

GT Good Food - TRANSFORMATION

Les points-clés en 2 pages

A. Acteurs en lien avec le GT

Pilote / porteur	Parties prenantes	Publics cibles
RABAD - Réseau des acteurs bruxellois pour l'alimentation durable	Foodcomm, Fédeau, Mingle Food, Greenz, BeCook, Cabinet Maron Mon bouillon, Bruxelles Environnement, Groupe One, Ibisgourmand, Coalition Kaya Amazonne, Village Partenaire, La Ferme Nos Pilifs, Manufast, Village Partenaire, Refresh, 21 solutions	Professionnels de la transformation : start-up et scale-up

B. Thématique traitée et objectif stratégique

Thématique traitée : Les entrepreneurs du secteur de la transformation ont des besoins spécifiques liés au lancement de leur activité ou au développement du scale-up. Ils se retrouvent souvent confrontés à des difficultés (logistiques, manque d'espaces disponibles, de loyers importants,...) et quittent parfois la région faute d'attractivité.

Objectif stratégique poursuivi : Soutenir l'entreprenariat Good Food à Bruxelles en développant des recommandations concrètes afin d'aider ces acteurs dans leur processus de développement.

C. Etat d'avancement et planning

21/05/2021 : GT Transformation

Pas de prochain GT planifié

D. Eléments manquants/recommandations pour les start-up

Distribution/logistique :

- Mutualisation des solutions de livraisons et de la force de vente
- Plateforme digitale pour la centralisation des producteurs
- HUB logistique pour les producteurs et/ou transformateurs

Recommandation : développer un HUB de transformation (voir détails plus bas)

Coaching/formation :

- Besoin d'accompagnement pratique, de coaching et de formation avec des praticiens ou des entrepreneurs du secteur alimentaire sur les thématiques suivantes : techniques de transformation, marketing/communication, levée de fonds,...

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

Finances :

- Réseau d'investisseurs durables qui accompagnent et financent les start-up
- Accès au financement rapide pour accompagner la croissance
- Les cuisines partagées aident beaucoup les start-up mais le modèle n'est pas rentable.

Recommandations :

- Revoir le modèle des cuisines partagées afin de les rendre rentables et d'y intégrer d'autres services tels que la mutualisation du marketing, distribution,...
- Développer un système de financement rapide (éventuellement via des fonds privés)

E. Recommandations pour les entreprises en scale-up

HUB transformation : Création d'un bâtiment de 5000 m² (minimum) pour la transformation qui intégrerait les missions suivantes :

- Plateforme de distribution : besoins logistiques inter-régions et intra Bruxelles
- 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.
- Mutualisation des espaces (travail et stockage) : avec un loyer préférentiel et du matériel partagé.

Le centre doit être : facilement disponible, proposer des loyers abordables pour les starters et être flexible dans l'utilisation des espaces et du matériel. Opportunité : après le COVID, de nombreux bureaux seront disponibles et pourraient être transformés en centre de transformation.

F. Autres besoins

- Mise en valeur de produits bruxellois (équivalent du « Made in BW »)
- Mapping des invendus à Bruxelles et des besoins des entreprises de transformation pour connaître les besoins du matériel de transformation.