

28/06/2018

# Approvisionnement des restaurants collectifs en produits locaux

Synthèse des entretiens réalisés



Mickaël GUEGAN  
ARLYSÈRE



## Sommaire

<b>FREINS :</b> .....	3
Moyens matériels, humains et logistique .....	3
Contrats et réglementations .....	4
Production agricole du territoire.....	4
Volumes à fournir et prix pratiqués .....	4
Éducation des convives .....	5
<b>LEVIERS :</b> .....	6
Moyens matériels et humains .....	6
Outils politiques et réglementaires .....	7
Production agricole du territoire.....	7
Volumes à fournir et prix pratiqués .....	8
Valorisation du métier de cuisinier .....	8
<b>Conclusion et perspectives</b> .....	9
Annexes 1 : Méthodologie .....	11
Établissements enquêtés :.....	11
Critères de sélection des établissements enquêtés :.....	11
Exemples d'établissements non retenus :.....	11
Point sur les compétences de la Communauté d'Agglomération en matière de RC :.....	11
Annexe 2 : Bilan du questionnaire .....	12
Potentiel de repas .....	12
Critères de sélection des produits.....	12
Coût d'un repas .....	12
Moyens humains .....	12
Produits locaux et charge de travail.....	12
Équipement .....	13
Conception des menus .....	13
Commandes et livraisons .....	13
Types de fournisseurs.....	13
Typologie des produits utilisés (Général).....	13
Typologie des produits utilisés sur une année (Produits locaux).....	14
Le local dans les RC.....	15
Marges de manœuvre et logistique locales .....	17
Perception du local et motivations .....	17
Annexe 3 : Liste des restaurants collectifs identifiés sur le territoire d'Arlyère .....	18
Annexe 4 : Freins et leviers concernant l'approvisionnement en produits locaux identifiés par les acteurs rencontrés .....	20
Annexe 5 : Marge de progression possible en termes de production de repas .....	23



# Synthèse de l'approvisionnement des restaurations collectives en produits locaux

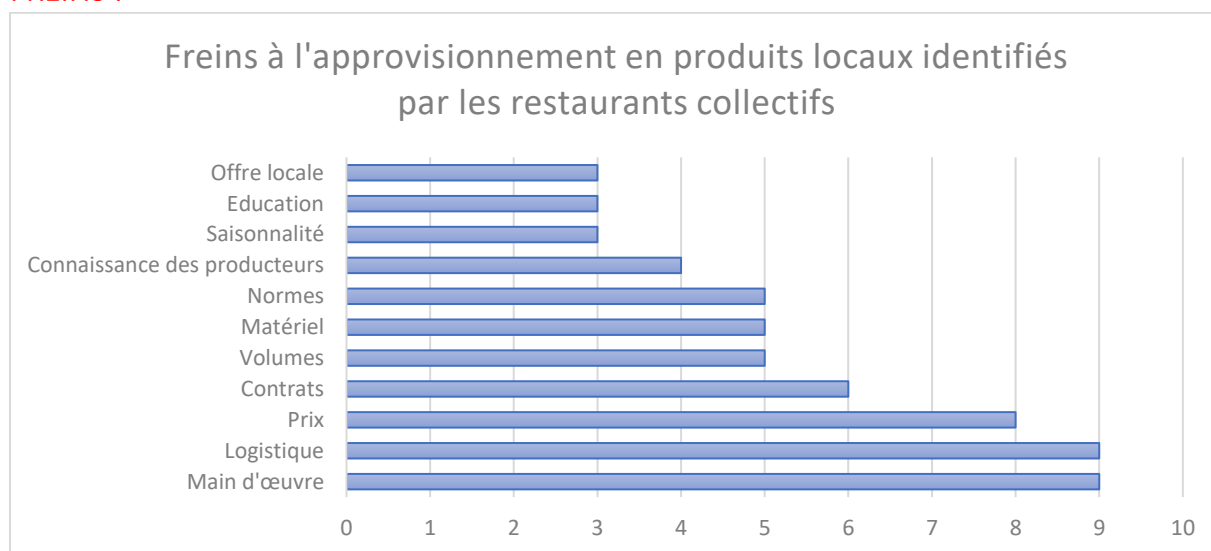
## **Objectif :**

*Comprendre le fonctionnement général des Restaurants Collectifs (RC), leurs besoins, leurs contraintes (logistiques, économiques, ...) et leur relation avec les produits locaux (utilisation, marges de manœuvre, motivation).*

## Synthèse des freins et leviers pour l'approvisionnement en produits locaux dans la restauration collective :

*(Les freins et leviers identifiés par chaque établissement sont donnés en Annexe 4)*

### **FREINS :**



*Echelle arbitraire : plus la valeur est élevée, plus le frein est ressorti des enquêtes*

### Moyens matériels, humains et logistique

#### *Moyens humains et matériels :*

Les produits locaux sont la plupart du temps bruts à la réception. Le travail de ces produits demande du temps de travail supplémentaire conséquent : lavage, épluchage, tranchage, ... Si des outils existent pour faciliter ce travail, toutes les structures ne sont pas forcément équipées et quoiqu'il en soit, ces tâches constituent une charge de travail supplémentaire à laquelle il faut parer soit en dégagant du temps, soit en renforçant les équipes.

#### *Logistique :*

Travailler avec des producteurs locaux peut s'apparenter à 1 producteur = 1 produit. Il est peu probable de trouver un producteur pouvant fournir fruits, légumes, fromages, viandes, ... en quantités nécessaires au fonctionnement des RC. Soit les quantités sont correctes mais la diversité manque, soit l'offre de produits est large, mais les quantités sont alors souvent réduites. Dans tous les cas, il faut alors multiplier les fournisseurs, et donc les commandes et les livraisons, ce qui implique une multiplication du travail de gestion des RC. La capacité de stockage peut aussi jouer le rôle de frein conséquent : là où un RC se faisait livrer 2 fois par semaine en une livraison multiproduits par une grande entreprise, il lui faut alors trouver 4 à 5 producteurs différents pour avoir la même diversité de produits, et toujours 2 fois par

semaine → de 2 livraisons hebdomadaires, la structure doit alors s'organiser pour en gérer 8 à 10, sachant que ces livraisons interviennent aussi en fonction des disponibilités des producteurs et pas toujours quand ça arrange le mieux le RC. Les problématiques de livraisons sont d'autant plus vraies dans un territoire de montagne tel que celui d'Arlyère où la saison hivernale se différencie du reste de l'année : l'activité liée aux sports d'hiver étant conséquente, les livraisons sont mieux assurées l'hiver (les fournisseurs montent aux stations pour les livraisons et peuvent donc livrer les RC sur leur passage). Le reste de l'année, les RC notent une plus grande difficulté à se faire livrer, le trajet étant moins rentable pour les fournisseurs.

## Contrats et réglementations

### *Contrats :*

Les RC sont souvent tenus par des contrats passés auprès de groupements d'achats, de fournisseurs partenaires, ... et ne sont donc pas libres de choisir les fournisseurs avec lesquels ils veulent travailler. Cela est dû aux quantités demandées par ces restaurants, souvent supérieures à certains seuils, ce qui oblige à mettre en concurrence les fournisseurs potentiels et selon les critères établis, le fournisseur y répondant le mieux est retenu. Cette sélection n'est souvent pas favorable aux producteurs locaux, souvent plus petits (donc quantités insuffisantes), et pour lesquels les prix demandés par les RC ne sont pas toujours viables.

### *Normes administratives, d'hygiène, de traçabilité :*

Ces réglementations sont aussi des freins pour la collaboration producteur – RC. Les agriculteurs ne sont pas toujours en mesure d'établir des factures en règle pour la gestion administrative des RC. Il leur est également parfois compliqué d'assurer un transport des marchandises avec du matériel adapté (transport réfrigéré), ce qui n'est pas concevable pour des établissements proposant des repas collectifs.

## Production agricole du territoire

### *Saisonnalité :*

S'approvisionner en local, c'est fonctionner avec les saisons et les différents temps de production. C'est par exemple accepter que les tomates soient principalement mûres pendant les congés d'été et donc qu'il est difficile d'en proposer au menu. Les besoins ne concordent donc pas toujours avec la saison de production et les RC se retrouvent parfois assez limités en termes de choix. Ceci est d'autant plus vrai que certaines productions manquent sur le territoire : volailles, fruits, ... .

### *Identification des producteurs :*

Les RC n'ont pas toujours les moyens de consacrer du temps à la recherche de producteurs locaux et se tournent plus souvent vers des solutions de facilité. Une meilleure connaissance des pratiques agricoles du territoire notamment grâce à un catalogue de producteurs, permettrait de faciliter les partenariats agriculteurs locaux – restauration collective.

## Volumes à fournir et prix pratiqués

### *Quantités :*

Les volumes demandés par les RC sont bien plus conséquents que ceux que peuvent demander des familles dans le cadre de la vente directe à la ferme ou des AMAP. Le nombre de repas se compte en plusieurs centaines chaque jour. Il faut donc, pour les agriculteurs, avoir les volumes correspondants à proposer et pouvoir également tenir sur la durée pour qu'un partenariat soit durable (éviter une livraison ponctuelle par mois, mais pouvoir assurer une livraison hebdomadaire sur toute la saison de production par exemple). La question se pose aussi sur la viande où la demande concerne souvent un type de pièce précis (ex : bourguignon),

mais en quantités telles que plusieurs animaux sont nécessaires : que faire alors des autres produits ? Quels débouchés leur donner ?

*Prix :*

Les RC qui se tournent volontiers vers les productions locales cherchent en priorité des produits de qualité. Produit de qualité et charges de travail plus conséquentes (travail du produit) occasionnent un coût de production du repas plus élevé. Pour limiter l'augmentation du prix de vente, les RC cherchent à réduire le prix d'achat des matières premières, or l'objectif est aussi de favoriser l'économie locale et de rémunérer convenablement le producteur. Lorsque les moyens humains, matériels et financiers sont limités pour les RC, leur démarche consiste souvent à se détourner des producteurs locaux et à traiter avec de grands groupes bien plus compétitifs financièrement (au détriment souvent de la qualité, d'une rémunération juste, ...).

## Éducation des convives

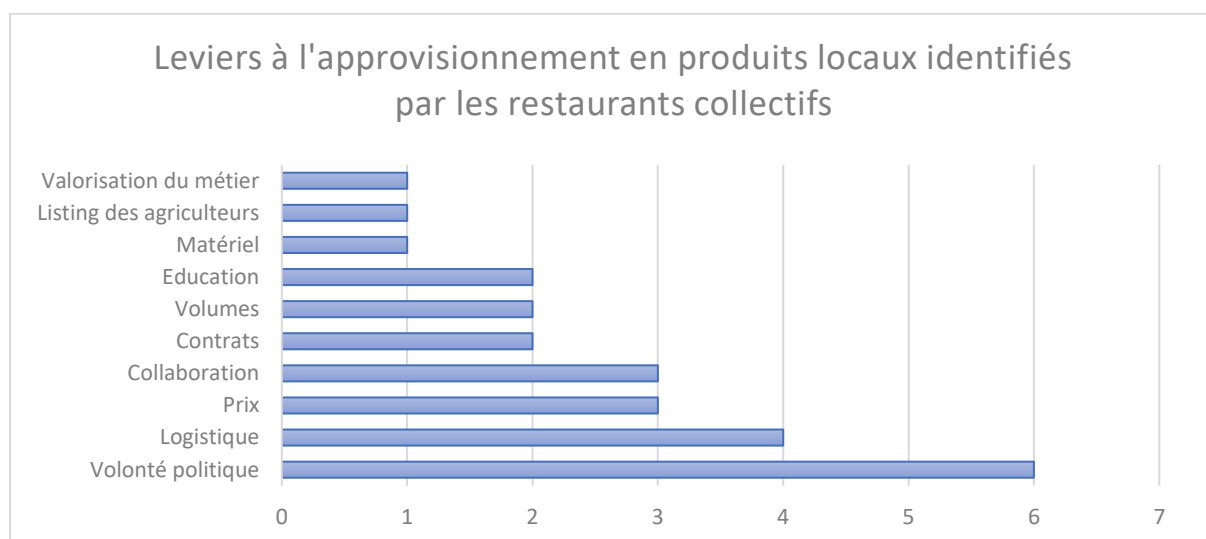
*Sensibilisation au "bien manger" :*

Il est souvent difficile de faire manger des légumes aux enfants et adolescents. Les légumes ne constituent pas leur mets préféré et il faut parfois prendre en compte les questions de gaspillage alimentaire et de satiété des enfants, ce qui n'encourage pas toujours à consacrer du temps et de l'argent dans la confection de repas à base de produits locaux qui ne seront pas appréciés à leur juste valeur. Un important travail de sensibilisation et d'éducation alimentaire doit être mené, certes à l'école, mais aussi à la maison par les parents.

*Sensibilisation aux nouveaux enjeux :*

Un autre travail consiste à expliquer aux générations d'adultes actuelles l'importance de modifier et reconsidérer leurs habitudes alimentaires : pourquoi privilégier le bio, quels sont les enjeux d'une alimentation locale, ... Certains, habitués à des modes de consommation industrialisés, mondialisés, ne sont pas toujours sensibilisés aux problématiques actuelles d'environnement, de santé, d'économie locale, ... et ne perçoivent pas l'intérêt du bio ou du local. Pour eux, ces circuits ne sont qu'une mode, une tendance. Ces comportements ne sont pas à généraliser, mais ont été notés à plusieurs reprises au sein d'EHPAD par exemple.

## LEVIERS :



Echelle arbitraire : plus la valeur est élevée, plus le levier est ressorti des enquêtes

### Moyens matériels et humains

#### *S'équiper :*

Du matériel et des équipements de qualité permettent de faciliter le travail des produits bruts par les agents préparant les repas. Un équipement adéquat permet une meilleure efficacité. La plupart des cuisines ont compris l'importance de ce levier et sont aujourd'hui bien équipées.

#### *S'organiser :*

L'organisation interne des RC, mais aussi l'organisation générale des marchés locaux peut être un levier conséquent. En interne, identifier les besoins, les conditions de livraisons, ... permet d'ajuster au mieux l'organisation du personnel pour assurer les différentes tâches à réaliser. Faire appel à des tiers pour la livraison peut aussi être intéressant : après avoir livré les RC, au lieu de rentrer à vide, le transporteur peut passer par les exploitations agricoles pour récupérer les différents produits à livrer ultérieurement. Cette organisation a l'intérêt d'optimiser les trajets au mieux et de centraliser les approvisionnements et donc de limiter le nombre de livraisons pour les RC. Cette organisation peut supposer de développer le projet d'approvisionnement en produits locaux à une échelle plus importante pour centraliser / regrouper les offres au mieux. Ce travail est initié à l'échelle du département où le projet de développer les circuits courts en restauration collective permet d'organiser et d'accompagner les initiatives locales afin de réfléchir à des solutions les plus optimales possibles.

Ceci soulève un second point d'organisation logistique : l'idée préconçue selon laquelle fonctionner avec des produits locaux signifie raccourcir les circuits d'approvisionnement en fonctionnant au maximum en circuits courts (0 ou 1 intermédiaire entre le producteur et le consommateur final, soit obligatoirement 1 dans le cas des RC), doit être discutée et reconsidérée. Les groupements d'achat fonctionnent de plus en plus avec des productions locales. Ces structures sont organisées et efficaces en termes de logistique (regroupement, livraison, ...). Les problématiques d'alimentation locale sont aussi de plus en plus considérées au sein des grands groupes d'industrie agro-alimentaire. Ces différentes structures existantes ne doivent donc pas être systématiquement délaissées si elles peuvent fournir des produits locaux bruts ou transformés. Leur fonctionnement doit être étudié afin que chaque RC puisse décider de travailler avec eux ou non.



*Vouloir :*

Être favorable aux produits locaux et s'impliquer à titre individuel dans leur utilisation est un atout important pour parvenir à les favoriser dans les approvisionnements. Au sein de la cuisine, que ce soit pour la partie administrative ou opérationnelle, si le personnel est motivé pour travailler ces produits, les différents freins identifiés seront plus facilement levés, et l'approvisionnement en produits locaux sera facilité.

## Outils politiques et réglementaires

*Volonté politique :*

S'approvisionner en produits locaux n'est pas forcément la solution la plus simple ou la plus rentable comme nous l'avons vu. Cette démarche, pour être durable, doit donc impérativement être soutenue par les politiques locales. Cette implication doit se traduire par un positionnement affirmé (communication) et par des actions concrètes de terrain (soutien, aides au développement des circuits locaux, contribution à l'équilibre économique des RC...)

*Outils réglementaires :*

Le Code des Marchés Publics, qui constitue un frein au choix des producteurs locaux par les RC, peut aussi s'avérer être un levier, selon son utilisation : les critères de sélection des fournisseurs peuvent en effet, s'ils sont bien choisis, être favorables aux producteurs locaux. Une étude plus approfondie de ces moyens en parallèle d'une connaissance fine des productions locales favorisera donc les produits du territoire.

*Politique d'achat :*

Les volumes demandés par les RC, ou les partenariats auxquels ils sont parfois soumis, imposent le respect de contrats spécifiques qui réduisent la marge de manœuvre qui leur est propre en termes d'approvisionnements. Les solutions envisageables sont donc difficilement du ressort des établissements, et se trouve donc a priori davantage en amont, au niveau des plateformes, groupements et centrales d'achats. Ces acteurs ont initié pour la plupart des démarches pour proposer aux RC des produits locaux et de meilleure qualité (label). Pour les collèges et lycées par exemple, tenus de s'approvisionner auprès d'un groupement d'achat, la région met actuellement en place une centrale d'achat dont l'objectif est de proposer des produits complémentaires à ceux du groupement et exclusivement issus de la région afin de favoriser la part de ces aliments dans les assiettes des élèves. Ces outils de centralisation / regroupement de l'offre permettent aux restaurant collectif de s'approvisionner plus facilement en réduisant les contraintes de logistique et autorisent une négociation des prix de par les volumes demandés.

## Production agricole du territoire

*Connaître les producteurs de son territoire :*

Établir un listing des producteurs du territoire avec les productions associées et les volumes disponibles aidera considérablement les RC à cibler les partenaires avec lesquels travailler. De même, sensibiliser les producteurs aux débouchés possibles peut les inciter à contacter les RC pour proposer leurs productions.

*Collaborer, coconstruire :*

Pour qu'un partenariat entre RC et agriculteurs dure, il faut que les deux parties acceptent de devoir faire des concessions et trouvent des compromis. Cette démarche nécessite de se rencontrer, d'échanger, de dialoguer afin de réfléchir ensemble aux solutions les plus adaptées et les mettre en œuvre. Une relation basée sur la confiance est donc primordiale. Les RC notent

une bonne prise de conscience de la profession agricole sur les enjeux alimentaires, ce qui facilite la communication et la mise en place de partenariats. Des projets sur le moyen / long terme peuvent être menés entre RC et agriculteurs pour favoriser la relation de confiance et permettre de conduire des projets sur des durées pertinentes. Un RC promettant de s'approvisionner auprès d'un producteur sur toute la durée de sa conversion au bio peut par exemple conforter l'agriculteur dans sa phase de changement en lui assurant un débouché stable le temps de pouvoir valoriser sa production, tandis que le restaurant aura des produits locaux de qualité.

#### Volumes à fournir et prix pratiqués

##### *Un rapport qualité-prix pas si différent :*

Contrairement aux premières impressions, acheter des produits locaux de meilleure qualité ne revient pas forcément plus cher. Lorsque les produits sont achetés de saison, les quantités autorisent des prix compétitifs voire moins chers que ceux rencontrés sur les marchés « classiques ». De même, une viande achetée au prix le plus bas ne sera pas de bonne qualité, pourra être grasse et donc réduire considérablement à la cuisson. Il faudra donc prendre des volumes importants. Une viande de meilleure qualité se tiendra mieux, aura un meilleur goût et finalement, le volume acheté sera moindre, ce qui équilibrera la facture finale.

##### *Réduire le gaspillage :*

Un autre levier consiste à réduire le gaspillage alimentaire. En étudiant les postes de gâchis principaux, il est plus facile d'identifier les mesures à adopter pour les réduire et ainsi diminuer les dépenses. Une meilleure anticipation du nombre de convives, ou réduire les quantités servies en autorisant les convives à venir se resservir peut par exemple favoriser cette démarche.

##### *L'importance accordée à l'alimentation :*

Le « bien manger » se répand au sein des familles. De plus en plus de particuliers accordent une plus grande importance à la composition de leur assiette et à l'origine des produits qu'ils consomment. Que cette nouvelle alimentation ait un coût supplémentaire est un fait accepté par les familles et les élus qui sont en général prêts à payer quelques centimes de plus par repas pour que les enfants mangent plus sainement, plus équilibré. Les enjeux environnementaux et de santé sont régulièrement cités.

#### Valorisation du métier de cuisinier

##### *Redonner du sens à son métier :*

Pour les cuisiniers, il ressort qu'il est beaucoup plus intéressant de travailler avec des produits bruts qu'avec des produits déjà prêts à l'emploi. Faire de la "vraie cuisine" leur permet de retrouver du goût pour leur métier, de donner du sens à leur profession et également de valoriser au mieux les produits issus du territoire.

##### *Former, éduquer le personnel et les convives :*

Un travail important est à mener pour éduquer et sensibiliser les convives à l'importance de bien s'alimenter, expliquer les enjeux de cette démarche, donner l'envie de découvrir ce qui est produit autour de soi, et réconcilier avec la consommation de légumes. Des formations peuvent ainsi être proposées pour induire cette nouvelle façon de d'informer.

## Conclusion et perspectives

La volonté de travailler avec des produits de meilleure qualité, plus respectueux de la santé et de l'environnement, et participant à l'économie locale est défendue dans la quasi-totalité des établissements enquêtés. Chacun exploite au mieux la marge de manœuvre dont il dispose et souhaite développer cette démarche.

Pour les restaurants collectifs, l'achat local est néanmoins limité par trois aspects principaux : le coût supplémentaire des matières premières, la charge de travail additionnelle pour transformer les produits et la logistique conséquente à déployer. Si le premier frein n'est pas toujours vérifié et que des leviers existent, les deux suivants sont quant à eux difficilement discutables pour le moment.

La question du prix à payer pour les repas doit néanmoins être posée. Différents aspects des produits locaux induisent des coûts supplémentaires (matières premières, équipements, moyens humains, ...). Il faut donc définir qui assumera ce surcoût (les collectivités, les parents d'élèves, ...).

La question de l'efficacité des différents établissements doit également être posée : certains RC ne sont pas à 100% de leur capacité de production. Si la moitié ne peut pas produire davantage de repas, l'autre moitié dispose quant à elle d'une marge de progression parfois importante (+25 à 50% voire +82% possible, cf Annexe 5). Les charges de structures impactent le prix final du repas. Optimiser le fonctionnement de ces établissements permettrait de réduire considérablement la part des charges fixes dans la confection des repas et donc d'augmenter la marge de manœuvre en termes d'approvisionnement local via d'importantes économies.

Les démarches initiées à l'échelle du département et de la région sont également à suivre de près et Arlysère gagnera à pleinement y participer. Ces actions de concertation et de co-construction à plus grande échelle permettent de mutualiser les connaissances et les moyens pour trouver des solutions adaptées au territoire, et devraient permettre notamment de réfléchir aux problèmes liés aux politiques d'achat imposées aux RC.

Pour développer la part des produits locaux dans les assiettes de la restauration collective, il faudra donc travailler sur ces aspects financiers et organisationnels. Le travail d'enquêtes auprès des producteurs locaux a pour objectif de mieux comprendre leur fonctionnement, leurs besoins et leurs contraintes et ainsi de proposer des actions compatibles avec le fonctionnement des différentes structures.



# Annexes

## Annexe 1 : Méthodologie

### Établissements enquêtés :

- 2 cuisines centrales
  - Albertville
  - Ugine
- 5 collèges
  - Le Beaufortain (Beaufort)
  - Saint Paul (Saint Paul sur Isère)
  - Pierre Grange (Albertville)
  - La Combe de Savoie (Albertville)
  - Joseph Fontanet (Frontenex)
- 2 EHPAD
  - La Bailly (La Bâthie)
  - Floréal (Frontenex)
- 2 écoles
  - Gilly sur Isère
  - Mercury
  - Flumet (à venir)
- 1 boucher/charcutier/traiteur/restaurateur (portage à domicile)
  - Cambin (Grésy sur Isère)

### Critères de sélection des établissements enquêtés :

- Présent sur le territoire d'Arlyère
- Fabrication des repas sur place
- Concentrer l'enquête sur les RC en gestion directe
- Avoir une vision d'ensemble sur les différents profils de gestion

### Exemples d'établissements non retenus :

- Écoles dont le repas du midi est fourni par les parents
- Écoles, Centres de soins, EHPAD, ... dont la restauration est assurée par une entreprise privée sur place ou en liaison chaude ou froide (SHCB, Elior, Coralys, AcSent, API Restauration, ...)  
[2 exceptions cependant]

### Point sur les compétences de la Communauté d'Agglomération en matière de RC :

Les élus du territoire Arlyère sont impliqués dans le soutien à l'agriculture et souhaitent également faire du territoire un lieu à haut niveau de qualité de vie pour les habitants, notamment en termes d'alimentation.

Lors de sa création, la Communauté d'Agglomération Arlyère n'a pas récupéré de compétence particulière en matière de restauration collective. Les différentes organisations qui la possédaient jusque-là, la conserve. Arlyère possède néanmoins un rôle important en termes d'animation et d'accompagnement sur les projets de son territoire, ce qui explique que ce soit cet échelon d'organisation qui ait été retenu pour coordonner ce projet.

## Annexe 2 : Bilan du questionnaire

*(Les données chiffrées font référence aux enquêtes menées. Si elles permettent de dégager des tendances et des axes de réflexions, elles ne sont cependant pas exhaustives et ne doivent pas être extrapolées à l'ensemble du territoire d'Arlysère)*

### Potentiel de repas :

#### Public actuel :

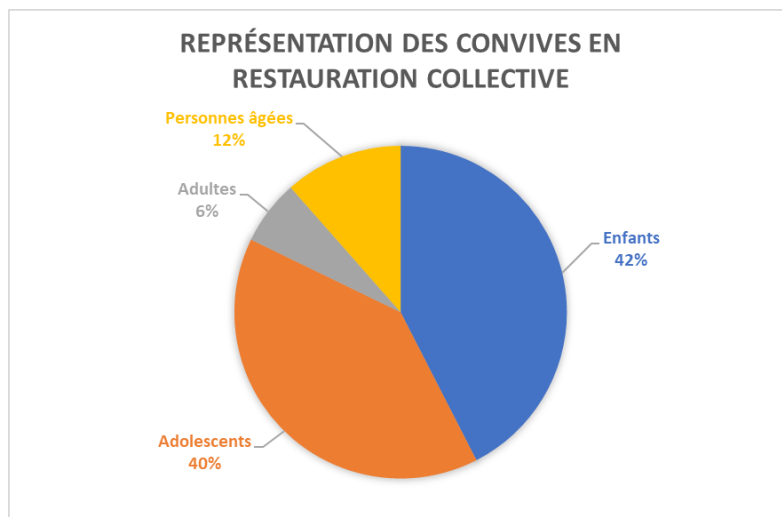
- Enfants : 1550
- Adolescents : 1450
- Adultes : 230
- Personnes âgées : 420

⇒ Total : 3650

Nombre de repas maximal envisageable avec l'équipement matériel actuel : 4610

Efficience : environ 80 %

Activité surtout scolaire, peu de débouchés complémentaires sur les périodes de vacances.

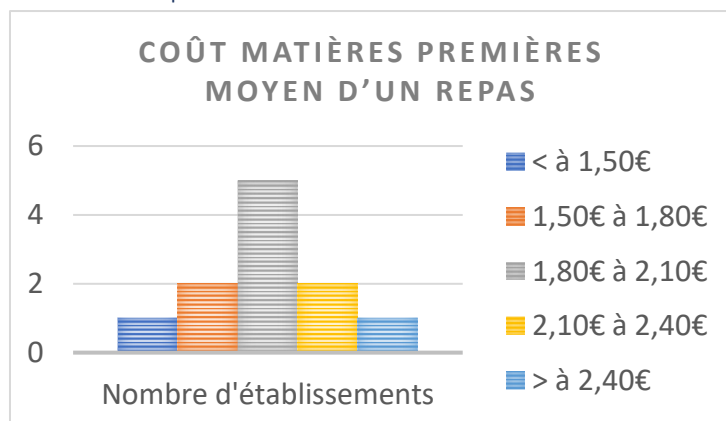


### Critères de sélection des produits :

Critère n°1 : Qualité du produit

Critère n°2 : Prix

### Coût d'un repas :



Coût matières premières par repas :

1,45 - 2,43 €

Moyenne : 1,94 €

Les analyses en coût global de production (charges comprises) et en prix de vente ne sont pas faisables : ces chiffres dépendent de la taille des structures, du nombre de personnels, de l'équipement, et faussent donc les comparaisons ...

Ce coût matières premières d'environ 2€ est également observé dans la littérature et au travers des différents projets d'approvisionnement local.

### Moyens humains :

ETP opérationnels : Grande variabilité → 1,80 - 6,5 par unité de restauration

ETP gestion administrative : 0,5 - 2,5

### Produits locaux et charge de travail :

Près des ¾ disent que le travail de produits bruts nécessite des moyens humains supplémentaires (lavage, épluchage, tranchage, ...)

En revanche, ce travail ne nécessite pas de formation complémentaire : les cuisiniers sont déjà formés et aptes à travailler ces produits.

### Équipement :

¾ des interrogés s'estiment parfaitement équipés pour le travail des produits frais non transformés. Cet équipement concerne le stockage, la préparation des fruits et légumes, et la cuisson.

### Conception des menus :

Les menus sont en général conçus par le cuisinier, souvent en concertation avec le gestionnaire de la structure. Une validation par une diététicienne ou une commission menu est possible. La planification des menus est variable, allant de 2 semaines à 7 semaines (période entre 2 vacances).

Malgré la planification, il existe une marge de manœuvre et une adaptabilité en fonction des circonstances (possibilité de changer un repas au dernier moment pour répondre à une situation qui l'exige).

La saisonnalité est toujours prise en compte dans l'élaboration des menus (avec cependant quelques entorses régulières pour certains établissements).

Le Groupement d'Etude des Marchés en Restauration Collective et de Nutrition (GEMRCN) est connu des établissements et généralement pris en compte, avec quelques adaptations en fonction des convives.

### Commandes et livraisons :

Les commandes se font en général par mail (trace écrite) ou par téléphone (plus direct, meilleure réactivité possible) avec support logiciel (gestion, suivi).

Les délais entre la commande et la livraison varient en fonction des produits et peuvent aller de 24h à plus d'une semaine.

En fonction des produits, il est donc fréquent de devoir passer plusieurs commandes par semaine.

Les livraisons sont rarement regroupées et les établissements reçoivent donc des commandes plusieurs fois par semaine.

### Types de fournisseurs :

Les fournisseurs sont principalement des industries agro-alimentaires, mais on trouve aussi des grossistes et des producteurs agricoles parmi les principaux fournisseurs.

Il y a aussi une part non négligeable d'approvisionnement auprès de plateformes.

#### Choix de ces fournisseurs :

La sélection des fournisseurs est variable selon les structures :

→ écoles : Ont plus de libertés, leurs décisions se font en fonction de leurs critères

→ collèges : Font partie d'un groupement d'achat, donc ont peu de libertés

→ EHPAD : Les groupements d'achat auxquels adhèrent les structures rendent compliquée la possibilité de choisir des fournisseurs non référencés.

→ cuisines centrales : Les quantités nécessaires imposent parfois des procédures de mise en concurrence et des choix de marchés stricts. Mais le gré à gré reste possible et permet une liberté d'approvisionnement. Un allotissement plus fin permet aussi de réduire les quantités demandées et donc d'éviter les marchés réglementés. Le choix des fournisseurs est donc assez libre et dépend de la politique de l'établissement.

### Typologie des produits utilisés (Général) :

#### *Fruits et légumes :*

- La principale gamme utilisée est celle des produits frais / bruts qui peuvent représenter plus des ¾ des approvisionnements en fruits et légumes.

- Suivent ensuite les surgelés qui sont en général inférieur à 25 % des achats de fruits et légumes mais qui occasionnellement, en fonction des politiques, des moyens humains et matériels, peuvent aller jusqu'aux ¾ des approvisionnements.
- Les autres gammes (conserves, préparations prêtes à l'emploi, sous vide, déshydratées), sont négligeables dans l'approvisionnement, voire inexistantes.

#### *Viandes (bovin, ovin, caprin, porc) :*

- Les morceaux déjà découpés sont les plus utilisés.
- De façon plus occasionnelle, utilisation de viande en demi-gros
- La viande carcasse est peu facile à utiliser : les restaurants ne disposent pas des compétences, ni du temps, ni du matériel pour la travailler → Il ne s'agit pas du même métier.

#### *Volailles :*

- Les pièces utilisées sont principalement le blanc, les cuisses, les escalopes, les émincés.
- Plus rarement, certains établissements utilisent la volaille entière

#### *Fromages :*

- Pour les deux tiers des établissements, 75 à 100 % du fromage utilisé est à la coupe. Pour les autres, cette part est néanmoins supérieure à 50 %
- Le fromage proportionné reste recherché pour sa praticité vis-à-vis des enfants ou du portage à domicile.

#### *Produits laitiers :*

- Yaourts : Le conditionnement en pot est recherché et privilégié.
- Exception pour le fromage blanc ou la faisselle où le conditionnement à la main est possible.
- Yaourts : Les yaourts nature sont majoritairement utilisés.

#### *Œufs :*

- Généralement, des préparations prêtes à l'emploi sont utilisées.
- Les œufs coquilles, même s'ils sont considérés de meilleure qualité, restent peu utilisés, notamment à cause des risques sanitaires qu'ils impliquent.

#### *Considération des signes de qualité :*

- Les signes de qualité sont très peu considérés, hormis le label AB (mais il est rarement privilégié)
- Les établissements considèrent le critère de proximité comme un gage de qualité. Un produit local est donc un produit de qualité, tout autant sinon plus qu'un produit labellisé.

Typologie des produits utilisés sur une année (Produits locaux) : [pour 2 060 repas préparés]  
(Plusieurs établissements n'ont pas été en mesure de donner ces informations, soit parce que la démarche venait d'être initiée, soit parce que les registres ne permettaient pas d'isoler ces quantités)

#### *Pommes :*

Plus de 5,7 T de pommes locales sont utilisées.

Toujours calibrées en fonction du public (petit pour les enfants / gros pour les adultes).

Peu souvent sous signe de qualité : ce qui prime, c'est le local.



#### *Pommes de terre :*

Près de 6 T de pommes de terre locales sont utilisées.

Toujours brutes à la réception et pour la plupart calibrées (gros voire moyen, plus facile pour les purées ou l'épluchage).

#### *Tomme :*

1230 kg de tommes locales utilisées.

#### *Yaourts :*

23 000 yaourts locaux, tous conditionnés en pots.

Principalement yaourts naturels.

### Le local dans les RC :

#### *Politique d'achat de produits locaux :*

Une politique d'achat de produits locaux est présente au sein de tous les établissements rencontrés → concevoir les repas sur place encourage à exploiter la marge de manœuvre à disposition en matière d'approvisionnements pour utiliser des produits locaux.

90 % de ces politiques d'achat ont pour origine une commande politique :

- Loi des 20% bio → difficilement respectée
- Surtout volonté politique locale :
  - Souhait de valoriser les productions agricoles du territoire avec différents objectifs, sur différentes échéances.
  - Intégration des enjeux environnementaux et de santé dans le domaine de la restauration collective.

Les établissements font remonter qu'ils ne subissent pas ces commandes, au contraire. Ces résultats, en croissance ou en développement est aussi la conséquence de leur propre volonté à vouloir faire avancer les choses en ce sens malgré des réglementations qui peuvent constituer d'importants freins.

Ces démarches sont basées sur des réflexions, des co-constructions, ...

#### *Produits locaux majoritairement utilisés :*

1- Fromages

2 - Légumes

3 - Fruits / Viandes / Yaourts / Pain / Autres

#### *Définition du local :*

- Globalement, définition d'un rayon de 30 à 50 km, soit le département de la Savoie (et de la Haute Savoie parfois)
- Variation de la distance en fonction des produits : viandes et fruits difficiles à trouver, nécessité d'aller au-delà du département.
- Cependant, la zone Rhône-Alpes devient trop grande. La région (Auvergne-Rhône-Alpes) est donc considérée comme trop vaste pour répondre au critère de « local ».
- Le qualificatif « Local » est aussi associé à un raccourcissement des circuits de distribution → volonté de travailler avec de moins en moins d'intermédiaires. Les restaurants collectifs se détournent des industries agro-alimentaires et des produits standardisés.



- Généralement, le « local » renvoie à un mode de production : un produit local est issu de pratiques agricoles respectueuses de l'environnement (réduction des intrants et des traitements, vision globale et durable, ...).

*Exemples de fournisseurs locaux :*

- Agriculteurs en vente directe :

Cave d'affinage de Rognaix	Grange à Dime
Porc de Venthon	Vallière
Jardins du Solstice	GAEC du Bochon
Raucaz	GAEC La Chèvre de Mr Seguin
Lachenal	Ferme des Liaudes
Glairons Mondais	Mlle Clémence (Beaufort)
Mollier Carroz	Perce neige
- Plateformes :
  - EPI Saveurs
  - Montagne Saveurs
  - Savoie Primeur
- Groupements d'achat :

GRAAL	CMRP
Vaugelas	La Bio d'Ici
Apogées	Agape'Pro
- Coopératives
  - Beaufort
  - Flumet

*Critères de choix de ces fournisseurs :*

Le choix des fournisseurs se fait principalement sur des critères de connaissance des producteurs et de qualité (gustatives, environnementales) des produits proposés. Viennent ensuite les aspects de proximité géographique entre le producteur et le restaurant et de prix proposés. Dans une moindre mesure, les possibilités de livraisons et l'agrément du producteur sont évoquées.

A noter enfin que pour plusieurs RC, le choix des producteurs doit se faire en fonction des groupements d'achats auxquels ils appartiennent, ce qui limite considérablement l'éventail de producteurs possibles.

*Régularité des commandes locales :*

Toutes les commandes sont régulières pour l'ensemble des établissements mais interviennent à des fréquences différentes : 3-4 fois dans l'année pour des actions ponctuelles / 1 à plusieurs fois par mois / Plusieurs fois par semaine ⇒ Variation en fonction des politiques et des possibilités des établissements.

*Part de ces approvisionnements locaux :*

Pour les cuisines centrales, les produits locaux représentent 20 % du total des approvisionnements.

Pour les écoles, le local représente entre 60 et 80 % des approvisionnements

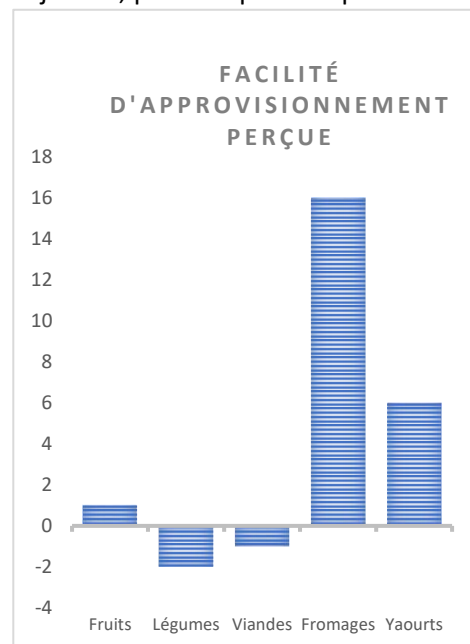
Pour les autres établissements, la part est moindre car les actions sont plus ponctuelles mais une volonté de développement est la plupart du temps bien présente.

### Marges de manœuvre et logistique locales :

- Plus de 50 % des établissements interrogés estiment n'avoir que très peu voire aucune marge de manœuvre en termes d'approvisionnement local, dû aux contraintes des contrats et des marchés qui ne permettent pas de privilégier autant qu'ils le voudraient ces circuits. ¼ arrive néanmoins à atteindre les objectifs fixés.
- Les moyens de commandes utilisés auprès des fournisseurs locaux sont les mêmes que pour les autres fournisseurs et conviennent donc.
- La logistique relative à la livraison pose quant à elle plus de difficultés :
  - La livraison doit être assurée par le producteur qui doit alors passer un temps conséquent en transport.
  - Il arrive parfois que ce soit au restaurant collectif d'aller chercher les produits, mais là encore, leur activité de base ne comprenait pas cela au départ.
  - Dans les deux cas, il faut du matériel adapté et aux normes ainsi qu'une organisation à revoir.
  - Raccourcir les circuits amène à multiplier les interlocuteurs / commandes / livraisons et donc à devoir revoir l'organisation générale.
  - Les délais de commande / livraison varient en fonction des produits :
    - S'y prendre en avance pour que le producteur puisse anticiper
    - Confirmer la livraison 1 ou 2 jours avant car le temps entre la maturité du produit et sa livraison est parfois difficile à appréhender.
    - ⇒ Ces durées sont néanmoins jugées compatibles avec l'organisation des RC.

### Perception du local et motivations :

- La plupart des RC communiquent sur leur utilisation des produits locaux : Affichage / signalisation sur les menus / Via des affiches ou des flyers / Par une communication dans les bulletins d'information / Par l'organisation d'animations avec la présence des producteurs.
- L'utilisation des produits locaux est appréciée par les convives ainsi que par le personnel de cuisine. Nuances : dans certains établissements, le manque de moyens humains et matériels peut rendre cette prestation comparable à une corvée. Par ailleurs, le personnel de cuisine ressent parfois le manque d'éducation à l'alimentation des jeunes, pour lesquels les produits servis ne sont alors pas appréciés comme espéré.
- Les motivations principales sont l'envie de redonner du sens au métier de cuisinier, le fait de pouvoir travailler avec des produits de qualité, l'opportunité de faire découvrir des produits. Ces démarches permettent de créer du lien sur le territoire.
- En freins potentiels, ressortent les questions de prix et de volonté politique pour soutenir ces démarches.
- Pour les RC, les fromages sont très faciles à trouver sur le territoire, de même que les yaourts. En revanche, la viande, les légumes et les fruits sont plus difficiles à trouver.
- Sauf à cause de problèmes de moyens, les RC sont fortement volontaires et motivés pour travailler avec des produits locaux. Les principales motivations sont la qualité des produits travaillés, les préoccupations environnementales et l'économie locale. Les questions de santé, d'éducation ou de liberté de travail ne sont pas évoquées, ou peu.
- Les RC estiment qu'il leur manque des connaissances en termes de productions agricoles du territoire. Parvenir à mieux identifier les producteurs serait un avantage.



Echelle arbitraire :

Plus la valeur est grande, plus le produit est perçu comme étant facile à trouver localement.  
Plus la valeur est faible, moins il est facile de le trouver localement.

### Annexe 3 : Liste des restaurants collectifs identifiés sur le territoire d'Arlysère

Commune	Établissement	Mode de conception des repas	Remarques
Albertville	Cuisine Centrale	Sur place	Enquêté
	Collège Pierre Grange	Sur place	Enquêté
	Collège Combe de Savoie	Sur place	Enquêté
	Collège Jean Moulin	Sur place	Non enquêté
	EREA-LEA "Le Mirantin"	Sur place	Non enquêté
	Écoles	Cuisine centrale d'Albertville	
	Centre de soins Chardon Bleu Centre de soins Papillons blancs	AcSent ?	Echec du contact
Allondaz	École	Fournis par les familles	
Beaufort	Collège	Sur place	Enquêté
	École	Fournis par Collège de Beaufort	
	Maison de retraite	SER	
Bonvillard	École	SHCB	
Césarches	École	SHCB	
Cevins	École	API Restauration	
Cléry	École	SHCB	
Cohennoz	/	/	
Crest-Voland	École	Elior	
Esserts-Blay	École	Fournis par Collège de St Paul sur Isère	
	Maison de retraite	Groupe Korian	
Flumet	École	Sur place	Entretien à venir
Frontenex	École	SHCB	
	EHPAD	Sur place	Enquêté
	Collège	Sur place	Enquêté
Gilly-sur-Isère	École	Sur place	Enquêté
Grésy-sur-Isère	École	SHCB	
	Boucher/Charcutier/Traiteur Cambin	Sur place (portage à domicile)	Enquêté

Grignon	École	Elior		
Hauteluce	École	Fournis par Collège de Beaufort		
La Bâthie	EHPAD	Sur place	Enquêté	API Restauration
	École	Fournis par l'EHPAD		
La Giettaz	École	Cuisine centrale Avenance (Marignier)		
Marthod	École	Elior		
Mercury	École	Sur place	Enquêté	
Montaille	École	Elior		
Monthion	École	Fournis par les familles		
Notre-Dame-de-Bellecombe	École	Elior		
Notre-Dame-des-Millières	École	SHCB		
Pallud	École	Fournis par les familles		
Plancherine	/	/		
Queige	École	SHCB		
Rognaix	École	Fournis par Collège de St Paul sur Isère		
Saint-Nicolas-la-Chapelle	École	Elior		
Saint-Paul-sur-Isère	École	Fournis par Collège de St Paul sur Isère		API restauration
	Collège	Sur place	Enquêté	
Saint-Vital	École	Elior		
Sainte-Hélène-sur-Isère	École	SHCB		
Thénésol	École	Fournis par les familles		
Tournon	École	SHCB		
Tours-en-Savoie	École	Coralys		
Ugine	Cuisine Centrale	Sur place	Enquêté	
Venthon	École	SHCB		
Verrens-Arvey	École	SHCB		
Villard-sur-Doron	École	Fournis par Collège de Beaufort		

## Annexe 4 : Freins et leviers concernant l'approvisionnement en produits locaux identifiés par les acteurs rencontrés

Établissement	Freins	Leviers
Cuisine centrale d'Albertville	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Saisonnalité : les besoins ne concordent pas toujours avec la saison des productions</li> <li>– Main d'œuvre</li> <li>– Prix</li> <li>– Moyens matériel</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Il faut que les producteurs se fassent connaître des RC</li> <li>– Volonté politique</li> <li>– Implication personnelle</li> </ul>
Collège Le Beaufortain	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Aucune marge de manœuvre</li> <li>– Quantité à fournir difficile à assumer pour un producteur</li> <li>– Livraisons : différence entre hiver (haute saison) et reste de l'année</li> <li>– Identification des producteurs</li> <li>– Prix</li> <li>– Contraintes administratives et législatives (normes)</li> <li>– Groupement d'achat / Marchés / Contrats</li> <li>– Temps</li> <li>– Logistique</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Valorisant pour le métier de cuisinier de travailler avec des produits locaux de qualité</li> <li>– Familles prêtes à payer plus ⇒ grande importance accordée à l'alimentation</li> <li>– Quantités servies dans les assiettes</li> </ul>
Collège Saint Paul sur Isère	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Contrats</li> <li>– Moyens humains</li> <li>– Prix</li> <li>– Normes de livraison</li> <li>– Logistique</li> </ul>	
Cuisine centrale d'Ugine	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Manque de personnel</li> <li>– Éducation des convives</li> <li>– Prix</li> <li>– Atomisation du marché</li> <li>– Volumes demandés par les RC : viande parois supérieure à 1 bête mais inférieure à 2 → Abattre 2 bêtes ? Que faire des autres pièces ?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Éducation des convives</li> <li>– Regroupement de l'offre</li> <li>– Communication politique</li> <li>– Matériel / Équipement</li> <li>– Gaspillage alimentaire</li> <li>– Anticipation du nombre de convives</li> <li>– Formation du personnel à l'éducation alimentaire</li> </ul>
Collège Pierre Grange Albertville	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Règles d'hygiène</li> <li>– Traçabilité</li> <li>– Saisonnalité (tomates mûres pendant les vacances)</li> <li>– Contrats des groupements d'achat : fournisseurs imposés</li> </ul>	

	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Règles administratives (facturation)</li> <li>– Multiplication des commandes, des livraisons, des factures, ... ⇒ travail supplémentaire</li> <li>– Éducation : difficile de faire manger des légumes</li> <li>– Moyens humains</li> </ul>	
EHPAD La Bâthie	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Stockage</li> <li>– Equipements de livraison des producteurs</li> <li>– Manque d'identification des producteurs</li> <li>– Difficile d'avoir les fruits à maturité</li> <li>– Éducation et sensibilisation des adultes et des personnes âgées : ne voient pas l'intérêt du bio et du local</li> <li>– Contrats</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Organisation interne</li> <li>– Code des Marchés Publics</li> <li>– Volonté</li> </ul>
École de Gilly sur Isère	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Équipement / Moyens matériels (Stockage)</li> <li>– Livraison (horaires, fréquences, ...)</li> </ul>	
École de Mercury	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Équipement</li> <li>– Moyens humains</li> <li>– Quantités demandées</li> <li>– Prix</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Volonté</li> <li>– Organisation</li> <li>– Prise de conscience des agriculteurs</li> <li>– Adaptation des 2 côtés (RC et agris) ⇒ Collaboration / travail commun</li> <li>– Projet à grande échelle (département, région) → centraliser l'offre et la demande, structurer</li> </ul>
Leztroy	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Matériel</li> <li>– Main d'œuvre</li> <li>– Temps</li> <li>– Certaines productions manquent sur le territoire (volaille, fruits)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Volonté</li> <li>– Organisation : livraison des RC / ramassage des produits agricoles</li> <li>– Discussion, co-construction, collaboration</li> <li>– Confiance</li> <li>– Meilleure valorisation des produits agricoles</li> <li>– Accompagner / encourager la conversion à des</li> </ul>

		agricultures plus respectueuses (AB, ...)
Collège La Combe de Savoie Albertville	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Groupement d'achat</li> <li>– Grandes quantités commandées</li> <li>– Réglementations traçabilité, hygiène, ...)</li> <li>– Approvisionnement par les producteurs</li> <li>– Charge de travail supplémentaire</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Groupement d'achat : négociation</li> <li>– Saisonnalité (prix compétitifs)</li> </ul>
EHPAD Floréal Frontenex	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Complexification des livraisons</li> <li>– Manque de structuration des marchés locaux</li> <li>– Manque de projection sur l'année</li> <li>– Manque d'identification des producteurs</li> <li>– Prix</li> <li>– Volumes demandés</li> <li>– Régularité des commandes</li> <li>– Réduction de la diversité des produits</li> </ul>	
Collège Joseph Fontanet Frontenex	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Prix</li> <li>– Groupement d'achat</li> <li>– Livraison</li> <li>– Limite en termes de diversité des produits</li> <li>– Méconnaissance Agris-RC réciproque</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Volonté personnelle et politique</li> </ul>
Boucher / Charcutier / Traiteur / Restaurateur (Portage à domicile) Grésy sur Isère	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Main d'œuvre</li> <li>– Logistique</li> <li>– Coût du matériel</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Qualité des produits</li> <li>– Savoir-faire</li> <li>– Connaissance des producteurs</li> <li>– Sensibilisation</li> <li>– Complémentarité des métiers</li> </ul>



## Annexe 5 : Marge de progression possible en termes de production de repas

Établissement	Nbre de repas servis par jour	Augmentation possible	Nbre de repas maximum par jour	Efficienc e actuelle	Nombre de repas supplémentaires	Progression possible
Cuisine centrale d’Albertville	605	Oui	1100	55%	495	+82%
Collège Le Beaufortain	400	Oui	500	80%	100	+25%
Collège Saint Paul	160	Non	/	100%	0	+0%
Cuisine centrale d’Ugine	575	Oui	750	67%	175	+30%
Collège Pierre Grange	250	Non	/	100%	0	+0%
EHPAD La Bâthie	220	Non	/	100%	0	+0%
École Gilly sur Isère	160	Oui	200	80%	40	+25%
École Mercury	160	Oui	170	94%	10	+6,25%
Collège La Combe de Savoie	400	Non	/	100%	0	+0%
EHPAD Floréal	120	Oui	180	67%	60	+50%
Collège Joseph Fontanet	500	Oui	580	86%	80	+16%
Cambin	100	Oui	200	50%	100	+100%
<b>Total</b>	<b>3550</b>		<b>4510</b>	<b>82%</b>	<b>960</b>	<b>+32%</b>



