

La Chambre d'Agriculture aux côtés des acteurs de la restauration collective



**aGRICULTURES
& TERRITOIRES**
CHAMBRE D'AGRICULTURE
LOIRE

Loire
LE DÉPARTEMENT



Avril 2018

Davantage de produits locaux dans la restauration collective ?

De quoi parle-t-on ? Qu'est-ce qu'un produit local ?

Il n'y a pas de définition officielle de produit local, notamment en terme de distance en kilomètres. L'objectif est de rapprocher autant que faire se peut le lieu de production et le lieu de consommation, en priorité : l'offre disponible dans le département, mais des produits issus de départements limitrophes ou de la région peuvent tout à fait être considérés comme locaux.

La notion de local sera donc différente en fonction des produits disponibles.

Un produit local peut être issu, soit de l'agriculture conventionnelle, soit de l'agriculture biologique. Une bonne connaissance de l'offre locale permet de fixer des objectifs réalistes : la Chambre d'Agriculture de la Loire et l'ARDAB apportent leurs connaissances aux décideurs.

Il est avant tout important de s'inscrire dans une démarche de progrès et de poser systématiquement la question de la provenance des produits et notamment des matières premières dont ils sont issus.

Quels sont les restaurants collectifs concernés ?

Tous !

Ecoles, collèges, lycées, établissements sociaux et médico-sociaux (maisons de retraite, maisons pour personnes handicapées...), restaurants d'entreprises, sociétés de restauration collective...

Quels que soient la taille ou le fonctionnement des restaurants collectifs, une offre locale est disponible. Il s'agit surtout d'avoir la volonté d'y parvenir, d'adapter son fonctionnement, parfois très légèrement et de savoir où chercher les fournisseurs et les produits adaptés. La Chambre d'Agriculture est là pour vous donner des pistes, des contacts*, voire même réaliser un accompagnement personnalisé.

* listes de fournisseurs et producteurs locaux disponibles sur simple demande.



RÉUSSISSEZ le développement de vos approvisionnements locaux !

En finir avec les idées reçues...

C'est trop cher !

- Certains produits locaux sont au même prix, voire même moins chers que les achats en place. Certains restaurants parviennent à développer leurs achats locaux à budget constant.
- Des collectivités font aussi le choix d'augmenter très légèrement leurs dépenses alimentaires pour consommer de façon plus responsable. Une simple augmentation de **0,10 € / repas** peut parfois suffire à développer ses approvisionnements locaux de façon significative.
- La dépense alimentaire moyenne pour un repas peut varier d'un peu plus d'1 euro à 2,5 € environ sur un coût toutes charges comprises de 8 à 10 €. **Augmenter la dépense alimentaire de 0.10 € représente donc seulement 1% du coût global.**

Je n'ai pas le temps !

La recherche de nouveaux fournisseurs demande parfois d'y consacrer un peu de temps mais seulement **en phase de démarrage**.

- Les équipes de cuisine doivent opter pour une recherche de fournisseurs **étalée dans le temps**. Des livraisons régulières et programmées permettent de gagner du temps.

- Les **fonds publics locaux** utilisés pour favoriser l'approvisionnement local restent dans le territoire et favorisent donc le développement de son économie et des emplois.
- En luttant **contre le gaspillage alimentaire** avec des plats plus savoureux, des rations plus adaptées aux besoins réels des convives, en introduisant régulièrement des repas à 4 composantes, en cuisinant davantage des produits simples et bruts... **Il est possible d'acheter des quantités légèrement plus faibles de produits légèrement plus chers, avec moins de déchets.**
- Des produits locaux de qualité peuvent avoir un meilleur rendement (moins de perte à la cuisson pour les viandes, des salades plus fraîches avec très peu de déchets...).

- Certains producteurs ont une **gamme plus étoffée**, cela réduit le temps passé aux commandes, livraisons, règlements...
- Ajouter seulement 2 ou 3 producteurs dans la liste de ses fournisseurs permet déjà d'atteindre de bons résultats.
- Les grossistes locaux ont bien étoffé leurs offres en produits locaux.

Paroles de cuisiniers...

« C'est un vrai plaisir de travailler en contact direct avec des producteurs sympas qui ont fabriqué eux-mêmes les produits que nous cuisinons. »

« Le véritable intérêt de travailler avec des produits locaux quand on est cuisinier ? Le goût et la fraîcheur avant tout ! »

« Ça prend plus de temps mais le résultat en vaut la peine ! »

« En transformant de bons produits bruts, nous avons retrouvé notre métier et le plaisir de cuisiner. »

« Trouver de nouveaux producteurs, ça prend un peu de temps au départ, mais quand tout est bien calé... ça roule ! »

« Certains produits sont plus chers, mais ils le valent bien et puis

en étant plus rigoureux sur les rations, en limitant le gaspillage et en cuisinant plus, on retombe sur nos pieds ! »

« Les gamins ont été un peu surpris quand ils ont découvert les yaourts fermiers, maintenant on en propose tous les jours au self. Faire découvrir de nouvelles saveurs, ça fait partie du job ! »

« On n'arrive pas toujours à se faire livrer en direct, mais les grossistes jouent bien le jeu.. on trouve de la pomme locale toute l'année. »

« On a bien associé toute l'équipe de cuisine et de service qui a tout de suite bien adhéré au projet. »

« Je ne peux pas tout faire en local, mais en tous cas maintenant je ne prends plus que de la viande française. »



Les clés de la réussite !

► Trouver LES BONS INTERLOCUTEURS

On peut trouver des produits locaux auprès :

- des **producteurs fermiers** du département,
- des entreprises et artisans qui valorisent des matières premières produites par les **agriculteurs locaux** (laiteries, abattoirs, boucheries, minoteries, boulangers...),
- des **grossistes** qui distribuent ces produits (contrôler la provenance des produits livrés). *Plus la demande des cuisiniers sera forte, plus les distributeurs étofferont leurs catalogues avec des produits locaux.*
- de la **plateforme Bio A Pro** qui regroupe des producteurs en agriculture biologique de la Loire et du Rhône.

La Chambre d'Agriculture de la Loire et l'ARDAB proposent des **annuaires de fournisseurs locaux et bio locaux**, mis à jour régulièrement (disponibles sur simple demande).

Ces annuaires ne présentent pas l'offre locale de façon exhaustive. Vous pouvez également rechercher sur les marchés de proximité, les magasins de producteurs...

► Être PROGRESSIF

pour ne pas déstabiliser le travail de l'équipe en cuisine : introduire des produits locaux peut nécessiter plus de mains-d'œuvre ou des équipements spécifiques car la grande majorité des produits sont bruts (légumes frais, viandes, fromages à la coupe...). **Certains produits locaux ne nécessitent pas de mise en œuvre particulière** (fruits, yaourts...).

► Être RÉGULIER

il est plus simple d'introduire chaque semaine quelques produits locaux dans ses menus. Ceci aura plus d'impact que la mise en place de repas 100 % bio et/ou locaux dans l'année.

► Cuisiner des produits frais et de saison

Pour une meilleure maîtrise du budget, des fruits et légumes plus frais et des plats plus savoureux.

► Procédures d'achat

Pour les restaurants ayant des volumes peu importants, une simple mise en concurrence peut suffire.

Pour les communes (en gestion directe ou en gestion concédée) devant réaliser un marché : si le fait de favoriser les entreprises locales ou de faire référence à la notion de «produits locaux» est prohibé par le code des marchés publics, il existe néanmoins des leviers pour faciliter l'accès de producteurs locaux au marché sans contrevenir à la réglementation.

On pourra par exemple leur demander :

- Un approvisionnement favorisant les circuits courts et les performances en matière de développement durable,
- apporter des garanties sur la fraîcheur des produits,
- favoriser les fruits et légumes de saison,
- pour la pondération des critères de notation : on peut réduire l'importance donnée au prix (par ex. : < 40 %) et augmenter celle de la performance en matière de développement durable.
- Exiger aussi la liste des fournisseurs du prestataire.

► Se doter de moyens minimum

humains et financiers, moyens qui seront valorisés dans le développement de l'économie locale.

► RESTAURATION COLLECTIVE : Quel INTÉRÊT pour les producteurs ligériens ?

La restauration collective en France (ou RHD = Restauration Hors Domicile), c'est :

- **73 000 structures / restaurants collectifs,**
- **+ de 3 milliards de repas servis chaque année,**
- **15 millions de Français qui prennent au moins un repas par jour en RHD,**
- **7 milliards d'€ d'achats alimentaires par an,**
- **Des structures très diverses notamment en taille, présentes partout sur le territoire,**
- **Un secteur d'activité en croissance.**

Le projet de loi «pour l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et alimentaire et une alimentation saine et durable», issu des Etats Généraux de l'Alimentation stipule que la restauration collective publique devra s'approvisionner avec au moins **50% de produits issus de l'agriculture biologique, locaux ou sous signes de qualité à compter du premier janvier 2022** (article 11).

Ce nouveau cadre devrait inviter les opérateurs à anticiper dès maintenant les exigences en matière d'approvisionnement local et bio local.

Pour la plupart des producteurs impliqués à ce jour, la RHD est devenue un débouché complémentaire à leurs ventes directes (environ 10 % de leur chiffre d'affaires réalisé en vente directe). Quelques rares producteurs parviennent à atteindre des résultats bien supérieurs (50 %, voire même davantage).

PRODUCTEURS : La RHD, Mode d'emploi...

Les PRODUITS LES PLUS CONSOMMÉS par la RHD en local : les **produits laitiers** et notamment les yaourts fermiers, les **fruits**, les **légumes frais** (à condition que la cuisine soit équipée d'une légumerie), la **viande de porc** et la **charcuterie fraîche**, les **steaks hachés surgelés**, les **œufs coquille** (issus d'un centre de conditionnement agréé, pour les RHD ayant un protocole qui le leur permet). Les autres viandes et volailles consommées en local sont rarement achetées en direct auprès de producteurs.

EXIGENCES SANITAIRES : la RHD fait partie des circuits de vente indirecte. Il est donc nécessaire, pour les produits d'origine animale, d'avoir à minima la dérogation à l'agrément, voire même un agrément européen pour vendre aux restaurants ayant eux-mêmes cet agrément (seuls les RHD ayant l'agrément européen sont tenus de l'exiger de leurs fournisseurs, nombreux sont ceux qui ne l'ont pas).

► **A noter** : La RHD est autorisée à acheter des fromages au lait cru.

Il est nécessaire de faire preuve d'un grand professionnalisme notamment en matière de respect de la chaîne du froid (nombreux contrôles à l'arrivée), d'étiquetage des produits, de faire pratiquer régulièrement des analyses sur ses produits... La mise en place d'un PMS est une garantie pour les acheteurs de la RHD et donc un argument commercial de poids.

Comme pour les autres modes de vente indirecte, il y a des contraintes particulières pour les œufs coquilles, les viandes hachées...

► **Plus d'infos sur la réglementation** :

www.loire.chambre-agriculture.fr/elevage/transformation-fermiere/classeurs-ressources/

Producteurs livrant déjà la RHD... ce sont eux qui en parlent le mieux !

« Ce qui est intéressant, c'est de pouvoir livrer des quantités importantes en une seule livraison. »

« C'est pas toujours facile mais ça marche maintenant très bien avec beaucoup de nos clients avec lesquels on a mis en place des livraisons régulières. »

« J'ai envie que les enfants de mon village mangent de bons produits, on a un vrai rôle à jouer dans l'éducation au goût, c'est important pour notre avenir aussi... »

APPELS D'OFFRES / CONDITIONS COMMERCIALES

Les producteurs qui vendent en RHD ne sont pas systématiquement tenus de répondre à des appels d'offres. De très nombreux restaurants réalisent leurs achats en direct auprès de producteurs, avec parfois une simple mise en concurrence.

RELATION CLIENT

► Les prix étant souvent négociés, il est nécessaire de **bien maîtriser ses coûts de revient** et le seuil minimum en dessous duquel vous ne devez pas vendre.

► Être clair sur les **seuils minimum** (quantités ou montant total de commande) en dessous desquels vous ne pouvez pas livrer ainsi que les **délais** entre la commande et la livraison.

► Acheter des produits en direct auprès de producteurs locaux est parfois un « choc culturel », il faudra donc se montrer *pédagogue, patient* et *tenace* tout en sachant créer **un climat sympathique et de confiance**.

Les cuisiniers sont habitués à acheter auprès de grossistes (commandes de dernière minute, démarchage par des commerciaux, prises de commande à l'initiative du fournisseur, gammes importantes donc peu de commandes et peu de factures, pas de montant minimum de commande...). Les producteurs fermiers ne peuvent pas offrir les mêmes services, il conviendra cependant d'être rigoureux sur les heures de livraison, la fourniture de bons de livraison et de factures répondant aux exigences de la comptabilité publique, d'être joignable facilement, de relancer régulièrement ou être force de proposition dans la mise en place de tournées régulières, etc...

Ne pas hésiter à adopter une **posture pro-active** et **prendre l'initiative** en prospectant les RHD de son secteur ou situés sur ses tournées. L'issue n'est pas garantie mais les cuisiniers sont en général bienveillants à l'égard des producteurs.

A VOTRE SERVICE !

La Chambre d'Agriculture et l'ARDAB mettent à jour un **ANNUAIRE** commun des producteurs qui livrent ou souhaitent livrer la RHD... *l'inscription est gratuite et sans engagement*.

La Chambre d'Agriculture organise régulièrement des **FORMATIONS** en développement commercial qui peuvent vous aider à aborder les questions relatives à la vente indirecte. Des formations spécifiques sur la RHD peuvent être organisées à la demande.

► Plus d'informations sur :

www.loire.chambre-agriculture.fr



La Chambre d'Agriculture : 8 ans d'actions !

Depuis 2009, la Chambre d'Agriculture de la Loire s'investit quotidiennement pour développer la consommation de produits locaux dans la restauration collective du département.

Elle intervient **directement auprès de tous les acteurs** : collectivités, cuisiniers, acheteurs et gestionnaires, producteurs et entreprises de la Loire.

**AGRICULTURES
& TERRITOIRES**
CHAMBRE D'AGRICULTURE
LOIRE

Création d'outils

- ▷ Constitution et mise à jour régulière d'un **ANNUAIRE** de **plus de 120 fournisseurs** de la Loire qui livrent la restauration collective (producteurs fermiers, entreprises et artisans). L'inscription est gratuite pour les entreprises et producteurs locaux. Cet annuaire est mis à disposition gratuitement pour les cuisiniers, gestionnaires, SRC... tous les acheteurs de la RHD.
- ▷ Participation à l'annuaire régional des fournisseurs de la restauration collective : www.achatlocal-consorhonealpes.com
- ▷ Création de **FICHES TECHNIQUES** pour faciliter les démarches (fiches conseils, fiches sur la réglementation sanitaire : les règles de base à connaître avant de s'approvisionner en produits locaux).
- ▷ Création d'**OUTILS DE COMMUNICATION** pour

les restaurants impliqués dans une démarche d'approvisionnement local (affiches, cadres menus...).

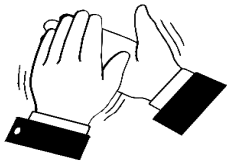


- ▷ Mise à disposition du **logo « LOCAL ET DE SAISON C'EST BON ! »** pour faciliter la communication dans les restaurants impliqués (à utiliser dans les menus et autres supports de communication).
- ▷ Création et diffusion de **NEWSLETTERS** à destination des cuisiniers et acheteurs (calendriers de saisonnalité, focus produits, conseils ...)
- ▷ Des outils disponibles en ligne sur le site de la Chambre d'agriculture de la Loire : www.loire.chambre-agriculture.fr
Onglet **territoire puis développer l'économie locale**

Un accompagnement sur mesure

- ▷ Avec une méthodologie qui a fait ses preuves, élaboration de **diagnostics personnalisés** aboutissant au chiffrage de différentes hypothèses d'introduction de produits locaux et bio locaux, avec préconisations concrètes, assistance dans la recherche de fournisseurs...
- ▷ Organisation de « **forums de rencontres** » entre producteurs et acheteurs de la restauration collective.
- ▷ Des **visites de fermes et d'entreprises** proposées régulièrement.
- ▷ **Mises en relation** ciblées et personnalisées entre fournisseurs et acheteurs.
- ▷ **Conseils** aux **producteurs** pour intégrer les besoins spécifiques de ces nouveaux clients.
- ▷ Actions territoriales : sensibilisation de toutes les formes de restauration collective d'un territoire donné :
 - ✓ réunions d'informations,
 - ✓ diffusion de classeurs «boîte à outils / annuaire des fournisseurs locaux»,
 - ✓ mises en relation producteurs / acheteurs...





Des résultats !

Depuis 2009, nous avons accompagné de façon personnalisée :

- * **38 collèges,**
- * **32 communes,**
- * **2 lycées,**
- * **15 établissements sociaux et médico sociaux** "ESMS" (maisons de retraite, maisons pour personnes handicapées...),
- * **2 centres de vacances,**
- autant de **restaurants** qui s'approvisionnent maintenant régulièrement en produits locaux et bio locaux.

- Une communication régulière pour sensibiliser dans la durée et sur l'ensemble du département : 300 ESMS, 38 collèges et 38 lycées publics, toutes les communes de Saint-Etienne Métropole, les sociétés de restauration collective...
- **+ 10 à 50% de produits locaux et bio locaux** sur une année de fonctionnement pour les établissements les plus impliqués.
- Plus de **120 producteurs** et **PME agro-alimentaires** dans notre annuaire de l'offre locale.

Un travail efficace et régulier qui permet de constater que les résultats dépendent de nombreux critères :

- ▷ la **motivation** et l'**implication** des hommes et des femmes : les équipes de cuisine, les gestionnaires, les décideurs et les élus locaux... *le projet doit mobiliser une équipe !*
- ▷ les **moyens humains** ou **financiers** disponibles,
- ▷ l'**information** des différents acteurs pour vaincre les idées reçues,
- ▷ l'**accompagnement** au changement et la mise en place progressive des approvisionnements locaux,
- ▷ la **connaissance** de l'**offre locale** et de son organisation pour s'adapter, dans un premier temps, aux produits déjà disponibles et aux circuits de distribution déjà en place.



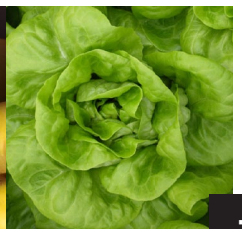
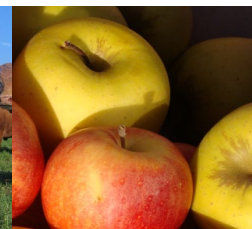
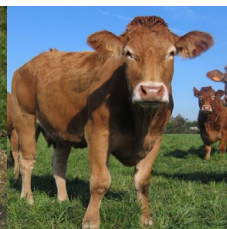
Ils nous font confiance... (témoignages de collectivités)

«L'accompagnement conjoint de la Chambre d'Agriculture et de l'ARDAB nous a vraiment permis de nous rapprocher de l'équipe de cuisine, de mieux connaître son fonctionnement et surtout de nous interroger sur ses modes d'achat actuels et l'origine des produits servis à nos convives.»

«La très bonne connaissance des producteurs et entreprises locales par la Chambre d'Agriculture de la Loire et l'ARDAB est un vrai "plus" dans les conseils délivrés. Il nous permet aussi d'accéder à un annuaire étoffé.»

«Nous avons démarré en prenant nos premiers contacts lors des forums de rencontres producteurs/acheteurs, il y a quelques années, certains producteurs rencontrés à cette occasion nous livrent toujours !»

«Le diagnostic réalisé pour notre restaurant scolaire par la Chambre d'Agriculture de la Loire et l'ARDAB est un travail complet, chiffré, qui nous a notamment permis de nous rendre compte que les desserts industriels achetés habituellement étaient plus chers que les crèmes desserts fermières livrées maintenant par un producteur local !»



Une offre locale diversifiée adaptée à une restauration collective de qualité

Pourquoi est-ce important ?

- ▷ Pour soutenir l'**économie du territoire** et l'emploi chez les agriculteurs, artisans, entreprises et grossistes locaux.
- ▷ Pour l'**environnement** : en limitant les transports des denrées, en développant l'utilisation de produits souvent peu emballés, en respectant le rythme des saisons, en soutenant l'agriculture biologique.
- ▷ Pour répondre aux nouvelles **attentes de la société**.
- ▷ Pour revaloriser l'**image des restaurants collectifs** et des équipes de restauration. Les cuisiniers témoignent régulièrement
- ▷ de leur plaisir à travailler de « bons produits » et de travailler en contact avec des agriculteurs.
- ▷ Pour **faire connaître les produits locaux** et, dans le cadre de la restauration scolaire, éduquer les jeunes en développant leurs goûts, leurs connaissances des saisons et de l'agriculture proche.
- ▷ **Par respect pour nos aînés** en maison de retraite, pour qui le temps du repas est le moment de plaisir de la journée. Les aliments « plaisirs » aident à lutter contre la dénutrition.
- ▷ Pour **le goût et la fraîcheur des produits** !

Tous les restaurants collectifs sont concernés !

@ Quelques sites à consulter...

www.loire.chambre-agriculture.fr
www.auvergnerhonealpes.bio
www.localdesaison42.fr
www.localim.fr
www.interbev.fr
www.corabio.org (coordonnées producteurs bio)
www.fnab.org (fiches expériences)

Nos partenaires

Loire
LE DÉPARTEMENT

La Région
Auvergne-Rhône-Alpes

ARDAB
Les Agriculteurs **BIO** de Rhône et Loire

SAINT-ETIENNE
métropole

Contacts

Chambre d'Agriculture de la Loire

43 avenue Albert Raimond - BP 40050
42272 ST PRIEST EN JAREZ cedex
www.loire.chambre-agriculture.fr
cda42@loire.chambagri.fr - Tél. 04 77 92 12 12

ARDAB

Maison des agriculteurs - 234, avenue du Général De Gaulle
BP 53 - 69530 BRIGNAIS
www.auvergnerhonealpes.bio
contact-ardab@aurabio.org - Tél : 04 72 31 59 99

