

**Journée technique sur
l'approvisionnement de proximité en restauration collective
Jeudi 5 février 2015
- Synthèse -**

Plus de 250 participants se sont réunis dans les salons de la Préfecture de Région, à Lyon, le jeudi 5 février 2015, pour assister à la journée technique organisée par la Direction Régionale de l'Alimentation, de l'Agriculture et de la Forêt en Rhône-Alpes (DRAAF Rhône-Alpes) sur le thème de l'approvisionnement de proximité en restauration collective.

Allocutions officielles

Les participants ont été accueillis par **M. Jean-François Carenc**, préfet de la région Rhône-Alpes, préfet du Rhône, qui a rappelé que le principe de cette journée technique avait été retenu dès le mois de juillet 2014 après que les producteurs de viande bovine l'aient alerté sur les difficultés conjoncturelles auxquelles leur filière était confrontée : charges de production élevées ; dégradation des cours dans un contexte de surabondance de l'offre. L'une des réponses réside dans l'accroissement de la demande intérieure en viandes locales et en produits locaux. C'est pourquoi la priorité doit être donnée à l'approvisionnement de proximité. L'enjeu est économique : la restauration hors domicile représente un marché de 4,5 milliards de repas servis en 2013 et un chiffre d'affaires de 80 milliards d'euros.

La restauration collective concerne les établissements scolaires, les crèches, les entreprises, les hôpitaux, les administrations, les maisons de retraite... Elle assure une fonction sociale : proposer des repas équilibrés et de qualité à des prix maîtrisés. Elle permet par ailleurs de renforcer le lien entre l'agriculture en réaffirmant que l'alimentation est la finalité première de la production agricole, et de revaloriser la perception sociale du métier d'agriculteur. Outre les aspects économiques et sociaux, il existe enfin un enjeu environnemental : les circuits courts nécessitent moins de transport, donc moins de consommation d'énergie fossile, et ils génèrent moins d'émissions de gaz à effet de serre.

Conscient de l'importance de ces enjeux, le Président de la République a fixé un cap : atteindre 40 % de produits de proximité dans la restauration collective à l'horizon 2017. Traduisant cette orientation, la loi d'avenir pour l'agriculture, l'alimentation et la forêt du 13 octobre 2014 a fait de l'ancrage territorial de la production, de la transformation et de la commercialisation des produits agricoles l'une des finalités de la politique en faveur de l'agriculture et de l'alimentation.

En Rhône-Alpes, un accord cadre a été signé en 2007 pour encourager l'approvisionnement de proximité en restauration collective, en particulier dans la restauration collective publique. En 2010, la DRAAF a publié un guide destiné aux acheteurs publics pour que les marchés publics soient plus accessibles aux entreprises de proximité. La partie juridique de ce guide vient d'être actualisée par le ministère de l'agriculture. Dans le même temps, Rhône-Alpes se caractérise par la diversité de ses productions, un tissu industriel de transformation et un réseau de distribution denses. Plusieurs plateformes de producteurs, des légumeries ont été mises en place. Les gammes, les conditionnements, la traçabilité ont été revus afin de répondre le mieux possible aux attentes spécifiques de la restauration collective.

M. Jean-François Carenc conclue en rappelant l'objectif de la journée : mettre en réseau les différents acteurs concernés afin qu'ils échangent leurs expériences et qu'ils lèvent les freins pour accroître massivement la part de produits locaux et régionaux dans la restauration collective.

Mme Françoise Moulin-Civil, rectrice de l'académie de Lyon, prend à son tour la parole pour saluer les personnalités et les participants présents. Elle rappelle en préambule que l'étude de l'alimentation et des ressources alimentaires est prévue dans les programmes scolaires, au même titre que l'éducation au développement durable qui a été généralisée par les circulaires de 2004, 2007 et 2011.

L'approvisionnement de proximité est un sujet d'étude intéressant pour les élèves. Il permet de cerner la question des ressources, de la santé, de comprendre le fonctionnement économique des territoires, les défis liés à l'emploi et à la pérennité des entreprises agricoles, d'appréhender les problématiques

du gaspillage alimentaire et des coûts énergétiques. Cela permet également de comparer les modes de production agricole, de s'interroger sur ses choix de consommation alimentaire. C'est dans cet esprit que de nombreux établissements mènent des actions centrées sur l'approvisionnement de proximité. Ils mobilisent des enseignants, des acteurs de la restauration scolaire, des partenaires comme les agriculteurs ou les fournisseurs.

Vice-président du Conseil régional Rhône-Alpes délégué à l'agriculture et au développement rural, **M. Michel Grégoire** souligne que les productions régionales sont très riches et diversifiées, et qu'elle est la première française en termes de signes d'identification de la qualité et de l'origine. La fusion avec l'Auvergne renforcera encore cette position. Ceci dit, le nombre d'agriculteurs et de surfaces agricoles est en constante baisse, et la proximité constitue un élément de valorisation important pour les professionnels, d'amélioration des revenus et une chance de préserver l'emploi agricole. Il est nécessaire de maintenir et de conforter le lien entre les producteurs locaux et la jeunesse pour donner toujours plus de sens à l'art français de la table, un lieu d'échange, de convivialité et un contrepoids aux contraintes liées au rythme de la société moderne.

Nourrir est une lourde responsabilité dont la société commence à prendre conscience. A l'image de l'écologie dans les années 1990, la question alimentaire entre dans le débat public et devient une priorité évidente pour l'ensemble des populations. Cela rejoint la volonté de la Région Rhône-Alpes de participer à l'exposition universelle de Milan en 2015, intitulée « *Nourrir la planète* ». Cet événement nous permettra de montrer ce qui est fait et de partager des perspectives avec les citoyens. L'insécurité alimentaire constitue un facteur qui est parfois corrélé avec des instabilités sociales graves, des troubles civils et même des révolutions. La question de l'alimentation est donc centrale dans une perspective de pacification.

1^{ère} table ronde – Un approvisionnement du restaurant en produits de proximité

Mme Elisabeth Manzon, chef de projet Alimentation à la Direction Régionale de l'Alimentation, de l'Agriculture et de la Forêt, présente le cadre des approvisionnements de proximité. Cette notion peut reposer sur une localisation géographique ou un lieu de production, ce qui induit un nombre de kilomètres ou un périmètre à ne pas dépasser. Elle fait également souvent référence au lien entre le producteur et le restaurant, avec le risque d'amalgame entre « approvisionnement de proximité » et « approvisionnement en direct », voire avec le concept de « circuit court ». L'approvisionnement de proximité peut en effet parfaitement intégrer un ou deux intermédiaires (groupement de producteurs, grossiste, distributeur).

Le critère clé reste donc la proximité avec la zone de consommation, qui doit être la plus rapprochée possible et la plus en adéquation avec les zones naturelles de production. Il est par ailleurs essentiel d'assurer la traçabilité des produits, si possible en la faisant apparaître sur les factures. De même, il est nécessaire d'assurer une qualité de produit compatible avec les besoins des restaurateurs (demande) et avec les capacités des producteurs (offre). C'est dans cet esprit qu'il convient d'essayer d'anticiper la demande et, en parallèle, de faire évoluer les cahiers des charges des acheteurs. Enfin, un bon approvisionnement de qualité repose sur le choix d'un bon circuit logistique.

Mme Christine Lauer, inspectrice pédagogique régionale et coordinatrice « Education au Développement Durable » au Rectorat de Lyon, définit l'éducation au développement durable comme une façon d'appréhender la complexité du monde, une façon de passer du local au global, une façon de construire des raisonnements qui permettront aux élèves de faire des choix responsables et citoyens en matière socio-économique, culturelle, environnementale, éthique et civique. Depuis 2013, un cadre précise ainsi ce que sont les établissements en démarche de développement durable (E3D).

Ces dernières années, l'approvisionnement de proximité est un sujet qui a été de plus en plus traité par le législateur et par l'Etat, ce dernier ayant produit depuis 2011 une série de textes (décrets, guides, etc.) visant à favoriser cette pratique, notamment dans la restauration collective publique.

Dans les établissements, ce sujet constitue un enjeu éducatif puisque l'alimentation et les ressources font partie des programmes des collèges et des lycées. Il permet aussi de s'initier à la démocratie participative car il mobilise les élèves, la communauté éducative, les parents et les partenaires locaux. Il constitue enfin un enjeu citoyen par le changement des habitudes alimentaires et l'appropriation de

bonnes pratiques (santé publique, environnement, social, équitable). L'approvisionnement de proximité s'inscrit donc pleinement dans le cadre des E3D : l'établissement fait un diagnostic pour identifier ses besoins, l'existence de producteurs/fournisseurs locaux, les indicateurs à mettre en place ; les élèves sont sensibilisés à l'utilisation des ressources, au gaspillage alimentaire, etc.

L'exemple du collège de Veauches, dans la Loire, est à cet égard très intéressant. Les élèves ont mesuré les déchets alimentaires, dont les déchets de pain, à la cantine, puis ils se sont engagés dans un projet intitulé « *N'en perdons pas une miette* » qui a permis d'une part de réduire les déchets alimentaires, d'autre part de créer un lien avec les producteurs locaux qui fournissent l'établissement. 70% des produits servis sont ainsi des produits locaux et/ou biologiques.

Pour réussir un projet E3D concernant l'approvisionnement de proximité, il convient de développer une synergie et une culture d'établissement qui engage et mobilise chacun, d'articuler les enseignements et la vie sociale, d'articuler aussi les échelles de territoire (local/global) et les échelles de temps (court, moyen et long termes).

Consultant au sein de la société coopérative Alteractive, **M. Gilles Cavalli** établit le lien entre l'approvisionnement de proximité et la responsabilité sociétale de l'entreprise (RSE), c'est-à-dire la contribution des entreprises au développement durable. Il s'agit concrètement de minimiser les impacts négatifs liés à l'activité de l'entreprise et d'augmenter ses impacts positifs. Pour cela, il est nécessaire d'avoir une vue globale des parties prenantes (salariés, actionnaires, concurrents, clients, fournisseurs, pouvoirs publics, etc.) car elles peuvent influencer les décisions de l'entreprise qui, en retour, peut aussi les influencer. L'objectif final reste d'améliorer la performance globale de l'entreprise en matière économique, sociale et environnementale.

Dans cette perspective, l'approvisionnement de proximité présente des bénéfices internes : mobilisation des salariés, traçabilité des produits et des méthodes de production, fraîcheur et qualité des produits, contact avec les fournisseurs, réduction des émissions de gaz à effet de serre, maîtrise du coût des repas. Il existe également des bénéfices externes : appui à l'économie locale, lien avec les producteurs locaux, renforcement de l'ancrage territorial, valorisation auprès des pouvoirs publics, des clients et des partenaires.

L'approvisionnement de proximité peut être favorisé par les clauses de développement durable incluses dans les cahiers des charges des marchés publics. Des projets comme « *Manger bio et local en entreprises* », porté par CORABIO et soutenu par la Région et la DRAAF, facilitent également le développement des achats responsables en matière de restauration collective.

M. Paul Mennecier, chef du service Alimentation à la direction générale de l'Alimentation du ministère de l'Agriculture, de l'Agroalimentaire et de la Forêt, observe que de plus en plus d'acteurs publics et privés s'engagent fortement pour promouvoir et développer l'approvisionnement de proximité. C'est le cas, par exemple, des professionnels de la restauration collective en gestion directe que le ministre a récemment rencontrés et qui lui ont présenté leurs plan d'actions dont le démarrage est fixé en 2015. La saisonnalité, la localisation des zones de production, les signes d'identification de la qualité et de l'origine, la traçabilité, la valorisation des produits sont autant de facteurs ont été pris en compte par les professionnels. L'Etat est très sensible à la dimension sociale que ce sujet présente en termes de santé et d'éducation, à sa dimension environnementale liée à la gestion des ressources, à la production de déchets et au gaspillage alimentaire, et à sa dimension économique avec des enjeux très forte en matière d'emplois, de formation, de rentabilité et de développement territorial.

A l'automne dernier, le ministre a demandé aux DRAAF d'organiser en 2015 des événements locaux dédiés à l'approvisionnement de proximité en y associant les représentants des filières, des responsables de la restauration collective, des gestionnaires et des élus. Rhône-Alpes est la première région où ce type de réunion est organisé. Il s'agit là d'un marqueur fort qui témoigne de l'engagement de tous les acteurs locaux, et naturellement de l'Etat, en faveur de ce type d'approvisionnement.

Après avoir travaillé sur les filières, il convient maintenant de travailler en complément pour faire émerger de nouveaux systèmes alimentaires locaux qui permettront d'augmenter la durabilité de l'alimentation.

2^{ème} table ronde – Retours d'expérience en marchés publics

Mme Stéphanie Tabai, chef de projet sur les circuits alimentaires de proximité à la Chambre régionale d'Agriculture, rappelle que l'agriculture en Rhône-Alpes est particulièrement diversifiée (lait, céréales, maraîchage, fruits, plantes fourragères, viandes, vin, etc.) pour un chiffre d'affaires de plus de 3,6 milliards d'euros. Rhône-Alpes est également la première région française en termes de signes de qualité, la première région française en nombre d'exploitations labellisées en agriculture biologique et la troisième région française si l'on considère la superficie consacrée à l'agriculture biologique. Enfin, un tiers des exploitations vend en circuits courts. La moitié de ces exploitations réalise même plus de 75% de leur chiffre d'affaires en circuits courts. Ce mode est en développement puisque la part des exploitations pratiquant la vente directe est passée de 24% en 2000 à 28% en 2010. Et la restauration collective offre encore des pistes de progression.

Il existe différents circuits d'approvisionnement pour fournir la restauration collective en produits locaux : la vente directe avec un producteur qui contractualise directement avec la cantine ; des schémas avec un ou plusieurs intermédiaires (groupements de producteurs avec ou sans légumerie ou atelier de transformation, coopératives, grossistes, industries agroalimentaires...), et le point clé réside alors dans la traçabilité que peuvent garantir les intermédiaires. Pour mettre en relation les fournisseurs locaux et les acheteurs, plusieurs outils virtuels ont été mis en place comme les plateformes www.achatlocal-consorhonealpes.com, www.corabio.com et www.agrilocal26.fr.

Mme Séverine Rabany, chargée de mission à la plateforme Bio A Pro, présente les activités de cette SCIC créée en 2011 par des producteurs du Rhône et de la Loire, engagés dans l'agriculture biologique, qui se sont organisés pour approvisionner les acteurs de la restauration collective en fruits, légumes et viandes d'origines locales. La SCIC compte 4 salariés et réalise un chiffre d'affaires annuel supérieur à 1 million d'euros. 60 restaurants collectifs sont ainsi livrés chaque semaine, soit par les producteurs eux-mêmes, soit par des transporteurs privés, soit par la plateforme qui assure en tout état de cause la contractualisation, la facturation et l'organisation générale. En parallèle, la SCIC communique beaucoup avec ses clients sur les produits et les producteurs, par exemple en leur distribuant des petites fiches d'information. Pour développer l'approvisionnement de proximité, il faut un projet global impliquant les collectivités publiques, les acheteurs et naturellement la profession agricole.

M. Gérard Gayet, gérant de Bio A Pro, explique que l'idée de créer la plateforme remonte au début des années 2000. L'ARDAB, une association d'agriculteurs engagés dans le bio, organisait des repas bio dans les écoles et produisait un annuaire des fournisseurs. Constatant d'une part les difficultés des cuisiniers et des gestionnaires de cantine pour s'approvisionner en produits bio locaux, et d'autre part celles des producteurs pour s'organiser et répondre à la demande, l'idée de mettre en place une structure intermédiaire s'est imposée comme une évidence. Et aujourd'hui, avec les différentes plateformes similaires qui ont été créées dans la région, il est devenu assez facile de s'approvisionner en produits bio et locaux. Les agriculteurs membres de Bio A Pro n'ont pas l'obligation de travailler exclusivement avec la plateforme, et ils peuvent tout à fait librement travailler avec d'autres clients, en direct. Mais la plateforme a l'avantage de garantir l'approvisionnement, que ce soit en termes de régularité, de volume ou de qualité. En tout état de cause, l'information et la formation sont des leviers essentiels pour que ce type de démarche puisse monter en puissance.

Directrice du marché de gros de Corbas, **Mme Nathalie Charbonnel** souligne que son marché est le premier marché de gros privé de France avec 23 grossistes, 231 producteurs-livreurs et 64 producteurs qui vendent en direct. Tous les producteurs sont originaires de la région Rhône-Alpes, la moitié provenant du Rhône. Le marché de gros de Corbas souhaite monter en puissance et renforcer encore la présence et l'offre des producteurs locaux. Les acteurs de la restauration collective et les professionnels sont les bienvenus pour découvrir les installations de Corbas et rencontrer les producteurs et les grossistes afin de nouer des partenariats commerciaux fructueux.

M. Pascal Vacher, directeur général de « Clédor Primeurs », est l'un des grossistes présents sur le marché de Corbas qui livre des fruits et des légumes à des clients de la restauration collective et de la restauration commerciale. Il travaille avec des fournisseurs et des producteurs locaux en tenant compte de leur localisation géographique, de leur proximité avec Corbas ou un entrepôt situé à Valence et de la saisonnalité des produits. Ces différents éléments permettent de communiquer avec les clients chaque semaine et de les renseigner sur le type et le volume de produits disponibles. Les

clients peuvent également communiquer avec leurs convives, grâce à une petite ardoise fournie par le grossiste, et qui indique la nature, la qualité et l'origine des produits servis. M. Vacher constate un engouement récent pour les productions locales alors que ses clients privilégiaient le facteur prix, voici quelques années, ce qui se traduisait par l'importation de marchandises. Cependant, les productions locales ne représentent encore que de 30% à 35% des commandes...

Fournisseur de M. Vacher et de structures de restauration collective, la société coopérative « *Nos belles récoltes* », représentée par **M. Pascal Guichard**, rassemble 5 exploitations maraîchères pour un potentiel total de 200 hectares. Grâce à sa légumerie, elle commercialise des produits lavés, épluchés, coupés et prêts à l'emploi. Créée en 2011, la société a investi plus de 250 000 euros pour s'adapter à la demande de produits transformés. Elle connaît aujourd'hui des difficultés et déplore le décalage qu'elle observe entre la volonté affichée de promouvoir l'approvisionnement local et la réalité des achats, notamment des achats publics. Le défi est de trouver le bon modèle économique, de produire les bonnes quantités et d'avoir des acheteurs qui s'engagent réellement et durablement, en particulier au niveau des cantines et des cuisines centrales. Cela nécessite une volonté collective et des engagements individuels qui dépassent les discours.

M. Christophe Berthier, responsable commercial de la société Gesler, présente l'activité de cette entreprise familiale basée dans l'Ain qui abat, découpe et commercialise environ 4 000 tonnes de viandes par an (bovins, agneaux et porcs) pour 30 millions d'euros de chiffre d'affaires. Il explique que la filière viandes a mis en place des dispositifs très précis concernant la traçabilité, avec des contraintes très fortes en matière d'environnement et de développement durable. Pour réussir, il faut des partenariats solides, que ce soit avec des producteurs locaux dont on connaît les modes de travail, ou que ce soit avec des clients capables d'anticiper leurs besoins. Sans doute est-il urgent de revenir à des modèles simples, sereins, basés sur le bon sens et la confiance, avec des pouvoirs publics qui interviennent pour défendre la viande française.

La traçabilité figure également parmi les préoccupations de la société METRO, comme le confirme **Mme Marie Garnier**, directrice Qualité et Développement durable. La société a développé une activité de grossiste orientée sur les métiers de bouche, et plus particulièrement sur les acteurs de la restauration commerciale. Le développement des approvisionnements locaux fait partie de la politique de développement durable de l'entreprise qui s'efforce, dans chaque terroir et dans chaque région, de proposer et de promouvoir une offre locale pour conforter l'économie locale, susciter l'envie chez les clients et leur fournir des produits de qualité à partir desquels ils pourront exprimer leur savoir faire. L'objectif est de multiplier les possibilités d'acheter des produits de proximité et de saison qui valorisent les identités et les cultures gastronomiques.

M. Bertrand Moulins, directeur des achats fruits et légumes de la société METRO, juge nécessaire de contribuer à la pérennité des exploitations, à la fois pour des raisons commerciales car cela permet d'assurer l'approvisionnement des clients (en volume et en qualité), et pour des raisons sociales, voire sociétales, car l'agriculture constitue naturellement un secteur extrêmement important pour l'équilibre des territoires et la vie de nombreuses familles. L'un des enjeux majeurs est de pouvoir payer les produits au juste prix, que ce soit vis-à-vis du fournisseur ou vis-à-vis du client final. Pour cela, la société a pris plusieurs initiatives, comme la mise en place et le développement d'une marque baptisée « *Filière locale* » axée sur la maraîchage, où un producteur local situé à moins de 50 kilomètres de l'entrepôt livre en direct. Une deuxième marque, « *Les trésors d'ici* », a également été lancée avec une dimension plus régionale et des produits comme l'asperge de Camargue. Ces initiatives pérennisent des débouchés, stabilisent la rémunération de producteurs et encouragent la reprise ou la création d'exploitations.

M. Jean-Claude Roche, directeur adjoint de la Direction Régionale des Entreprises, de la Concurrence, de la Consommation, du Travail et de l'Emploi (DIRECCTE), rappelle que son administration a pour mission de faire respecter la législation et la réglementation. Mais il souligne qu'il est parfaitement possible de favoriser les circuits courts dans les marchés de la restauration collective. L'allotissement, les variantes, les critères de performance en matière de développement durable, le caractère multi-attributaire de certains marchés, le type de certifications technique sont ainsi autant de moyens permettant aux producteurs locaux de répondre à des consultations. Il est toutefois nécessaire de prendre certaines précautions : garantir l'égalité de traitement, s'assurer qu'il n'y a pas de discrimination, ne pas imposer d'implantations locales, faire jouer la concurrence et être

transparent. Ces précautions évitent les recours devant les tribunaux administratifs qui peuvent, le cas échéant, annuler des marchés ne respectant pas ces principes élémentaires.

Chef de projet au service Economie et Agriculture du Conseil général de l'Isère, **M. Christophe Corbière**, estime que deux conditions doivent être réunies pour pouvoir réussir une démarche d'achat de proximité : s'assurer que l'offre est suffisamment organisée pour répondre aux besoins de la collectivité ; rédiger avec soin la procédure d'appel d'offres pour permettre aux acteurs locaux de répondre à la consultation. Le code des marchés publics interdit le localisme, mais il n'interdit pas d'acheter des produits locaux. Pour sa part, le Conseil général de l'Isère a inscrit l'approvisionnement local dans sa démarche d'agenda 21 autour de 3 piliers : relocaliser l'économie, protéger l'environnement et participer aux efforts de santé publique. En 2010, le Conseil général a lancé une étude pour connaître le marché alimentaire à l'échelle du département et pour vérifier que l'offre agricole locale pouvait satisfaire tout ou partie des besoins. Suite à cette étude, la collectivité a décidé d'accompagner les professionnels pour créer des plateformes de logistique et de distribution qui puissent aussi organiser des groupements et répondre à des marchés de la restauration collective en assurant l'interface avec les acheteurs. Le département compte ainsi aujourd'hui 3 plateformes : ReColTer, Manger Bio Isère et AB Epluche. Dans le même temps, le Conseil général a mis en place 6 cuisines mutualisées qui desservent une cinquantaine de collèges, soit environ 18 500 repas par jour. Un travail sur les marchés publics a été réalisé en aménageant un allotissement avec 2 lots géographiques déclinant les gammes de produits, ce qui a permis aux plateformes de répondre et de gagner plusieurs lots. Les collèges sont désormais approvisionnés en produits bio locaux à hauteur de 16%.

M. Gilbert Chavas, producteur de fruits et président du comité stratégique Fruits Rhône-Alpes, évoque les stratégies mises en œuvre pour les circuits longs et les circuits courts. Il cite l'exemple de l'association de producteurs du Rhône « *Saveurs du coin* » qui commercialise ses produits locaux dans ses propres points de vente : 2 espaces ont été installés dans des enseignes de grande distribution à Dardilly et à Caluire et 1 boutique a été ouverte à Bron. Il rend hommage à l'action des élus et des collectivités locales qui se sont engagés pour favoriser la consommation de produits frais de proximité.

M. François Garrivier, éleveur dans la Loire et membre de l'interprofession, regrette la trop grande part de viandes étrangères qui est distribuée dans les structures de restauration collective. Il se réjouit de l'organisation de cette journée de travail sur l'approvisionnement local que la profession avait demandée. Il indique que les producteurs et les éleveurs sont très mobilisés et qu'ils seront attentifs aux suites concrètes données à la volonté de promouvoir les produits locaux.

3^{ème} table ronde – Retours d'expérience en marchés publics

Au sein de la direction des lycées du Conseil régional Rhône-Alpes, **M. Patrick Devaux** est responsable de 8 groupements d'achats de denrées alimentaires qui fédèrent des lycées et des collèges dans 7 départements. Ces groupements gèrent entre 30 et 35 millions d'euros de dépenses alimentaires par an et doivent relever plusieurs défis : maintenir et maîtriser un coût matière par assiette, sécuriser la partie juridique des achats, contribuer à l'économie locale en développant des modes de contractualisation avec les plateformes locales. Chaque groupement est administré par un coordinateur basé dans un lycée support. Les groupements passent des appels d'offre pour les gros volumes mais ils peuvent aussi passer des commandes avec des procédures de sélection beaucoup plus légères lorsqu'il s'agit de lots inférieurs à 15 000 euros. Au sein des groupements, les établissements restent libres de contracter directement avec des fournisseurs. Pour développer l'approvisionnement local, il lui paraît indispensable de mieux former les fournisseurs, notamment les producteurs, afin de leur permettre de bien respecter les modalités spécifiques aux marchés publics.

M. Philippe Faugeron, gestionnaire du lycée Xavier Mallet du Teil, assure la coordination d'un groupement de commandes alimentaires regroupant 75 collèges et lycées ardéchois et drômois. Les établissements adhèrent librement au groupement et n'ont pas l'obligation de s'associer à toutes les procédures ni à tous les lots. Le coordonnateur recense les besoins des adhérents, établit les cahiers des charges en indiquant la nature des produits et les volumes demandés. M. Faugeron constate que sur certains lots, par exemple concernant la viande, aucun fournisseur local n'a répondu. Il regrette également que certaines offres proposées par des fournisseurs locaux ne soient pas recevables car

incomplètes ou incorrectement renseignées (bordereaux de prix incomplets, questionnaires mal remplis, fiches techniques ou échantillons non fournis, réponses hors délais, documents non signés). Enfin, la géographie des territoires et la dispersion des établissements peuvent aussi générer de fortes contraintes d'acheminement et de logistique qui empêchent les fournisseurs locaux de se positionner sur les appels d'offres. L'ensemble de ces difficultés explique le faible taux de produits locaux dans l'approvisionnement alimentaire du groupement. Il rappelle également que les établissements ont des limites budgétaires, et que le coût matière d'une assiette est compris entre 2 et 2,10 euros. De plus, comme les effectifs sont faibles (3 personnes en cuisine pour préparer 450 repas) et malgré la priorité donnée au travail des produits bruts, l'équipe se fournit régulièrement en produits prêts à l'emploi (nettoyés, coupés, calibrés), dont les produits surgelés qui représentent 40% du total des produits achetés.

M. Nicolas Sabot, chef de projet « *D'Ardèche & et de Saison* » à la Chambre d'agriculture de l'Ardèche, confirme qu'en Ardèche, la formule du groupement n'est pas forcément la mieux adaptée pour favoriser l'approvisionnement local car le territoire compte de très nombreux petits producteurs et petites entreprises agroalimentaires. De plus, les caractéristiques géographiques sont particulièrement contraignantes. La formule du gré à gré, pour les petits lots inférieurs à 15 000 euros, est donc à privilégier. Mais elle ne permet pas de générer de gros volumes. C'est pourquoi la Chambre d'agriculture, soutenue par les collectivités locales, s'est engagée dans le projet « *D'Ardèche & et de Saison* » qui vise justement à regrouper les producteurs et à faire le lien avec les donneurs d'ordre de la restauration collective en organisant la partie logistique. Pour cela, il est tout d'abord nécessaire de recenser très précisément les opérateurs locaux et leurs zones d'acheminement pour les faire connaître aux acheteurs publics qui pourront dès lors élaborer des lots géographiques pertinents. Ensuite, la société coopérative d'intérêt collectif « *D'Ardèche & et de Saison* » s'occupe de répondre aux commandes, d'organiser la distribution des produits, de facturer, etc. Enfin, l'objectif est de monter rapidement les volumes de produits locaux distribués dans les structures de restauration collective en s'appuyant sur le contexte très favorable de demande de proximité. Décrocher des marchés publics est indispensable car cela offre de la visibilité aux producteurs en termes de volumes, de durée et de prix.

M. Cédric Bourbilleau, responsable des cuisines du lycée Germaine Tilloin de Saint-Bel, a mis en place un dispositif d'achat local depuis 4 ans : d'abord le pain qui est désormais produit par un artisan situé à proximité de l'établissement et utilisant des farines locales, puis les fruits et les légumes en ciblant les produits de saison, et enfin, plus récemment, la viande grâce à un partenariat avec un abattoir local géré par des éleveurs bovins. Pour lui, il est essentiel d'impliquer les membres de l'équipe travaillant en cuisine, mais aussi les élèves en leur expliquant d'où viennent les produits et les raisons qui motivent l'achat local. Il constate que, bien souvent, les acheteurs et les fournisseurs ne se connaissent pas. En favorisant les occasions de rencontres et d'échanges, les contraintes des uns et des autres peuvent être identifiées et prises en compte, ce qui améliore considérablement les possibilités de contractualiser. Il a par exemple modifié la composition de ses menus pour utiliser au mieux les différentes pièces de viande produites par l'abattoir, éviter les invendus et les pertes financières. Au final, ce dispositif lui permet même de réaliser des économies financières par rapport aux modes précédents d'approvisionnement. Il souligne que ce résultat est également le fruit de la confiance totale de sa hiérarchie puisque le responsable des cuisines est totalement libre de choisir ses fournisseurs.

M. Gilbert Chavas insiste sur la nécessité d'impliquer l'ensemble de la chaîne de décision des établissements (cuisinier, gestionnaire, responsable administratif, chef d'établissement) pour concrétiser la volonté d'acheter des produits locaux.

Un représentant d'un établissement privé de l'Ain indique qu'ils assurent 1 500 couverts par jour en utilisant uniquement des produits frais pour un coût matière par assiette de 1,65 euro. Les surgelés ne représentent que 15% de l'approvisionnement. La représentante d'un lycée de l'Ain lance un appel pour trouver un fournisseur local de pain.

4^{ème} table ronde – Retours d'expérience hors marché publics

M. Bruno Renard, chef des services généraux du Commissariat à l'énergie atomique et aux énergies alternatives, explique que le site qu'il a en charge s'étend sur 70 hectares, qu'il reçoit quotidiennement

6 500 personnes et qu'il comprend 3 restaurants d'entreprise servant environ 4 500 repas par jour. Dans cette activité, la satisfaction des convives est un élément prépondérant et il paraît indispensable de modifier leur comportement alimentaire si l'on souhaite modifier sa politique d'achat. Le CEA et les sociétés de restauration qui exploitent ses restaurants se sont engagés dans un partenariat avec CORABIO pour mettre en œuvre un projet intitulé « *Manger bio et local en entreprise* ». Grâce à ce projet, le taux de produits bio locaux est monté en 3 ans à 20% du total des produits alimentaires achetés. Mais à l'issue de l'expérimentation, les sociétés de restauration ont indiqué que la poursuite de l'action générerait une augmentation des prix alors que le coût matière par assiette avoisine déjà les 5 euros. La limite de l'engagement est donc financière, d'autant qu'à l'inverse des collectivités publiques qui peuvent prendre en charge une partie du surcoût, le CEA est obligé de facturer aux convives au moins 50% du prix des repas consommés.

M. Olivier Cauquil dirige le restaurant H3 du Commissariat à l'énergie atomique et aux énergies alternatives. Il confirme que l'approvisionnement local génère un surcoût qui doit être répercuté sur le convive. Pour maîtriser les prix, son restaurant a travaillé avec la plateforme « *Manger bio d'ici* » : les besoins du restaurant en fruits et légumes ont été précisément définis, les menus ont été modifiés pour intégrer la saisonnalité et les producteurs ont pu adapter leurs prix car ils avaient un volume garanti sur l'année. En revanche, pour ce qui concerne la viande, l'offre ne correspond pas du tout à la demande et les prix flambent. Quoi qu'il en soit, la relation directe avec les producteurs est très importante. Il est nécessaire de leur faire connaître les contraintes du restaurant concernant les règles d'hygiène, les volumes, les conditions de livraison, les modalités administratives, etc. Et il est nécessaire que le restaurant connaisse leurs contraintes en termes de prix, de délais et d'organisation afin d'adapter la demande. Au final, une bonne communication permet d'anticiper, de réduire les risques et de maîtriser les coûts. Les produits ont été insérés dans les menus avec la mention de l'origine, sans marketing particulier. Les réactions des convives ont d'abord porté sur les prix qui pouvaient être plus élevés selon les plats, mais aujourd'hui, les réactions portent davantage sur les saveurs et le niveau de satisfaction est très positif.

M. Philippe Muscat, directeur du restaurant inter-administratif de Lyon, sert 1 200 couverts par jour. Il a les mêmes contraintes que les restaurants d'entreprises du CEA : budget, qualité, satisfaction des convives. La notion de plaisir est très importante à ses yeux et les clients expriment plutôt de la satisfaction lorsqu'ils mangent des produits locaux ou des produits bio. La proximité est un facteur qui accroît la qualité perçue et le sentiment de sécurité alimentaire. De plus, travailler de bons produits est valorisant pour les équipes en cuisine : l'approvisionnement local revêt ainsi une dimension managériale qu'il ne faut pas négliger. Mais les produits bio/locaux sont sensiblement plus chers, et le surcoût n'est pas répercuté sur le prix payé par le convive. La marge de manœuvre du restaurant est donc assez étroite et repose essentiellement sur la volonté des responsables. Le restaurant inter-administratif a intégré cette démarche dans sa volonté d'être un établissement exemplaire, notamment parce qu'il accueille des personnels travaillant dans les services de l'Etat. Pour autant, le restaurant est un établissement privé qui n'est pas soumis au code des marchés publics, ce qui lui laisse une grande liberté dans le choix de ses fournisseurs. M. Muscat observe toutefois que l'offre locale n'est pas toujours au rendez-vous et qu'il a parfois du mal à trouver les bons interlocuteurs. Certains fournisseurs (plateformes ou grossistes) se sont spontanément présentés, d'autres ont été trouvés par le restaurant. Mais certains produits, comme les frites pré-cuites, ne sont disponibles ni sur le marché local, ni même sur le marché national.

Directeur commercial de la société Carrel spécialisée dans l'élevage, l'abattage, la transformation et la commercialisation de viande ainsi que dans la production de salaisons, **M. Fabrice Yvorel** s'interroge sur la pertinence des abattoirs cantonaux qui ont tendance à se multiplier. Sa société travaille depuis plusieurs années avec des acteurs de la restauration collective. Des échanges réguliers ont permis de mieux comprendre la demande, parfois de l'adapter lorsqu'elle ne pouvait pas être satisfaite. Un effort a été porté sur les questions de traçabilité. Enfin, il est convaincu que produire localement ne coûte pas plus cher et précise que ses prix de vente sont tout à fait concurrentiels.

M. Vincent Rozé, président de la plateforme de producteurs « *Mangez Bio Isère* » qui fournit le restaurant H3, insiste sur la nécessité d'organiser des filières dédiées à la restauration collective. Il souligne que les produits biologiques et locaux sont forcément plus chers et qu'il ne faut pas perdre de vue l'urgence de rémunérer équitablement les producteurs agricoles.

M. Gilbert Delahaye, directeur des projets transverses RSE du groupe Casino, réaffirme la nécessité de créer des coopérations entre différents acteurs (CORABIO, producteurs et groupements de producteurs, plateformes, entreprises, distributeurs, acteurs de la restauration collective).

Synthèse et conclusions

M. Gilles Pelurson, directeur régional de l'Alimentation, de l'Agriculture et de la Forêt, remercie les participants, les intervenants et les organisateurs de la journée. Le développement de l'approvisionnement local passe nécessairement par une action collective dont le mot d'ordre pourrait être « *tous ensemble* ». La volonté et l'engagement des hommes est un facteur clé de réussite beaucoup plus déterminant que la résolution des contraintes administratives ou budgétaires.

L'ambition de cette journée a été de mesurer à la fois la grande complexité de cette problématique – et de partager des réponses concrètes apportées aux 4 coins de la région pour diffuser les bonnes pratiques.

En synthèse, il ressort qu'on a entendu beaucoup de choses durant la journée : « les notions de plaisir, de sens donné à l'alimentation doivent rester au cœur de la démarche », « structuration/adaptation de l'offre agricole », « traçabilité des origines », « le pas de temps de l'agriculture n'est pas celui de la restauration », « marchés sécurisés », « problèmes logistiques, nécessité de mieux se connaître... »

Et il en ressort que faire plus de produits de proximité dans la restauration collective ne se décrète pas. Non à cause des marchés publics qu'il faut bien prendre en compte, mais parce que c'est d'abord une question d'hommes. Ce n'est pas non plus une question de frontières administratives – on est entre le local et le national- c'est une question d'adéquation entre une demande spécifiée et une offre plus ou moins organisée.

Et il est clair aussi qu'on ne peut rien faire tout seul – c'est vrai pour l'Etat, pour la Région, pour les responsables des achats, pour les producteurs.

La journée a cependant nourri une dynamique et plusieurs pistes ont été évoquées et peuvent être reprises dans une feuille de route pour l'avenir : travailler sur la formation des équipes en cuisine ; sensibiliser les acheteurs publics ; accompagner les opérateurs de la production dans les réponses aux appels d'offre ; aider les producteurs à s'adapter à l'évolution des réglementations ; favoriser les contacts directs entre les producteurs, les groupements de producteurs et les gestionnaires et responsables de cuisines ; favoriser la traçabilité ; développer les supports d'information à destination des convives ; valoriser les réussites ; favoriser le dialogue, les rencontres et l'écoute entre professionnels.

Les services de l'Etat vont travailler sur toutes ces pistes avec les collectivités locales, les établissements concernés, des secteurs public et privé ; et les professionnels du secteur agricole.