



Avec le soutien financier de :

et en partenariat avec :

Journée animée par :



Compte rendu des débats (version longue) : 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

Jeudi 2 février 2012

9h30-17h

AGROPARISTECH - Amphithéâtre Tisserand
16 rue Claude Bernard - Paris V^{ème}

INTRODUCTION	2
HELENE DE COMARMOND, DRIAAF ÎLE-DE-FRANCE	2
PRESENTATION DU CONTEXTE, DE LA PROBLEMATIQUE, DE LA METHODOLOGIE ET DES GRANDS ENSEIGNEMENTS DE L'ETUDE : CHRISTINE AUBRY - INRA	4
TABLE RONDE 1	7
« QUELS SONT LES BESOINS DE LA RESTAURATION COLLECTIVE EN MATIERE D'APPROVISIONNEMENT ALIMENTAIRE, QUELLES SONT LES CLES POUR DEVELOPPER UN APPROVISIONNEMENT DE PROXIMITE ? »	7
PRESENTATION DES ENSEIGNEMENTS DE L'ETUDE : LAURENT BATREAU – TECOMAH	7
TABLE RONDE 2	42
« QUELLE STRUCTURATION DE L'OFFRE ALIMENTAIRE, EN PARTICULIER DE LA PRODUCTION AGRICOLE, POUR REpondre AUX BESOINS DE LA RESTAURATION COLLECTIVE »	42
PRESENTATION DES ENSEIGNEMENTS DE L'ETUDE : DOMINIQUE SENGELEN – TECOMAH, DEPARTEMENT RECHERCHE :	42
CONCLUSION ET PERSPECTIVES	76
YVES DOUZAL – CHEF DU SERVICE REGIONAL DE L'ALIMENTATION - DRIAAF ÎLE-DE-FRANCE	76

Introduction

Hélène de COMARMOND, DRIAAF Île-de-France

Je vous propose de démarrer la séance de manière à ce que nous puissions dérouler l'ensemble du colloque jusqu'à ce soir dans les délais que nous nous sommes fixés.

Bienvenue à vous tous. Je suis très heureuse de pouvoir introduire cette manifestation dont l'objet est de réaliser la restitution d'un travail qui a été démarré il y a maintenant quelque temps et dont l'objet était de caractériser la demande en produits de proximité par la restauration collective, entendue au sens de restauration scolaire, mais également d'entreprises et d'État. L'objectif aujourd'hui est de restituer pour partie le travail réalisé sur cette thématique et d'avoir un échange à l'occasion de deux tables rondes sur lesquelles je reviendrai tout à l'heure.

Je souhaiterais revenir en quelques mots sur le contexte de ce travail. Comme vous le savez, la DRIAAF a en charge la mise en œuvre, au plan régional, de la politique de l'alimentation du Ministère en charge de l'alimentation. Pour cela, le Comité Régional de l'ALIMENTATION (CRALIM) s'est donné pour travaux un certain nombre de thématiques. L'une des commissions 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 pour plusieurs raisons. D'abord parce que se pose pour nous la question de la valorisation des productions locales et également parce que la restauration collective occupe, particulièrement en Île-de-France, une place très importante. De ce fait, elle constitue un potentiel très important sur lequel nous souhaitons travailler. Cette étude a été commanditée par la DRIAAF et menée par l'INRA et TECOMAH, en partenariat avec le réseau rural et périurbain ainsi qu'avec le NUTRIPOLE. Je salue à cette occasion Francis LEFEVRE, secrétaire général de la SEMMARIS, aujourd'hui présent parmi nous. Nous nous attacherons plus particulièrement à certains points de ce travail autour des tables rondes qui vous sont proposées. Vous pourrez consulter et récupérer l'ensemble du travail réalisé sur notre site internet.

Deux mots sur les objectifs de ce travail. Dans un contexte économique et géographique difficile, les agriculteurs des régions fortement urbanisées, comme en Île-de-France, se posent la question du développement de marché, la recherche de débouchés stables et rémunérateurs qui apportent une valorisation à leur production. La restauration collective représente un potentiel important et la question de la demande de produits de proximité est significative notamment parce qu'elle peut corroborer les attentes des consommateurs de la région et également aller dans le sens des politiques publiques mises en œuvre dans le domaine de l'alimentation et du développement rural.

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. Nous avons travaillé en nous appuyant sur un comité de pilotage qui rassemblait l'ensemble des partenaires de ce travail : la DRIAAF, l'INRA, AGROPARISTECH, TECOMAH, le Conseil Régional, les Conseils Généraux, les Chambres d'Agriculture, l'ARIA (association en charge des industries agroalimentaires), l'Établissement Régional de l'Élevage, le Groupement des Agriculteurs Biologiques. Ce comité associait également des territoires sur lesquels je reviendrai tout à l'heure puisque l'étude s'est aussi attachée à voir comment cette problématique pouvait se traduire sur des territoires spécifiques avec des caractéristiques assez différentes, plus ou moins urbaines ou rurales.

Cette étude 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, de l'amont vers l'aval (souhaitable, souhaitée, existante), sur les opportunités et les contraintes qui influencent la demande (le prix, la stabilité de l'approvisionnement, la diversité, le calibrage,...) et enfin l'influence des acteurs sur le développement des filières locales et les scénarii d'évolution. Cette première phase a permis d'élaborer un guide d'entretien qui a été ensuite utilisé dans une deuxième phase, beaucoup plus quantitative. L'idée était, au travers d'une enquête, de formaliser la demande potentielle pour des produits issus de producteurs franciliens auprès d'un échantillon représentatif de 1673 établissements pour environ 10 000 établissements estimés en Île-de-France. Ces établissements ont été interrogés sur la base de ce questionnaire. Enfin, une ultime étape consistait à voir la mise en œuvre opérationnelle sur cinq territoires d'études, assez différents les uns des autres par leur positionnement, structure, histoire et organisation. Ces cinq territoires sont les Parcs Naturels Régionaux du Gâtinais et du Vexin français, le 10e arrondissement de Paris, nous voyons bien là que nous ne sommes pas tout à fait sur des territoires semblables, l'Association Triangle vert des villes maraîchères du Hurepoix en Essonne et le territoire de l'OIN Seine Aval [*Opération d'intérêt national ; ndlr*]. 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. Le recensement des lieux de restauration a été réalisé ainsi que l'identification des besoins et des contraintes. L'enquête a été la plus exhaustive possible afin d'analyser la mise en œuvre opérationnelle qui pouvait être envisagée pour un approvisionnement local de cette restauration, compte tenu également de l'offre existante en produits locaux.

Nous allons maintenant entrer dans le sujet et surtout dans l'échange avec vous tous. Cette journée commencera par une restitution des principaux résultats de l'étude. Sur cette base seront organisées deux tables rondes, l'une ce matin, l'autre cet après-midi.

Je remercie Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE, d'assurer l'animation de ces tables rondes.

Le sujet de la première table ronde portera sur la question des besoins de la restauration collective en matière d'approvisionnement alimentaire et sur le point de savoir quelles sont les clés pour développer cet approvisionnement de qualité et de proximité.

La thématique de la deuxième table ronde portera sur la structuration de l'offre alimentaire, en particulier de la production agricole, pour répondre aux besoins exprimés de la restauration collective.

Je passe la parole à Mme AUBRY pour une première phase de restitution des travaux. Ensuite, nous enchaînerons sur la table ronde elle-même.

Merci beaucoup.

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

Comme vient de vous le dire Madame de COMARMOND, cette étude sur la demande en produits de proximité est née d'une convergence d'interrogations entre nous-mêmes et des questions très précises qui nous étaient posées notamment par des responsables des chambres d'agriculture. Je salue deux responsables qui sont parmi nous aujourd'hui et qui ont été beaucoup à l'origine de cette étude, leurs questions portant sur le point de savoir si l'on peut et si l'on doit accompagner nos producteurs agricoles vers ce débouché de la restauration collective. Existe-t-il ?

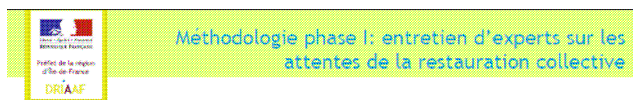


Caractérisation de la demande en produits de proximité par la restauration collective (scolaire, d'entreprises et d'état) en Île-de-France.

Éléments de méthodologie



Quel est-il ? Que demande-t-on à ces producteurs ? Pour cela, nous avons conçu une étude en trois parties. D'une part, une analyse qualitative dont je vous donnerai quelques éléments de méthodologie. D'autre part, une analyse quantitative et enfin, une analyse territoriale. Comme nous l'a dit également Madame de COMARMOND, ce qui va vous être présenté aujourd'hui est vraiment un extrait sec de ces études qui sont toutes disponibles sur le site de la DRIAAF.



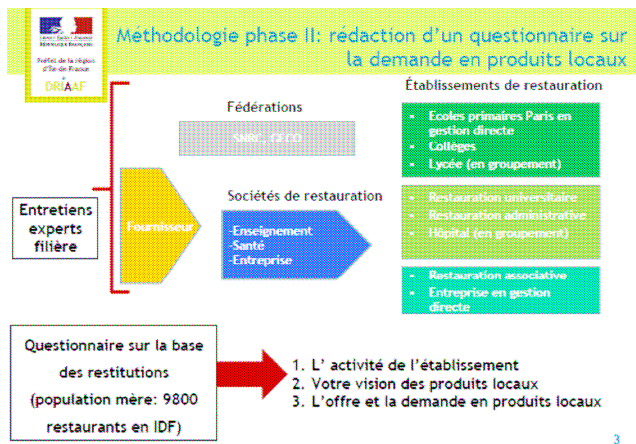
- Un groupe de 14 experts
 - Fédérations
 - Fournisseur et sociétés de restauration
 - Responsables d'établissements
- Des entretiens individuels de sept 2010 à janvier 2011
- Une restitution hiérarchisée
 1. La structure de votre filière de l'amont vers l'aval
 2. Les opportunités et les contraintes influençant la demande:
 - Les attentes de la RC
 - Les facteurs pesant sur la demande
 - Votre définition du produit local
 3. L'influence des acteurs sur le développement de produits locaux
 4. Vos scénarios d'évolution pour une filière locale

2

La première étape de cette analyse, de type entretiens d'experts portant sur les attentes de la restauration collective, a été menée par Laurent BATREAU, ici présent, et Awa BA. Elle a abouti à un rapport spécifique. Les experts étaient organisés en trois groupes. 14 experts ont été interrogés au total. Des experts émanant des Fédérations de la Restauration Collective, notamment le Syndicat de la Restauration Collective et les

industriels de la consommation hors foyer ; des fournisseurs, des sociétés de restauration ainsi que des responsables d'établissements dans les trois catégories qui vous ont été indiquées tout à l'heure, à savoir l'enseignement, l'entreprise, la santé et l'administration. Ces entretiens individuels ont duré de septembre 2010 à janvier 2011 et ont donné lieu à une restitution hiérarchisée autour des quatre points principaux de cette enquête, d'une part la structuration de la filière de l'amont vers l'aval, d'autre part, selon les experts, les opportunités et les contraintes qui influencent la demande globale de la restauration collective et au sein de cette demande globale, la demande en produits locaux. Quelles sont les attentes de la restauration collective ? Quels sont les facteurs pesant sur la demande ? Quelles sont, pour ces différents experts, les définitions qu'ils donneraient, puisque pour l'instant il n'y a pas de définition officielle de ce qu'est un produit de proximité ou un produit local ? Nous verrons que ces définitions sont assez variables. Le troisième volet portait sur l'influence des acteurs

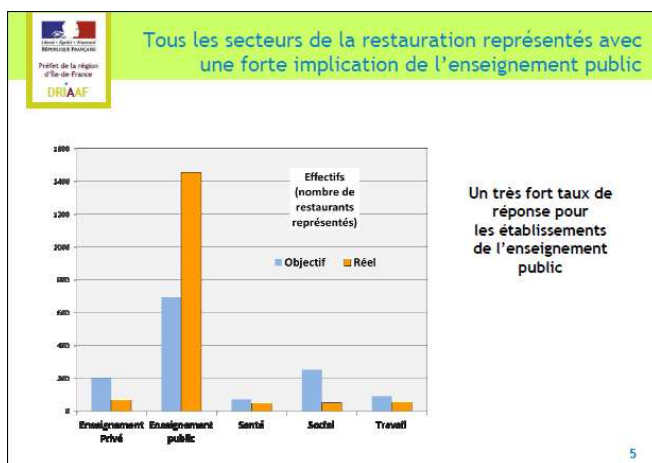
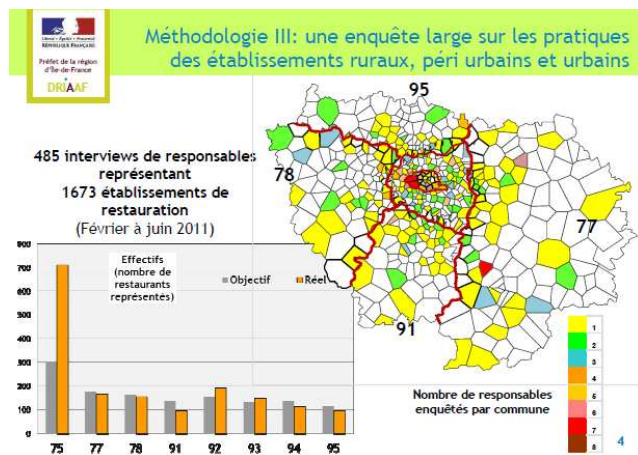
sur le développement des produits locaux, les acteurs étaient les experts eux-mêmes et ceux qu'ils considèrent comme étant les autres acteurs et puis les scénarii d'évolution qu'ils envisagent pour le développement de cette filière locale.



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. C'est à partir des acquis de l'enquête qualitative, menée dans différentes catégories de filières (fédérations, fournisseurs, sociétés de restauration et établissements de restauration), que la base du questionnaire quantitatif a été élaborée, ce questionnaire

comportant trois grandes catégories de questions, une cinquantaine au total, sur l'activité de l'établissement de restauration, la vision qu'en ont les responsables en termes de restauration concernant les produits locaux et sur la façon dont se passe ou pas cet approvisionnement en produits locaux. De la même façon, leur était demandée leur perception quant à l'offre et notamment à l'offre locale, c'est-à-dire la région Île-de-France.

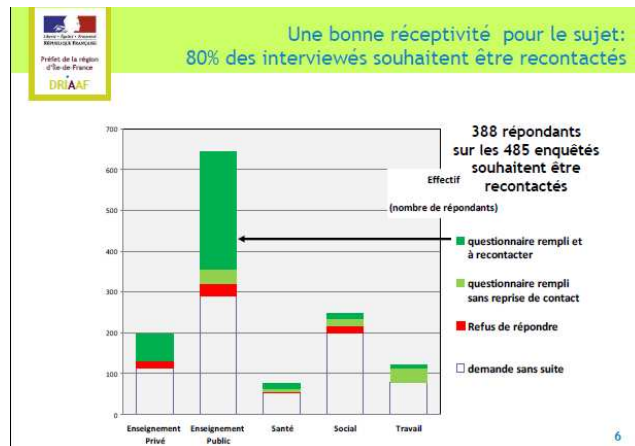
Voici l'enquête large sur les pratiques actuelles et potentielles des établissements de restauration en Île-de-France. Comme cela vous a été dit, 1773 établissements de restauration sur environ 10 000 établissements qui existent dans la région ont été interrogés par une enquête téléphonique relativement longue. Nous remercions vivement les personnes qui ont eu la gentillesse de répondre. Comme vous le



voyez, ces enquêtes ont été faites dans différents départements et communes de la région Île-de-France avec toutefois une sur représentation de Paris intra-muros, tout simplement parce qu'ils ont répondu davantage. Certaines communes ou certains endroits n'ont pas forcément pu être enquêtés, mais nous espérons que cette enquête, à notre connaissance la plus large qui ait été faite sur cette question, donnera des conclusions intéressantes. Les trois grands secteurs de la restauration

collective ont été analysés, enseignement, santé - administration et entreprises. Nous constatons qu'un très fort taux de réponse a été donné pour les établissements de l'enseignement public.

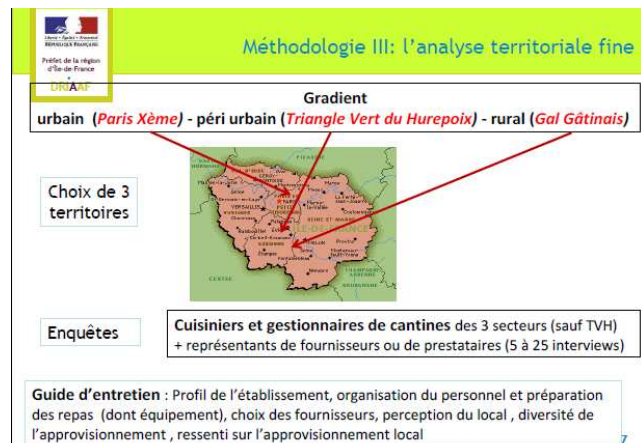
Nous avons largement dépassé les objectifs que nous nous étions fixés en matière de représentativité statistique de ces différents secteurs. 485 enquêtes ont été menées et certains des répondants couvraient plusieurs secteurs. Cela est le cas lorsqu'il y a, par exemple, des approvisionnements collectifs ou des centrales d'achat. Ainsi, les personnes peuvent parler de plusieurs établissements à la fois. Ce qui nous a frappés, c'est la bonne réceptivité qu'avait ce sujet alors même que les enquêtes pouvaient être relativement contraignantes.



80 % des personnes interviewées ont souhaité être recontactées. Cela semble montrer un intérêt très net pour le sujet abordé. Les refus de répondre ont été très faibles. Cela était, là aussi pour nous, une très bonne surprise. Le troisième volet, plus méthodologique, porte sur l'enquête des territoires. Madame de COMARMOND vous a parlé de cinq territoires. Nous n'en traiterons ici principalement que trois qui ont été directement enquêtés dans le cadre de cette enquête, sachant que l'enquête qui a été faite

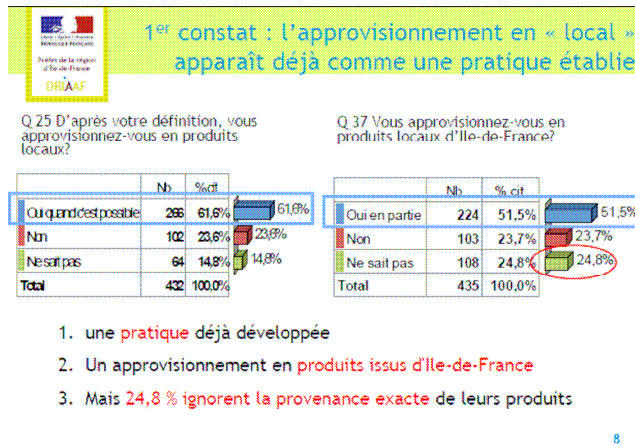
dans le PNR du Vexin d'une part et à Seine Aval d'autre part sont disponibles ou vont l'être sous peu sur le site Internet de la DRIAFA. Nous n'avons pas osé prendre les résultats d'autres personnes, mais nous savons qu'ils ne sont pas contradictoires avec ceux qui vont vous être donnés ici.

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 », Paris Xe, en passant par une zone que l'on va dire « intermédiaire », le Triangle vert des villes maraîchères du Hurepoix, ce dernier ayant une relative proximité géographique de



Paris, mais tout de même avec une forte tradition agricole. Ces enquêtes ont été faites auprès des cuisiniers et des gestionnaires de cantine des trois secteurs. Dans chacun des territoires, nous n'avons pas la même représentation des secteurs. Les secteurs de l'entreprise sont très peu représentés en matière de restauration collective dans Paris intra-muros. La raison en est simple. L'offre est telle dans Paris que la plupart des entreprises ne considèrent pas nécessaire d'avoir une restauration collective et préfèrent concrètement donner des tickets restaurant à leurs employés. Nous avons donc eu très peu d'entreprises dans Paris intra-muros. Nous en avons eu davantage dans le Gâtinais en particulier. Les questions des guides d'enquête portaient sur le profil de l'établissement, l'organisation du personnel et la préparation des repas. En effet, nous souhaitons

comprendre, de manière assez concrète, quels étaient les obstacles, notamment en ce qui concerne les compétences des personnels, la quantité de travail que pouvait engendrer le passage aux produits locaux, le choix des fournisseurs, les perceptions du « local » et les règles actuelles de l'approvisionnement.



Avant de passer à la première table ronde, il n'était pas complètement idiot de s'intéresser à ce sujet de l'approvisionnement local parce que la pratique existe déjà pour partie. L'approvisionnement en local apparaît pour partie comme une pratique déjà établie dans un nombre de cas assez important. Je citerai deux des questions de l'enquête quantitative : d'après votre définition du local, vous approvisionnez-vous en produits locaux ? Près des deux tiers répondent « oui lorsque

cela est possible ». En gros, la démarche est encouragée à partir du moment où cela est compris dans le budget. En ce qui concerne les produits d'Ile-de-France, les réponses sont un peu plus mitigées. La moitié dit « oui » et un quart répond « je ne sais pas ». Ce « je ne sais pas » traduit pour partie une non-maîtrise de l'approvisionnement par la personne interrogée ou le fait que pour certains produits, il n'y a pas forcément de traçabilité très nette. Nous reviendrons sur ce point, car je crois que cela est une question importante.

Voilà pour ce tout premier grand résultat. Nous pouvons maintenant passer, si vous le souhaitez, à la table ronde portant sur les besoins de la restauration collective en matière d'approvisionnement alimentaire et sur les clés pour développer un approvisionnement de proximité.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

Merci beaucoup. Nous invitons les personnes pour la première table ronde à nous rejoindre.

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 ? »

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

Bonjour à toutes, bonjour à tous. Je vais introduire cette première table ronde sur les besoins de la restauration collective en matière d'approvisionnement alimentaire et plus précisément sur le point de savoir quelles peuvent être les clés pour développer un approvisionnement de proximité.

Je me présente rapidement. Je suis Laurent BATREAU. Je travaille à TECOMAH qui est l'un

DRIAAF

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

Eléments sur la demande

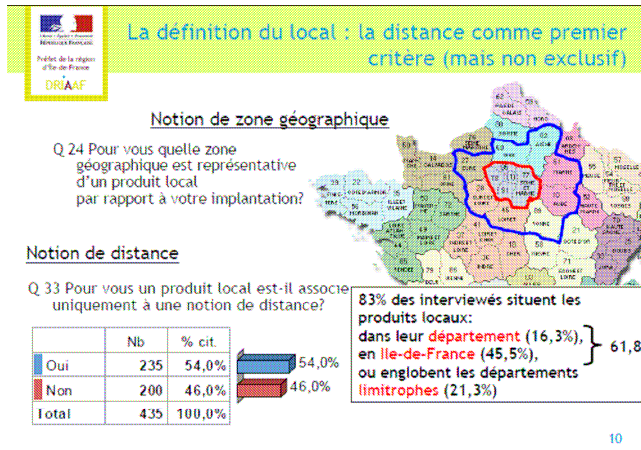
INRA

TECOMAH
Bureau de conseil en restauration collective
10 rue de la République - 91000 Evry-Courcouronnes

Chambre de commerce et d'industrie de Paris

des établissements de formation de la Chambre de Commerce de Paris, orienté surtout vers la filière agricole, agroalimentaire et du paysage. Nous avons participé avec L'INRA et Christine AUBRY à la réalisation de cette enquête. Mon collègue, Dominique SENGELEN lancera la deuxième table ronde cet après-midi.

Nous avons voulu illustrer par quelques éléments importants cette enquête avec l'idée de lancer le débat par la suite. Comme vous l'a dit Madame AUBRY, une question était importante sur les notions



de représentation du « local » ou de la « proximité » par les 435 répondants. En effet, l'élément qui apparaît comme le premier critère est avant tout la distance. Ce qui est intéressant c'est qu'il n'est pas exclusif.

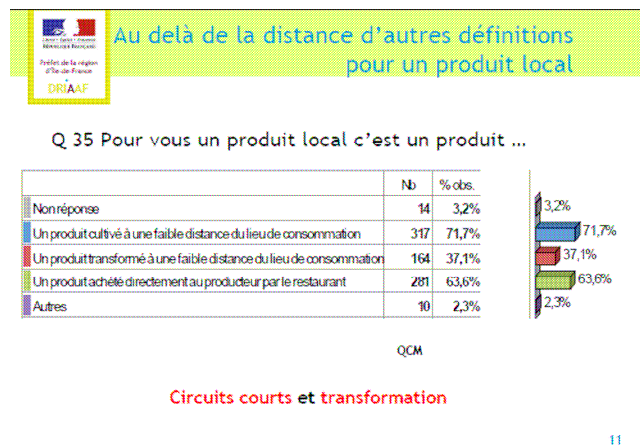
Lorsque l'on demande aux personnes interrogées quelle est pour elles la zone géographique représentative d'un produit local par rapport à leur implantation, pour 83 % c'est soit le département (16 %), soit l'Île-de-France (45 %). Ainsi, 60 % environ considèrent que c'est la région Île-de-France

qui est la plus représentative. En revanche, plus de 20 % considèrent qu'il faut englober les départements limitrophes. Il ressort des entretiens quantitatifs une notion de réalisme. Certaines personnes se déplacent jusqu'à ce qu'elles trouvent ce qui les intéresse. Les 17 % restant représentent la France, voire l'Europe. Le deuxième point concernait la notion de distance exclusive. À la question : « pour vous, un produit local est-il associé uniquement à une notion de distance ? », 54 % répondent « oui », mais 46 % répondent « non ». Comme nous le verrons dans les enquêtes territoriales, d'autres éléments peuvent être associés à cette notion de distance, souvent kilométrique.

Mais la distance n'est pas le seul élément. Lorsque l'on interroge les responsables d'établissements sur le point de savoir si pour eux, un produit local est un produit cultivé à une faible distance du lieu de consommation, pour plus de 70 % cela est un fait.

En revanche, pour 37 % des répondants, la notion de produit transformé à une faible distance du lieu de consommation est également un élément de la définition.

Comme nous le verrons, cela est illustré notamment par le pain, très souvent cité comme un produit local. Dans un troisième point, nous souhaitons également analyser la connaissance des interviewés sur la notion de circuit court. À la proposition selon laquelle un produit local est un produit acheté directement au producteur par le restaurant, plus de 63 % des répondants disent « oui ». Nous voyons bien qu'au-delà de la distance, la notion de transformation est une réalité, mais également celle de circuit court même si cette dernière, dans les entretiens qualitatifs, est très mal connue. En



effet, la notion d'un seul intermédiaire est très rarement citée. Malgré tout, c'est la proximité avec le producteur qui transparait. Pour certaines personnes, la notion de transformation est liée à celle de soutien à l'économie locale et pas seulement à l'agriculture locale. Au-delà de la distance, pour rester dans la définition de la notion de produits transformés et d'achat direct, il s'agissait de savoir si les personnes interrogées associaient d'autres éléments au produit local.

La définition du local et les signes associés: beaucoup de non réponses

Q 34. Pour vous un produit local est-il associé à :

	Nb	% obs.
Non réponse	245	55,4%
un produit de saison	131	29,6%
un produit issu de l'agriculture biologique	46	10,4%
Un produit frais non transformé	46	10,4%
Un produit porteur d'un signe officiel de qualité (AOC, label...)	71	16,1%

- La proportion importante de **non réponses** (55,4%) : les interviewés n'ont pas encore bien réfléchi aux autres dimensions du local
- Un produit local est avant tout un **produit de saison**, puis en second lieu un produit **porteur de signes de qualité AOC, label ou Bio**
- Le **produit frais** non transformé est peu cité

12

Dans la question numéro 34, il leur était demandé si pour eux, un produit local est associé à «produit de saison», «agriculture biologique», «produit frais» ou «produit porteur de signes officiels de qualité». Ce qui frappe lors de l'analyse c'est que le taux de non-réponse est important. Dans leur définition, plus de la moitié des personnes ne vont pas plus loin que la notion de distance. Aucun autre critère n'est associé au «local». Cela nécessite peut-être de l'information. Le produit de saison apparaît en deuxième

position (29 % des répondants). Cet élément est important et peut appuyer une définition. En revanche, certaines idées reçues selon lesquelles un produit local est un produit frais non transformé ne transparaissent pas nécessairement. Seules 45 personnes répondent «oui». Enfin, sur le fait qu'un produit local est un produit issu de l'agriculture biologique, seuls 10 % des répondants considèrent que les deux critères doivent être associés, mais cela n'est pas nécessairement une obligation.

Si l'on devait retenir un élément, les autres signes de qualité sont vraiment pour 16 %, les produits de saison. L'autre élément important est le taux de non-réponse. Pour illustrer cette notion de définition

Les définitions du local dans les territoires

Gâtinais (24 interviews)

Proximité = relation au producteur

Distance < 100 kms (17)
Notion de « terroir » (8)
Relation au producteur (20)

Paris Xème Proximité = Local

Reg. limit 11%
Région 74%

Triangle Vert du Hurepoix

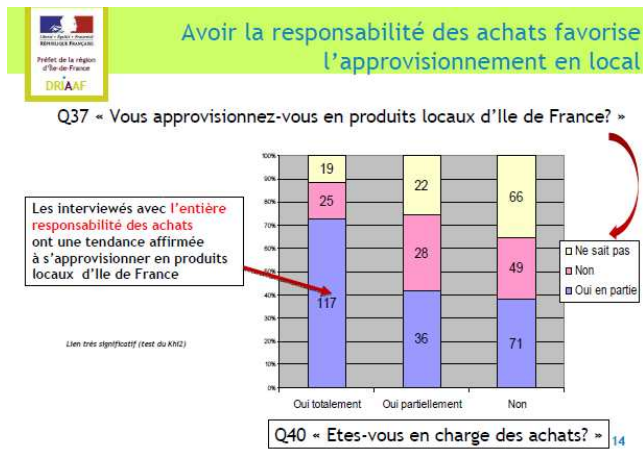
Local = commune + distance de 20 à 50 kms
Local = Proximité

•Des **perceptions variées selon le territoire**: pas d'homogénéité mais une tendance régionale
•Une **géométrie variable selon le produit** : le pain est local si acheté au boulanger communal, la viande si elle vient du Centre, le poisson s'il est « français »...

par quelques éléments donnés au niveau des territoires, à Paris, pour 74 % des interrogés, le produit local c'est le produit régional. Nous ne sommes pas sur de grands effectifs. Il s'agit simplement de 19 personnes, mais cela donne une idée de la réponse directe au niveau d'un territoire. Dans le Gâtinais, sur les 24 personnes interviewées, la notion de distance avec la barre des 100 km est signalée par 17 personnes. En revanche, certaines notions vont au-delà de la notion administrative ou kilométrique. Il s'agit de la

notion de terroir, pour 8 personnes. Lorsque la notion de proximité est abordée, les personnes interrogées voient cette notion dans une relation aux producteurs. Ils distinguent le produit local et le produit de proximité. Pour le Triangle vert du Hurepoix, il n'y a pas de distinction entre produit local et produit proximité. La vision est encore plus limitée puisque certains répondants se trouvent sur la commune. Sinon nous nous trouvons entre 20 et 50 km c'est-à-dire déjà dans des régions agricoles. Ainsi, les perceptions sont assez variées selon le territoire. Il n'y a pas vraiment d'homogénéité. Pour beaucoup de répondants, le pain est un produit local s'il est acheté chez le

boulangier de la commune. La viande également si elle vient du centre. Le poisson, c'est la France. Là aussi, les notions d'échelle sont intéressantes à signaler.

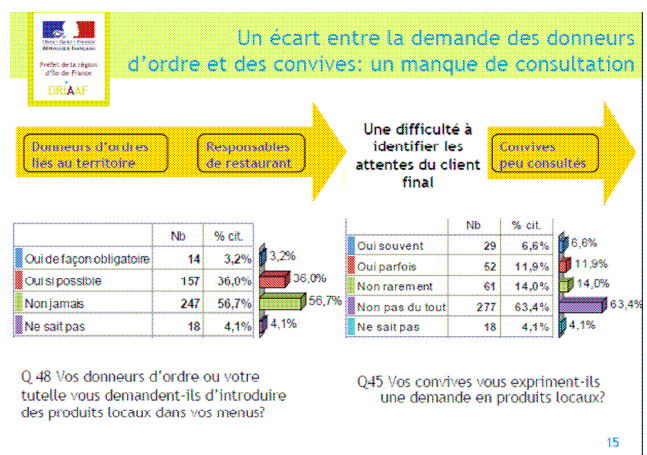


Après ces quelques éléments sur la notion de définition, si l'on regarde un peu plus précisément les liens entre les questions sur l'approvisionnement local et d'autres paramètres, un élément intéressant est que les gens qui ont la responsabilité des achats favorisent globalement un approvisionnement local. Lorsqu'on leur pose la question de savoir s'ils sont en charge des achats, 160 répondent : « oui totalement », 86 : « oui partiellement » et 186 : « non ». Si l'on croise ces résultats avec la question de

savoir s'ils s'approvisionnent en produits locaux d'Île-de-France, les statistiques révèlent que les personnes en charge des achats ont une tendance à s'approvisionner en produits locaux. La responsabilité de l'achat semble donc être un élément clé pour savoir si l'on se trouve dans le cas d'un achat local.

Un autre élément sur la demande : le questionnaire révèle un écart entre la demande faite par le donneur d'ordre et celle faite par les convives. En effet, les donneurs d'ordres sont très souvent liés au territoire et sont en lien avec les responsables de restaurants. Dans les enquêtes qualitatives, la difficulté à identifier les attentes des convives est très souvent oubliée. Elle peut être due, soit à un manque de communication, soit à la difficulté à aller vers le client final, le «donneur d'ordre invisible». Dans ces études de filière, il est vrai que le lien jusqu'au consommateur final est souvent capital.

Dans les questions posées aux responsables de restaurants, par exemple la question 48 : « vos donneurs d'ordres ou vos tutelles vous demandent-ils d'introduire des produits locaux dans vos menus ? » La réponse est « non, jamais » pour 56 % des répondants, « oui, si possible » pour 36 %. Il y a là aussi un investissement des donneurs d'ordres pour ces produits locaux. Par contre, à la question : « vos convives vous expriment-ils une demande en produits locaux ? », 60 % répondent : « non, pas du tout ». « Oui, parfois » et « oui, souvent » représentent au total 18 % des répondants. Ce décalage peut être malgré tout lié au manque de connaissance et au manque de lien avec ces convives. Il est intéressant de rapprocher cela avec la même question sur les produits bio. Les chiffres sont très différents. Les produits bio pour les convives représentent 23 % de « oui, souvent » et 25 % de « oui, parfois ». Les donneurs d'ordres ont des demandes de produits bio : 19 % « oui de façon obligatoire » et 48 % « oui, si possible ».



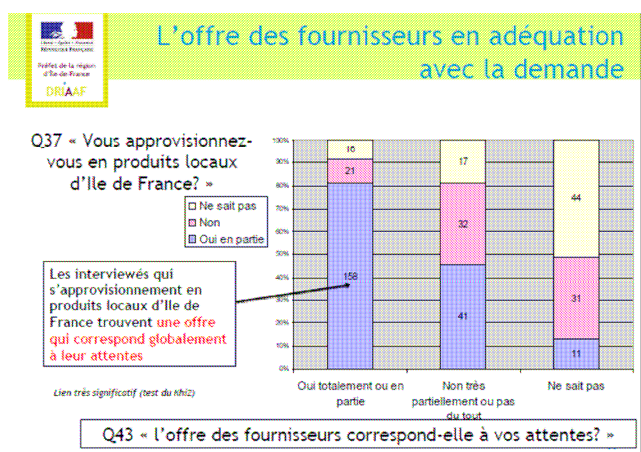
Le local: une réalité aujourd'hui dans les trois territoires

Établissements	dont en gestion directe	Utilisateur de produits locaux				Produits bio
		OUI	Pain	Occasion	Régulier	
Gâtinais (24)	13	10	5	2	3	21
Paris Xème (19)	11	9	3	2	4	11
Hurepoix (5)	1	4	3	1	1	2

- Une demande faible globalement et d'intensité variée lorsqu'elle existe
- La gestion directe n'est pas la seule permettant l'introduction de produits locaux
- La gestion directe n'implique pas nécessairement plus de produits locaux
- Des produits bios souvent vécus comme une imposition à caractère « non local »!

Sur les trois études territoriales, Gâtinais, Paris-10e et Hurepoix, si l'on revient sur le point de savoir quels sont les produits et s'il y a une demande, cela est une réalité. Dans le Gâtinais, 13 établissements sont en gestion directe sur 24 interrogés. 10 sur 24 sont effectivement utilisateurs de produits locaux avec la forte présence du pain qui a été notée systématiquement. Sur les 10, 5 considèrent que le pain est un produit local avec des notions de « oui, occasionnellement », « oui,

régulièrement ». Ces résultats sont toujours à comparer avec l'utilisation des produits bio. Pour les 24 du Gâtinais, 21 étaient utilisateurs de produits bios. Globalement, la demande est faible. Elle est d'intensité relativement variée lorsqu'elle existe. La gestion directe n'est pas la seule qui permette d'introduire les produits locaux. Il n'y a pas nécessairement de lien direct entre « gestion directe » et « plus d'utilisation de produits locaux ». Les produits bios, dans la restitution des entretiens, sont souvent vécus comme des produits imposés et ils sont très souvent mis en balance avec les produits locaux. Un produit bio n'est pas un produit local. Les deux notions associées ne sont pas citées. Ainsi la notion mise en avant est le caractère non local du produit bio.



Toujours sur la caractérisation de la demande, nous avons croisé l'offre des fournisseurs avec la demande. À la question numéro 43 : « l'offre des fournisseurs correspond-elle à vos attentes ? », sur 400 personnes interrogées, 195 répondent « oui, totalement ». Si l'on croise cette question avec la question : « vous approvisionnez-vous en produits locaux d'Île-de-France ? », statistiquement ceux qui s'approvisionnent en produits locaux ont une offre qui correspond

à leur attente. Une adéquation existe. Elle est peut-être à améliorer. Vu les effectifs, ces résultats sont statistiquement valables.

Pour finir ces quelques rappels, il est intéressant de noter que dans le cadre des entretiens auprès des experts de la filière auxquels nous avons demandé quelles étaient leurs attentes en tant que responsables d'établissements ou de sociétés de restauration, il ne faut pas oublier que beaucoup d'éléments arrivent avant le « local ». « Une nouvelle demande de produits frais », « l'importance de la qualité organoleptique » et surtout la « stabilité de cette qualité » sont pour eux des éléments clés.

Avant le local, des attentes incontournables

Restitution experts

- **Éléments du cahier des charges**
 - Nouvelle demande de produit frais
 - Qualité organoleptique des produits et leur stabilité
 - Obligation de référencement
 - Maîtrise de la logistique et de la livraison multi site
 - Organisation du marché et lien commercial avec le fournisseur
- **Éléments de base sous-jacent**
 - Sécurité alimentaire et maîtrise du risque
 - Coût matière
 - entre rôle social et satisfaction des employés
 - éléments permanents de négociation: concession et gestion directe

18

L'obligation de référencement pour les produits a été systématiquement citée, soit comme une contrainte, mais souvent comme une sécurité. La maîtrise de la logistique comme un élément de décision capitale et la livraison multi sites sont des éléments clés qui reviennent toujours. Presque tous les interlocuteurs ont relevé ces éléments clés dans le choix du fournisseur. Être capable de livrer renvoie à une notion de sécurité. Beaucoup de remarques ont été faites sur l'organisation du marché et le lien commercial avec le fournisseur. Ces éléments ont été très souvent cités vis-à-vis des agriculteurs producteurs. Le manque de vision, de capacité à vendre leurs produits, les problèmes liés à la facturation par exemple, tous ces éléments ont été relevés de manière directe dans les entretiens qualitatifs. Par contre, certains éléments ne sont plus cités. La sécurité alimentaire et la maîtrise du risque apparaissent toujours comme des non-dits. Également, le coût de la matière est toujours en arrière-plan entre le rôle social et la satisfaction des employés avec toujours cet élément permanent de négociation. Que ce soit en concession ou en gestion directe, le prix reste un élément clé pour l'achat d'un produit local.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

Merci beaucoup. Cela fait beaucoup de choses. Je ne sais si vous vous y retrouvez. Il y a des choses qui sont surprenantes. Nous y reviendrons au cours de la table ronde. Je vais demander à chaque participant de cette table ronde de se présenter. Surtout, n'hésitez pas à intervenir. Dans la salle, certaines personnes vivent des expériences locales en Ile-de-France.

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

Cette étude est tout à fait intéressante. Une notion qui touche notamment l'existence de NUTRIPOLE, celle du problème des métropoles, est mise en exergue. Le constat de la différence de perception d'une échelle locale est tout à fait pertinent. Entre 20 km et 50 km, nous sommes dans des zones rurales. 100 km à partir du centre de la capitale. Dans la notion de métropole, l'échelle n'est pas la même. 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. La zone périphérique qui se situe à 20 km est une zone rurale. Dans la région Île-de-France, à Paris, c'est la notion « régionale » qui prévaut. Des produits venant du Loiret ont été trouvés sur le Carreau des producteurs. Pour poser le débat, la question est de savoir s'il faut maintenir un produit venant du Loiret dans le Carreau des producteurs d'Île-de-France. Il s'agit vraiment d'un problème de définition. Qu'est-ce que le « local » par rapport au « régional » ? Quelle est la notion de périmètre ? Nous sommes en plein débat sur le périmètre des Marchés d'Intérêt National (MIN). Aujourd'hui, la définition pour le MIN de Rungis, c'est 50 km autour de Paris. Depuis le centre de Paris, cela fait 100 km. Cela n'est pas un hasard. Si l'on faisait l'étude par exemple à Toulouse, on n'aurait sans doute pas exactement la même définition. Mais s'agit-il d'une grande métropole ? On peut se poser la question. Plus l'on descend dans de petites communes, plus la notion est différente.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

Merci. Nous vous repasserons la parole pour parler du développement des circuits courts puisque vous avez des expériences intéressantes avec le Conseil Général du Val-de-Marne sur la plate-forme de Rungis. Ce débat est présent dans toutes les régions de France, mais il y a là quelque chose de très

particulier. En effet et vous avez raison de spécifier tout de suite le rôle de cette métropole, Paris, des approvisionnements et de savoir ce que sont les circuits courts. Il faudrait même de temps en temps préciser le mot « fournisseur ».

Madame BANTEGNIE, directrice adjointe de la caisse des écoles du 4^{ème} arrondissement

La caisse des écoles est un établissement public autonome qui gère la restauration scolaire et représente environ 2000 repas par jour pour les écoles maternelles et élémentaires de l'arrondissement. Actuellement, le mode de fonctionnement se fait en liaison chaude avec une production sur place dans 7 cuisines et nous travaillons avec huit fournisseurs différents. Notre volonté est d'intégrer à la fois l'agriculture de proximité, de saison, bio dans l'alimentation du quatrième arrondissement. À notre échelle, le circuit court se fait davantage à un niveau régional, dans un rayon de 150 km. La question peut être posée différemment afin de savoir si l'on peut considérer que nous sommes dans un circuit court dès lors que nous travaillons avec une société, comme la COMEC avec laquelle nous travaillons actuellement qui fait venir des fruits du sud de la France par feroutage. Nous considérons que nous sommes en circuit court.

Arnauld 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. Auparavant, en tant que directeur des opérations, j'ai géré 25 cuisines centrales et plus de 450 restaurants scolaires. La proximité et les questions d'achats locaux ont toujours été au cœur de notre business. Il a été dit tout à l'heure que la gestion directe ou de produits concédés allait de pair avec l'introduction des produits locaux. Je me réjouis de cette remarque. Concernant les produits locaux, pour abonder dans votre sens, Monsieur, lorsque vous êtes à Agen, vous n'avez pas la même notion de distance que lorsque vous êtes à Toulouse. Vous avez noté que Toulouse était une métropole. Lyon en est une. Nous sommes parfois de 20 à 200 km du département à la région. Nous travaillons par défaut dans ces cas-là en démarrant en priorité au plus proche. Que ce soit en gestion directe ou pas, peu importe et progressivement nous étendons le périmètre pour arriver au département, éventuellement à la région voire au territoire national. Nous travaillons à la fois en termes de recherche amont et aval, mais parfois par défaut.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

Le sujet est plus souvent abordé par rapport à l'offre qu'à la demande. C'est-à-dire que l'on renverse la problématique. Ce n'est pas la demande qui va appeler l'offre. Êtes-vous dans cette démarche ? Faites-vous une analyse locale avant tout ?

Arnauld DE ROQUEFEUIL, directeur du développement – Elior

C'est une excellente question. 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. C'est la première des questions que l'on se pose. Qu'il s'agisse de produits bio ou de produits locaux, peu importe. Que l'on soit à Saint-Étienne à Agen, et que l'on ait besoin de pruneaux il s'agit d'abord de savoir où l'on va les trouver. Deux remarques très simples. La première est de structurer ses achats en tant que tels. Un acheteur aime à dire qu'il est acheteur de produits locaux. Peu importe. L'acheteur achètera ce qu'on lui demandera d'acheter. Contractuellement, si une ville nous demande que X% soient des produits locaux, nous disons à notre acheteur d'acheter X% de produits locaux. Pour trouver ces produits locaux, nous avons structuré nos achats avec des acheteurs spécialisés en produits locaux, établissement de géolocalisation de producteurs locaux en France, de *mapping*. Nous travaillons avec des partenaires comme VIVRAO, « Mon assiette bio, ma pelle », qui dans une convention tripartite avec les collectivités est capable

d'établir une cartographie des producteurs bio dans un périmètre allant de 20 à 200 km autour de la collectivité pour nous mettre en rapport avec eux. Cela nous permet ensuite de structurer notre démarche.

Jean-Luc 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. J'ai essayé de travailler avec les personnes se trouvant à une cinquantaine de kilomètres autour de chez moi, bien sûr pas pour l'intégralité des produits que l'on met en avant au quotidien, cela n'est pas possible, mais d'essayer de les intégrer le plus possible selon les finances qui nous sont octroyées.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

Vous êtes tout de même dans un territoire assez riche où vous pouvez trouver beaucoup de choses.

Jean-Luc LANDAIS, cuisinier du collège Christine de Pisan (Perthes en Gâtinais, 77)

Il est vrai que nous avons un avantage. Au niveau des maraîchages, les producteurs sont très présents. Les salades poussent devant nos fenêtres. Pourtant, il est très difficile d'avoir une livraison directe. Les salades quittent souvent le devant de nos fenêtres pour aller sur le MIN et se retrouver sur une plate-forme, pourquoi pas jusqu'à Dijon, remonter jusqu'à Sens pour revenir à leur point de départ. Nous avons un gros problème de coûts de transport. Le jour où l'on arrivera à diminuer ces distances, l'on arrivera aussi peut-être à diminuer le coût des produits.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

J'ai le sentiment que la logistique est en train de se réorganiser avec cette politique de développement des circuits courts.

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

Sur la notion de circuits courts, puisque la question de la logistique est également abordée de façon pertinente, 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, vous allez trouver exclusivement des maquereaux à Saint-Malo. Si vous voulez du thon, vous allez être obligé d'aller le chercher dans l'océan Indien, etc. L'intérêt d'avoir une plate-forme comme Rungis est de rassembler tous les produits. Le poisson de Saint-Malo va à Rungis. Le poissonnier de Saint-Malo suit son poisson et va le racheter à Rungis. Si l'on s'en arrête là, cela est absurde, mais si l'on globalise, le poissonnier de Saint-Malo ne va pas se contenter de vendre des maquereaux. Il va être obligé de faire toute la côte, de Vannes à Boulogne, et de racheter des produits. Le surcoût est phénoménal. 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. Cela est intéressant lorsque vous êtes près d'un producteur, mais s'il faut faire 50 km aller - retour pour acheter un kilo de fruits, cela est absurde. Sans vouloir rentrer dans une polémique, le Carreau des producteurs, pour les Parisiens, c'est une sorte d'AMAP. Cela permet de regrouper les produits d'Île-de-France en un lieu unique pour réduire les déplacements. C'est un problème de logistique pure. C'est la raison pour laquelle la notion de métropole arrive un peu en contradiction avec le niveau local où cela devient pertinent. Faire des kilomètres pour aller dans une ferme et acheter ses produits, cela est complètement pertinent. Par contre, la région Île-de-France ne fournit en produits frais qu'à peu près 2 % des besoins des Parisiens. 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, par exemple une pomme, pour le vendre au mois d'avril, les quatre mois de frigo représentent du CO2. Nous en

arrivons à des notions complexes. 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, cela est encore autre chose. Il serait intéressant, dans le cadre de ce débat, de pouvoir mettre à plat un certain nombre de définitions qui deviennent complexes. On ne sait plus ce qu'est un produit régional, un produit local et la notion de distance doit être clarifiée à l'aide d'un tableau afin d'y voir plus clair et raisonner dans les mêmes termes.

Arnauld DE ROQUEFEUIL, directeur du développement – Elios

Il faut parler de saisonnalité. Je vais vous raconter une très brève histoire concernant un sujet que nous sommes en train de porter qui s'intitule « Tous fans de carottes ». L'idée est de trouver une solution pour approvisionner, en Île-de-France, des produits locaux de saison pour les enfants. Sur le plateau de Flins, un agriculteur, Xavier Dupuis, a monté une propriété agricole avec une idée claire : produire des produits bios locaux pour l'Île-de-France. Nous allons lui acheter cette année, de janvier à mars, 35 tonnes de carottes bio qui sont en conversion. Nous souhaitons travailler sur les produits dont nous avons besoin pour commencer un partenariat avec lui afin de construire la politique agricole régionale. Nous participons à cette structuration de la filière. Nous avons 300 menus avec des carottes sur les trois mois. 300 000 repas seront servis avec des carottes en conversion. Il faut à un agriculteur qui souhaite passer en conversion jusqu'au bio, un an et demi à deux ans de dur labeur. La bonne nouvelle c'est que nous lui achetons ses carottes au prix du bio alors qu'il est en conversion. Voilà de belles histoires à raconter. 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, parce que nous le payons et l'agriculteur parce que pour lui aussi c'est du travail, mais nous lui garantissons immédiatement un revenu. Ensuite effectivement s'il le faut, il vaut mieux laisser les pommes dans le frigo. Vaut-il mieux que les pommes viennent d'Agen et qu'elles restent deux mois au frigo plutôt qu'elles viennent d'Australie et qu'elles soient un mois et demi en frigo ? Je connais la réponse.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

C'est toute la question. On en parlait même au ministère puisque Bruno Lemaire est toujours en train de parler de ses pommes de Normandie. 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.

Vincent PERROT, agence conseil Vivrao

J'interviens tout d'abord pour excuser Jean-Marie TETARD qui est actuellement aux Comores.

En ce qui concerne les AMAP, en majorité ce sont les producteurs qui viennent aux consommateurs et non le contraire. Lorsqu'ils sont un peu organisés et qu'ils viennent sur Paris, ils font plusieurs AMAP dans la même soirée. Cela représente moins de dépenses d'énergie. Et pour nous qui y allons en vélo pour faire notre panier, c'est beaucoup d'énergie, mais peu de pétrole. J'ai à la fois un étonnement et une précision à demander sur le sondage que vous avez fait au sujet de la faible association entre « local » et « bio » ou « signes officiels de qualité ». Premièrement, 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. Deuxièmement, dans la région Île-de-France, je ne suis pas étonné que ceux qui achètent des produits ne fassent pas le lien entre « bio » et « produits locaux » puisqu'il y a très peu de production locale en Île-de-France. En conséquence, il ne vient pas naturellement à l'esprit de dire que « bio » et « local » vont ensemble.

Je souhaiterais également avoir une précision au sujet des attentes des convives. Il est dit dans votre étude que la majorité des convives ne se pose pas la question de savoir si les produits sont des produits locaux. S'agit-il d'enfants ? En effet, vous nous parlez en majorité de restaurants scolaires et pour les enfants, la notion de «local», surtout à Paris intra-muros, ne leur parle pas énormément.

Laurent BATREAU -TECOMAH

Pour répondre sur la partie bio, il s'agit en effet de toute la subtilité des questionnaires. Si on intègre tous les labels dans une question, on ne sait plus à quel bio l'on se réfère. C'est la raison pour laquelle nous avons souhaité isoler volontairement le bio.

Arnauld DE ROQUEFEUIL, directeur du développement - Elior

De mon point de vue, le bio avec le Grenelle de l'environnement est tout de même au démarrage de toutes ces prises de conscience de « produits locaux », « produits de saison » et de « produits de qualité » en restauration collective. Sur le terrain, je le vois tous les jours. Il est vrai que le bio est moins soutenu maintenant. On parle davantage de « circuits courts », « produits de saison » et de « produits locaux ».

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

La restauration scolaire du département de Seine-et-Marne représente 126 collèges, 48 000 repas par jour, 90 % de régie directe avec un chef départemental qui fabrique sur place et une légumerie qui lui permet d'utiliser des produits bruts. Nous avons un véritable pouvoir de décision sur le territoire et l'achat de proximité. Nous avons beaucoup travaillé avec M. LEQUINIOU et Claire MASSON sur le contact et les échanges avec les producteurs au travers de réunions afin de savoir ce qu'ils pouvaient nous fournir et comment nous pouvions travailler avec eux. Certains ont répondu présents alors qu'il n'est pas facile pour eux de livrer les collèges. En effet, nous avons des exigences. Ils l'ont compris. C'est une bataille de tous les jours. Nous nous heurtons à de vrais problèmes de logistique. Une partie de notre département est rurale avec des agriculteurs et nous sommes parfois désolés lorsque certains, avec lesquels nous avons établi des liens, partent sur Rungis. Du coup, nous ne sommes plus dans un approvisionnement de proximité. D'autres structures se mettent en place et nous n'avons plus le contact que nous avons qui est malgré tout important pour nous. En effet, un agriculteur ou un producteur qui vient apporter ses produits n'est pas comparable à un transporteur qui dépose un paquet devant la porte. La notion d'échange et de qualité est une réalité. Le chef de cuisine véhicule une notion de qualité. Cette notion est très importante par rapport à un enfant. 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. Nous sommes en pleine réflexion sur la façon de conserver le patrimoine culinaire. Dans le département, des agriculteurs mettent la clé sous la porte, des fabrications s'arrêtent. Nous avons de somptueux Brie que nous n'allons plus connaître parce que nous n'avons plus assez de fabricants pour les faire et cela est bien dommage parce que les enfants adorent cela. Ils n'en sont pas qu'au Babibel. Nous avons vraiment besoin de garder un territoire important.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

Ce qui est important, c'est de savoir ce que « produit de proximité » veut dire pour les intervenants.

Liza BANTEGNIE, directrice adjointe de la caisse des écoles du 4^{ème} 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.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

C'est ce que nous avons entendu également chez Elios. Le problème est celui de la définition qui est tout de même distincte pour chacun.

Arnauld DE ROQUEFEUIL, directeur du développement - Elios

Encore une fois, cela ne dépend pas uniquement de nous, mais aussi de la collectivité. Nous estimons globalement que le terme de proximité désigne le département dans sa grande majorité. On peut aller jusqu'à la région. D'autres intervenants ont une vision un peu différente. Pour chaque collectivité, le vocable « proximité » rime avec développement local. L'agriculture locale y est fortement liée. Notre engagement est simple. Nous nous engageons sur des pourcentages. Cela est important. Dire que l'on fait du développement durable en intégrant des achats de proximité, cela est bien, mais cela est un peu flou. Ce qui nous intéresse, c'est de savoir comment l'on mesure ces achats de proximité. Aujourd'hui, nous en sommes à garantir un pourcentage de produits bio, de produits locaux et de produits bio locaux ainsi qu'un pourcentage de produits en conversion auprès des collectivités et des écoles qui nous font confiance, mais cela est compliqué.

Pour revenir sur un sujet clé, le développement des achats de produits de proximité ne peut s'envisager sans une plate-forme et une dimension logistique travaillée et aboutie. Nous travaillons sur l'île de France avec l'AFL qui interviendra tout à l'heure sur la dimension de la logistique. Sans logistique, le business n'est pas possible.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

Il est vrai que dans le quatrième arrondissement, vous n'avez peut-être pas les mêmes outils, la même rigueur par rapport à ces approvisionnements. Comment faites-vous ? J'ai cru comprendre que vous faisiez des appels d'offres assez variés auprès des producteurs. Livrent-ils quand même en camion, même si cela est un peu critique ? Viennent-ils en tracteur ? Comment viennent-ils dans le quatrième arrondissement ?

Liza BANTEGNIE, directrice adjointe de la caisse des écoles du 4^{ème} arrondissement

Généralement, ils viennent en petit camion puisque le quatrième arrondissement, comme beaucoup d'arrondissements, se trouve dans le cœur de Paris et est difficilement praticable. De plus, nous avons différents points de livraison, au nombre de sept et cela, nécessite une adaptation. Nous avons pu travailler avec des producteurs locaux en direct. Pour autant, ces points de livraison représentent,

pour eux, une difficulté. Nous travaillons essentiellement via des appels d'offres avec des distributeurs.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

Travaillez-vous avec le MIN ?

Liza BANTEGNIE, directrice adjointe de la caisse des écoles du 4^{ème} arrondissement

Nous ne travaillons pas en direct avec le MIN.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

Pour faire des appels d'offres, le Code des marchés publics est une difficulté supplémentaire pour la restauration collective pour faire des achats de proximité.

Liza BANTEGNIE, directrice adjointe de la caisse des écoles du 4^{ème} arrondissement

Il est vrai que cela ne simplifie pas les choses. Par exemple, nous avons pu lancer un marché sur le pain afin d'essayer de mettre en place du pain bio tous les midis pour les convives. Nous avons constaté que les petits boulangers ont des difficultés à se structurer pour pouvoir répondre à ces appels d'offres. Il s'agit d'une démarche un peu complexe. Au-delà de cette démarche, cela sera également compliqué en termes de paiement par la suite. Il faut que cette démarche soit véritablement volontaire de leur part et qu'il y ait une discussion préalable avec l'acheteur afin de déterminer le cahier des charges.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

Au départ, est-ce quand même la volonté d'une personne ?

Liza BANTEGNIE, directrice adjointe de la caisse des écoles du 4^{ème} arrondissement

Il faut une véritable volonté de chaque partie. Cela est essentiel. À notre niveau, nous sommes sur une petite caisse des écoles avec des quantités qui ne sont pas forcément très importantes et des contraintes spécifiques à ce territoire. 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.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

Cela est-il bien perçu de la part des parents d'élèves ?

Liza BANTEGNIE, directrice adjointe de la caisse des écoles du 4^{ème} arrondissement

Oui, cela est bien perçu.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

Est-ce une volonté politique ?

Liza BANTEGNIE, directrice adjointe de la caisse des écoles du 4^{ème} arrondissement

Oui, aussi. Cela est bien perçu si l'on va dans le sens logique de proximité, de travail en direct avec des producteurs, de saisonnalité et si l'on essaye d'être au maximum en circuit court. Si l'on ne peut pas le faire majoritairement et qu'on lance cette démarche, je comprendrai mal pourquoi cela serait mal perçu par les parents d'élèves.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

Vous alignez-vous sur la grille imposée par la ville de Paris sur les prix des repas ?

Liza BANTEGNIE, directrice adjointe de la caisse des écoles du 4^{ème} arrondissement

Dans le cadre des marchés publics, nous avons des contraintes en termes de nombre de jours de paiement. Cela rend le paiement des producteurs difficile puisque nous sommes contraints à un certain nombre de jours de paiement qui peut être relativement long pour certains producteurs. Après, en termes de prix, c'est là que le bât blesse. Pour le bio en local, nous avons des prix un peu plus élevés pour le moment par rapport à l'agriculture conventionnelle. Ainsi, nous sommes forcément contraints et l'acheteuse de la caisse des écoles essaye systématiquement de faire un parallèle entre ce qu'il est possible de faire pour nous dans le coût du repas global sur le menu du jour.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

Vous n'achetez pas comme Elios la saison qui va venir ?

Liza BANTEGNIE, directrice adjointe de la caisse des écoles du 4^{ème} arrondissement

Non.

Arnauld DE ROQUEFEUIL, directeur du développement - Elios

Deux remarques sur le sujet qui feront plaisir à mon voisin. Cela dépend des femmes et des hommes. Il est évident que la personne clé, c'est le patron de la cuisine centrale.

Le deuxième exemple concerne la ville de Saint-Étienne qui aujourd'hui impose à son prestataire que nous sommes, 70 % de produits bio pour les cantines scolaires. Il y a deux ans, c'était 50 % et dans trois ans, ce sera 100 %. Évidemment, cela entraîne une augmentation du coût et c'est la collectivité qui assume ce coût, ce ne sont pas les parents. Il s'agit là d'un choix politique.

Christine AUBRY, INRA

Sur les questions de définition, je vous rappelle que pour la définition de circuit court, il a fallu que l'on attende avril 2009 pour que le ministère de l'Agriculture nous donne une définition qui est d'ailleurs une définition que l'on peut considérer comme tronquée. Dans cette définition, ne compte que le nombre d'intermédiaires qui a été fixé à 1 et pas du tout la distance géographique. On pourrait discuter et dans la réalité beaucoup de gens discutent de cette définition. 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 (Cf. : Vivrao). L'une des demandes d'un grand nombre d'acteurs de la restauration collective est qu'on leur apporte des produits qui soient facilement intégrables dans leur cuisine. Facilement intégrable, cela veut dire tout de même parfois avec un minimum de transformation (découpage, lavage, etc.).

Jean-Luc LANDAIS, vous faites partie des personnes qui ont eu la gentillesse de répondre à nos enquêtes territoriales ainsi que des rares personnes qui ont introduit de manière régulière des produits locaux dans leur restaurant. Je souhaiterais que vous expliquiez à l'assistance comment vous faites concrètement. Vous nous avez parlé des salades qui se trouvent à côté. Allez-vous démarcher les gens ?

Jean-Luc LANDAIS, cuisinier du collège Christine de Pisan (Perthes en Gâtinais, 77)

Concrètement, nous avons une légumerie. Vous avez parlé du bio et du local. Comment le définir ? Quand je peux faire du bio, je fais du bio. J'ai l'avantage d'avoir un producteur local qui produit du bio et qui travaille régulièrement avec moi puisque j'essaie tous les 15 jours d'introduire l'un de ses produits dans les menus. Parallèlement à ce travail régulier, il vend ses légumes au prix de légumes qui ne sont pas bio. Cela permet à notre petit budget de pouvoir résister. Il est important de savoir qu'en achat de matières premières brutes, pour pouvoir créer un repas nous disposons de 1,90 € par jour. Cette somme n'est pas très importante.

La définition du local est vraiment une définition propre à l'acheteur. En effet, nous définissons les critères de ce que nous déterminons comme étant un produit local et la distance que nous mettons entre le produit que l'on cherche et notre unité de production.

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. Cela marche bien sûr avec la saisonnalité. Nous faisons la publicité de ce produit local. Bien sûr, cela représente du temps personnel. Nous faisons des affichages avec des photos, nous allons voir le producteur, nous essayons d'établir des calendriers de production afin de pouvoir mettre en place, sur nos menus et nos plans alimentaires, ces produits locaux. La difficulté est tout de même un peu plus importante lorsque nous allons vers les produits carnés. Pour vous donner une idée, je viens de commander des poulets pour le mois de juin et le producteur vient de mettre les œufs dans la couveuse. Cela représente une gestion complètement différente de ce que nous avons l'habitude de faire lorsque nous avons un marché avec des produits référencés et retenus selon des qualités prix. Un coup de fil et la livraison arrivait le jour J pour une production le lendemain, voire le jour même. Aujourd'hui, l'organisation est vraiment complètement différente. De même, il faut aussi garder la motivation des équipes et des cuisiniers. Pour ne citer qu'un exemple de saison, celui de la mâche, lorsqu'elle arrive sous atmosphère, prélavée, et que vous n'avez juste qu'à la passer sous l'eau pour la restituer au niveau des convives, cela est plus simple que lorsque la mâche locale arrive avec ses feuilles abîmées, ses racines, sa terre. Au lieu de passer cinq minutes, nous allons passer trois quarts

d'heure à la nettoyer. Dans ce cas, il vaut mieux qu'en amont au niveau des plans alimentaires et des menus, le chef de cuisine se soit posé les bonnes questions pour pouvoir intégrer les produits locaux.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

Les collégiens sont-ils sensibles à ces présentations de produits ?

Jean-Luc LANDAIS, cuisinier du collège Christine de Pisan (Perthes en Gâtinais, 77)

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 effet, le parc peut mettre en place des projets avec des autos financements de l'Europe, tel que le projet FEDER, qui permettent de financer à hauteur de 55 % les achats des produits locaux. Ainsi, pour un repas, cette aide n'est pas négligeable.

Pour ce qui est des collégiens, toujours en partenariat avec le parc, nous avons fait découvrir aux élèves de sixième et nous recommençons cette année à leur faire découvrir les unités de production laitière, céréalière, de cresson, maraîchage et autre pour leur faire voir comment cela pousse et que cela pousse dans notre coin, que l'on n'est pas obligé d'aller dans le jardin de Papy pour voir une salade. En une journée, nous arrivons à visiter trois exploitations pour leur faire découvrir les produits locaux. Ensuite, lorsqu'on leur fait goûter ces produits dans notre restaurant scolaire, il est évident que le message n'est plus le même. Ils savent ce qu'ils attendent. Ils ont vu pousser les produits. Ils les voient dans leur assiette et il est beaucoup moins difficile de les convaincre à les goûter. Il va de soi tout de même que le travail des chefs de cuisine est d'inciter tous les jours les enfants à goûter les produits qu'ils ne connaissent pas. L'individualisation de l'assiette reste le leitmotiv des restaurations scolaires, qu'il s'agisse de produits locaux ou pas.

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

Jean-Luc [LANDAIS ; *ndlr*] a été porteur d'une vraie motivation de l'ensemble des chefs de cuisine du département. Son projet a été développé dans une Charte avec 17 collèges qui essayent également de faire des produits locaux. Nous faisons des actions annuelles pour mettre en relation les producteurs et les collèges à l'aide d'une subvention départementale et de la communication. Nous faisons également des reportages. Soutenir une ferme qui est passée en conversion qui faisait des yaourts. Il est vrai qu'il n'est pas évident pour un enfant de passer du yaourt Danone au yaourt fermier. Il y a vraiment une grosse différence de goût. Au début, il y a souvent une surprise, mais ils s'y habituent et ils en raffolent. Nous avons fait des reportages photo sur tout cela. Il y a maintenant une vache, assez connue, qui s'appelle Dalida qui est la vache emblématique de la production de yaourts. Nous essayons de sélectionner les bons projets, comme celui de Jean-Luc et nous allons en développer deux autres sur le parc du Gâtinais où nous avons un véritable engagement. Nous souhaitons nous engager sur deux ans.

Arnauld DE ROQUEFEUIL, directeur du développement - Elios

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.

Jean-Luc 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.

Christel STACCHETTI, chargé de mission du Triangle Vert des villes maraîchères du Hurepoix en Essonne

Même s'ils passent plus de temps à nettoyer, préparer et découper les produits locaux, ce qu'ils ne faisaient plus, les personnels se sentent-ils valorisés de travailler ces produits et de revenir à un contact plus intime avec les matières premières ? Êtes-vous confrontés à des problèmes de calibrage ? Cela vous demande-t-il plus de travail de faire des portions imposées ou au contraire, avez-vous un peu plus de marge de manœuvre ?

Jean-Luc LANDAIS, cuisinier du collège Christine de Pisan (Perthes en Gâtinais, 77)

Pour ce qui est des personnels, inévitablement comme dans toutes les gestions de personnel, cela dépend des moments. D'une manière générale, j'ai la chance d'avoir un personnel motivé. J'essaye de le garder motivé pour qu'il continue cette action. Il en a le bénéfice au quotidien par le retour que nous font les enfants. J'en tire un profit, mais le personnel l'a aussi indirectement et l'entend de la part des enfants et cela n'est pas négligeable.

En ce qui concerne les produits et les poids, lorsqu'il s'agit de maraîchage, 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 et autre, cela devient beaucoup plus compliqué surtout lorsqu'ils ne sont pas calibrés du tout. La solution que nous avons mise en œuvre consiste à accepter que les enfants se servent à volonté. Il n'y a pas de limite. Nous faisons des buffets. Nous les apportons dans la salle et les enfants prennent à volonté. Ils ont à leur disposition des coupes de fruits pour les inciter à consommer et cela ne pose pas réellement de problèmes. Il n'y a pas de surcroît de consommation. Un équilibre se fait naturellement entre celui qui va manger plus et celui qui va manger moins. Au final, cela ne change rien.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

L'on constate qu'il y a un bouleversement dans la restauration collective depuis ces derniers temps. Vous parliez tout à l'heure des légumeries. On voit les légumeries revenir. Elles avaient disparu des constructions de cuisines centrales ou des collèges. Il y a également un bouleversement au niveau de la perception des circuits courts et de leur définition avec le nombre d'intermédiaires. J'aimerais avoir votre sentiment sur le sujet à Rungis. 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. Nous parlons de restauration scolaire, mais cela est également le cas pour tous les autres types de restauration collective. Il y a des exemples dans les entreprises où vraiment il n'est plus nécessaire d'aller dans les trois étoiles. Il est sûr que les entreprises offrent aussi des prestations incroyables. Nous voyons bien une évolution dans la prise de conscience des petites structures avec les chefs qui ont envie de travailler, faire bien et qui favorisent le contact avec les convives. Il faut effectivement pouvoir le conserver. En revanche, dans les grosses structures il y a un gros bouleversement sur les approvisionnements, la notion de circuit court.

À Rungis, vous êtes toujours en course avec ce que l'on appelle les circuits courts puisque vous n'en êtes plus à un seul intermédiaire. Vous parliez du Carreau du Temple.

Chez Elios, vous avez du réorganiser vos approvisionnements en fonction de la demande, en particulier des collectivités territoriales.

Arnauld DE ROQUEFEUIL, directeur du développement - Elios

Vous parlez de faire rentrer les produits dans les cuisines centrales. Vous avez aussi des intermédiaires qui transforment ces produits. C'est le cas des carottes déjà lavées et égouttées, prêtes à l'emploi. C'est aussi le cas avec notre producteur de carottes qui a mis en place un atelier de transformation pour pouvoir nous les livrer égouttées et prêtes à l'emploi. C'est la première des solutions lorsque l'on n'a pas de légumerie en interne. Mais, il y a de plus en plus de légumeries. Nous intervenons en tant que délégataire. Certaines collectivités construisent des cuisines centrales. Dans ce cas, de nouvelles technologies existent. Nous leur proposons d'améliorer la qualité avec de la pâtisserie fraîche, des légumeries mises en place, etc. Certaines cuisines centrales ont une quinzaine ou une vingtaine d'années et arrivent en fin de vie. Elles ont besoin de ces transformateurs qui peuvent parfois être un soutien local à différentes associations et qui nous permettent de travailler les produits, que ce soit dans la cuisine centrale ou à proximité. Il importe peu qu'il s'agisse de gestion directe ou de gestion déléguée, nous avons la même vision et la même volonté d'évoluer. Pour terminer, les collectivités ont radicalement évolué sur ce sujet. 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. Le maire en est parfaitement conscient et souhaite le mettre en œuvre encore plus. Par contre, je ne vois pas de déliquescence de la volonté des maires de mettre en avant les produits bio. D'abord parce que la volonté est d'arriver à 20%. Cela est relayé par l'ensemble des décrets.

Concernant le fait de pouvoir laisser manger les enfants à volonté, c'est bien. Il y a aussi des plans de nutrition et nous y sommes très attachés chez Elios. Nous ne sommes pas là pour qu'ils mangent beaucoup ou peu, mais pour qu'ils mangent bien et pour s'assurer de leur découverte du goût et de leur santé.

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

Par rapport aux plans de nutrition, j'ai un service qui compte 7 personnes dont 1 qualicienne et 1 nutritionniste. Pour avoir eu un label PNA [*Programme national de l'alimentation ; ndlr*] pour notre projet « Bien être et nutrition », nous sommes très attachés à avoir des plans alimentaires. Nous avons travaillé avec les collègues et il n'y a pas de difficulté par rapport à un plan de nutrition. J'ai fait partie du groupe de travail sur les projets de décrets et cela nous a donné une bonne vision de ce qui était nécessaire. Dans le département, pour éviter que la notion d'équilibre alimentaire soit perçue de façon négative, nous avons insisté sur le fait que cela était un bon moyen pour valoriser les chefs de cuisine et réintroduire les produits locaux bruts, retravailler de nouvelles recettes différemment et avoir plus d'échanges avec les enfants qui vont découvrir des produits. Sur le plan nutrition, il n'y a absolument pas de difficulté.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

Nous allons rester sur le sujet des approvisionnements et des circuits courts. Il est vrai que c'est toute une dynamique qui valorise l'alimentation en restauration collective. Nous sommes bien d'accord.

Jean-Luc LANDAIS, cuisinier du collège Christine de Pisan (Perthes en Gâtinais, 77)

Pour ce qui est de la quantité, il est évident que nous ne nous lançons pas dans du libre-service. Nous avons à faire à un public d'enfants et lorsque l'on fait un libre-service sur des crudités ou sur des fruits, cela reste raisonnable.

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. Dans Paris intra-muros, d'après la mairie de Paris, il n'y en a pour ainsi dire pas. Nous travaillons aussi avec un groupement d'achats de collèges et lycées dans les Yvelines. Sur 64 établissements, ils ont des légumeries, mais elles ne sont pas opérationnelles. Il faut donc relativiser les choses.

Sur les circuits courts et le besoin d'intermédiaires pour gérer les commandes, la logistique, la facturation, etc. cela paraît évident. Un gros donneur d'ordre comme Elior ne peut pas commander ses carottes chez l'un, ses betteraves chez l'autre. 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 rédhitoire et qu'il fallait en tenir compte, mais il faut aussi s'interroger sur le prix des produits conventionnels. Nombre de producteurs conventionnels sombrent chaque année parce qu'ils sont sous-payés. Nous connaissons des exemples dans la région Ile-de-France où, avec une réorganisation de la cuisine, nous sommes arrivés à travailler à prix égal en passant à 100% de produits bio. En redonnant le goût du travail aux cuisiniers à l'intérieur d'une cuisine, nous sommes passés d'un absentéisme de presque 50% à 2 ou 3%. Au lieu d'acheter des produits tout prêts et de les re préparer, cela est un bon moyen de gagner de l'argent, mais pas au détriment des producteurs et avec une bonne qualité de produit.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

On ré humanise la cuisine. Cela se constate et cela se fait aussi d'instinct. Je visite aussi des cuisines centrales où il n'y a pas de légumeries ou alors elles ont été conçues simplement pour réchauffer les

produits et l'on voit comment l'équipe se réapproprie la fabrication de la cuisine, justement en passant par les achats.

Avez-vous des légumeries dans le 4^{ème} arrondissement ?

Liza BANTEGNIE, directrice adjointe de la caisse des écoles du 4^{ème} arrondissement

Non, nous n'avons pas de légumerie. Nous fonctionnons essentiellement en quatrième gamme avec des produits bruts, ponctuellement, qui vont être travaillés par les agents de restauration.

Pour revenir sur le problème du prix, il est vrai qu'au niveau de la caisse des écoles, nous faisons très attention au rapport qualité-prix. Nous travaillons ponctuellement avec des producteurs locaux. Pour autant, nous essayons de le faire sur le moyen et long terme afin de nous structurer et de nous adapter par rapport aux besoins des producteurs. Nous ne parlons pas de qualité égale à celle d'une agriculture conventionnelle, nous prenons en compte le fait que les producteurs sont payés à leur juste valeur, correctement. Cela est aussi notre volonté. Ainsi, dans un menu, nous allons intégrer par exemple des fruits provenant de l'agriculture raisonnée, qui ne sont pas forcément bio, mais 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.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

Le 100% bio, cela n'est pas possible à Paris ?

Arnauld DE ROQUEFEUIL, directeur du développement - Elios

Bio local ou bio ?

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

Cela tombe bien, je suis sur Paris. 100% bio, vous m'expliquez comment faire et je signe. Ne serait-ce que pour avoir les produits puisque, évidemment, nous n'avons pas la production locale comme cela a été dit tout à l'heure. Au demeurant, même si nous l'avions, je pense que le prix serait suffisamment exhaustif pour ne pas pouvoir le réaliser. Nous voyons bien à travers les différents types de production, que les cuisines centrales de 1.000 et de 20.000 couverts ou une restauration en libre-service ou en direct n'ont pas les mêmes problématiques. Les clés pour le développement de l'approvisionnement de proximité sont très différentes d'un établissement à un autre en fonction des tailles et des productions.

Pour ce qui est de la définition des produits de proximité, je ne parlerai pas des circuits courts parce que cela m'intéresse un petit peu moins. Il est impossible à mon sens de définir une distance puisqu'elle serait complètement illogique, nous l'avons vu, au niveau de la géographie et des productions. Nous allons là où la production existe. Nous avons beau avoir des demandes, il faut bien aller vers le produit et le producteur. La meilleure proximité est à mon sens la plus proche géographiquement de son point de production et de distribution. À partir de là, nous pouvons avoir des cercles concentriques qui nous permettent d'aller au plus près. Même si nous avons envie d'aller vers le producteur le plus proche et qu'il nous est plus facile de rencontrer les hommes, que le produit soit bio ou non, dès que nous connaissons le produit et que nous savons ce qu'il vaut, nous allons vers le produit de qualité. Cela nous permet de mettre des noms et des visages derrière les

produits que nous distribuons et d'avoir une vraie vision de production de terroir. Avoir un développement de territoire correct est porteur pour tous nos élus. Sur Paris, il est suffisamment difficile d'avoir des productions locales et des territoires préservés à des prix accessibles en termes de terrain pour aller dans ce sens.

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.

Nous avons vu que pour le bio, il fallait au moins 3 ans. Il faut vraiment s'engager sur du long terme. Cela dépend de nous tous, élus ou chefs de cuisine, tout le monde doit prendre sa part pour développer notre territoire. Sur le plateau Saclay, on arrive même à refaire des installations pour des élevages de volailles bios. Nous en sommes très heureux individuellement parce que nos enfants vivent aussi sur le territoire et au-delà de la restauration collective, cela est aussi l'assurance de pérenniser nos élevages et d'assurer la même alimentation pour l'ensemble de nos enfants et donc pour le futur. C'est toute cette dimension qui est intéressante.

Nous avons parlé de traçabilité. Nous y sommes très attentifs. Nous avons vu les crises sanitaires et alimentaires dans des pays étrangers, parfois de proximité et il est très important pour nous de développer la traçabilité, mais pour cela, il faut y aller. L'éducation et la pédagogie sont également deux choses essentielles. Nous avons oublié aujourd'hui comment se font nos élevages. Nos enfants ont besoin de ce rapport.

Pour ce qui est de la logistique, nous avons bien balayé le problème. Il est essentiel pour nous de rappeler qu'en restauration collective, nous nourrissons les gens tous les jours et malgré tout, même si nous voulons faire des produits de proximité pour nourrir les gens tous les jours, il faut avoir des produits. Nos clients sont également demandeurs de produits qui ne sont pas des produits de proximité. Les demandeurs choisissent aussi parfois, même si nous pouvons les guider et leur faire changer leurs habitudes, etc. Il est essentiel, surtout à Paris, de pouvoir conserver nos distributeurs qui nous livrent nos produits tous les jours. L'idée même d'avoir ces expériences diverses et variées, est peut-être de les faire changer d'esprit. Même s'ils vont à Rungis, ils peuvent aussi passer chez notre distributeur local pour récupérer nos produits et nous les livrer. Cela ne nous fait qu'une seule livraison. Aujourd'hui, les livraisons sur Paris, malgré les nombreuses difficultés qui existent fonctionnent plutôt bien. Sans vouloir nécessairement refaire le monde, essayons de faire évoluer les systèmes de distribution qui existent. Il est vrai que dans les régions, les distances sont un petit peu plus longues. Dans le Loiret par exemple, puisque je suis habitant du Loiret et que j'ai travaillé en mairie dans cette région, il existe des plates-formes locales qui permettent d'avoir un point commun et de recentrer l'ensemble des produits fabriqués pour les redistribuer. Mais il n'y a pas de vérité unique. Une adaptation est vraiment nécessaire en fonction des lieux et des distances.

Enfin, pour ce qui est des produits transformés, l'on crée par exemple à Nîmes des systèmes de lavage, nettoyage de légumes sous vide pour les redistribuer vers les restaurations collectives à partir des productions locales, cela est très bien. Sauf que les produits locaux ou bio ou AOC, disons globalement 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. Avec les difficultés financières que nous connaissons dans notre pays, les gens n'ont pas un pouvoir d'achat exponentiel. Il faut faire des choix à un moment donné. Même si nous voulons tous aller dans le bio et avoir de la qualité, le

porte-monnaie nous force à réfléchir un peu différemment. Les produits transformés peuvent être une bonne idée pour les cuisines centrales. Il y a là une notion de quantité. Nous amortissons beaucoup mieux les produits lorsqu'ils valent un peu plus cher et qu'on en fabrique beaucoup plus, mais pour nos petites et parfois nos grandes structures, nous allons en effet vers le produit brut de manière à en retirer un gain financier par rapport à l'enjeu que l'on va y mettre, car il faut du personnel pour l'éplucher et cela à un coût. 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. Si l'on peut récupérer de la marge à travers un produit brut, nous le faisons. Sinon, cela ferait bien longtemps que l'on n'éplucherait plus nos légumes et que l'on prendrait des produits sous vide ou en petite quantité par rapport à de grosses quantités de distribution ou d'appoint. Or, les produits sous vide sont inaccessibles.

On parle actuellement de déchets, de gaspillage. 50% des salades que nous produisons sont jetées. Dans les produits de proximité, il vaudrait mieux réfléchir et revoir le problème avec son agriculteur. Au lieu de jeter 50% de sa production, mieux vaudrait s'engager à n'en prendre qu'une partie et lui demander de diminuer sa production de salades pour produire des carottes ou un autre produit de façon à avoir moins de perte. Tout cela est l'objet d'une réflexion suffisamment pertinente et longue qui demandera encore quelques années.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

Merci Eric.

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

Pour rebondir sur ce que disait Éric concernant l'approvisionnement, 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. Nous avons quelques exemples réussis. Un épicier départemental qui livrait déjà des collègues a accepté de nous procurer des produits locaux, comme la lentille de Crécy, qu'il va chercher directement. On y arrive avec certains qui sont plutôt des grossistes moyens maintenant. Il faut trouver un consensus avec les grossistes pour qu'ils puissent intégrer des produits locaux dans leurs livraisons. Cela évitera de multiplier les livraisons. En effet, un cuisinier ne peut pas passer son temps à réceptionner les produits les uns après les autres. La deuxième difficulté réside dans des contraintes réglementaires assez importantes qui ne nous permettent pas d'accepter n'importe quelle livraison.

Jean-Luc LANDAIS, cuisinier du collège Christine de Pisan (Perthes en Gâtinais, 77)

Pour reprendre l'exemple de la lentille de Crécy, la première fois que j'ai commandé ce produit, j'ai vu un pick-up arriver dans la cour pour me livrer. Il est vrai que les livraisons doivent être un peu plus ordonnées.

Dorian SPAAK, animateur de TERRE & CITE sur le plateau de Saclay

Sur la question d'identité de territoire et le fait d'aller plus loin qu'un simple approvisionnement de produits, les trois définitions du produit local sont très différentes selon que l'on se trouve à Paris, dans le PNR du Gâtinais ou dans le Triangle vert [du Gâtinais ; *ndlr*]. À Paris, la provenance régionale correspond à l'identité de territoire et la zone agricole associée. En effet pour un parisien, la zone

agricole associée à Paris c'est l'ensemble de la région. En revanche, lorsque l'on se trouve dans le Triangle vert, grâce au travail réalisé par Christelle depuis 10 ans, l'identité agricole du Triangle vert, c'est le Triangle vert, c'est-à-dire une commune et les quelques communes limitrophes. Telle est la taille du Triangle vert c'est-à-dire une vingtaine à une cinquantaine de kilomètres, selon la définition qui en a été donnée. Dans le Gâtinais, les espaces territoriaux sont un peu plus conséquents, d'où la notion de terroir explicitement citée et une distance un peu plus longue d'une centaine de kilomètres. Il en ressort qu'au-delà de la distinction métropole - périurbain, le « local » correspond vraiment au territoire dans lequel on se trouve, l'identité de ce territoire est la zone agricole qui lui est associée. Cette analyse corrobore les points qui ont été soulevés assez fréquemment depuis tout à l'heure. Madame BEUGNOT parlait notamment de la confiance et de la qualité que l'on obtient lorsque l'on traite directement avec un producteur. À mon sens, dans la proximité il y a aussi des facteurs très différents des facteurs quantitatifs habituellement utilisés. Bien entendu, la question de la proximité géographique avec le nombre de kilomètres et le potentiel de l'impact carbone et de réduction des coûts de transports, mais également la proximité humaine, identitaire est très forte dans ce genre de démarche. Nous le voyons très clairement sur le plateau de Saclay. Le travail d'animation pédagogique, etc., tous ces facteurs non quantitatifs sont très importants et doivent être pris en compte, car ils jouent énormément en faveur de la démarche. De la même manière, Monsieur LANDAIS évoquait le fait de montrer aux enfants comment poussent les produits et que de ce fait ils les mangent plus facilement. En effet, 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. Cela va bien au-delà des économies de coûts et de carbone que l'on peut potentiellement réaliser.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

Puisque vous allez prendre la parole, j'ai une question pour vous. Renforcez-vous cette image de proximité à Rungis, comment le faites-vous ? Le faites-vous à destination de la restauration collective qui je pense pour l'avoir entendu de certains acteurs, a été un moteur dans le développement du bio pour la restauration commerciale ? La restauration commerciale bénéficie de ce que la restauration collective a mis en place dans les approvisionnements, entre autres de produits bio.

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

Il faut savoir que nous avons des liens assez étroits avec le groupe Elior. Nous sommes partenaires d'écoles de restauration, notamment Patrimoine et Terroir.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

Pouvez-vous préciser ce qu'est Patrimoine et Terroir ?

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 partie du camion est réservée aux cuisines, une autre est réservée à la salle. Les étudiants passent par les différents métiers. Au bout du compte, s'ils ont réussi correctement leur stage, ils obtiennent un contrat avec le groupe Elior, sous réserve d'avoir obtenu leur diplôme c'est-à-dire leur bac ou autre. Cela leur

permet de découvrir les produits frais, savoir les travailler, se comporter, et compléter leur formation avec l'objectif d'une embauche, le tout étant accompagné. Cela est à la fois intéressant et stimulant. L'intérêt est conjoint puisque d'une part le groupe Elios peut repérer un certain nombre de candidats intéressants pour lui, de notre côté nous sommes intéressés pour faire connaître les produits de Rungis et en même temps nous trouvons à ces jeunes des débouchés. Une sorte de complémentarité est ainsi créée qui se rapproche de la restauration collective.

Si j'ai parlé des AMAP tout à l'heure ce n'est pas en mal. Les AMAP sont très intéressants et je ne les discute pas. Je suis moi-même fonctionnaire du Ministère de l'Agriculture et à ce titre, je me permets de faire quelques critiques parce que cela ne résout pas tout. Il s'agit d'une question d'échelle. En matière de quantité, je rejoins évidemment le groupe Elios. Des opérations merveilleuses peuvent être réalisées et je ne conteste aucune des opérations que vous avez citées, mais lorsqu'on raisonne sur des centaines de milliers de tonnes, on ne raisonne pas de la même façon. Le problème de l'obligation de sécurité alimentaire se pose.

Concernant les producteurs, le Carreau des producteurs est une initiative locale, régionale de Paris. Deux notions différentes sont à prendre en compte. Une notion visuelle et une notion de contact relationnel. Si l'on maintenait le Carreau des producteurs à Rungis, il serait possible de faire du commerce par Internet. Il existe au moins deux types de commerces sur le marché de Rungis : d'une part, le commerce que l'on appelle le Carreau où l'on voit les produits, on échange, on choisit ses produits, on les retire et on les livre. D'autre part, les entrepôts qui sont plus importants que le Carreau notamment dans la marée. Là, se déroule le commerce à grande échelle. Le Carreau des producteurs est un troisième type de commerce. Le marché de Rungis a pris conscience qu'il fallait maintenir la production en région Île-de-France, les producteurs rencontrant des difficultés parce que leurs seuls débouchés étaient quasiment les marchés traditionnels. Il est en effet difficile d'être à la fois producteur et vendeur. Or, ce sont deux métiers que les producteurs assument avec toutes leurs difficultés. Nous avons voulu les aider. Le Carreau des producteurs 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. Avec quel label ? Le Carreau des producteurs est un label qui n'en est pas un, mais qui existe de fait, c'est « l'ultra frais ». En effet, les produits, prenons l'exemple de la salade, etc. va être découpée le soir ou le matin même pour vous être servie à la table de midi. L'ultra frais se voit, la coupe de la salade est blanche. L'ultra frais désigne des produits qui suintent de rosée. Ceux qui vendent de tels produits sont des producteurs qui sont capables de parler de leurs produits. Comment peut-on imaginer d'appeler cela un circuit long ? 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 nous sommes bien rendu compte qu'il y a un manque dans ce domaine et nous avons cherché à couvrir ce manque, mais avec une économie. Il s'agit en quelque sorte d'amener à la portée des élèves, etc. pour compléter cette offre qui est insuffisante aujourd'hui compte tenu de l'évolution que vous indiquez et qui est parfaitement exacte. Nous avons déjà projeté cette idée dans le cadre de l'aménagement de la zone afin de pouvoir remobiliser une zone complémentaire pour aller dans ce sens.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

Faites-vous des choses avec le Conseil Général du Val de Marne qui gère tout de même un certain nombre de Collèges ?

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

Pas en tant que tel. Nous gérons nous-mêmes la plate-forme. Ce sont les grossistes qui gèrent les contrats. Le problème est de les inciter à le faire. C'est également la raison pour laquelle je suis ici. Vous faire passer des messages et recueillir les vôtres. Nous avons bien sûr des rapports permanents avec le Conseil Général, etc. de même qu'avec la DRIAAF. Tout cela est convergent. Mais il ne suffit pas d'avoir des idées, il faut ensuite les mettre en pratique. C'est sur ce point que je rejoins par exemple le groupe Elior parce qu'il s'agit de problèmes de masse. Toutes les opérations sont merveilleuses, étendons-les, mais nous ne toucherons pas 12 millions de Parisiens de cette façon. Lorsque l'on s'adresse à de grands ensembles, de grandes collectivités, il faut avoir un mécanisme, une logistique, de l'organisation.

Arnauld DE ROQUEFEUIL, directeur du développement - Elior

Aujourd'hui, Élior représente 850.000 repas par jour et 4 millions de repas bio par an. Nous parlons de véritables volumétries. Nous assurons la restauration d'une ville comme Lyon pour les écoles maternelles et primaires, soit 127 écoles et 25.000 enfants qui déjeunent tous les jours grâce à une cuisine centrale avec 10 livraisons sur environ une douzaine de sites au quotidien. Ainsi, la volumétrie est essentielle. Lorsque j'étais patron des opérations, la problématique n'était pas de proposer une animation, mais de savoir comment faire la même animation au même moment sur les 1.300 à 1.400 écoles dont nous avons la charge.

Selda 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. Nous avons notamment une plate-forme qui se trouve sous le MIN de Rungis. J'aurai l'occasion de parler de la vision d'AFL de l'offre en produits de proximité à destination de la restauration, mais je suis assez interpellée par ce qui ressort de la notion d'intermédiaire et du rôle de grossiste. En tant que grossiste, nous avons vraiment un rôle moteur d'intermédiaire entre la production et la restauration. Dans les faits, nous sommes souvent précurseurs parce que nous sommes à l'écoute de ce que la restauration exprime en demande et pour être en contact tous les jours avec ces producteurs, nous avons les moyens de pouvoir, avec eux, monter une offre réelle, sérieuse et la proposer. Nous ne sommes pas seulement un intermédiaire-logisticien. Nous sommes également un intermédiaire-conseil d'écoute et de recommandation, d'aide à la structuration de l'offre en amont pour faire en sorte qu'elle devienne une offre durable et non des actions ponctuelles d'animation, même si ces dernières sont très bien. Notre volonté est vraiment d'avoir un rôle au-delà d'un simple logisticien.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

Travaillez-vous avec la restauration collective ?

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

Absolument, c'est notre principal marché. Nous travaillons également avec Elior.

Arnauld DE ROQUEFEUIL, directeur du développement – Elior

AFL est notamment notre partenaire sur l'Île-de-France. Pour relayer ce que Madame CELIK nous dit, heureusement qu'AFL est là pour nous aider à structurer la démarche du début jusqu'à la fin.

Gaëtan GUILLEMOT, Agence Conseil Vivrao

Arnaud de ROQUEFEUIL a parlé de notre opération qui s'appelle « Mon assiette bio, ma pelle » et qui consiste en la mise en relation quasi directe du producteur avec le consommateur. 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. Cela est vraiment quelque chose de très nouveau dans le cadre de la production. En effet, on voit cette notion de relation directe entre la production et la consommation apparaître de plus en plus.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

J'en ai vu un exemple la semaine dernière à Metz. La chambre d'agriculture présentait des tableaux sur l'espace alloué pour la restauration collective pour par exemple des concombres locaux qui répondaient totalement à tous les repas de la restauration collective, au moins scolaire de la région. Cela témoignait du fait que quatre produits pouvaient vraiment fournir la restauration collective.

Arnauld DE ROQUEFEUIL, directeur du développement – Elior

Ceci est amusant puisque nous avons, depuis le mois de septembre, la restauration de la ville de Metz concernant une AT Appro [*Assistance technique d'approvisionnement ; ndlr*] où la collectivité nous demande de l'aider sur la cuisine centrale au niveau des approvisionnements et de tout ce qui est assistance technique. Nous sommes à 100 % sur la même dynamique.

Jean-Luc LANDAIS, cuisinier du collège Christine de Pisan (Perthes en Gâtinais, 77)

Une petite remarque sur le produit spécifique du pain. Nous achetons le pain à un céréalier du plateau de Saclay qui a cette année créé sa boulangerie et qui nous le livre. Nous en sommes très contents, mais au demeurant la difficulté pour les écoles est qu'elles ne sont pas ouvertes toute l'année. Bien souvent, en discutant avec nos producteurs, nous nous rendons compte que nous les mettons en difficulté parce que nous ne sommes ouverts que 200 jours dans l'année alors que sur les 365 jours de l'année, ils n'ont malheureusement pas autant de vacances qu'ils le souhaiteraient. 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 établissements rencontrent ce problème. Par contre, 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.

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

Ma question s'adresse à Monsieur de ROQUEFEUIL. Comment faites-vous pour arriver à convaincre les producteurs locaux de faire partie de votre panel de fournisseurs ? Arrivez-vous à assouplir les contraintes imposées par les cahiers des charges ou les contraintes administratives qui pèsent sur les petits producteurs à défaut de quoi il serait peut-être un peu compliqué pour eux de travailler avec vous ?

Arnauld DE ROQUEFEUIL, directeur du développement – Elios

C'est une excellente question. Nous ne nous voilons pas la face. Si nos acheteurs arrivaient chez un producteur en lui annonçant qu'ils ont 900.000 repas scolaires à assurer pour Elios, cela ferait fuir le producteur. De plus, il faudrait qu'il ait également la possibilité d'assurer la livraison, la sécurité alimentaire et qu'il soit capable d'assurer la traçabilité de ses produits. Même en admettant qu'il arrive à réaliser toutes ces exigences, le producteur local avec sa toute petite production ne se sent pas à la hauteur. Et si par hasard il fait du bio, il se demande quel intérêt il aurait à le vendre moins cher à Elios. Si vous me posez cette question, c'est que vous pensez que c'est comme cela que cela se passe. Comment faisons-nous pour dépasser ce cadre-là ? Elios est aujourd'hui le premier vendeur de produits bio en France, tant sur la restauration commerciale que collective, avec quatre millions de repas. Cela veut dire que nous arrivons à convaincre les producteurs. Pour les convaincre, nous travaillons avec l'ensemble de la filière. Au premier plan, les chambres d'agriculture. Par exemple, la chambre d'agriculture d'Aix-en-Provence et celle d'Avignon référencent un certain nombre d'agriculteurs, nous mettent en relation avec eux et certaines chambres d'agriculture nous vendent directement les produits. Nous avons donc référencé la chambre d'agriculture de la région PACA qui est notre fournisseur sur des produits locaux. Ensuite, nous travaillons par exemple avec « Mon assiette bio, ma pelle » qui nous met en relation avec les collectivités territoriales et les producteurs. Enfin, nous faisons confiance à l'intelligence humaine. C'est un mot qui disparaît de plus en plus aujourd'hui. Vous disiez tout à l'heure qu'il fallait oublier la notion de circuits courts. Bien sûr. La définition ne sert à rien. Ce sont les hommes et les femmes qui font notre business. Si nous avons envie de travailler ensemble, il faut nous rencontrer et discuter. Lorsque Monsieur nous dit que son producteur vient le voir avec ses lentilles, cela est une splendide histoire, mais c'est juste une histoire entre deux personnes. C'est cela qui est bien. Notre travail est de partager, de lever les craintes.

Je vais vous raconter une dernière histoire sur le riz de Camargue. J'avais la gestion de la cuisine centrale de Marseille. Je venais de passer 10 ans chez Total et ne connaissais rien à la restauration. Un jour, un producteur m'appelle en me disant qu'il avait une belle histoire à me faire raconter pour la ville de Marseille. Au lieu de manger du riz de Thaïlande, il me proposait son riz de Camargue. Il n'était pas référencé. Il était persuadé que les prix n'allaient pas lui permettre de nous vendre. De mon côté, j'étais persuadé que cela ne marcherait pas. Je me suis amusé et j'ai pris le sujet. Et aujourd'hui, 20 tonnes de riz de Camargue sont servies à la ville de Marseille, tous les jours pour les enfants, le producteur est content et moi, je dors bien. La vie est simple comme une histoire à raconter entre deux personnes.

Intervenant (2 :10 :55)

Pour apporter un complément sur les différents types de restauration collective, il faut faire attention avec le scolaire. L'histoire du céréalier nous a donné le retour en direct des problèmes qui se posent au moment où les écoles ferment. Il y a sûrement un travail à faire avec les différents types de restauration collective ainsi qu'avec les entreprises ayant des baisses de volumes de restauration, mais qui conservent tout de même une activité. 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. L'étude de la DRIAAF a permis d'apporter une base comparative entre différents types de restauration collective. Elle est sûrement à approfondir d'une manière un peu plus opérationnelle.

Arnauld DE ROQUEFEUIL, directeur du développement – Elios

Il y avait un chiffre intéressant dans l'étude où l'on disait que produit local rimait avec produit bio pour 10 % des personnes. Cela n'est déjà pas mal. On disait tout à l'heure que cela n'était pas beaucoup. Il reste 90 %, mais il y en a déjà 10 %.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

J'aurais bien voulu que vous parliez de Vivrao à Bagneux. C'est tout de même une belle histoire.

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 et nous avons construit un marché public avec des producteurs désireux de participer à cette histoire en acceptant de réserver une partie de leur production au restaurant de Bagneux, c'est-à-dire 3200 repas quotidiens. Nous avons d'abord procédé à un recensement des productions sur la région Île-de-France. Il n'y en avait pas beaucoup. Il y avait des pommes, des poires, des lentilles et du pain. C'était tout ce qu'il y avait à l'époque. Bagneux n'ayant pas de légumerie, il n'était pas question de passer des légumes bruts. Nous avons demandé leurs prix aux producteurs, les quantités qu'ils étaient susceptibles de livrer et nous avons proposé une version du marché public, eau bio pain ?, fruits et légumes bio pour la mairie de Bagneux. Ce marché public a fait l'objet d'un appel d'offres tout à fait normal avec un certain nombre de critères qui permettaient, non pas de se focaliser sur le local puisque le local n'a jamais été cité, mais en revanche de permettre à un pool de producteurs locaux de se présenter et de concurrencer des grossistes, sans aucun problème. Il a fallu trouver ensuite un porteur de projet, aucun des producteurs ne souhaitant le faire. En effet, il n'était pas question d'envoyer les producteurs, les uns après les autres. Il est important d'avoir un intermédiaire qui joue encore aujourd'hui le rôle de plate-forme virtuelle. L'offre de cet intermédiaire a été acceptée. Ensuite, la plate-forme a contractualisée 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 et de passer des commandes quasi obligatoires. Obligation de la part des producteurs de s'engager sur un prix pour trois ans avec une augmentation possible, seulement s'il était prouvé que cela était nécessaire, et dans la limite de 1 % par an sur les trois ans. À la fin de l'année dernière, nous avons eu un problème avec un producteur qui souhaitait augmenter ses prix de 7 %. Nous lui avons répondu qu'il avait fixé le prix au départ, qu'il savait qu'il ne pouvait pas augmenter de plus de 1 % et que l'on

ne pouvait pas jouer avec l'argent public, les maires ou les gestionnaires, ayant des comptes à rendre à leurs administrés. Ce producteur avait l'assurance d'un prix garanti sur trois ans, il devait s'y tenir. À la fin de l'année, il pouvait sortir du marché. Cette expérience est exemplaire, car dans le marché, nous avons tenu compte du périmètre restreint qu'est l'Île-de-France et du fait qu'un producteur ne puisse pas répondre faute de marchandises. Cela est arrivé cette année : il n'y a pas eu de pommes bios sur l'Île-de-France. Heureusement, nous avons pu les remplacer par des carottes, avec l'assentiment de la mairie de Bagneux. Cela montre que l'on peut véritablement faire quelque chose avec les producteurs pour autant que les deux parties s'engagent, à la fois sur les prix, les volumes et la durée. Cela est vraiment important dans les deux sens. Il faut que les donneurs d'ordres comprennent que la durée, c'est important, mais il faut aussi que les producteurs s'engagent sur la durée, les prix et les volumes. Il n'est pas possible de changer les règles du jeu tous les six mois, sous un prétexte quelconque. Ce n'est pas parce qu'une année il y a moins de production de pommes qu'il faut augmenter tout d'un coup le prix des pommes en sachant que peut être l'année d'après, on va y gagner en quelque sorte. Il en va de même pour la restauration collective. Il faut que les règles du jeu soient fiables de la part des différents partenaires.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

Avec cette histoire de Bagneux il y a quand même une volonté politique que nous avons croisée au congrès des maires où nous étions présents. Cela bouleverse la distribution. Comment voyez-vous cela à Rungis ? Comment les grossistes voient-ils cela ? C'est une initiative. Nous voyons à travers la France les problèmes de logistique qui sont rencontrés pour suivre cette volonté politique. Il est vrai que les grossistes, les intermédiaires doivent trouver des solutions. Or, il ne les trouve pas. Alors, on voit des intermédiaires comme BioCoop dans certaines régions, prendre le relais. Comment, en tant que professionnels de la logistique voyez-vous, à Paris, ses initiatives ?

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

Cette initiative est souvent animée par une volonté politique et de communication.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

De communication électoraliste, vous pouvez le dire ! Je sais qu'il y a des élus maintenant qui sont élus à vie, justement en prenant en compte la restauration collective. Je m'en félicite.

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

Pourquoi pas, puisque de toute façon ils ont le soutien des producteurs, etc. Nous nous organisons par rapport aux attentes que nous avons également identifiées. Lorsque vous nous demandez, en tant que grossistes, comment nous allons nous organiser, en réalité, nous sommes déjà organisés.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

En effet, vous êtes déjà organisés, mais certaines choses révèlent qu'il y a spécifiquement, non pas un problème d'approvisionnement puisque tout cela a été analysé, mais un problème de logistique. Pouvez-vous vous greffer sur des projets comme ceux-là ?

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

Bien sûr. 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. Certaines mairies, certaines régions nous font des requêtes plus précises et nous demandent de fonctionner avec les producteurs qu'elles ont identifiés. Pas de souci. 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. C'est également en cela que nous apportons une valeur ajoutée au niveau de la demande dans le sens où dans notre organisation, nous allons faire le contact avec ces producteurs regroupés, mais en plus apporter des éléments en termes de contrôle, d'enregistrements à tenir à disposition, etc. Nous nous greffons assez facilement sur ce type d'organisation.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

Vous avez raison de souligner tout cela. Je ne sais pas comment vous avez surmonté tous ces détails techniques. Il s'agit tout de même d'un professionnalisme au niveau de la traçabilité et de l'hygiène. La distribution était votre métier au départ ?

Vincent PERROT, agence-conseil Vivrao

Non, ce n'était pas du tout mon métier. Je ne travaille pas seul chez Vivrao. Gaëtan GUILLEMOT travaille depuis 10 ans sur la restauration collective. Xavier DUPUIS que Arnauld de ROQUEFEUIL a cité est maintenant producteur de carottes après avoir été certificateur SGS pendant plusieurs années. Il a également été salarié au CINABIO, maintenant devenu SETRABIO pendant plusieurs années. Il connaît donc très bien la certification et la normalisation en bio et il nous aide systématiquement. Les producteurs qui veulent aujourd'hui travailler dans la restauration collective connaissent également ce genre de choses. Il ne faut pas croire que nous allons prendre n'importe quel maraîcher pour travailler sur la restauration collective. 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 travaillons avec eux pour qu'ils diversifient le plus possible leur production et qu'elle dure dans le temps. On ne peut pas nourrir la restauration collective simplement avec la production d'Île-de-France. Les carottes, les céleris, les choux et les pommes de terre vont s'arrêter au mois d'avril et d'avril à septembre, nous n'avons rien en Île-de-France en termes de légumes, à part de la salade. On ne peut pas nourrir les gens simplement avec de la salade. Il va donc falloir trouver autre chose. Les maraîchers ont des légumes primeurs, mais cela ne les intéresse pas de les livrer à la restauration collective. 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. Nous voyons qu'avec

l'atelier de Flins, des emplois sont créés. Il y a toute une vertu pédagogique. Nous faisons ce recensement au jour le jour, ce qu'un grossiste ne peut peut-être pas faire aussi facilement que nous.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

Vous hochez la tête, mais le débat est là et je pense que cela est important. Vous m'excuserez de parler de Cuisine Collective, le magazine auquel vous êtes tous abonnés. J'avais fait un titre : « la restauration collective, levier économique de l'agriculture biologique » et Bruno Lemaire m'a repris en disant : « la restauration collective, levier économique de l'agriculture ». Avec le développement des circuits courts, la question est de savoir comment s'organise la distribution puisqu'elle est forcément bouleversée dans cette réorganisation. Je pense que certaines choses doivent être développées différemment. Les approvisionnements en restauration collective sont de plus en plus qualitatifs. En 2009, il s'agissait de 1,40 €, 1,50 €. Aujourd'hui, 1,90 € est le prix bas. Nous sommes à 2,05 € de moyenne. Il est vrai que les maires investissent beaucoup plus au niveau des achats alimentaires.

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

C'est aussi un retour sur investissement. Lorsque l'on développe un territoire, on a de ce fait plus de potentiel économique, moins de chômeurs, etc.

Une chose me semble importante, c'est la complexité du métier. Nous avons vu tous les enjeux et comment les appréhender. La difficulté pour nous, en restauration collective et en particulier au CCC [*Association de la restauration collective en gestion directe ; ndlr*], était de mettre en place, dès cette année avec l'aide de Bruno Le Maire [*ministre de l'agriculture ; ndlr*], une formation de cuisinier en restauration collective qui n'existait pas en France au niveau national. Elle a été validée cette année et permet de former enfin 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. Cela sera également le cas pour TECOMAH probablement très prochainement. Nous serons à même de présenter des jeunes dans les écoles pour les former pendant une année supplémentaire et pour nécessairement répondre aux besoins qui sont grands en termes de compétences en cuisinier et en restauration collective dans les lycées, les collèges, les mairies, etc. Elicor aussi fera partie bien évidemment des gens qui seront intéressés. L'idée est que grâce à ses compétences, il sera possible d'aborder de manière plus prégnante l'ensemble de ces enjeux. Il s'agissait vraiment d'une grosse demande et il fallait passer par cela pour commencer le travail.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

Cela participe à la professionnalisation de tout le secteur de la restauration collective. Nous avons vu, il y a quelques années, des élus qui ne savaient pas quoi faire avec quelques employés municipaux. Pour eux, la dernière place, c'était la restauration collective. Ce n'est plus du tout le cas aujourd'hui. Peut-être y a-t-il encore quelques communes qui sont un peu perdues, mais il y a vraiment une prise de conscience à ce niveau.

Selda 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, en tout cas dans le monde du fruits et légumes, que l'attente a évolué, nos métiers évoluent. Cela est un peu comme l'évolution de l'agriculture en elle-même. Au début, on lui a demandé de répondre en termes quantitatifs. Petit à petit, on lui a demandé de prendre en compte les contraintes sanitaires, de traçabilité, la sécurité des denrées. Maintenant, on lui demande d'aller plus loin et de prendre en compte le défi environnemental. Avec cette évolution de l'agriculture, ce sont tous les métiers du secteur agricole qui doivent évoluer et travailler ensemble pour répondre à cette problématique. C'est la raison pour laquelle ce type de projet, par rapport à des grossistes, n'a pas de concurrence. 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 ne nous sommes pas concertés, mais je partage pleinement le point de vue de Madame. Nous sommes très à l'écoute en ce moment. 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. Il y avait confrontation entre l'offre et la demande. 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. L'une des spécificités du marché de Rungis est de s'adapter. Au départ, Paris n'avait pas de produits. La province amenait les produits à Paris. Les grossistes, c'était cela. Le côté international n'existait pas. Rungis était un marché destiné à approvisionner uniquement les Parisiens. Le développement des communications, de la restauration et la position gastronomique de Paris ont créé un attrait à la fois pour les fournisseurs et les acheteurs. De ce fait, une externalisation s'est développée. Tout cela est profitable. Avec le développement de la restauration collective, une réflexion nouvelle est sans doute à apporter. 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. Mieux préparer, mieux conditionner, livrer, tout cela va tout à fait dans le sens de la restauration collective. Nous devons également nous organiser en termes de logistique. Ainsi, la partie complémentaire que nous envisageons sur le marché est conçue pour aller dans ce sens très précisément. Il faudra peut-être ensuite segmenter en quelque sorte les différents marchés. Les aspects scolaire, de restauration simple, restauration d'entreprise seront pris, mais peut-être pas avec les mêmes critères. Il a été question de distributeurs automatiques de sucreries dans les lycées, les collèges, etc. Pour des raisons sanitaires et de santé, on a pensé qu'il valait mieux distribuer des fruits. Présenter des fruits préparés, coupés, rendra ces produits plus accessibles. L'accessibilité est en effet un point important. L'offre globale est une chose, ensuite il y a la mise à disposition. En particulier, il faut que les fruits soient mûrs, appétissants. Un produit repoussant peut-être contre-productif. Il faut ensuite les mettre à la portée des enfants pour qu'ils soient assimilables. 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.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

Vous avez peut-être avoir une grande légumerie à Rungis ?

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

Je ne sais pas si le terme de légumerie convient, mais cela va dans ce sens-là bien évidemment. Il faut que nous soyons le fournisseur d'Élior, mais de façon plus organisée.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

Il n'y a pas qu'Élior. À la mairie du quatrième [arrondissement de Paris ; ndlr], ils ont besoin d'une légumerie.

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

Je prends Elior comme exemple, mais cela n'est pas en opposition avec ce qui se peut se faire au niveau local. Tout ce qui peut valoriser le niveau local a sa raison d'être. Tout cela est complémentaire. Les AMAP, etc. tout cela c'est de la valorisation. 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.

Jean-Luc LANDAIS, cuisinier du collège Christine de Pisan (Perthes en Gâtinais, 77)

Pour répondre à cela, 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. Ce projet est en cours.

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

Une réflexion par rapport à ce qui a été échangé puisque l'on aborde le sujet de la restauration collective en parlant du groupe Elior qui semble avoir beaucoup de supporters. Parmi les sociétés de restauration il y a également, hélas de moins en moins de petites sociétés de restauration qui n'ont pas des volumes tels que les vôtres. 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 cela est bien dommage. En effet, ces petites sociétés étaient beaucoup plus, par leurs volumes et leurs relations de proximité, des clients potentiels d'un certain nombre de petits producteurs. Elior, avec son nombre de repas très important peut effrayer certains petits producteurs. Certaines villes sont également effrayées par une augmentation de prix de 30% entre une carotte traditionnelle et une carotte bio ou circuit court. En tant qu'élus, nous avons un prix de repas. J'ai eu une expérience précédente avec une petite société de restauration. 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 générait pas une augmentation de prix extravagante et nous avions un produit local de proximité. Cela n'est pas du tout mon cas à l'heure actuelle puisque, malheureusement, dans mon cahier des charges, j'ai changé de prestataire pour aller avec quelqu'un de beaucoup plus grand, Elior. Je vous invite à aller voir l'usine de Fresnes dont je dépends. J'utilise le mot usine et non pas cuisine centrale. Vous avez dit que l'on ne devait pas être en train de se raconter des histoires. Je vis concrètement et les enfants qui déjeunent à la cantine vivent concrètement cette expérience qui pour moi n'est pas une bonne expérience. Je comprends que la traçabilité, le professionnalisme

soient nécessaires, mais cela ne génère pas 30 % d'augmentation de prix que je ne saurais pas vendre aux citoyens de Sceaux. En achetant à 2,90 € mon repas, je pense qu'il y aura de quoi faire tout de même.

Arnauld DE ROQUEFEUIL, directeur du développement - Elios

Merci pour cet exemple extrêmement intéressant. Je vous propose de faire deux choses. La première de venir sur Fresnes, visiter la cuisine centrale. Je ne sais pas si vous l'avez déjà fait ?

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

Je l'ai fait en visite organisée et en visite-surprise et j'ai eu effectivement beaucoup de surprises.

Arnauld DE ROQUEFEUIL, directeur du développement - Elios

Vous parlez des petites sociétés de restauration. Aujourd'hui, il y a énormément de sociétés de restauration. Vous avez tort de dire qu'il n'y en a plus. Pour être le leader en France, je vous confirme qu'il y a énormément de sociétés de restauration. Nous avons de plus en plus de petits traiteurs qui servent certaines collectivités territoriales. Trois énormes mastodontes viennent ensuite prendre une bonne partie de la restauration externalisée. Que sont ces grosses entreprises ? Lorsque je suis arrivé, j'ai eu les mêmes remarques que celles que vous venez de me faire de la part de certaines collectivités. Elios dans les faits n'existe pas. Sodexo n'existe pas. Les autres n'existent pas. Nous sommes tous de petites entreprises locales. À Agen, la cuisine centrale est constituée de huit personnes avec une directrice qui gère 1.800 repas pour huit écoles. C'est une petite PME. Il s'agit même parfois de TPE. Tout cela réuni fait que nous avons mis en place une structure de ressources humaines, financières, achats qui, globalement, a créé Elios. Aujourd'hui, l'un des principaux fournisseurs des petites collectivités territoriales, c'est la société Elios qui a la délégation de la cuisine centrale, mais cela ne représente qu'une dizaine de personnes. Il s'agit en fait de petites entreprises locales. C'est d'ailleurs comme cela que nous nous sommes construits puisque ce sont les entreprises régionales qui nous ont rejoints progressivement. En fait, nous sommes des interlocuteurs locaux. Nous ne sommes pas un groupe national.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

Nous parlons de la diversité de la restauration collective. Elle répond à des attentes. Des élus ont trouvé avec Elios ou avec Sodexo une réponse. Il est vrai qu'il y a trois grosses sociétés. Il y en a une cinquantaine encore sur le territoire qui font un travail régional très intéressant. Nous le soulignons au travers de reportages. Chacun de ces engagements ! Nous ne sommes pas là pour polémiquer sur le sujet. Je vous remercie.

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

Je ne polémique pas. Simplement, il y a effectivement une centrale d'achat qui n'est pas une centrale d'achat régionale. C'est ce que je trouve dommage. Cela traduit un vrai dysfonctionnement sur Fresnes.

Nathalie 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. Pour repositionner les choses, l'essentiel n'est pas le groupe Elios, mais bien la régie directe avec des sociétés de restaurations petites, grosses et moyennes qui peuvent être des communes, des entreprises, des CE, c'est-à-dire des gens autonomes qui font aussi un vrai travail et qui se rassemblent eux aussi.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

Il s'agit en fait d'un secteur complètement méconnu. Avec le CCC, Bruno Le Maire nous avait demandé de fournir des chiffres. Les chiffres de l'INSEE, sont de 100.000 salariés. Ces chiffres viennent du Syndicat National de la Restauration Collective qui représente essentiellement les sociétés de restauration parce qu'elles sont les seules salariées réunies autour de cette convention collective. Les deux autres tiers de ce secteur sont méconnus. En entreprise, les salariés sont rattachés à l'entreprise pour laquelle ils travaillent. Si un chef travaille pour une banque, il dépend de la convention collective des banques ou des transports s'il est avec Air France. Les collectivités territoriales sont des agents techniques et on a du mal à les recenser. Il est très difficile de parler de ce secteur de façon générique. Dans cette problématique des circuits courts, on sent qu'il s'agit d'un engagement public, politique. C'est aussi la volonté de certains acteurs comme nous allons le voir de s'engager, plus ou moins sur ce développement des circuits courts.

Intervenante (2 :40 :18)

Je suis élue dans les Yvelines, dans une petite commune qui se trouve en bordure de la plaine de Versailles. Je travaille avec le groupe Elios et nous sommes en train de chercher les moyens d'avoir plus d'approvisionnement en produits locaux. Il y a beaucoup d'agriculteurs sur la plaine de Versailles. Nous avons un contact très proche avec la responsable et cela se passe très bien. Notre difficulté est le prix du repas qui est déjà élevé. La commune participe à peu près à hauteur de 30 % au prix du repas. Elle est relativement privilégiée, mais nous ne pouvons pas non plus augmenter de façon inconsidérée les repas. L'autre difficulté est que les agriculteurs ne sont pas toujours capables de fournir la quantité. Nous sommes en discussion avec Elios pour voir comment nous pouvons introduire davantage de produits. Ensuite, c'est le contact personnel qui fait la différence. Tout comme la cuisine dépend du cuisinier ou du gérant.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

Vous dites que vous souhaitez développer les produits de proximité, voulez-vous également développer les produits bio ? Êtes-vous dans cette démarche ?

Intervenante (2 :41 :52)

Si tout le monde demandait les produits bios, les agriculteurs ne pourraient pas fournir. Cela est une question de prix également.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

Vous dites que vous êtes chers. Pouvons-nous avoir une idée du coût des denrées ?

Intervenante (2 :42 :05)

Le coût du repas facturé aux familles est d'environ un peu plus de quatre €, 4,10 €, ce qui est déjà cher. Nous avons un quotient familial. Notre population est très exigeante et il y a une demande.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

Si je peux vous rassurer, une grande ville en France vient de faire passer les prix de 4,50 € à peu près à 6,20 €. Personne n'en a parlé. Ils ont simplement développé une politique sur la qualité des approvisionnements. La volonté politique change beaucoup de choses.

Intervenante (2 :42 :53)

La volonté politique est là, mais au final il y a quand même l'addition que nous ne pouvons pas négliger.

Arnauld DE ROQUEFEUIL, directeur du développement - Elios

Je ne savais pas comment augmenter mes prix de 30 %.... Merci beaucoup.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

Je vous remercie beaucoup. Nous avons commencé à débattre sur le sujet de la restauration collective des produits de proximité. Nous nous retrouverons cet après-midi. Un déjeuner vous attend juste en face. À tout à l'heure. Merci.

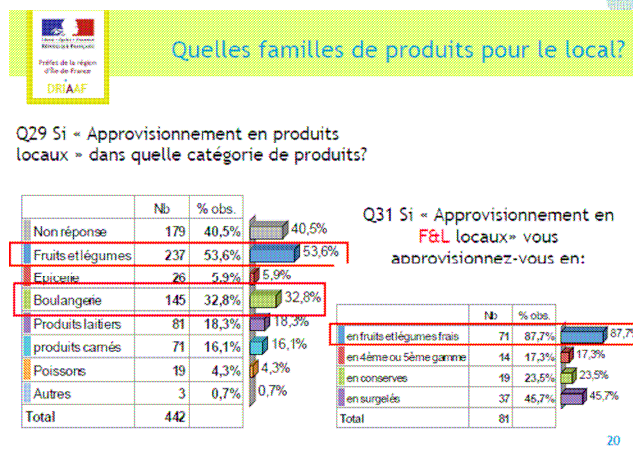
Table ronde 2

« Quelle structuration de l'offre alimentaire, en particulier de la production agricole, pour répondre aux besoins de la restauration collective »

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

Voici quelques éléments de l'offre au sujet de la table ronde sur la structuration de l'offre alimentaire et en particulier de la production agricole pour répondre aux besoins de la restauration collective.

Si l'on parle en premier lieu des familles de produits locaux, à la question 29 sur l'approvisionnement en produits locaux « dans quelle catégorie de produits vous



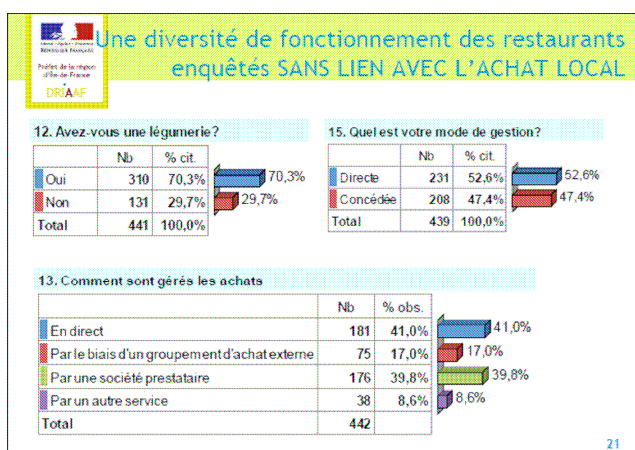
approvisionnez-vous ? », les fruits et les légumes sont cités en premier lieu pour 53,6 % des interviewés et la boulangerie pour 32,8 %. Cela fait aussi référence aux produits transformés. Pour les interviewés, les produits transformés sur place par un artisan sont des produits locaux. L'approvisionnement est vraiment une réalité, particulièrement pour les fruits et légumes. À la question 31 « si vous vous approvisionnez en produits locaux en fruits

et légumes, vous approvisionnez-vous en fruits et légumes frais ? », la très grande majorité (presque 90 %) s'approvisionne en produits et légumes frais locaux. Cela suppose qu'il y ait un instrument ou un outil pour la transformation, telle qu'une légumerie. Enfin, les surgelés (46 %) sont également des produits transformés. Par rapport à la notion de distance, la notion de « local élargi » apparaît.

En effet, il sera possible de trouver des produits surgelés dans l'Oise avec Bonduelle ou plus loin. Notons tout de même un fort taux de non-réponse par rapport aux 237 interviewés qui répondent « oui » sur les fruits en approvisionnement local.

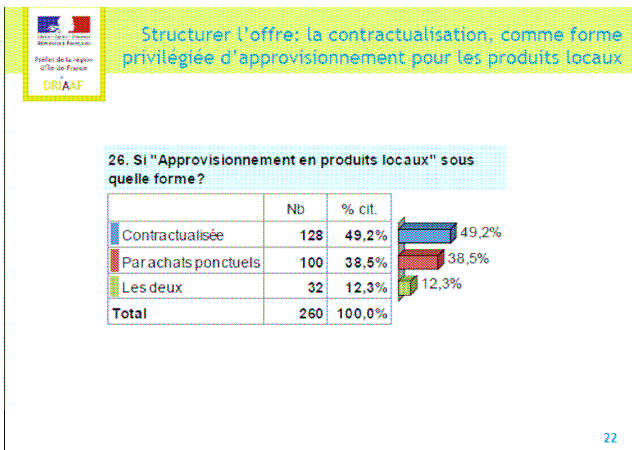
Parlons maintenant de la diversité de fonctionnement des restaurants. Sur des caractéristiques comme la légumerie, à la question 12 « avez-vous une légumerie ? », il est intéressant de remarquer

que 70 % des interviewés répondent qu'ils en ont une. Cela veut dire qu'il y a un outil existant. Reste à savoir s'il est utilisé ou pas, mais l'historique est là et l'on pourrait peut-être réinvestir dessus pour le cas où il ne serait pas utilisé. Nous verrons ultérieurement si cela prédispose à l'achat de produits locaux. À la question 15 « quel est votre



mode de gestion ? », 52 % sont en gestion directe, le reste est en gestion concédée. Nous verrons par la suite s'il existe un lien entre gestion directe et approvisionnement en produits locaux. La question 13 « comment vos achats sont-ils gérés ? » révèle que les achats sont gérés en direct ou par une société prestataire, avec une équivalence autour de 40 % environ.

Notons également que la gestion par des groupements d'achats externes prend de l'importance. Contrairement aux idées reçues, il n'y a pas de lien statistique entre les questions portant sur le mode de fonctionnement des restaurants (légumerie, gestion directe ou concédée, gestion des achats), l'approvisionnement en produits locaux (particulièrement fruits et légumes ou boulangerie)

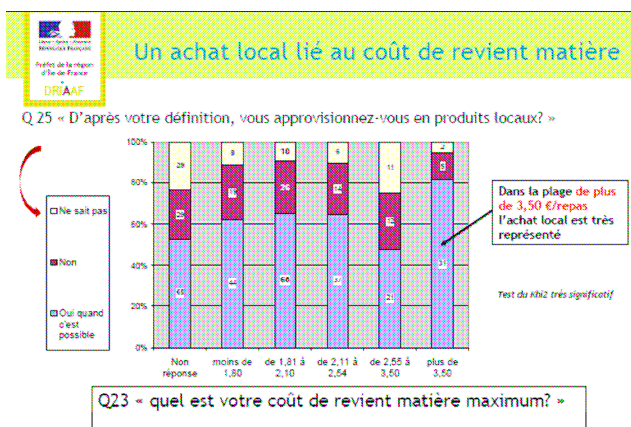


et la forme d'approvisionnement (contractualisée ou par achat ponctuel ou encore l'approvisionnement en produits issus de France). En conclusion, ces différents types de fonctionnement des restaurants ne prédisposent pas à l'achat de produits locaux.

Lors d'un approvisionnement en produits locaux, la structuration de l'offre est contractualisée dans la moitié des cas. Cela témoigne de l'existence d'un lien avec les fournisseurs. Qui sont ces fournisseurs ? Qu'il

s'agisse d'un agriculteur ou d'un grossiste, une relation contractuelle peut avoir lieu. Quant aux achats ponctuels, ils sont tout de même présents pour près de 40 %. Cela veut dire que souvent l'opportunité de tester les produits locaux chez un agriculteur est réelle, ou bien cela est occasionnel.

Nous voyons que cette démarche se crée notamment au travers des marchés publics. Par ailleurs, sur les coûts et les volumes attendus, à la question 23 portant sur le coût de revient matière maximum, il est intéressant de noter que dans une tranche assez étroite de 0,30 € allant de 1,80 € à 2,11 €, un tiers des interviewés est vraiment dans cette cible. Il s'agit d'un public assez contraint constitué de la commande publique et des écoles, alors que 12% des interviewés sont à plus de 3,50 €. Nous verrons qu'il existe un lien avec le secteur, particulièrement avec la restauration dans le monde du travail. Lorsqu'il s'agit du nombre de repas journaliers, un lien vraiment intéressant se fait jour entre cette tranche de prix de 1,80 € à 2,11 € et la taille du restaurant se situant au-delà de 1000 repas.

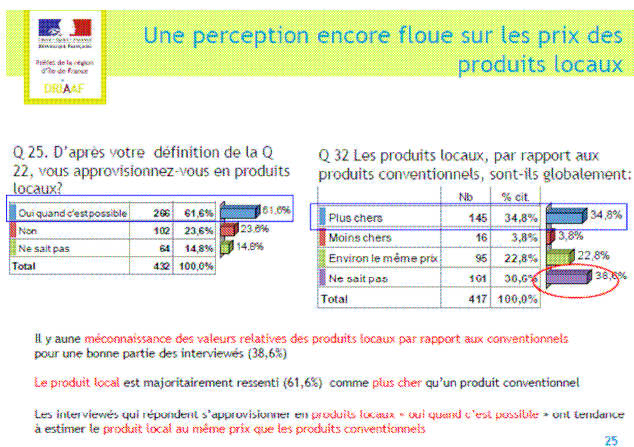


Nous allons vers des économies d'échelle et cela implique qu'en amont, la production agricole et la distribution se structurent en conséquence pour aborder les restaurants d'une certaine taille.

Afin d'analyser l'achat local lié au coût de revient matière, nous avons croisé la question 23 « quel est votre coût de revient matière maximum » la fourchette allant de moins de 1,80 € jusqu'à plus de 3,50 € et la question 25 « d'après votre définition, vous approvisionnez-vous en produits locaux ? », comme nous l'avons déjà vu ce matin, en moyenne plus de 60 % des interviewés déclarent s'approvisionner en produits locaux. Il est assez particulier de noter que dans la tranche supérieure à 3,50 € de coût matière maximum, l'achat local est le mieux représenté. Sur 38 interviewés, 31 répondent oui à l'achat local. En conséquence, les moyens financiers favorisent naturellement l'achat local.

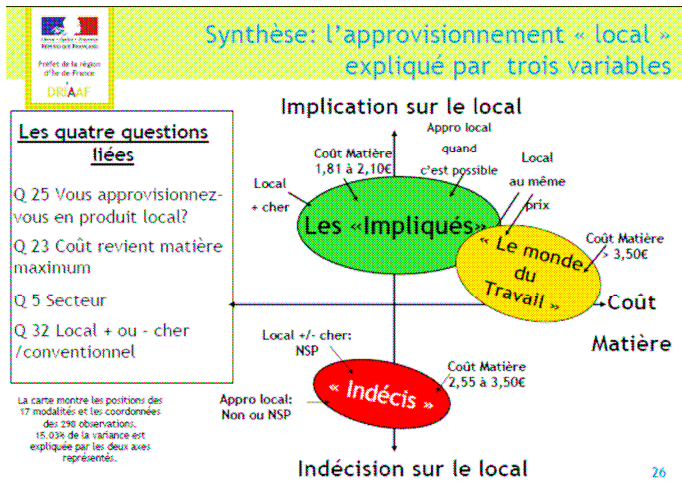
Pour aller plus loin dans l'analyse sur la perception des prix des produits locaux, nous remarquons en question 25 que l'approvisionnement en produits locaux se fait vraiment lorsque cela est possible à plus de 60 %. En outre, la question 32 révèle que les produits locaux par rapport aux produits

conventionnels sont ressentis globalement comme plus cher pour 35 % des interviewés. Un fait notable est qu'une bonne partie des interviewés ne sait pas situer le prix d'un produit local par rapport au prix d'un produit conventionnel. Toutefois, une part de l'échantillon se distingue. Les interviewés qui répondent s'approvisionner en produits locaux lorsque cela est possible ont tendance à estimer le prix du produit local au même niveau que les produits conventionnels. Cela fait ressortir une certaine professionnalisation. Ainsi, certains responsables de restaurants sont capables de



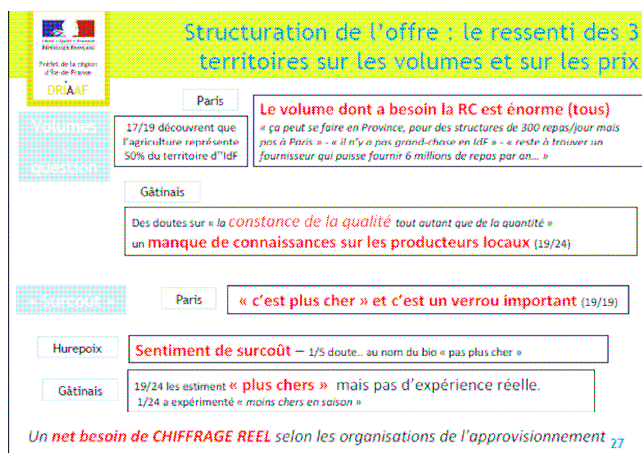
trouver les bons produits au bon prix, c'est-à-dire au prix qui leur est imposé dans leur gestion. D'une manière générale, les graphiques présentés ici permettent de retenir que la perception du prix des produits locaux est encore assez floue.

Dans une synthèse sur l'approvisionnement local, j'ai essayé en tant que statisticien de faire une analyse multivariée qui, je l'espère, aura un aspect pédagogique. Nous avons lié cet approvisionnement local à trois autres variables que sont le coût de revient maximum, le secteur de la restauration (monde du travail, social, éducation) et la question 32 portant sur l'estimation du prix du produit local plus ou moins cher par rapport au produit conventionnel. Nous avons présenté ces données sur deux axes explicatifs. Un axe vertical qui est un axe d'implication des acheteurs ou des responsables de restaurants sur les produits locaux et un axe de décision allant vers le bas. Enfin, l'axe horizontal porte sur le coût de revient matière maximum. À la lecture de ce graphique, nous observons premièrement une strate d'indécis. Certaines personnes ne s'approvisionnent en produits locaux ou ne savent pas si elles s'approvisionnent en produits locaux parce qu'elles ne sont pas dans le processus de décision. Elles ne savent pas si les produits locaux sont plus ou moins chers que les produits conventionnels. Leur coût de matières a tendance à se situer plutôt entre 2,55 € et 3,50 €. Nous avons ensuite une sphère de personnes impliquées, c'est-à-dire des personnes qui sont souvent dans le processus de décision.



Sur l'ensemble de notre échantillon, nous avons déterminé qu'un tiers des personnes sont vraiment en responsabilité pleine et entière des achats. Elles estiment les produits locaux comme étant plus chers par rapport aux produits conventionnels pour une partie, alors que pour une autre partie, ils sont au même prix. Cela dépend des moyens qui leur sont alloués. Leur coût de revient matière se situe en partie entre 1,81 € et 2,10 €, c'est-à-dire un budget assez

contraint. Malgré tout, elles s'approvisionnent plutôt en produits locaux lorsque cela est possible. Il y a donc vraiment une démarche de professionnalisation de décideurs qui trouvent les bons produits correspondant à leur budget. Cette sphère est proche du profil moyen, de celui du monde de l'éducation. La dernière sphère est celle du monde du travail. Comme nous l'avons vu aussi dans l'analyse territoriale, elle a plus de moyens. Les coûts matières peuvent être carrément doublés. Nous sommes beaucoup plus sur une démarche où l'on peut référencer des produits locaux et l'on a tendance à les estimer au même prix que les produits conventionnels avec un coût matière de plus de 3,50 €. Ainsi, la diversité d'acteurs est bien réelle. Une bonne partie des gens est très impliquée puisque les surfaces sont proportionnelles au nombre de personnes et cela est très encourageant.



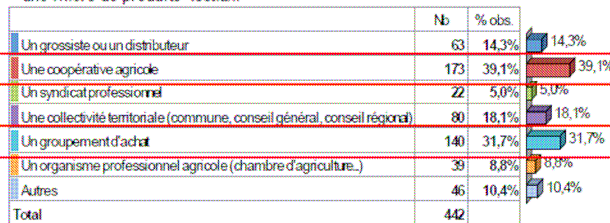
Sur la structuration de l'offre et du ressenti sur les trois territoires, en matière de volumes, lorsque l'on parle de Paris ou des départements limitrophes de Paris, le besoin est réel. Nos interlocuteurs ont tous une vision assez importante de leur demande. Elle dépasse leur cantine se situant davantage à l'échelle d'une centrale d'achat. Ainsi, le besoin d'une offre en grande quantité est vraiment prégnant. L'offre concerne au minimum la région Île-de-France pour les produits locaux et

naturellement le produit local devient très rapidement élargi. Dans le Gâtinais, les exigences portent davantage sur la constance de la qualité. Cela fait naturellement apparaître un manque de connaissance des producteurs locaux. Sur ce point, des progrès sont à faire. Les capacités de production n'étant pas connues, il est vraiment nécessaire d'approfondir.

En ce qui concerne le prix des produits locaux, comme nous l'avons vu dans l'étude quantitative, à Paris il est plus élevé et l'expérience de la comparaison des prix est très faible, ce qui constitue un verrou important. De même, dans le Gâtinais. En conclusion, il vaudrait beaucoup mieux instruire la question des surcoûts et des organisations d'approvisionnement qu'ils induisent ou au contraire permettre de les surmonter.

La coopération agricole et les groupements d'achat pressentis comme acteurs fédérateurs de la filière

Q.49 Selon vous, quels acteurs pourraient le mieux fédérer une filière de produits locaux?



28

Vient ensuite la perspective des acteurs fédérateurs. Bien que la question 49 « selon vous, quel acteur pourrait le mieux fédérer une filière de produits locaux ? » fasse apparaître le grossiste ou un distributeur pour une part relativement faible (14,3 %), il est important de noter qu'ils ont été cités dans l'étude qualitative.

Pour nos interlocuteurs, les grossistes ont vraiment un rôle de promoteurs et de fournisseurs de solutions. La coopérative

agricole quant à elle est naturellement ressentie en première position comme étant un acteur fédérateur. Précisons qu'il s'agit de la coopérative agricole au sens d'association d'agriculteurs qui se mettent en structure coopérative. Nous revenons ainsi aux origines de ce qu'était la coopérative. Il ne s'agit pas des grandes coopératives céréalières qui jouxtent la région parisienne. Dans ce sens, la coopérative agricole est un acteur incontournable du territoire. En ce qui concerne la production, elle peut vraiment assurer l'approvisionnement. En second lieu, viennent les groupements d'achats qui pour 31,7 % des interrogés, sont en relation avec de nombreux acteurs de l'amont et de l'aval. Enfin, les collectivités territoriales sont à la base de la commande publique. Si l'on croise cette question avec le type de secteur, l'enseignement et le secteur de la santé sont une offre privilégiée pour les groupements d'achats. Cela, pour des raisons d'économies d'échelle, c'est-à-dire pouvoir négocier sur les prix. Le secteur travail offre plus sur le syndicalisme professionnel. L'enseignement public par rapport aux autres secteurs sur-représente les collectivités locales, ce qui est tout à fait normal puisqu'elles sont leurs donneurs d'ordres.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

Madame CELIK, vous ne voulez pas réagir ? Les grossistes et les distributeurs : 14,3% !

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

A priori dans l'enquête qualitative, le rôle du grossiste a tout de même été relevé. J'aurai l'occasion d'en discuter tout à l'heure. Qu'il soit un apporteur de solutions, je suis tout à fait d'accord.

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

En résumé, 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 chers 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.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

Bravo, merci. Il faut préciser qu'en province (Lorraine, Pays de Loire) l'on parle beaucoup des associations de producteurs, etc. sachant qu'on leur demande de ne pas multiplier les outils ou la logistique, de ne pas compliquer les choses et d'essayer de rester sur l'existant. Nous allons peut-être en débattre ensemble. Pour en parler, notre invitée qui vient du Brésil, ce sera la partie exotique que l'on se réserve à la fin, Madame BÜHLER nous présentera un cas de distribution locale au Brésil. Ensuite, Vincent LEQUINIOU, responsable du pôle économie et territoire à la chambre d'agriculture de Seine-et-Marne. Puis, Monsieur PERROT de l'agence-conseil Vivrao.

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

Le groupe AFL (All Fresh Logistique) comme je le précisais ce matin est l'un des acteurs majeurs de la distribution de fruits et légumes frais en Île-de-France. Notre clientèle est avant tout la restauration. En effet, 35 % de notre chiffre d'affaires est réalisé avec la restauration concédée, 35 % avec la restauration autogérée et 30 % avec la restauration traditionnelle. Ainsi, nous avons vraiment en face de nous l'ensemble des secteurs de la restauration. À ce titre, nous sommes vraiment en direct avec la demande de l'ensemble du secteur de la restauration. La tendance au produit de proximité est bien là, bien affirmée sur l'ensemble des segments, davantage en restauration collective, il est vrai, qu'en restauration traditionnelle où quelques engagements ne sont pas du même niveau que ceux de la restauration collective. En restauration collective, l'autogéré a été la partie moteur en termes de demande, certainement par rapport aux évolutions réglementaires, aux politiques publiques, etc., mais la restauration concédée met plus rapidement et plus facilement en place les solutions parce que la peut-être moins de contraintes par rapport au code des marchés publics, etc.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

N'êtes-vous pas étonnée par ce chiffre de 14,3 % ? Pouvez-vous apporter une précision sur le contexte de l'étude avec les achats locaux ? Lorsque l'on vient vous voir, vous, grossiste distributeur, ce n'est pas forcément pour une demande précise en produits locaux.

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

A priori, je me rends compte depuis ce matin que le métier de grossiste est presque méconnu. Nous ne sommes pas simplement des logisticiens. La réaction de ce matin consistait à reprocher aux grossistes de ne pas inclure les produits locaux dans leur offre. En réalité, les grossistes proposent une offre en adéquation avec la demande. Ils n'offrent pas les produits qu'ils veulent vendre. Leur rôle est plutôt d'écouter la demande et de proposer une offre. Chez AFL, nous sommes même

précurseurs dans cette démarche. En effet, cela fait cinq ans que nous avons engagé une démarche de développement durable, notamment sur la partie environnementale et que nous avons commencé à étudier et à caractériser l'attente de nos clients. Nous sommes partis dans cette démarche d'abord par rapport à la notion d'impact environnemental des fruits et légumes, les consommateurs désirant une lisibilité sur ce point. Le raisonnement classique aurait été de partir sur des notions d'impact carbone chiffrées et de lancer des comparaisons pour savoir quelle est l'offre la plus adéquate. En réalité, aujourd'hui on se rend compte qu'il n'y a pas de bibliographie officielle autour de laquelle tout le monde est d'accord. Des études et des travaux sont en cours pour établir quelque chose. Nous n'avons pas voulu attendre que ces travaux se mettent en place et tout en voulant rester dans le bon sens et dans des critères relativement simples, nous avons voulu essayer d'affiner notre offre. 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. Dans le grand import, le bateau ou l'avion n'ont pas le même impact. Les produits d'Europe, de France, les produits locaux. Qu'est-ce qu'un produit local ? C'est en effet la première question que nous nous sommes posée. Nous sommes partis de mouvements qui existaient déjà. À l'époque, on parlait beaucoup du mouvement LOCAVORE qui nous vient de San Francisco et qui avait donné une définition : 100 miles, environ 160 km. Nous nous sommes inspirés de cela et nous avons étendu cette distance à 200 km. Cela nous a donné la région et les départements limitrophes.

Le deuxième critère était la prise en compte du mode de culture. Nous avons distingué l'agriculture conventionnelle et l'agriculture biologique. Entre les deux, se trouve toute une partie de l'agriculture « responsable » dans laquelle les labels et les démarches (raisonnée, productions fruitières intégrées, etc.) sont très multiples, mais ont au moins le mérite de prendre en compte l'impact environnemental que ce soit au niveau du traitement phytosanitaire des produits, la gestion des déchets et l'utilisation des ressources. Il nous paraissait important de prendre en compte tous ces éléments.

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, donc dans un périmètre de 200 km, de saison, avec des agriculteurs engagés sur des démarches de production qui prennent en compte l'impact environnemental. Il s'est agi ensuite de savoir ce que nous pouvions mettre en face de cette définition. Nous sommes allés à la découverte de l'offre de nos régions et contrairement à ce que l'on peut imaginer, en Île-de-France il y a de l'arboriculture, du maraîchage, etc. Sur ce territoire, l'offre est vraiment présente. Ensuite, nous sommes allés à la rencontre des producteurs. Nous avons peu parlé d'eux, mais les producteurs sont bien là et exercent un métier qui prend en compte réellement toutes ces évolutions. En effet, le métier a évolué et les agriculteurs ont déjà pris en compte toutes ces contraintes environnementales dans leur démarche. En réalité, dans la plupart de nos offres ces producteurs étaient déjà présents avec nous. Ce n'est pas parce que nous sommes passés à une offre de proximité que nous avons découvert ces producteurs. Les producteurs travaillaient déjà avec les grossistes implantés depuis plusieurs années. Beaucoup de restaurants sans le savoir s'approvisionnent déjà en production

locale. Par exemple dans le domaine du maraîchage, tous les grossistes s'approvisionnent en salade d'Île-de-France lorsqu'elle est de saison. Les restaurants reçoivent tous la salade d'Île-de-France. Cette étude nous a révélé que l'important est en réalité la mise en valeur de cette production.

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. Ainsi, au-delà de la proximité, nous avons vraiment souhaité y associer des producteurs qui étaient engagés sur des pratiques environnementales. L'idée de la marque était de pouvoir dire à nos clients que lorsqu'ils reçoivent des salades d'Île-de-France, pour rester sur cet exemple, il s'agit bien d'un produit local. Dans la normalisation, ce produit correspond à une catégorie X., mais de production française. L'origine "production locale" n'apparaît pas puisqu'elle n'est pas définie légalement. Nous avons offert à ceux qui voulaient tracer leurs produits de les vendre sous cette marque précise qui permet d'identifier la production locale. Notre volonté est aussi de dire que vouloir du bio est un acte responsable. Pour nous, demander des produits locaux, ne consiste pas à continuer à s'approvisionner et à découvrir en fin d'année que X. pour cent de la production est locale. Une communication est à faire autour du produit local parce que l'objectif est de mettre en valeur les producteurs qui sont là et qui existent avec leurs produits et leurs démarches.

En ce qui concerne la notion de prix, vous avez dit que le bio était plus cher, mais plus cher que quoi ? Le prix est un élément important. La plupart des restaurants reçoivent la salade d'Île-de-France quand elle est de saison et elle ne leur coûte pas plus cher. Il s'agit du même produit, la salade est dans sa saisonnalité. 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 ? Avez-vous d'autres approches. Le débat était riche tout à l'heure autour des fraises locales. En Île-de-France, nous manquons tout de même de produits. Est-il plus difficile de s'approvisionner en Île-de-France qu'en Rhône-Alpes ou en Aquitaine ? Vous ne pouvez tout de même pas avoir un discours uniforme au niveau national.

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

En effet. Dans notre gamme « jardin de pays », ce n'est pas 100 % des fruits et des légumes qui peuvent être proposés. Nous avons une offre assez sérieuse sur certains produits comme le maraîchage, l'arboriculture, les pommes et les poires sur des dizaines de variétés. Nous oublions souvent, tant les commandes sont standardisées que cela permet de faire découvrir que différentes variétés existent et que l'on peut alterner pour ne pas avoir l'impression de manger toujours la même pomme ou la même poire. Au niveau national, AFL fait partie d'un groupement qui s'appelle « CRÉNEAU ». Nous avons reproduit notre démarche sur l'ensemble des régions et notre marque « jardin de pays » a été dupliquée en « jardin d'ici » au niveau national. Nous avons un site Internet qui permet également de géolocaliser 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. Nous ne pouvons en effet avoir la même offre en Île-de-France que dans la région Rhône-Alpes. Nous devons agir selon le territoire de production, cela est un fait. Par contre, dans la communication que nous avons avec nos producteurs vis-à-vis de nos clients, nous disons que nous venons vers eux parce

que nous savons qu'il y a une demande et que nous leur proposons ce qui existe. 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. Si nous avons une demande et un engagement de la part de la clientèle, nos producteurs sont prêts à remettre de la tomate en Île-de-France. Le savoir-faire existe, ils sont prêts à prendre le pari. La crainte, c'est la demande et de savoir qui est prêt à s'engager en face.

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

Il est vrai que les chambres d'agriculture représentent le nombre d'agriculteurs qu'il peut y avoir en Île-de-France. Je m'en tiendrai, pour le local, simplement à la région Île-de-France. Nous n'avons pas du tout le rayon d'action que peut avoir AFL ou Elior. Je suis accompagné de l'autre chambre d'agriculture qui se trouve en Île-de-France, celle qui se trouve sur la partie ouest de l'île de France et Françoise CHANCEL peut compléter ce que je vais pouvoir vous dire.

En Île-de-France, les derniers résultats du RGA (Recensement Général de l'Agriculture) qui a été présenté dans différentes réunions récemment révèlent l'existence de 5.000 exploitations agricoles en Île-de-France, mais il s'agit à 95 % d'exploitations de grande culture. Cela veut dire que pour tout l'approvisionnement de la restauration collective, peu d'exploitations sont concernées par ce sujet. La grande culture, en l'occurrence les céréales, pourquoi pas pour la production de farine et l'approvisionnement en pain. Nous pouvons devenir carrément autonomes au niveau de l'île de France pour approvisionner la restauration collective. Par contre, sur d'autres produits comme le maraîchage, l'arboriculture ou l'élevage, il n'y a guère, notamment en maraîchage, que deux productions qui peuvent être autosuffisantes. Sur d'autres produits, nous pouvons être relativement modestes. En Île-de-France, 638 millions de repas sont servis par an. Cela représente une petite centaine de milliers de tonnes de matières premières à approvisionner et de nombreux hectares de cultures. Aujourd'hui, nos exploitations ne sont pas à même de répondre à cette très forte demande. Nous n'allons pas du jour au lendemain approvisionner toute la restauration collective de cette façon-là. Il faut savoir qu'un certain nombre de freins, comme le prix, cela est une certitude, mais aussi les circuits ne sont pour l'instant pas organisés et que la demande n'est pas forcément très structurée dans un cahier des charges. Nous avons fait une étude sur les légumes de plein champ bio et nous en avons profité pour avoir des chiffres sur la restauration traditionnelle avec des produits conventionnels. Pour compléter l'enquête qui nous a été présentée dans laquelle nous avons vu qu'en nombre de demandeurs, beaucoup demandaient du frais et 45 % demandaient du surgelé, lorsque l'on transforme cela en volumes, nous n'obtenons plus du tout les mêmes chiffres. Dans la restauration collective, pratiquement la moitié des produits sont des surgelés, le frais ne représente que 25 % et les autres 25% représentent la quatrième gamme ou la conserve. Ainsi, le lien direct entre le producteur et la restauration collective existe, mais d'une façon très ténue. En effet, tous ces produits à destination de la restauration collective doivent passer par une transformation plus ou moins sophistiquée, c'est-à-dire également par une logistique plus ou moins élaborée avec des déplacements, des plates-formes logistiques, etc..

Je voulais tout de même que l'on ait présent à l'esprit ces chiffres sur la réalité de la production en Île-de-France avec des gens pleins de bonne volonté, mais limités par un certain nombre de contraintes que peuvent être les appels d'offres, un agriculteur pouvant difficilement remplir lui-même ce genre de chose, et une catégorie d'exploitants qui n'est pas structurée en organisations de

producteurs comme nous pouvons en avoir pour les coopératives des grandes cultures de l'Île-de-France. 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. Nous avons des chiffres sur la façon dont cela se passe avec l'enquête de TECOMAH et le travail d'Eve POTHIEZ sur les légumes de plein champ bio. Ayant ce débouché, nous cherchons à mettre en place, non pas une filière, puisque nous n'avons pas la capacité de travailler sur la transformation, ce n'est pas notre métier, mais sur l'organisation d'une production. Pouvoir proposer à un ou des agriculteurs une sorte de contrat de production, c'est-à-dire une mise au point avec les techniciens du maraîchage ou de l'arboriculture et pourquoi pas un peu d'élevage, un savoir-faire qui va permettre de produire du volume puisque c'est de cela qu'il s'agit. Nous ne pouvons plus le faire individuellement. 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. Voilà ce que nous cherchons à mettre au point, nous, chambre d'agriculture, pour essayer de répondre au débouché que vous nous proposez dans le cadre de la restauration collective. Cela ne se fait pas du jour au lendemain, mais cela est vraiment l'enjeu que nous cherchons à développer au sein des chambres d'agriculture, que ce soit celle de l'Ouest, celle de Seine-et-Marne ou avec la partie bio puisque c'est également une demande comme nous l'avons vu ce matin dans les enquêtes que vous nous avez présentées.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

Comment percevez-vous le chiffre de 39,1 % dans la coopérative agricole ?

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

La coopération est très forte en grande culture. Elle représente les trois quarts de la collecte de grande culture et les négociants, 24 % restants. En ce qui concerne les fruits et légumes, l'arboriculture et l'élevage, il n'y a pas de structuration d'organismes de producteurs organisés de cette façon-là.

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

Nous connaissons bien nos producteurs que ce soit en élevage, en grande culture, en maraîchage ou en arboriculture. 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. Aujourd'hui, nous avons plutôt une somme d'individus. Nous n'avons pas de projet commun. Il faudrait le bâtir. C'est tout l'enjeu de ce que nous souhaitons mettre au point au niveau des chambres d'agriculture. Cette démarche existe aussi en matière d'élevage où ils essaient de fédérer. Charlotte [*Charlotte CHOMBART ; nldr*] qui représente l'ERE (Établissement Régional de l'Élevage) c'est-à-dire un peu la chambre d'agriculture de l'élevage, pourrait en parler mieux que moi. Ils ont créé une association de producteurs pour arriver à valoriser les 22 millions de litres de lait qui sont pour l'instant mal valorisés. Cela est vital pour l'élevage de l'Île-de-France. Il faut arriver à les convaincre de participer à une démarche collective. 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. Nous allons peut-être suivre le schéma de la maison de l'élevage pour nos productions de légumes, d'arboriculture, etc.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

Pouvez-vous préciser ? 22 millions de litres de lait, cela fait peur.

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

En Île-de-France, il est produit 44 millions de litres de lait. 22 millions sont valorisés par les laiteries pour fabriquer du fromage. En Seine-et-Marne, deux AOC, le Brie de Meaux et le Brie de Melun accaparent le tiers de la production de lait de l'Île-de-France. À côté de cela, des laiteries produisent du fromage blanc, du yaourt, etc. en quantité beaucoup moins importante et 22 millions de litres de lait ne sont pas valorisés par une transformation locale et s'en vont à l'extérieur de l'Île-de-France dans de grands circuits et la grande industrie. Pour que l'élevage soit pérennisé en Île-de-France, il faut absolument que les producteurs puissent capter une partie de la valeur ajoutée. Cela est bien l'enjeu de l'opération que mènent l'ERE et la maison de l'élevage, pour créer de nouveaux produits et les faire fabriquer régionalement à destination, peut-être de la restauration collective, cela dépendra du prix, mais aussi des magasins, des crémiers et fromagers, etc.

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

Pour compléter l'intervention de Monsieur LEQUINIOU, cette démarche a été mise en place notamment du fait que les éleveurs sont collectés par les grandes laiteries. À l'avenir, 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 des tournées de collecte des laiteries qui petit à petit commencent à rechigner à venir collecter les éleveurs en Île-de-France. C'est la raison pour laquelle nous nous sommes associés au CERVIA afin de mener cette démarche et essayer de rassembler les éleveurs. Cette association s'est créée fin 2011. Nous souhaitons petit à petit intervenir également dans la restauration collective.

Dans le domaine de la viande, nous avons en effet beaucoup de sommes d'individualités qui ont des problèmes à se structurer, notamment au niveau de l'abattage et de la découpe. Pour fédérer ces éleveurs, la solution que nous sommes en train de mettre en place consiste à travailler avec un abatteur qui peut faire la découpe et être aussi l'élément central autour duquel les éleveurs pourraient se regrouper et ensuite trouver des débouchés. La restauration collective en viande peut être compliquée, notamment par l'équilibre poids-matière. C'est là qu'interviennent les grossistes. Or, nous avons besoin de leur savoir-faire, notamment pour pouvoir répartir les volumes par la suite. C'est également un projet que nous avons en cours qui, je l'espère, pourra évoluer et se concrétiser dans l'année à venir.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

J'étais surpris par rapport au lait parce qu'à travers la France, la meilleure valorisation citée auprès de la restauration collective est tout ce qui est lié aux laitages. La cuisine centrale de Nantes achète des yaourts fermiers, ce qui a permis à deux éleveurs de monter leur fabrique de yaourts, d'avoir des revenus réguliers, un fonds de roulement et de vendre leurs yaourts en GMS, sur les marchés, etc. Ils

ont démarré quelque chose grâce à la restauration collective. Également pour l'élevage. Certaines démarches 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, ne serait-ce que par l'état d'esprit des producteurs et par leur production. Ils sont très peu nombreux, très dispersés et leurs clients sont à leur porte. Ainsi, par rapport à d'autres régions de province, ils ont moins d'efforts à faire pour vendre leurs produits, leur production étant minoritaire par rapport à la demande. Pour l'instant, ils n'ont pas cette problématique d'avoir vraiment à se rassembler pour réussir à vendre. Néanmoins, nous sommes conscients que la vente directe qui est tout de même très développée en Île-de-France représente un pourcentage minime des produits de la production et qu'elle ne peut pas satisfaire tous les éleveurs. D'où le souhait de les fédérer autour d'une structure qui peut les aider à trouver d'autres débouchés

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

Dans le recensement 2010 de l'agriculture, on parle aussi des débouchés des circuits courts et il est fait mention de la vente directe, des marchés, mais pas du tout de la restauration collective. Cela est-il fait exprès ou cela n'a-t-il pas été du tout mentionné ?

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

Les 18 % sont repris dans les circuits courts au niveau national.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

La restauration collective représente une infime partie ?

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

Chez nous, cela peut être une infime partie. Dans certaines régions cela est beaucoup plus développé. Puisque l'on parle de circuits courts, dans les 18 %, la restauration collective, lorsqu'elle est faite en direct, est comprise dans les cuisines en gestion directe. Cela est différent en autogéré. La notion de circuit court implique bien un intermédiaire maximum. Nous sommes bien sur la définition qui a été donnée par le ministère. Toutes les statistiques sont réalisées au niveau national sur la base de cette définition.

Vincent PERROT, agence-conseil Vivrao

Le cas de l'agriculture biologique est un peu particulier. Il est vrai que les agriculteurs qui peuvent faire des légumes de plein champ pour la restauration collective sont avant tout des céréaliers. Ils ne font pas de produits maraîchers. Rappelons que l'agriculture biologique en Île-de-France est infime et que la majorité des producteurs sont des maraîchers ou des petits qui vendent avant tout au panier, sur les marchés ou à la ferme.

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

Il n'y a pas que cela. Il y a tout de même une offre sérieuse aujourd'hui en Île-de-France.

Vincent PERROT, agence-conseil Vivrao

Cela commence, mais cela n'est pas énorme. C'est plutôt vers les céréaliers que nous irons chercher les futurs producteurs pour la restauration collective ou la grande distribution. En revanche, les quantités ne sont pas obligatoirement énormes. Avec 1 ha il est possible de produire en bio 25 à 30 tonnes de carottes. À 80 grammes la portion de carottes râpées, faites le calcul et vous verrez avec 1 ha combien on nourrit de convives en restauration collective. Ce ne sont pas des quantités monstrueuses, contrairement à ce qui est imaginé par les gens. Il faut relativiser cela.

Par ailleurs, il me paraît évident de travailler sur la transformation. Même si un certain nombre d'établissements disent avoir des légumeries, la question intéressante est de savoir s'ils s'en servent. Dans une étude que nous avons menée cet hiver pour un privé sur la région Île-de-France, il ressortait très clairement qu'il y avait des légumeries, mais qu'elles ne servaient strictement à rien et qu'il fallait les oublier. Or, la grosse demande se situe en quatrième gamme. La majorité des betteraves est vendue en surgelé. Pour nous, le surgelé est extrêmement important. En effet pendant les vacances scolaires, pouvoir garder un certain nombre de légumes, notamment ceux que nous appelons les légumes ratatouille qui arrivent trop tard pour les scolaires qui rentrent au mois de septembre, nous permet de continuer à avoir du local en surgelé. Le problème est cet outil de transformation. Vivrao a travaillé l'année dernière avec le groupe d'agriculture biologique d'Île-de-France, la fédération des CUMA (Coopératives d'Utilisation de Matériel Agricole), ISOMIR qui est une entreprise issue des CUMA et qui commercialise de petits modules de transformation pour la transformation à la ferme à destination des producteurs, sur le moyen pour les producteurs de garder la plus-value due à la transformation. Nous nous sommes aperçus qu'en Île-de-France, sans transformation, les légumes ne trouvent quasiment pas d'acheteurs. D'où l'intérêt d'avoir une coopérative pour utiliser et créer cet outil de transformation. D'où l'intérêt également de « ferme bio Île-de-France » qui a été créée par le GAB Île-de-France cette année. Cette organisation économique de producteurs bio permet aux producteurs de conserver leur plus-value. En effet, nous pensons que l'intérêt des producteurs était d'avoir des plates-formes qui servent tout simplement de relais entre eux-mêmes et les convives pour s'occuper de la logistique, de la facturation, etc., mais sans alourdir outrageusement le principe. Il ne s'agit pas, comme cela est le cas pour les grossistes, de l'achat d'un produit pour sa revente. Il s'agit du prix d'un service simplement pour le service rendu.

Christel STACCHETTI, animatrice du Triangle Vert

En lien direct avec ce que vient de dire Monsieur, j'ai deux exemples à vous donner. Le premier se place sur l'une des communes du Triangle vert qui est Marcoussis où il y a une structure d'insertion sociale par le maraîchage bio qui dépend du réseau « jardins de cocagne » et qui s'appelle « les potagers de Marcoussis ». Ce gros projet de restructuration consiste à créer une ferme agro-écologique et à regrouper le parcellaire, mais surtout à installer une conserverie. Le projet est déjà lancé. Nous en sommes à la phase d'acquisition et de construction de locaux ainsi que des modules de transformation puisque la transformation se fera à la ferme. Ce projet a une double vocation. La première est de transformer les produits issus du jardin potager. Ainsi, tout ce qui ne va pas dans le panier des adhérents sera transformé pour être mis dans les paniers à la prochaine saison hivernale. La deuxième est qu'il s'agit d'une offre de services à tous les maraîchers locaux des environs. Soit ils ont un surplus qu'ils peuvent vendre au potager qui l'incorpore dans ses propres recettes, soit ils font faire un genre de travail à façon et ils récupèrent leurs produits transformés, sous la forme recettes

ou de produits relativement bruts. Du coup, cela relance, sur notre territoire, une dynamique entre les différents producteurs eux-mêmes qui se demandent si cela ne sera pas un moyen de fournir un jour la restauration collective locale puisque nous savons qu'aujourd'hui nous avons des problèmes de transformation des produits locaux.

Le deuxième exemple est celui de la structuration des producteurs pour répondre à la demande de la restauration collective, également en Hurepoix. Il s'agit du CIVAM d'Hurepoix c'est-à-dire 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. La petite nuance que j'apporterai est qu'aujourd'hui, ce sont davantage les producteurs qui sont obligés de démarcher les collectivités et de leur prouver quel est leur intérêt de faire appel à eux, et non la collectivité qui les prospecte pour avoir un approvisionnement.

Vincent PERROT, agence-conseil Vivrao

Dans le questionnaire, il était demandé s'il serait plus judicieux d'organiser ou de centraliser la production locale. D'un côté, l'aspect coopératif, de l'autre, le groupement d'achat. Pour moi, un groupement d'achat, c'est une coopérative de consommateurs. 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.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

Ce que j'ai apprécié dans votre propos et que j'ai vu à Metz, est le calcul très précis du besoin de la restauration collective en termes de taille et de nombre des terres par rapport aux exploitations. Ce tableau était très instructif et permettait aux territoires de la Lorraine de pouvoir faire des appels d'offres vers les autres régions en ciblant les produits.

Représentante du groupement des agriculteurs biologiques (GAB) en Île-de-France

Je travaille notamment sur le dossier de la restauration collective et je voulais confirmer ce que vient de dire Vincent [*Perrot, agence Vivrao ; ndlr*]. 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 «Fermes bio Île-de-France». Cette association d'agriculteurs répond aujourd'hui aux débouchés de la restauration collective. La difficulté réside, notamment en bio, dans les volumes, mais il vrai que l'on se méprend un peu sur le volume et l'exemple de la carotte est un très bon exemple. De plus, le fait de rassembler les agriculteurs autour d'un projet commun est un point positif et cela commence à fonctionner aujourd'hui.

En effet, cette structure approvisionne des établissements, des lycées, des collèges, mais aussi de grosses collectivités qui ont des cuisines centrales relativement importantes, de l'ordre de 2.000, 3.000, 10.000, 40.000 couverts. Cela est également un point important pour nous puisque c'est en s'appuyant sur des cuisines centrales importantes, en travaillant très en amont, un à deux ans auparavant, que l'on peut planifier les productions. Nous n'avons pas forcément abordé cet aspect-là aujourd'hui. Or, la planification est une chose importante également pour les producteurs. Elle a été évoquée un peu ce matin avec la saisonnalité sur le travail différent des chefs de cuisine. Travailler sur le long terme fait partie des choses à prendre en compte.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

Vous avez raison, ce sont les grosses structures qui s'y mettent, qui planifient à l'avance quand elles font leurs appels d'offres, mais la tendance est aussi de dire qu'il est plus simple de passer, avec la gestion concédée, à de grosses entreprises puisqu'elles ne font pas d'appels d'offres. Or, les appels d'offres bloquent souvent les négociations. Avez-vous ressenti cette expérience avec les produits bio ? J'entends beaucoup de blocages. Les producteurs préfèrent passer directement par les sociétés de restauration.

Représentante du groupement des agriculteurs biologiques (GAB) en Île-de-France

Nous n'avons pas cet exemple-là en Île-de-France. Nous nous intéressons au débouché de la restauration collective depuis 2005. Assez rapidement, des sociétés de restauration sont venues nous voir, mais nous n'avions pas à ce moment-là l'organisation pour répondre à ce genre de demande. Aujourd'hui, certains exemples commencent à se mettre en place par différents biais. 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 puisqu'elles sont souvent organisées au niveau national ou régional avec des référencements de produits relativement longs et contraignants pour les agriculteurs. Ce sont des démarches de long terme sur lesquelles nous ne nous sommes pas encore réellement engagés. Cela dit, l'exemple qu'Elior a cité tout à l'heure a permis à un producteur d'Île-de-France, Xavier DUPUIS, de s'installer récemment à Flins, pour produire des carottes, notamment pour Elior. C'est surtout pour des raisons d'offre que nous ne nous sommes pas penchés sur ce type de sujet.

Vincent PERROT, agence-conseil Vivrao

La différence au niveau du marché public entre gestion concédée et autogérée, est de pouvoir faire un marché global. Lorsque l'on fait appel à un concessionnaire pour des légumes, dont une part de bio, le concessionnaire va pouvoir acheter ce qu'il veut. En autogestion, il va falloir dimensionner le lot bio de telle manière que les producteurs puissent y répondre. Les producteurs bio ne vont pas pouvoir répondre à un lot fruits et légumes dont une partie en bio, parce qu'ils ne vont pas pouvoir aligner la partie conventionnelle. D'où l'importance de faire un lot produits bio en leur apportant des précisions. En effet, les producteurs ne pourront pas répondre à une demande en tomates en Île-de-France en légumes bio. Il faut travailler sur ce point.

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. Le groupement d'achats est partant, non pas pour la grosse partie qui est achetée par lui, mais pour faire un test et pouvoir dire que tous les collèges et les lycées de notre groupement peuvent prendre en direct 15% de leur approvisionnement, sans passer par le groupement d'achats. Nous allons utiliser cela sur quatre ou cinq établissements pour voir comment cela marche et si l'on peut véritablement travailler en local avec les producteurs. Si cela fonctionne, en 2014, il y aura un nouvel appel d'offres et nous aiderons le gestionnaire à le rédiger pour qu'il y ait un lot bio. Cette démarche doit être progressive parce qu'elle n'est pas évidente à mettre en place. Si au départ le marché n'est pas fait pour les producteurs, les producteurs ne pourront pas y aller.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

Les chambres d'agriculture interviennent-elles sur les appels d'offres ?

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

Non, pas du tout.

Françoise CHANCEL, Chambre Interdépartementale d'Agriculture

Le travail des chambres d'agriculture n'est pas de répondre aux appels d'offres. Nous faisons un accompagnement sur le plan juridique et technique. Le problème est qu'il existe une lourdeur qui rebute les producteurs.

Selda CELIK, responsable qualité et développement durable du groupe AFL (All fresh logistique)

C'est pour cela qu'il faut travailler avec les grossistes.

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

Pour répondre sur le problème de la restauration collective, nous avons mené une expérience avec le conseil général, Nathalie Beugnot ou Claire [Claire MASSON, chambre d'agriculture de Seine et Marne ; *ndlr*] pourraient en parler, en essayant d'approvisionner l'an dernier la restauration des collègues de Seine-et-Marne en produits locaux, voire bio.

Claire MASSON, chambre d'agriculture de Seine et Marne

Je préférerais parler de Nemours même si cela est à plus petite échelle. 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.

L'opération réalisée avec Nathalie BEUGNOT est beaucoup plus ponctuelle. En 2010, pour la semaine du goût, nous avons essayé de constituer une base de données avec des produits locaux de Seine-et-Marne et de les proposer aux 50 collègues qui s'étaient inscrits et qui souhaitaient mettre en avant, à cette occasion, un menu, voire un produit local. Nous nous sommes adressés à un public que l'on connaît de diversifiés et ils ne sont pas forcément ceux qui vont pouvoir répondre aux enjeux de la restauration collective tels que vous les avez décrits.

Nous allons à nouveau travailler avec Nathalie BEUGNOT, mais il est vrai que notre public avec lequel nous avons travaillé jusqu'à maintenant n'est pas forcément celui qui va nous permettre d'avoir une relation vraiment pérenne avec la restauration collective pour des produits locaux.

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

Le but du jeu était de les faire se rencontrer. Nous sommes en 2012 et certains ont essayé de garder un contact, par exemple pour les pommes. Malgré tout, 130 agriculteurs ont été questionnés et 29 ont répondu. Certains collègues ont demandé carrément l'agriculteur d'en face et cela a bien fonctionné. Sur une semaine, nous avons une bonne vision avec 20.000 repas par jour, mais nous

n'avons pas réussi à maintenir l'offre. Les producteurs n'arrivaient pas à livrer. Nous avons rencontré de grosses difficultés pour les garder. Actuellement, nous réfléchissons avec Claire pour savoir comment faire. Notre objectif est de pérenniser notre démarche. Une animation ponctuelle ne suffit pas. Il faut un ancrage dans un territoire.

Claire MASSON, chambre d'agriculture de Seine et Marne

Par rapport à tout ce que j'entends sur la production, les coopératives, etc. pour essayer de structurer l'offre, ce travail doit nous conduire à travailler ensemble. Nous sommes une filière et, en tant que grossistes, nous avons vraiment ce rôle d'intermédiaire. Nous sommes les interlocuteurs de la restauration. Nous connaissons leurs demandes. L'enquête de ce matin mettait bien en valeur qu'au-delà de l'offre des produits de proximité, nous ne pouvons pas échapper à certains incontournables tels que la qualité, la quantité, les délais et les horaires de livraison, la sécurité sanitaire. La restauration ne peut pas occulter ces impératifs de base pour l'offre de proximité. Les grossistes sont face à ces interlocuteurs. Nous connaissons leurs attentes et nous sommes en contact tous les jours avec eux pour répondre à leurs exigences. Il est important que nous soyons également pris en compte dans vos réflexions.

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

Pensant pérenniser l'offre, nous avons également pris contact avec AFL qui ne nous a jamais répondu sur des pommes en Seine-et-Marne.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

Ce n'est donc pas si simple que cela.

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

Pour compléter, je vous ai dit tout à l'heure que nous étions en train de faire une étude sur le bio. Il est vrai que nous avons dimensionné la demande, ce que nous étions capables de faire et nous avons souhaité construire un itinéraire technique et une façon de produire comme je vous l'ai déjà expliqué. Par la suite, la question est de savoir comment l'on s'y prend. Il y a deux solutions. Soit l'on s'amuse à recréer toute la chaîne : transformation, logistique, commercialisation, etc. Ce n'est pas notre métier et ce n'est pas le métier des producteurs. Soit, et c'est l'option que nous voudrions travailler avec des partenaires ou, pourquoi pas le MIN de Rungis, voir comment l'on peut utiliser l'existant ou travailler avec les commanditaires que sont les collectivités pour étudier le problème spécifique de la restauration collective avec un prix très serré, des nécessités de réglementation, etc. Mettons-nous autour de la table et voyons qui apporte un peu d'argent, qui fait un peu d'organisation, qui donne un peu de savoir-faire, etc. Voilà de quoi il s'agit pour la restauration collective. 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

Je suis directeur de projet en développement durable. J'ai été amené à réfléchir sur les gaz à effet de serre et à tous les enjeux du développement durable. J'ai découvert qu'en Île-de-France, il y avait 5 millions de décideurs qui pouvaient assurer cette transition vers des territoires durables ou pas. 5 millions, cela fait beaucoup. Nous avons pensé que nous pourrions nous appuyer sur les maires pour le portage politique local et avons décidé de lancer une démarche stratégique outillée. 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. L'un d'eux s'appelle la « boucle locale alimentaire ». Nous avons mis un peu de temps à bien mettre au point cette démarche. Nous avons dialogué avec le commanditaire de la restauration collective qu'est l'association des maires d'Île-de-France et notre démarche a fini par être publiée sur notre site Internet de la DRIEA. Nous nous sommes aperçus que les échos matériaux, énergie, etc. avaient besoin d'être tirés par la demande. L'offre, pour des tas de raisons, avait un peu de mal à se structurer. Or, en tant qu'aménageur et constructeur, nous sommes sur la ville, sur le bâti y compris les circuits propres les circuits sales. Nous nous sommes dit qu'il serait peut-être bien de tirer par la demande et d'aller chercher des sujets qui ne sont pas les nôtres, simplement pour les ramener dans des univers mentaux où des décisions se prennent pouvant structurer ou non le circuit complet. Nous nous sommes demandé ce qu'il fallait faire de la boucle locale alimentaire. 7 millions de repas sont servis hors des foyers chaque jour en Île-de-France. Cela est un bon moyen de tracter la demande et en même temps de faire de la pédagogie puisque dans ce nombre de repas sont compris les écoles, les lycées, les collèges, le terrain administratif, celui des entreprises, etc. Comme cela ne suffisait pas, nous nous sommes posé la question de savoir quelle

était la définition du local. Que sont les 100 miles ? Comme cela ne relève pas de nos compétences, nous avons employé deux années de suite la junior entreprise de cette école sur le sujet pour essayer de comprendre. Nous avons compris qu'il n'y avait pas une boucle locale mais trois en Île-de-France. Une sur les céréales qui est infra régionale avec une autosuffisance, une sur les fruits et légumes représentant 10 départements autour de l'île de France et une autre sur la viande dans un rayon de 1000 km. Le sujet était compliqué. Nous en avons discuté avec la DRIAAF qui est le sachant en la matière. Pour l'instant, nous n'avons pas été beaucoup plus loin. Nous avons pensé qu'une autre manière de traiter ce problème était d'exploiter ce qui se fait déjà en Île-de-France. Nous avons cherché tout ce qui se faisait de mieux depuis le Grenelle de l'environnement ces quatre dernières années, en matière d'éco-quartier faisant levier organisé sur leur territoire. Les éco-quartiers étant une bonne locomotive médiatique, nous avons essayé d'en tirer profit pour faire la transition vers les territoires durables. Ce recueil de bonnes pratiques n'est pas si creux que cela. Il est téléchargeable sur Internet. Nous avons identifié 12 effets de levier, dont 1 sur l'agriculture de proximité. Évidemment, on y retrouve le Triangle vert, Vernouillet, etc. Nous avons également essayé de nourrir ce qu'est une ligne d'action, ce terme n'étant pas très parlant pour un décideur. Nous avons fait de petites fiches, il y en a 17, qui ont été envoyées par le préfet de région aux 1300 maires d'Île-de-France. Tout cela a été systématiquement fait pour les 1300 maires d'Île-de-France et 9 de leurs 12 indicateurs sont quantifiés, cartographiés et téléchargeables sur le site Internet de la DRIEA, sous l'intitulé *@d.aménagement durable* ®. Dans cette « boîte à outils », il manque la 17^{ème} fiche. Elle porte la mention « à paraître » qui représente le travail que nous sommes en train de finaliser. 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, c'est-à-dire de procéder différemment de ce que nous faisons d'habitude en étant installés dans nos métiers et nos actions.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

Merci pour ce témoignage.

Florence PRESSON, Maire adjoint à Sceaux

Nous avons beaucoup parlé de la demande et de l'offre qui ont du mal à se rencontrer et de tout ce qui est structure mutualisée et besoin d'un projet commun pour arriver à fédérer. Ne pourrait-on pas s'inspirer du principe des SCIC (Sociétés Coopératives d'Intérêt Collectif), même si cette structure n'est pas tout à fait adaptée, pour rassembler une collectivité locale, un groupe de producteurs et un certain nombre d'intervenants, voire des transformateurs puisque nous avons dit tout à l'heure qu'il était important de produire, mais qu'il fallait aussi produire toute l'année. En effet, même si dans les écoles nous avons des centres de loisirs qui fonctionnent, lorsque l'on passe de 1.300 à 250 repas, il y a un trop-plein. Quelle est votre position sur ce sujet ?

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

C'est une très bonne question. Ces créations de SCIC sont de plus en plus proposées dans le secteur de la restauration collective.

Florence PRESSON, Maire adjoint à Sceaux

Elles peuvent être une alternative à réfléchir.

Marie-Solène BERGANDI – Chargée de mission DRIA AF

La possibilité de créer une SCIC est à l'étude dans le parc national du Gâtinais. En effet, avec les circuits courts, il y a souvent un trop-plein de production au moment des vacances. Pour essayer de valoriser cela, la création d'une SCIC avec une conserverie serait peut-être une solution.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

Je sais que cela aide beaucoup d'élus qui sont en gestion concédée et qui souhaitent revenir à la gestion directe. Cette étape est très intéressante pour eux.

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. Nous connaissons nos producteurs. Avant la SCIC, il y a une étape préalable qui peut être une association pour les fédérer et faire en sorte qu'ils commencent à travailler entre eux. La SCIC ne peut arriver qu'après. Cependant, c'est un outil auquel nous pensons et qui peut très bien être opérationnel dans ce cadre.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

Pourquoi après ? Je ne suis pas sûr de bien comprendre ce petit détail.

Françoise CHANCEL, chambre d'agriculture d'Île-de-France Ouest

Dans les filières, nous n'avons pas de structuration, sauf pour la filière céréales en Île-de-France. La raison en est qu'ils avaient un tel volant de consommateurs à leur porte que les agriculteurs, historiquement, n'ont jamais eu besoin de cela. Il y a eu les Halles à Paris, les marchés forains, bref un tas de choses. Les autres régions avaient un besoin nécessaire économique de se structurer pour pouvoir vendre en Île-de-France puisque nous avons 20% de la population. Cela est historique. Aujourd'hui, le challenge pour nous, en tant qu'accompagnant, est d'inverser cette tendance. Qu'il s'agisse de SCIC, de coopératives, etc. il y a un travail de fond à faire qui consiste à les regrouper et à faire en sorte qu'ils travaillent ensemble. La structure juridique viendra naturellement par la suite.

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

Je peux vous citer deux exemples qui concernent les agromatériaux en Seine-et-Marne, que ce soit pour le projet chanvre ou le projet miscanthus. Ce sont d'abord des agriculteurs qui sont allés premièrement à une réunion d'information, ensuite à une réunion de formation. Ils se sont mis en association et après avoir bâti un projet, eux, membres de l'association, ils se sont mis en SAS, SCIC, etc. Ce crescendo est nécessaire pour arriver à faire émerger les projets.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

Ce que je découvre et que je trouve très intéressant est qu'il y a un particularisme en Île-de-France. Dans les autres régions, les débats ne se situent pas au même niveau.

Christine AUBRY – INRA

Depuis ce matin, nous voyons bien se profiler au moins deux types de relations producteurs - restauration collective. L'une, sans vouloir lui attribuer le caractère péjoratif de petite histoire, qui a plutôt un caractère loco-local, c'est-à-dire les cantines ou les restaurations collectives de taille relativement petite et qui peuvent, y compris géographiquement, nourrir des relations directes avec un ou plusieurs producteurs. Très souvent, ces relations ne se développent pas avec des producteurs organisés, mais avec un ou plusieurs producteurs, pris individuellement. C'est ce que nous avons vu ce matin avec le collègue Christine de Pisan, mais il y a d'autres exemples comme celui-là. Cette première forme implique des types de relation, de régularité, etc. particulières à ce caractère loco-local.

Le deuxième volet, sur lequel nous débattons davantage cet après-midi consiste à passer à la vitesse supérieure et à considérer d'autres échelles. Là, pour le coup, il faut vraiment structurer une demande et une offre. La demande est plutôt bien structurée. En mettant au regard de cela une sorte de typologie, là aussi réductrice, des producteurs franciliens, on en revient à une certaine spécificité de la région Île-de-France. 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 maraîchers ou qui peuvent être mixtes céréaliers et maraîchers, qui font déjà du gros volume. Ce sont par exemple les producteurs de salade de Chailly, etc. Ces personnes sont souvent historiquement plutôt en relation avec les marchés de gros. Parfois, ce sont des personnes qui acceptent ou qui vont rechercher des relations avec la restauration collective ou avec d'autres formes de circuits courts, on entend parler par exemple de relation directe entre ces personnes et les GMS [*grandes et moyennes surfaces ; ndlr*]. Dans ce cas, ces personnes peuvent produire du volume, non pas sur une grande diversité de produits, mais souvent sur un ou deux produits. Cette première catégorie pourrait répondre pour partie à cette demande de volume d'assez forte structure.

Il y a une deuxième catégorie qui est relativement représentée en nombre et qui ne représente pas énormément de surface, ce sont les maraîchers très diversifiés. En Île-de-France, ils sont maintenant quasi exclusivement en circuits courts. Circuits courts au pluriel, c'est-à-dire qu'une exploitation, nous le voyons dans toutes les enquêtes, est inscrite dans des circuits courts différents, le marché, la vente à la ferme, les paniers de différentes formes, les ventes en gare, etc. Ces personnes très souvent sont déjà saturées en termes de débouchés et n'ont pas forcément besoin de nouveaux débouchés. Elles ont beaucoup de mal à faire face à ces nombreux débouchés. Leur problème est davantage un problème d'organisation de main-d'œuvre. Ces producteurs ne peuvent être des clients pour la restauration collective ou les fournisseurs qu'à la marge et peut-être uniquement dans des relations loco-locales. Jean-Luc LANDAIS est peut-être en relation avec certains de ces agriculteurs très diversifiés qui font par ailleurs des AMAP, des marchés, etc.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

Peut-être les personnes du 4^{ème} arrondissement ?

Christine AUBRY – INRA

Nous allons lui demander. En effet, cela peut être intéressant.

Une dernière catégorie, dernière parce qu'elle est en train d'émerger, est constituée de céréaliers que l'on va essayer de pousser à produire des légumes de plein champ. Cette catégorie est très intéressante à plus d'un égard. Entre autres parce qu'il s'agit de personnes qui sont elles-mêmes en recherche de diversification. Elles craignent en effet ce qui va se passer après 2013 avec la politique agricole commune et elles ont tout de même les moyens, à la fois en termes de matériels, de surface et souvent de main-d'œuvre de pouvoir faire ces productions de légumes de plein champ qui ne sont pas du maraîchage diversifié. Ces productions peuvent également correspondre, en termes de volume, de régularité, etc. à la demande de la restauration collective de masse. Il y a également un volet bio dont Vincent a parlé. Cette troisième catégorie est vraiment intéressante et va être probablement celle qui va modifier le visage de la production de fruits et légumes en Île-de-France.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

Avez-vous un pourcentage en termes de représentation ?

Christine AUBRY – INRA

La dernière catégorie est en émergence.

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

En ce qui nous concerne, la dernière catégorie est encore sur le papier. Nous n'avons pas encore totalement avancé sur ce projet. Il faut tout de même savoir que des producteurs de grandes cultures sont déjà en train de faire des légumes pour Bonduelle, etc. depuis plusieurs années, mais nous comptons un peu sur ceux-là.

Christine AUBRY – INRA

L'une des questions centrales sur laquelle nous avons très peu de connaissances et sur laquelle il faudra vraiment continuer à mener des études d'une manière impérieuse est celle des coûts de production et des niveaux de rémunération que pourraient avoir ces différentes catégories de producteurs. Par exemple, nous voyons les producteurs diversifiés changer de circuit court au gré de ce qu'ils pensent être la rentabilité ou la pénibilité supposée de telle ou telle catégorie de production. Un certain nombre quitte par exemple des AMAP parce que pour eux, cela est contraignant en termes de déplacement, etc. pour aller plutôt vers des paniers en gare parce que cela est plus près de chez eux, etc. Ils peuvent donc changer de circuit court. S'ils vont vers la restauration collective, c'est parce qu'elle leur apportera un avantage comparé par rapport aux autres, notamment en termes financiers.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

C'est la raison pour laquelle je parlais de fonds de roulement.

Christine AUBRY – INRA

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. Peut-être qu'avec 1,80 € ou 2,00 € de coût matière, cela pourrait quand même se faire, encore faudrait-il que cela soit clairement identifié.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

Vous dites « peut-être » parce que vous pensez que cela n'est pas assez cher ?

Christine AUBRY – INRA

Je pense qu'il y a peut-être des moyens d'organiser la filière de manière à ce qu'elle soit suffisamment rentable pour le producteur avec ce coût matière-là.

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

Je souhaiterais compléter ce que dit Christine. Elle met le doigt sur un point très important en ce qui concerne l'intérêt technico-économique de se lancer dans des productions comme celles-là. Premièrement, pour préciser que les deux chambres d'agriculture travaillent sur un projet CASDAR qui cherche à trouver quelle est la rentabilité économique des ateliers de diversification. En Île-de-France, nous travaillons sur deux types de production, les volailles et les légumes. C'est un projet global France qui nous permettra d'avoir des références courant 2013. Nous sommes en train de terminer les enquêtes.

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

Nous sommes ici pour parler de la structuration de l'offre et j'ai entendu dire que la structuration de la demande était réalisée. Je ne suis pas tout à fait d'accord avec cela. Maintenant qu'il y a une association de producteurs capables de livrer en bio, nous parlons de prix, cela est un peu le nerf de la guerre, mais il y a également l'aspect de l'organisation de la demande qui pour nous est très important. Je l'évoquais par rapport à la création de la structure « Fermes bio d'Île-de-France » qui à notre sens n'est pas du tout structurée. Nous parlons de production et de cuisine collective, c'est-à-dire de deux mondes aux pratiques extrêmement éloignées. Dans la restauration collective, nous sommes plutôt sur du flux tendu, la commande à la semaine, un produit accessible tout de suite. J'insiste sur ce point des collectivités, car mon travail consiste à les accompagner sur cet aspect. Je peux en témoigner puisque je passe notamment dans les lycées, etc. pour essayer de structurer cette demande et pouvoir, sur le long terme, chiffrer les volumes de la demande pour les traduire ensuite en surface et les planifier avec des producteurs. Certaines pratiques ne concernent pas seulement l'offre, mais aussi la demande en restauration collective qui a des pratiques très éloignées. Il est vrai que cela demande un dialogue permanent entre ces deux secteurs.

Je souhaiterais également revenir sur le problème du prix qui n'a pas encore vraiment été évoqué et sur les invitations du groupe AFL à venir travailler avec eux. Le problème n'est pas que les producteurs ne sont pas forcément prêts à travailler avec des distributeurs puisqu'ils le font déjà. Ils livrent déjà des grossistes à Rungis en individuel, etc. Il faut tout de même rappeler le coût matière du repas en restauration collective. Nous avons vu qu'il se situait entre 1,80 € et 2,30 € en moyenne. Les producteurs ont déjà essayé de s'associer et nous cherchons toujours, nous essayons d'avoir une attitude d'ouverture par rapport à des possibilités d'association. Notre rôle est aussi de garantir les justes prix aux producteurs, c'est aussi la raison pour laquelle ils ont décidé de créer cette association pour garder la maîtrise de leur outil de commercialisation. Aujourd'hui, il est très compliqué lorsqu'on ajoute des intermédiaires, de proposer des prix qui puissent s'insérer dans ce système de restauration collective et être compétitifs.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

Le défaut de la restauration collective, c'est justement de donner ces prix. Avez-vous demandé à la restauration traditionnelle de donner le prix de son coût denrées ? Vous serez surpris, parfois. Hier soir, au Sénat, il y avait écologie radicale et le chef du restaurant interministériel AURY qui achète des produits labellisés pour un coût repas de 2,95 €.

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

Je peux vous confirmer que « Fermes bio Île-de-France » fournit ce restaurant AURI du ministère de l'Agriculture, rue Barbet de Jouy.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

Ce qu'il fait est magnifique. Je sais aussi que l'approvisionnement des restaurations collectives et des bons restaurants, il est vrai que cela dépend des chefs, on voit bien le travail de Jean-Luc LANDAIS, est beaucoup plus qualitatif que celui des chaînes de restauration en général. Je vois des produits frais arriver en restauration collective que je ne verrais pas dans des restaurants traditionnels. La restauration collective a le mérite d'être claire au niveau des prix. C'est du long terme, un fonds de roulement pour le producteur et quand cela est fait intelligemment, certaines choses intéressantes peuvent être mises en place. Nous avons la possibilité d'anticiper, ce qui n'est pas le cas dans les autres secteurs. À 2,00 €, on arrive à faire des choses extraordinaires.

Nathalie 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. Il ne s'agit plus du coût à l'assiette. Les producteurs ont essayé de s'associer avec des distributeurs, etc. pour ensuite aller vers la restauration collective. Pour l'instant, ils n'ont pas réussi à se mettre d'accord pour conserver des prix à la production qui leur permettent tout simplement de vivre.

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

Il y a aussi un investissement que le producteur doit faire de toute façon. Livrer, stocker, contrôler, tout cela demande des investissements. Je ne sais pas comment vous comparez ce coût entre le coût production et le coût à l'assiette, mais 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

Je souhaiterais rebondir sur le problème du nombre d'intermédiaires, le fait que le produit arrive à la restauration collective plus ou moins cher et si cela est rentable pour le producteur ou pas en fonction du schéma que l'on prend. 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. Nous nous rendons compte qu'il s'agit également d'une histoire de volumes et d'économies d'échelle. Un producteur qui produirait 1 ha ou 2 ha de carottes ou de pommes de terre n'a pas le même coût de production que celui qui produirait 10 ha de carottes, pommes de terre et autres et qui pourrait amortir plus facilement son matériel aurait des coûts de production plus faibles. Il ne s'agit pas seulement d'intermédiaires, il s'agit également du volume que l'on va présenter à la base.

Aujourd'hui, en Île-de-France, il y a un peu plus de 200 ha de légumes biologiques pour 70 fermes. Cela représente 3 à 4 ha par exploitation en moyenne qui livre pour l'essentiel en vente directe. Ce sont de petits volumes avec une diversité de produits importante et nous arrivons en effet à des coûts de production importants. Cela joue également. Dans le cadre de notre projet, nous travaillons sur le coût de production en fonction de la surface que l'on va mettre en production.

Par ailleurs, les légumes sont tout même le produit le plus introduit en Île-de-France en restauration collective et des céréaliers qui pourraient diversifier leur type de production ne pourront pas produire tous les types de légumes. Ils peuvent produire des pommes de terre, des carottes, mais ne vont pas forcément produire des hectares de poireaux et de salades. Il s'agit d'un autre métier. En outre, ce type de production ne sera pas réalisé sur les mêmes surfaces. Une complémentarité pourrait exister entre des producteurs maraîchers importants qui existent également en Seine-et-Marne et en Île-de-France, je pense aux producteurs de salade, et des céréaliers qui compléteraient avec d'autres types de produits.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

Le débat est installé.

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

Je n'aime pas beaucoup que l'on appelle un grossiste un intermédiaire. Le métier de grossiste est un véritable métier qui mutualise certaines fonctions. Ce qui vient d'être dit sur la production est vrai. Lorsque l'on a une grosse production, on a de moindres coûts relatifs. La même chose se passe au niveau des grossistes. Ils ont de grosses quantités et pour le même métier, finalement ils ne sont pas chers. Il est une erreur de croire que les producteurs peuvent exercer d'autres métiers que le leur à moindre coût. Je crois que cela est fondamentalement faux. Le fait de s'en remettre à des grossistes, une association par exemple, peu importe le label juridique que l'on va lui donner, à condition que cela soit bien organisé et structuré en amont, permet de globaliser la démarche. Cela permet également de fédérer les producteurs et d'avoir une sorte d'accord avec les grossistes pour ensuite se rapprocher de l'aval, ce qui permettrait d'avoir une chaîne organisée. Je crois qu'il y a tout intérêt à mettre la fonction de grossiste au milieu, non pas en tant qu'intermédiaire, mais en tant que faiseur de projets.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

Un peu organisateur de la « boucle locale » ?

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. Nous sommes en train de construire un projet qui s'appelle « le grand Paris » tout de même. Nous allons faire des contrats de développements territoriaux sur des territoires parfois très grands. Le plus grand et sans doute Saclay avec 49 communes. J'ai avec moi un document écrit par les communes et les intercommunalités que l'on m'a remis le 13 janvier sur la confluence Seine - Oise, dans lequel il est dit clairement qu'elles veulent un projet d'agriculture de proximité. Nous sommes situés à côté du PNR du Vexin, nous sommes en train de raisonner sur la plaine de Pierrelaye, etc. Le vent souffle et il est plutôt porteur. Il serait bien de s'investir là-dedans. Nous nous y investirons sous le vocable

«boucle locale alimentaire». Mes camarades de la DRIAAF m'ont appris des tas de choses sur les unités fonctionnelles des entreprises agricoles, etc.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

Avez-vous interrogé le maire de Rungis ?

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

Non, parce que quand on ne connaît rien à un métier, on le regarde de l'extérieur.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

Cependant, il y a quelque chose de très caractéristique à Rungis et forcément dans cette boucle alimentaire, on ne peut pas passer outre cette typicité. Vous n'oubliez pas la vigne sur la butte Montmartre !

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

En tant qu'aménageur, j'ai fait une petite vigne de Montmartre à Jouy-le-Moutier dans le Val-d'Oise.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

Ah ! C'est vous !

Vincent PERROT, agence-conseil Vivrao

Je ne sais pas s'il faut opposer les organisations de producteurs, les grossistes et les prestataires de services comme Vivrao. Tout le monde a son utilité sur le marché ou sur la proposition de produits, notamment bio. Un grossiste a un certain nombre de frais, mais il n'a même pas son organisation économique de producteurs qui, si elle est digne de ce nom, aura également un service de prospection, de logistique, de transport, de facturation, etc. qui va ressembler à celle des grossistes. La différence que j'aimerais voir est la différence de fond entre le service rendu par l'organisation économique de producteurs et celle du grossiste ou celle de Vivrao qui offre un service mensuel aux collectivités qui le souhaitent pour suivre le marché, recenser, chercher les producteurs qui se servent d'une plate-forme virtuelle qui ne fait que payer le prix de la facturation et du transport ou travailler avec une organisation économique de producteurs qui est peut-être plus chère, je n'en sais rien. Les différentes formes ont leur place sur le marché. L'intérêt d'avoir un grossiste comme d'ailleurs une plate-forme virtuelle, le privé pouvant peut-être faire la même chose, par rapport aux problèmes de livraison à certains moments ou de quantités qui n'y sont pas, est de pouvoir aller chercher les produits ailleurs ou de répondre à l'urgence. En effet, une coopérative de producteurs qui n'a que sa production ne pourra pas répondre à l'urgence alors que les grossistes ont la faculté de trouver les produits ailleurs. Ainsi, la plate-forme qui ne dispose pas des produits locaux demandés, va pallier les manques immédiatement.

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

En revanche, je ne voudrais pas laisser résumer le rôle de grossiste à la facturation et au transport. Nous apportons à la restauration collective la souplesse de pouvoir regrouper plusieurs produits. En effet, nous ne pouvons pas concrètement livrer 100 % des fruits et légumes en local aujourd'hui au

niveau d'un restaurant. Il faut bien approvisionner tous les autres fruits et légumes. Nous pouvons en effet, regrouper tout un menu et livrer l'ensemble des besoins de la restauration. Au-delà de ce point, je voudrais vraiment insister sur notre rôle. 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. Par exemple, 10 % des lignes que nous approvisionnons sont refusées à réception. 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. Dans les besoins de la restauration, il existe également des contraintes de maturité. Le produit doit être prêt à consommer, le côté gustatif est important. Les critères sont nombreux. C'est la raison pour laquelle j'insiste sur notre rôle. Nous sommes en direct tous les jours avec cette restauration. Nous connaissons leurs besoins, leurs attentes, leurs contraintes, lorsqu'ils sont interpellés par les parents d'élèves par rapport à certaines questions, leurs commissions de menus, etc. Nous vivons toutes ces contraintes en direct avec eux. Effectivement, je suis d'accord, 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. Assez souvent, c'est vers nous que les producteurs se retournent pour leur apporter des solutions. Nous essayons de les leur apporter, mais l'idée est de pouvoir travailler ensemble pour que ces solutions soient vraiment pérennes. L'agriculture de proximité y gagne également.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

Lorsque l'on parle de produits de proximité, est-il facile de répondre à l'offre en Île-de-France ?

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

Par rapport à quoi ?

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

Si je suis le restaurant de Bagneux et que je veux uniquement des produits locaux, pouvez-vous fournir 3.200 repas par jour ?

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

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. Pour ces produits, nous travaillons avec la plupart de la restauration en concédé, en autogéré. Oui, il y a du volume pour approvisionner. Beaucoup de clients avec lesquels nous travaillons en partenariat rentrent dans une démarche qui va au-delà de l'animation ponctuelle comme la journée "produits de proximité" pour faire la promotion de la carotte en tant que produit de proximité. 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. Par exemple, nous savons que la pomme est disponible de telle saison à telle saison et nous nous approvisionnons d'office quand elle est disponible. Il s'agit plutôt de rentrer dans cette démarche-là et de le faire savoir aux consommateurs.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

Je suis chef d'un restaurant et j'ai le choix entre deux animations. Une animation 100 % bio et une animation 100 % produits de proximité, quelle est la plus simple pour vous ?

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

Nous pouvons faire les deux. Nos producteurs de proximité, lorsqu'ils ne sont pas en production et qu'ils sont disponibles se prêtent aussi au jeu d'aller à la rencontre des restaurateurs pour mettre en avant leurs produits. Cela marche très bien, mais effectivement, il ne faut pas opposer les produits de proximité aux produits bios.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

Il ne s'agissait pas de les opposer, mais de savoir s'il y en a une qui est plus simple en Île-de-France à faire que l'autre.

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

Les deux existent. Pour le bio, il y a aussi des produits d'import, etc. Dans les produits de proximité, lorsqu'il y a une absence de définition, l'on va quelquefois dans des dimensions qui ne sont pas forcément les bonnes et le boomerang revient parce que le consommateur au final ne se retrouve pas dans l'offre qu'on lui propose. Quelques fois, des produits sont discrédités de cette façon. C'est ce qui s'est passé avec le bio et il ne faudrait pas que cela arrive avec l'offre de proximité.

Michel ALDEBERT, DRIAAF – Chargé de mission agroenvironnement

Tout d'abord une remarque et une question sur la boucle locale alimentaire que je découvre et qui m'intéresse beaucoup.

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. Lorsque nous achetons un produit industriel, en général nous avons le choix entre plusieurs marques. Pour les produits agricoles, le choix est atomisé. Il y a beaucoup de producteurs, que ce soit en Île-de-France ou ailleurs et forcément, nous passons par la nécessité physique du regroupement de l'offre. Cela est un premier point. Comme l'ont dit les chambres d'agriculture et le GAB, à un moment ou à un autre, quelle que soit la forme, il va falloir que ces producteurs se mettent ensemble et il y a une phase de regroupement de l'offre. Deuxièmement, une fois que cette offre est regroupée, se posent deux questions. Comment l'écoulement commercial du produit va-t-il s'organiser ? Là, il y a toujours deux choix. Soit le système coopératif où les coopératives sont l'extension de l'exploitation agricole, soit le système privé avec une notion de grossiste très générique. Lorsque l'on va écouler les marchandises, sur les places de consommation nous avons deux choix. La fonction d'éclatement et dans cette fonction d'éclatement, deux éléments. Premièrement, les circuits commerciaux, c'est-à-dire que celui qui est propriétaire de la marchandise va l'écouler et le circuit physique. Ainsi, nous pouvons avoir des marchés physiques et des places virtuelles. On parle de grossistes au stade de l'expédition et au stade de gros avec des demi-grossistes et ainsi de suite. Il faut donc bien identifier à quel stade on se trouve. 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.

J'en viens maintenant à ma question. En Île-de-France, on produit beaucoup de légumes. Ces légumes sont riches en eau. Pour avoir des produits riches en eau, il faut être sur des produits qui sont irrigués. En Île-de-France, nous avons la particularité d'avoir un chevelu hydrographique exceptionnellement dense. Sur les aspects logistiques, on nous a dit ce matin que la plupart des produits arrivaient en camionnette routière. Ma question est pour les spécialistes de l'aménagement. Y a-t-il des projets pour avoir des camionnettes fluviales ? Compte tenu du chevelu hydrographique en Île-de-France, je crois que nous disposons d'un outil spécifique qui nous permettrait de faire un maillage de l'Île-de-France.

Intervenant (1 :56 :33)

Je ne connais qu'une expérience qui fonctionne comme cela, ce sont les marchés flottants mis en place en Île-de-France. Allez sur Internet et tapez « marchés flottants en Île-de-France ». Il faut savoir que l'approche par le fluvial, dans le cas présent, c'est un bateau qui n'est pas très grand, ce n'est pas une grande péniche. Il suit la Marne. Il part du haut du canal de l'Ourcq pour arriver au centre de Paris. Il faut quatre heures.

Michel ALDEBERT, DRIAAF – Chargé de mission agroenvironnement

Je sais que cela est difficile. Je souhaiterais savoir pourquoi cela est difficile et si l'on peut faire quelque chose pour l'améliorer.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

La société Ferrero a lancé cela, justement. Un bateau part de Rouen tous les vendredis et arrive tous les lundis à Paris. Il faut trois ou quatre jours.

Intervenant (1 :57 :34)

Je peux peut-être apporter un éclairage parce que je suis un très vieil aménageur de Cergy-Pontoise. Dans les années 70, mon directeur général d'établissement public d'aménagement avait dit : « on va faire une navette de transport, pas de légumes, mais de passagers pour aller à Paris ». Nous avons compté le nombre d'écluses et nous avons refermé la question. Cela n'empêche pas de penser la logistique sous un autre angle que celui d'aujourd'hui, mais cela ne marche pas.

Intervenant (1 :58 :24)

Je ne sais pas si cela peut vous rassurer, mais c'est une question qui ressort régulièrement à peu près tous les cinq ans.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

Je vais vous inviter maintenant à faire un grand voyage. Cela nous permettra peut-être de prendre un peu de distance par rapport à tout ce que nous devons digérer. Nous avons la chance d'avoir avec nous Madame BÜHLER qui vient du Brésil. Elle va nous raconter une expérience qui peut nous enrichir, peut-être nous donner des idées. À vous de nous parler de ce qui se fait au Brésil.

Ève-Anne BÜHLER, géographe (université Paris 8)

Je vais vous raconter quelque chose qui est, en apparence, très différent de ce qui a été discuté aujourd'hui. Toujours est-il que cela peut donner des pistes de réflexion. En effet, même si nous sommes dans un contexte très différent, certaines idées, me semble-t-il, sont bonnes à prendre. Je vais aborder maintenant le volet politique public qui me paraît répondre partiellement à un certain nombre de questions que j'ai entendues depuis que j'écoute les débats. Je vous parle depuis le Brésil qui a mis en place des politiques publiques très fortes, notamment sous les différents gouvernements LULA. Ce sont des politiques destinées à la fois, pour certaines d'entre elles, à l'agriculture et pour d'autres à l'alimentation. Nous allons voir qu'ils ont aussi tenté de réfléchir aux connexions qu'il y avait entre ces deux volets et c'est ce qui, me semble-t-il, est assez intéressant.

Pour partir de vos préoccupations, je vais commencer à l'envers par rapport à ce que j'avais prévu. Tout en essayant d'être la plus rapide possible, je vais partir d'un programme qui s'inscrit dans une politique publique assez ancienne et qui porte le nom de « Programme National d'Alimentation Scolaire », le PNAE. Cette politique publique norme l'alimentation dans les cantines scolaires, d'abord à l'école primaire puis s'est étendue à toutes les écoles. Elle date de 1955 et a été retouchée à partir des années 2000.

Y ont été ajoutées un certain nombre de choses qui semblent intéressantes. Cela est assez récent et nous n'avons pas beaucoup de choses à dire dessus. Je ferai ensuite le lien avec le volet agricole.

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 et faire attention à ce que les produits de base concernés soient des produits qui effectivement répondent à des habitudes locales, mais aussi à des habitudes agricoles, c'est-à-dire de production locale. Nous avons également demandé à ce que chaque commune se dote d'une organisation qui s'appelle le Conseil d'Alimentation Scolaire. Il s'agit d'une organisation à la fois délibérative dans laquelle on met les acteurs ensemble pour réfléchir aux menus, à la façon dont on va les constituer et à la façon dont on va s'approvisionner. Elle est aussi une organisation d'aide à la mise en place de ce que l'on a décidé ensemble, mais aussi de contrôle sur la façon dont seront utilisés les budgets publics. Ce Conseil d'Alimentation Scolaire est formé de membres de la communauté. Ce terme est beaucoup utilisé au Brésil pour désigner les acteurs locaux. On y trouve notamment des professeurs, des parents d'élèves, mais aussi des représentants des pouvoirs publics, du pouvoir exécutif et législatif. Ces mesures ont été mises en place au début des années 2000. En 2009, une loi a été mise en place, vraiment sur le tard des années LULA, qui a changé pas mal de choses et qui pour l'instant est encore en train de se mettre en place. Nous avons assez peu de recul sur la façon dont cela fonctionne. Cette loi dit que 30 % de la valeur des budgets des cantines scolaires doivent être alloués à l'achat direct auprès de la production familiale. Au Brésil, la production familiale est un type d'agriculture défini par la loi. Il y a une agriculture familiale et une agriculture que l'on appelle patronale. L'agriculture familiale est plutôt une petite agriculture qui est assez déstabilisée et assez vulnérable que le gouvernement souhaite soutenir prioritairement. Ainsi, il est demandé à ce que 30 % des budgets soient dédiés à ce type d'achats, spécifiquement vers ces acteurs-là. On a aussi donné la possibilité, sur démarche volontaire, aux états qui avaient la

responsabilité de l'alimentation dans les écoles, de prendre la responsabilité de cette alimentation et des circuits d'approvisionnements qui y sont associés. 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. Ainsi, un transfert de budget se réalise pour leur permettre de mettre en place ces circuits alimentaires. Pas grand-chose à dire de plus sur ce programme-là si ce n'est qu'il y a un lien à faire qui me semble important entre cette politique spécifiquement dédiée aux cantines et à la restauration collective des écoles, collèges et lycées avec une autre politique dont on parle beaucoup plus parce qu'elle est peut-être plus ancienne et davantage dédiée à l'agriculture familiale, qui s'appelle le PAA, le Programme d'Acquisition des Aliments. Il s'agit, une fois encore, d'une politique publique qui date de 2003. Elle a été imaginée et instaurée par la loi en 2003 puis mise en place progressivement. Les objectifs généraux du PAA sont de soutenir une fois encore l'agriculture familiale. Ce n'est pas toute l'agriculture qui est visée, mais un certain type d'acteurs agricoles via des actions liées à la distribution des produits. On commence à faire le lien entre le soutien à l'agriculture et les réseaux de distribution dont on pense qu'ils sont l'une des options possibles de soutien vers l'agriculture familiale liée à la distribution de produits agroalimentaires et troisième élément important, pour les populations en situation d'insécurité. Ainsi, il y a en plus un volet social à l'autre bout de la chaîne, c'est-à-dire que côté consommation les bénéficiaires de ce programme sont plutôt des bénéficiaires en situation d'insécurité alimentaire, c'est-à-dire des individus privés ou des enfants des cantines scolaires qui peuvent aussi bénéficier dans une certaine mesure de ce programme. Le lien se fait entre les deux types de politiques publiques.

Ce programme vise aussi à former des stocks stratégiques. Nous voyons derrière cette politique d'acquisition des aliments, la volonté par les pouvoirs publics de fédérer des producteurs, des distributeurs et des consommateurs. Chacun à son échelle et avec ses responsabilités est appelé à intervenir dans la mise en œuvre de cette politique, à structurer des circuits, à soutenir la production, mais à inciter également un certain modèle de développement et de régime alimentaire. Un programme assez ambitieux, mais aussi assez complet et, ce qui me semble intéressant, transversal. Cette nécessité de transversalité entre différents acteurs et différents ministères est ressortie plusieurs fois dans les discussions et s'est mise en place. Cela s'intègre dans un grand programme dont vous avez sans doute entendu parler qui est le programme faim zéro qui est la grande action politique de LULA visant à réduire l'insécurité alimentaire dans le pays. Il s'agit donc de l'une de ces mesures assez fortes du programme faim zéro.

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. C'est-à-dire qu'ils seront dispensés d'un certain nombre de paperasseries administratives, on va simplifier le volet administratif de la commercialisation, tenter d'organiser et de polariser les circuits de distribution à l'échelle locale. Derrière cela une politique de soutien au prix permet de garantir des prix décents. Dans le programme, ces prix sont appelés prix différenciés. Ils doivent être compatibles avec un contexte productif local et régional. Cela laisse une certaine marge d'adaptation, mais les pouvoirs publics manifestent leur volonté de soutenir un certain niveau de prix pour que le producteur puisse se projeter et avoir une rémunération estimée décente par les pouvoirs publics. Dans les mesures de ce PAA, une mesure vise à aider la production et la consommation de lait avec un soutien notamment à l'équipement pour la collecte et le rafraîchissement du lait. Une autre mesure vise à la formation des stocks privés pour permettre aux producteurs d'échelonner leurs ventes et de pouvoir décider du moment où ils vont vendre, sans

être obligés de vendre tous au même moment de la récolte. Des achats directs par les pouvoirs publics sont prévus qui visent à constituer des stocks publics. Enfin, une mesure plus intéressante compte tenu du sujet qui est le vôtre aujourd'hui, est celle qu'ils appellent l'achat avec donation simultanée. Ce programme met en mouvement différents acteurs qui normalement sont peu appelés à se concerter. Cet achat avec donation simultanée incite les producteurs à s'organiser, mais pas forcément formellement. Ils peuvent s'organiser de façon informelle. Dans la mesure du possible, on essaye de faire en sorte qu'ils soient organisés en associations ou en coopératives, mais cela n'est pas obligatoire. Le programme met ces acteurs-là en coordination avec les organisations de vente qui peuvent être privées, mais à but lucratif ou non lucratif. Ainsi, parmi les distributeurs, on va trouver beaucoup d'ONG et des associations. Ces organisations de vente donnent ensuite les aliments à des associations ou des collectivités qui les donnent au consommateur final. Ainsi, toute une mise en relation d'un ensemble d'acteurs, sous la houlette des pouvoirs publics qui d'une part, financent, des montants assez importants consacrés à ces politiques et qui institutionnalisent ces mesures et prennent en charge l'organisation de ces réseaux. Interviennent différents ministères. Le ministère le plus actif est celui du développement social, MDS, qui fonctionne avec le ministère du Développement agricole et le ministère de l'Aménagement. Ils fonctionnent ensemble et sont intégrés dans un grand conseil, le groupe gestionnaire qui pense l'ensemble des mesures et les priorités à mettre en œuvre. Également, le ministère de l'Économie qui s'appelle au Brésil le ministère de la Fazenda. Ces acteurs pensent les différents types de mesures, établissent des priorités et pensent à l'opérationnalisation. Viennent ensuite des organismes exécutants, souvent des émanations des pouvoirs publics, notamment la CONAP qui est une entreprise publique de collecte et de stockage des aliments, les états, les communes, mais aussi les organisations de producteurs, de consommateurs et de distributeurs. 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, par rapport au contexte français, s'inscrivent dans une volonté publique forte et dans un contexte dont on a considérablement augmenté, depuis la création de ces programmes, les budgets qui leur sont alloués. En effet, des montants importants permettent que cela fonctionne assez bien. Cela se met en place progressivement, les objectifs ne sont pas atteints partout, mais l'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, on a vu vraiment une relance de la production familiale et une organisation qui les rend petit à petit capables de répondre à ces demandes concernant des volumes importants et des qualités en général assez standard.

Laurent TERRASSON, rédacteur en chef de CUISINE COLLECTIVE

Merci beaucoup. Cela me fait penser à l'action de la Ville de Paris dont nous n'avons pas parlé du tout, aux cinq restaurants sociaux qui ont été ouverts et aux passerelles qui sont en train d'être créés. A tout le moins, cela fait penser à la restauration collective qui est, ne l'oublions pas, une restauration sociale et aux associations puisque des associations en Europe ont moins de subventions. Certaines choses sont en cours, mais nous sommes loin de ce qui se passe au Brésil.

Avez-vous des commentaires ou des questions ?

Christine Aubry, INRA

Ce qui est très important et qui est vraiment une question politique au sens premier du terme est la place que l'on va accorder dans notre pays à la restauration scolaire. Je suis membre d'une association de parents d'élèves, comme beaucoup de gens et je vois dans le collège de mon enfant, des enfants que l'on retire de la cantine pour des raisons financières. Cela est probablement un mauvais calcul de la part des familles. Derrière cela, il y a probablement tout un travail d'éducation des familles à faire, mais aussi peut-être une restructuration de l'image de la cantine scolaire, je parle ici exclusivement de la cantine scolaire et non de toute la restauration collective, pour qu'elle soit aussi le lieu où l'on est sûr que l'on va manger, les enfants que l'on retire de la cantine ne mangent pas du tout à midi, et que ce soit également le lieu où l'on va manger bien. Certains efforts se font à différents niveaux. La politique que le Brésil met en place, certes dans une situation qui est plus grave que la nôtre, mais nous sommes aussi dans une situation qui s'aggrave dans notre pays, est quelque chose dont nous pourrions nous inspirer parfois. Bien sûr, pas à notre niveau, nous ne sommes pas forcément les décideurs, mais il faut avoir ces éléments-là en tête. Il se trouve que je travaille également sur l'agriculture urbaine à Madagascar sur un programme de mise en place de cantines scolaires et d'auto approvisionnement de ces cantines scolaires par l'agriculture de proximité. 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. Nous avons échangé avec les maires et nous en avons parlé au congrès des maires également. D'un côté, les maires ne souhaitent pas trop dépenser avec la restauration scolaire, c'est ce qu'ils disaient, mais ils souhaitent aider les plus démunis. Aider les plus démunis, c'est quand même les aider à manger quotidiennement. Lorsqu'on en parle au ministère, il y a l'aide au logement, mais il n'y a pas d'aide alimentaire. Je sais que la direction générale de l'alimentation travaille beaucoup avec le ministère des Affaires sociales pour essayer de trouver des compromis afin d'aider les associations. Il faut savoir que dans certains restaurants scolaires parfois, l'outil a été mis en place, une cuisine par exemple, donc un investissement assez lourd, pour faire 140 repas par an. Cela incite à réfléchir. Des projets sont en cours. La ville de Paris n'est pas en retard sur ce point.

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

Au niveau des politiques territoriales, beaucoup de choses sont faites. Pour les collèges, beaucoup de départements ont réfléchi à une aide à la restauration scolaire. Cela existe. 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. Il y a peut-être des endroits où cela n'existe pas, mais d'une manière générale nous avons beaucoup de réflexion sur ce sujet, car nous échangeons beaucoup à cette occasion. 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. Pour mon département, le budget est relativement conséquent. Il y a carrément un service qui ne s'occupe que de cela. Cela n'est pas anodin. 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 été très malins. Ils 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. D'un point de vue électoraliste, ils ont bien joué, mais également d'un point de vue économique. C'est-à-dire qu'ils s'en sortent. Il y en a des exemples de petites villes que l'on visite et je trouve cela très intéressant. 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. Cela est très judicieux et il est vrai que l'on ne voit pas souvent ces informations à la télévision. Cela est dommage. Il existe tout de même de beaux exemples en France.

Florence LUNDY - réseau rural Île-de-France

L'exemple du Brésil est vraiment très intéressant. Les États-Unis ont également allié une politique agricole et une politique sociale, notamment pour tout ce qui concerne l'alimentation des populations en difficulté. Ici 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 ? Comment s'y préparer si tant est que l'on arrive à conjuguer ses différents fonds européens ?

Intervenante (2 :21 :54)

Un élément de réponse là-dessus par rapport à l'Europe. 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 es sur le budget de la PAC. Il faut voir ce que cela deviendra, mais cela pose un certain nombre de questions.

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. La France a quelque chose à faire en tant qu'exemple à partir de la restauration collective, j'en suis convaincu. Nous l'écrivons de temps en temps dans les colonnes de la CUISINE COLLECTIVE que vous devez lire (10 € par an!). Nous vous avons livré cet article du géographe Gilles FUMEY, que vous connaissez sûrement, sur les circuits courts et qui est assez intéressant. Ceci en guise de petite note de fin. Deux petites choses à noter : l'Île-de-France est tout de même quelque chose de particulier. Je ne m'attendais pas du tout à ce débat aujourd'hui. J'ai compris un peu mieux le problème agricole et l'Île-de-France et sa particularité par rapport à d'autres régions que je visite régulièrement et où je vois que les agriculteurs créent des groupements qui fonctionnent très bien avec la restauration collective. En Île-de-France, c'est tout de même un peu différent. 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. Nous étions vraiment très contents d'entendre qu'il y avait une boucle locale de l'alimentation. Il faut savoir que ce n'est que le début d'une chose qui va continuer.

CONCLUSION ET PERSPECTIVES

Yves DOUZAL – Chef du Service Régional de l’Alimentation - DRIAAF Île-de-France

Je vous propose une conclusion technique et une conclusion plus administrative sur les suites que l'on peut donner à cette journée.

Si je fais cette conclusion c'est par ce que Madame Hélène de COMARMOND, notre directrice adjointe qui a introduit la journée n'a pas pu rester cet après-midi et elle s'en n'excuse auprès de vous.

Deuxièmement, je voudrais remercier un certain nombre de personnes. Tout d'abord, Madame AUBRY, à la fois pour sa contribution et aussi parce qu'elle nous a servi d'intermédiaire efficace auprès de cette école pour obtenir l'utilisation de cet amphithéâtre et pour l'organisation de la journée qui s'est traduite notamment par le buffet auquel vous avez pu aller à midi. Je remercie évidemment la structure elle-même qui nous a permis de profiter de ces locaux. Je voudrais remercier Monsieur TERRASSON pour avoir animé ces deux tables rondes ainsi que les participants de ces deux tables rondes. Une mention spéciale à l'équipe que j'ai le plaisir et l'honneur de diriger, qui est l'équipe du pôle offre alimentaire et nutritionnelle dans mon service, François MAUVAIS, Cécile Leroy et plus haut, Marie-Catherine TARADACH pour avoir contribué et impulsé tous ces travaux et organisé cette journée.

Sachez qu'en la matière, je suis l'un de ceux qui connaît le moins le sujet puisque, chacun ses défauts, je suis vétérinaire de formation et j'ai donc fait plutôt de la sécurité sanitaire des aliments et de la santé animale jusqu'ici dans ma carrière. 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 cru entendre que l'on n'avait sans doute pas besoin d'une définition, ce avec quoi je serais assez d'accord, au vu de tout ce qui a été exprimé. D'aucuns diront que l'on a besoin de plusieurs définitions qui répondent à des besoins très variables, selon les structures demandeuses de produits locaux.

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. Ces contraintes sont fortes pour certains paramètres, je pense au prix notamment, mais elles ont le mérite d'être relativement claires, pas forcément connues des producteurs, mais en tout cas il y a une connaissance relativement claire de ces contraintes et des différents besoins.

J'ai noté l'importance, que personnellement je n'avais pas identifiée au début de la journée, des professions que l'on a appelées de la jolie expression « les acteurs fédérateurs », c'est-à-dire les intermédiaires entre la restauration collective stricto sensu et les producteurs. Nous avons vu qu'il y en avait de différentes sortes, les grossistes, les coopératives, les groupements d'achats, etc.

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. Ils ont déjà leurs propres circuits, leurs propres clients et parfois ils sont même plutôt en déficit de produits par rapport aux demandes qu'en excès. J'ai noté qu'en ce

qui concerne la région Île-de-France, nous avons un manque historique d'organisation collective des producteurs. 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, la qualité, etc. Ils ont un certain nombre de contraintes qui ne sont pas forcément identifiées par eux et qui correspondent aux besoins que la restauration collective avait traduits dans la matinée.

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 certainement, nous en revenons aux acteurs fédérateurs, être résolue, au moins en partie, par l'organisation d'un dialogue au travers de ceux qui assurent la logistique. J'ai vu qu'il y avait trois pôles entre lesquels il convient d'organiser la communication parce que visiblement, les besoins, les offres, les contraintes et les capacités de chacun ne sont pas connus des autres ou, au moins, pas entièrement. Pour en arriver aux suites à donner, il y a donc lieu de travailler encore sur ce sujet pour répondre aux questions et aux problématiques identifiées ce matin.

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 dont nous attendons le rapport pour mars 2012, et une étude, également en cours, faite en partenariat, commanditée par la DRIAAF et le conseil régional d'île de France à l'institut d'aménagement et d'urbanisme de France, sur les filières courtes de proximité au sein du système agroalimentaire francilien, avec une analyse des facteurs de réussite et des perspectives de développement des filières courtes de proximité. 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. Ainsi, nous disposons de deux outils à la DRIAAF sous forme de déclinaison de politiques publiques nationales que sont le programme régional de l'alimentation et le programme régional de l'agriculture durable. 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. Nous allons donc pouvoir utiliser cet outil pour débattre de ce qui est en plein cœur de notre sujet.

Pour terminer, j'ajoute que les échanges qui ont eu lieu aujourd'hui ont été enregistrés. Ces enregistrements seront traités par une société qui fera une rédaction pour un rendu des débats et des interventions. Ce rendu sera transmis à tous les participants, à condition qu'ils soient inscrits en début de journée. D'ici quelques semaines, ce document sera mis en ligne sur le site de la DRIAAF ainsi que les diaporamas qui ont été présentés aujourd'hui avec l'accord de ceux qui les ont fabriqués et présentés.

Il me reste à vous remercier pour votre participation active.

Intervenant (2 :38 :47)

Pour les documents qui seront mis en ligne sur le site de la DRIAAF, y aura-t-il un lien ?

Yves DOUZAL – Chef du Service régional de l’Alimentation - DRIAAF Île-de-France

De la même façon que nous avons gardé vos coordonnées pour vous transmettre en primeur le compte rendu rédigé de la journée, vous serez évidemment prévenus des suites qui seront données. Vous serez certainement invités à un certain nombre de groupes de travail et vous serez évidemment prévenus du moment où tout cela sera en ligne. Nous allons essayer d'organiser la logistique.

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