

# Développer des démarches d'approvisionnement local

**Objectif stratégique :** Ancrage territorial

**Direction opérationnelle :** Pôles régionaux

**Objectif opérationnel :** Développer les relations avec les filières



**Priorité :** Forte

**Complexité :** 3-Elevé

**Réf. :** Filière - Logistique

## Contexte

La Région Occitanie affirme sa volonté de soutenir les filières locales, notamment la production en agriculture de proximité via la restauration collective. Le poids économique des établissements régionaux est significatif sur le territoire.

Afin d'assurer les approvisionnements en denrées, des outils et la présente fiche ont été conçus pour aider les établissements publics dans la passation des marchés, notamment, la rédaction des cahiers des charges.

**Ainsi la Région a choisi de s'engager dans une démarche proactive de soutien à l'agriculture de qualité en soulevant les problématiques suivantes :**

- **Comment anticiper ses commandes auprès des producteurs ?**
- **Comment adapter ses menus pour optimiser la logistique ?**
- **Comment mutualiser mes besoins pour optimiser la logistique et sécuriser les producteurs ?**
- **Constitution du prix de la logistique et les impacts des petites commandes**

## Enjeux & objectifs

La Région souhaite utiliser la restauration collective pour développer ses relations avec les acteurs du territoire, structurer des filières, pérenniser des emplois et consolider une dynamique en approvisionnements régionaux.

**Enjeux :**

- Augmenter la part de produits locaux dans la restauration des établissements publics,
- Participer à la structuration et la création de filières,
- Soutenir le développement des filières de grande qualité,
- Consolider une dynamique entre les acteurs économiques et les établissements.

**Objectifs :**

- Faciliter le regroupement de la demande,
- Sécuriser les marchés alimentaires en produits labellisés.

**Objectif  
stratégique :**

**ANCORAGE TERRITORIAL**



**Objectif  
opérationnel :**

Développer les relations avec les filières

Analyse AFOM de la situation actuelle :

#### ATOUTS

- Des partenariats possibles sur le territoire via les interprofessions et filières
- Une cartographie des producteurs existante
- Des outils en cours de création adaptés aux besoins de chaque établissement.

#### FAIBLESSES

- L'organisation de la demande
- La capacité de modifier les menus
- Des marchés publics non adaptés
- Délais de commande et logistique

#### OPPORTUNITES

- Le développement fort des labels et des mentions valorisantes
- Le niveau de qualité de production et un engouement de la profession agricole fort
- Obligations de la loi EGALIM

#### MENACES

- Les besoins en animations forts pour les établissements publics
- La capacité des acteurs à répondre à la commande publique (logistique)
- Le prix des denrées

**Objectif  
stratégique :**

**ANCORAGE TERRITORIAL**



**Objectif  
opérationnel :**

Développer les relations avec les filières

## **Services concernés**

### **Pôle lycée**

### **Partenaires**

- Les interprofessions et les associations locales : Interbev, Interfel, Cniel, Interbio, etc.
- La DRAAF, la DREAL et le ministère de l'agriculture,
- Les ONVAR et leurs représentants en département : chambre d'agriculture, GAB, CIVAM,
- L'AGENCE Bio,
- Les syndicats agricoles : FNSEA, JA, Fédération paysanne, etc.

### **Moyens et ressources nécessaires**

- Un chargé de mission à la Région,
- Ressources juridiques de la Région,
- Mobilisation des acteurs concernés (ex : interprofessions)

### **Budget prévisionnel**

Neutre

## **Impacts attendus**

- renforcer l'ancrage territorial des entreprises notamment par la sauvegarde et la création d'emplois,
- assurer des débouchés aux producteurs dans des projets de transformation,
- structurer la demande,
- améliorer la capacité d'adaptation des établissements dans l'élaboration des menus
- augmenter les volumes de production en produits sous signes de qualité

## Point n°1

### Comment anticiper ses commandes auprès des producteurs ?

La complexité réside dans les délais d'anticipation. Une fois les marchés de denrées établis, il convient de programmer des approvisionnements sur une année avec les producteurs.

Pour cela, il est important de connaître la saisonnalité des produits et les délais incompressibles pour leur préparation.

Les délais de commande au sein du CCAP doivent être repris (exemples ci-après) :

Lots	Produits	Délai de livraison à partir de la réception du bon de commande (émission au plus tard à 12 heures)
1	Légumes et Fruits	J+4
2	Viandes fraîches de porc à la pièce	J+10
3	Viandes fraîches bovines, ovines à la pièce	J+10
4	Viandes fraîches bovines, ovines à l'équilibre	J+20
5	Viandes fraîche de volaille	J+20
6	Produits laitiers fermentés et fromages au lait de vache conventionnel	J+10
7	Produits laitiers ultra-transformés	J+4
8	Epicerie	J+10

#### Pour les viandes :

Les délais entre les commandes et les livraisons correspond aux besoins de temps entre le départ des animaux sur les fermes à la livraison de la viande sur les points de production de repas.

Par conséquent, il y a deux niveaux de délais incompressibles :

- la période d'élevage - les disponibilités après les temps d'élevage suivants :

Bovins	Veaux : entre 6 et 9 mois Taurillons ou Génisses : 9 à 18 mois Vaches : après les vêlages (minimum 2 mois de remise ne état)
Porcins	Jeune porc : 6 à 12 mois
Volailles	Standard : 45 jours Labellisés : 80 jours

- la préparation :

Bovins	Départ de l'exploitation : ½ journée Abattage : 1 jour Ressuage de la carcasse : 2 minimum 2 jours Maturation : minimum 7 jours Découpe : plan de découpe adapté aux besoins Mise sous-vide et étiquetage : 1 jour Logistique : 1 à 2 jours
--------	---

- Exemple de mise œuvre :

Un éleveur de bovins de race Blonde Aquitaine prévoit des vêlages en hiver du mois d'octobre à janvier. Les veaux pourront être abattus entre le mois de mars et septembre. A contrario, les vêlages de printemps donneront des veaux entre octobre et mars.

Les animaux adultes sont disponibles tout au long de l'année à condition qu'ils fassent l'objet d'une remise en état pour garantir un niveau d'engraissement intramusculaire adapté.

Un service de viande en mars N+1 nécessite une organisation commune avec un éleveur en septembre en année N. La commande doit être réalisée 20 jours ouvrés pour organiser le départ de l'animal de l'exploitation.

Pour les approvisionnements avec les abattoirs les délais sont réduits à 10 jours et le travail avec un producteur n'est pas nécessaire.

#### Pour les produits laitiers :

Les produits laitiers sont divisés en deux groupes :

- Produits frais : yaourts et assimilés, fromage frais,

Les produits à la ferme sont confectionnés à partir de la traite du jour (1 à 2 traites par jour). Le lait est traité et les produits sont fabriqués le jour même ou le lendemain de la traite.

C'est pourquoi, dix jours sont nécessaires car le lait et les produits finis font l'objet d'analyse bactériologique. En général, les résultats des analyses sont disponibles entre 2 et 3 jours.

Une fois les résultats obtenus, les acteurs économiques sont autorisés à vendre les produits. Ils sont disponibles sous différents conditionnements : pots de 100 ou 125 grammes et seau de 5 litres.

- Produits affinés : fromages

Les seules informations sont disponibles dans les cahiers des charges.

#### Pour les fruits et légumes :

La Région Occitanie bénéficie d'un climat propice pour la diversification des fruits et légumes :  
<https://www.lesfruitsetlegumesfrais.com/calendrier-fruits-legumes>



Le territoire régional dispose de variétés précoces, semi-tardives, et tardives, ce qui permet de couvrir une année complète en fonction des produits de saison.

Afin de sécuriser les approvisionnements, il est envisageable de prévoir un calendrier d'approvisionnement.

- Les fruits : la production de fruits demande un échange avec les arboriculteurs et la disponibilité dépend des aléas climatiques et des variétés cultivées. Seul un sourcing de proximité permettra l'obtention de ces informations.
- Les légumes : les maraîchers sont généralement divisés en deux échelles de production. La première correspond au maraîchage sur de petites surfaces qui permet une adaptabilité optimale pour de faibles besoins. La deuxième à des cultures de plein champ. Les produits issus d'exploitations réalisant des semis sur des petites surfaces sont souvent plus chers et vendus sur les marchés. En restauration collective, la production de plein champ permet l'obtention de produits à des prix abordables.

Préparer ses besoins avec un maraîcher : chaque année, les producteurs réalisent un assolement. L'assolement est orienté en fonction des marchés signés, en fonction des rotations des cultures et peuvent faire l'objet de dates de semis différenciées (en plus des variétés précoces et tardives) pour couvrir la demande.

Par exemple, les plants de pommes de terre sont plantés en mars pour les variétés précoces et de mi-avril à début mai pour les variétés plus tardives. Les récoltes débutent fin mai pour les pommes de terre nouvelles et les variétés plus tardives sont récoltées à partir de septembre à début novembre.

Par conséquent, la sélection de variétés est un levier stratégique fort pour couvrir les besoins sur une période la plus longue possible.



**Points d'attention :**

La préparation des besoins doit remplir quatre objectifs :

- Orienter la production de produits labellisés grâce à la commande publique de la restauration collective,
- Réaliser des sourcing précis en phase avec les capacités de production et de livraison des acteurs économiques,
- Organiser les besoins pour garantir des débouchés en vue de la création d'outils sur le territoire (logistique, outils de transformation, etc.).
- Renforcer les liens entre les acteurs économiques des territoires,

Cette démarche doit tenir compte des spécificités propres à chaque filière.

**Point n°2**

**Comment adapter ses menus pour optimiser la logistique et permettre aux producteurs d'accéder aux marchés publics ?**

A ce jour, ce sont les entreprises qui s'adaptent en fonction des besoins en restauration collective. Par exemple, les commandes sont passées en JOUR A avant 12h pour une livraison sous 24 ou 48 heures. Cette méthode n'est pas possible avec des groupements de producteurs ni en direct avec les producteurs.

De ce fait, ce sont les établissements publics qui doivent s'adapter.

Les établissements doivent se rapprocher des marchés en cours (BPU) et des titulaires des lots. Une réflexion profonde doit être mise en œuvre concernant l'élaboration des menus (commission technique, validation des menus, veille sur les produits, etc.).

Les leviers qui fonctionnent en restauration collective :

- Des menus flexibles : par exemple, si la viande de bœuf n'est pas disponible, il est possible de la remplacer par de la viande de vache, génisse ou veau. Également, il est préférable d'avoir deux acteurs économiques : le premier un abattoir privé pour des morceaux segmentés et le deuxième un groupement ou un



producteur pour des achats de bêtes entières dites à « l'équilibre ».

- Segmenter grossièrement les familles de produits : pour la viande ou le poisson, privilégier les familles de morceaux (steak, haché, sauté) et non l'achats de morceaux au détail.

Cette démarche nécessite de savoir cuisiner l'ensemble des morceaux des animaux.

- Privilégier les animaux à l'équilibre : pour des établissements de petite taille, il est possible de valoriser l'ensemble des morceaux des volailles, des veaux, porcins, et ovins.
- Acheter des produits en grands conditionnements : les seaux de desserts lactés avec une mise en ramequin, les fruits de différents calibres (achetés au kg), les fromages entiers et découpés et proposés durant 2 repas.
- Réduire les propositions dans les selfs : plus un self comporte de propositions plus le gaspillage est constaté. Il est judicieux de prévoir un plan alimentaire comportant des choix dirigés (par exemple, il s'agit de proposer des équivalents entre les plats qui ne remettent pas en cause l'équilibre alimentaire). Il est possible de proposer deux viandes (à griller et à mijoter) issues du même animal.

Les chefs de production au sein des cuisines vont devoir former les autres membres de la cuisine (management, organisation des tâches, travail sur les produits bruts, etc.).



**Points d'attention :**

La capacité d'adaptation doit remplir trois objectifs :

- Orienter l'élaboration des menus en fonction des produits disponibles et en fonction des saisons,
- Valoriser le travail en cuisine et consolider le savoir-faire culinaire,
- Réduire le gaspillage alimentaire grâce aux grands contenants.

### Point n°3

## Comment mutualiser mes besoins pour optimiser la logistique et sécuriser les producteurs ?

On observe deux typologies d'établissements :

- Un nombre de convives faibles qui ne permet pas d'optimiser la logistique ou de valoriser de grands conditionnements ou des animaux entiers.
- Un nombre de convives élevés qui permet d'optimiser la logistique et peut contribuer en tant que « pilier » à une mutualisation des besoins.

C'est pourquoi, une réflexion peut être menée sur des zones, constituées d'établissements qui achèteraient des produits en commun ; ce modèle organisationnel est le mieux adapté pour construire et organiser la demande quand les quantités par établissement restent faibles.

La Région peut mettre en œuvre un zonage de la demande.

La demande se caractérise par un certain nombre de repas et une typologie de convives bien définie. En parallèle, la production agricole disponible se caractérise par la capacité des agriculteurs à répondre à un certain nombre de repas sur une année scolaire. La production agricole est très diversifiée en termes de production mais n'a pas toujours la capacité de segmenter les produits sur un même établissement. De ce fait, un producteur ne pourra pas vendre facilement son produit brut agricole à un établissement pour les raisons suivantes :

- Commande peu importante qui rend le coût de la logistique hors de prix,
- Le producteur vend des animaux entiers ce qui ne permet pas l'utilisation en deux services des morceaux qui composent la carcasse,
- Les délais de commande sont souvent trop courts.

Ainsi, le zonage pourra permettre de regrouper la demande et faciliter l'accès à la commande publique aux producteurs.

Les étapes pour la mise en œuvre du zonage sont les suivantes :

- Définir le nombre de repas par zone (nombre d'établissements), les lieux de livraison et les quantités journalières,
- Faire un point sur les capacités logistiques des acteurs économiques,
- S'assurer une rotation des produits et définir des groupes d'établissements,
- Faire participer les filières dans la réflexion et les arbitrages du zonage,
- Définition d'un dispositif de suivi capable d'analyser l'efficacité entre la demande et la capacité de production et logistique des acteurs économiques.

Le zonage doit permettre l'utilisation d'une carcasse entière ou l'utilisation de plusieurs variétés pour un ou deux services. Les morceaux de viande et les légumes ou fruits feront l'objet d'une rotation afin de respecter l'égalité de traitement des convives. Il s'agit de bénéficier des avantages du groupement sans en avoir la charge administrative et juridique.

Exemples de menu mutualisé : Caisse des Ecoles du 5<sup>e</sup> arr. de Paris





Les menus sont adaptés et offrent la même qualité nutritionnelle aux convives des écoles maternelles jusqu'aux lycées.

#### Menu école maternelle et élémentaire

#### Menu collège et lycée





##### Jeudi

###### DÉJEUNER

- Choux blancs à la vinaigrette
-  Rôti de porc à la dijonnaise
- Petits pois au beurre
-  Yaourt brassé à la fraise
-  Pomme 

##### Jeudi

###### DÉJEUNER

- Choux blancs à la vinaigrette
-  Saucisse de porc
- Petits pois au beurre
-  Yaourt brassé à la fraise
-  Pomme 



#### Points d'attention :

La préparation des besoins doit remplir trois objectifs :

- Permet à l'ensemble des établissements de valoriser et d'utiliser chaque produit brut agricole en grand conditionnement,
- Favoriser l'insertion des produits de grande qualité à des prix abordables grâce à des conditionnements adaptés,
- Mettre en œuvre une politique alimentaire efficace et traçable.

## Point n°4

### Constitution du prix de la logistique et les impacts des petites commandes

La logistique sur un territoire est maîtrisée par trois types d'acteurs économiques :

- Les producteurs ou groupements en capacité de livrer,
- Les transformateurs type légumerie ou abattoir, laiterie, etc.
- Les entreprises spécialisées (base logistique) dites « prestataires ».

Les prix observés sur le marché

Producteurs	Livraison en direct de produits bruts en filets avec un chargement maximum par camion - prix au forfait par lieux de livraison (calculé sur les frais kilométrique) entre 30€ et 40€ par lieu de livraison.
Les transformateurs	Prix aux kg, les produits sont livrés après transformation sur le même lieu – prix inclus dans le prix des produits (calculé au kg) entre 0.40€ et 1.20€ par kg.
Les entreprises spécialisées	Forfait à la palette ou en fonction de la capacité des camions – forfait palette 120€ à 150€ pour le départ des produits des exploitations et 150€ pour les palettes qui partent du lieu de stockage vers les lieux de production de repas si un allotissement des produits est nécessaire.

Certains frais annexes sont ajoutés aux coûts logistiques, comme par exemple, les frais de personnel, administratif, et de stockage qui représentent 0.10 à 0.20€ par kg de produit livré.

Par conséquent, il est important d'étudier et de distinguer l'organisation de la logistique sur le territoire (identifier les acteurs).

**Rappel de la définition du « circuit court »** : un circuit court est un modèle de commercialisation composé d'un seul intermédiaire entre les producteurs et le consommateur. Cependant, on peut retrouver plusieurs prestataires (logistique).

**Rappel de la définition d'un intermédiaire** : un intermédiaire est un acteur économique qui achète un produit pour le revendre (transfert de propriété).

**Rappel de la définition d'un prestataire** : un prestataire vend un service (aucun transfert de propriété) et ne vend pas le produit entre le producteur et le consommateur (ex: place sur un marché, colis et société de logistique). Le producteur inclus ces frais de logistique dans le prix du produit vendu au consommateur



Le choix du circuit de commercialisation se fait en fonction des quantités souhaitées, de la résistance des conditionnements et des capacités de livraison de l'acteur économique.

Une palette européenne peut supporter jusqu'à 600 kg de produit à condition que les cartons soient résistants.

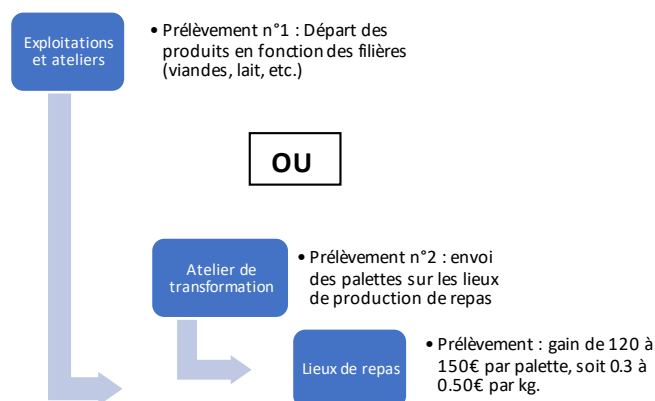
A contrario, des produits volumineux de forme arrondie, comme les légumes ou les seaux, donneront des palettes de 400 kg. Un chargement trop élevé augmente fortement le risque d'accident (seaux ouverts, barquettes percées, produits écrasés, etc.).

L'achat en direct chez le producteur permet une livraison en mono-produit. Deux choix sont possibles :

- Livraison part le producteur,
- Livraison par une entreprises spécialisée :  
Soit en partant de l'exploitation,  
Soit en partant du lieu de transformation,

L'achat en circuit court à partir d'un atelier de transformation peut se faire en mono-produit ou en multi produit :

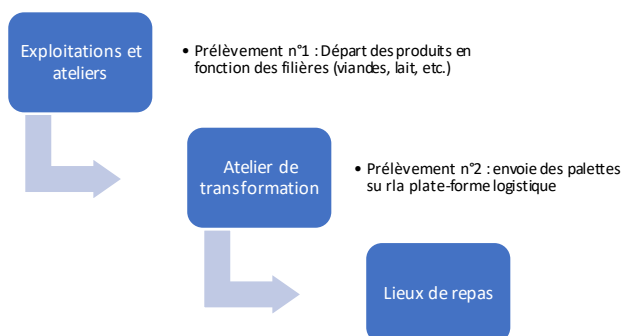
- Mono-produit : une palette de produits peut partir soit directement de la ferme ou du lieu de transformation (abattoir, légumerie), avec une quantité importante pour plusieurs établissements. Le circuit de commercialisation comportera un prélèvement à la ferme, si nécessaire, et sur le lieux de transformation jusqu'aux lieux de production des repas (coût moyen : 120€ à 150€ par palette et prélèvement). En mono-produit, il est possible d'organiser un prélèvement via les palettes au lieu de trois.



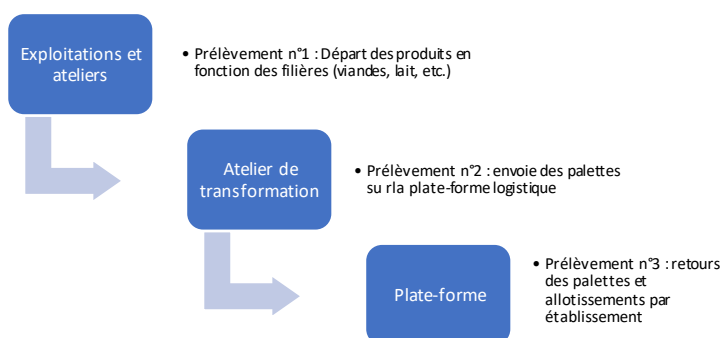
- Multi-produits: une palette de produits part des lieux des exploitation, ou par camion ou bennes, vers les lieux de transformation (abattoir, légumerie), avec une quantité importante pour plusieurs établissements. Le circuit de commercialisation comportera donc un prélèvement à la ferme, un prélèvement sur le lieu de transformation jusqu'à la plate-forme de stockage (coût moyen : 120€ à 150€ par palette et prélèvement), où les produits seront retirés des palettes pour une répartition sur d'autres palettes en fonction des besoins des établissement. En multi-produits, il est

possible d'organiser deux prélèvements via les palettes au lieu de trois.

- Circuit de prélèvement en circuit court avec des producteurs transformateurs (coopérative, donc 2 prélèvements) :



- Circuit de prélèvement en circuit court avec les producteurs qui ne sont pas transformateurs (3 prélèvements) :



#### Points d'attention :

L'impact des commandes peut remplir deux objectifs :

- Limiter les commandes aux quantités faibles, c'est-à-dire en dessous de 200kg de produits. Si la commande en mono-produit représente moins de 200kg, il faut privilégier les livraisons en directe avec le producteur si ce dernier est proche du lieu de production des repas. Autrement, il faut prévoir des palettes multi-produits pour amortir le coût logistique.

**Objectif  
stratégique :**

**ANCORAGE TERRITORIAL**



**Objectif  
opérationnel :**

Développer les relations avec les filières

Arbitrer sur le choix des acteurs en fonction des quantités : livraison en direct en mono-produit ou en multi-produits.  
- Organiser et multiplier les commandes communes entre quelques établissements ou mutualiser les commandes en fonction des menus hebdomadaires et les dates de limite de consommation.