

PV GROUPE DE TRAVAIL “TRANSFORMATION” GOOD FOOD

Date : vendredi 21 mai 2021 (9h à 11h)

Lieu : réunion en vidéo-conférence Zoom

Participants :

Nom	Prénom	Nom de l'organisation
Bouscarat	Elodie	Foodcomm
Charlier	Gaetane	Fédeau
De Clercq	Noemie	Mingle Food
De Keyser	Vincent	Greenz
Dirkx	Sara	BeCook
Gautier	Stéphanie	Cabinet Maron
Godin	Antoinette	Mon bouillon
Henrion	Josephine	Bruxelles Environnement
Heyden	Floriane	Groupe One
Jaworski	Emilie	Ibisgourmand
Lefebvre	Louise	Rabad
Lemaire	Marc	Coalition Kaya
Mariaule	Ivan	Amazone
Pinon	Maria	Entrepreneuse
Prigent	Cybill	Village Partenaire
Renaerts	Rob	Rabad
Tchangam	Franck	
Valentin	Thierry	La Ferme Nos Pilifs
Van Cauwelaert	Olivier	Manufast
Van Pelt	Christophe	Village Partenaire
Vandormael	Amandine	Refresh
Van Meesche	Marcel	21 solutions

Personnes excusées :

Nom	Prénom	Nom de l'organisation
Bekaert	Loick	Foodwin
D'haemer	Sophie	HUB brussels
Ravel	Philippine	BeCook
Reul	Anne	Fevia

1. Odre du jour

9h00-9h10 : Introduction de Bruxelles Environnement sur la co-construction de la stratégie Good Food

9h10-9h25 : Présentation de FEVIA sur la situation du secteur alimentaire à Bruxelles

9h25-9h40 : Présentation de projets de transformation liés à l'alimentation

9h40-10h40 : Travail en sous-goupes

- Groupe 1 : Analyse des besoins et contraintes des start-up de transformation

- Groupe 2 : Etude des offres et des structures de soutien pour les entrepreneurs

10h40-11h00 : Restitution des discussions

2. Analyse des besoins et des contraintes des start-up

2.1. Eléments qui ont fonctionnés

- **Structures d'accueil pour aider les start-up à se développer**, notamment via des programmes d'accompagnement, conseils, coaching, infrastructures, etc. Exemples : Hub brussels, Greenbizz, Incubator brussels, Coopcity,... Il s'agit d'un réel besoin pour les jeunes entrepreneurs afin de débiter leurs activités.
- **Plateforme en ligne pour permettre la location de cuisine** : Cookwork, qui permet de lancer des projets culinaires divers sans représenter un coût trop important pour une start-up.
- **Kitchen-as-a-service à Bruxelles** : BeCook, Co-oking, Kumo Kitchens,... Les clients sont satisfaits et le service aide les starters mais le modèle est actuellement peu rentable.
- **Soutien de base pour les starters** : Crédal, Village Partenaire, Groupe One, Smart,...
- **Beaucoup d'activités testées se sont concrétisées** grâce à des systèmes d'accompagnement, d'aide au financement, aide à une économie circulaire (Be circular,...)
- **Accompagnement Good Food** spécifique pour les entrepreneurs : aide aux lancements de nouveaux projets avec 17 modules de formation et un accompagnement personnalisé.
- **Rabad** qui permet de mettre en lien différents acteurs de l'alimentation durable
- Le secteur de la transformation alimentaire est un **marché dynamique**

2.2. Eléments qui n'ont pas fonctionnés

- **Manque de liens et de synergies** entre les différents acteurs de soutien à Bruxelles
- **Besoin d'accompagnement par des praticiens** (>< théoriciens) pour mieux aider les starters
- **Espace pour développer le B2B plus adapté pour se développer**, actuellement en manque à Bruxelles
- **Difficultés logistiques** : livraisons, commandes surtout pour les produits frais et la liaison chaude. Sumy est intéressant mais besoin de volumes plus importants.
- **Manque d'offres de livraison éthique et abordable** : phénomène accentué avec le Covid. Les livraisons coûtent très chères pour les start-up qui ont de réelles difficultés à organiser ce service qui est pourtant devenu incontournable avec la crise sanitaire.
- **Manque d'espace de stockage** : pour les produits frais et les produits surgelés à Bruxelles et stockage regroupé par secteurs
- **Manque d'espace de transformation dédié par métier** (viande, poisson, boissons, boulangeries,...)
- **Les mesures relatives à la sécurité alimentaire exigées par l'AFSCA** sont difficiles à mettre en place pour des jeunes start-up. Il serait intéressant d'assouplir davantage les règles pour les petites structures (surtout le B2B)

2.3. Eléments manquants

- **Mutualisation des solutions de livraisons** : réelle nécessité pour les petites start-up qui n'ont pas toujours les moyens financiers pour assurer des livraisons.
- **Plateforme digitale** pour la centralisation des producteurs
- **Hub logistique** pour les producteurs et/ou transformateurs
- Utiliser les ressources disponibles mais mieux les rassembler
- **Besoin d'accompagnement pratique** et coaching avec des praticiens ou des entrepreneurs. Besoin de mentoring.
- **Formations professionnelles de transformation** pour les entrepreneurs et pas uniquement liée à l'HORECA.
- **Cluster, marketing, communication dans l'alimentaire** : nécessité d'apporter un soutien pour la phase de marketing et d'aide pour trouver des distributeurs pour la vente de nouveaux produits.
- **Mutualisation de la force de vente et de la distribution**
- **Réseau d'investisseurs durables** qui accompagne et finance les start-up incubées à Bruxelles
- **Accès au financement rapide** pour accompagner la croissance : souvent procédures assez lourdes qui prennent du temps. Besoin de micro-crédit intermédiaire pour débloquer des situations.
- **Incubateur physique** et cluster avec coaching en levée de fond
- **Incubateur Good Food** bruxellois

3. Etude des offres et structure de soutien pour les entreprises en scale-up

3.1. Avantages à Bruxelles

- Public très divers avec un important **pouvoir d'achat**
- **Mangeurs-sensibilisés au local/durable** : volonté de découverte (peut-être envisager la création d'un label pour mieux communiquer)
- **Faibles distances entre les producteurs et les transformateurs** :
Avantage pour transformer des surplus
- Beaucoup de **liens entre les structures de formation et d'accompagnement** (écoles, missions locales, Groot Eiland, etc)
- Potentiel de **réseautage facile avec les producteurs** bruxellois (à développer)
- **Entreprises de transformation durables déjà présentes** : Travie, Apre, services, ... Ils travaillent beaucoup pour des groupes traditionnels. Possibilité de stimuler davantage des entreprises durables pour faire appel à ce type de structure. Mais souvent, on rencontre un problème d'échelle. Par exemple, Travie travaille surtout des gros volumes. Attention les entreprises d'économie sociale ne sont pas moins chères mais elles sont plus flexibles.
- **Emergence de nouveaux distributeurs** : Terrabio, Terroirist, ... à Bruxelles. Ils sont des intermédiaires intéressants entre la production et la transformation. Un système mutualisé peut être intéressant (comme proposé par Olivier)
- **Les producteurs sont en dehors de la région** et cela complique l'organisation par rapport aux projets à Liège et à Charleroi. La distance est limitée, mais les connexions sont plus difficiles.

3.2. Inconvénients à Bruxelles

- **Logistiques** : difficultés de trouver des distributeurs
- **Pas d'aide logistique** (software, logistique, ...) : comme l'exemple à Liège
- **Gros coûts d'investissement de matériel pour certains produits** : travailler sur la mutualisation. Becook l'a déjà fait. Cela a aussi énormément du sens pour le froid/chaud pour faire des économies d'échelle.
- **Financement** : comment trouver des financements privés et publics pour grandir. Il y a des primes mais elles sont souvent déjà utilisées pour le lancement de l'entreprise
- **Peu d'acteurs de distribution durable ET professionnelle à Bruxelles**
- **Débouchés B2B** : il y a aussi une partie vers les cantines, catereurs, ... Cela est intéressant mais les scales up n'arrivent pas à les atteindre
- Faire du **lien entre les surplus et les transformateurs** : pas encore assez de liens entre les producteurs et les transformateurs
- **Coûts des espaces (loyers)** qui sont très élevés
- **Stockage** : il y a une grande taxe sur le précompte immobilier qui augmente les loyers.
- **Manque d'espace Citydev** : quelle réduction de loyer a-t-on besoin ?
- **Difficulté relative à l'accès ou non au label bio** de la nourriture à transformer : manque de produits agricoles. Il y a beaucoup d'agriculteurs qui n'ont pas le label. Dans la lutte contre le gaspillage, tous les produits ne sont pas bio.
- **Faire connaître ses produits hors de Bruxelles**
- Avec le Covid, des **espaces se sont libérés** (même des bureaux)

3.3. Recommandations

- **Centre de stockage + lavage de consignes subventionné**
- **Création bâtiment de 5000m² (minimum) pour la transformation** : il s'agit d'une priorité Circularium spécifique à l'alimentation durable? Pour créer des synergies
- **Mise en valeur de produits bruxellois** (équivalent de "Made in BW") : plus de marketing pour ces produits. Il y a 5 ans, une étude a été réalisée et il s'est avéré qu'il était complexe de mettre en place un label ce type.
- **Plateforme de distribution**: attention prendre en compte les besoins logistiques inter-régions et intra Bruxelles (2 métiers différents)
- **Mutualisation des espaces** : éventuellement avec un loyer préférentiel et du matériel partagé
- **Mapping des invendus à Bruxelles** et des besoins des entreprises de transformation pour connaître les besoins du matériel de transformation.

4. Conclusions

Il est difficile de tirer des conclusions des débats avec un panel non représentatif du secteur mais certains besoins reviennent fréquemment :

1. **Besoin d'un centre de transformation (min. 5000m²).**

Ce centre peut englober les tâches suivantes :

- Atelier de transformation pour des scale-up
- Mutualisation des investissements dans du matériel de transformation, logiciel logistique, ... y compris un centre de lavage des consignes.
- Centre de stockage et de distribution.

Le centre doit répondre aux exigences suivantes :

- Facilement disponible
- Loyers abordables pour les starters
- Flexibilité dans l'utilisation des espaces et du matériel

Opportunité : après le COVID de nombreux bureaux deviendront disponibles et pourraient être transformés en centre de transformation.

2. **Les formations/ accompagnement en alimentation durable**

- Il est nécessaire d'organiser davantage de concertation entre les acteurs de formation, pour s'assurer qu'on réponde aux besoins de tous.
- Il est important de proposer des formations davantage ciblées sur la pratique, les techniques de transformation, ... des experts en alimentation durable et pas des généralistes de l'entrepreneuriat.
- Importance de prendre en compte dans l'accompagnement les aspects liés à la vente : communication, marketing, ...

En général : il faut revoir les formations en fonction de la demande du terrain et les moyens disponibles au lieu d'offrir les mêmes services par des administrations différentes.

3. **Revoir le modèle des cuisines partagées** afin de le rendre rentable et d'y intégrer d'autres services tels que la mutualisation du marketing, distribution, ...