300€

HI FALAFEL [Hi'Falafel \(hifalafel.com\)](#)

Entreprise créée il y a 8 mois par une syrienne qui a toujours aimé déguster des falafels lors de ses voyages en famille en Syrie. C'est un produit à base de pois-chiche, très riche en protéines végétales. Le Nutriscore est de A, donc c'est très diététique également. Ils ont commencé la production en interne, à la main, mais désormais la production se fait dans une ETA à Waremmé.

On propose les falafels congelés, emballés par 3kg avec une DLC de 18 mois. Notre capacité de production peut aller jusqu'à 5 tonnes par jour donc il y en a pour tout le monde !

LUSTY FOOD [Lusty Foods - Belgian vegetable-based sauces](#)

Producteurs de sauces de légumes et graines de chanvre avec traitement à froid HPP pour garder toutes les vitamines et nutriments. 100% bio, de saison et local. Depuis quelques mois, ils ont développé une 5^{ème} gamme à destination des collectivités.

Il existe plusieurs conditionnement : 5kg, sous vide et sous atmosphère contrôlée. C'est possible de modifier le conditionnement (2,5kg, ou plus grand : assez flexibles là-dessus).

Capacité de production de 500kg par jour et livraisons 3x semaine.

Situé à Liège mais livrent à Bruxelles via des distributeurs : Promogeste, C'tout bon et Made In BW.

Légumes : carottes, oignons, ...

Ils ne travaillent pas encore avec des marchés publiques mais sont intéressés de le faire.

Franco : 250€

ECODAL [*Welkom - Ecodal*](#)

Ecodal est un producteur de fruits et légumes à Lennik depuis 42 ans (+de 3 hectares en culture couverte et entre 10 et 15 ha de plein champs). C'est aussi devenu un grossiste, ils livrent les magasins entre Bruxelles et Namur (pas du tout présents en Flandre). Ils ont une gamme complète de fruits et légumes : leur propre production mais aussi des achats auprès d'autres producteurs belges et des producteurs européen (Italie, Espagne) pour avoir une gamme complète. Les commandes se font via un Webshop. Ils livrent du lundi au samedi. A part les fruits et légumes, ils sont aussi intermédiaires pour d'autres produits. Comme la passata ou l'huile d'olive de nos producteurs italiens,...

Franco : 300€ (mais ce n'est pas très viable et on va surement augmenter) > plutôt à la recherche de gros clients que de petits.

KOOLMEES [*Koolmees – Bioproducten rechtstreeks van de boer*](#)

Localisé près de Bruges qui est surnommée « La région potagère d'Europe ». C'est la 4^{ième} génération d'agriculteurs et ce sont ses parents qui ont fait la reconversion en bio en 1998 ! Lui est sur une production d'herbes aromatiques, le reste de sa famille sur différents fruits et légumes, mais proposent aussi d'autres produits de collègues bio des alentours.

Ils fournissent environ 200 clients grâce à leur centre de logistique (qui s'occupe également de la récupération des produits des partenaires flamands).

Le point fort mais aussi d'attention : la fraîcheur des produits est top. Ils ont près de 4000 articles mais aucun de ceux-ci ne sont en stock. La récolte aura lieu le lendemain de la commande et la livraison le sur-lendemain.

Pour pouvoir y parvenir, en collégialité avec les autres producteurs, il n'y a que 2 livraisons par semaine. Le **mardi et le vendredi**. Du point de vue de l'acheteur c'est un petit point faible mais c'est aussi cela qui garantit l'ultra fraîcheur des produits livrés.

Leur clientèle est très diverse : Il y a des producteurs qui dirigent leur produits vers des horeca haut de gamme, d'autres visent les cantines avec de gros volumes. > ils ont plusieurs possibilité afin de répondre aux divers besoins des clients.

Ils livrent autant en Flandre qu'à Bruxelles.
Si livraison resto à Bxl : pas de franco pour développer les ventes dans d'autres resto.
Pour les magasins et hors Bxl, il y aura un franco.

TERROIRIST [Webshop choice - Terroirist](#)

Initiative lancée il y a 7 ans déjà. Gamme construite petit à petit avec des producteurs et maraichers belges mais aussi en Europe pour avoir une offre complète. Puisqu'on travaille beaucoup avec l'Horeca, on a beaucoup développé les boissons ainsi que les produits d'épicerie : haricots blancs, flagelets, huile de tournesol,...

D'ici peu, on introduira quelques produits japonais qui sont faits entièrement avec des matières premières bio françaises, en Bourgogne. Cela a du sens et des valeurs !
On recherche un rapport qualité imbattable !

Livraisons du lundi au samedi. Commande en A + C (plus de délais sur le weekend).
2000 réf en + des fruits et légumes et des œufs sur notre webshop.

Franco : 350€