



COMPTE-RENDU Ateliers « réussir son sourcing en restauration collective »

Atelier Appro bio – Animé par Marie Largeaud et Marie Sibertin-Blanc

NB : ce compte-rendu est le fruit de prise de notes par 2 rapporteurs sur 2 sessions d'atelier cuisine « identiques » ou presque.... Les 2 rapporteurs sont membres du réseau IBO et ce document vise à donner à voir les éléments abordés dans cet atelier. Il se peut que des erreurs ou des reformulations s'y soient glissées, n'hésitez pas à en faire part en cas de besoin de correction à l'équipe d'IBO...

1^{ère} session : 38 participants

2^{nde} session : 30 participants



1/ Tour de table brise-glace

Cuisiniers (dont école Ambialet, Lescure d'Albigeois, responsable cuisine Castanet-Tolosan)) – élus (dont Argeles sur Mer) – fournisseurs (Biofinesse, Manger Bio Occitanie Pyrénées, producteurs, coopératives, Occital'Alim) – étudiants – agents de collectivités (dont diététicienne laboratoire départemental) – assos – établissements – DGS – interprofession – structures d'accompagnement (CA 11, CA 46, Bio du Gers, CM PAT Agglo Graulhet) – institutionnel (DRAAF) – parent d'élève

2/ Vidéo

3/ Témoignage d'acteurs

Ad'Occ – Aude Dejean

Présentation de la plateforme Occit'Alim. Proposer un catalogue de produits durables de la Région Occitanie (accessible via Easyliis) en garantissant les règles de la commande publique pour la restauration collective.

Rédaction des marchés publics selon sourcing. Travail selon les familles de produits.

Marché pertinent mais pas fermé. 3 axes principaux :

- Allotissement : Lots départementaux ou à l'échelle de 2/3 départements.
 - cahier des charges,
 - critères. Travail pour critère avec un prix minoré
- ⇒ Clé réussite sourcing : Présence sur terrain à travers l'animation et accompagnement pour identifier au + juste les pratiques du terrain et faire émerger les nouvelles offres adaptées à la restauration collective.

122 lycées adhérents sur plus de 200 lycées au total 2000 références, 55% de pdts labellisés dont la majorité sont bios. 40 fournisseurs (atelier de découpe, producteurs et collectifs de producteurs, distributeurs)

Biofinesse – Dominique Caron

Depuis 22 ans, entreprise grossiste qui distribue que du bio pour la restauration.

Offre : nationale, produits frais, secs, surgelés (gamme complète sauf légumes frais), viande 100% française. Offre complémentaire à celle des producteurs. 80 producteurs sur l'Occitanie => ne pas hésiter à les consulter pour connaître les possibilités d'approvisionnements locaux.

Rayon d'action national. Affilié au groupe Pomona, ce qui permet d'optimiser les flux.

Agrilocal

Plateforme de mise en relation acheteurs publics et producteurs locaux pour faciliter la commande publique. Association nationale à laquelle chaque département adhère volontairement

Conditions être fournisseur : produire et livrer.

Fonctionnement : acheteur indique ses besoins sur la plateforme > fournisseur réceptionne l'offre par mail ou sms et répond selon sa capacité à répondre.

Agrilocal 81 (département du Tarn) – Jérôme Tesseyre, Quentin Marino

Ouvert aux restaurateurs publics et privés.

105 fournisseurs : 1/3 producteurs, 1/3 artisans, 1/3 entreprises locales

Animations : « Du près à l'assiette » = proposer 1 produit local/jour ou 1 menu local/semaine.

- Exemple de thématique proposée en partenariat avec l'association des éleveurs bio du Tarn pour développer la viande de jeune bovin sur la plateforme : mise en relation du collectif d'éleveurs (7 éleveurs) et de 2 collèges (Graulhet et Lavaur) pour partager 1 bête entre les 2 établissements > 2 menus proposés avec coût matière 2€20€. Présence des éleveurs pendant le service.
- ⇒ sensibilisation auprès des cuisiniers : viande de qualité, moins de perte à la cuisson, adaptation des menus.

Agrilocal 31 (département de la Haute-Garonne)

150 fournisseurs

Centaine de collège adhérents dont une trentaine qui commande + trentaine de communes, quelques EHPAD

Animation : promotion des filières (ex : agneau des Pyrénées, bœuf gascon, repas 100% bio local)

MBOP

Plateforme de producteurs bio locaux > organise la partie commerciale et logistique pour le compte des producteurs => simplification des appels d'offre pour les producteurs et les acheteurs publics en proposant une offre complète sur les besoins. Permet d'éviter la multiplication des intermédiaires.

Basée au MIN de Toulouse.

Partenariat avec Produit sur son 31 (association de producteurs du 31 et 81 qui fait partie de l'association nationale APPRO) : mutualisation de l'offre et de la logistique pour offrir une offre locale et complète. Adhérent sur Agrilocal 31.

Témoignage sur le sourcing

Cuisine centrale Castelnau d'Estretfonds – Sébastien Hérou, responsable restauration

Etre toujours en dessous de ce qu'on va commander pour laisser de la marge et faire du gré à gré

Travail au niveau de l'ensemble de l'équipe : mobiliser tout le monde

Cibler les besoins avec 1 fournisseur qui est en capacité de faire : il faut travailler le marché avec les fournisseurs

L'anticipation des menus (sur 1 an par exemple) permet de mieux connaître les quantités nécessaires.

Critères intéressants à mettre dans le marché : race à viande née, élevée, tuée dans le même pays

4/Atelier : comment réussir un bon sourcing pour privilégier les produits bio locaux

Restitution du travail en sous-groupe :

Facteurs de réussite pour construire son sourcing

- Volonté politique, direction de l'établissement et du personnel
- Adhésion des équipes
- Fédérer un projet collectif : formations + communication =complémentarité des différents acteurs
- Personne motrice/référente
- Définir les objectifs/sa stratégie → hiérarchiser les critères
- Identification des bons acteurs pour être accompagné

- Diagnostic territorial de l'offre et sa capacité d'évolution
- Identification et définition des besoins (volumes et budget alloué +subvention)
- Diversité et disponibilité des produits
- Diversification des profils de fournisseurs =complémentarité des différents acteurs

- Bonne planification (quantité, fréquence, saisonnalité)
- Rencontre avec les producteurs / fournisseurs =créer du lien entre l'offre et la demande
- Tests et dégustations, phase de test en cuisine
- Bonne logistique : fréquence et heures de livraison

- Bonne rémunération du producteur
- Engagement des établissements (contrat)
- Bonne communication et discussion (rencontres)

- Lutte contre le gaspillage → qualité, proportions

Points de vigilance

- Volonté politique
- Motivation des acteurs (cuisiniers, équipe établissement)
- Communication, sensibilisation, éducation VS. Alimentation durable et locale
- Savoir faire évoluer ses pratiques en cuisine / Suivre des formations
- Adapter la demande à l'offre (qualité, saisonnalité)
- Adéquation objectifs et moyens (temps)
- Respect des règles de la commande publique
- Disponibilité des produits
- Fiabilité des fournisseurs
- Tarifs / Franco / Anticiper l'évolution de la gestion des prix > voir l'indices du Réseau des Nouvelles des Marchés pour les produits bio
- Service, logistique et stockage /!\ franco
- Réglementation (sanitaire)
- Anticipation des approvisionnements (imprévis, climat) et adaptation des cultures au réchauffement climatique
- Adapter les quantités vendues / achetées dans la durée
- Sécurisation des commandes
- Accompagnement / suivi des engagements
- Maintien du lien avec les producteurs sur le long terme
- Travailler sur l'inclusion – RSE

Acteurs à mobiliser

- Chef de cuisine
- Gestionnaire
- Direction / chef d'établissement
- Elus
- Convives
- animateurs
- Parents d'élèves
- Conseil de vie sociale
- ⇒ Constitution de l'équipe projet
- Plateforme (Agrilocal, Occit'Alim, distributeurs)
- Producteurs et associations de producteurs
- Partenaire d'accompagnement (GAB, interprofession, chambre d'agriculture, diététicien) :
 - ⇒ assistance marchés publics, appui administratif
- financeurs : collectivités locales, animateurs de PAT, DRAAF

