



TABLE 4

COMMENT TROUVER UNE COLLABORATION WIN-WIN ENTRE ACTEURS DE L'APPROVISIONNEMENT ET SERVICES DE RESTAURATION ?

RAPPEL DE LA THÉMATIQUE ET DE L'OBJECTIF DE LA TABLE

La table 4 porte sur la thématique : « Comment trouver une collaboration win-win entre acteurs de l'approvisionnement et services de restauration ».

Elle est abordée à travers des discussions entre participant.e.s, l'objectif étant de faire émerger une série de bonnes pratiques.

MOTIVATION À TRAVAILLER AVEC DES CANTINES

- Motivation sociale/sociétale : mettre à disposition d'un large public, des produits locaux et de qualité ;
- Augmentation des volumes (permet de justifier des déplacements jusqu'alors non rentables).

MOTIVATION DES CANTINES ET TRAITEURS À TRAVAILLER AVEC DES PRODUCTEURS LOCAUX

- Connaissance des producteurs et de leur façon de travailler
- Qualité du produit

DIFFICULTÉS RENCONTRÉES ET PISTES DE SOLUTIONS DISCUTÉES

→ Les cahiers des charges des marchés publics demandent souvent des gammes de produits trop larges. Il n'est donc pas possible de fournir l'ensemble des produits. Les exigences techniques ne sont pas toujours adaptées (ex. cautionnement).

Pistes de solutions :

- ✓ Faire de l'achat/revente pour les produits qu'on ne dispose pas
- ✓ Se grouper entre producteurs
- ✓ Se faire connaître et présenter les spécificités de nos produits en amont de la publication du marché public
- ✓ Sensibiliser les soumissionnaires (pour adapter les clauses)
- ✓ Travail de la Cellule Manger Demain avec les cantines pour favoriser l'allotissement des marchés.

Ressources :

- ✓ Voir fiches : <https://www.mangerdemain.be/wp-content/uploads/2023/02/FICHE-COOP.pdf> et <https://www.mangerdemain.be/2023/05/10/comment-repondre-a-un-marche-public-dalimentation-durable/>

→ Certains produits difficilement consommés en collectivité (ex. agneau, pâtes complètes, pain au levain).

Pistes de solution :

- ✓ Sensibilisation, éducation au goût

→ Budget alloué aux matières premières trop faible (problématique également rencontrée par les traiteurs qui doivent répondre aux MP soumis par les écoles clientes)

Pistes de solutions :

- ✓ Coup de pouce du Local dans l'assiette
- ✓ L'augmentation des volumes commandés permet de diminuer les prix (limite les coûts logistiques) : groupement d'achat ? mutualisation des livraisons ?

→ Exigences logistiques de la restauration collective (livraisons fréquentes, à heure fixe)

Pistes de solution :

- ✓ Adaptation du conditionnement : exemple pain précuit livré sous vide pour augmenter la DLC et limiter les livraisons.

→ Logistique : manque d'ateliers de transfo (abattoirs, légumeries...), nécessité de diminuer les trajets, difficulté de rendre ces outils rentables.

PARTICIPANT.E.S

Portier	Christophe	Administrateur délégué	christophe@boulangeriebelgebio.be	La Boulangerie belge et bio	Brabant wallon
Remy	Julien	Stagiaire	julienremy@gmail.com	Coopérative Wellcoop	Brabant wallon
BOUS	Nicolas	Gérant	direction-lgd@hotmail.com	Les Gourmands Disent	Luxembourg
LEPLAE	Philippe	Commercial	ph.leplae@gmail.com	EKILLIBRE SRL	Brabant wallon
Van Lent	Sékolène	Stagiaire	s.vanlent@saw-b.be	SAW-B	Hainaut
Tonglet	Elise	Gérant	antoinemabille@hotmail.com	L'agneau de votre terroir SRL	Namur
Regout	Alice	Fondatrice - Gérant	alice@ctoutbon.be	C'TOUT BON	Brabant wallon
Gardet	Emeline	Coordinatrice pédagogique	e.gardet@letilleul-cfp.be	Le Tilleul	Liège
Branle	Jean-Luc	Formateur magasinier/réassort	j.branle@letilleul-cfp.be	Le Tilleul	Liège
Florent	Tania	Food service Division Director	t.florent@realco.be	REALCO	Brabant wallon