

## Compte-rendu

### RESEAU RURAL REGIONAL POITOU-CHARENTES

#### ATELIER 1-1 Approvisionner la restauration collective hors domicile en produits locaux

## L'approvisionnement

**Animatrice** : Béatrice MARTIN, CIVAM Montmorillon

**Expérience** : « Paysans Bio Distribution » : Astrid JOUBERT d'Agrobio Poitou-Charentes

**Personne ressource** :

Sophie ROUSSEAU, productrice de porcs fermiers, Persac (86)

**Rapporteur** : Régine FOUQUERAY, IAAT Poitou-Charentes

*Un travail sur les questions d'organisation logistique des producteurs, des coûts et modes de productions, l'identification des besoins, ...*

### DES QUESTIONNEMENTS EN AMONT :

Jusqu'où le producteur doit-il s'adapter pour satisfaire le marché?

Quelles sont les échelles d'organisation, quelle est la connaissance du marché, quelle est la demande?

Quelle place pour le producteur et rôle à jouer en matière d'éducation ?

### PRESENTATION DE L'EXPERIENCE « PAYSANS BIO DISTRIBUTION »

par Astrid Joubert d'Agrobio Poitou-Charentes : Plate-forme technique de distribution de produits Bio vers la restauration collective (voir aussi fiche Zoom du dossier du participant *de la rencontre sur [www.europe-en-poitou-charentes.eu](http://www.europe-en-poitou-charentes.eu) dans onglet FEADER Réseau Rural Régional*).

« Paysans Bio Distribution » est une structure associative de distribution de produits régionaux Bio sur toute la région Poitou-Charentes. **3 objectifs** pour l'association :

- 1- Le développement économique local (avec 50 à 80 producteurs),
- 2- Le respect de l'environnement,
- 3- Une éthique : le respect du prix rémunérateur pour les producteurs.

### Le lien avec les collectivités territoriales

« Paysans Bio Distribution » est engagée auprès des collectivités territoriales pour fournir des produits en structurant l'offre en amont et aval : elle assure le lien entre les structures de restauration collective et les producteurs (pas de contractualisation directe avec les producteurs). L'association est dans une démarche de diversification de la distribution. Elle a sa propre plateforme logistique de stockage, mais des livraisons de producteurs sont possibles directement, sans passage par la plateforme, dans une gestion cohérente des distances production/livraison.

Un menu Bio représente entre 5 ou 8 producteurs différents : « Paysans Bio Distribution » facilite les contacts.

### La gestion des marchés publics

Un travail en amont avec les collectivités pour adapter l'appel d'offre dans le cadre de l'utilisation des produits locaux. Actuellement l'association répond à des appels d'offre et également à des commandes directes des établissements. Elle fonctionne avec un catalogue de produits et pour 2009-2010, une évolution vers des menus proposés sur toutes les semaines scolaires avec des prix fixes pour l'année, dans le but de la structuration de filières.

Les demandes d'approvisionnement en produits bio sont importantes et de tous types (Grenelle Environnement et demande croissante en restauration scolaire). La saturation est proche pour la gestion des volumes.

Objectif à venir : connaître, en amont, les volumes de produits souhaités par les collectivités.

### L'équipe de gestion

3 personnes : chauffeur, co-logistique et relation clients/fournisseurs

Un équipement pour la livraison. A venir : l'externalisation du transport.

©IAAT Poitou-Charentes 2009 Atelier 1.1 Approvisionner la restauration collective hors domicile en produits locaux du Réseau Rural Régional, le 15 mai 2009 au lycée agricole de Montmorillon

## **Des enjeux identifiés**

- Pour travailler sur un bassin géographique : nécessité de mettre en place une ou des plateformes de distribution : producteurs/ distributeurs/ acheteurs.
- Les besoins identifiés pour Poitou-Charentes : 45 hectares de maraîchage, mais nécessité de contractualiser et structurer la filière.
- Répondre à une demande précise au niveau des collectivités, avec une sécurité et une planification ajustée.
- Importance de la pédagogie auprès des collectivités pour travailler sur des produits entiers (exemple: ne pas être sur la livraison uniquement de cuisses de poulet, mais livrer le poulet entier).
- Un travail sur une organisation en filière et avec des ateliers de transformation (ex viande).
- Enjeu de contractualisation et de structuration de filières.

## **Des freins pour les producteurs**

- Ne pas connaître les volumes nécessaires pour la restauration collective pour assurer l'écoulement de la production.
- Identifier une échelle de groupement pertinente au niveau des producteurs.

## **Questions/Réponses**

- Un contrôle de calibrage pour le respect des standards de la restauration collective? Non pas systématique, mais il est important de s'adapter aux matériels de la restauration collective.
- Le respect des règles sanitaires? Est assuré au niveau des producteurs ou des transformateurs.
- Quel est le coût des menus? Moyenne par menu du coût de la matière première : 2,5 euros HT pour les écoles maternelles et primaires. Autres (collèges, lycées, collectivités...) : 3,8 euros HT. Attention à veiller la rémunération de la matière première.
- Pas/peu de négociation de prix. "Paysans Bio Distribution" achète au producteur pour revendre à la collectivité.
- Une étude en cours d'Agrobio sur le coût de la filière Bio de la production aux coûts-cuisine. Objectif : définir les prix au regard de critères identifiés.
- Quelles mesures d'accompagnement des producteurs? Un accompagnement sur de la structuration de filières. « Paysans Bio Distribution » s'appuie sur des producteurs 100 % bio et non en reconversion
- Peut-on produire une partie des surfaces agricoles en conventionnel et une autre en Bio? Oui, mais il faut être sur des produits différents. Pose la question de la cohérence à l'échelle d'une exploitation.
- Peut-on structurer le même type d'organisation de distribution que « Paysans Bio Distribution » pour des produits conventionnels? Oui, mais la question de l'organisation en filière ou territoire reste posée.

## **D'autres exemples de démarches**

- Question de la fourniture de produits et de leur suffisance : accompagnement à l'installation par Agrobio Poitou-Charentes. Exemple des maraîchers du sud d'Angoulême qui se spécialisent sur une production maraîchère en fonction des caractéristiques de leurs terres.
- Exemple en pays Sud Charente (16) : Il y a 3 ans, une volonté de fournir des écoles en fruits et légumes locaux, mais pas d'écho. Il y a un an, avec l'augmentation du prix du pétrole, une nouvelle attention est portée à cette démarche.
- Emergence des marques de proximité, exemple du pays Thouarsais (79) avec "C'est d'ici". Autre marque : "Bien de chez nous".
- Brest : un travail collaboratif producteurs/distributeurs/transformateurs.
- Paysans Bio Distribution : association achète les produits aux producteurs, émanation des producteurs, à l'étude évolution des statuts vers une SCIC<sup>1</sup>.
- Des opérateurs privés peuvent être intéressés avec l'exemple de la grande/moyenne distribution qui contacte directement des producteurs locaux.

## **SOPHIE ROUSSEAU, PRODUCTRICE DE PORCS FERMIERS A PERSAC (86)**

### **Activité professionnelle :**

Elèveuse de porcs en plein-air. Son projet d'installation était d'être, dès la création, sur l'accompagnement du produit : de la naissance jusqu'à la livraison au client final (écoles, restaurants...).

<sup>1</sup> Société Commerciale à Intérêt Collectif

Elle fournit, par exemple, des collèges (Dangé St Romain, Descartes) et d'autres cantines scolaires avec un groupement de producteurs et "march' Equitable"<sup>2</sup> (1 menu, 9 producteurs).

La production est transformée dans un laboratoire de transformation (CUMA de 8 adhérents). Chaque producteur gère la transformation de ses produits et recrute son personnel.

La livraison se fait autour de produits faciles à préparer pour les cuisiniers de restauration collective : sautés de porc, saucisses, pâté, petits salés... mais pas de côtes de porc, (lié à l'espace pris pour la cuisson) par exemple.

Les terres de l'exploitation sont Bio, mais pas la production de porcs car le cahier des charges Bio n'est pas respecté pour l'alimentation des porcs.

### **De la commande à la livraison**

Les volumes à commander sont à adapter en fonction des besoins et l'équilibre nutritionnel de l'ensemble du menu. A la commande, importance de sensibiliser et informer pour ajuster le grammage des produits. Les produits livrés sont de meilleure qualité, donc la quantité nécessaire du point de vue nutritionnel est moindre (exemple de la viande de qualité : moins de gras fondu à la cuisson, exemple du pain Bio plus nourrissant que le pain traditionnel).

Pour le producteur, si les quantités commandées sont trop importantes, cela peut être un frein en terme de production de travail.

Le périmètre de livraison, grâce au véhicule réfrigéré, est de 80 km autour de Persac. Les **normes d'hygiène** ne sont pas un frein car le laboratoire de transformation est aux normes sanitaires, ainsi que le matériel de livraison.

Intérêt de surveiller le contenu des poubelles dans l'objectif de **ne pas produire trop de déchet**.

### **Les prix**

Adaptation des prix en fonction des quantités livrées, mais vigilance à ne pas brader les produits. Pour S. Rousseau, les prix ont pu être baissés car la démarche était intéressante et la quantité livrée suffisamment importante pour le permettre.

Entre 5 et 10 % du chiffre d'affaire sur le dernier trimestre pour la restauration collective sinon : vente de la production dans un magasin de producteurs "Le vieux bellefonds" (86210), "March' Equitable" ou vente à domicile.

Volonté de diversifier et de garder différents modes de diffusion (vente directe, restauration collective...).

### **Information et accompagnement pédagogique**

Importance de l'information délivrée et de l'accompagnement pédagogique donnés aux enfants pour la redécouverte ou découverte des goûts, saveurs et légumes. Les enfants n'aiment pas toujours les produits proposés pour des questions de goût (exemple le persil dans les saucisses, les épices...).

L'accompagnement doit être ludique, pédagogique. Associer les enseignants aux démarches, mais aussi les producteurs qui seront sur d'autres transmissions de savoirs, de connaissances, par exemple faire venir des producteurs dans les cantines le jour où leur production est dans l'assiette.

Agrobio dispose d'outils, de supports visuels sur la restauration collective, animation internet pour tout public.

Pour recevoir des élèves sur un site de production agricole, il est nécessaire d'être agréé par l'Inspection académique. De même, tout projet pédagogique doit recevoir l'aval de l'Inspection pédagogique.

Des enseignants ont été formés sur les faits alimentaires, ils sont "référents-contact", plus d'information : DRAAF SRFD (Services Régionaux de la Formation et du Développement) Brigitte BLESSON, chef de service.

### **Des enjeux identifiés**

Les échanges directs sont nécessaires dès la livraison des produits, les intermédiaires ne favorisent pas ces échanges.

S'appuyer sur ses propres ressources locales pour agir, sur la diversité des producteurs sur les territoires, pour faire évoluer le développement local.

Importance qu'une base d'échange existe : un dialogue avec les producteurs, intendants, enseignants, consommateurs...

---

<sup>2</sup> voir aussi fiche Zoom du dossier du participant de la rencontre sur [www.europe-en-poitou-charentes.eu](http://www.europe-en-poitou-charentes.eu) dans onglet FEADER Réseau Rural Régional).

Les consommateurs demandent de plus en plus à connaître les modes de production, s'il n'y a pas de certification Bio.

Rôle et implication des parents : les inciter à participer aux portes ouvertes, sensibilisation des jeunes parents car les habitudes alimentaires se prennent d'abord en famille.

Difficulté de l'approvisionnement par manque de produits, du point de vue de la collectivité, et par manque de (lisibilité de) commandes du point de vue du producteur.

L'enjeu du foncier sur le territoire, de la réserve foncière en région Poitou-Charentes (contact : service agriculture de la région).

### **Agriculture durable et agriculture Bio**

L'agriculture Bio: une certification attribuée correspondant à des normes et à un cahier des charges spécifique.

L'agriculture durable : application à l'agriculture des principes du développement durable, dépasse le local pour aller vers un autre mode de production plus respectueux de l'environnement. Le curseur pour des critères de durabilité est à définir et à adapter pour chaque territoire, avec des critères environnementaux, économiques et sociaux.

La méthode IDEA du Ministère de l'Agriculture et de la Pêche : une méthode autour d'indicateurs de durabilité des exploitations agricoles.

Le réseau Inpact réalise des diagnostics sur les exploitations de maraîchage pour le Conseil général 86. Le 26 mai 2009 organisation d'une journée par le réseau InPACT, l'agriculture durable: approche des indicateurs de durabilité

Dans le marché public, on peut inscrire des critères de performance, c'est à dire une inscription dans une démarche de progression.. L'outil d'analyse de la durabilité est une philosophie, avec des valeurs cibles, vers lesquelles on tend, ils sont en complément à un cahier des charges et ne peuvent donc pas être situés au même niveau.

Des outils existent en région Poitou-Charentes, exemples: IRQUA Poitou-Charentes (démarche qualité cahier des charges produits régionaux, [www.irqua.com](http://www.irqua.com), "signé Fermier Poitou-Charentes " (30 produits 1300 producteurs)...

### **Questions/Réponses**

- Pour pérenniser l'expérience du Conseil général de la Vienne dans l'avenir, S Rousseau répondrait-elle à un appel d'offre? Ne sait pas, à voir.

- Intérêt d'une intégration des producteurs? Non, trop lourd à gérer.

- Une organisation par filière ou par situation géographique? Organisation trop compliquée par filière car l'éloignement géographique est trop grand.

- Accueil des élèves sur la ferme? Non, car l'exploitation n'est pas aux normes pour l'accueil des scolaires, c'est par ailleurs un autre métier et c'est consommateur de temps.

- Le temps repas est-il le meilleur moment pour faire de la pédagogie (problème d'attention pendant le repas, temps de pause)? Pourquoi cela n'est pas inclus dans un programme d'enseignement?

### **D'autres exemples de démarches en région Poitou-Charentes**

- Repas complet ou introduction par produit dans les menus : Cognac démarre sur une stratégie d'introduire un produit (exemple du pain) au menu, de procéder par filière de produit. Royan: maraîchage sur le lieu du centre avec un chantier de réinsertion sur la production de légumes Bio. Le pain bio: un jour par semaine.

- Cuisine centrale La Couronne (16) : Marché à variantes introduction du pain Bio et choix aux élus de la fréquence du (des) service(s) pain Bio. Choix toutes les 2 semaines. Pour les produits hors-marché (légumes secs, huile...) la centrale se fournit à la ferme de Chassagne (Groupement de producteurs produits bio charentais, basé en Charente (16), spécialisé dans la transformation et la commercialisation de légumes secs). L'objectif est de se dégager du marché départemental pour faire son propre marché (700 couverts jour). Marché pour un an renouvelable.

- Le Conseil général Charente-Maritime finance la part de sucoût pour utilisation des produit locaux Bio régulièrement utilisés (pas tout bio), exemple: pain, produits laitiers. Le choix du produit et la fréquence sont faits par le collège. Utilisation de produits locaux. Communication et pédagogie faites par l'établissement.

- Lycée de Bressuire : les produits locaux "passaient" bien auprès des élèves dont les parents sont agriculteurs conventionnels (non bio).

- Pays du Haut Poitou : un travail avec la SAFER.

## **LE MOT DE LA FIN**

Un bon travail d'équipe

Définir des objectifs sur les modes de production et de consommation.

Réaliser un diagnostic des besoins, de la capacité de production.

Identifier la faisabilité d'intégrer les produits aux menus (disponibilité des produits et faisabilité en matière de cuisine)

Référencer les partenaires du secteur,

Organiser des temps de formation et d'échanges pour tous les acteurs (exemple des cuisiniers et des échanges de recettes, les producteurs...).

Et partir... progressivement sur une gamme de produit ou sur un menu avec des produits locaux

---