



Avec le soutien financier de :

et en partenariat avec :

Journée animée par :



**Synthèse concise : Colloque de restitution des résultats de l'étude**

## **Caractérisation de la demande en produits de proximité par la restauration collective (scolaire, d'entreprises et d'État)**

### **en Île-de-France**

**Judi 2 février 2012  
9h30-17h**

**AGROPARISTECH - Amphithéâtre Tisserand  
16 rue Claude Bernard-Paris 5<sup>ème</sup>**

**Introduction : DRIAAF Île-de-France : Hélène de COMARMOND**

Bienvenue à vous tous. L'objectif aujourd'hui est de restituer pour partie le travail réalisé sur la thématique de la demande en produits de proximité par la restauration collective et d'avoir un échange à l'occasion de deux tables rondes.

L'une des commissions de la CRALIM s'est penchée sur les problématiques d'alimentation et des territoires et a jugé qu'il était important de travailler sur l'approvisionnement de la restauration collective et les liens au territoire et aux productions du territoire.

Les agriculteurs des régions fortement urbanisées, recherchent des débouchés stables et rémunérateurs qui apportent une valorisation à leur production. La restauration collective représente un potentiel important. L'étude avait pour objet de caractériser la demande et de fédérer les différents acteurs, régionaux et nationaux, sur ces questions d'offres alimentaires en restauration collective. Celle-ci comporte trois phases. Une première phase qualitative a consisté à recueillir les réponses d'un certain nombre d'experts aux questions sur la structure de la filière. Une deuxième phase consistait en une formalisation de la demande potentielle. Une ultime étape consistait à voir la mise en œuvre opérationnelle sur cinq territoires d'études, assez différents les uns des autres. Sur chacun de ces territoires, la composition et la quantification de la demande ont été analysées en profondeur dans les trois types de restauration, scolaire, d'entreprises et du secteur public.

## **Présentation du contexte, de la problématique, de la méthodologie et des grands enseignements de l'étude : INRA : Christine AUBRY**

Cette étude sur la demande en produits de proximité est née d'une convergence d'interrogations entre nous-mêmes et des responsables des chambres d'agriculture. Existe-t-il un débouché en restauration collective ? Quel est-il ? Que demande-t-on à ces producteurs ?

La première étape a abouti à un rapport spécifique. 14 experts ont été interrogés en tout, émanant des Fédérations de la Restauration Collective, des fournisseurs, des sociétés de restauration, des responsables d'établissements. Ces entretiens individuels ont donné lieu à une restitution. D'une part la structuration de la filière de l'amont vers l'aval, d'autre part, les opportunités et les contraintes qui influencent la demande globale de la restauration collective. Le troisième volet portait sur l'influence des acteurs sur le développement des produits locaux.

Cette enquête a été faite sur la base du guide d'entretien et a donné lieu à une deuxième phase, à savoir la rédaction d'un questionnaire qui a ensuite été adressé aux établissements de restauration sur la demande en produits locaux. Trois grandes catégories de questions dominaient. L'activité de l'établissement de restauration, la vision qu'en ont les responsables, la façon dont se passe l'approvisionnement.

Ces enquêtes ont été faites dans différentes communes de la région Île-de-France. Les trois grands secteurs de la restauration collective ont été analysés, enseignement, santé - administration et entreprises. Le troisième volet, plus méthodologique, porte sur l'enquête des territoires. Afin d'analyser de façon détaillée quelles sont les perceptions et les pratiques éventuelles actuelles de la demande en produits locaux par les établissements de la restauration, ces trois territoires ont été choisis pour représenter un gradient allant du « rural » à « l'urbain » ou « l'intra urbain », en passant par une zone « intermédiaire ». Les questions des guides d'enquête portaient sur le profil de l'établissement, l'organisation du personnel et la préparation des repas.

<b>Table ronde 1 : « Quels sont les besoins de la restauration collective en matière d'approvisionnement alimentaire, quelles sont les clés pour développer un approvisionnement de proximité ? »</b>
---

**Présentation des enseignements de l'étude : Laurent BATREAU –TECOMAH**

Une question était importante sur les notions de représentation du « local » ou de la « proximité ». Si la distance apparaît comme premier critère il n'est pas exclusif. Certaines personnes se déplacent jusqu'à ce qu'elles trouvent ce qui les intéresse. Le deuxième point concernait la notion de distance exclusive. Nous souhaitions également analyser la connaissance des interviewés sur la notion de circuit court. Nous voyons bien qu'au-delà de la distance, la notion de transformation est une réalité, mais également celle de circuit court. La notion d'un seul intermédiaire est très rarement citée. C'est la proximité avec le producteur qui transparaît. Plus de la moitié des personnes ne vont pas plus loin que la notion de distance. Certaines personnes sont sensibles à l'idée de produit de saison. Les gens qui ont la responsabilité des achats favorisent globalement un approvisionnement local. Le questionnaire révèle un écart entre la demande faite par le donneur d'ordre et celle faite par les convives. Globalement, la demande en produits locaux est faible. Nous avons demandé quelles étaient les attentes en tant que responsables d'établissements ou de sociétés de restauration. Beaucoup d'éléments arrivent avant le « local ». L'obligation de référencement pour les produits, la maîtrise de la logistique sont des éléments clés qui reviennent toujours. Beaucoup de remarques ont été faites sur l'organisation du marché et le lien commercial avec le fournisseur. Que ce soit en concession ou en gestion directe, le prix reste un élément clé pour l'achat d'un produit local.

**Francis LEFEVRE, Secrétaire Général de la SEMMARIS (Marché de Rungis)**

Un débat important a eu lieu avec Rungis notamment. Le Carreau des producteurs, c'est-à-dire les producteurs d'Île-de-France vendant en direct leurs produits, est considéré comme un circuit long alors que les restaurants achètent directement leurs produits aux producteurs. La même notion est différente selon que l'on se trouve dans une métropole ou en zone rurale. Dans la région Île-de-France, à Paris, c'est la notion « régionale » qui prévaut. Qu'est-ce que le « local » par rapport au « régional » ?

**Madame BANTEGNIE, directrice adjointe de la caisse des écoles du 4<sup>ème</sup> arrondissement**

La caisse des écoles est un établissement public autonome qui gère la restauration scolaire. À notre échelle, le circuit court se fait davantage à un niveau régional. Peut-on considérer que nous sommes dans un circuit court dès lors que nous travaillons avec une société qui fait venir des fruits du sud de la France par train?

**M. DE ROQUEFEUIL, directeur du développement – Elior**

ELIOR est aujourd'hui le troisième opérateur de restauration concédée en Europe. Il est le leader de la restauration collective pour les écoles en France. Nous travaillons en démarrant en priorité au plus proche nous étendons le périmètre pour arriver au département, éventuellement à la région voire au territoire national. Le circuit court en fait cela n'existe pas. Le problème est de savoir où l'on peut

trouver les produits dont on a besoin. L'acheteur achètera ce qu'on lui demandera d'acheter. Pour trouver des produits locaux, nous avons structuré nos achats avec des acheteurs spécialisés en produits locaux, établissement de géolocalisation de producteurs locaux en France, de *mapping*.

**M. LANDAIS, cuisinier du collège Christine de Pisan (Perthes en Gâtinais, 77)**

L'idée que j'ai des produits locaux est qu'un produit fasse le moins de chemin pour aller de l'endroit où il pousse à l'endroit où il va être consommé. Ma région est avantagée. Au niveau des maraîchages, les producteurs sont très présents. Pourtant, il est très difficile d'avoir une livraison directe. Le jour où l'on arrivera à diminuer ces distances, l'on arrivera aussi peut-être à diminuer le coût des produits.

**Francis LEFEVRE, Secrétaire Général de la SEMMARIS (Marché de Rungis)**

Sur la notion de circuits courts, le problème d'une plate-forme comme Rungis est de regrouper l'offre. Pour prendre l'exemple du secteur du poisson qui est beaucoup plus compréhensible, le poissonnier de Saint-Malo suit son poisson et va être obligé de faire toute la côte, de Vannes à Boulogne, pour racheter des produits. En termes de CO2, un déplacement par camion paraît absurde, mais c'est ce qu'il y a de plus rentable. Les AMAP en région parisienne sont une absurdité. Au départ, l'intérêt de Rungis était que les filières de production amenaient leurs produits vers Paris, réduisant de ce fait les coûts de logistique. Si l'on stocke un produit local, pour le vendre au mois d'avril, les quatre mois de frigo représentent du CO2. Si la notion de produit régional doit être défendue, la notion de produit local peut l'être à son tour, mais la notion de produits frais, c'est autre chose.

**M. DE ROQUEFEUIL, directeur du développement – Elior**

Il faut parler de saisonnalité. L'idée de « Tous fans de carottes » est de trouver une solution pour approvisionner des produits locaux de saison pour les enfants. Sur le plateau de Flin, un agriculteur a monté une propriété agricole pour produire des produits bios locaux. Nous allons lui acheter 35 tonnes de carottes en conversion au tarif bio. On ne peut pas parler de cela sans parler de saisonnalité. Il faut que l'engagement soit multi parties. À la fois la collectivité, parce que cela se paye, nous, et l'agriculteur parce que pour lui aussi c'est du travail. Ensuite s'il le faut, il vaut mieux laisser les pommes dans le frigo.

**Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE**

Le problème c'est l'indice carbone. On sait que lorsque les pommes arrivent du Chili à certaines saisons, l'indice carbone est plus faible.

**M. Vincent PERROT, agence conseil Vivrao**

En ce qui concerne les AMAP, en majorité ce sont les producteurs qui viennent aux consommateurs et non le contraire. Je m'étonne que l'on sépare le bio des signes officiels de qualité parce que le bio est à lui seul un signe officiel de qualité. Dans la région Île-de-France, je ne suis pas étonné que les acheteurs ne fassent pas le lien entre « bio » et « produits locaux » puisqu'il y a très peu de production locale. Je souhaiterais également avoir une précision au sujet des attentes des convives. S'agit-il d'enfants ?

**Laurent BATREAU -TECOMAH**

Si on intègre tous les labels dans une question, on ne sait plus à quel bio l'on se réfère.

**M. DE ROQUEFEUIL, directeur du développement - Elior**

C'est vrai que le bio est moins soutenu maintenant. On parle davantage de « circuits courts », « produits de saison » et de « produits locaux ».

**Mme BEUGNOT, responsable restauration collective du Conseil général de Seine-et-Marne**

La restauration scolaire du département de Seine-et-Marne a un véritable pouvoir de décision sur le territoire et l'achat de proximité. Nous nous heurtons à de vrais problèmes de logistique. Nous sommes désolés de voir que des agriculteurs avec lesquels nous avons établi des liens, partent sur Rungis. Du coup, nous ne sommes plus dans un approvisionnement de proximité Jean-Luc qui travaille avec moi depuis quelques années est l'un des porteurs de ce projet. Nous avons réalisé un projet de charte qualité dont le premier acte est l'achat de proximité. Il ne s'agit pas là de circuit court, ni d'achat local, mais bien de proximité avec une notion réelle de territoire.

**Mme BANTEGNIE, directrice adjointe de la caisse des écoles du 4<sup>ème</sup> arrondissement**

Le produit de proximité est un produit qui se trouve à la fois dans un périmètre régional ou qui peut dépasser légèrement la région et qui est également en circuit court. Ce produit peut venir de l'autre bout de la France. Tout dépend du mode de transport utilisé.

**M. DE ROQUEFEUIL, directeur du développement - Elior**

Nous estimons que le terme de proximité désigne le département dans sa grande majorité. On peut aller jusqu'à la région Dire que l'on fait du développement durable en intégrant des achats de proximité, c'est bien, mais un peu flou. Aujourd'hui, nous en sommes à garantir un pourcentage de produits bio, de produits locaux et en conversion auprès des collectivités qui nous font confiance. Le développement des achats de produits de proximité ne peut s'envisager sans une plate-forme et une dimension logistique travaillée et aboutie.

**Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE**

Le Code des marchés publics est une difficulté supplémentaire pour faire des achats de proximité.

**Mme BANTEGNIE, directrice adjointe de la caisse des écoles du 4<sup>ème</sup> arrondissement**

Il faut une véritable volonté de chaque partie. Si nous avons de notre côté la volonté de faire la démarche auprès des producteurs et de démarrer un échange afin de pouvoir comprendre leurs contraintes, il est possible de commencer ponctuellement à travailler ensemble, petit à petit. Dans le cadre des marchés publics, nous avons des contraintes en termes de nombre de jours de paiement. Pour le bio en local, nous avons des prix un peu plus élevés pour le moment par rapport à l'agriculture conventionnelle.

**Christine AUBRY, INRA**

La définition du ministère de l'Agriculture est tronquée. La question que j'aimerais poser à l'assistance est de savoir s'il faut une définition du produit local ou pas. Comme vous l'avez vu, le fait qu'il n'y ait pas de définition pure et dure du produit local permet aussi aux gens de trouver leur

localité d'une manière pragmatique qui est forcément différente selon l'endroit où ils se trouvent. La deuxième remarque est que le produit local n'est pas forcément un produit brut. Cela peut être un produit transformé.

#### **M. LANDAIS, cuisinier du collège Christine de Pisan (Perthes en Gâtinais, 77)**

J'ai l'avantage d'avoir un producteur local qui produit du bio et qui travaille régulièrement avec moi. Parallèlement, il vend ses légumes au prix de légumes qui ne sont pas bio.. Il est important de savoir qu'en achat de matières premières brutes nous disposons de 1,90 € par jour. Pour ce qui est de la mise en place des produits locaux réguliers dans le restaurant scolaire que je gère, j'ai choisi d'essayer de mettre un produit local tous les 15 jours de façon systématique. La difficulté est un peu plus importante lorsque nous allons vers les produits carnés. Un coup de fil et la livraison arrivait le jour J pour une production le lendemain. Aujourd'hui, l'organisation est vraiment complètement différente. De même, il faut aussi garder la motivation des équipes et des cuisiniers.

Ce qui est intéressant et qui est propre au collège Christine de Pisan, c'est que nous avons un partenariat très fort avec le parc du Gâtinais français. Ce partenariat est divers. Ils nous ont aidés sur le plan financier lors de repas du Gâtinais, réalisés uniquement avec des produits locaux. En une journée, nous arrivons à visiter trois exploitations pour faire découvrir les produits locaux aux collégiens. Ensuite, lorsqu'on leur fait goûter ces produits dans notre restaurant scolaire, il est évident que le message n'est plus le même.

#### **Mme BEUGNOT, responsable restauration collective du Conseil général de Seine-et-Marne**

Jean-Luc a été porteur d'une motivation pour les chefs de cuisine du département. Nous faisons des actions annuelles pour mettre en relation les producteurs et les collèges à l'aide d'une subvention départementale. Nous faisons également des reportages.

#### **M. DE ROQUEFEUIL, directeur du développement - Elior**

Le problème est la récurrence. Nous parlons de nos histoires, de vos histoires. C'est bien et j'adore Dalida. Ce qui est important, c'est d'avoir beaucoup d'histoires comme celle-là et qu'elles soient durables. Au lieu de raconter quelques belles histoires qui sont toujours plus belles les unes que les autres, l'idée est de voir comment l'on peut structurer cette démarche pour qu'elle devienne standard et pérenne. Tant que l'on n'arrivera pas à pérenniser et à structurer ces démarches, elles ne resteront que de belles histoires dépendant des personnes. Si demain matin, Monsieur s'en va, au revoir Dalida. Il faut que cela soit intégré dans les gènes à la fois des collectivités et des sociétés de restauration. Notre demande est de généraliser et de pérenniser nos actions plutôt que de raconter une histoire.

#### **M. LANDAIS, cuisinier du collège Christine de Pisan (Perthes en Gâtinais, 77)**

C'est également la nôtre. Les enfants sont tellement demandeurs qu'ils poussent les parents à aller acheter les produits dans les exploitations. C'est là que sert la publicité des produits que nous faisons et nous incitons les enfants à goûter. Je crois vraiment que même si j'avais un prédécesseur, il aurait certainement fort à faire, mais il serait obligé de continuer la prestation qui existe aujourd'hui. En effet, les parents sont les payeurs, mais ils sont aussi les demandeurs et par le biais des enfants ils

monteraient inévitablement au créneau. D'une manière générale, j'ai la chance d'avoir un personnel motivé. J'essaie de le garder motivé pour qu'il continue cette action. En ce qui concerne les poids, cela ne pose pas réellement de problèmes puisqu'il s'agit souvent de vrac et que nous déterminons nous-mêmes le poids en les répartissant dans les assiettes. Lorsqu'il s'agit de calibrage de fruits la solution consiste à accepter que les enfants se servent à volonté.

#### **Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE**

On voit les légumeries revenir. Il y a également un bouleversement au niveau de la perception des circuits courts et de leur définition avec le nombre d'intermédiaires. Nous voyons bien qu'à travers tout ce qui se passe, les petites structures prennent à cœur de proposer aux enfants une qualité de cuisine qui est tout de même assez prestigieuse.

#### **M. DE ROQUEFEUIL, directeur du développement - Elios**

Vous avez aussi des intermédiaires qui transforment ces produits. Les cuisines centrales ont été inventées pour combler une problématique de sécurité alimentaire et de service. Aujourd'hui, nous améliorons de plus en plus la qualité en recherchant la qualité gustative du produit. Il y a aussi des plans de nutrition et nous y sommes très attachés. Nous ne sommes pas là pour que les enfants mangent beaucoup ou peu, mais pour qu'ils mangent bien.

#### **Intervenant (1 :35 :30)**

Nous avons fait récemment une enquête relativement importante sur les légumeries d'Ile-de-France. Il en ressort qu'il y a peu de légumeries et lorsqu'elles existent, elles ne sont pas opérationnelles. Pour un gros donneur d'ordre comme Elios les demandes doivent être centralisées, mais cela ne doit pas se faire au détriment du producteur. Le troisième point que je voulais aborder concerne le prix des produits bio. Quelqu'un a dit qu'il était assez rédhibitoire et qu'il fallait en tenir compte, mais il faut aussi s'interroger sur le prix des produits conventionnels.

#### **Mme BANTEGNIE, directrice adjointe de la caisse des écoles du 4<sup>ème</sup> arrondissement**

Il est vrai qu'au niveau de la caisse des écoles, nous faisons très attention au rapport qualité-prix. Pour autant, nous essayons de nous adapter par rapport aux besoins des producteurs qui vont répondre à une charte sur le paiement des producteurs en direct afin qu'il n'y ait pas trop d'intermédiaires et qu'ils soient payés à leur juste valeur. C'est vraiment important.

#### **Eric LEPECHEUR, directeur de la restauration de l'Université d'Orsay et du CCC**

Les clés pour le développement de l'approvisionnement de proximité sont très différentes d'un établissement à un autre. Pour ce qui est de la définition des produits de proximité, il est impossible à mon sens de définir une distance. Nous allons là où la production existe. Cela nous permet d'avoir une vraie vision de production de terroir. Nous avons vu également que la contractualisation est une chose essentielle. Si nous n'avons pas un engagement avec nos producteurs sur une période suffisamment longue, la production ne peut pas se réaliser. Pour le bio, il faut au moins 3 ans. Il faut s'engager sur du long terme. Cela dépend de nous tous, tout le monde doit prendre sa part pour développer notre territoire. Nous avons vu les crises sanitaires et alimentaires dans des pays étrangers, et il est important pour nous de développer la traçabilité, mais pour cela, il faut y aller. Pour ce qui est de la logistique, nous avons bien balayé le problème. Il est essentiel, surtout à Paris,

de pouvoir conserver nos distributeurs qui nous livrent nos produits tous les jours. Même s'ils vont à Rungis nos livreurs peuvent aussi passer chez notre distributeur local pour récupérer nos produits et nous les livrer. Une adaptation est vraiment nécessaire en fonction des lieux et des distances.

Pour ce qui est des produits transformés, les produits de qualité sont tout de même un petit peu plus chers que des produits ordinaires. Dans les lycées, le prix est tout de même prégnant. Il faut faire des choix à un moment donné. Les produits transformés peuvent être une bonne idée pour les cuisines centrales. Nous amortissons beaucoup mieux les produits lorsqu'ils valent un peu plus cher et qu'on en fabrique beaucoup plus. Le coût financier du personnel est le premier coût. De ce fait, le prix du produit n'arrive que loin derrière les frais de fonctionnement, etc. On parle actuellement de déchets, de gaspillage. Au lieu de jeter 50% de sa production, mieux vaudrait s'engager à n'en prendre qu'une partie et demander au maraîcher de diminuer sa production.

### **Mme BEUGNOT, responsable restauration collective du Conseil général de Seine-et-Marne**

Il n'est peut-être pas nécessaire de recréer une filière d'approvisionnement alors que des grossistes sont compétents pour cela. La difficulté est de les convaincre de s'approvisionner localement.

### **Dorian Spaak, animateur de TERRE & CITE sur le plateau de Saclay**

Les trois définitions du produit local sont différentes selon l'endroit où l'on se trouve. À Paris, la provenance régionale correspond à l'identité de territoire et la zone agricole associée. En revanche l'identité agricole du triangle vert, c'est une commune. Dans le Gâtinais, les espaces territoriaux sont un peu plus conséquents, d'où la notion de terroir. À mon sens, dans la proximité il y a des facteurs très différents des facteurs quantitatifs. La question de la proximité géographique est importante, mais la proximité humaine est très forte dans ce genre de démarche. Amener des enfants chez un agriculteur voisin, ne consiste pas seulement à leur montrer comment poussent les produits, mais à leur faire découvrir leur territoire et créer un lien avec l'environnement dans lequel ils vivent.

### **Francis LEFEVRE, Secrétaire Général de la SEMMARIS (Marché de Rungis)**

Patrimoine et Terroir est une école de restauration assez proche du compagnonnage qui consiste en une formation mobile. Un camion se déplace en province pour repérer et sélectionner une vingtaine d'étudiants qui vont passer cinq mois à Rungis dans le cadre de leur scolarité. Une sorte de complémentarité est ainsi créée qui se rapproche de la restauration collective. Les AMAP sont très intéressants et je ne les discute pas. Il s'agit d'une question d'échelle. En matière de quantité, lorsqu'on raisonne sur des centaines de milliers de tonnes, on ne raisonne pas de la même façon.

Concernant les producteurs, le Carreau des producteurs est une initiative locale, régionale de Paris. Il est constitué de producteurs au même titre que sur les marchés de rue. Ils sont là pour vendre leurs produits. L'intérêt est simplement que les restaurants venant acheter leurs produits sur le marché de Rungis vont terminer par le Carreau des producteurs. Il s'agit plutôt d'un circuit ultracourt puisque les producteurs vendent eux-mêmes leurs produits.

La restauration quant à elle, se heurte à un problème de temps, d'économie, de budget des collectivités. L'une des orientations du marché de Rungis est d'essayer de s'étendre sur une zone complémentaire, le marché étant complètement occupé, pour aller plus loin dans la préparation, le conditionnement et les logistiques.

Nous ne travaillons pas avec le conseil Général du Val de Marne en tant que tel. Nous gérons nous-mêmes la plate-forme. Nous avons bien sûr des rapports permanents avec le Conseil Général, etc. de même qu'avec la DRIAAF. Mais il ne suffit pas d'avoir des idées, il faut ensuite les mettre en pratique.

**M. DE ROQUEFEUIL, directeur du développement - Elior**

En tant que patron des opérations, la problématique n'était pas de proposer une animation, mais de savoir comment faire la même au même moment sur les 1300 écoles dont nous avons la charge.

**Mme CELIK, responsable qualité et développement durable du groupe AFL (All Fresh Logistique)**

AFL est l'un des principaux acteurs de la distribution de fruits et légumes en Île-de-France. En tant que grossiste, nous avons vraiment un rôle moteur d'intermédiaire entre la production et la restauration. Nous ne sommes pas seulement un intermédiaire-logisticien. Nous sommes également un intermédiaire-conseil d'écoute et de recommandation.

**Gaëtan GUILLEMOT, Agence Conseil Vivrao**

La mise en culture est un élément très important qui est apparu depuis quelques mois, voire quelques années, sur le marché. Les programmes que nous faisons avec nos clients consistent à mettre en production, sur l'année scolaire suivante par exemple, avec les producteurs, la mise en culture pour réserver cette production à cette consommation.

**M. LANDAIS, cuisinier du collège Christine de Pisan (Perthes en Gâtinais, 77)**

Une petite remarque sur le produit spécifique du pain. Nous nous rendons compte que nous mettons les producteurs en difficulté parce que nous ne sommes ouverts que 200 jours par an. De ce fait, en termes de rendement, cet aspect est beaucoup plus difficile à intégrer dans nos demandes et à gérer avec eux. La question est de savoir comment nous pouvons les faire vivre alors que nous sommes fermés.

**Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE**

Les collectivités y répondent en faisant le lien avec les centres de vacances et éventuellement les restaurants administratifs. Il y a là une volonté politique pour pallier ce creux très important.

**Mme BEUGNOT, responsable restauration collective du Conseil général de Seine-et-Marne**

Comment faites-vous pour arriver à convaincre les producteurs locaux de faire partie de votre panel de fournisseurs ?

**M. DE ROQUEFEUIL, directeur du développement – Elior**

Si nos acheteurs arrivaient chez un producteur en lui annonçant qu'ils ont 900 000 repas scolaires à assurer, cela le ferait fuir. Comment faisons-nous pour dépasser ce cadre-là ? Elior est aujourd'hui le premier vendeur de produits bio en France, tant sur la restauration commerciale que collective. Pour convaincre les producteurs, nous travaillons avec l'ensemble de la filière.

## **Intervenant (2 :10 :55)**

Pour apporter un complément sur les différents types de restauration collective, il faut faire attention avec le scolaire. Les exploitants doivent diversifier les types de restauration collective avec lesquelles ils travaillent afin de pouvoir conserver une activité pendant les fermetures dans l'année.

### **M. Vincent PERROT, agence-conseil Vivrao**

Bagneux, c'est le début de « Mon assiette bio, ma pelle ». Nous avons au départ simplement l'enveloppe que la mairie avait accepté de mettre sur les produits bio. Nous avons d'abord procédé à un recensement des productions sur la région. Le marché public a fait l'objet d'un appel d'offres, avec un certain nombre de critères qui permettaient, non pas de se focaliser sur le local mais de permettre à un pool de producteurs locaux de se présenter et de concurrencer des grossistes. Ensuite, la plate-forme a contractualisé avec les différents producteurs concernés. Il y avait des obligations de part et d'autre. Obligation de la part de la mairie de Bagneux d'allouer une enveloppe chaque année. Obligation de la part des producteurs de s'engager sur un prix pour trois ans.

### **Mme CELIK, responsable qualité et développement durable du groupe AFL (All Fresh Logistique)**

Nous sommes à l'écoute de ce type de proposition. Nous en accompagnons. Au niveau de certaines collectivités, nous proposons une offre en produits de proximité. En revanche, nous avons un fonctionnement incontournable sur certains éléments qui répondent aussi à l'attente du secteur alimentaire. Ce sont les exigences de référencement, de traçabilité, de contrôle, etc.

### **Vincent PERROT, agence-conseil Vivrao**

Cela n'intéresse pas les maraîchers de travailler pour la restauration collective. Ils n'ont pas les quantités ni le même fonctionnement. Il faut vraiment travailler, surtout en Île-de-France, avec de gros céréaliers qui veulent faire de la diversification, comme dans les années 1990, en Beauce, où ils se sont mis à faire des légumes de plein champ pour la restauration collective ou pour les grandes surfaces. Ce sont les mêmes, mais maintenant, ils passent également en bio. Ce que nous apportons de plus par rapport à un grossiste, c'est que nous faisons un recensement continu des producteurs. Nous recensons, nous poussons les producteurs à travailler et nous prévenons aussi les donneurs d'ordres qu'ils peuvent introduire plus de diversité dans leur offre. Nous travaillons également sur la promotion auprès des convives, des parents et des élus pour leur faire comprendre à quel point l'agriculture biologique est importante, à quoi elle correspond, ce qu'elle est, ce qu'elle apporte en termes de qualité de l'eau, de développement rural, d'emplois éventuellement.

### **Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE**

Avec le développement des circuits courts, la question est de savoir comment s'organise la distribution puisqu'elle est forcément bouleversée dans cette réorganisation. Certaines choses doivent être développées différemment. Les approvisionnements en restauration collective sont de plus en plus qualitatifs. Les maires investissent beaucoup plus au niveau des achats alimentaires.

**Eric LEPECHEUR, directeur de la restauration de l'Université d'Orsay et du CCC**

La difficulté était de mettre en place une formation de cuisinier en restauration collective qui n'existait pas au niveau national. Elle permet de former des spécialistes en restauration collective à partir du CAP pour faire en sorte que les cuisiniers soient des hommes prévus pour travailler l'agroalimentaire avec toutes ses spécificités de nutrition, d'hygiène, de traçabilité, d'achat.

**Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE**

Cela participe à la professionnalisation de tout le secteur de la restauration collective.

**Mme CELIK, responsable qualité et développement durable du groupe AFL (All Fresh Logistique)**

En réalité, nous ne travaillons pas en opposition ou en concurrence. Le message important est qu'il s'agit d'une structuration de la filière et que tous les intermédiaires doivent travailler ensemble. Nous avons tous compris, nos métiers évoluent. Il est nécessaire de nous réunir pour apporter à nos consommateurs une réponse finale qui tienne dans la durée et non par des actions ponctuelles.

**Francis LEFEVRE, Secrétaire Générale de la SEMMARIS (Marché de Rungis)**

Nous voyons bien que les choses évoluent. Le marché de Rungis au départ était conçu pour présenter une grande quantité de produits, c'était l'offre, c'était le marché. Nous voyons bien aujourd'hui une évolution vers la contractualisation, une organisation de la demande, ce qui n'était pas toujours le cas. Mettre les différents acteurs en face les uns des autres est une nécessité aujourd'hui et nous pouvons nous féliciter que ce genre de réunion existe. Nous voyons également que les produits locaux, les produits bio, etc. en termes de traitement, de temps passé pour les préparer, exigent en effet plus de main-d'œuvre. Il est possible de mutualiser cet aspect en amont. Nous devons également nous organiser en termes de logistique. C'est ensemble que nous pouvons déterminer le bon chemin à suivre et trouver une solution. Les opérateurs, les clients que vous êtes, l'organisation et les logistiques que nous sommes tout cela est nécessaire.

Je suis pour la valorisation de la production agricole. Par contre, au niveau de l'organisation de la grande logistique il faut que nous soyons en accord pour bien répondre aux véritables besoins.

**M. LANDAIS, cuisinier du collège Christine de Pisan (Perthes en Gâtinais, 77)**

Le parc du Gâtinais français a l'idée de faire une conserverie et de retirer les produits à un moment donné de leur fabrication pour avoir des produits pré lavés à proposer aux collectivités.

**Florence PRESSON, Maire Adjoint à Sceaux, Chargée de la vie scolaire et de la restauration**

Il y a hélas de moins en moins de petites sociétés de restauration qui n'ont pas des volumes tels qu'ELIOR. Elles n'ont pas non plus les communications adéquates. C'est la raison pour laquelle elles n'ont plus autant de marchés qu'avant et c'est bien dommage. En tant qu'élus, nous avons un prix de repas. En allant chercher des petits producteurs tout en ayant la traçabilité, la logistique cohérente, la société de restauration qui achetait à ce moment-là les produits à ces producteurs ne générerait pas une augmentation de prix extravagante et nous avons un produit local de proximité. Cela n'est pas

du tout mon cas à l'heure actuelle puisque j'ai changé de prestataire pour aller avec quelqu'un de beaucoup plus grand, Elixor. Je vous invite à aller voir l'usine de Fresnes dont je dépends.

**M. DE ROQUEFEUIL, directeur du développement - Elixor**

Vous parlez des petites sociétés de restauration. Elixor dans les faits n'existe pas. Sodexo n'existe pas. Les autres n'existent pas. Il s'agit en fait de petites entreprises locales. Nous sommes des interlocuteurs locaux. Nous ne sommes pas un groupe national.

**Mme BEUGNOT, responsable restauration collective du Conseil général de Seine-et-Marne**

Je voudrais tout de même rappeler que la restauration collective, c'est en majorité de la régie directe.

**Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE**

Il s'agit en fait d'un secteur complètement méconnu dont les deux tiers sont ignorés. En entreprise, les salariés sont rattachés à l'entreprise pour laquelle ils travaillent. Les collectivités territoriales ont des agents techniques et on a du mal à les recenser.

**Intervenante (2 :40 :18)**

Je suis élue dans une petite commune qui se trouve en bordure de la plaine de Versailles. Nous sommes en train de chercher les moyens d'avoir plus d'approvisionnement en produits locaux. Notre difficulté est le prix du repas qui est déjà élevé. L'autre difficulté est que les agriculteurs ne sont pas toujours capables de fournir la quantité. Le coût du repas facturé aux familles est d'environ un peu plus de quatre euros, 4,10 euros, ce qui est déjà cher. La volonté politique est là, mais au final il y a quand même l'addition que nous ne pouvons pas négliger.

<b>Table ronde 2 : « Quelle structuration de l'offre alimentaire, en particulier de la production agricole, pour répondre aux besoins de la restauration collective »</b>
---

**Dominique SENGELEN – TECOMAH, Département Recherche : Présentation des enseignements de l'étude**

De l'étude, nous pouvons retenir :

La diversité de fonctionnement des restaurants, sans lien avec l'achat local. En effet, une légumerie ne suppose pas forcément qu'il y ait de l'achat local. En revanche, il est intéressant de noter qu'une relation à l'agriculteur ou à l'artisan prédispose à l'achat local.

Un achat de produits locaux lié au coût de revient matière qui pousse la filière à se structurer, surtout vis-à-vis de la restauration scolaire.

Une perception encore floue des prix, mais dans leur ensemble, les produits locaux sont perçus comme plus cher par rapport aux produits conventionnels.

Des responsables de restaurants différemment impliqués sur les produits locaux avec une part importante de responsables qui sont concernés et qui s'approvisionnent en local avec une vraie démarche professionnelle.

Enfin, des acteurs fédérateurs de la filière qui sont pressentis, particulièrement des associations d'agriculteurs en structure coopérative et des groupements d'achats.

**Mme CELIK, responsable qualité et développement durable du groupe AFL (All Fresh Logistique)**

En restauration collective, l'autogéré a été la partie moteur en termes de demande, mais la restauration concédée met plus rapidement en place les solutions.

**Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE**

Pouvez-vous apporter une précision sur le contexte de l'étude avec les achats locaux ?

**Mme CELIK, responsable qualité et développement durable du groupe AFL (All Fresh Logistique)**

Nous ne sommes pas simplement des logisticiens. Les grossistes proposent une offre en adéquation avec la demande. Chez AFL, nous sommes même précurseurs dans cette démarche. Cela fait cinq ans que nous avons engagé une démarche de développement durable. Nous sommes partis dans cette démarche par rapport à la notion d'impact environnemental des fruits et légumes. On se rend compte qu'il n'y a pas de bibliographie officielle autour de laquelle tout le monde est d'accord. Notre démarche est basée sur trois critères sur lesquels nous pouvons tous être d'accord pour définir l'impact environnemental. En premier lieu, l'origine du produit. Cela nous conduit à parler des produits d'importation grand import, de produits d'importation européenne. Le deuxième critère était la prise en compte du mode de culture. Nous avons distingué l'agriculture conventionnelle et

l'agriculture biologique. Enfin, le troisième critère incontournable est la saisonnalité. Un produit de saison dans l'hémisphère Nord contre un produit de contre saison dans l'hémisphère Sud.

Une fois ces trois critères établis, nous avons créé une échelle de cotation, très simple, en nous inspirant du système électroménager. Nous avons noté les produits de A à E et avons obtenu une définition de ce qu'était l'offre la plus adaptée à la prise en compte de l'impact environnemental, à savoir un produit local, de saison, avec des agriculteurs engagés sur des productions qui prennent en compte l'impact environnemental. Nous sommes allés à la découverte de l'offre de nos régions, à la rencontre des producteurs. Ils sont bien là et exercent un métier qui prend en compte réellement toutes ces évolutions. Beaucoup de restaurants sans le savoir s'approvisionnent déjà en production locale. D'où l'idée pour nous de créer une marque qui s'appelle « jardin de pays » dans laquelle nous travaillons avec des producteurs qui s'engagent au travers d'une charte pour des produits qui répondent à nos trois critères. En ce qui concerne la notion de prix, on a dit que le bio était plus cher, mais plus cher que quoi ? Si on la compare avec un produit d'importation par rapport à une certaine période, elle sera peut-être plus chère, mais cela n'est pas une règle.

#### **Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE**

Y a-t-il des différences entre les régions de France ?

#### **Mme CELIK, responsable qualité et développement durable du groupe AFL (All Fresh Logistique)**

Dans notre gamme « jardin de pays », ce n'est pas 100 % des fruits et des légumes qui peuvent être proposés. Au niveau national, AFL fait partie d'un groupement qui s'appelle « CRÉNEAU ». Nous avons un site Internet qui permet également de géo localiser les restaurants, les producteurs qui se trouvent alentour et de savoir, en fonction de la plate-forme où elle est positionnée, quelle est l'offre qui est proposée. Contrairement à ce que l'on pense, le discours de nos producteurs est aussi de dire qu'il y a de la place, qu'ils peuvent encore produire et que c'est la demande qu'ils attendent

#### **Vincent LEQUINIOU, chambre d'agriculture de Seine-et-Marne**

En Île-de-France, les derniers résultats du RGA qui a été présenté dans différentes réunions récemment révèlent l'existence de 5000 exploitations agricoles dont 95 % de grande culture. Peu d'entre elles sont concernées par la restauration collective. En Île-de-France, 638 millions de repas sont servis par an. Cela représente une centaine de milliers de tonnes de matières premières à approvisionner. Aujourd'hui, nos exploitations ne sont pas à même de répondre à cette très forte demande. Il existe un certain nombre de freins, comme le prix, la désorganisation des circuits, le manque de structuration de la demande. Le lien direct entre le producteur et la restauration collective existe, mais d'une façon très ténue. Tous ces produits à destination de la restauration collective doivent passer par une transformation plus ou moins sophistiquée.

Je vous ai simplement dépeint un existant que nous cherchons à faire changer. Nous, chambre d'agriculture, comment nous y prenons-nous ? Nous percevons une demande, un débouché que pourrait être la restauration collective. Ayant ce débouché, nous cherchons organiser une production. Il faut arriver à faire du volume et proposer soit des structures de production mutualisées entre les producteurs, soit des assolements, du matériel mutualisé entre les producteurs, etc. Cela ne se fait pas du jour au lendemain.

### **Intervenant (43 :00)**

Les responsables de la restauration appellent de leurs vœux la création d'associations qui inventeraient la coopération à plus petite échelle.

#### **Vincent LEQUINIOU, chambre d'agriculture de Seine-et-Marne**

Il y a deux solutions pour répondre à cette question. Être suffisamment convaincant pour arriver à leur proposer un projet dans lequel ils voudront bien se regrouper. Cela démarre par une association. Cela passera ensuite, une fois qu'ils auront bien compris l'enjeu, par la construction d'une structure juridique commerciale dans un deuxième temps.

En Île-de-France, il est produit 44 millions de litres de lait. 22 millions sont valorisés par les laiteries pour fabriquer du fromage. À côté de cela, des laiteries produisent du fromage blanc, du yaourt, etc. en quantité beaucoup moins importante et 22 millions de litres s'en vont dans de grands circuits.

#### **Charlotte CHOMBART, représentante de l'ERE (Établissement Régional de l'Élevage)**

Nous ne savons pas trop ce que ce système peut devenir sur un territoire sur lequel il est compliqué de circuler, où les élevages sont très dispersés et très éloignés. C'est la raison pour laquelle nous nous sommes associés au CERVIA afin d'essayer de rassembler les éleveurs. La restauration collective en viande peut être compliquée, notamment par l'équilibre poids-matière. C'est là qu'interviennent les grossistes. Nous avons besoin de leur savoir-faire pour pouvoir répartir les volumes par la suite.

#### **Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE**

Certaines démarches de valorisation sont assez intéressantes notamment en Champagne-Ardenne. Sommes-nous en retard en Île-de-France ? Que se passe-t-il ?

#### **Charlotte CHOMBART, représentante de l'ERE (Établissement Régional de l'Élevage)**

L'Île-de-France est une région un peu à part. Les producteurs sont peu nombreux, très dispersés et leurs clients sont à leur porte. Nous sommes conscients que la vente directe, qui est très développée, représente un pourcentage minime des produits et qu'elle ne peut pas satisfaire tous les éleveurs. La restauration collective, reprise dans les circuits courts représente une infime partie pour nous. La notion de circuit court implique un intermédiaire maximum. Les statistiques sont réalisées au niveau national sur la base de cette définition.

#### **M. Vincent PERROT, agence-conseil Vivrao**

L'agriculture biologique en Île-de-France est infime et la majorité des producteurs sont des maraîchers ou des petits qui vendent avant tout sur les marchés ou à la ferme. C'est vers les céréaliers que nous irons chercher les futurs producteurs pour la restauration collective. En revanche, les quantités ne sont pas toujours énormes. Il faut travailler sur la transformation. Même si un certain nombre d'établissements ont des légumeries, il faudrait savoir s'ils s'en servent. Le surgelé est très important. Nous nous sommes aperçus qu'en Île-de-France, sans transformation, les légumes ne trouvent pas d'acheteurs. D'où l'intérêt d'avoir une coopérative pour utiliser cet outil de transformation. L'intérêt des producteurs est d'avoir des plates-formes qui servent tout simplement de relais entre eux-mêmes et les convives, mais sans alourdir outrageusement le principe.

### **Christel STACCHETTI, animatrice du Triangle Vert**

J'ai deux exemples à vous donner. Le premier consiste à créer une ferme agro écologique et à installer une conserverie. Ce projet a une double vocation. La première est de transformer les produits issus du jardin potager pour les mettre dans les paniers à la prochaine saison hivernale. La deuxième consiste en une offre de services à tous les maraîchers locaux des environs. Soit ils ont un surplus qu'ils peuvent vendre au potager, soit ils font faire un genre de travail à façon et ils récupèrent leurs produits transformés. Le deuxième exemple est celui d'un regroupement de producteurs afin de proposer une offre et des volumes plus conséquents pour être en mesure de répondre à la demande de la restauration collective.

### **M. Vincent PERROT, agence-conseil Vivrao**

L'aspect coopératif est toujours présent, d'un côté ou de l'autre avec cet esprit gagnant-gagnant qu'il faut installer vraiment entre le consommateur ou l'acheteur final et le producteur.

### **Mme Elodie CACHET, représentante du groupement des agriculteurs biologiques (GAB) en Île-de-France**

Différentes choses se disent sur le local, l'agriculture biologique et l'on a souvent tendance à opposer les deux. Or, certaines choses se réalisent comme ce récent groupement qui s'est mis en place il y a à peu près un an et qui rassemble des producteurs autour de la démarche « ferme bio Île-de-France ». Cette association d'agriculteurs répond aujourd'hui aux débouchés de la restauration collective. C'est en s'appuyant sur des cuisines centrales importantes, en travaillant très en amont que l'on peut planifier les productions. La planification est une chose importante également pour les producteurs.

### **Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE**

Les appels d'offres bloquent souvent les négociations. L'avez-vous ressenti avec les produits bio ?

### **Mme Elodie CACHET, représentante du groupement des agriculteurs biologiques (GAB) en Île-de-**

Nous travaillons de concert avec l'agence-conseil Vivrao notamment, pour nous organiser un peu plus sur l'offre et sur l'accompagnement de la demande. Nous ne nous sommes pas vraiment intéressés aux sociétés de restauration, car elles nous amènent d'autres difficultés d'organisation.

### **M. Vincent PERROT, agence-conseil Vivrao**

La différence au niveau du marché public entre gestion concédée et autogérée, est de pouvoir faire un marché global. Nous allons travailler sur un appel d'offres de la direction régionale de l'agriculture pour l'approvisionnement en bio local des lycées et collèges des Yvelines appartenant à un groupement d'achats. Nous allons utiliser cela sur quatre ou cinq établissements pour voir comment cela fonctionne et si l'on peut véritablement travailler en local avec les producteurs.

### **Mme Claire MASSON, association Champs de Saveurs**

Dans le cas de Nemours, pour la troisième année consécutive, un repas par mois contient des produits locaux. La structuration se fait par appel d'offres et il y a eu un accompagnement de la chambre d'agriculture, mais également de la collectivité. Nous avons fait en sorte que l'appel d'offres corresponde et que les producteurs puissent y répondre.

**Mme BEUGNOT, responsable restauration collective du Conseil général de Seine-et-Marne**

Notre objectif est de pérenniser notre démarche. Une animation ponctuelle ne suffit pas. Il faut un ancrage dans un territoire.

**Mme Claire MASSON, association Champs de Saveurs**

En tant que grossistes, nous avons un rôle d'intermédiaire. La restauration ne peut pas occulter ces impératifs de base pour l'offre de proximité. Les grossistes sont face à ces interlocuteurs. Il est important que nous soyons également pris en compte dans vos réflexions.

**Vincent LEQUINIOU, chambre d'agriculture de Seine-et-Marne**

Il y a deux solutions. Soit recréer toute la chaîne, soit travailler avec des partenaires ou, pourquoi pas le MIN de Rungis. Il faut structurer la filière, mais une filière qui travaille sur un volume.

**Jean-Michel VINCENT, Direction Régionale de l'Équipement et de l'Aménagement Ile-de-France**

En Île-de-France, il y a 5 millions de décideurs qui peuvent assurer une transition vers des territoires durables ou pas. Nous avons pris les enjeux planétaires identifiés dans le Grenelle de l'environnement et nous les avons traduits en 12 lignes d'action et 12 indicateurs associés afin que sur un territoire, il soit possible d'entrer facilement dans le sujet. Nous nous sommes aperçus que les écos matériaux, énergie, etc. avaient besoin d'être tirés par la demande. Nous nous sommes demandé ce qu'il fallait faire de la boucle locale alimentaire. Nous avons compris qu'il n'y avait pas une boucle locale mais trois en Île-de-France. Une sur les céréales, une sur les fruits et légumes et une autre sur la viande. Nous avons identifié 12 effets de levier, dont 1 sur l'agriculture de proximité. Notre démarche témoigne du fait que des personnes qui ne sont pas du tout de votre métier se préoccupent également de ce problème et pensent que nous avons des choses à faire ensemble.

**Florence PRESSON, Maire adjoint à Sceaux**

Ne pourrait-on pas s'inspirer du principe des SCIC (Sociétés Coopératives d'Intérêt Collectif), pour rassembler une collectivité locale, un groupe de producteurs et un certain nombre d'intervenants ?

**Mr Vincent LEQUINIOU, chambre d'agriculture de Seine-et-Marne**

La SCIC est un bon outil. Sauf erreur de ma part, il est prévu de l'utiliser pour l'élevage.

**Françoise CHANCEL, chambre d'agriculture interdépartementale d'Île-de-France**

Dans les filières, nous n'avons pas de structuration. Les autres régions avaient un besoin nécessaire économique de se structurer pour pouvoir vendre en Île-de-France. Aujourd'hui, le challenge pour nous en tant qu'accompagnants est d'inverser cette tendance.

**Christine AUBRY – INRA**

Nous voyons bien se profiler deux types de relations producteurs - restauration collective. L'une qui a plutôt un caractère loco - local, implique une régularité. L'autre consiste à considérer d'autres échelles. Là il faut structurer une demande et une offre. Il me semble qu'en tout cas en fruits et légumes, il y a au moins trois catégories de producteurs. Des producteurs qui sont seulement

marais ou qui peuvent être mixtes céréaliers et marais, qui font déjà du gros volume et qui peuvent répondre à une forte demande. La deuxième catégorie ce sont les marais très diversifiés. Ces personnes très souvent sont déjà saturées en termes de débouchés et n'ont pas forcément besoin de nouveaux. Ces producteurs ne peuvent être des clients pour la restauration collective. Une dernière catégorie, est constituée de céréaliers que l'on va essayer de pousser à produire des légumes de plein champ. Ces productions peuvent correspondre, en termes de volume, de régularité, etc. à la demande de la restauration collective de masse.

**Mr Vincent LEQUINIOU, chambre d'agriculture de Seine-et-Marne**

En ce qui nous concerne, la dernière catégorie est encore sur le papier. Il faut tout de même savoir que des producteurs de grandes cultures travaillent pour Bonduelle depuis plusieurs années.

**Christine AUBRY – INRA**

L'une des questions centrales est celle des coûts de production et des niveaux de rémunération que pourraient avoir ces différentes catégories de producteurs. S'ils vont vers la restauration collective, c'est parce qu'elle leur apportera un avantage, notamment en termes financiers. Pour l'instant, nous ne savons pas comparer les circuits courts entre eux et nous manquons de données sur le caractère rentable ou non pour les producteurs d'aller vers la restauration collective.

**Mme BEUGNOT, responsable restauration collective du Conseil général de Seine-et-Marne**

Je ne suis pas tout à fait d'accord avec l'idée que la structuration de la demande était réalisée. Certaines pratiques concernent l'offre mais aussi la demande en restauration collective. Notre rôle est aussi de garantir les justes prix aux producteurs. Il est très compliqué lorsqu'on ajoute des intermédiaires, de proposer des prix qui puissent être compétitifs.

**Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE**

La restauration collective a le mérite d'être claire au niveau des prix. C'est un fonds de roulement pour le producteur et quand c'est fait intelligemment, certaines choses peuvent être mises en place.

**Mme BEUGNOT, responsable restauration collective du Conseil général de Seine-et-Marne**

Je vous le confirme dans ce sens-là, mais je parle du prix à la production. Pour l'instant, ils n'ont pas réussi à se mettre d'accord pour conserver des prix à la production leur permettant de vivre.

**Mme CELIK, responsable qualité et développement durable du groupe AFL (All Fresh Logistique)**

La différence qu'il peut y avoir avec le grossiste représente des coûts que le producteur doit assumer s'il veut livrer en direct.

**Ève POTHIEZ, Chambre d'agriculture de Seine-et-Marne – Projet de production de légumes de plein champ bio**

Dans le cadre de notre projet, nous travaillons sur les coûts de production pour certains légumes que l'on pourrait produire en bio en Île-de-France. Les céréaliers qui pourraient diversifier leur type de production ne pourront pas produire tous les types de légumes. Une complémentarité pourrait exister entre des producteurs marais importants et des céréaliers.

**Francis LEFEVRE, Secrétaire Général de la SEMMARIS (Marché de Rungis)**

Le métier de grossiste est un véritable métier qui mutualise certaines fonctions. C'est une erreur de croire que les producteurs peuvent exercer d'autres métiers que le leur à moindre coût. Le fait de s'en remettre à des grossistes permet de globaliser la démarche.

**Jean-Michel VINCENT, Direction Régionale de l'Équipement et de l'Aménagement Île-de-France**

En tant qu'aménageurs, les hectares et mètres carrés sont notre matière première. J'ai avec moi un document écrit par les communes et les intercommunalités dans lequel il est dit clairement qu'elles veulent un projet d'agriculture de proximité. Nous nous y investissons sous le vocable « boucle locale alimentaire ».

**M. Vincent PERROT, agence-conseil Vivrao**

Il ne faut pas opposer les organisations de producteurs, les grossistes et les prestataires de services. Tout le monde a son utilité sur le marché ou sur la proposition de produits, notamment bio. Les différentes formes ont leur place sur le marché. L'intérêt d'avoir un grossiste est de pouvoir aller chercher les produits ailleurs ou de répondre à l'urgence.

**Mme CELIK, responsable qualité et développement durable du groupe AFL (All Fresh Logistique)**

Nous apportons à la restauration collective la souplesse de pouvoir regrouper plusieurs produits. En tant que grossistes, nous assurons toute la partie de sécurisation du produit en termes qualitatifs, sanitaires, etc. Le service d'agrégation à réception est un incontournable. Nous faisons également cette part de contrôle pour nos clients. La maturité des fruits qui a été rapidement évoquée ce matin est également un élément important. Nous sommes en direct tous les jours avec cette restauration. Il ne faut pas que nous nous opposions dans cette filière. Au contraire, il faut que nous travaillions ensemble et que nous structurions cette offre pour pouvoir répondre à cette restauration. Concrètement, aujourd'hui dans notre démarche nous proposons un certain nombre de produits. Un calendrier de production est diffusé qui permet de savoir quels sont les produits disponibles à telle périodicité. Nous essayons d'aller plus loin par rapport à l'offre que nous avons pu identifier pour la proposer et faire en sorte que nos clients puissent communiquer.

**Michel ALDEBERT, DRIAAF – Chargé de mission agroenvironnement**

La remarque est une remarque générique. Il ne faut jamais oublier que l'une des spécificités des marchés agricoles est d'avoir une offre atomisée à l'inverse des produits industriels. Dans tous les cas, il y a premièrement un regroupement de l'offre, deuxièmement une place centralisée, virtuelle ou physique et ensuite un problème de logistique. Ma question est pour les spécialistes de l'aménagement. Y a-t-il des projets pour avoir des camionnettes fluviales ?

**Intervenant (1 :56 :33)**

Je ne connais qu'une expérience, ce sont les marchés flottants mis en place en Île-de-France.

**Intervenant (1 :57 :34)**

Dans les années 70, mon directeur proposé de faire une navette de transport pour aller à Paris. Nous avons compté le nombre d'écluses et nous avons refermé la question.

## **Mme BÜHLER, géographe (université Paris 8)**

Le Brésil a mis en place des politiques publiques très fortes destinées à la fois à l'agriculture et à l'alimentation.

Le « Programme National d'Alimentation Scolaire », le PNAE norme l'alimentation dans les cantines scolaires.

Dans ce programme fédéral, nous avons essayé de normer l'alimentation scolaire. Depuis les années 2000, nous avons décidé notamment que 70 % du budget alloué à l'alimentation scolaire devraient être prioritairement dépensés pour des produits de base, parmi lesquels, le manioc, le riz et les haricots qui sont les produits de base dans l'alimentation brésilienne. Malgré tout, dans ces 70 % nous devons respecter les habitudes alimentaires locales. Nous avons également demandé à ce que chaque commune se dote d'une organisation qui s'appelle le Conseil d'Alimentation Scolaire. En 2009, une loi a été mise en place pour que 30 % de la valeur des budgets des cantines scolaires soient être alloués à l'achat direct auprès de la production familiale. Il y a ici une volonté commune. On incite fortement à ce que les municipalités prennent en charge ce volet en leur transférant les budgets qui correspondent. Les objectifs généraux du Programme d'Acquisition des Aliments sont de soutenir une fois encore l'agriculture familiale. Ce programme vise aussi à former des stocks stratégiques. Chacun à son échelle et avec ses responsabilités est appelé à structurer des circuits, à soutenir la production et à inciter également un certain modèle de développement et de régime alimentaire. Cela s'intègre dans le programme faim zéro visant à réduire l'insécurité alimentaire dans le pays.

Ce programme contient différentes mesures, essentiellement pour la production familiale. Cela signifie qu'il va y avoir une simplification, pour les agriculteurs familiaux et spécifiquement pour eux, de l'accès aux marchés institutionnalisés. Derrière cela une politique de soutien au prix permet de garantir des prix décent. Ils doivent être compatibles avec un contexte productif local et régional. Dans les mesures de ce PAA, une mesure vise à aider la production et la consommation de lait, une vise à la formation des stocks privés pour permettre aux producteurs d'échelonner leurs ventes. Enfin, une mesure plus intéressante compte tenu du sujet qui est le vôtre aujourd'hui, est l'achat avec donation simultanée qui incite les producteurs à s'organiser. Le programme met ces acteurs-là en coordination avec les organisations de vente qui donnent ensuite les aliments à des associations ou des collectivités destinées au consommateur final. Ainsi, un ensemble d'acteurs financent, des montants assez importants consacrés à ces politiques et qui institutionnalisent ces mesures et prennent en charge l'organisation de ces réseaux. Ces acteurs pensent les différents types de mesures, établissent des priorités et pensent à l'opérationnalisation. Tous ces exécutants passent des contrats avec les pouvoirs publics pour être habilités à recevoir les deniers publics et à participer à ces actions. Des modalités assez intéressantes qui s'inscrivent dans une volonté publique forte et dans un contexte où on a considérablement augmenté les budgets qui leur sont alloués. On constate autour de ce programme à la fois une structuration au niveau de la restauration collective qui s'organise et qui stabilise une situation et de l'autre côté, au niveau de la production agricole, une relance de la production familiale.

**Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE**

Cela me fait penser à l'action de la Ville de Paris sur cinq restaurants sociaux qui ont été ouverts. A tout le moins, cela fait penser à la restauration collective qui est une restauration sociale.

**Christine AUBRY, INRA**

Je suis membre d'une association de parents d'élèves et je vois des enfants que l'on retire de la cantine pour des raisons financières. Certains efforts se font à différents niveaux. Nous sommes aussi dans une situation qui s'aggrave dans notre pays, est quelque chose dont nous pourrions nous inspirer parfois. Ces questions d'alimentation des enfants devraient être une priorité nationale dans tous les pays et c'est loin d'être le cas.

**Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE**

C'est vrai, mais nous avons tout de même réagi, je le dis, lorsque Thonon-les-Bains refusait les enfants de personnes défavorisées. D'un côté, les maires ne souhaitent pas trop dépenser avec la restauration scolaire, mais ils souhaitent aider les plus démunis. Lorsqu'on en parle au ministère, il y a l'aide au logement, mais il n'y a pas d'aide alimentaire. Il faut savoir que dans certains restaurants scolaires parfois, un investissement assez lourd a été fait, pour 140 repas par an.

**Mme BEUGNOT, responsable restauration collective du Conseil général de Seine-et-Marne**

Pour les collèges, beaucoup de départements ont réfléchi à une aide à la restauration scolaire. C'est-à-dire que le département paye à la place des parents. Cela représente de très lourds budgets pour les départements. Pourtant, de plus en plus le font. Nous essayons vraiment de faire attention aux tarifs ainsi qu'à soutenir les plus démunis. La fameuse aide à la restauration scolaire se développe de plus en plus. C'est pour certains enfants, le seul repas chaud qui vont avoir, peut-être même le seul repas de la journée vraiment cohérent et nous y faisons très attention.

**Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE**

Certains élus ont compris que la restauration scolaire pouvait leur coûter de l'argent et ils ont développé à côté le portage à domicile pour les personnes âgées. Les personnes âgées avaient besoin d'un repas chaud, équilibré, etc., et les élus y répondent. Cela aide le fonctionnement de la restauration scolaire et la commune.

**Florence LUNDY - réseau rural Île-de-France**

En France, au niveau du réseau rural, nous essayons d'avoir une approche transversale en alliant à la fois des problématiques sociales, agricoles ou d'aménagement, etc., à travers des structures qui sont l'émanation de l'Europe. Je m'interroge sur la question de savoir si après 2013, avec la possibilité de conjuguer les fonds FSE, FEADER et FEDER, l'Europe ne va pas nous pousser à avoir cette transversalité que nous n'arrivons pas forcément à voir au niveau national afin de combiner à la fois des projets qui portent sur le social et ceux qui portent sur le développement agricole ?

**Intervenante (2 :21 :54)**

Sauf erreur de ma part, il me semble qu'au cours de l'année 2011, la Cour de Justice Européenne a décidé que le financement des politiques alimentaires ne relevait pas du budget Européen et parmi les taxes agricoles communes, cinq ne devaient plus être sur le budget de la PAC

**Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE**

En réalité, je pense que là, la restauration collective a quelque chose à faire et la France est unique. Deux petites choses à noter : l'Île-de-France est tout de même quelque chose de particulier. J'espère que les enjeux des grossistes et du MIN de Rungis vont nous apporter des solutions. En conclusion, je pense qu'il est important de travailler ensemble.

## CONCLUSION ET PERSPECTIVES

### Yves DOUZAL – Chef du Service Régionale de l'Alimentation - DRIAAF Île-de-France

Ce que j'ai retiré de cette journée, c'est que par rapport au débat de ce matin qui était voué aux besoins de la restauration collective et aux clés pour développer l'approvisionnement en produits locaux, nous avons une définition du produit local qui était pour le moins extrêmement variable et large. J'ai noté, en ce qui concerne la restauration collective, qu'il y avait en tout cas un certain nombre de contraintes communes, pour certaines, avec les autres produits et spécifiques aux produits locaux pour d'autres. J'ai noté l'importance des intermédiaires entre la restauration collective stricto sensu et des producteurs.

Sur la deuxième partie de la journée, la structuration de l'offre en réponse aux besoins exprimés dans la matinée, j'ai noté qu'il existait une offre en produits locaux, qu'il y avait véritablement différents types d'offres et différentes catégories de producteurs qui visiblement, pour certains, n'ont pas besoin de la restauration collective. Pour ce qui est des catégories de producteurs qui seraient intéressés pour répondre à la demande, il y aurait très certainement un gros besoin d'organisation de façon à résoudre un certain nombre de problématiques que sont les volumes à fournir. J'ai également noté qu'ils avaient, eux aussi, leurs propres contraintes et qu'il y avait donc une adéquation à trouver entre les demandeurs et les producteurs. Cette adéquation pourrait être résolue par l'organisation d'un dialogue au travers de ceux qui assurent la logistique.

Les conclusions de cette étude et de cette journée vont être mises en relation avec deux autres études qui sont en cours. Une étude du comité économique et social environnemental régional de l'Île-de-France sur l'approvisionnement alimentaire de l'Île-de-France par des produits agricoles franciliens, et une étude, également en cours, sur les filières courtes de proximité au sein du système agroalimentaire francilien. Ces trois études ensemble devraient nous permettre d'enrichir nos connaissances pour dégager des pistes afin de guider les pouvoirs publics dans leur politique de soutien aux filières courtes de proximité en Île-de-France. Ces outils sont utilisés et organisés sous forme de groupes de travail thématiques, dont un groupe de travail du programme régional d'agriculture durable, le groupe de travail numéro 5 qui fait la jonction entre ces deux programmes. En effet, il est sur la problématique commune agriculture durable - alimentation circuits courts. Il est à la fois une émanation des deux programmes. Nous avons une structure qui va nous permettre de poursuivre les réflexions de cette journée sous forme d'ateliers thématiques qui seront à organiser. Cette structure sur laquelle on pourrait s'appuyer est le réseau rural et périurbain qui est un réseau local dont je n'ai pas besoin d'expliquer de quoi il s'occupe, son nom l'indique. Il a dans ses principaux enjeux, les articulations entre le monde rural et le développement du lien production agricole - consommation.

Je vous remercie beaucoup et je vous souhaite une bonne fin de journée.