

	<p style="text-align: center;">Compte rendu Forum Les enjeux d'une ceinture alimentaire</p>	<p style="text-align: center;">30 mars 2019</p>
---	---	---

Thème : Les nouvelles technologies et outils qui permettent de faciliter les relations économiques B2B dans le secteur agricole

Premier atelier

Prise de notes : Delphine Sponck

Comment peut-on apporter des outils technologiques pour aider les structures de la production locale (maraichers et vendeurs) ?

1) Application pour smartphone proposée par trois jeunes : « Trocus ». L'idée est de donner l'accès à tous les employés des entreprises à de la nourriture locale, de commander facilement sur son lieu de travail des produits locaux : mettre en relation des particuliers. Connecter les gens qui ont les produits à celui qui cherchent des produits.

Ils lancent ce projet pilote pour aussi se poser des questions sur la consommation des personnes : est-ce que les gens veulent une grande variété de produits proposés ?

Problème encore à résoudre : logistique.

2) L'application « Mangez local » est bien gérée : il y a différentes vérifications des commerces pour vérifier l'aspect local voire bio des produits. Il existe plusieurs portes d'entrée : soit on va chercher les produits directement dans la boutique, soit on va aux points de vente proposés, soit les marchés. Les producteurs doivent payer des forfaits pour être visibles sur l'application.

Le directeur de « Mangez local » souhaite développer un projet pour les restaurants notamment. Il s'agirait d'une plateforme de partage de stock !

Problème à nouveau : logistique.

Pour les deux plateformes, la technologie devrait pouvoir aider à développer une logistique qui pose problème dans les deux cas !

Evocation de l'initiative Promogest (ASBL Provinciale) qui organise la fourniture de produits locaux vers certains magasins de la grande distribution. Le magasin passe sa commande chez Promogest, et cette dernière s'occupe du tout. Cette initiative a bénéficié de subsides importants. Quid du risque de greenwashing de la part de la grande distribution ?

□ La logistique est un outil que les producteurs voudraient avoir, même chose pour l'administratif.

Vraie demande : avoir un logiciel pour les magasins qui leur permettraient de connaître les stocks des fermes. Les magasins gagneraient bcp de temps s'il pouvait en un click voir où les produits sont disponibles chez les maraichers.

Au Canada, un homme a créé une plateforme avec toutes les fermes et leurs stocks !

Il faut encore rassembler des personnes autour de ce projet.

Eujoux : augmenter la visibilité des producteurs grâce aux applications mais aussi diminuer la pénibilité du travail : c'est déjà dur de travailler à l'échelle locale donc il faut vraiment soulager les producteurs au niveau administratif.

Coalition possible avec la Province et Promogest ? Ils ont pas mal de chose pour gérer les stocks. Le dialogue peut donc être intéressant.

Deuxième atelier

Prise de notes : Jean-Marc Michalowski

NB : Seule LCA qui envisage de développer le B2B, représentait le B2B. La discussion a donc été orientée vers les nouvelles pratiques de B2C en alimentation

Participants

- Caro (Permavenir), animation
- CATL : JMM, rapporteur
- LCA : Thomas Bruno
- Fungi Up (Fu) : Delphine
- Mélanie Mailleux, Biowallonie
- Deux enseignantes (géo et ?)
- Trokus : Max, Arthur et Brice

En quoi l'informatique peut-elle aider aux problème de la logistique ? L'informatique peut-elle aider à la visibilité de producteurs qui n'ont pas un label (bio) ?

LCA

- le logiciel utilisé par LCA est sous-utilisé, car prévu pour de grosses sociétés
- un distributeur doit pouvoir tracer tous les produits, l'informatique peut être un atout pour tracer tous les produits, important en B2B, par exemple chez les restaurateurs

?? :

- La confiance dans les maraichers et leurs légumes a-t-elle besoin d'une traçabilité informatique ?
- Elle est par contre nécessaire pour la 5e gamme par exemple
- Les applications ne doivent pas être le véhicule d'un « bashing » contre des producteurs

Trokus

- L'informatique permet de savoir en temps réel où sont les produits
- Ils font le lien entre les producteurs et les clients, pour des liaisons en entreprises, sur BXL
- Les applis deviennent des alternatives aux GMS (pour passer les commandes)
- les nouvelles technologies peuvent démocratiser l'accès aux produits et sensibiliser à la fidélisation aux producteurs

Caroline / Manger Local

- Manger Local souhaite développer une application pour le B2B, mettre en relation producteur et Collectivités, mais quid de la logistique ? mutualiser via l'application ? comment remplir un camion à moitié vide à midi ?
- Manger Local est très actif sur les réseaux
 - L'utilisation des applications est nécessaire pour expliquer que le retour à la consommation locale, est fondamental.
- Récompenser les consommateurs pour les inciter à utiliser de plus en plus les applications (« gamification » ou la ludification, l'est l'utilisation des mécanismes du jeu dans d'autres domaines, en particulier des sites web, des situations d'apprentissage, des situations de travail ou des réseaux sociaux).

Fungi Up

- FU et autres producteurs ont mis en place un partenariat sans informatique pour livrer HesbiCoop, chacun une semaine sur trois, via un planning papier partagé. Contacts humains directs qui permet aussi des échanges réels, loin du PC (important pour Delphine, assez isolée)
- FU recherche des partenaires pour mutualiser la machine à désinfecter, cherche à solliciter les étudiants pour des problèmes économiques (HEC) ou techniques, car la mutualisation n'est pas qu'économique
- Être visible demande beaucoup de temps
 - La publication de photos avec trop de plastique est néfaste à la com du produit, il faut expliquer à chaque fois qu'il n'a pas d'alternatives actuellement, d'où appel à l'enseignement pour chercher alternatives
 - Trokus « c'est notre mission » de rendre les producteurs visibles

LCA

- Deux tests en cours avec 2 épiceries bio de Beaufays, qui ont des problèmes de franco de port avec un grossiste (interbio). Gestion informatique ouverte, qui permet un petit stock local (chez LCA) pour ces 2 épiceries
- Beaucoup de déchets à gérer, certains recyclables, ainsi que des vidanges.
 - Quid de la logistique pour recycler déchets, gérer les consignes, nettoyer les emballages (bouteilles de lait en verre par ex) ?
- La communication sur les réseaux est essentielle pour maintenir le chiffre de vente (occupe un ½ temps pour l'animation)
 - Explication du portefeuille électronique : remboursement en direct si un produit n'est pas dispo,
 - hyper réactivité dans l'information du client