



Développement des denrées bio dans les RA/RIA

Agrobio Poitou-Charentes

Sandra FILLLOL-Valero – Conseillère Distribution Agrobio PC

CRALIM 11 janvier 2012



Agrobio Poitou-Charentes

Groupement régional des producteurs bio

- ***Structurer la filière agroalimentaire***
- ***Développer la production***
- ***Accompagner les transformateurs***
- ***Développer l'introduction de produits bio locaux en restauration collective***
- ***Communiquer auprès du grand public***
- ***Représenter les producteurs auprès des pouvoirs publics et des instances professionnelles***



Les actions du PRALIM 2011

Finalité : Développer l'introduction des denrées biologiques dans la restauration collective

COMMENT ?

Action 1 : Enquête sur l'application de la circulaire État exemplaire dans les restaurants administratifs et inter-administratifs

Action 2 : Accompagnement de restaurants administratifs et inter-administratifs

Action 3 : Rencontre et sensibilisation des groupements d'achats

Action 4 : Listing des sociétés de restauration



Enquête auprès des RA-RIA

COMMENT ?

1. Une présentation de l'établissement : structure, capacité, mode de gestion etc
2. Un état des lieux sur l'introduction de produits biologiques

1. Présentation des établissements



52 établissements enquêtés

Restaurants

Fiscal
31,6%

Social
26,3%

Modalité de gestion : un grand nombre en exploitation directe



Exploitation directe 46,9%

Exploitation concédée 40,6%

Exploitation déléguée 12,5%

Modalité d'achat : Le marché en première ligne



Gré à gré 19%

Par marché 28%

Centrale d'achat 21,9%

Coût moyen du repas
4,30 €

- Majorité des restaurants moins de 100 000 repas /an
- 12,5% (+ de 500 000 repas)



2. Intégration de produits biologiques

- La majorité proposent des produits bio (62,5%)
- Dans un quart des établissements tous les jours
- Dans 40 % des cas une seule fois par mois
- Une part d'introduction globalement identique selon le mode de gestion

Produits introduits

1er : les légumes



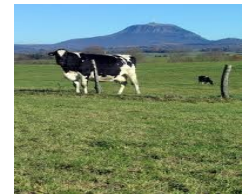
2nd : les fruits



3ème : les laitages



4ème : la viande



Approvisionnement

- ▶ 25% en local
- ▶ 35% en partie local
- ▶ 15% hors région

Surcoût du repas
12,5% à 50 %



Un bilan positif

Les freins :

- L'identification d'un surcoût => demande en produits transformés
- Des difficultés d'approvisionnement (quantités, délais...)

Les leviers :

- Cuisiniers et convives soucieux de la qualité des aliments
- Une introduction souvent progressive et maîtrisée
- Une valorisation de la démarche d'introduction



- Accompagnement de nouveaux établissements
 - Formation des cuisiniers
- Accompagnement des associations de gestion pour la rédaction des marchés



COMMENT ?

1. Présentation de la méthode de diagnostic
2. Présentation des diagnostics réalisés

1. Présentation de la méthode de diagnostic

a. Objectif : définir une stratégie d'approvisionnement adaptée au fonctionnement de l'établissement

- Moyens humains et matériel : effectif en cuisine, matériel à disposition pour travailler les produits...
- Moyens financiers : coût du repas, financement d'un éventuel surcoût
- Le projet d'introduction de produits bio (origine du projet, personnes ressources, animations...)

b. Déroulement des diagnostics :

- Le diagnostic *in-situ*
- Un compte-rendu après diagnostic et mise en place d'une stratégie d'approvisionnement
- Un suivi et un accompagnement



Présentation des diagnostics réalisés

RA RIA Angoulême

350 repas/jours : Mairie, Conseil Général, Impôt...

Repas élaborés par Compass

Déjeuner uniquement tout au long de l'année

Les -	Les +
<p>Un budget de 2,20 € pour l'introduction d'un plat bio</p> <p>Des convives adultes = >portions plus importantes</p>	<p>Les produits bio représentent 15 % des denrées</p> <p>Partenariat avec des producteurs bio locaux</p> <p>Forte motivation du chef de cuisine qui souhaite aller plus loin = introduction d'un plat bio</p> <p>Respect de la saisonnalité</p> <p>Un bilan positif de la part des convives et de l'équipe de cuisine</p> <p>Une valorisation de l'introduction des produits bio</p> <p>Autonomie de décision / achats</p>

Stratégie

Une proposition de plat bio / Budget / Saisonnalité en lien avec MBE

Une action de communication avec les producteurs

Mise en place d'une formation pour les cuisiniers

Élaboration de recettes / produits bio locaux Poitou-Charentes



Présentation des diagnostics réalisés

La SPRC Société Poitevine de Restauration Collective

2800 repas / jour : RA, restaurants d'entreprises, établissements d'accueil pour personnes handicapées, écoles et centres de loisirs

Les -

- Problème d'approvisionnement (régularité et quantité)
- Appel d'offre ne permettant pas l'introduction de bio (ex : coefficient prix souvent trop élevé)

Les +

- Bonne vision de l'équipe de cuisine
- Établissement porté sur la qualité des produits
- 1 produit bio introduit par menu pour les écoles
- Démarche d'approvisionnement local
- Capacité de travailler les produits bruts
- Distribution de repas toute l'année

Stratégie

Accompagner les clients de la SPRC pour rédiger des marchés adaptés

Accompagner la SPRC sur la mise en place du projet (quels produits, à quelle fréquence...)

Mettre en relation la SPRC avec un fournisseur répondant à ses besoins