

## Table n°4: La Stratégie Good Food 2 a-t-elle permis d'établir des liens entre les compétences environnementales et le monde économique ?

### PRESENTS

Animation : Julie (Mobius) et Sandrine Vokaer (Bruxelles Environnement)

Participants :

Bini	Caroline	Groupe One
Henrion	Joséphine	Bruxelles Environnement (Shifting Economy)
Vanderschueren	Philippe	La Ferme du Chaudron
Roblain	Jessy	citydev (expansion économique)
Colignon	Véronique	citydev (expansion économique)
Moyersoer	Ludo	Up ! Lokal
El Idrissi	Farid	Croix Rouge

### CONTEXTE

#### CONSTATS SGF1

Résumé de l'évaluation finale de la stratégie Good Food (2021) :

- Elle (la stratégie) a évolué loin des **outils économiques**. Ces (...) aspects sont clairement à renforcer pour la suite.
- Dès 2020, des liens ont d'ailleurs été établis avec (...) la stratégie régionale de la transition économique. Evidemment, le **renforcement de la transversalité** concerne aussi d'autres compétences, locales, régionales, communautaires, ainsi qu'un travail accru au niveau interrégional.
- Transformation locale & logistique
  - les entreprises **sortent de Bruxelles** faute de place ou d'infrastructures adaptées (...). Ces questions seront à adresser dans la suite de la stratégie, et en lien avec les politiques économiques.
  - La logistique reste cependant un frein majeur à l'**approvisionnement des professionnels bruxellois** et pour la suite de la stratégie, un travail sur les filières en circuits courts est prioritaire.

#### CE QU'ON A MIS EN PLACE AVEC SGF2

- Intégration de mesures spécifiques "économiques": axe 2, 3 et 4 principalement
- Co-portage par d'autres administrations, notamment hub.brussels mais aussi BEE partie Economie (et pas agri)
- Intégration de la SGF2 comme focus sectoriel dans Shifting Economy (la stratégie de transition économique de la Région)

- Renforcement de la collaboration avec les autres Régions, notamment sur le projet TOP Noordrand (création de filières des régions périphériques vers Bxl) et sur la mise en place actuelle d'un processus de collaboration avec les acteurs de la grande distribution
- Collaboration avec citydev et perspective afin d'anticiper les besoins en espace (voir notamment le dernier cahier de perspective) + 15 à 25% d'espaces réservés à de la transformation alimentaires sur leurs parcs PME
- Projet FEDER de création d'un hub logistique + légumerie
- Identification de 4 filières prioritaires: fruits, légumes, céréales et légumineuses ==> soutien à ces filières

## DISCUSSION

L'animation propose aux participants de placer des gommettes sur une ligne afin de recueillir leur avis sur le degré de progression sur différentes questions entre la stratégie Good Food 1 et la stratégie Good Food 2.

- A-t-on fait mieux qu'avant ?
- A-t-on régressé ?
- Est-on est au statut quo ?

Le timing étant assez serré, tous les points n'ont pas pu être abordés en profondeur.

Voici ce qu'il est ressorti des discussions :

### *Point 1 : La stratégie a évolué loin des outils économiques*

- Les participants estiment qu'il y a encore un fossé entre enjeux environnementaux et impacts économiques. Les deux sont encore trop dissociés et souvent même opposés. Il semble difficile de convaincre que la transition environnementale peut être porteuse économiquement.
- Les participants se demandent si les autres administrations telles que hub et BEE considèrent que l'alimentation durable reste une niche peu rentable ? Ils se demandent si ces administrations se sentent investie par la stratégie et s'ils ont pu se l'approprier ?
- Comment faire percoler la stratégie Good Food jusqu'aux équipes de terrain des autres administrations afin que chacun soit moteur de changement ?
- Malheureusement, personne de hub ou BEE n'était présent pour répondre à ces interrogations.
- Comment peut-on faire pour que les innovateurs tirent les autres ? La Région a plein d'outils et de primes mais qui restent octroyés à des acteurs déjà exemplaires— le label GF ne s'adresse pas à la majorité des restaurateurs, on ne va pas réussir à faire shifter 60% du secteur comme ça. Comment toucher les autres ?
- Il semble difficile de faire parler les entreprises exemplaires avec les autres. Comment éviter le jugement de ceux qui font bien en terme de durabilité par rapport à ceux qui le font moins, et qui peut-être ont un chiffre d'affaires plus important, cela crée de la frustration.
- Groupe One explique qu'il y avait le projet de mentorat de Village Finance qui permettait à des entrepreneurs d'expliquer à d'autres ce qu'ils font et où le « mentor » recevait une petite indemnisation. Cela a bien fonctionné mais en attente de nouveaux budgets pour la suite.
- Up ! Lokal fait aussi remarquer qu'il y a aussi des projets GF dont on n'a pas connaissance comme le boucher halal du quartier de Curreghem qui élève lui-même ses bêtes tout près de Bxl, en circuit court, mais ne se profile pas sur le bio ni sur la GF car pour lui c'est de l'argent et du temps en plus et que ça n'attire pas spécialement plus de clients. GF est considéré comme niche. Important de faire attention aussi au wording.

## Point 2 : La stratégie manque de transversalité

- Au niveau interrégional, de nombreux contacts sont pris avec les deux autres régions, qui devraient déboucher sur des projets concrets.
- Au niveau régional, il y a de nombreux liens entre Shifting et Good Food. Les liens sont donc faits au niveau des coordinateurs des stratégies mais apparemment pas assez au niveau opérationnel des mesures.
- Au niveau plus local par contre, il reste encore pas mal de boulot à faire avec les communes, afin de renforcer le tissu économique.

## Points 3 : Les entreprises sortent de BXL faute de place

- Citydev rapporte que la moitié des demandes proviennent du secteur de l'alimentation.
- Reçoivent bcp de demande de petits entrepreneurs mais les gros continuent à sortir de BXL → donc répondent à la demande des petits. C'est la raison pour laquelle ils ont créé un site, Citycampus en face du CERIA, pré-équipé car demander à un jeune entrepreneur de faire des investissements pour du locatif n'est pas réaliste.
- Citydev n'offre pas des espaces plus petits que 150m<sup>2</sup> mais ça manque pour les petits transformateurs qui souhaitent sortir de leur cuisine à la maison pour tester une cuisine professionnelle.
- La Halle alimentaire, qui va être créée à Saint-Gilles, près de la gare du midi, comprendra quelques ateliers pour des petits acteurs de la transformation – fin des travaux prévus en 2027
- Ont aussi des sites plus grands, mais alors non aménagés, pour des projets tels que des cuisines centrales, qui ne peuvent pas s'intégrer dans des projets mixtes comme celui de citycampus (mixte dans le sens où il y a des logements au dessus des ateliers de production)
- Citydev offrent une réduction de loyer pour les entreprises exemplaires, mais se rendent compte qu'aucun entrepreneur n'est au courant et que donc ils ne viennent pas chez citydev pour cela, ça apparaît comme un cadeau/bonus lors du calcul du loyer mais pas comme un incitant à la transition.
- La majorité des entrepreneurs viennent chez eux sans avoir été accompagnés en amont. A priori, seulement 1/4 connaît les aides de la Région
- Les entrepreneurs qui arrivent chez citydev n'ont plus vmt le besoin d'être accompagné par d'autres acteurs de la Région, par exemple GEL, hub, ....
- Quand les entreprises arrivent chez citydev, ils doivent répondre à un questionnaire pour évaluer un score de transition donnant droit à une réduction de loyer, qui est acquis pour l'entièreté du bail. Mais il n'y a pas un nouveau questionnaire plus tard qui permettrait d'évaluer l'évolution de la transition de l'acteur.
- Citydev constate aussi que de nombreux acteurs qui sont hébergés chez eux ne rentrent pas dans les critères GF. Est-ce que citydev pourrait mettre en place des quotas ? Ou proposer que l'entrepreneur se fasse accompagner par les outils de la Région pour évoluer dans sa transition ?
- Les entreprises ne connaissent pas les aides de la Région, les agents des administrations ne les connaissent pas tous non plus et ne savent donc pas en faire la promotion lors des contacts avec les entreprises

## Point 4 : La logistique constitue un frein majeur à l'approvisionnement des professionnels

- Peu d'évolution en 3 ans.
- D'un côté, on a des grossistes durables assez petits et donc qui ont du mal à être compétitif sur un marché ultra concurrentiel.
- De l'autre, on a bcp de micro-entrepreneurs (commerces, resto, ...) avec des petites commandes, qui ne permettent pas toujours d'atteindre le franco minimum.
- Il manque un chaînon. Le hub régional est donc fort attendu.
- Mais on se rend compte que les leviers régionaux sont assez faibles et qu'il faudrait des leviers fédéraux, notamment car l'approvisionnement traverse les frontières des régions.