



DIAGNOSTIC

Diagnostic alimentaire
Pays de la Bresse bourguignonne

ALIMENTATION



«Plan Alimentaire Territorial»

LES STRUCTURES

IDENTIFIÉES ET QUESTIONNÉES

Plusieurs structures du territoire ont été identifiées dont certaines se sont prêtées à l'exercice du questionnaire ou de l'entretien. Parmi ces dernières :

- 9 producteurs inscrits sur Agrilocal
- 7 prestataires de la restauration collective
- 30 structures scolaires de niveau primaire et secondaire (sur 90 identifiées)
- 19 structures médico-sociales (sur 22 identifiées)

LES DIMENSIONS ABORDÉES

Durant les entretiens, trois dimensions principales ont été abordées :

- Approvisionnements : relations des restaurants avec les producteurs et les prestataires
- Transformation et valorisation : utilisation des ressources, gaspillage
- Normes et plateformes : EGALIM, Agrilocal, Ma Cantine

Le PAT doit veiller à entretenir la qualité des relations entre producteurs, prestataires et restaurants collectifs, pousser les partenariats de long terme et développer la mutualisation chez tous ces acteurs.

EGALIM : États Généraux de l'Alimentation



Diagnostic réalisé de janvier à septembre 2024
par Active, Pôle de l'économie solidaire



DIRECTION RÉGIONALE DE L'ALIMENTATION
DE L'AGRICULTURE ET DE LA FORÊT



Sommaire

I. Introduction.....	4
A. Données contextuelles.....	4
1. La place de la restauration collective dans les PAT.....	4
2. La restauration collective sur le territoire.....	4
3. EGALIM.....	8
B. Commande du Syndicat mixte de la Bresse bourguignonne.....	8
C. Proposition d'Active pôle de l'économie solidaire.....	9
D. Méthodologie de travail du diagnostic.....	9
E. Proportion des réponses sur le total des sollicités.....	10
II. Enquête auprès des acteurs du territoire.....	11
A. Les établissements.....	11
1. Les restaurations scolaires.....	11
a) Les crèches.....	11
b) Les primaires et maternelles.....	11
c) Les collèges et lycées.....	12
2. Les restaurations en milieu médico-social.....	14
B. Les prestataires.....	20
1. Portraits.....	21
2. La confection des menus.....	22
3. Repas végétarien.....	22
4. Le travail des produits bruts.....	24
5. Circuits d'approvisionnement.....	25
6. Trouver de nouveaux fournisseurs.....	26
7. Proportion de produits achetés localement.....	27
8. Accords annuels.....	28
9. Les contraintes d'achat rencontrées	28
10. La part des produits locaux dans les menus.....	29
11. Ambition sur le développement du « local ».....	30
12. Rehausse du budget et avis du gestionnaire de la Restauration Collective.....	30
13. Ouverture à de nouvelles méthodes (adaptabilité des menus, méthodes de travail...) liées aux contraintes des approvisionnements locaux (livraison, conditionnement, volumes...) ?.....	30
14. Les relations entretenues avec les producteurs du territoire.....	31
15. Contact direct et régulier avec les producteurs.....	32
16. Recherche de nouveaux producteurs (Google, bouche à oreille, jeuxdulocal...).....	32
17. Ateliers de sensibilisation entre producteurs, prestataires et/ou les restaurations collectives.....	32
18. Organisation de semaines à thème à destination des consommateurs finaux (élèves & parents d'élèves).....	33
19. Agrilocal : Connaissance et usage - Ventilation des achats/ventes réalisés.....	34
20. Ma Cantine : Connaissance et utilisation de la plateforme.....	35
C. Côté producteurs.....	38
1. Présentation des producteurs interrogés.....	38
2. Type et quantité de produits proposés à la restauration collective.....	40
3. Volonté d'augmenter ce volume.....	41
4. Adaptation à la restauration collective.....	41

5. La plateforme Agrilocal.....	42
D. Intervention EGALIM.....	48
E. Échange avec le restaurant municipal de Lons-Le-Saunier.....	49
F. Entretien avec la Fédération Départementale de Restauration Collective de Saône-et-Loire.....	50
G. Entretien avec Manger Bio BFC.....	52
III. Synthèse des entretiens par thématiques.....	53
A. Approvisionnements.....	53
B. Transformations & valorisation des produits.....	58
IV. Synthèse des entretiens par acteurs.....	61
V. Perspectives.....	63
A. Mettre en lumière et valoriser les exemples inspirants et les bonnes pratiques.....	63
B. Créer des connexions (dialogue, conseils, contrats...) entre acteurs d'une même famille (producteurs et restaurants collectifs) et mutualiser la logistique.....	63
C. Renforcer le triptyque des relations Syndicat mixte - fermes – établissements.....	64
D. Investir durablement dans les canaux digitaux (Ma Cantine, Agrilocal...).....	65
E. Accompagner la gestion budgétaire des cantines.....	65
F. S'inspirer.....	65
VI. Remerciements.....	70
VII. Annexes.....	71

I. Introduction

A. Données contextuelles

1. La place de la restauration collective dans les PAT

Le 9 juillet 2024, plusieurs retours chiffrés étaient mis en ligne pour marquer les 10 ans d'existence des Projets Alimentaires Territoriaux et constater les premiers résultats.

Selon France PAT, le portail du réseau national des Projets Alimentaires Territoriaux, on peut aujourd'hui compter un total de 459 PAT reconnus par le Ministère de l'Agriculture et de la Souveraineté Alimentaire. Parmi tous ces projets, 335 PAT sont labellisés de niveau 1 (dont celui du Syndicat mixte de Bresse bourguignonne), et donc investis, pour l'heure, dans la démarche de diagnostic de leur existant.

Parmi les PAT reconnus, 358 (près de 78 %) d'entre eux placent l'accompagnement de la restauration collective comme un sujet essentiel de leur diagnostic. Dans les actions mises en place, on retrouve très souvent l'instauration d'un tarif journalier de 1 euro pour les familles, la formation des cuisiniers au végétarisme et à l'intégration de protéines végétales dans les repas, la pesée des déchets, le développement de la filière inox ou encore la sensibilisation des élèves.

Les PAT tendent autant qu'ils le peuvent vers les objectifs de la loi EGALIM, entraînant ainsi certains coûts mais permettant de rehausser le niveau de qualité des repas et de réduire le gaspillage alimentaire ou les déchets comme le matériel à usage unique, entre autres.

2. La restauration collective sur le territoire

Après recoupement de plusieurs sources d'informations, nous avons répertorié les structures de restauration collective suivantes :

- 67 cantines scolaires
- 7 prestataires de la restauration collective
- 45 établissements médico-sociaux parmi lesquels on retrouve : un hôpital, une clinique, un ESAT, 10 EHPAD, 6 foyers et résidences autonomie, 23 crèches et maisons d'assistantes maternelles, ainsi que 3 structures (dont une basée à Tournus mais active en Bresse) proposant un service de portage de repas à domicile.

Selon les informations à disposition à date, on estime que les restaurations collectives, scolaires comme médicales servent plus de **10 600 repas par jour**, ce qui représente près de **2.210.000 repas à l'année** sur l'ensemble du territoire de la Bresse Bourguignonne. Parmi les prestataires,

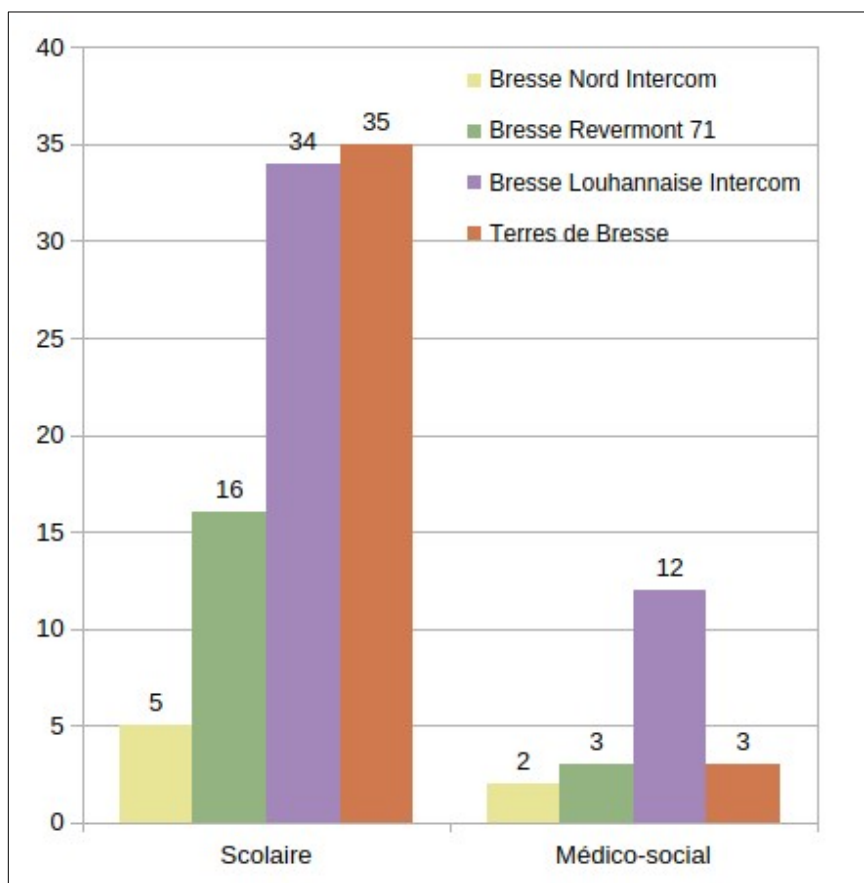
seuls 2 sont implantés localement. Les 5 autres, actifs sur le territoire, sont installés dans un département limitrophe ou ailleurs en France.

Sur le territoire du Syndicat mixte de la Bresse bourguignonne, la plus forte concentration d'établissements (27 scolaires et 20 médico-sociaux) se trouve dans la Communauté de communes Bresse Louhannaise Intercom. Cela est cohérent avec la plus forte concentration d'habitants sur ce territoire (28 391, selon le site du Syndicat).

Parmi les 67 restaurations collectives scolaires, on en compte à minima 8 faisant appel à un prestataire mais il est fort probable que ce soit bien plus. Les réponses peu nombreuses et parfois approximatives dont nous disposons n'aident pas établir un décompte précis.

De même, on peut à minima compter 15 restaurants dont la gestion est laissée à une association de parents d'élèves et 26 restaurants administrés par une municipalité et ou une intercommunalité.

Répartition des établissements scolaires et médico-sociaux sur le territoire



LES PRINCIPAUX ACTEURS RECENSÉS



LÉGENDE

● Écoles primaires & maternelles
 ● Collèges & Lycées
 ■ Structures médico-sociales
 ■ Structures médico-sociales non médicalisées
 ● Crèches

N°	Structures	Ville		
1	Cantines scolaires Bresse Nord Intercom (x 16)	Pierre-de-Bresse		
2	Ecole Saint Jean	La Chappelle St Sauveur		
3	Ecole primaire publique	Bellevestre		
4	Cantine scolaire	Serley		
5	Cantine scolaire	Diconne		
6	SIVOS Frangy	Frangy en Bresse		
7	RPI Lessard/Thurey/Tronchy	Thurey		
8	Restaurant scolaire	St Germain du Bois		
9	SIVOS Beaurepaire/Saillenard	Beaurepaire-en-Bresse		
10	Restaurant scolaire	Mervans		
11	Cantine scolaire	Devrouze		
12	SIVOS Frangy	Sens-sur-Seille		
13	SIVOS Frangy	Bosjean		
14	SIVOS Beaurepaire/Saillenard	Saillenard		
15	Ecole primaire Les violettes	Savigny-en-Revermont		
16	Restaurant scolaire	La Chapelle Naude		
17	Restaurant scolaire	St Etienne en Bresse		
18	Cantine Bruailles/Ste Croix	Bruailles		
19	RPI Ratte/Montagny-près-Louhans	Montagny-près-Louhans		
20	Restaurants scolaires (x4)	Louhans		
21	Restaurant scolaire	Le Fay		
22	Cantine scolaire	Simard		
23	Cantine scolaire	Montcony		
24	Cantine scolaire	Varennes St Sauveur		
25	Cantine scolaire	St Usage		
26	Restaurant scolaire	Cuiseaux		
27	Cantine scolaire	Vincelles		
28	RPI Joudes Champagnat	Champagnat		
29	Restaurant scolaire	Sagy		
30	RPI Dommartin/Condal	Dommartin		
31	Restaurant scolaire	Sornay		
32	Cantine scolaire	Branges		
33	Cantine scolaire	Flacey		
34	Restaurant scolaire	Montret		
35	RPI Ratte/Montagny-près-Louhans	Ratte		
36	RPI Frontenau/Le Miroir	Frontenau		
37	RPI Frontenau/Le Miroir	Le Miroir		
38	RPI Dommartin/Condal	Condal		
39	RPI St-Vincent-en-Bresse Baudrières/St-André-en-Bresse	St-Vincent-en-Bresse		
40	Restaurant scolaire	Loisy		
41	Restaurant scolaire	Montpont		
42	Restaurant scolaire	St Christophe en Bresse		
43	Restaurant scolaire	Ormes		
44	Cantine scolaire	Rancy		
45	Cantine scolaire	La Frette		
46	RPI Lessard-Thurey-Tronchy	Lessard en Bresse		
47	Cantine scolaire	Cuiseaux		
48	RPI Saint-Vincent-en-Bresse Baudrières / St-André-en-Bresse	Baudrières		
49	Cantine scolaire	Simandre		
50	Cantine scolaire	Ratenelle		
51	Cantine scolaire	Ouroux-sur-saone		
52	Cantine scolaire	St Germain du Plain		
53	Restaurant scolaire	L'Abergement Ste Colombe		
54	Restaurant scolaire	Romenay		
55	Cantine scolaire	La Chapelle Thècle		
56	RPI Brienne/Jouvençon/La Genête	Jouvençon		
57	RPI Brienne/Jouvençon/La Genête	La Genête		
58	Ecole primaire	Bantanges		
59	Restaurant scolaire	Savignysur-Seille		
60	RPI Lessard/Thurey/Tronchy	Tronchy		
61	Collège Pierre Vaux	Pierre de Bresse		
62	Collège du Bois des Dames	St Germain du Bois		
63	Citée Scolaire Henri Vincenot	Louhans		
64	Collège Roger Boyer	Cuiseaux		
65	Ensemble scolaire Notre Dame	Louhans		
66	Les Chênes rouges	St Germain du Plain		
67	Les Dîmes	Cuisery		
68	L'île aux frimousses	Pierre de Bresse		
69	L'île aux trésors	Sens-sur-seille		
70	Les merveilles	Mervans		
71	Le repaire des Louveteaux	Beaurepaire-en-Bresse		
72	Aux petits artistes	Montret		
73	Hola kids	Branges		
74	Je mam'use et m'eveille	Le fay		
75	Le monde des doudous	Varennes-St-Sauveur		
76	Les mini-loups	Cuiseaux		
77	Ô comme 3 pommes	Louhans		
78	La cabane des petiots	Sornay		
79	Aux bambins heureux	Simandre		
80	Ephelia et compagnie	Ouroux-sur-saône		
81	Graines de fripouilles	L'Abergement-de-Cuisery		
82	L'arbre à doudous	St-Germain-du-Plain		
83	L'île aux calins	Cuisery		
84	La nature en saine	Tronchy		
85	Le manège enchanté	Ouroux-sur-saône		
86	Les cabrioles	L'Abergement-Ste-Colombe		
87	Les p'tits gazouillis	St-Germain-du-Plain		
88	O' Doudou caché	Ouroux-sur-saône		
89	Trot 'botte	Ouroux-sur-saône		
90	Au pays des lucioles	Montpont-en-Bresse		
91	EHPAD La Providence	Charette Varennes		
92	EHPAD Charles Borgeot	Pierre de Bresse		
93	EHPAD Charles Michelland	St Germain du Bois		
94	EHPAD La Mervand'elle	Mervans		
95	Résidence autonomie Les Tilleuls	St Germain du Bois		
96	Residence les Cordeliers	Louhans		
97	CCAS (Portage de repas)	Louhans		
98	Clinique La Bressane	Varennes St Sauveur		
99	EHPAD La Louhannaise	Louhans		
100	EHPAD Le Chateau des Crozes	Frontenau		
101	EHPAD Les Chemins de Cuisel	Cuiseaux		
102	ESAT de Montret	Montret		
103	Foyer de vie le Mirandis Simard	Simard		
104	Foyer la Source	Cuiseaux		
105	Hôpital de Louhans / EHPAD La Basse Maconnière / EHPAD Pernet	Louhans		
106	ARPA La Gallet d'argent	Simard		
107	ADMR (Portage de repas)	Cuiseaux		
108	Résidence les Ecoreuils	Cuiseaux		
109	EHPAD le Clos Bressan	Romenay		
110	EHPAD les bords de Seille	Cuisery		
111	EHPAD le Nid d'Aveline	St Germain du Plain		
112	ADMR (Portage de repas)	Tournus		

3. EGALIM

Après avoir été adoptée par le Parlement le 2 octobre 2018, la loi pour l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et une alimentation saine et durable a été promulguée le 1er novembre 2018. La loi issue des États généraux de l'alimentation poursuit trois objectifs :

- payer le juste prix aux producteurs, pour leur permettre de vivre dignement de leur travail ;
- renforcer la qualité sanitaire, environnementale et nutritionnelle des produits ;
- favoriser une alimentation saine, sûre et durable pour tous.

La promulgation de la Loi Climat et Résilience en août 2021 a renforcé des **éléments importants** déjà présents dans la loi EGAlim pour la restauration collective sur 4 mesures :

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none">▪ Les approvisionnements, avec l'ajout de 2 nouvelles catégories entrant dans le décompte de l'objectif de 50% de produits durables et de qualité et d'un nouveau sous-objectif spécifique aux viandes et aux poissons▪ Le gaspillage alimentaire, avec la mise en place de l'expérimentation d'une solution de réservation des repas | <ul style="list-style-type: none">▪ La diversification des protéines, avec la mise en place de l'expérimentation d'une option végétarienne quotidienne▪ L'utilisation de contenants réutilisables ou composés de matières recyclables, notamment pour la vente à emporter |
|--|--|

Dans la restauration collective, les **enjeux** balayés dans le cadre des différents PAT existants sur le territoire sont multiples et présentent toutes les facettes de la loi EGALIM :

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none">▪ Amélioration de l'accès à la restauration collective ou accessibilité sociale de la restauration collective▪ Diversification des sources de protéines dans les menus▪ Réduction des déchets non alimentaires et recyclage | <ul style="list-style-type: none">▪ Réduction du gaspillage alimentaire dans la restauration collective▪ Augmentation de l'approvisionnement en produits "durables" et de qualité▪ Suppression des contenants et ustensiles en plastique |
|---|--|

B. Commande du Syndicat mixte de la Bresse bourguignonne

Dans sa phase de diagnostic alimentaire, le Syndicat Mixte de la Bresse bourguignonne a souhaité être accompagné par Active pour la « réalisation d'une série d'entretiens auprès des prestataires à identifier qui interviennent pour la restauration collective pour faire un état des lieux de leur fonctionnement actuel et identifier leurs contraintes et besoins. »

C. Proposition d'Active pôle de l'économie solidaire

Active a réalisé une série d'entretiens auprès des prestataires majeurs par délégation de service public notamment pour les hôpitaux, EHPAD, portage à domicile, écoles primaires et crèches.

Nous avons cherché à travers nos entretiens, à identifier :

- le fonctionnement quant à la confection des menus
- le fonctionnement quant à l'approvisionnement des matières premières
- les contraintes d'achat, de livraison et de stockages
- la part de produits locaux dans leurs menus
- les relations qu'ils entretiennent avec les producteurs du territoire

Nous avons également interrogé les producteurs en direct des collèges, lycées ou autres afin d'identifier :

- Le type et la quantité de produit qu'ils peuvent proposer à la restauration collective, la saisonnalité de leur production
- Les freins et obstacles à travailler avec ce type de structures
- Les mesures qui peuvent les aider à faciliter une collaboration avec la restauration collective
- Les mesures qu'ils prennent pour vendre localement leurs produits
- S'ils connaissent le site Agrilocal mis en place par le Conseil Départemental de Saône-et-Loire

D. Méthodologie de travail du diagnostic

Afin d'avoir une vision globale des pratiques et besoins du territoire, ce diagnostic s'appuie sur des échanges avec **3 types d'acteurs** de la restauration collective :

- les établissements accueillant une restauration collective (les établissements scolaires et médico-sociaux)
- les fermes du territoire inscrites sur Agrilocal, renseignées dans le mail transmis par le conseil départemental de Saône-et-Loire,
- les prestataires de restauration collective repérés comme actifs sur le territoire.

Trois questionnaires différents ont été formalisés pour s'adapter aux plus près des réalités des différents acteurs du territoire.

Chacun d'entre eux a été sollicité directement en leur proposant idéalement un échange téléphonique d'une heure ou, en cas d'indisponibilité de leur part, l'envoi du questionnaire dédié à chaque structure.

Véronique BADET, Chargée de projets Alimentation durable au Conseil Départemental de Saône-et-Loire, a été sollicitée afin d'affiner le questionnaire à destination des cantines scolaires sur des aspects opérationnels (matériel et moyens humains disponibles, coût matière moyen annuel, nouvelles sources d'approvisionnements...).

Quant aux établissements scolaires du territoire, ils ont été mobilisés par l'intermédiaire de Charlotte CORDELIER, Chargée de mission santé - Animatrice Contrat Local de Santé du Pays de la Bresse bourguignonne.

Les **entretiens**, avec les structures volontaires, ont eu lieu et ont duré entre 45 minutes et 2h selon les interlocuteurs, leur temps disponible et leur propension à s'exprimer sur le sujet. Certains entretiens ont été beaucoup plus difficiles à obtenir que d'autres, du fait de la maigre disponibilité des acteurs et parfois de leur rejet de la démarche, après avoir été sollicités à de trop nombreuses reprises sans connaître la suite de la démarche. Les entretiens acceptés sont d'une bonne qualité, avec des anecdotes et beaucoup de détails sur le quotidien, opérationnel comme stratégique, des acteurs.

Enfin, les retours de ces entretiens ont été transcrits et **analysés** dans ce rapport. Vous retrouverez les questionnaires vierges en annexe.

Aussi, dans l'optique d'être le plus fidèle aux entretiens, plusieurs idées d'amélioration seront entrevues dans ce rapport et développées dans le document **Perspectives** que vous retrouverez en annexe. On trouvera tout au long du rapport des notes pointées faisant appel à ce paragraphe.

E. Proportion des réponses sur le total des sollicités

- 33% des établissements scolaires (crèches, maternelles, primaires, collèges & lycées = 30 sur 90, dont 12 réponses complètes au questionnaire, le reste n'apportant que quelques chiffres pour enrichir le diagnostic)
- 86% des établissements médico-sociaux (EHPAD, hôpital & foyers) = 19 sur 22, dont 5 réponses complètes au questionnaire, le reste n'apportant que quelques chiffres pour enrichir le diagnostic)
- 100% des prestataires (7)
- 39% des fermes (9 sur 23) référencées sur Agrilocal, dont une sur le point de cesser son activité

II. Enquête auprès des acteurs du territoire

A. Les établissements

1. Les restaurations scolaires

Faute de disponibilité commune avec les crèches, nous n'avons pu récolter que très peu d'informations à leur sujet. Une majorité d'entre elles confie la préparation de leur repas à des prestataires. Ensemble, elles servent environ 70 000 repas à l'année avec des écarts significatifs selon les cas : plus de 13 000 repas servis par la maison d'accueil du jeune enfant à Pierre de Bresse (seule structure de ce type dans la communauté de communes de Bresse Nord Intercom) contre environ 1 700 servis à la crèche Graines de fripouilles de L'Abergement-de-Cuisery (faisant partie de la Communauté de communes de Terre de Bresse qui compte 12 crèches).

a) Les crèches

Faute de disponibilité commune avec les crèches, nous n'avons pu récolter que très peu d'informations à leur sujet. Une majorité d'entre elles confie la préparation de leur repas à des prestataires. Ensemble, elles servent environ 70 000 repas à l'année avec des écarts significatifs selon les cas : plus de 13 000 repas servis par la maison d'accueil du jeune enfant à Pierre de Bresse (seule structure de ce type dans la communauté de communes de Bresse Nord Intercom) contre environ 1 700 servis à la crèche Graines de fripouilles de L'Abergement-de-Cuisery (faisant partie de la Communauté de communes de Terre de Bresse qui compte 12 crèches).

b) Les primaires et maternelles

Active a obtenu 9 réponses sur 60 cantines scolaires identifiées et sollicitées. En complément des mails adressés par Charlotte CORDELIER à la fin du mois d'avril et relancés à la mi-mai, Active et le Syndicat ont identifié 17 communes pratiquant une gestion municipale ou associative de leur cantine à relancer en priorité pour enrichir le diagnostic. A l'issue de toutes ces relances, on obtient un taux de réponse de 15%.

Ces réponses sont plus ou moins détaillées et chiffrées selon les retours. On observe des réponses plus courtes quant aux réponses fournies par les prestataires lorsque les communes leur ont délégué cette charge (Cuiseaux, Saint Germain du Bois et Simard). A l'inverse, quand c'est la municipalité ou l'association de parents d'élèves qui ont répondu au questionnaire, on trouve souvent des réponses plus détaillées et plus chiffrées.

Parfois la réponse est simplement que c'est le rôle du prestataire et non celui de la commune (2 communes ont répondu ainsi et ne sont pas comptées dans les répondants), sans questionnaire rempli.

Parmi les communes qui ont répondu, on trouve Cuiseaux, le SIVOS de Frangy en Bresse, Saint-Etienne en Bresse, Saint-Germain du Bois, Saint-Usuge, Simard, le SIVOS de Beaurepaire-Saillenard, Sornay, Varennes Saint-Sauveur. Les restaurants collectifs de Diconne et La Frette ont

répondu tardivement, mais leur contribution ont permis d'enrichir le diagnostic sur certains chiffres (nombre de repas servis à l'année).

Ce sont des communes dont les restaurants collectifs préparent entre 50 et 130 repas par jour (uniquement le midi). Cela donne des volumes annuels allant de 7 000 à près de 19 000 repas par restaurant. Au total, cela représente près de 485 000 repas à l'année.

Ces restaurations scolaires comptent entre une et deux **personnes actives en cuisine** sur des plages horaires allant de 2h30 à 4h pour préparer les repas. On note qu'au-delà de 75 repas par jour, il y a systématiquement plus d'une personne en gestion des repas (un(e) cuisinier(e) et une(e) aide/assistant(e)) et la deuxième personne travaille souvent en temps partiel.

Équipements

Tous ces restaurants ont à minima un réfrigérateur ou une chambre froide, un (ou plusieurs) congélateur(s), un (ou plusieurs) plan(s) de travail. Les équipements accessoires les plus répandus dans les établissements (4 sur 9 à chaque fois) sont des classiques de la restauration collective : une légumerie, cellule de refroidissement et une trancheuse à pain.

Certains complètent cette panoplie d'un four à vapeur, d'un four au gaz, d'uneessoreuse à salade électrique, d'étuves, de plaque au gaz, d'une friteuse ou encore d'un piano à gaz.

La moitié des répondants ont pu identifier un **coût matière moyen annuel** : les valeurs oscillent entre 1,70€ et 2,41€ par repas. En ce sens, les enveloppes annuelles oscillent entre 15.555 euros (pour 9.150 repas annuels) et plus de 61.000 euros (14.652 repas annuels).

Sur les 9 réponses, 2 structures assurent respecter leur budget initial, 2 renseignent un déficit, 1 établissement souligne avoir réussi à éponger ce déficit grâce aux bénéfices générés par des manifestations (carnaval, bol de riz, kermesse par exemple...) et 4 ne répondent pas à la question.

Une très grande majorité évoque ne pas passer par la **commande publique** (6 sur 9). Pour ce qui est des canaux d'achats, voici en détail les réponses des restaurants scolaires :

- | | |
|--------------------------|---|
| • fermes = 7 sur 9 | • atelier / laboratoire de transformation = 1 sur 9 |
| • coopératives = 2 sur 9 | |
| • artisans = 6 sur 9 | • épicerie = 3 sur 9 |
| • commerçants = 8 sur 9 | • grandes et moyennes distribution = 5 sur 9 |

Les commerçants et les fermes ressortent comme les principaux fournisseurs de la restauration collective scolaire, suivis de près par les artisans puis vient la grande et moyenne distribution.

c) Les collèges et lycées

Chacun des 7 collèges (& collège/lycée) a été sollicité par mail et par téléphone à plusieurs reprises.

Sur les établissements démarchés, 2 ont répondu à cette enquête, 1 a exprimé ouvertement son refus d'échanger car il l'avait déjà fait récemment avec le département, 2 se sont arrêtés aux chiffres principaux et les 2 derniers n'ont pas répondu.

Sur les 2 réponses, on retrouve des volumes de repas similaires (250 et 260), comme les coûts matière moyens annuels (2,35€ et 2,41€). Un écart de budget notoire est tout de même à notifier avec plus de 15 % de différence : plus de 100 000€ de budget pour le collège Roger Boyer de Cuiseaux contre 84 384€ pour le collège Pierre Vaux à Pierre-de-Bresse.

Aucun de ces 2 collèges ne passe par la **commande publique**.

Le Collège Roger Boyer précise ne jamais passer de commandes atteignant le seuil des 40 000 euros pour une même famille de produits, ce qui entraînerait un besoin de publicité vis-à-vis de l'appel, de libre accès à l'appel d'offres et de revue objective des propositions reçues.

Il semble qu'il y ait ici confusion, pour ce collège, entre commande publique et mise en ligne sur Agrilocal (ne requérant aucun seuil minimal). Au contraire, comme le précise le vademecum des règles de la commande publique, disponible sur le site de la plateforme : « *Les procédures de consultation qui seront lancées via le dispositif AGRILocal porteront sur des achats de produits homogènes pour des montants compris entre 0 et 90 000 € HT* ».

Les canaux d'achats sont variés : fermes, grossistes, artisans, commerçants mais pour le Collège Roger Boyer, le prix des producteurs semble être 2 à 3 fois plus cher qu'ailleurs, selon le ressenti de la gestionnaire contactée.

Pour ces 2 collèges, il semblerait que le prix soit un véritable frein pour développer les collaborations avec des producteurs locaux. Agrilocal est aussi mentionné par le Collège Pierre Vaux comme un frein.

Aussi, pour le Collège Pierre Vaux, répondre aux exigences **EGALIM** semble compliqué : cela augmente le coût de revient et cela allonge le temps de travail. Aujourd'hui, ils estiment remplir à 70 % l'objectif et seraient bien preneurs d'un renfort en personnel.

Les 2 collèges connaissent la **plateforme Agrilocal** et éprouvent des difficultés dans son utilisation.

Le manque de personnel pour assumer la charge de travail nécessaire est partagé par les 2 structures.

Le Collège Roger Boyer reçoit peu de réponses ou sinon des réponses négatives. Cela nécessite un temps de travail supplémentaire pour gérer les commandes ainsi assurer le suivi et l'anticipation des commandes 3 semaines en amont.

Les collèges situés en bordures du département (c'est le cas pour ces 2 là) voient leurs possibilités de commande dans le(s) département(s) limitrophe(s) limitées. Restreints, ils essayent tant bien que mal de « rapatrier » leurs fournisseurs historiques (qui se trouvent dans le département

limitrophe au leur) sur la plateforme, ce qui n'est pas chose aisée et demande encore du travail non rémunéré.

Les **approvisionnements locaux** semblent compliqués pour beaucoup. Malgré ces difficultés, plusieurs raisons poussent ces établissements (comme les primaires et maternelles) à poursuivre cette démarche : la souplesse de la relation avec les fournisseurs, faire vivre le terroir et soutenir la filière agricole.

En ce qui concerne le **gaspillage** dans le milieu scolaire en général, le collège Roger Boyer de Cuiseaux fait appel au système de commande à la composante, qui permet d'ajuster les quantités servies pour chaque composante de l'assiette. Cette démarche suppose analyse et concertation et vise la réduction du gaspillage alimentaire (moins composantes dans l'assiette et grammages adaptés). La commune de Simard estime à 80 grammes par assiette le gaspillage quotidien dans la restauration collective de la cantine de son école.

1. Les autres établissements mentionnent presque tous limiter ou ne pas avoir de gaspillage sans se prononcer sur les chiffres. L'association de parents d'élèves en charge de la cantine scolaire de Varennes Saint Sauveur confirme : « *Connaître les enfants permet d'ajuster les quantités et d'être au plus juste* », soulignant ainsi que la cuisine faite sur place serait plus précise et éviterait le gâchis. [**Perspective A.2**]

A retenir des Restaurations scolaires (de la maternelle au lycée)

- Le coût annuel matière oscille entre 1,70 et 2,40€
- La commande publique est très peu utilisée (2 établissements sur 11 seulement)
- Agrilocal ressemble plus à une contrainte qu'à une solution
- Le gaspillage est un sujet important mais peu d'établissements précisent leurs actions
- Tout établissements confondus, on dénombre près de 480 000 repas servis à l'année

2. Les restaurations en milieu médico-social

Chaque établissement a été sollicité à de multiples reprises, par mail comme par téléphone.

Sur un total de 22 établissements qui ont été sollicités, 5 nous ont répondu soit 23 %.

Nature des répondants

Les 5 répondants sont : 2 EHPADs (*Le Clos Bressan* à Romenay et *La Providence* à Charettes Varennes), 2 résidences (*Les Cordeliers* à Louhans et *Les Tilleuls* à Saint Germain du Bois) ainsi que l'hôpital de Louhans.

Il est compliqué de ressortir une tendance moyenne puisque ces établissements sont très hétérogènes. Ils accueillent un volume de résidents qui diffère beaucoup de l'un à l'autre. Il en va de même pour les repas préparés (535 par jour à l'hôpital, contre 36 à La Providence, par exemple). Cependant plusieurs points de comparaison sont à relever.

Les moyens humains

Les petites structures semblent moins « productives » en cuisine : leurs salariés de cuisine produisent moins de repas que ceux des plus grandes structures. On peut sans aucun doute ramener cela à une forme d'économie d'échelle dont bénéficient les plus grandes structures.

Sans compter l'hôpital qui se trouve dans une autre catégorie, les structures sollicitées travaillent avec **une à 3 personnes en cuisine**. Les horaires de travail pour ces cuisines (hôpital inclus) pour préparer les repas varient, pour le démarrage le matin, entre 6h et 8h, selon les établissements. L'arrivée du / de la chef(fe) se fait parfois 1h en amont du reste de l'équipe, pour laisser le cette dernière gérer la fin de service, entre 14h et 15h.

Les équipements

Du côté des équipements, tous les établissements sont équipés de frigos ou de chambre froide, d'un congélateur et d'un ou plusieurs plans de travail et 4 sur 5 possèdent et utilisent une cellule de refroidissement.

Seuls 2 précisent être équipés de plaques (ou zone) chaudes et 2 autres utilisent également un piano gaz et un four.

L'hôpital de Louhans, grâce aux moyens décuplés par les différents publics et services qu'il sert ainsi que par le nombre de patients reçus, dispose aussi de plusieurs zones (ou plans de travail) dédiées : Déballage, Décartonnage & Operculage.

Les moyens financiers

3 répondants nous ont précisé avoir un coût matière compris entre 4,10€ et 4,38€, les 2 autres n'ont pas répondu à cette question. On notera une très nette différence avec les restaurants des établissements scolaires, proche du facteur 2 selon les établissements comparés. Pour les établissements interrogés, ce coût englobe les 3 repas de la journée ; le petit-déjeuner et le dîner représentant, selon les établissements, des coûts marginaux couverts dans cette enveloppe. Il est de rigueur de préciser ici que le seul vrai repas de la journée est le déjeuner. Comme évoqué avec les structures de portage de repas, un établissement nous a confirmé que les plateaux servis dans sont trop copieux pour être consommés en une fois par les résidents. Ces derniers consomment le reste réchauffé le soir.

L'approvisionnement

Si l'on se penche sur les canaux d'achats, **l'hôpital suit un schéma très codifié** : les approvisionnements sont gérés au travers de commandes publiques via le GRAAL (Groupement

Régional d'Achats Alimentaires) du Centre Hospitalier Métropole Savoie (à Chambéry). Les appels d'offres sont gérés par le GRAAL et les hôpitaux bénéficiaires du groupement n'ont d'autre choix que de se servir dans les produits obtenus par le GRAAL.

Le chef de la cuisine de l'hôpital de Louhans dispose malgré tout d'une certaine liberté pour compléter ses achats sur les marchés de Chalon-sur-Saône et Bourg-en-Bresse où il se fournit sur quelques denrées alimentaires mais aussi en matériel, essentiellement des barquettes et des produits d'entretien. Il fait également appel à des fermes produisant du poulet de Bresse. Cela lui permet de privilégier des produits de qualité pour arriver à environ 10 % de produits bio servis en assiette.

On compte **3 établissements, dont l'hôpital, faisant appel à la commande publique** de manière régulière.

Pour ceux-ci, seules les urgences ou les compléments (introuvables en marchés publics ou pour combler un manque) sont concernés par des achats hors marché public, et les GMS (grandes et moyennes surfaces) reviennent souvent comme une solution pour pallier les imprévus et les événements particuliers.

Les 2 autres établissements répondent ne pas faire appel à la commande publique ou ne répondent pas à cette question.

En somme, les principaux canaux d'approvisionnement sollicités par les établissements médico-sociaux sont : les fermes, les grossistes, les artisans et les GMS.

Aucune grande tendance ne se dégage pour identifier de nouveaux fournisseurs. Le bouche-à-oreille et le démarchage de la part des fermes sont évoqués par l'hôpital.

Dans une **démarche de cohérence** sur la globalité de l'activité, les répondants précisent qu'ils organisent pour 2 d'entre eux des repas, voire des semaines, à thème.

Pour 2 autres d'entre eux encore, ils précisent privilégier les produits de saison.

Enfin, seul un évoque l'intervention de fermes de producteurs dans ses locaux.

Quand on s'attarde sur l'**échelle des commandes locales** (à quelle fréquence leurs commandes s'inscrivent dans un périmètre local, 150km maximum), c'est une donnée sur laquelle l'analyse est très compliquée : certains ne répondent simplement pas à la question ou disent qu'ils ne savent pas quand d'autres répondent sans donner de précisions.

L'hôpital de Louhans répond que cela lui arrive de commander de la raclette de Savoie provenant de plus de 150km mais que ce genre d'achats reste anecdotique.

Concernant les critères de sélection des fournisseurs, seuls 2 établissements précisent leurs attentes : **le prix, la livraison et le dialogue constructif** (essais & retours d'expérience) sont les éléments les plus importants pour eux.

Seul l'hôpital précise que le volume et la fréquence de livraison sont importants même s'il peut être souple et s'adapter aux volumes des producteurs pour travailler le plus possible avec eux. Une fois encore, l'hôpital fait l'exception en bénéficiant d'un groupement d'achat. En cuisinant pour beaucoup d'entités : 3 EHPAD, 2 crèches et le personnel et les patients de l'hôpital, il bénéficie du cumul de plusieurs budgets et réalise des économies d'échelle.

3 réponses marquantes surviennent quand la question des **freins et obstacles** est posée :

- « Difficulté avec les règles des marchés publics, qui ne permet pas de discrimination positive pour du local »
- « *Le coût et le manque de connaissance de l'offre* » en évoquant les producteurs locaux
- L'hôpital dit s'adapter et préférerait faire sans le GRAAL car on lui impose.

Quand on évoque **une solution d'urgence** pour pallier un éventuel problème logistique, plusieurs établissements précisent travailler en liaison froide (préparer un ou plusieurs jours à l'avance les menus, ce qui permet d'atténuer la vague créée par un problème de livraison) et un seul ferait appel à la liaison chaude. Les menus de secours sont aussi répandus, avec des conserves et des plats à réchauffer. Certains ajoutent même qu'ils font tourner leurs menus de secours (la résidence Les Tilleuls). D'autres fournisseurs (GMS comprises) entrent aussi dans les solutions disponibles. Aussi, la réserve ou le stock tampon sont mentionnés par quelques-uns. Enfin, quelques-uns procèdent à l'intervention des menus prévus dans la semaine le temps de trouver une solution la plus proche de leurs habitudes.

Sur la diversification des approvisionnements, on obtient peu de réponses : le chef de la cuisine de l'hôpital apprécie la liberté que lui laisse sa direction et la Résidence des Cordeliers souligne la difficulté que représente le changement engendré par une diversification.

EGALIM : impacts, résultats et commentaires

4 établissements répondent clairement à la question et l'objectif n'est tenu pour aucun d'entre eux.

L'hôpital souligne le non-sens de cette loi avec la présence du label HVE dans les labels reconnu SIQO et l'absence de la dimension locale dans les critères à tenir.

→ C'est une dominante qui ressort de tous les appels : tous veulent faire avec du local pour soutenir les producteurs et le territoire mais ce n'est pas valorisé sous EGALIM. Et l'hôpital de souligner : si c'est pour commander « *du bio de loin, non merci !* ».

Toujours selon l'hôpital, les coûts de certains produits comme les lentilles, la macédoine et le jambon ont explosé, avec des augmentations allant d'un facteur 2 à 3 (de 5,08€ à 15,59€ pour 5L de lentilles).

Les objectifs semblent intenables avec cette réalité. Et c'est inquiétant pour la diversification des apports protéiques : les lentilles, comme les autres légumineuses, entrent dans le champ des

protéines permettant de se passer de la viande et donc de tendre vers 2 objectifs : un repas végétarien par semaine et un budget allégé.

Perspective B.5 : Questionner la stratégie d'approvisionnement vis-à-vis du GRAAL

S'ils n'en font pas plus aujourd'hui, c'est dû à des « *difficultés au niveau budgétaire* », cela ferait dépasser l'enveloppe annuelle mais aussi parce que la charge de travail est déjà forte « *sur les effectifs cuisine* ».

➤ VERBATIM choc : « *EGALIM n'est pas en phase avec la réalité* »

La loi EGALIM porte sur des ordres de grandeur budgétaires (50 % produits labellisés sous Signes Officiels de la Qualité et de l'Origine dont 20 % de bio, dans les factures) mais ne stipule rien sur le contenu des assiettes. En effet, « *ces taux sont calculés à partir de la valeur HT en euros de la somme des achats annuels alimentaires sur l'ensemble des repas* » (source : DRAAF Centre Val de Loire). En effet, aucune mesure ne serait prise sur le volume ou le poids de produits issus de l'agriculture biologique dans l'assiette.

→ Exemple : Des condiments issus de l'agriculture biologique (huile d'olive & moutarde à 15€/litre ainsi que sel, poivre et épices à une dizaine d'euros pour 100 grammes, par exemple) pourraient tout à fait rentrer dans ce calcul et constituer une réponse suffisante sur un repas pour le cahier des charges EGALIM. Pour autant, le reste de l'assiette (en grammes), c'est à dire plus de 95 % n'aurait rien de biologique. Cela soulève une vraie question sur les indices sur lesquels objectiver les restaurations collectives. **EGALIM pourrait évoluer en ce sens : objectiver le volume servi en bio plutôt que le coût de son achat.**

Par ailleurs, 2 répondants soulèvent un autre point crucial au sujet du public âgé qu'ils accueillent : le moment du repas est l'un des derniers plaisirs des patients.

Il apparaît compliqué de leur proposer des **assiettes végétariennes** pour tendre vers un des objectifs de la loi EGALIM, alors que leurs habitudes de consommation sont très carnivores. Changer les habitudes, notamment vis-à-vis de la viande pour cette génération, s'avère compliqué et ces établissements préfèrent mener d'autres combats.

Les 2 structures témoignant ce retour attestent qu'elles ne font pas d'effort particuliers pour tendre vers une hausse de la fréquence de repas végétariens. De surcroît, elles y perdraient beaucoup car les patients attendent la viande et boudent les assiettes qui n'en contiennent pas, cela entraînerait un gaspillage conséquent.

Plateforme Agrilocal

Les réponses sur la connaissance de la plateforme sont peu encourageantes : 1 oui, 3 non et 2 non-réponses. Actuellement, personne n'utilise la plate-forme, les raisons évoquées sont le manque de connaissance ou de compréhension de la plate-forme. [Perspective D.2]

Plusieurs motivations personnelles poussent pour plus de collaborations avec les fermes ou les producteurs en direct :

- Plus de marge de manœuvre hors GRAAL et une loi plus exigeante, mais juste, pour l'hôpital.
- La souplesse de la relation client-fournisseur (entendre hors commande publique), l'image de faire vivre le terroir et l'emploi local et le soutien à la filière agricole française apparaissent comme les principales motivations qui pousseraient aujourd'hui les répondants à travailler en direct avec des fermes et des producteurs.

Contraintes liées à Agrilocal

Seuls 2 établissements amènent une réponse. La contrainte financière est évoquée par le premier quand le deuxième évoque le carcan des marchés publics et une stratégie de sous-dimensionnement du besoin pour pouvoir commander le reste en local à côté (sans les contraintes des marchés publics).

Les repas

Menus différents selon les besoins : seuls l'hôpital et la résidence *Les Tilleuls* précisent préparer des menus différents pour s'adapter aux besoins des patients. Comme on le verra chez les prestataires, le « haché », le « mixé » ou le « mixé lisse » (aussi appelé « mouliné ») sont des menus qui vont graduellement réduire le travail de mastication pour les patients ayant des difficultés à mâcher ou encore le « mangé main » (reconstitué avec des morceaux de gélatine) pour les patients ayant du mal à tenir les couverts.

Tout fait sur place ?

La préparation des repas en interne est privilégiée pour la plupart des répondants. Elle leur permet de mieux maîtriser le gaspillage, notamment grâce à une bonne connaissance des résidents et de leurs habitudes et préférences alimentaires.

Marge ? 2^e service ?

Aucun établissement n'évoque de marge. La tendance se dessine plutôt autour de la bonne connaissance des patients pour préparer en conséquence les quantités nécessaires et éviter le gaspillage.

Gaspillage ? Quelle démarche ?

Le gaspillage semble être un sujet pris à cœur dans ces établissements, soit par une réflexion sur les quantités et le tri, soit parce que le peu de reste est donné aux poules de l'établissement (La Providence).

L'hôpital de Louhans et la résidence Les Cordeliers connaissent et chiffrent les quantités : 3 conteneurs par semaine, dont la gestion est sous-traitée à une entreprise spécialisée, pour l'hôpital. En ce sens, il considère que « *tout déchet est payant* », ce qui motive à réduire. Gérer le compost sur

place serait trop compliqué en termes de besoins en compétences et en nouveau personnel mobilisé.

Pour la résidence Les Cordeliers (à Louhans), une moyenne de 100gr par jour et par personne a été identifiée.

→ Les ordres de grandeur sont compliqués à comparer mais les entités concernées ont conscience de cela, ce qui est déjà une grande avancée sur le sujet.

A retenir des restaurations collectives médico-sociales

- C'est près de **1 200 000** repas qui sont servis chaque année par les structures médico-sociales
- De la plus petite à la plus grande structure, on compte entre 13 000 et 192 600 **repas sont servis à l'année** dans ces établissements
- Seuls 2 établissements (sur 5 entendus) font appel à la **commande publique**
- La **liaison froide** semble très répandue dans la filière médico-sociale : elle vise à préparer les repas plusieurs jours en amont pour gagner du temps et pallier les imprévus
- L'usage de la plateforme **Agrilocal** beaucoup moins fréquent dans le milieu médico-social que scolaire.
- **EGALIM** : le repas végétarien n'est pas aussi bien installé dans les menus que dans le milieu scolaire, cela tient aux habitudes alimentaires d'une génération qui a connu le manque et qui a du mal à faire évoluer ses habitudes.
- Tous les établissements soulignent le non-sens d'EGALIM quant aux approvisionnements locaux : la proximité avec le lieu de consommation n'y est pas valorisée
- 3 établissements ont conscience de leur **gaspillage** et testent des solutions (poulailler). Quant au **compostage**, seul l'hôpital l'évoque sans avoir de solution complète, faute de personnel et de structuration de la filière.

B. Les prestataires

Qu'entend-on par prestataire ? Il s'agit d'entreprises qui peuvent fournir les restaurations collectives (scolaires comme médico-sociales) en personnel compétent et qui proposent également du portage de repas. Avec les restaurations collectives, les prestataires préparent le planning des repas sur l'année, le plus souvent avec un plan alimentaire, un(e) diététicien(ne) ou un(e) nutritionniste.

La stratégie d'approvisionnement est décidée ensemble en amont de l'année de partenariat et se base sur le budget mis à disposition et les critères énoncés par le commanditaire (municipalité, association de parents d'élèves, direction de la structure médico-sociale...) pour préparer les repas servis.

Nous avons repéré 7 prestataires actifs sur le territoire parmi lesquels 2 sont installés en Bresse. Les 5 autres ont établi leurs sièges sociaux dans l'Ain (3) ou ailleurs en France (2).

100 % des prestataires ont répondu au questionnaire même si le degré de précision dans les réponses diffère d'un acteur à l'autre. Bourgogne Repas s'est bien plus prêté à l'exercice que les autres prestataires avec des retours plus détaillés.

1. Portraits

API Restauration est une Société par Actions Simplifiée créée en 1956 à Mons-en-Barœul (59) par Jean Debosque. Parti d'une boucherie-charcuterie et d'un premier contrat avec 15 repas par jour, elle employait en 2023 pas moins de 10 600 salariés dont 1200 à l'étranger et réalisait un chiffre d'affaires de 954 000 000 euros.

Elle prépare plus d'un million de repas par jour sur 1300 sites. Chaque mois, elle compte environ 5 nouveaux clients tels que le Crédit Agricole Loire Haute-Loire, l'Olympique de Marseille, la mairie de Lille ou encore le CEREMA.

Bourgogne Repas est une Société par Actions Simplifiée à associé unique créée en 1978 à Chalon-sur-Saône, puis relocalisée depuis 1991 à Cuisery, qui compte 75 salariés. Active dans la petite enfance, l'éducation, les entreprises et les établissements médico-sociaux, elle réalise 8 500 repas par jour pour satisfaire ses clients.

Caliteo est une Société par Actions Simplifiée créée en 2008 et basée à Saint-Genis-sur-Menton (01).

Il s'agit certainement du plus petit des prestataires actifs parmi les sondés. Comme Bourgogne Repas, il sert la restauration scolaire, les entreprises et les structures accueillant des personnes âgées sur un secteur allant de Montbéliard jusqu'à Lyon en passant par Autun.

La cuisine de Jacquotte est un boucher – charcutier – traiteur établi depuis 2010 à Louhans (71). Au-delà de son activité traditionnelle en semaine, le portage de repas à domicile a été développé et représente aujourd'hui 2000 repas par semaine. Par ailleurs, le travail avec les restaurations scolaires avait été initié dès le début, mais a pris fin en 2013 pour cause de réglementation vis-à-vis de son statut juridique. En 2022, ce travail a repris avec 2 cantines scolaires.

RPC (Restauration pour collectivités) est une Société par Actions Simplifiée implantée à Manziat (01) et créée en 1993. Elle emploie entre 100 et 199 salariés qui préparent 45 000 repas par jour sur 4 sites (Manziat, Laiz, Ambronay et Valserhône) pour 700 clients.

Sud Est Restauration est une Société par Actions Simplifiée basée à Manziat (01) et créée en 1993 active sur tout le quart Sud Est de la France.

Vitalrest est une Société par Actions Simplifiée créée en 2001 à Saint-Germain-en-Laye. Elle dispose de 7 agences territoriales, emploie 1300 personnes à travers la France et sert 430 clients en réalisant 120 millions d'euros de chiffre d'affaires. Leurs principaux clients sont les établissements pour personnes âgées, les établissements pour personnes en situation de handicap et les établissements médico-sociaux.

2. La confection des menus

Les prestataires travaillant avec des restaurants scolaires établissent précisément leurs menus sur une période de 6 à 7 semaines (au mois pour **La Cuisine de Jacquotte**). Cela équivaut à l'écart entre chaque période de vacances scolaires.

Pour établir ces menus, **Caliteo** travaille avec une diététicienne indépendante et un plan alimentaire. Le prestataire **RPC** évoque une commission où il travaille avec les commerciaux, les acheteurs, la diététicienne ainsi que les chefs de cuisine. **Sud Est Restauration** suit un plan alimentaire et demande une confirmation avec la diététicienne du siège avant validation finale des menus en local. **Bourgogne Repas** quant à lui se base sur les menus de l'année passée et réajuste selon les arrivages.

Historiquement, **La Cuisine de Jacquotte** a toujours travaillé en majorité avec les personnes âgées. Elle adapte aujourd'hui ses menus aux besoins des enfants en fonction de ses commandes, majoritairement tournées vers les besoins des personnes âgées. Pour ses clients en milieu scolaire, le prestataire met en place un plan alimentaire et répond à la demande des 2 mairies quant aux menus sans porc.

Quand les prestataires travaillent avec des structures médico-sociales, il y a souvent moins de contraintes. Par exemple **Sud Est Restauration** tient 2 réunions annuelles avec un EHPAD de Cras pour préparer les menus sur l'année : une en septembre pour faire le bilan et préparer un nouveau plan pour l'année à venir et l'autre au printemps permettant de réajuster et de passer commande au besoin.

3. Repas végétarien

Dans le milieu scolaire, le repas végétarien hebdomadaire est quasi systématique pour ces acteurs. **RPC** dit même avoir mis en place une option tous les jours.

API Restauration a, lui, fait appel à des chefs externes à l'établissement pour diversifier les recettes végétariennes.

Bourgogne Repas est le seul acteur à évoquer le halal qu'il a intégré dans ses menus pendant un temps mais qu'il ne fait plus.

RPC propose quant à lui un repas sans porc chez ses clients ce qui est aussi le cas pour les 2 clients que sert **La Cuisine de Jacquotte** dans le milieu scolaire.

Le repas végétarien n'est pas adopté par les clients de **La Cuisine de Jacquotte**, tant dans le milieu scolaire que médico-social. Il en va de même pour les approvisionnements en produits issus de l'agriculture biologique.

VERBATIM : « *Le végétarien : les gamins n'en veulent pas, on est à la campagne ici. [...] Le vrai bio n'existe pas* ».

Dans le milieu médico-social, il semblerait que le repas végétarien ne soit pas légion, bien que cela se développe doucement comme en atteste **Bourgogne Repas**. Comme précisé un peu plus haut (page 6), il est compliqué de faire changer une génération sur ses pratiques alimentaires, datant de plusieurs décennies. Le plaisir passe avant l'empreinte carbone ou les questions de santé (trop de viande dans notre régime).

Pour ce qui est des autres régimes type allergènes (gluten, lactose, arachides...) : plusieurs prestataires évoquent la complexité trop importante de préparer des plats certifiés. Le travail de nettoyage des salles et des machines ayant été en contact avec ces éléments est trop important pour pouvoir assumer cette responsabilité.

RPC précise qu'il déclare la présence d'allergènes dans les plats qu'il propose.

Il est alors vu avec les parents des élèves concernés en début d'année d'assumer eux-mêmes les repas.

Sud Est Restauration confie que chaque client dispose de ses propres menus et travaille avec les retours d'expérience de ses chefs et de ses équipes pour constituer et réajuster les menus à venir.

Il déplore que les parents d'élèves demandent à la cantine de pallier le manque d'éducation culinaire des enfants non assumé par les parents eux-mêmes, arguant que ce qu'ils n'arrivent pas à faire à la maison doit être fait à la cantine et que cette dernière doit prendre le rôle (plus que le relais) des parents.

Ce serait donc à la cantine d'assumer ce « mauvais rôle » de faire manger des légumes pour compléter/équilibrer l'alimentation des enfants et cela ne serait pas chose aisée car les enfants ne seraient friands que de pâtes et de pommes de terre (aussi souligné par un autre prestataire). Les cuisines doivent donc faire preuve de malice pour glisser quelques légumes dans des plats qui ne le laissent pas paraître : gratins, poêlées, soupes... Les légumes crus, ou simplement proposés nature (sans sauce ou recette incluant un autre ingrédient plus apprécié) seraient peu appréciés des enfants.

La réglementation en vigueur ([GEMRCN](#)) qui pousse les cantines à servir tel ingrédient ou tel aliment sur une fréquence donnée ne prend pas en compte la dimension sociale et éducative du repas à la cantine.

Aussi pour éviter de gaspiller avec des assiettes non consommées, il faudrait compléter cette réglementation d'un volet pédagogique pour habituer et amener les enfants à apprivoiser les légumes sous une multitudes de formes pour en expérimenter tous les aspects (goûts, textures, cuissons, intégrations en recettes...). Cela pourrait permettre de respecter le plan alimentaire comme les objectifs de réduction de gaspillage.

4. Le travail des produits bruts

Une majorité de prestataires affirment qu'ils répondent à des appels d'offres qui sont en phase avec leurs méthodes de travail, qu'ils seraient prêts à se plier à certaines conditions dans la mesure du raisonnable.

Bourgogne Repas travaille avec une cuisine centrale où la totalité des produits arrivent bruts ou presque à l'état d'après récolte : les légumes sont juste lavés mais restent bruts. Les seules choses préparées dans les cantines des clients seraient les steaks hachés et les fraises à équeuter.

Caliteo ne renseigne pas de chiffres précis mais apporte quelques précisions sur les produits bruts travaillés et ceux commandés déjà sous une certaine forme : haché, surgelé... Les « produits complexes » à travailler comme les petits pois, les haricots ou les épinards ne seraient pas privilégiés sous la forme brute.

Caliteo travaille une partie de ses produits (Patates, Carottes, Courgettes, Tomates, Poivrons, Oignons,) directement sur place, grâce à ses salariés, présents dans les restaurants de ses clients, sans faire appel à une cuisine centrale. Cependant, avec la pénurie de personnel dans le milieu de la restauration, il est fort probable que l'on se tourne de plus en plus vers du réchauffé préparé en amont (en cuisine centrale).

Pour l'heure, les cuisiniers Caliteo en place chez les restaurants clients ont la liberté de travailler comme bon leur semble : aucune recette n'est dictée par la direction, au contraire de ce que l'on trouve en cuisine centrale (où tout est pesé au millimètre).

La Cuisine de Jacquotte précise qu'elle travaille tous ses produits bruts et que c'est sa décision. Les demandes des clients n'abordent pas ce sujet.

RPC ne dispose pas de légumerie donc il travaille avec une entreprise de l'Ain qui lui prépare les fruits et légumes.

Le prestataire bénéficie d'une certaine liberté d'action dans 95% des écoles et des établissements accueillant des personnes âgées, ainsi que pour les repas proposés en portage.

Avec le chiffre d'affaire actuel, ils se permettent de ne plus répondre aux appels d'offres dont le cahier des charges ne leur convient pas.

Sud Est Restauration assure cuisiner 70 à 80% de ses fruits et légumes bruts grâce à ses approvisionnements chez Bonnefoy. En revanche, ses approvisionnements en viande assurés par La Bressane sont hachés ou prédécoupés.

Par ailleurs, certains légumes longs à préparer comme les haricots et les petits pois, longs à préparer, sont privilégiés sous forme surgelée.

Vitalrest met en place une mercuriale et les établissements choisissent selon leur budget.

On essaye de faire le maximum et on estime à 75% le taux de produits frais arrivant dans les cuisines.

5. Circuits d'approvisionnement

Ces prestataires travaillent le plus possible à composer leurs menus avec des fruits et légumes de saison, selon les arrivages, eux-mêmes conditionnés aux aléas des bassins (climat, météo...). Ils se fournissent en majorité grâce à des grossistes et chez des industriels comme des producteurs, mais la relation avec ces derniers sur le long terme semble compliquée à pérenniser.

Pour **Bourgogne Repas**, POMONA est son fournisseur historique, avec qui il renégocie les prix sur le sec et le surgelé tous les 3 mois. Mais on compte aussi de nombreux partenariats avec des fermes et producteurs locaux.

Caliteo semble travailler avec moins de producteurs locaux en direct. Le prestataire fait cependant appel à des industriels ou grossistes de la région. SODIFRAGEL implanté à Demigny lui fournit les produits laitiers (beurre et fromages), la viande et les surgelés. Proappro basé à Dole (39) est sollicité pour les produits d'épicerie.

Le site Bonnefoy situé vers Auxonne (21) l'approvisionne en fruits et légumes.

Pour se fournir en yaourts, il fait appel aux Délices bressans, basés à Courtes (01).

La boulangerie du village de chaque client est sollicitée pour le pain.

La Cuisine de Jacquotte travaille avec un primeur local et plusieurs fermes maraîchères à proximité.

Après avoir collaboré avec l'abattoir de Louhans (fermé depuis 2012) et celui de Bourg-en-Bresse, le charcutier Clavière (à Dole) lui fournit les viandes depuis 2018. Pomona Passion froid et Krill lui fournissent les produits laitiers (dont des fromages en portions déjà emballés, plus pratiques que la découpe).

Chez **RPC**, s'il y a un intermédiaire, on s'assure qu'il soit français. Pour eux, la définition de local quand on évoque les circuits correspond aux frontières des départements de l'Ain et de la Saône et Loire.

Le prestataire travaille avec plusieurs fermes laitières en direct depuis plusieurs années, ce dont il se réjouit car cela a permis de « *sortir de la dépendance* » à Lactalis.

Leurs prix sont aujourd'hui plus élevés mais ils sont contents de la qualité.

Sud Est Restauration a déjà essayé de faire appel aux fermes sans résultats probants.

Aujourd'hui, il fait confiance aux boulangers locaux et travaille ponctuellement avec des fermes locales.

Il fait aussi appel à TerreAzur et Passion Froid (du groupe POMONA) pour les légumes frais et surgelés ainsi que les charcuteries. Il sollicite également l'abattoir LDC de Branges pour le poulet et Bonnefoy pour les produits du maraîchage.

Chez **Vitalrest**, 3 circuits sont mis en place à la disposition des unités régionales : circuit national, un circuit régional et un local selon opportunités et besoins.

Le prestataire travaille aussi avec des grossistes qui font appel aux producteurs locaux de leurs territoires (intermédiaire logistique).

Sur le plan régional, ce sont les produits de boucherie, de charcuterie et les fruits et légumes qui sont assurés.

Sur le plan local, certains ESAT clients ont déjà la ressource chez eux (tomates), Vitalrest la leur achète pour cuisiner sur place.

Vitalrest précise ne pas privilégier les circuits d'imports sauf lorsqu'il s'agit de fruits exotiques auquel cas il sollicite plutôt des productions dans les DOM-TOM. Pour les productions locales, Vitalrest fait appel à des vergers écoresponsables pour les pommes et les poires qu'il sert. Enfin, il souligne qu'il exclut le surgelé et les conserves sauf pour ses menus d'urgence.

6. Trouver de nouveaux fournisseurs

Bourgogne Repas ne cherche pas réellement de fournisseurs de manière proactive, si ce n'est via les salons (voir en-dessous). Ce sont les producteurs eux-mêmes qui viennent à eux.

La chambre d'Agriculture ainsi que le syndicat mixte du chalonnais ont aussi beaucoup aidé à organiser des rencontres. Aussi, un employé de Bourgogne Repas, chargé des questions Hygiène et Achats, a contribué à faciliter la gestion des relations avec les fournisseurs, quels qu'ils soient, industriels comme producteurs locaux.

Une fois par an, **La ferme de Jacquotte** participe à un salon dijonnais regroupant plusieurs industriels tels que Sodifragel, Sysco, La ferme du froid entre autres. Le prestataire rencontre également ses fournisseurs par la démarche directe de ces derniers.

RPC trouve ses fournisseurs par l'intermédiaire d'Agrilocal et des événements organisés par les Chambres d'Agriculture.

Produits commandés

On retrouve régulièrement les produits laitiers, la viande et les légumes dans les produits commandés auprès des principaux fournisseurs identifiés.

Pour **Bourgogne Repas**, les producteurs locaux sont les principaux fournisseurs de yaourts, fromages, fruits & légumes.

RPC se fournit quand c'est possible dans les limites des départements de l'Ain et de la Saône-et-Loire, ils s'approvisionnent en lait, yaourts, fromages, légumes, lentilles et viandes (notamment avec Guillot Cobreda).

Sud Est Restauration se fournit localement en pain (direct boulanger), en légumes frais via TerreAzur et Passion Froid (du groupe POMONA), en poulet de Bresse (LDC de Branges et Bonnefoy).

Chez **Vitalrest**, les fruits, les légumes et la viande figurent parmi les principaux achats auprès des producteurs.

Le problème de la pasteurisation serait fréquent dans les petites fermes laitières et freinerait le développement des partenariats. Le 100% est possible mais cela coûterait trop cher et ne permettrait pas de contenir le coût matière dans le budget.

7. Proportion de produits achetés localement

Pour **Bourgogne Repas**, cet ordre de grandeur est compliqué à calculer car il dépend de la période et des achats à un grossiste qui achète une partie de ses produits à des producteurs locaux. Ce n'est pas une relation directe mais ce système fait travailler les acteurs locaux.

Il est compliqué de se prononcer pour **La Cuisine de Jacquotte** car beaucoup de produits sont sourcés chez les grossistes dont on ne connaît pas tous les fournisseurs. Le prestataire fait ce qu'il peut pour acheter au niveau local : il arrive à couvrir ses besoins en fromage de chèvre et en comté, mais le volume de 2000 repas par semaine ne rend pas l'approvisionnement local aisé.

RPC estime à 70% le taux de produits achetés localement (départements 01 et 71).

Sud Est Restauration est incapable de se prononcer sur un chiffre. En revanche, s'il fait appel aux industriels comme Bonnefoy et Terreazur, ces derniers font des efforts pour solliciter des maraîchers près du fleuve de La Saône, et notamment dans l'Ain. Cet acteur se positionne plutôt par l'intermédiaire de ses grossistes : Bonnefoy et TerreAzur iraient rechercher des producteurs locaux pour satisfaire la demande locale.

8. Accords annuels

Trois acteurs mentionnent des accords sur le long terme avec les producteurs. Un évoque s'en passer pour des questions de flexibilité mais pourrait être intéressé selon les modalités.

Pour **API Restauration**, les accords annuels existent mais on ne fixe pas de prix car il y a trop de variables (météo, court boursier, énergie...). La viande est négociée au trimestre et les fruits & légumes toutes les 1 à 2 semaines.

La cuisine de Jacquotte n'est pas intéressée par les accords annuels, le gérant évoque une sensation de liberté et de sécurité vis-à-vis des fournisseurs : il pourrait toujours se tourner vers quelqu'un d'autre pour pallier une rupture. Il n'exclue pas un intérêt quant à un accord annuel si ce dernier comportait une remise en fin d'année, comme cela existe dans d'autres domaines professionnels.

RPC met en place des accords en priorité avec les agriculteurs locaux pour faciliter la planification de leurs cultures.

Vitalrest met également en place des contrats avec les acteurs locaux, sans engagement volumétrique pour éviter de devenir une charge et générer une dépendance à leurs commandes chez ces producteurs.

9. Les contraintes d'achat rencontrées

La logistique et le volume de produits commandés reviennent souvent comme les 2 problématiques phares des prestataires. Les petits producteurs sont souvent mal équipés du fait du coût que cela implique et cela peut altérer considérablement la qualité (fraîcheur) des produits une fois livrés, quand ils le sont en temps et en heure. Le volume revient aussi dans plusieurs réponses car certains producteurs ne peuvent pas répondre au rythme demandé par les prestataires.

API Restauration évoque la logistique sur les produits frais et les fluctuations de marchés (Covid, tensions sur les prix des matières premières).

Pour **La cuisine de Jacquotte**, les principales contraintes sont le volume de produits commandés (compliqués à tenir pour les producteurs) et le prix. Le prestataire reconnaît que la qualité est certainement meilleure chez les producteurs mais le sujet du volume revient systématiquement comme une contrainte.

Avec les industriels, il a rencontré un problème d'emballage sur les yaourts et les œufs l'année passée.

RPC rencontre des problèmes de volume et de logistique avec les producteurs conventionnels.

Pour autant, le prix reste raisonnable.

➔ Anecdote : on leur a déjà livré 2 tonnes de lentilles en tracteur....

Pour Sud Est Restauration, la difficulté réside majoritairement dans la saisonnalité, le prix et le volume.

Ponctuellement, il faut aussi faire face aux ruptures y-compris chez des acteurs industriels tels que TerreAzur et Bonnefoy, ce qui avait questionné le prestataire sur sa stratégie d'approvisionnement, notamment au sujet des volailles.

Les grossistes tels que Pomona ou Bonnefoy travaillent sur des volumes considérables qui permettent d'écraser les coûts fixes et d'offrir des prix bien plus attractifs que ceux pratiqués par les producteurs, un facteur de 1,5 séparerait les producteurs des grossistes.

Par ailleurs, les producteurs rencontrent aussi beaucoup de difficultés quant aux livraisons, notamment sur la chaîne du froid. Cependant, quand une entente se met en place pour travailler en équipe et mutualiser les moyens, on s'aperçoit que ces problèmes peuvent disparaître : *Aux Délices Bressans*, comme les fromageries partenaires, ferait preuve de cette intelligence situationnelle en partageant les tournées de camions ainsi que les frais engendrés. [Perspective B.4]

Un dernier problème à pointer concerne les abattoirs publics dont le territoire manque cruellement (seul un à Branges tenu par LDC pour la volaille). [Perspective B.3]

➔ Anecdote : A Villemotier (dans l'Ain), Sud Est Restauration travaillait avec un maraîcher mais il n'était pas capable d'annoncer le contenu de sa livraison plus de 2 jours en amont de celle-ci.

Vitalrest recense des problèmes de livraison car les producteurs seraient souvent trop loin de leurs entrepôts et refuseraient de livrer. Cela montre qu'il faut établir clairement un cahier des charges qui convienne aux deux parties.

10. La part des produits locaux dans les menus

Les 2 prestataires ayant répondu estiment à 70% leurs achats dans un rayon de 150km ou moins. La consigne de départ (quant à la distance) n'est pas tout à fait respectée mais elle représente bien la complexité de trouver des solutions pérennes dans un rayon géographique très proche.

Bourgogne Repas estime à 70% ses achats dans un rayon de 150km soit une bonne majorité mais POMONA joue un jeu totalement différent en important plusieurs produits de la Drôme.

Aussi, certains grossistes en difficulté d'approvisionnement se dirigent vers des solutions étrangères et préviennent « en dernière minute » (la veille).

RPC estime à 70% ses achats en local (notons encore une fois qu'il considère un rayon qui va de la Saône et Loire jusqu'à l'Ain, dont les extrémités sont séparés par moins de 250km).

11. Ambition sur le développement du « local ».

Bourgogne Repas précise une ambition et une vraie volonté de limiter le rayon d'approvisionnements à 150km, mais fait ressortir des difficultés à atteindre cet objectif.

Concernant **RPC**, l'objectif est d'en faire plus sans plus de précisions.

Pour **Vitalrest**, « *le local, on y va parce que c'est tendance* ».

12. Rehausse du budget et avis du gestionnaire de la Restauration Collective

Une dynamique commune ressort : les budgets sont en baisse partout. Ce n'est pas le désir d'en faire plus ou de faire mieux qui manque mais les moyens.

Bourgogne Repas estime que les budgets ont baissé dans les restaurations collectives scolaires, surtout en ville où la population touchant des aides sociales est plus importante.

Pour **RPC**, tout dépend du premier critère chez les clients. S'il s'agit de la qualité, alors ce sera évidemment plus facile.

- Anecdote : un acteur important lui faisant concurrence lui avait pris 18 de ses clients avec des prix plus agressifs et 16 d'entre eux sont revenus un an plus tard.

Sud Est Restauration témoigne que ses clients aimeraient acheter plus de produits locaux et les payer plus chers mais que les moyens manquent. La perspective de relocalisation des commandes ne motive pas pour autant les financeurs (publics, comme privés) à augmenter leur budget.

13. Ouverture à de nouvelles méthodes (adaptabilité des menus, méthodes de travail...) liées aux contraintes des approvisionnements locaux (livraison, conditionnement, volumes...) ?

A l'écoute des prestataires, il leur apparaît compliqué de faire mieux que ce qu'ils font actuellement chacun de leur côté, avec les moyens dont ils disposent. Un ou plusieurs changement(s) aussi petit soit-il implique une prise de recul, donc des équipes en capacité de le faire, pour analyser la situation et prendre des décisions parfois difficiles et/ou risquées mais nécessaires pour faire évoluer un système (en témoigne le restaurant municipal de Lons le Saunier, voir partie 6).

La Cuisine de Jacquotte admet que si les producteurs répondaient à la problématique du volume, il pourrait leur faire plus confiance. Ses 5 salariés représentent une charge conséquente et chaque augmentation de prix impacte l'équilibre de la société.

RPC s'organise déjà d'une manière fort intéressante, mais coûteuse, pour gérer au mieux les contraintes logistiques dans la métropole de Lyon. En effet, le prestataire produit avec sa cuisine centrale puis il livre de nuit ses clients lyonnais qui lui laissent les clés des cuisines. Ainsi les livreurs rangent toute la livraison dans les cuisines des clients et évitent ainsi les embouteillages diurnes habituels de la métropole.

Cette adaptation au contexte lyonnais montre la souplesse et l'ingéniosité du prestataire.

Parmi les quelques 600 clients du groupe, une vingtaine d'OGEC (Organismes de Gestion de l'Enseignement Catholique) bénéficient de la présence de salariés RPC dans leurs cuisines. Ces clients figurent parmi les plus compliqués avec lesquels travailler en tirant les prix toujours plus vers le bas. Le seul OGEC du territoire (Ensemble Scolaire Notre-Dame à Louhans) a délégué la gestion de sa restauration collective **Vitalrest**.

Sud Est Restauration relève que changer de méthodes s'avère « *compliqué pour les associations* » et notamment que « *l'engouement dû au Covid est retombé* ». Les tarifs proposés aujourd'hui sont parfois trop élevés pour les parents d'élèves. Sud Est Restauration en revient parfois à demander aux grossistes de se fournir au moins cher, ce qui se traduit souvent par un abandon des commandes locales.

14. Les relations entretenues avec les producteurs du territoire

L'interlocutrice chez **Bourgogne Repas** témoigne de son expérience : « *Les circuits courts avec les agriculteurs ne tiennent pas dans la durée. Les agriculteurs ont l'habitude d'appeler quand ils ont un surplus alors que les menus sont choisis longtemps à l'avance* ». Aussi, quand les circuits sont en place, les intempéries fragilisent les agriculteurs et mettent à mal le partenariat puisque le prestataire se trouve obligé de faire sans et de se retourner vers une solution de repli, ce qui coûte cher dans l'urgence.

En témoigne les multiples arrêts de partenariat avec des producteurs locaux :

- Une fromagerie qui dénonce de son plein gré car les volumes commandés étaient trop importants à assumer.
- Un maraîcher en agriculture biologique, qui produisait des poireaux et du céleri peu appréciés des enfants dans les restaurations scolaires. La charge de travail liée au lavage des légumes était trop importante.
- Un producteur laitier s'est reconverti dans l'élevage bovin pour la viande car sa charge de travail était trop importante.

« On essaye toujours de négocier quand il y a de gros volumes mais le prix n'est jamais le sujet qui pose problème. En revanche, on ne peut en dire autant de la logistique ! »

Les producteurs sont plus chers que les grossistes pour plusieurs raisons :

- La logistique est un métier à part entière : « *livrer une palette de 1 tonne de lentilles par La Poste* » est inconcevable car beaucoup trop cher. Les producteurs sont très souvent en manque de moyens comparés aux grossistes.
- Les volumes gérés par les grossistes comme POMONA offrent une force de négociation considérable face aux producteurs et permettent aussi une souplesse au moment de la négociation avec les prestataires ou les restaurants collectives.

- Par ailleurs, la logistique est le cœur de métier des acteurs comme POMONA, il est donc plus facile d'être réactif et d'amener une réponse adaptée aux besoins des clients et ce dans la durée.

15. Contact direct et régulier avec les producteurs

3 réponses mais pas de consensus. Assez peu de précisions sont apportées par les prestataires sur ce sujet.

API Restauration répond « Pas tellement » quand **Bourgogne Repas** et **RPC** disent en avoir sans préciser leur nature.

16. Recherche de nouveaux producteurs (Google, bouche à oreille, jveuxdulocal...)

Les salons, parfois organisés par les chambres d'agriculture comme par le département apparaissent comme les principaux vecteurs de rencontres avec les producteurs.

Bourgogne Repas compte majoritairement sur les salons. Mais le prestataire se fait aussi démarcher et avise selon la situation : accepte le partenariat s'il y a un besoin avéré ou conserve le contact pour une collaboration future.

RPC enrichit son panel de producteurs via Agrilocal et les chambres d'agriculture, ainsi que les salons (organisés par le département dans le cadre du déploiement d'Agrilocal et notamment ceux organisés dans le cadre des PAT). **RPC** est aussi à l'écoute des recommandations de ses clients.

17. Ateliers de sensibilisation entre producteurs, prestataires et/ou les restaurations collectives

L'idée est ici de questionner les démarches des producteurs et des prestataires entre eux, comme avec les restaurations collectives, sur les caractéristiques de leurs produits, leur histoire, leurs techniques de préparations, conseils de recettes... Tous les éléments qui permettent de valoriser un produit, de créer une relation au-delà de la vente et de créer un environnement propice à une collaboration pérenne.

Selon **Bourgogne Repas**, les établissements seraient bien friands d'animations mais n'ont pas le budget pour les proposer.

Sud Est Restauration est souvent invité par Terreazur sur des salons. Le grossiste Bonnefoy les convie également mais sur des formats plus restreints.

18. Organisation de semaines à thème à destination des consommateurs finaux (élèves & parents d'élèves)

Bourgogne Repas : « *On a beaucoup communiqué pour la restauration collective scolaire* ». Des diététiciennes ont été faire des animations pour des enfants. Par exemple, on a présenté une chèvrerie avec ses produits et les étapes réalisées le jour de fabrication.

Le contexte de baisse continue des budgets va à l'encontre de ces démarches d'animation : ces dernières sont payantes mais les gestionnaires des restaurations scolaires ont de moins en moins de moyens. Pour les producteurs, chaque heure passée en dehors de leur ferme ou lieu de production/transformation doit être valorisée. Sinon, c'est du temps considéré comme perdu.

De même, quand les producteurs transmettent des kits de communication (plaquettes, flyers, posters, échantillons...), leurs moyens les poussent à restreindre le nombre d'espaces de restauration bénéficiaires de cette campagne ou de répartir tous leurs outils d'aide à la vente pour couvrir le maximum d'unités. Selon Bourgogne Repas, aucun site ne recevrait un kit de communication entier.

Perspectives B.4 et C.1: accompagner les producteurs et les prestataires dans l'identification des cibles les plus enclines à travailler avec eux, de manière à mettre en place des actions plus efficaces.

La **cuisine de Jacquotte** organise des menus sur une semaine autour des événements du calendrier : Halloween, Noël, Pâques... mais aussi un barbecue de fin d'année. Le prestataire participe à la décoration et à l'animation de la semaine.

Caliteo précise organiser selon les établissements plusieurs événements à destination des enfants : des animations tournées sur une région, un pays, un événement du calendrier ou encore « la semaine du goût ».

RPC co-organise avec la chambre d'agriculture la journée du local en juin.

Une des dernières éditions s'était concentrée sur le poisson proposé par le Fumet des Dombes, avec une terrine de poisson en entrée et un filet en plat, tous deux issus des productions de cet artisan fumeur de l'Ain.

Les réactions positives ne se sont pas faites attendre : « *On ne pensait pas qu'il y avait tout ça* » dira un des participants de cette journée en parlant des producteurs présents dans la région. Aussi, un des prochains chantiers du prestataire réside dans la mise en valeur de ce type d'actions pour les enfants, via la communication sur son site web soutenue par l'embauche d'un informaticien dans les prochains mois.

Sud Est Restauration n'organise pas de d'animation particulière, les établissements n'en sont pas demandeurs. Et puis le temps serait trop court pour une animation de producteurs en cantine sur le temps du repas dont dispose les élèves.

19. Agrilocal : Connaissance et usage - Ventilation des achats/ventes réalisés

API Restauration connaît mais il ne l'utilise pas sur son site. Il ne peut pas se prononcer pour les autres sites du groupe. La plateforme Agrilocal est inutilisée par méconnaissance et par préférence pour d'autres méthodes qui fonctionnent déjà.

Pour le développement de son panel de fournisseurs, le groupe utilise le bouche-à-oreille.

Pour le développement de son carnet de commandes, il répond aux appels d'offres publics et aux sollicitations directes par contact (bouche-à-oreille encore) pour les établissements privés.

Pour **Bourgogne Repas** : L'inscription du prestataire sur la plateforme est très récente : fin mai 2024.

Une inscription tardive, depuis le temps que cette plateforme lui est mentionnée, motivée par un appel d'offres qui exigeait une réponse par l'intermédiaire de la plateforme. Il s'agirait d'une structure déjà cliente qui aurait reçu une subvention pour utiliser la plateforme Agrilocal.

Depuis sa posture de prestataire, elle a peur que personne ne puisse répondre à ses appels d'offres.

Le problème de la plateforme Agrilocal réside dans sa construction en peu de temps, sans concertation des intéressés.

Bourgogne Repas avait tout de même été sollicité en amont du lancement mais pas assez à son goût.

Le contact au sein du Conseil Départemental (Madame Badet) a permis la mise en relation avec des producteurs importants aux yeux du prestataire.

La Cuisine de Jacquotte n'a jamais entendu parler de la plateforme.

RPC utilise la plateforme depuis environ 4 ans.

Aujourd'hui, le prestataire se joint à d'autres pour répondre à des appels d'offres.

Il déplore le changement de stratégie de la plateforme qui daterait selon lui de 2021. Il décrit une plateforme qu'il avait découvert comme une place de marché où les producteurs proposaient ce qu'ils avaient à vendre et les clients achetaient ce dont ils avaient besoin. Ce changement aurait inversé les rôles et pousserait maintenant les producteurs à répondre aux demandes des clients, sans quoi ils ne vendraient pas leurs produits.

En ce sens, la plateforme a intégré un espace permettant aux restaurants collectifs de proposer des appels d'offres mais cela a perturbé les producteurs, ne comprenant plus quelle était leur place. Il en fut de même pour RPC avant de comprendre et de s'adapter. Le prestataire ne semble pas être au courant que les 2 fonctionnalités sont aujourd'hui disponibles, tout comme beaucoup de producteurs.

Sud Est Restauration connaît la plateforme mais ne l'utilise pas car il ne dispose pas des moyens informatiques nécessaires sur place, ce qui pousserait les cuisiniers à faire ce travail hors du lieu et des horaires de travail.

Le prestataire l'a utilisé un temps sur demande d'une restauration collective louhannaise qui servait 3 cantines (primaires et maternelles) et qui a fini par arrêté d'utiliser la plateforme pour des problèmes de livraison.

Vitalrest ne connaît pas.

20. Ma Cantine : Connaissance et utilisation de la plateforme

API Restauration connaît le dispositif et fournit leurs données aux clients pour qu'ils réalisent leur télédéclaration.

Bourgogne Repas témoigne : Ma Cantine est un sujet très compliqué chez eux. Le prestataire témoigne d'une absence de communication sur cette nouvelle obligation. Seules les restaurations collectives auraient été mises au courant par voie écrite postale signée du préfet de région. Leurs clients en restauration collective concernés par le dispositif leur demandent donc maintenant de fournir des données par centaines, si ce n'est par milliers. On parle de centaines de factures, de livraisons, de repas, de DDM, de DLUO, de provenance...

Aujourd'hui la télédéclaration est approximative : les cantines renseigneraient des taux, un jour supérieur, un jour inférieur, aux exigences EGALIM mais rapporté à l'année, ces chiffres seraient considérés comme raisonnables.

Bourgogne Repas a bien essayé plusieurs logiciels pour répondre à ce nouvel enjeu mais ces derniers ne sont pas adaptés. Le prestataire dénonce un manque d'accompagnement de la part de l'Etat pour soutenir les établissements vis-à-vis de cette nouvelle exigence.

Perspective 4.a : Le constat est sans appel pour Bourgogne Repas, il faut un logiciel sur-mesure calibré pour répondre à cette mission de manière précise.

Par ailleurs, cette nouvelle charge pèse plus sur Bourgogne Repas que sur les cantines elles-mêmes qui ne font que transmettre la question, récupérer la réponse et l'inscrire sur la plateforme au moment de la télédéclaration.

Pour Bourgogne Repas, il s'agit de transmettre les données demandées pour chaque cuisine, à savoir environ 150 crèches, 70 restaurations scolaires, 15 centres de loisirs et bien d'autres établissements encore.

- ➔ En ce sens, Bourgogne Repas souligne que c'est plutôt à eux que devrait revenir la subvention accordée par l'État pour pousser à utiliser cette plateforme.

Aussi, Ma Cantine manquerait de confidentialité : les informations données par un prestataire pour une restauration collective cliente serait accessible au grand public, y compris aux prestataires concurrents. Cela porterait donc préjudice selon Bourgogne Repas.

La Cuisine de Jacquotte n'a jamais entendu parler de la plateforme.

RPC connaît bien la plateforme Macantine et l'a fait découvrir à plusieurs de ses clients. Le prestataire communique ses chiffres aux clients pour leur télédéclaration.

Vitalrest accompagne les cantines sur les renseignements des données (EGALIM, Biodéchets...). Pour gérer le reporting des achats, Vitalrest utilise le logiciel ADORIA.

EGALIM : Avez-vous l'impression d'être en phase avec les exigences de la loi ?

Les trouvez-vous atteignables ? Cohérentes avec les moyens dont vous disposez ?

API Restauration estime être au niveau pour les exigences EGALIM.

Le prestataire soulève trois points importants à ses yeux :

1. Les approvisionnements en bio pourraient atteindre un seuil critique. Certains producteurs se questionneraient sur la conversion en agriculture biologique (rendement, charge de travail...).
2. Les approvisionnements en bio suivraient-ils si tous les établissements suivaient les exigences EGALIM à la lettre ? Ou si les exigences évoluaient à la hausse ?
3. Par ailleurs, le prestataire souligne « *Si c'est pour avoir du bio d'Espagne ou du bout du monde, non merci !* » en évoquant l'injonction à l'agriculture biologique mentionnée dans le cahier des charges EGALIM.

Perspective 1.c : il serait judicieux de mettre en lumière les efforts les plus notoires quant à ce cadre et de les récompenser.

Selon **Bourgogne Repas**, le cahier des charges impose des mesures compliquées et coûteuses.

Bourgogne Repas est dérangé par la présence du Label Rouge dans ce dernier. Pour lui, on devrait laisser la place à l'agriculture raisonnée.

Dans ce même cahier des charges, on requiert la présence d'aliments et de produits issus de l'agriculture biologique mais on n'a aucun regard sur la provenance de ces derniers.

« *On pourrait faire plus mais il est nécessaire de solutionner les problèmes déjà identifiés* ».

A l'heure actuelle, les subventions servent plus à payer les fluides (dont les coûts ont explosé) qu'à augmenter le budget pour améliorer le niveau de qualité des approvisionnements.

Bourgogne Repas reconnaît que le niveau de sa prestation varie énormément selon le contexte : *« Parfois on met le paquet, et le lendemain on est à la traîne ».*

Pour **Caliteo**, cette loi fait non-sens : on demande de servir du bio mais on n'a aucun regard sur la provenance des produits. D'après le calcul fait par le dirigeant, il faudrait une dépense de 4 euros pour couvrir les matières premières, ce qui amènerait à un coût total (main d'œuvre et fluides compris) à environ 6-7 euros.

Pour ce qui est du gaspillage, **Caliteo** n'a pas mis en place de pesée systématique. La pesée est proposée une fois par an selon la demande de l'établissement.

Selon les clients, le gaspillage de matière organique est dirigé vers le compost, ce qui représente une tendance à la hausse, un bon point pour se rapprocher d'un des aspects de la loi. Cela entraîne en revanche une nouvelle question : A qui revient la charge de s'en occuper (assurance, formation, salaire...) ?

La Cuisine de Jacquotte trouve les exigences de loi inappropriées pour le jeune public servi à l'école : *« le végétarien n'est pas apprécié par les enfants, le vegan non plus. Il en va de même pour le bio [...] La plupart des enfants ont des parents agriculteurs donc ils savent ce qu'il y a derrière le bio ».*

Dans le milieu médico-social et notamment chez les personnes âgées qu'il sert en portage de repas, EGALIM n'est pas évoqué.

Pour ce qui est des viandes et fromages labellisés, il s'estime en règle avec les exigences.

Pour **RPC**, EGALIM ne semble pas être un sujet qui fâche. Tous les clients répondent aux exigences depuis Septembre 2021. Et depuis Septembre 2023, en plus de la formule classique respectant les exigences EGALIM concernant les approvisionnements issus de l'agriculture biologique (20%), il propose à ses clients 2 autres formules à 30%, puis à 50%.

Cette dernière (environ 25% plus chère) n'est sollicitée que par de riches communes dans les Monts du Lyonnais.

A ce sujet, RPC souligne que si la demande était plus importante, il serait bien en peine de s'approvisionner davantage en produits issus de l'agriculture biologique.

Selon **Vitalrest**, s'il y a du gaspillage, alors on réfléchit à rediriger vers les épiceries sociales et solidaires.

Un dernier message à faire passer.

RPC serait friand de bénéficier de formations pour les cantinières, notamment sur les sujets EGALIM et HACCP.

Avec les fournisseurs que le prestataire a aujourd'hui sur les catégories céréales (blé et semoule) et fruits et légumes (grâce à Relais local), il bénéficie d'approvisionnements issus de l'agriculture biologique à des prix aussi compétitifs, sinon plus (pour les céréales), que ceux pratiqués par l'agriculture conventionnelle.

Un acteur important, comme SODEXO, possède un levier considérable grâce aux volumes qu'il génère et devrait donc pouvoir réaliser des économies d'échelle conséquente sur les approvisionnements issus de l'agriculture biologique. Est-il pour autant un chef de file et un exemple de la filière ? La question serait intéressante à creuser.

La viande d'agneau est très compliquée à trouver aujourd'hui. De même la production de viande de bœuf est très encadrée avec un cahier des charges lourd. Pour le porc bio, c'est même impossible selon le dirigeant RPC.

Le poisson bio serait introuvable en France.

A retenir des Prestataires

- les 7 prestataires ont répondu à l'appel mais **seul un est implanté en Bresse**.
- Objectif partagé de faire un maximum de **produits bruts** sans tomber dans des complications logistiques
- Leurs **approvisionnements** se basent principalement sur les grossistes, les industriels et les fermes
- Les accords annuels ne sont pas courants mais cela arrive,
- Selon Bourgogne Repas, « **Les circuits courts [...] ne tiennent pas dans la durée** ».
- Seuls Bourgogne Repas et RPC utilisent la plateforme **Agrilocal**. Les autres ne l'utilisent pas, pour des raisons diverses (méconnaissance, manque de temps et de moyens, autre système en place). RPC bénéficie aussi des rencontres organisées dans le cadre de la plateforme pour sourcer de nouveaux producteurs.
- **Ma Cantine** semble assez maîtrisé par une partie des prestataires. Seul Bourgogne Repas dénonce le manque de moyens mis à disposition et la communication sur les nouvelles obligations légales qui incombent les prestataires.
- Sur **EGALIM**, les avis divergent. Certains expriment surtout une critique sur le non-sens et le manque de moyens et d'autres se conforment aux règles tout en alertant des complications potentielles.

C. Côté producteurs

1. Présentation des producteurs interrogés

Neuf fermes ont pu être entendues. Parmi elles, on retrouve une ferme maraîchère, 4 en élevage diversifié (volailles de Bresse, bovins, porcins, caprins, ovins) avec parfois des niveaux d'équipements très importants (une tuerie, un abattoir et une fromagerie sur place dans une seule et même ferme), 2 élevages de poules/poulets (l'un en AOC Bresse, l'autre non avec poules pondeuses) et une ferme de petits fruits bio qui transforme sa récolte en sorbets.

L'EARL SORBIOP, créée en 1986, est une ferme qui produit des plantes aromatiques et des petits fruits rouges et les transforme en sorbets en agriculture biologique. Sylvie GUIGUE, qui me répond pour l'entretien, a repris la ferme en 2009. Elle a tout de suite cherché à développer la vente directe

comme les liens avec la chaîne Biocoop chez qui elle n'est plus référencée aujourd'hui qu'au niveau régional.

La ferme de ma grand-mère, reprise en 2004 par Agnès CLERC, puis par son mari Arnaud dès 2009 après une formation agricole, s'étend sur 80 hectares et compte des activités très diverses : élevage de vaches laitières, de cochons, de brebis, de chèvres et de volailles. Elle écoule ses produits en vente directe dans la boutique de la ferme et sur 4 marchés hebdomadaires ainsi que chez des bouchers et des restaurateurs.

La ferme des Robins où Romain et Blandine DAGUE, frère et sœur, se sont respectivement installés en 2016 et en 2020, reprenant une affaire familiale. Avec une surface de 80 hectares pour lui, et de 60 pour elle, ils partagent la même ferme, travaillent ensemble en bonne intelligence mais ne sont liés par aucun contrat. Elle s'est groupée à un collectif de producteurs pour monter un magasin à Tournus qui compte aujourd'hui 10 associés. L'activité de la ferme tourne principalement autour de l'élevage de porcs bio, de brebis et d'agneaux, et notamment de la culture de céréales qui permet d'assurer 80% des besoins nutritionnels des bêtes.

Le GAEC Le Charolais Bressan, constitué en 2022 de 3 associés : le couple MASUEZ et leur fils, est une exploitation créée par Victorien MASUEZ il y a une trentaine d'années à Bouhans. L'activité principale est l'élevage de vaches allaitantes, et plus récemment d'agneaux et de poules. Dans une optique d'autonomie alimentaire, la ferme produit également ses propres fourrages et céréales sur 60 hectares. La boutique de la ferme ainsi que les marchés et colis permettent d'écouler la majorité de la production.

Le GAEC de la Gauloise noire, créé en 2013 à Huilly-sur-Seille par Morgan LOUCHE & Charlene REVOL, a subi une épidémie de salmonelle en 2020 et a réhabilité en 2022 une race de poule au rendement moindre (en comparaison à la race touchée par l'épidémie) mais plus résistante. Il compte aujourd'hui 600 poules, ce qui équivaut à la moitié de sa capacité de production, car il est toujours en recherche du bon modèle économique. Il distribue à de grands restaurants, des épiceries raisonnées locales et aussi en vente directe sur site.

Le GAEC LDC, pour qui Anthony MARMEYS m'a répondu, est une exploitation de 4 associés gérants qui dispose de 310 hectares utilisés pour produire des céréales en agriculture biologique et raisonnée destinés, entre autres, à nourrir les poulets de Bresse élevés sur place.

L'exploitation est située à Saint-Usuge, fait de la vente directe, travaille avec la restauration hors domicile dont la restauration collective. C'est une ferme créée en 1991, tenue aujourd'hui par Anthony, ingénieur de formation, qui réfléchit aux opportunités d'indépendance énergétique ainsi qu'aux différents investissements nécessaires en diversification pour garder des coûts et des prix convenables.

Le GAEC de la mare Dandon créé en 1960 est une exploitation familiale de 5 associés, transmise à travers les générations et pilotée par Julien VOISIN et ses cousins depuis les années 2000 à La Chapelle-Thècle. Étendu sur 450 hectares, le GAEC élève aujourd'hui des vaches laitières, des volailles de Bresse, des vaches limousines et quelques porcs. Le GAEC vend ses produits directement depuis la ferme comme au magasin de producteurs de Tournus.

Les Jardins de Serley, représentés par Morgane et Roy CHAN, est une micro-ferme maraîchère non mécanisée et installée sur 1,5 hectares à Serley depuis 2021 en agriculture biologique. La distribution est réalisée grâce à un solide réseau d'intermédiaires (notamment Beaunois) : épiceries, magasins de producteurs, restaurants, Super U de Saint-Germain-du-Bois... La vente directe (paniers, cagettes) n'a jamais pris pour cette ferme.

La ferme de la Cadole, SCEA créée en 2015, est une ferme de 2 associés qui produit des jus issus des petits fruits (cassis, framboises...) et fruits (pommes) cultivés sur place en agriculture biologique par Jean-Pierre SIMON, ex-cadre dans le génie végétal reconverti. En vue de cesser son activité dans les 2 années à venir, il diminue son volume de production et son rythme de travail et va refermer ce chapitre agricole qui complique sa vie de parent. Il distribue majoritairement ses produits dans le Jura (Saint-Amour, Lons...) principalement dans les marchés, les magasins et les restaurants.

2. Type et quantité de produits proposés à la restauration collective

Les fermes interrogées fournissent à la restauration collective les mêmes produits qu'elles distribuent sur leurs autres canaux de vente, sans discrimination aucune. Si l'on s'attarde sur les produits, on parle surtout de viandes, de produits laitiers (yaourts et fromages), de légumineuses et de légumes.

Il est compliqué de donner des chiffres sur les quantités fournies à la restauration collective mais la tendance globale serait plutôt faible : les fermes ayant déjà des circuits de vente aux contraintes moindres, elles ne font pas de ce canal de distribution une priorité. En résulte une considération assez opportuniste de ces fermes vis-à-vis de ce pan de marché, entretenue également par le faible engagement des établissements vis-à-vis des fermes locales.

Le GAEC de la Gauloise noire ne travaille plus avec la restauration collective aujourd'hui. Il y a 5 ans de ça, il a fourni une école primaire à Varennes Saint Sauveur mais cela s'est arrêté pour cause de problème logistique.

On trouve aujourd'hui un exemple marquant, en défaveur des fermes, où la réglementation pousse les établissements à solliciter des œufs en bidons et non pas des œufs coquilles (sous forme classique vendue dans le commerce) pour des raisons sanitaires (salmonellose). Ainsi, au lieu de pousser les producteurs à s'équiper d'un outil de transformation, peut-être qu'une réflexion autour du nettoyage des œufs pourrait diminuer drastiquement le risque de salmonellose.

Aussi, plusieurs fermes témoignent que trop souvent, les mêmes pièces de viande sont commandées par les établissements, souvent les moins chères, ce qui perturbe l'équilibre des producteurs avec les autres circuits de vente, privés de ces pièces.

3. Volonté d'augmenter ce volume

Sous certaines conditions, toutes les fermes interrogées seraient prêtes à augmenter le volume livré à la restauration collective si elles en avaient la possibilité. Les éléments qui manquent à ces dernières sont nombreux :

- La visibilité sur le long terme pour planifier leurs productions et leurs carnets de commandes
- Une plus grande responsabilité de la part des établissements qui passent commande et composent des menus
- Un territoire mieux équipé pour raccourcir les trajets entre les opérations de transformation (abattoirs, casseries, laboratoires...)
- Un portage politique pour subventionner des équipements coûteux et dont l'arbitrage sur le partage est compliqué à organiser (les relations humaines n'arrangent rien dans un milieu professionnel sous tension)
- Une réglementation européenne plus souple
- Une mise en commun des productions locales pour répondre collectivement à une offre

4. Adaptation à la restauration collective

La contrainte identifiée par les établissements accueillant une restauration collective réside surtout dans la logistique. En ce sens, il semblerait qu'une mutualisation des frais de transport et du temps alloué à cette tâche pourrait solutionner une bonne partie du problème.

A l'heure actuelle, il semble compliqué pour ces producteurs de faire plus d'efforts avec tout ce qu'ils et elles font déjà. Ils en seraient même plutôt à inviter les établissements à s'arranger entre eux (pour les pièces de viande comme pour les tournées de camions frigorifiques de sorbets par exemple). Si ce ne sont pas les établissements qui font ces efforts, les producteurs déjà très sollicités (obligations administratives, contrôles inopinés, mauvaises récoltes, circuits de vente existants, PAT, circuit De ferme en ferme...), qui plus est mal rémunérés par les établissements, ne seront pas à l'initiative de cette mutualisation pour les servir.

Engagements des producteurs sur d'autres contrats

Toutes ces fermes sont aujourd'hui engagées dans d'autres canaux de distribution. Au regard de la situation actuelle dans la restauration collective, ces fermes ne pourront jamais, ne serait-ce que par respect pour ces contrats déjà en place et par prudence de gestionnaire, concentrer et consacrer leurs ventes (ou même une majorité) à la restauration collective, du moins telle qu'elle est organisée aujourd'hui.

Il faudra composer encore un long moment avec des producteurs, engagés ailleurs, donc limités en volume dans leurs livraisons.

Perspective C.3 : La condition pour faire évoluer cette situation est de s'engager avec les producteurs dans une démarche de long terme. Les restaurants collectifs ont une carte à jouer dans cette évolution.

5. La plateforme Agrilocal

Critique générale

Des avis très variés ressortent sur cette plateforme : certains trouvent la plateforme très facile d'usage avec des fonctionnalités intéressantes et une interface simple à prendre en main.

Cependant, il reste nécessaire de prendre un vrai temps pour compléter son profil et son catalogue de produits. Une fois ceci fait, les producteurs dont les retours sont positifs mentionnent bien des notifications par mail et sms dès qu'un appel d'offre correspond à leur production. Pour autant, ils ne gagnent pas toujours, ce serait même proche du contraire. Il est compliqué de dessiner une tendance tant les chiffres ne sont pas réellement suivis par les fermes et diffèrent selon les cas. Par ailleurs, ils sont plusieurs à dénoncer un silence pesant quand la réponse n'est pas positive.

D'autres la trouvent complexe, ne comprennent pas comment elle fonctionne, relèvent qu'elle a changé de fonctionnement en cours de route, passant d'un enregistrement de catalogue et des quantités livrables à une réponse aux appels d'offres. Peu habitués à ce concept de répondre à une demande précise, cette nouvelle donne génère de la confusion chez eux.

Aussi, un retour quasi unanime de ces entretiens sur cette plateforme est la difficulté de convertir les réponses aux appels d'offres en commande. Toute la démarche nécessite du temps et ces fermes en manquent cruellement pour pouvoir se permettre de rares réponses positives. L'exemple chiffré du GAEC LDC est affligeant : 3 appels d'offres gagnés en 4 ans à raison d'une réponse à un AO par mois depuis son inscription en 2020 sur la plateforme.

On trouve un autre point d'accord entre les producteurs quand on évoque les volumes demandés dans ces appels d'offre : ils sont parfois très faibles, parfois bien trop importants.

A l'opposé, on trouve le GAEC de la Mare Dandon, qui n'avait que très rarement travaillé avec la restauration collective avant son inscription sur Agrilocal en 2021 et qui dit gagner les appels d'offre auxquels il répond une fois sur 2. Cela représente une vingtaine de marchés gagnés pour le GAEC.

Enfin, la question de la concurrence « *déloyale et intenable* » des industriels sur cette plateforme est soulevée de manière régulière et celle de l'approvisionnement local, qui fait sens pour tous, fait encore plus débat car le critère « distance par rapport au client » n'est pas ou que trop peu valorisé.

Alors qu'ils entendent dans la presse que les français doivent privilégier le local, cette plateforme comme la loi EGALIM n'en font rien. Une nouvelle fois, le non-sens est évoqué avec déception et lassitude.

Connaissance et usage

Tous les répondants connaissent la plateforme et tous sont inscrits. En revanche, certains l'ont utilisée et ont arrêté.

D'autres en sont satisfaits, cela représente une manne importante parmi les différents canaux de distribution.

On verra dans le détail par la suite les raisons qui ont motivé ces arrêts.

Ergonomie

Les alertes reçues par sms et emails sont très appréciées par La ferme de ma grand-mère qui a pris le temps de les paramétrer avec le conseil départemental. Aucune ferme ne mentionne de problème d'ergonomie. Seule une, plus informée que les autres sur l'historique de la plateforme, confiera que le changement de stratégie de la plateforme (évoquée en bas de page 14, comme dans la critique générale plus haut) a pu brouiller le message transmis aux agriculteurs et agricultrices. Certaines connaissances dans son entourage disant ne plus comprendre leur place sur cette plateforme.

Impacts

La mise en route avec création du profil et du catalogue demande du temps, ce qui est compliqué pour les petites fermes où l'on ne dispose pas des moyens nécessaires pour embaucher ne serait-ce qu'un salarié et pouvoir consacrer quelques heures au lancement et à la réponse aux appels d'offres. Pour ces raisons, il est tout bonnement impossible d'utiliser cette plateforme pour le GAEC de la Gauloise noire.

Au contraire, la ferme des Robins, sans doute grâce à la mutualisation des moyens, arrive à trouver le temps nécessaire pour cela.

Une fois ce temps pris et le paramétrage des alertes effectué avec le conseil départemental, la plateforme apparaît comme une nouvelle source de débouchés pour certains (la ferme de ma grand-mère, le GAEC LDC & GAEC de la Mare Dandon). Comme cité plus haut, ce nouveau canal représente jusqu'à 10% du chiffre d'affaires parfois ; c'est le cas du GAEC de la Mare Dandon. Attention toutefois à bien prendre en considération toutes les conditions des appels d'offre.

Pour d'autres encore, comme le GAEC Le Charolais Bressan, on ne voit aucune différence notable dans le volume écoulé.

Il semblerait aussi que l'usage de la plateforme par les établissements octroierait une subvention à ses derniers. Pourrait-elle servir à embaucher un nouvel employé chargé des achats, notamment via la plateforme ? Ou permettre de mieux rémunérer les producteurs ?

Comme le souligne Bourgogne Repas, « Ne devrait-elle pas revenir directement aux producteurs, maillon le plus fragile de la chaîne d'approvisionnement, en étant fléchée uniquement vers le budget des achats locaux, par exemple ? ».

Oui, cela génère une forme de discrimination envers les industriels ou les non-locaux. Mais les industriels ont déjà des marchés et les non-locaux (ex : Drôme) ont les leurs aussi. Le PAT doit se questionner sur ses priorités et converser avec le département qui verserait cette subvention.

Pour le GAEC LDC, qui ne remporte que très peu d'offres sur celles où il candidate, les résultats sont amers. Leur choix de ne pas vendre « découpé » et donc de ne pas entamer un travail qui faciliterait la préparation en cuisine lui coûte cher, il sait qu'il loupe de nombreux appels pour cette raison. Il l'avait déjà fait savoir sur un salon Agrilocal.

De l'autre côté, il sait que le temps et les compétences peuvent venir à manquer côté cuisine, chez ses clients.

Raisons avancées pour justifier le non usage de la plateforme

- ⇒ Des délais de réponse trop longs : entre le moment de dépôt de la réponse et la livraison
- ⇒ Des commandes inadaptées : l'instabilité des commandes passées au gré selon le besoin imminent sans aucune planification long terme, et le manque de variété sur les pièces commandées.
- ⇒ Complexité administrative quant à la facturation via la plateforme Chorus
- ⇒ Manque de temps : Délai trop court entre la réponse de l'appel d'offre et la date de livraison attendue. Pour la viande rouge, le délai de maturation, après abattage, allant de 10 jours à idéalement 3 semaines serait nécessaire.
- ⇒ Manque de transparence dans la réponse : Peu d'établissements répondent sur la(es) raison(s) qui expliquent leur refus sur un appel d'offre ; ce qui décourage beaucoup les fermes pour retenter leur chance. Quelques fois, le prix est mentionné mais la plupart du temps, ce serait un simple « Sans suite » que les producteurs reçoivent.
- ⇒ Manque de moyens humains : « *Les vrais paysans peu nombreux sur l'exploitation n'ont pas le temps* ».
- ⇒ Le prix avant tout : La plateforme ne fait aucune distinction entre producteurs locaux et industriels. Le seul critère pour se distinguer resterait le prix proposé par chaque répondant. Cela pousse les prix vers les bas et à ce jeu-là les producteurs ne sont pas les mieux armés. Certains témoignent même de vendre moins cher sur Agrilocal que dans leur magasin « *Avec Agrilocal, les collègues tirent les prix vers le bas* ». Selon les pièces, la Ferme de ma Grand-mère vendrait avec plus de 20% de remise sur Agrilocal en comparaison avec son prix magasin !
- ⇒ Manque de transparence sur le prix final : La plateforme ne permet pas non plus de distinguer le coût des produits et le coût du transport pour l'acheteur.
A l'heure où le « local » est devenu une priorité, il serait important de pouvoir faire la distinction entre valeur intrinsèque du produit et coût de la livraison. Cela permettrait à l'acheteur de comprendre la complexité logistique qu'incombe la livraison et le coût de celle-ci dans le budget global attribué à cette dépense.

Volumes réguliers compliqués ?

La ferme de Serley évoque aussi des volumes trop conséquents à tenir par moments et l'inverse aussi parfois : pour une petite ferme comme la leur, les volumes demandés sont soit au-dessus de leur capacité de production (et pousseraient à de l'achat-revente pour compléter, avec toutes les complications logistiques et commerciales que cela implique), soit trop petits pour être véritablement considérés au vu du prix de la livraison.

Quant à SORBIOP, elle avait refusé de collaborer avec le prestataire RPC Manziat qui l'avait approché pour des volumes bien trop importants et dans des conditions où le marché n'était pas rentable.

Ce n'est pas le cas d'autres producteurs qui se sont engagés et n'ont pu tenir leur engagement. Évoqué dans l'entretien avec Bourgogne Repas ; certains producteurs ont tout bonnement stoppé le partenariat car ils n'étaient plus capables de tenir la cadence sur laquelle ils s'étaient accordés avec Bourgogne Repas. Les partenariats étaient donc de courte durée (3 ans tout au plus).

Quand les volumes ne sont pas trop importants à assumer, c'est le contraire : les fermes sont en peine de débouchés qui valorisent leurs produits à leur juste valeur. Cette problématique est assez répandue dans la profession : les producteurs ont souvent du mal à trouver le « bon » circuit de vente pour écouler leurs volumes.

Le GAEC de la gauloise noire se fait l'écho d'une ferme amie qui transformait son propre lait en yaourt. Le tarif qu'elle proposait pour ses yaourts ne permettait de couvrir ses frais et elle réfléchissait à augmenter le prix pour revenir à l'équilibre. Mais l'absence de culture gastronomique (ou sa maigre existence) parmi les habitants de la Bresse joue en défaveur des petits producteurs. Quand le supermarché est à 7km de la première boulangerie, le choix est vite fait pour beaucoup selon lui. Ces producteurs qui doivent assumer des conditions de travail très rudes et/ou des coûts importants, pour ne pas dire écrasants parfois (au point de ne pas se payer...), sont bien en peine de faire concurrence à la grande et moyenne distribution.

Cette ferme a fini par stopper sa production et transformation de lait pour se concentrer sur les céréales et la viande.

Aspects secondaires non valorisés

Peu de fermes ont répondu sur ce point : seule une s'est prononcée.

« On se lève pour des journées entières où on perd de l'argent, c'est le métier où les heures supp ne sont pas payées ».

Cette ferme déplore une non prise en compte de l'amélioration de la qualité des sols à l'heure où les études démontrant que des pratiques plus respectueuses de l'environnement permettent une meilleure capture du carbone, donc une agriculture plus durable.

Il est compliqué aujourd'hui de mesurer le travail entrepris pour rehausser le taux de matière organique dans les sols et les efforts consentis par les producteurs pour enrichir ces derniers. Les bénéfices les concernent directement car ils impactent leurs cultures positivement mais les écosystèmes jouissent aussi de sols plus riches (biodiversité terrestre et sous-terrestre). La qualité de l'eau filtrée naturellement par les sols s'en ressent également ; ces pratiques font également économiser des coûts de dépollution des eaux.

Il existe bien des analyses en laboratoire pour regarder le taux de matière organique (MO) dans les sols. Pour autant, il semblerait que les pratiques permettant des gains en MO ne soient pas enseignées, encadrées, reconnues, valorisées, ou même à minima encouragées par les institutions publiques (Chambre, CFPPA, lycée agricoles, labels, DRAAF...). Une prise de mesures sur la MO au moment de l'acquisition du foncier et après plusieurs années d'activité pourrait être mise en place.

Freins pour travailler avec la restauration collective (hors Agrilocal)

- Les commandes ponctuelles entraînent un manque de stabilité dans le carnet de commandes
- Les commandes concernent souvent les mêmes pièces d'une bête (50kg de bourguignon, que fait-on du reste ?)
- Le prix est trop souvent tiré vers le bas, ce qui ne positionne pas les producteurs dans une situation confortable (parfois, l'opération n'est même pas rentable) et ne les encourage donc pas à réitérer l'expérience.

De nombreuses **perspectives** [B.1, B.2 et C.2] sont à explorer pour soutenir les producteurs : implanter des partenariats de long terme avec les restaurants collectifs, développer les commandes collectives entre restaurants pour soulager les producteurs, recenser tous les producteurs du PAT pour maximiser les collaborations possibles, soutenir les fermes dans les actions de communication et de notoriété telles que le circuit « De ferme en ferme ».

Quels autres circuits de vente locaux sont utilisés ?

Pour la majorité des fermes rencontrées, la vente directe sur place est évoquée. Elle requiert la présence d'une personne mais permet d'éviter les intermédiaires, qui impliquent toujours du temps de livraison ou de chargement et une marge moindre ou un prix final plus haut. C'est un canal de vente intéressant pour des fermes dont la notoriété n'est plus à faire et qui nécessite, pour les nouveaux entrants, des efforts conséquents en terme de communication et de présence dans d'autres canaux de vente, au préalable, pour que le bouche-à-oreille se mette en place.

Tous les GAEC sollicités (5) ainsi que l'EARL Sorbiop réalisent de la vente directe à la ferme.

Le GAEC de la mare Dandon précise qu'il réserve certains produits exclusivement à la vente directe. C'est une manière de faire venir les clients à la ferme avec un produit réservé à ceux qui font l'effort.

Le GAEC LDC, quant à lui, a observé que la vente directe avait continué de progresser en agriculture biologique mais pas pour les intermédiaires qui ont plus subi la crise de l'énergie. Pour la bio, cela représente une hausse très marginale, biaisée par la situation des intermédiaires qui attirent une clientèle plus large. D'où la tendance générale en baisse entendue dans le pays depuis la crise de l'énergie.

De son côté, le GAEC LDC a pu absorber les coûts grâce à plusieurs leviers dont le photovoltaïque sur les bâtiments transformés par 2 centrales sur la ferme (dont une construite en 2011 qui revend l'énergie à EDF et l'autre en 2022, en autoconsommation, qui permet une économie d'énergie de 50% comparée aux années passées).

Les restaurateurs de la région ne sont pas en reste puisque la moitié des répondants confirment travailler régulièrement avec eux. Le GAEC de la Gauloise noire souligne même qu'il apprécierait que les restaurateurs témoignent des relations qu'ils ont avec le GAEC comme de la qualité de ses produits. [Perspective 1.a]

Le magasin de producteurs de Tournus est cité par 3 fermes mais l'une d'entre elle souligne la difficulté du travail en collectif et précise réaliser aujourd'hui sa prospection de son côté.

Les marchés comme la grande et moyenne distribution et les bouchers apparaissent comme un débouché pour un quart des fermes interrogées.

Enfin, les colis sont évoqués par une ferme pour couvrir des occasions spéciales telles que les fêtes de fin d'année par exemple.

La neuvième ferme ayant répondu est sur le point de cesser son activité.

La ferme de la Cadole, SCEA créée en 2015, est une ferme qui produit des jus issus des petits fruits (cassis, framboises...) et fruits (pommes) cultivés sur place en agriculture biologique par Jean-Pierre SIMON, ex-cadre dans le génie végétal reconverti. Sur le point de cesser son activité pour des raisons familiales, il est satisfait du chemin parcouru dans le milieu agricole. Il réalise sa distribution dans dans les marchés, les magasins et les restaurants du Jura (Saint-Amour, Lons...).

Jean-Pierre SIMON travaille majoritairement seul, se paye environ la moitié d'un SMIC et fait appel ponctuellement à des saisonniers, environ 1 mois entre mi-mai et mi-juillet à raison de 3h par jour, payé au SMIC. Il accueille également des personnes intéressées en WWOOFING comme en stage (étudiants ingénieurs en agronomie ou en agriculture) qui lui prêtent main forte sur la ferme.

Pour lui, la restauration collective a toujours été compliquée, en direct comme avec Agrilocal.

Il a essayé de travailler avec le restaurant municipal de Lons-le-Saunier mais n'y est pas parvenu.

Il avait conclu un marché ponctuel avec le lycée Henri Vincenot, à Louhans, mais pour un public restreint (professeurs & staff administratif).

Pour lui, Agrilocal a le « mérite d'exister » mais ne lui a jamais apporté de résultat positif et lui semblait mal construit :

- ses jus de fruits ne semblent rentrer dans aucune case de la plateforme
- faire marcher la concurrence sur cette plateforme en portant le prix au rang de premier argument lui semble inapproprié
- contrairement à tout ce qui est dit plus haut, il mentionne un malus mis en place selon la distance avec le lieu de livraison.
- enfin, il estime que la construction même de la plateforme pousse davantage les producteurs à se défaire d'un surplus accidentel qu'à constituer honnêtement un nouveau circuit de vente à part entière : *« Le jour où on trouvera des contrats long terme, alors on pourra se permettre de la considérer (la plateforme Agrilocal) comme une option sérieuse de distribution. Aujourd'hui, c'est trop volatile ! C'est même dangereux car cela pousse à développer de gros volumes (avec les investissements et les risques que cela comporte) et des petits prix. »*

Pour rebondir sur cette citation, il confirme qu'il pourrait produire plus mais qu'il n'a pas envie car il avait réussi à trouver un équilibre de vie.

Ses circuits de distribution sont les suivants :

- un magasin à Saint-Amour, les marchés et foires ainsi que les restaurants, qui lui permettent d'écouler la majorité de son volume
- il pratique également la vente à la ferme mais cela ne représente pas grand-chose en proportion

Il ne travaille pas avec les magasins Biocoop qu'il estime servir un système productiviste.

Les prix pratiqués seraient selon lui nettement supérieurs que ceux pratiqués par les producteurs en vente directe.

Il réalise ces dernières années un chiffre d'affaires de l'ordre de 40 000 euros et bénéficie d'un soutien de 3 000€ versé par la PAC.

A retenir des Producteurs

- En volume, les fermes interrogées travaillent assez peu en direct avec la restauration collective. Cela est dû au **faible niveau d'engagement** de cette dernière et aux **contraintes logistiques** induites.
- Cependant, **l'envie et les idées ne manquent pas** sur les solutions à mettre en place pour augmenter les volumes et la qualité des partenariats.
- **Agrilocal** ne fait pas l'unanimité. Les fermes solidement installées y trouvent leur compte, tandis que les plus petites peinent à se dégager le temps nécessaire pour s'impliquer dans toute la démarche.
- Les **volumes réguliers** nécessaires en restauration collective sont compliqués à tenir : les fermes sont souvent engagées dans d'autres circuits de vente moins exigeants et à qui elles veulent rester fidèles. Les aléas météo et leur fragilité économique jouant sur leur capacité à produire, il est compliqué pour elles de maintenir un haut niveau de production sur le long terme.
- Les **aspects secondaires** (méthodes de culture, tourisme à la ferme, agriruraux...) sont peu (voire pas du tout) valorisés sur la plateforme Agrilocal.

D. Intervention EGALIM

Une intervention sur le sujet EGALIM avait été listée dans les actions pressenties de la thématique Alimentation. Elle devait servir à rappeler les évolutions et le durcissement de la loi EGALIM aux différents acteurs directement concernés par cette dernière : chefs de cantine (employés des prestataires ou de la commune/association en charge de la gestion), gestionnaires de cantine (municipaux et associatifs), des représentants dirigeants et commerciaux des prestataires ainsi que des élus des communes.

En ce sens, plusieurs institutions avaient été sollicitées, dès le mois de mars 2024, pour préparer cette intervention :

- Véronique BADET, Chargée de projets Alimentation durable au Conseil Départemental de Saône-et-Loire
- Charlotte CORDELIER, Chargée de mission santé - Animatrice Contrat Local de Santé du Syndicat Mixte de Bresse bourguignonne
- Nathalie DELARA, Chargée de mission agroécologie – filières à la Direction Départementale des Territoires de Saône-et-Loire
- Stéphanie LIMBACH, Chargée de projets chez Promotion Santé Bourgogne Franche-Comté
- Lucie PETOIN du Pôle développement territorial - Filières Alimentaires de Proximité de la Chambre d'Agriculture de Saône-et-Loire

Plusieurs réunions de travail ont eu lieu jusqu'au 1er juillet 2024, date prévue pour l'intervention finalement reportée sans nouvelle date arrêtée.

L'idée de cette intervention était que chacune de ces structures, représentées par les personnes citées au-dessus, puisse partager son expertise sur ce sujet à un public varié : chefs de cantine, gestionnaires de cantine, prestataires et élus.

Par la suite, des ateliers, animés par les représentantes des institutions ainsi qu'un membre d'Active ou du Syndicat mixte, permettraient à chacun des participants d'exprimer son retour d'expérience ainsi que ses réflexions sur les sujets proposés dans les ateliers.

Les thèmes qui devaient être abordés dans ces ateliers étaient les suivants :

1. Lois EGalim et Climat et Résilience, Ma Cantine
2. Code des marchés publics, l'approvisionnement en produits locaux en restauration collective
3. Le lien avec la santé (repas équilibrés, repas végétariens...)

Malgré plusieurs relances, l'évènement prévu le 1^{er} juillet 2024, n'a pas eu lieu faute d'un nombre suffisant de participants (6 inscrits).

Les raisons évoquées sont la période électorale, les départs en congés en début d'été mais aussi le fait que le temps passé à cette réunion n'était pas considéré comme du temps de travail pour plusieurs participants conviés (personnels de cuisine).

Après plusieurs hypothèses d'organisation, nous proposons de reporter cette réunion.

E. Échange avec le restaurant municipal de Lons-Le-Saunier

Accompagné de Jean-Daniel GAUTHIER, ancien primeur sur plusieurs marchés de la région qui s'était porté volontaire lors de la réunion publique du 28 Septembre 2023, nous avons contacté Didier THEVENET, Directeur et chef cuisinier, recruté au restaurant en 1999.

À l'époque, 1.500 repas étaient servis chaque jour contre 7.000 aujourd'hui, 6.000 à destination de clients livrés et 1.000 pour le restaurant accolé à la cuisine centrale. Le fonctionnement est aujourd'hui bien établi et le portage politique assumé. Cela permet de dépasser largement les objectifs EGALIM : 34 % de produits sont issus de l'agriculture biologique.

L'évolution ne s'est pas faite dans n'importe quelle condition : l'accent est mis sur la filière courte et sur les partenariats de long terme. Ce système de travail en direct avec l'agriculteur et les intermédiaires dans un cadre contractuel sécurise le prix et est un formidable levier de développement du territoire.

Le restaurant est totalement autofinancé. Lors de la création de la légumerie, il avait bénéficié d'un important soutien financier (80 % de l'équipement financé) dont la demande avait été portée par la commune de Lons-le-Saunier auprès de l'agence de l'eau et l'Europe (LEADER).

En dehors de cela, aucun soutien particulier ne leur a été porté depuis, même pendant le Covid, si ce n'est le bouclier tarifaire sur l'énergie (comme toute entreprise). Le restaurant paye la TVA ainsi que ses charges sociales.

Le chef a été un véritable précurseur dans l'introduction du bio local dans la restauration collective, et souligne à l'heure actuelle l'importance des techniques traditionnelles ainsi que de l'expertise de cuisiniers qualifiés.

"En 2000, nous étions des extra-terrestres en prônant le bio local."

Le détail de l'entretien est à retrouver dans les [Perspectives](#), juste avant les annexes.

F. Entretien avec la Fédération Départementale de Restauration Collective de Saône-et-Loire

Entretien mené le 9 Septembre 2024 avec Myriam LEFEBVRE, salariée de la fédération.

Elle y décrit que les restaurants collectifs gérés par des associations disparaissent pour laisser place aux gestions municipales et que ces dernières n'adhèrent pas à la fédération. Elle a donc très peu de levier d'action pour accompagner ces restaurants.

En somme, ce qu'elle peut proposer à ses adhérents réside dans l'accompagnement sur le pilotage global d'un restaurant collectif : des formations variées, du conseil sur la gestion des ressources humaines et sur la gestion associative entre autres. Parmi les 300 espaces de restauration collective que l'on trouve dans le département, une centaine seraient adhérentes. La majorité de ses adhérents sont des petites cantines en gestion associative. Elle compte tout de même entre 10 et 20 % de restaurants gérés par des municipalités.

La gestion municipale est caractérisée par la sous-traitance à un prestataire comme par l'appel à un unique fournisseur pour faire au plus simple. De ce fait, les restaurants dans ce mode de gestion sont par nature moins intéressés par les propositions de la fédération.

Elle précise que la gestion associative est de plus en plus compliquée, notamment car les bénévoles viennent à manquer. Les parents d'élèves sont de moins en moins investis ; il s'agit souvent des mêmes parents investis dans la vie associative et sportive locale. Et le renouvellement de bénévoles apparaît difficile avec une mentalité de plus en plus « individualiste ».

Par ailleurs, les restaurants gérés par les associations ont subi de plein fouet le Covid. Les confinements successifs ont drastiquement réduit les possibilités pour organiser des événements (vente de fleurs, tombolas, concours de danse...) qui permettaient de générer de la trésorerie. Les associations employeuses en ont encore plus souffert. Post confinement, la distanciation physique a poussé à recruter plus de salariés, ce qui a pesé sur les finances des associations, déjà fragilisées.

La fédération relève aussi que les associations manquent de professionnalisme dans l'organisation et notamment dans le suivi des chiffres (comptabilité, Ma Cantine...).

Il est compliqué pour la fédération d'organiser des événements qui rassemblent beaucoup de monde : le département est grand et les bénévoles ont déjà leur vie professionnelle à assumer. Pour l'année scolaire 2024/2025, elle a donc décidé de segmenter par zones géographiques (Charolais & Brionnais, Maconnais & Tournugeois et Bresse & Chalonnais) ces 3 ateliers :

- Gestionnaire d'association et employeur
- Normes hygiène et alimentaire (HACCP & Plan de maîtrise sanitaire)
- Équilibre des menus & EGALIM

La fédération réalise parfois des audits chez ses adhérents et relèvent beaucoup d'éléments à faire évoluer. Les restaurants en gestion associative sont peu au fait des normes en vigueur et des objectifs nationaux (EGALIM). Aussi, de manière récurrente, le personnel qu'elles emploient se trouve peu enclin à mettre à jour ses pratiques et méthodes de travail. On pourrait même dire qu'il est réfractaire au changement.

Par ailleurs, elle évoque une appréciation très variable de la loi EGALIM selon les zones géographiques sondées et leur héritage agricole : le repas végétarien est très mal perçu dans le Charolais – Brionnais, territoire historiquement connu pour son savoir-faire dans l'élevage de vaches à viande.

Pour autant, ce combat n'est pas perdu : lors d'une opération de sensibilisation à Saint-Bérain-sous-Sanvignes, le maire de la ville venu déjeuner à la cantine était ressorti « bluffé car rassasié » après un repas sans protéine animale.

Un point, déjà évoqué dans les entretiens avec les restaurants collectifs et que la fédération souligne, est la responsabilité dont les parents se délestent quant à l'éducation culinaire de leurs enfants. En effet, nombreux sont les retours selon lesquels il reviendrait à « la cantine » de combler un manque d'effort à « la maison ».

Au-delà des difficultés évoquées plus haut, la fédération note plusieurs points positifs :

- la mise en place de jardins pédagogiques dans les écoles
- l'investissement des cuisiniers pour éduquer les enfants quant à l'apparence des légumes crus, puis cuisinés, les aidant ainsi à découvrir des saveurs inconnues et à ouvrir leur esprit quant à la nouveauté

Selon elle, tout ceci ne serait possible qu'en gestion associative et ne serait pas porté par les prestataires eux-mêmes. Les entretiens avec ces derniers ne la contredisent pas totalement : 2 prestataires sur les 7 attestent organiser ce type d'animation.

Enfin, nous concluons en évoquant les contrôles et audits EGALIM auxquels les restaurants adhérents pourraient être confrontés. Il se trouve qu'aucun de ses adhérents n'a été récemment concerné par un contrôle ou audit.

Ce serait majoritairement les grands restaurants collectifs, gérés par des prestataires, qui seraient les plus concernés par ces contrôles.

Seuls les contrôles de la Direction Départementale de la Protection des Populations seraient fréquents mais ils ne concerneraient que les aspects d'hygiène alimentaire et les process de transformation, ce sur quoi les restaurants adhérents sont bien organisés.

G. Entretien avec Manger Bio BFC

Entretien mené avec Camille KIPPEURT, Directrice de la structure, le 26 avril 2024.

Manger Bio BFC est une coopérative de producteurs créée en 2020 sous forme de SCIC qui opère dans la massification logistique des denrées alimentaires issues de l'agriculture biologique. Elle groupe les livraisons de producteurs locaux pour réduire et mutualiser les coûts liés à la logistique.

Elle apporte conseil et accompagne un groupement de 7 maraîchers de Côte d'Or sur le volet planification de production.

Soutenue au départ par la Région Bourgogne-Franche-Comté, elle emploie aujourd'hui 2 personnes à plein temps : un commercial et un logisticien qui accompagnent les fermes sur 2 points essentiels : le développement commercial et la livraison.

Présente sur Agrilocal, la SCIC répond directement aux offres publiées par les restaurants collectifs et se charge de la livraison, déléstant ainsi les producteurs de cette tâche chronophage et apportant peu de valeur.

Manger Bio BFC joue aussi le service commercial pour les agriculteurs adhérents de la SCIC, ce qui soulage grandement ces derniers qui disposent de peu de temps.

Aujourd'hui, la coopérative balaye une large gamme de produits qui exclue le poisson car aucun élevage biologique n'existe dans la région. Elle complète les produits locaux par des achats en riz, conserves, couscous et bananes entre autres. Grâce à son atelier de découpe, elle peut également être présente sur la filière fromages.

Les cantines clientes demandent peu de produits « tout faits » (ratatouille, soupe...). Les cantines sont plutôt demandeuses de produits bruts.

Quand le coût matière dépasse l'enveloppe des restaurants, certaines collectivités complètent le budget. Via des conventions avec le conseil départemental de Côte d'Or, la SCIC propose également des formations de sensibilisation à destination des cuisiniers, leur permettant ainsi de réaliser que le coût d'un repas n'est pas tellement plus cher en bio qu'en conventionnel. Le CNFPT serait à l'origine d'un marché public amenant aux conventions de ces formations.

III. Synthèse des entretiens par thématiques

A. Approvisionnements

FORCES

- **Un soutien des pouvoirs publics :**
 - Les nouvelles normes comme EGALIM ont fait progresser le niveau de qualité de l'alimentation et la plateforme Ma Cantine amène de la transparence sur les achats et la consommation des produits.
 - Des outils existants pour favoriser les liens entre producteurs, prestataires et restaurants collectifs comme Agrilocal.
 - Agrilocal est une nouvelle source de débouchés pour certains producteurs.
- **Des motivations partagées entre les acteurs de la restauration :**
 - Les fermes interrogées mentionnent très souvent la volonté de servir les enfants du territoire comme un de leurs derniers leitmotivs pour travailler avec la restauration collective.
 - Des prestataires avec une volonté de privilégier les approvisionnements locaux.
 - Pour les cantines, les approvisionnements chez les producteurs

FAIBLESSES

- **Manque de connaissances :**
 - Peu de relations entre les producteurs et les restaurants collectifs entraînant une **méconnaissance des réalités et contraintes** inhérentes à chaque profession.
 - Méconnaissance des producteurs, prestataires et restaurants collectifs de toutes les possibilités offertes par Agrilocal.
- **Des contraintes techniques ou réglementaires :**
 - Le problème de la pasteurisation est fréquent dans les petites fermes laitières et freine le développement des partenariats avec les prestataires.
 - Les exigences des prestataires en termes de logistique et de volume de produits commandés ne sont pas facilement compatibles avec les possibilités des producteurs locaux qui privilégient d'autres canaux de vente, moins contraignants.
 - Les restaurants collectifs ou prestataires commandent

locaux demandent souplesse et adaptation, ce qui n'est pas facile pour les établissements mais ils ont l'envie de persévérer.

- **Des produits diversifiés et de qualité** : une AOP reconnue sur le poulet, permettant de favoriser la qualité et de valoriser l'aspect local des productions.
- **Des partenariats existants** :
 - Des partenariats en direct entre agriculteurs et restaurants collectifs existent et minimisent le potentiel d'Agrilocal.
 - Les commerçants et les fermes ressortent comme les principaux fournisseurs de la restauration collective scolaire.
 - Des mutualisations existantes de façon ponctuelle à pérenniser : partage de tournées de livraison entre *Aux Délices Bressans* et des fromageries partenaires.
 - Quelques partenariats entre producteurs et prestataires mais limités par des exigences différentes en termes de volumes et de logistique.

uniquement certaines pièces de viande aux producteurs (les moins chères et les plus faciles à utiliser).

- Les collèges doivent passer par des appels d'offres pour chaque famille de produits (un pour le pain, un pour les légumes, un pour la viande, etc)
 - Des difficultés pour les établissements médico-sociaux de tenir les objectifs de la loi EGALIM.
 - Manque d'abattoir sur le territoire
 - Nécessité d'avoir des moyens informatiques sur le lieu de préparation des repas pour utiliser Agrilocal, ce qui n'est pas le cas de chaque prestataire
- **Un manque de moyens** :
 - Dans une majorité de fermes, le modèle économique reste fragile. Les moyens humains et matériels manquent pour développer des partenariats avec les prestataires comme les restaurations collectives.
 - Dans les restaurants collectifs, un manque de moyens humains est aussi déploré notamment pour répondre aux contraintes de la commande publique (Agrilocal) et sur le reporting (Ma Cantine). Certains prestataires déplorent aussi ce manque de moyens humains (Agrilocal) et notamment techniques (Ma Cantine).

	- Le prix des producteurs semble être 2 fois plus élevé que celui des grossistes mais les moyens ne suivent plus <i>« l'engouement dû au Covid est retombé »</i>. - Des filières locales qui peinent à trouver leurs débouchés (ex : yaourt) • Un manque de pérennité : - Échaudées par leurs tentatives de répondre aux contraintes de la commande publique sans résultat durable, les fermes interrogées ne souhaitent s'engager que sur des projets pérennes. - La plateforme Agrilocal ne constitue pas un débouché régulier sur lequel les fermes peuvent compter. - Des besoins et demandes ponctuels de la part des restaurants collectifs incompatibles avec le besoin d'engagement plus régulier des fermes.
OPPORTUNITÉS • Des pouvoirs publics investis : - avec la démarche de PAT en cours, les acteurs publics sont engagés dans une démarche de réflexion concernant la relocalisation de l'approvisionnement de la restauration collective. - La Chambre d'Agriculture et le Conseil Départemental de Saône-et-Loire (via Agrilocal) organisent des salons qui sont d'une aide	MENACES • Peu d'acteurs (établissements comme fermes) se sentent investis par la mission d'harmonisation des pratiques d'achat (Agrilocal). Des partenariats en direct entre agriculteurs et restaurants collectifs existent et minimisent le potentiel d'Agrilocal.

précieuse pour les prestataires pour recenser de nouveaux **canaux d'approvisionnements**.

• **Des partenariats à développer :**

- Une **mise en commun des productions** locales pourrait permettre de répondre plus facilement à une offre, de manière collective.
- La mutualisation des aspects logistiques entre producteurs (à l'image de la SCIC Manger Bio BFC) et le regroupement des commandes des prestataires ou restaurants collectifs est à envisager.
- Plusieurs **partenariats** avec des **professionnels de la logistique** (DHL, UPS, La Poste...) ou avec des **acteurs présents en itinérance dans le milieu rural** (ADMR, personnels de santé...) peuvent apporter une solution pour pallier les manques de moyens et de temps recensés chez les producteurs.

• **Pour les fermes solidement installées, Agrilocal** est une opportunité de vendre plus mais il s'agit très souvent d'opérations ponctuelles et de surplus.

• **Des initiatives inspirantes :**

- Le PAT Autunois utilise un **outil de gestion numérique** dédié à la restauration collective.

• **Des menaces réglementaires :**

- Des **normes de qualité et d'approvisionnement toujours plus exigeantes** sans augmentation de moyens pour les concernés.
- Répondre aux exigences **EGALIM** augmente le coût de revient des produits (produits labellisés, approvisionnements diversifiés entraînant de nouveaux coûts logistiques...) et allonge le temps de travail.
- La loi EGALIM pousse vers plus de produits bio mais sans exigences locales.

- Pour les restaurants collectifs et les prestataires, l'augmentation **du prix des fluides** n'est pas compensée et entraîne une baisse de moyens pour les approvisionnements.

• **Des menaces techniques :**

- **L'hôpital** est **limité** en matière de **sources d'approvisionnement** : le [GRAAL](#) (Groupement Régional d'Achats Alimentaires) lui est imposé pour la plupart de ses achats.
- Limite technique de la plate-forme Agrilocal qui impose à un prestataire ou producteur de choisir le département de

- Le territoire du Clunisois est doté d'un laboratoire de transformation s'approvisionnant localement. - Le prestataire Leztroy basé à La Roche-sur-Foron mobilise majoritairement les producteurs de son territoire, 55% de ses approvisionnements sont issus de l'agriculture biologique, locale et saisonnière.	rattachement limitant ainsi sa visibilité et ses possibilités de partenariats. • Le prix comme critère principal de choix : - Agrilocal ne fait pas le distinguo entre agriculteurs et industriels, engendrant une concurrence déloyale, le prix semblant être le critère principal, le critère « distance par rapport au client » n'est pas ou peu valorisé. - A l'heure où le « local » est devenu une priorité, le manque de transparence sur la composition du prix final peut questionner. La distinction entre le coût du produit et celui du transport est imperceptible pour l'acheteur.
---	--

B. Transformations & valorisation des produits

FORCES

- Une prise de conscience et une implication des acteurs, les prestataires et les **restaurants scolaires sont impliqués** et conscients des enjeux
- Le **repas végétarien** est bien installé dans le milieu scolaire et est accepté par une majorité d'équipes de cuisine qui fait des efforts conséquents pour le faire accepter aux élèves.
- Le **gaspillage alimentaire** est **pris au sérieux** :
 - Une prise de conscience dans les établissements scolaires mais les chiffres manquent pour appuyer le constat.
 - Des établissements testent des solutions pour réduire le gaspillage telle que la commande à la composante, mise en place au collège Roger Boyer de Cuiseaux, la mise en place de poulailler dans les espaces extérieurs ou la réflexion sur le **don aux épiceries sociales et solidaires**.
 - Dans la restauration scolaire, la cuisine faite sur place permet de mieux connaître les enfants, d'être plus précise et **réduit ainsi**

FAIBLESSES

- Un **manque de moyens généralisé** est recensé dans une majorité de restaurants collectifs et de prestataires (budgétaire surtout, mais aussi humain, logistique,...).
- Le territoire manque d'**équipements** et d'acteurs de la transformation agroalimentaire tels les abattoirs, les casseries, laboratoires de transformation...
- Il est compliqué pour les prestataires de préparer des repas répondant à tous les types d'allergènes (gluten, lactose, arachides...) : travail trop important de nettoyage des salles et des machines.

le gaspillage alimentaire. • Des prestataires compétents : - Le prestataire Bourgogne Repas est implanté sur le territoire et a une forte volonté de s'impliquer dans les projets locaux. - Les prestataires peuvent proposer des repas adaptés aux attentes de chacun de leurs clients (personnalisation). - les prestataires travaillent en grande partie des produits bruts, capables de s'adapter à de nouveaux cahiers des charges avec plus de produits locaux	
OPPORTUNITÉS • La commande à la composante, mise en place au collège Roger Boyer de Cuiseaux, serait une pratique à essayer sur le territoire. • L'exemple du Restaurant municipal de Lons-le-Saunier a de quoi inspirer et un échange approfondi par une visite du lieu pourrait amener des pistes de réflexion intéressantes pour le territoire. Un bassin de population comme Louhans pourrait être un terrain fertile (cité scolaire, entreprises) pour répliquer « à son échelle » certains éléments de ce restaurant.	MENACES • Les cantines et les prestataires réclament davantage d'accompagnement et de suivi du dispositif Ma Cantine car ils se sentent livrés à eux-mêmes et mal outillés. • Le cahier des charges d'EGALIM ne valorise pas suffisamment le local et ne fait aucune distinction entre les acteurs (industriels comme artisanaux, locaux comme étrangers, bio comme HVE...). • Un certain laxisme (interprétations du cahier des charges et prises de positions de la part des contrôleurs) serait opéré lors des contrôles des prestataires, desservant les objectifs

	EGALIM. • Les prestataires organisent des animations / sensibilisation dans certains établissements mais ceux-ci ont de moins en moins de moyens pour cela. Même constat du côté des producteurs. Il y a un risque de disparition de ces animations. • La pénurie de personnel dans le milieu de la restauration peut favoriser la concentration du travail en cuisine centrale.
--	---

IV. Synthèse des entretiens par acteurs

Les établissements scolaires (collèges inclus)

- 33% des établissements scolaires (crèches, collèges, primaires & maternelles = 30 sur 90) ont répondu au questionnaire ou simplement fourni des chiffres.
- Des établissements hétérogènes : entre 14 et 1453 repas produits par jour par établissements
- Un **coût matière** moyen par repas autour de 2€ avec une forte variance (de 1,70€ à 2,41€)
- 6 établissements sur 10 font appel à la **commande publique**
- **Agrilocal** demande beaucoup de travail supplémentaire non rémunéré (création du profil, édition des appels d'offres, suivi...) et les établissements peinent à suivre le rythme, notamment sur EGALIM où beaucoup soulignent la difficulté d'atteindre les objectifs et le non-sens général
- Les **approvisionnements chez les producteurs locaux** demandent souplesse et adaptation, ce qui n'est pas facile pour les établissements malgré une vraie envie de poursuivre

Les établissements médico-sociaux

- 86% des établissements médico-sociaux (EHPAD, hôpital, foyers & portage de repas = 19 sur 22) ont répondu au questionnaire ou simplement fourni des chiffres.
- Une à 3 personnes sont présentes en cuisine
- Un **coût matière** moyen par repas entre 4,10€ et 4,38€ (3 réponses)
- 3 établissements (hôpital inclus) font appel à la **commande publique**
- Pas de méthode définie pour rechercher de **nouveaux fournisseurs**
- **Principaux freins et obstacles** :
 - le manque de connaissance de l'offre des producteurs locaux
 - les marchés publics, tournés uniquement vers le prix ne favorisent pas la préférence locale

Les prestataires

- 100% des prestataires (7) ont répondu au questionnaire
- Le dispositif **Ma Cantine** est très compliqué à suivre pour eux : leurs clients en restauration collective leur demandent de fournir des données sur toute une année, cela entend des centaines de factures, de bons de livraisons, de repas, de dates de péremption et autres informations : un travail considérable qui n'est pas rémunéré pour les prestataires... De surcroît, tous les logiciels testés par Bourgogne Repas n'ont pas donné satisfaction, c'est donc sur Excel ou « à la main » qu'est assumée cette nouvelle attente.
- **EGALIM** est très critiqué par une majorité : Pas de regard sur la provenance des produits bio, pas de critère sur la distance de livraison, le repas végétarien est acté dans la restauration collective scolaire mais pas dans le médico-social où ça se développe doucement avec le changement de générations

- La plateforme **Agrilocal** est peu utilisée et très critiquée par la majorité des usagers : décision verticale omettant les remarques/conseils des acteurs intéressés. D'autres moyens, déjà en place, permettent de se passer de la plateforme.
- **Approvisionnements locaux** : Pas de véritable démarche de recherche de diversification des sources. C'est via des recherches sur Internet, le bouche-à-oreille, les fermes qui se présentent ou grâce aux divers salons que les prestataires trouvent leurs fournisseurs. Il n'y a pas de méthode proactive partagée par la filière. Par ailleurs, ce sont plutôt les grossistes et les industriels qui semblent composer la majorité des approvisionnements ; la relation long terme avec les producteurs semble compliquée. Les **accords annuels** (ou long terme, sans précision) ne sont pas courants mais ils existent.
- La logistique et les volumes des producteurs représentent les principales contraintes d'achat.

Les producteurs (déjà inscrits sur Agrilocal)

- 39% des fermes (9 sur 23) référencées sur Agrilocal ont répondu à l'enquête.
- Peu de **collaborations avec la restauration collective** : contraintes importantes (logistique, volume, pièces choisies, prix négociés très bas notamment via Agrilocal...) et manque d'engagement des établissements.
- Une volonté **d'augmenter le volume** est bien présente, mais pas dans ces conditions, et pas si les établissements ne s'impliquent pas dans la durée.
- Pour les fermes solidement installées, possédant les moyens de s'investir sur la plateforme **Agrilocal**, ce circuit est une véritable opportunité. Pour les autres, qui représentent la majorité des fermes sollicitées, cette plateforme n'apporte rien si ce n'est de la frustration : beaucoup de temps passé pour des résultats décevants et parfois même le silence quand la réponse est négative.
Aucune justification sur le refus qu'ils reçoivent. Parfois même, des fermes très investies sur la plateforme n'y trouvent pas leur compte.
- Une ferme dénonce certains **aspects secondaires non valorisés** comme la capture carbone permise par ses méthodes de culture. A l'heure où le climat est un sujet de plus en plus récurrent, le PAT pourrait jouer un rôle sur la valorisation des bonnes pratiques à mettre en lumière pour répondre à cet enjeu important.

V. Perspectives

A. Mettre en lumière et valoriser les exemples inspirants et les bonnes pratiques

1. **Communiquer sur les partenariats existants et vertueux entre les acteurs du territoire :** une ferme et un restaurant par exemple. Dans cette dynamique, encourager les témoignages des restaurateurs sur la qualité des produits et la relation avec les producteurs pour soutenir les producteurs.
2. **Pérenniser les actions sur le sujet du gaspillage dans les établissements :** avec un soutien financier plus important fléché sur ce sujet, il serait plus facile d'ancrer dans le temps les efforts quant à la réduction du gaspillage (pesées plus fréquentes, sensibilisation avec un parcours pédagogique pour les élèves, formations des équipes de cuisine...).
3. **Mettre en place une distinction pour les établissements qui respectent et pour ceux qui en font plus, à l'image de PAT plus avancés (EGALIM 2, EGALIM +...), suivie de conséquences financières (plus d'aides...).**

B. Créer des connexions (dialogue, conseils, contrats...) entre acteurs d'une même famille (producteurs et restaurants collectifs) et mutualiser la logistique

1. Suggéré par Bourgogne Repas et plusieurs producteurs : il serait intéressant de mettre en place un système de **mutualisation de commandes**. Les établissements devraient se concerter pour passer des commandes ensemble : le premier prend du bourguignon, le deuxième prend le roastbeef et le troisième prend les steaks. Cela faciliterait la gestion des pièces de viande et permettrait ainsi de mutualiser les déplacements des producteurs.

Si les établissements n'y consentent pas, le PAT pourrait les y inciter par la récompense d'un label, d'une reconnaissance, d'une subvention ou par la sanction.
2. Recenser tous les producteurs du territoire (voire légèrement plus quand certains n'y sont pas installés mais y sont actifs). Dans cette démarche de mutualisation, il est impératif d'inclure également les déplacements et les moyens à disposition des producteurs : une cartographie de toutes les fermes présentes sur le territoire faciliterait l'identification des collaborations potentielles entre chacune (livraison, partage de matériel, mise en relation...). En ce sens, il pourrait être judicieux de repartir de l'existant : Jveuxdulocal est par exemple une bonne base à compléter et à mieux faire connaître de tous les acteurs (producteurs comme consommateurs).
3. **Investir dans du matériel agricole** mis à disposition et partagé par un maximum d'acteurs.

Pour les prestataires comme les fermes, on relève la nécessité d'un investissement public dans un abattoir mobile et/ou mutualisé. Le territoire pourrait se doter d'équipements (abattoir, tuerie, casserie mobile, laboratoires de transformation...) que les producteurs pourraient utiliser à tour de rôle et ainsi raccourcir les frais et temps de trajets pour accéder à ces services.

4. **Créer des espaces de dialogue** (salons, conférences, ateliers...) entre acteurs de la filière alimentaire, notamment pour soutenir ceux qui lancent de nouveaux projets.

Exemple : Bourgogne Repas avait été sollicité par la légumerie de Sennecey-le-Grand.

Leur premier conseil était de diversifier les circuits de vente : des légumes lavés et prédécoupés intéressaient non seulement des petites et des grosses restaurations collectives mais aussi des particuliers.

Le deuxième conseil de Bourgogne Repas était de transformer les invendus en passant par la cuisson pour en faire des conserves et des surgelés, ce qui élargirait leur gamme à la vente et couvrirait un nouveau segment de marché.

5. **Lancer un appel à groupement d'intérêts des hôpitaux de la région Bourgogne-Franche-Comté.**

L'Hôpital de Louhans est contraint de solliciter le GRAAL (Groupement Régional d'Achats ALimentaires), géré Centre Hospitalier Métropole Savoie à Chambéry pour la majorité de ses achats. Si cela est possible, l'hôpital pourrait revoir sa stratégie d'approvisionnement avec le GRAAL, négocier avec transparence sur les raisons des hausses rencontrées ces derniers mois, voire même se passer de cet acteur.

Pour rappel, les prix ont été multipliés par un facteur 2 à 3 selon les produits vendus par le GRAAL.

C. Renforcer le triptyque des relations Syndicat mixte - fermes - établissements

1. Accompagner les producteurs dans l'**identification des restaurations collectives** les plus enclines à travailler avec eux. Une mise en relation, la transmission d'un contact clairement identifié ou encore l'organisation de rencontres (salons, débat, ateliers de co-construction...) faciliterait le quotidien de nombreuses fermes.
2. **Accompagner les fermes dans le développement de leur notoriété.**

Les circuits de présentation comme « De ferme en ferme » séduiraient plus de fermes s'ils intégraient un soutien humain pour soulager les fermes qui ne peuvent se permettre de prendre le temps d'accueillir ce genre d'événement faute de personnel.

3. Pour les restaurants collectifs : il est nécessaire de **s'engager** avec les fermes fournisseurs pour stabiliser leurs partenariats avec elles dans une démarche de court terme (une année), voire de moyen terme (3 ans ou plus si possible). Cela offrirait à ces dernières la visibilité dont elles manquent cruellement pour lancer de nouveaux investissements, faire des choix ambitieux mais risqués, essayer de nouvelles méthodes, arriver plus rapidement et

facilement à maturité économique, se payer (certains ne le font pas car pris à la gorge par les emprunts), s'offrir de meilleures conditions de travail et des vacances.

D. Investir durablement dans les canaux digitaux (Ma Cantine, Agrilocal...)

1. Accompagner le développement d'un logiciel calibré sur-mesure pour répondre à la demande des établissements quant aux données à télétransmettre sur Ma Cantine. Dans une optique de meilleure transmission de l'information entre prestataires et cantines, cela permettrait de renseigner, en entrée, une recette et un volume d'assiettes à servir et donnerait, en sortie, les quantités à commander et permettrait de tracer les achats pour chaque cantine. Pour les prestataires, cela faciliterait également la distinction entre les restaurations scolaires et médico-sociales dans les achats, commandes, bons de livraison, factures, ainsi que dans la gestion de stock.
2. Accompagner les équipes de cuisine sur la formation à l'usage de la plateforme Agrilocal : le chef de la cuisine de l'hôpital serait preneur d'une formation. De nombreux établissements, ne faisant pas appel à la plateforme, relèvent aussi le manque de temps pour se former, puis pour utiliser la plateforme. Ce constat est encore plus criant dans les restaurants de petite et moyenne tailles (manque de personnel et/ou de temps). Une suggestion d'accompagnement pourrait les inciter à passer ce cap.

E. Accompagner la gestion budgétaire des cantines

Coordonner les budgets avec les objectifs EGALIM. Nombre d'acteurs ont mentionné une inadéquation entre ces 2 éléments, ce qui cristallise la situation.

Ces budgets peuvent venir des communes, des parents, de l'État (bonification de 1€ accordée aux collectivités dont les cantines respectent les engagements de la loi EGALIM, bonification de 1€ pour les communes dont les cantines sont inscrites sur [Ma cantine](#)) pour accompagner les restaurants dans cette démarche.

F. S'inspirer

Restaurant municipal de Lons-le-Saunier

Entretien visio avec Didier THEVENET

Accompagné de Jean-Daniel GAUTHIER pour le Projet Alimentaire Territorial du Pays de la Bresse bourguignonne

17 juin 2024

En amont de l'entretien, Jean-Daniel GAUTHIER et Nicolas STOBART avaient préparé des questions qui ont été rapidement présentées à Didier THEVENET.

Le fonctionnement global de la structure avec des chiffres (nombre de repas, saisonnalité de l'activité, financements)

Les approvisionnements : tout en local ? en régional ? en France ? à l'étranger ? Bio (pain, viande bovine et yaourts pour sûr, mais quid du reste) ? Quels coûts (moyenne annuelle matière) ? Les approvisionnements sont-ils basés sur des contrats long terme et/ou sur des commandes ponctuelles ?

La logistique : comment gèrent-ils les livraisons des producteurs (les producteurs livrent/s'organisent entre eux et mutualisent les déplacements ou ils envoient des camions chez les producteurs ou massification logistique avec plateforme) ? Comment gèrent-ils ce qu'ils livrent (liaison froide ? employés de la ville dans chaque cantine cliente ? définition du prix ?)

Compostage : Comment traitent-ils ce sujet ? Quels volumes ? Quelles solutions (espaces verts de la ville) ? Gestion interne ou sous-traitance ? Plastiques et emballages (volumes et solutions) ?

Historique : les débuts (quel staff ? quels financements ? Quels freins rencontrés ? Quels soutiens publics & privés (parents) ? Variation d'activité ? Crise de la bio (impacts ressentis) ? Aujourd'hui : quel staff ?

Financements : Via des Subventions ?

Inscriptions : par les établissements intéressés et les familles pour les enfants ? gérées en interne ou sous-traitées ?

Quelle **feuille de route** depuis le départ et pour les années à venir ?

Fonctionnement global

Arrivé en 1999 dans la structure, Didier Thevenet raconte que la réflexion initiale du restaurant municipal s'était portée sur les approvisionnements en eau, et qu'un contact avec un agriculteur laitier local, enclin à une réflexion sur la « conversion bio », avait été pris.

Ce contact avait résulté d'un accord avec la mairie pour qu'il ait accès à plus de terrain. La contrepartie était un(e) arrêt/diminution des apports/traitements en intrants qu'il utilisait dans son exploitation (diminution du lessivage et amélioration de la qualité des sols, comme des nappes).

Approvisionnements

Cette démarche avait mené le restaurant municipal de Lons-le-Saunier à travailler avec des céréaliers, des meuniers et des boulangers locaux pour proposer dès 2001 du pain bio (sans préciser qu'il l'était car les mentalités n'étaient pas tout à fait prêtes à l'époque).

Premier effet positif : la crise du blé au Canada survenue en 2001 n'a eu aucun impact sur eux (ou très peu) et la gestion de l'approvisionnement local permet de ne pas subir les variations du cours du blé sur les marchés mondiaux. Tout l'intérêt d'une filière courte !

Dans cette dynamique, le restaurant a également accompagné des fermes à Comté à développer une filière viande en co-crédant le cahier des charges. Ces fermes sont aujourd'hui encore des fournisseurs du restaurant.

Comme avec le pain en 2001, le restaurant assume 100 % de ses approvisionnements en viande bovine en local et en bio depuis 2015.

En vue de sécuriser un approvisionnement et de tisser un lien dans la filière fruits et légumes, le restaurant s'était aussi rapproché du CFPPA de Montmorot en mettant en avant le besoin de légumes bio de plein champ, avec à la clé des partenariats sur le long terme.

Aujourd'hui, ils travaillent toujours le CFPPA et réceptionnaient environ 225 tonnes de fruits et légumes en 2023.

Les producteurs présents au début de l'aventure sont toujours là, après plus de 20 ans de partenariat...

Agrilocal ne fonctionne pas (ou mal) dans le Jura. La majorité des approvisionnements se fait en direct.

Équipements

Toute la cuisine centrale date de 2003 (2005 pour les dernières machines/ajustements).

Le restaurant travaille à la mise en place d'une plateforme pour la gestion des commandes. Les communes navigueront dessus pour renseigner leurs besoins.

Commandes

Les clients commandent le jeudi pour la semaine qui suit et ils ont jusqu'à 48H pour modifier leur choix (ce détail est sur le point d'être revu car il complique la préparation).

Rendement

En 1999, le restaurant sert 2000 repas. Il en sert aujourd'hui 7000, dont 6000 à destination de clients livrés et 1000 pour le restaurant accolé à la cuisine centrale.

La machine est tellement bien huilée et le portage politique assumé que les objectifs EGALIM sont largement dépassés : 34 % de produits issus de l'agriculture biologique.

Prix

Après avoir absorbé l'augmentation du coût des fluides depuis 2020 et le début de la guerre en Ukraine, le restaurant vient tout juste de rehausser ses prix, et ce de moins de 10 % (de 3,20€ à 3,50€). Le coût matière varie dans l'année entre 1,50 et 2€ et la politique de fixation des prix se fait en cohérence entre les agriculteurs (vision long terme pour une marge convenable régulière) et les consommateurs (prix abordable).

Plusieurs entreprises et services publics de la ville (et des villes aux alentours) sont clients de la cuisine centrale et payent donc ce même prix en plus de la livraison.

Staff

En 1999, le restaurant emploie une quinzaine d'agents. Ils sont aujourd'hui plus de 80.

30 sont alloués à la cuisine centrale qui s'occupe de préparer les repas.

On compte également 14 livreurs, 6 agents administratifs. Le reste du personnel (~30 personnes) est assez polyvalent et tourne entre la préparation de la salle, le service, la plonge, le ménage.

Organisation de la gouvernance

A la sortie du Covid, une SCIC a été créée par les producteurs ainsi que les communautés de communes. Le restaurant s'apprête à la rejoindre.

En dehors des producteurs présents dans cette SCIC, les fournisseurs (majoritairement des grossistes) du restaurant bénéficient d'un contrat de 3 ans pour gérer leurs achats/stocks/carnets de commandes en fonction.

Cette collaboration s'avère plus compliquée dans le maraîchage, le restaurant doit donc gérer avec les aléas de chacun.

Financements, équilibre financier et investissements

Le restaurant est totalement autofinancé. Il avait lors de la création de la légumerie bénéficié d'un important soutien financier (80 % de l'équipement financé) dont de la demande avait été portée par la commune de Lons-le-Saunier auprès de l'agence de l'eau et l'Europe (LEADER).

Aucun soutien particulier ne leur a été porté depuis, même pendant le Covid, si ce n'est le bouclier tarifaire sur l'énergie (comme tout le monde). Le restaurant paye la TVA ainsi que ses charges sociales.

En 1999, le restaurant était géré comme un service public, avec une vision très administrative avec des investissements ponctuels, en pics. Aujourd'hui, il est plutôt géré comme une entreprise, avec anticipation pour lisser les efforts.

Logistique

Si la massification logistique peut être vue comme une solution pour de nombreuses fermes et restaurations collectives, ce n'est pas le cas ici et pour plusieurs raisons.

1. Les producteurs aiment venir livrer pour voir ce que leurs produits deviennent dans cette aventure
2. Les camions sont souvent pleins donc il est compliqué de passer chez un nouveau producteur pour ne prendre qu'une partie de sa livraison.

Zéro gaspillage : tout ce qui n'est pas vendu le jour j peut être stocké et revendu aux clients pendant 3 jours maximum. Le restaurant travaille en liaison froide au plus près du besoin (le minimum étant le mieux : lundi pour mardi) et fonction des moyens à disposition (machines disponibles et personnel présent).

Livraison : les repas livrés arrivent dans des contenants en plastique PET (utilisé pour le stockage sur les 3 jours max) et sont réchauffés sur place.

Compostage et déchets

Les mêmes camions arrivant pleins, repartent aussi pleins mais cette fois-ci de matière organique. En effet, le restaurant municipal ne gère pas lui-même son compost : il rend tous ses déchets organiques aux maraîchers et autres producteurs pour enrichir leur composts/fumiers respectifs.

Équilibre avec les autres restaurants

Ne pas empiéter sur le privé : le restaurant se considère aujourd'hui comme un SPIC (Service Public Industriel et Commercial) mais il ne doit pas pour autant prendre des parts de marchés à des restaurants locaux. Tout est donc réfléchi en bonne entente pour éviter une concurrence déloyale.

Réflexion à long terme

Raccourcir toujours plus les chaînes d'approvisionnements : les huiles et les pâtes.

Les huiles que le restaurant achetait, comme tous les autres produits des industriels, ont fait l'objet de nombreuses augmentations depuis le début de la guerre Ukraine, à tort ou à raison.

Le restaurant cherche aujourd'hui à remplacer tant que faire se peut tous les industriels par des producteurs locaux, il a donc pris contact avec un huiler en capacité de fournir aussi de la moutarde.

Autre exemple : les pâtes, certes bio, proviennent d'Italie. Ceci va à l'encontre de la politique générale de l'établissement. Une démarche de recherche d'un artisan a donc été entreprise. Un artisan semble convenir et n'aurait pas encore rempli son carnet de commandes, un essai est donc actuellement en cours avec ce dernier, bien évidemment mis en contact avec les céréaliers et

meuniers déjà partenaires du restaurant. Cela permet pour l'instant de ne pas investir dans une nouvelle machine et des salariés à former

Il manque bien une conserverie dans la région pour mettre en valeur des produits frais périssables et/ou abîmés. Cela pourrait être une piste de développement.

Didier THEVENET est aussi membre de [l'AGORES](#), l'association nationale des directeurs de la restauration collective. Avec cette association, ils ont édité un livre blanc qu'il pourrait être intéressant de consulter pour le Syndicat Mixte de Bresse bourguignonne. Ce dernier porterait sur une adaptation des règles pour les achats publics.

Ils sont même allés défendre leur projet à la commission européenne.

VI. Remerciements

Pour mener cette enquête, nous avons pu compter sur de nombreuses personnes.

Nous remercions les producteurs pour leur temps au moment des semis, lors d'une année compliquée.

Nous souhaitons remercier les prestataires pour le temps qu'ils ont pris aussi pour m'expliquer leur process et les partenariats existants avec la restauration collective.

Nous souhaitons tout particulièrement remercier les restaurations collectives, mairies et associations, qui ont répondu à notre appel, leurs réponses ont grandement enrichi ce diagnostic sur le quotidien des bénéficiaires de leur service : les élèves.

Nous tenions également à remercier le Comité de pilotage et l'équipe du Syndicat mixte de la Bresse bourguignonne dans son ensemble pour leur confiance et leur disponibilité.

Pour le temps mobilisé autour de la réunion d'information sur EGALIM, finalement annulée mais qui pourrait trouver sa place et son public, nous souhaitons aussi adresser nos remerciements à la Chambre d'Agriculture de Saône-et-Loire, au Conseil Départemental de Saône-et-Loire, à la Direction Départementale des Territoires et à Promotion Santé Bourgogne – Franche-Comté.

Nous souhaitons remercier les différents acteurs sollicités qui nous ont aussi prêté de leur temps : le restaurant municipal de Lons-le-Saunier, la SCIC Manger Bio BFC, la Fédération Départementale de Restauration Collective de Saône-et-Loire.

Enfin, nous remercions les participants aux réunions publiques pour leur temps et leur implication dans le processus de construction collective.

VII. Annexes

Questionnaire Prestataires PAT Bresse – Syndicat Mixte Bresse bourguignonne

Dans le cadre du Projet Alimentaire Territorial porté par le [Syndicat mixte de Bresse bourguignonne](#), Active réalise une série d'entretiens auprès des prestataires de restauration collective actifs sur le territoire.

Nous chercherons à travers ce questionnaire, à identifier :

- **Le fonctionnement quant à la confection des menus**

- ⊙ **Temporalité** : Une semaine à l'avance ? Au mois ? Toutes les 6 semaines ?
- ⊙ **Contenu** : Avec des légumes de saison ?
- ⊙ En fonction des arrivages ? Des réponses/propositions des producteurs/légumeries/grossistes ?
- ⊙ Avez-vous mis en place un repas végétarien par semaine ? Avez-vous du choix quand un régime particulier est contraignant (halal, allergies aux arachides/gluten, lactose...) ?
- ⊙ Quelle est la proportion de produits bruts que vous travaillez (fruits ? Carottes à râper VS carottes râpées...) ? Avez-vous recours à des repas à réchauffer ?
- ⊙ Quelle sélection ? Le choix vous est-il laissé ou imposé par l'entité en charge de la restauration collective ?
- ⊙ **Variation** : Avez-vous une démarche de variations des cuissons, des morceaux de viande, des légumes et céréales cuisinés ?

- **Le fonctionnement quant à l'approvisionnement des matières premières**

Quels sont vos circuits d'approvisionnement ? Les fermes/producteurs locaux ? Les industriels du territoire ? Un peu des deux ?

Comment les trouvez-vous ?

Quels produits leur commandez-vous ? *[Précisez à quels acteurs si vous avez des sources variées.]*

Quelle est la proportion de produits achetés localement ? *[Précisez le rayon d'achat.]*

Avez-vous des accords annuels avec ces entités ? S'agit-il plutôt de commandes ponctuelles ?

- **Les contraintes d'achat**

Quelles sont les contraintes que vous rencontrez ? Le besoin d'anticipation pour des achats avec les fermes locales ? Les livraisons ? Le prix ? Le conditionnement ? La qualité ? Les normes ? *[Rayez les mentions inutiles et développez selon votre cas.]*

- **La part des produits locaux dans vos menus**

Un premier avis ?

Avez-vous un regard sur la ventilation avec produits issus de circuits longs ou provenant de fermes situées à plus de 50km de votre établissement ?

Une ambition sur le développement du « local » ?

Consentiriez-vous à payer « plus cher » ? Qu'en dit l'entité en charge de votre restauration collective (commune ou association de parents d'élèves) ?

Seriez-vous prêts à vous organiser avec de nouvelles méthodes (adaptabilité des menus, méthodes de travail...) liées aux contraintes des approvisionnements locaux (livraison, conditionnement, volumes...) ? Si oui, à quelle(s) condition(s) ?

- **Les relations que vous entretenez avec les producteurs du territoire**

Un premier avis ?

Avez-vous un contact direct et régulier ?

Comment trouvez-vous ces producteurs (Google, bouche à oreille, jeuxdulocal...) ?

Organisez-vous des ateliers de sensibilisation du producteur dans vos bureaux/auprès de vos équipes ?
[Détaillez si c'est le cas.]

Organisez-vous des semaines à thème à destination des consommateurs finaux (élèves, patients...) ?
[Détaillez si c'est le cas.]

Si tout ceci plus haut ne représente pas la situation actuelle, vision pour l'avenir/volonté de changement ?
Sentez-vous que la situation évolue (dans le bon ou le mauvais sens) ?

Agrilocal : Connaissez-vous cette plateforme pour générer des opportunités/marchés ?

Si oui, quelle utilisation en faites-vous ? Quels achats/ventes sont faits dessus ?

Ma Cantine : Connaissez-vous cette plateforme d'information ? Elle vise à aider les acteurs de la restauration collective à mieux comprendre la [loi EGalim](#) ainsi que la [loi Climat et Résilience](#). Si oui, quelle utilisation en faites-vous ?

Avez-vous l'impression d'être en phase avec les exigences de la loi EGALIM ?

Les trouvez-vous atteignables ? Cohérentes avec les moyens dont vous disposez ?

Si vous deviez proposer des suggestions de mesures politiques, quelles seraient-elles ?

Un coût moyen annuel plus haut ? Plus de personnel pour cuisiner et/ou plus de matériel (pour les prestataires actifs dans les cuisines des établissements) ? Plus de temps pour préparer ? Plus d'échange en amont avec les établissements ?

Un dernier message à faire passer ?

Questionnaire Établissement

PAT Bresse – Syndicat Mixte Bresse bourguignonne

Nom de l'établissement : _____

Connaissez-vous le concept de Projet Alimentaire Territorial ?

Vous pouvez au besoin vous référer au fascicule du ministère de l'agriculture et de la souveraineté alimentaire disponible en pièce jointe du mail.

OBJECTIFS - PERFORMANCE RÉALISÉE - MOYENS DISPONIBLES

Objectifs - Combien de repas devez-vous préparer par jour ? _____

A l'année, combien de repas cela représente-t-il au total ? _____

N'assurez-vous les repas que le midi ? _____

Si oui, avez-vous des chiffres annuels récents à communiquer ? _____

Si des repas sont servis sur d'autres créneaux de la journée, pouvez-vous préciser ?

Collation : _____

Matin & soir (si accueil sur place) : _____

Moyens humains : Combien de personnes sont disponibles pour cuisiner ? _____

Combien de temps avez-vous pour préparer entre l'arrivée de l'équipe et le service des premiers repas ?

_____ H

Autres détails ? _____

Moyens techniques : Avec quels type de matériel l'équipe en charge prépare-t-elle les repas ? A la main ?

Des machines ? Un peu des 2 ? [*Rayez les mentions inutiles*]

Avez-vous une chambre froide ou plusieurs frigo à disposition ? _____

Congélateur ? _____ Légumerie ? _____ Plans de travail ? _____

Présentoirs réfrigérés ? _____ Cellule de refroidissement ? _____

Plaques chaudes ? _____ Trancheuse à pain ? _____

Autres ? _____

Moyens financiers : Avez-vous identifié un coût matière moyen à l'année ? _____

Poids de l'enveloppe et coût final ? _____

L'enveloppe que vous avez à disposition est-elle respectée ? _____

Canaux d'achats : Passez-vous par la commande publique ? Si oui, est-ce fréquent ?

Sur une échelle de 0 (*jamais*) à 10 (*tout le temps*) =

Ou pour un ou plusieurs produit(s) défini(s) ?

Avez-vous des contacts directs avec des fermes ? Des coopératives ? Des grossistes ? Des artisans ? Des commerçants ? Des ateliers/laboratoires de transformation ? Des épiceries ? La moyenne et grande distribution ? [*Rayez les mentions inutiles et développez*]

Si oui, y a-t-il une méthode pour chercher, choisir, référencer, tester, pérenniser un contrat ? Seriez-vous intéressé par des contrats semestriels/annuels ?

Avez-vous des critères de base à respecter pour référencer un fournisseur ?

Avez-vous établi un cahier des charges (livraison, volumes, qualité, prix...) ?

Groupez-vous vos achats avec d'autres établissements voisins (ex : cité scolaire) ?

Les freins et obstacles à travailler avec ce type de structures

Quel est votre rapport au local ? Soutien des produits de terroir ? Soutien de l'emploi local ?

Comment palliez-vous un potentiel couac de livraison (pépin météo impactant une récolte, accident de transport,...) ?

Quel est votre regard sur la diversification des approvisionnements locaux ? Le prix ?

EGALIM - <https://agriculture.gouv.fr/restauration-collective-mobilisation-des-acteurs-pour-tenir-les-objectifs-degalim>

La loi EGAlim, complétée par la loi Climat et résilience, a défini l'objectif emblématique de garantir au moins 50% de produits durables et de qualité, dont au moins 20% de produits biologiques, dans les repas servis en restauration collective de service publique depuis le 1er janvier 2022. Une mesure qui concerne aussi les établissements de restauration collective privés depuis le 1er janvier 2024.

Etes-vous aujourd'hui en phase avec les attentes de la loi **EGALIM** ? _____

Oui ? Comment cela a-t-il impacté votre coût de revient ? Votre temps de travail ? Autres impacts ?

En faites-vous plus ? Avez-vous développé d'autres pratiques vertueuses non prises en compte dans la loi ? Si oui, lesquelles ?

Non ? Pourquoi ?

AGRILOCAL - <https://www.agrilocal.fr/>

« Le portail qui met en relation les producteurs locaux et les acheteurs publics en favorisant le circuit court en restauration collective »

Connaissez-vous ? Oui/Non Utilisez-vous ? Oui/Non *[Rayez les mentions inutiles]*

Si oui, sur une échelle de 0 à 10, à quelle fréquence utilisez-vous cette plateforme ?
(jamais) 0 -- 1 -- 2 -- 3 -- 4 -- 5 -- 6 -- 7 -- 8 -- 9 -- 10 (Pour toutes les commandes)

Pourquoi ? _____

Depuis quand ? _____

Est-ce que c'est facile à prendre en main ? _____

Avez-vous ressenti un impact sur le temps, le prix, la livraison, d'éventuelles aides/subventions du fait de son utilisation ?

Quel type de produit/aliment commandez-vous/aimeriez-vous commander ?

Avez-vous déjà émis un bon de commande ? Si oui, comment ça s'est passé ? Avez-vous une expérience à raconter (bonne comme mauvaise) ?

Si non ? Pourquoi ?

Auriez-vous besoin d'accompagnement/formation ? De personnel en plus ? De finances ? Pas envie de vous impliquer ? Avez-vous eu des retours d'autres établissements ?

[Rayez les mentions inutiles et développez selon votre cas.]

Quelles seraient les motivations qui vous pousseraient vers plus de collaborations avec les fermes/producteurs en direct et la préférence pour des produits issus de leur production (bruts comme transformés) ?

La souplesse de la relation client-fournisseur ? L'image de faire vivre le terroir et l'emploi local ? Le soutien à la filière agricole française ? Les parents d'élèves qui attendent une meilleure qualité ? Autre chose *[Rayez les mentions inutiles et développez selon votre cas.]*

Selon vous, quels leviers vous encourageraient à en faire plus avec ces acteurs ?

Le délai de livraison ? Un soutien financier public plus important ? Autre chose ? *[Rayez les mentions inutiles et développez selon votre cas.]*

CONTENU DES REPAS

En dehors du cadre EGALIM, vous engagez-vous dans une démarche de cohérence avec le territoire ?
Préférence pour les produits de saison ? Intervention d'une ferme ? Semaine à thème (végétal, légumes d'automne, focus terroir...) ? Autres ? *[Développez selon votre cas.]*

Sur une échelle de 0 (aucune commande) à 10 (toutes nos commandes), quelle est aujourd'hui la proportion de vos approvisionnements en local (rayon de 100km) ?

[Entourez votre réponse et développez si nécessaire] : 0--1--2--3--4--5--6--7--8--9--10

Ces derniers sont-ils freinés par des contraintes bien identifiées (temporelles, financières, logistiques, offre pauvre, manque de personnel...) ? Oui/Non ; *[Développez selon votre cas.]*

Adaptez-vous des menus différents si le groupe scolaire englobe plusieurs écoles (maternelle, primaire, collège...) ? Oui/Non *[Rayez les mentions inutiles et développez selon votre cas.]*

Pouvez-vous assumer une partie mais pas la totalité de la préparation des repas sur place ? Si oui, que privilégiez-vous ? Quel critère fait pencher pour la préparation d'une partie bien définie du repas (fraîcheur des produits, prix, temps, matériel disponible...) ?

Quelle marge de quantité prenez-vous par rapport aux repas prévus (2^e service) pour élèves qui ont encore faim ? Avez-vous déjà été en rupture en plein service ? Si oui, à quelle fréquence ? Comment gérez-vous ? Si non, comment gérez-vous le gâchis généré ? Y en a-t-il beaucoup ?

GASPILLAGE

Avez-vous également un objectif de limiter le gaspillage (grammage par plateau) ? _____

Pensez-vous que la préparation des repas en interne permette de réduire le grammage de déchets/gaspillage par repas (la moyenne nationale se trouve à 150gr) ?

D'autres commentaires à ajouter ?

Questionnaire Producteurs

PAT Bresse – Syndicat Mixte Bresse bourguignonne

Connaissez-vous le concept de PAT ? Vous retrouverez en pièce jointe du mail un fascicule récapitulatif du Projet Alimentaire Territorial.

Pouvez-vous décrire dans un premier temps votre activité ? Quel est votre cœur de métier ?

Votre production ? _____

Pourriez-vous donner quelques mots au sujet de votre ferme ? De la SAU ? De la création/reprise & de l'évolution ?

Avez-vous un moment de coupure dans l'année ? Une surcharge ?
Ou un creux dans votre volume de production ? Comme dans votre carnet de commandes ?

Le type et la quantité de produits que vous proposez/pourriez proposer à la restauration collective (si vous ne le faites pas déjà).

Mettez-vous un certain volume (tonnage, chiffre d'affaires, nous sommes preneurs de toutes les données que vous auriez) à disposition de la restauration collective ?

Si vous aviez l'opportunité d'augmenter ce volumes : la saisissez-vous ?

Si oui, de combien pourriez/souhaitez-vous augmenter (en CA, en volume)?

Toujours dans la même idée, que vous manque-t-il pour faire augmenter ces volumes ?

Si non, pourquoi ? Est-ce délibéré (mauvaise expérience, « abandon » suite au manque de réussite dans les réponses aux appels d'offres publics...) ?

Si vous le désiriez, comment pourrait-on vous y aider ?

Dans quelle mesure serait-il possible de vous adapter aux besoins/commandes de la restauration collective ?
Si cela n'est pas strictement impossible.

Et sur quels produits ?

Êtes-vous engagés avec d'autres contrats de livraison ? Si oui, jusqu'à quand ?

AGRILOCAL - <https://www.agrilocal.fr/>

« Le portail qui met en relation les producteurs locaux et les acheteurs publics en favorisant le circuit court en restauration collective »

Connaissez-vous ? Oui/Non [Entourez votre réponse]

Utilisez-vous ? Oui/Non [Entourez votre réponse]

Oui/Non ? Si oui, → Avec combien d'établissements ? Pourquoi ? Depuis quand ?

Est-ce facile ? Ergonomique ? _____

Impact sur le temps, le prix, la livraison, les subventions... ?

Non → Pourquoi ? Le faites-vous sans passer par cette plateforme ?

Difficultés à fournir des volumes réguliers ? _____

Manque de valorisation de certains détails de votre ferme (faible mécanisation, proximité avec l'établissement, méthodes de production, agro-tourisme...) ?

Avez-vous besoin d'accompagnement ? de formation ? De personnel en plus ?

Pas envie de vous impliquer ? _____

Avez-vous eu des retours d'autres producteurs ? _____

Selon vous, quels seraient les freins et obstacles à travailler avec les restaurations collectives ? [Rayez ce qui ne semble pas pertinent à vos yeux.]

La livraison ? Comment se passe-t-elle ? Tous les jours de la semaine et tôt le matin ?

Les volumes demandés sur les appels d'offres ? Le conditionnement en grand volume ?

Quid du creux généré pendant les vacances d'été ? De la dépendance aux restaurations collectives tout le reste de l'année (ne pas mettre tous les œufs dans le même panier) ?

Anticipation de la production vis-à-vis des commandes gagnées et volumes engagés ?

L'instabilité / la variabilité des commandes ? Le manque de proximité / relation de confiance avec les établissements ?

La non prise en compte d'une valeur ajoutée non chiffrée/chiffrable dans votre ferme ?

Commentaire _____

- **Les mesures qui peuvent vous aider à faciliter une collaboration avec la restauration collective : Qu'en pensez-vous ?**

Assurance de vendre une majorité d'un coup ? L'image de servir la communauté locale ? La sécurité d'un partenariat longue durée ? Le soutien (via subs/financements) de l'état (région/dép...) pour répondre à loi EGALim ? Visite de la ferme ?

Commentaire _____

- **Quelles mesures prenez-vous pour vendre localement votre production ?** [*Rayez les mentions inutiles*]

AMAP ? Marché ? Boutique de producteurs ? Colis ? Vente à la ferme ?

Communication ? Réseaux sociaux ? Spots radios ? Flyers ? JPO ou assimilé ? Bienvenue à la ferme ? Circuit « De Ferme en ferme » ou assimilé ?

Via la diversification : Restaurant, agritourisme, gîte... ?

Commentaire _____
