

## Réponses aux questions du webinaire Agence BIO du 13 janvier 2022

### « Produits bio en restauration collective : des plateformes au service des territoires –l'exemple du Réseau Manger Bio »

**Rappel du thème du webinaire :** Dans le cadre de la loi dite EGalim, la restauration collective doit introduire 20% de produits biologiques dans ses achats alimentaires. Identification des fournisseurs, gestion des volumes et de la logistique, marchés publics... : les questions d'approvisionnements sont complexes. De plus, de nombreuses collectivités et établissements souhaitent introduire des produits biologiques qui sont également issus de leurs territoires. Afin de répondre à leurs questions en matière d'approvisionnements en produits biologiques, ce webinaire a réuni le Réseau Manger Bio, deux des plateformes de distribution du réseau : La Bio d'Ici en Savoie et Manger Bio Sud-Ouest ainsi que le responsable restauration de la commune de Saint-Loubès (33) s'approvisionnant grâce à ces opérateurs.

Le Réseau Manger Bio a un rôle structurant dans les territoires. Il rassemble sur le territoire national plusieurs plateformes de distribution de produits bio et locaux, mais aussi nationaux, il assure aux producteurs agricoles des débouchés et revenus, et accompagne techniquement établissements et collectivités.

Ce webinaire avait pour objectif de mettre en évidence des solutions d'approvisionnements en produits biologiques de territoire pour les collectivités et établissements de restauration collective.

**Retrouvez le replay du webinaire ici :** <https://www.youtube.com/watch?v=eokDA3ZP-zs>

**Retrouvez le support de présentation du webinaire ici :** [https://www.agencebio.org/wp-content/uploads/2022/02/Web-conference\\_AgenceBio1301\\_vf.pdf](https://www.agencebio.org/wp-content/uploads/2022/02/Web-conference_AgenceBio1301_vf.pdf)

#### **Les animatrices :**

Wendy Si Hassen, chargée de mission Restauration Hors domicile à l'Agence BIO

Astrid Joubert, coordinatrice Restauration collective à Interbio Nouvelle Aquitaine, [a.joubert@interbionouvelleaquitaine.com](mailto:a.joubert@interbionouvelleaquitaine.com)

#### **Les intervenants :**

Olivier Devesa, responsable du pôle restauration pour la commune de Saint-Loubès formateur restauration collective et gaspillage alimentaire, [olivier.devesa@free.fr](mailto:olivier.devesa@free.fr)

Eva Dherbet, responsable achats, approvisionnements, qualité au sein de LA BIO D'ICI, [eva.dherbet@labiodici.fr](mailto:eva.dherbet@labiodici.fr)

Eric Grunewald, coordinateur du Réseau Manger Bio, [e.grunewald@mbim.fr](mailto:e.grunewald@mbim.fr)

Benjamin Labelle, directeur de la plateforme Manger Bio Sud-Ouest (MBSO), [blabelle@mangerbiosudouest.fr](mailto:blabelle@mangerbiosudouest.fr)

**N'hésitez pas à les contacter directement pour plus d'informations !**

## Table des matières

|   |    |
|---|----|
| 1. Coordonnées plateformes, présence sur les territoires, détails plateformes (généralités) | 2  |
| 2. Montage des plateformes.....   | 3  |
| 3. Marchés publics & appels d'offre .....   | 3  |
| 4. Offre des plateformes.....   | 4  |
| 5. Commandes et logistique.....   | 6  |
| 6. Clients des plateformes .....  | 7  |
| 7. Petite enfance .....   | 8  |
| 8. Liens avec les producteurs agricoles .....   | 8  |
| 9. Détails Manger Bio Sud-Ouest.....  | 10 |
| 10. Détails sur le bio dans la restauration de la commune de Saint-Loubès.....              | 10 |
| 11. Territoire Bio Engagé.....  | 12 |
| 12. Détails sur la gestion de l'introduction du bio en restauration.....                    | 12 |
| 13. Prix du bio / généralités sur le bio.....   | 13 |

### **1. Coordonnées plateformes, présence sur les territoires, détails plateformes (généralités)**

Retrouvez l'ensemble des plateformes du Réseau Manger Bio (RMB):  
<https://www.reseaumangerbio.fr/nos-plateformes/>

#### **- Qu'est-ce qu'une « plateforme » ?**

Un espace de rencontre entre l'offre et la demande sur un territoire donné. Les plateformes du Réseau Manger Bio rassemblent une offre de produits locaux et nationaux et une offre de services jusqu'au client final (livraison, facturation, etc.)

#### **- Quelles sont les trois plateformes qui ne sont pas 100% bio ? Quel pourcentage de bio pour ces plateformes ?**

Echanges Paysans 05 (80% bio) ; Agricourt (Drôme Ardèche) (95% bio) ; Maison de la Bio dans le Finistère qui travaille en 100% bio mais n'est pas une plateforme à proprement parler mais qui fait de l'achat-revente (plutôt de la mise en relation).

#### **- Quid des départements et territoires d'Outre-mer ? Existe-t-il des structures ? Des pistes de développement sont prévues ?**

A l'heure actuelle, il n'existe pas de plateformes sur ces territoires où les objectifs en pourcentages de bio sont également attendus (avec des calendriers différents par rapport au territoire métropolitain).

Le Réseau Manger Bio dispose cependant d'une ingénierie de création de plateformes qu'il peut mettre à disposition d'un projet émergent.

- **Le partenariat avec Biocoop Restauration est-il opérationnel dans tous les territoires et notamment en Ile-de-France ?**

Il est opérationnel sur toutes les plateformes du réseau : chaque plateforme décide ensuite des produits Biocoop qu'elle veut mettre à son catalogue pour compléter ses gammes.

- **A l'avenir, est-il envisagé des plateformes physiques dans tous les structures du réseau manger bio ? (Certaines sont uniquement numériques ?)**

C'est en effet un projet pour l'avenir du réseau : cela pourra se faire en propre ou en associant d'autres types de structures locales (par exemple, le RMB travaille actuellement sur certains territoires avec le réseau Cocagne sur ce sujet).

- **Quelles sont les conditions d'adhésion ?**

Il existe des conditions de sociétariat depuis septembre 2021, année où le RMB est passé en SCIC. Les conditions varient selon le collège envisagé.

## **2. Montage des plateformes**

- **Quelles aides publiques au démarrage ? Quelles subventions pour le Réseau Manger Bio ?**

RMB : Actuellement, il y a une subvention du Fonds Avenir Bio pour la structuration des filières.  
La bio d'ici : Au lancement, aides de la part de la région (au titre de l'Economie Sociale et Solidaire) ainsi que du département (au titre du développement agricole). Mais la plateforme La bio d'ici a été montée il y a 10 ans. Il y a eu entre temps redistribution des compétences entre les collectivités et les dispositifs dont nous avons bénéficié il y a 10 ans n'existent plus aujourd'hui.

Manger Bio Sud-Ouest (MBSO) : MBSO a disposé d'une aide régionale, sous la forme d'une avance remboursable. Aucune subvention à ce jour.

## **3. Marchés publics & appels d'offre**

- **Est-ce que le réseau Manger Bio répond aux marchés publics ?**

RMB : Le chiffre d'affaires du RMB est constitué à 75% de réponses aux appels d'offres.

Manger Bio Sud-Ouest (MBSO) : Chaque plateforme répond à ses propres marchés publics. Nous sommes soumis aux mêmes contraintes que la concurrence et la compétition est forte notamment sur les prix. Notre offre se démarque certainement sur les critères qualitatifs tels que le cycle de vie du produit. La performance environnementale est aussi un fort critère. 80% de notre activité repose sur les marchés publics, néanmoins nous développons fortement le marché de gré à gré, en démarchant les collectivités locales.

- **Comment définir un critère qui permet d'avantager les produits Bio produits à proximité ? Comment intégrez-vous le respect de la commande publique pour les collectivités ? Comment faites-vous pour les marchés publics alors que le code des marchés publics interdit toute référence à une origine géographique des produits ?**

La bio d'ici : Il est par exemple possible de travailler sur des indicateurs comme le nombre d'intermédiaires entre le producteur et le consommateur final, travailler sur des mentions comme "yaourt FERMIER" ...

- **Est-ce que tous les achats passent spécifiquement par des appels d'offres ? Est ce qu'il vous arrive de travailler directement avec des cantines sans passer par des appels d'offre ? Quelle part des achats passe par des marchés publics ? Quelle part en gré à gré svp ?**

La bio d'ici : Tous les achats ne passent pas spécifiquement par des appels d'offre. 76% de notre CA se fait sous contrat (SRC ou appels d'offre) et 24% se fait en gré à gré, auprès de clients autant publics que privés.

- **Est-ce que l'ensemble des partenaires rassemblés au sein de la plateforme répondent conjointement aux marchés publics ?**

La bio d'ici : Chaque plateforme répond indépendamment à ses propres marchés, même s'il y a beaucoup de concertations et d'échanges entre les plateformes voisines (pour sourcer les approvisionnements, pour discuter des prix ...).

Manger Bio Sud-Ouest (MBSO) : Pas de réponse conjointe, c'est bien la plateforme qui répond de façon concertée avec les associés.

- **L'obligation d'allotissement des marchés publics nécessite que plusieurs offres soient présentées. Cela est-il pratiqué par MANGER BIO ?**

Manger Bio Sud-Ouest (MBSO) : à MBSO, les acheteurs sont encouragés à prévoir des allotissements équitables, il n'est pas question d'écrire un marché pour notre entreprise. Si notre entreprise peut répondre, c'est un bon point. On demande surtout que les acheteurs tiennent compte de l'offre disponible localement pour permettre à chacun d'y répondre.

#### **4. Offre des plateformes**

- **Quelles gammes de produits sont majoritaires (transformés ? bruts ?)**

La bio d'ici :

- ✓ Fruits et légumes : 25% des ventes de la bio d'ici (en valeur) ; produits bruts
- ✓ Produits laitiers (yaourts, fromages ...) : 20% des ventes de la bio d'ici (en valeur) ; produits transformés, mais souvent transformés à la ferme.
- ✓ Epicerie salée : 19% des ventes de la bio d'ici (en valeur) ; à la fois produits bruts (céréales, huiles) et produits transformés (conserves).

- ✓ Surgelés : 13% des ventes de la bio d'ici (en valeur) ; une grosse majorité de produits bruts (légumes, fruits, poissons, viandes, volailles) mais aussi des produits transformés (traiteur, glaces).
- ✓ Epicerie sucrée : 12% des ventes de la bio d'ici (en valeur) ; une grosse majorité de produits transformés (compotes, confitures) mais aussi des produits bruts (sucre, miel).
- ✓ Viandes et volailles : 8% des ventes de la bio d'ici (en valeur) ; produits bruts.

Manger Bio Sud-Ouest (MBSO) : Les statistiques varient fortement d'une année à l'autre selon la perte et l'obtention de marchés. Globalement, les ventes sont assez équilibrées entre 25% viandes et volailles / 25% en fruits et légumes / 25% en produits laitiers et 25% en épicerie.

- **Quelle traçabilité existe-t-il sur les aspects d'origine locale ?**

La bio d'ici : Notre catalogue contient une colonne "ORIGINE" qui indique précisément l'origine de nos produits. Cette origine est reprise et précisée sur tous nos documents d'achats et sur les confirmations de commande client, sur les BL clients, sur les factures clients.

- **La consigne fait-elle partie de la démarche ?**

RMB : Il existe un système de retours des emballages sur certaines plateformes.

La bio d'ici : La consigne ne fait pas encore partie de la démarche de La bio d'ici car n la logistique retour des emballages est difficile à organiser mais le projet est à l'étude car la demande est réelle, autant de la part des producteurs que des clients.

Manger Bio Sud-Ouest (MBSO) : Sur une petite partie du transport de MBSO, les caisses plastiques utiles au transport sont transportées. Cela reste marginal.

- **Comment gérez-vous le nettoyage des consignes si celle-ci fait partie de votre démarche ?**

Manger Bio Sud-Ouest (MBSO) : Chaque semaine, les caisses de transport sont nettoyées selon un protocole et un enregistrement dédié. Cela est réalisé en interne.

- **Le vrac fait-il partie de l'offre ?**

La bio d'ici : Le vrac fait partie de l'offre de la bio d'ici, majoritairement et prioritairement.

Manger Bio Sud-Ouest (MBSO) : Le vrac est privilégié. Les sacs de 5-10kg sont préférés.

- **Quels logiciels de gestions utilisez-vous ?**

La bio d'ici : L'ERP "GV Gestion" et demain, l'ERP sera couplé à un logiciel de gestion de stock (WMS) : "Speed" qui va permettre de basculer toute la logistique en scan produit au sein de La bio d'ici.

Manger Bio Sud-Ouest (MBSO) : Le logiciel SOCLEO est utilisé depuis 5 ans, comme la majorité des membres du Réseau Manger Bio.

- **Lorsque l'on agrège des offres individuelles, comment faire en sorte d'avoir une qualité relativement homogène ?**

Manger Bio Sud-Ouest (MBSO) : Selon la taille et la typologie des marchés, certains producteurs sont orientés afin de garantir une homogénéité.

## **5. Commandes et logistique**

- **Modalités de commande (délais d'anticipation, franco, ...)** ?

La bio d'ici :

Minimum de commande = 110 € HT

Franco = 310 € HT

Entre les 2 = participation aux frais de port = 11 €

Enlèvement à la plateforme = pas de minimum de commande ni de franco.

Délais de commande :

Epicerie = J pour J+2

Fruits et légumes = J pour J+1 à J+2

BOF locaux = J pour J+7 à J+10

BOF France = J pour J+3

Viandes locales = J pour J+7 à J+15

Viandes région = J pour J+7

Surgelés = J pour J+1

Manger Bio Sud-Ouest (MBSO) :

Minimum de commande : 150 € HT

Franco : 350 € HT

Livraison sous 7 jours

Plus de renseignements : <https://mangerbiosudouest.mbim.fr/offres-de-services/>

- **A l'attention de la plateforme Manger Bio Sud-Ouest : qu'y a-t-il de prévu dans les flux nommés "enlèvements" Comment sont rentabilisés les flux "à vide" ?**

Manger Bio Sud-Ouest (MBSO) : l'enlèvement est une solution de ramasse pour les clients proches de la plateforme MBSO. Cela permet de récupérer de petites quantités avec un prix très attractif. Le retour de tournées permet de ramener les emballages de la plateforme MBSO, caisses consignées notamment. Le prix de vente inclut les charges logistiques liées au retour à vide.

- **Concernant le modèle logistique, quels opérateurs transportent les produits de la plateforme aux sites ? Quelles complémentarités entre opérateurs pour assurer les livraisons ? Mettez-vous en place une organisation évident un retour des camions à vide ?**

La bio d'ici : Toute la logistique avale transite par un transporteur (STEF) sauf quelques livraisons/ramasses que nous faisons avec les 2 véhicules type utilitaires et équipés de caissons frigo que possède La bio d'ici. Toutes les exigences environnementales de notre transporteur

sont accessibles en suivant ce lien web : <https://www.stef.com/nos-engagements-rse/respecter-lenvironnement>

Manger Bio Sud-Ouest (MBSO) : Les schémas de la plateforme MBSO caractérisent la distribution depuis notre plateforme : le transport avec le véhicule appartenant à MBSO et le transport délégué à des sociétés de transport. Dans le premier cas, il est difficile (pas impossible) de rentrer avec un chargement. Cela suppose de ramener des produits disponibles sur l'itinéraire. Globalement, la tournée prévoit une boucle de livraison pour optimiser au maximum le transport. Pour les transporteurs privés, ils fonctionnent également avec une optimisation de leurs tournées.

- **Quels types de véhicules pour les deux plateformes présentées ?**

La bio d'ici : 2 véhicules type utilitaires et équipés de caissons frigo que possède la bio d'ici. Toutes les exigences environnementales de notre transporteur sont accessibles en suivant ce lien web : <https://www.stef.com/nos-engagements-rse/respecter-lenvironnement>

Manger Bio Sud-Ouest (MBSO) : véhicule froid, de 13m<sup>3</sup>, moins de 3,5T, sans hayon, type Nissan NV400 norme Euro 6.

## **6. Clients des plateformes**

- **Quelle est la part de Sociétés de Restauration Collective, de collectivités et d'établissements en gestion directe parmi les clients ?**

Sur le réseau en général, 20/25% à destination de la restauration collective concédée.

- **Y a-t-il des contrats passés avec la restauration universitaire (CNOUS ou CROUS) ? Y a-t-il des livraisons possibles pour les centres hospitaliers ?**

RMB : oui la livraison des centres hospitaliers est possible.

La bio d'ici : aucune demande de la part de la restauration universitaire. Aucune contrainte à livrer des établissements hospitaliers, La bio d'ici est en mesure de le faire d'un point de vue pratique. Le frein se situe plutôt du côté des établissements de santé qui ont des budgets si contraints qu'ils ne laissent que peu de place au bio/local.

Manger Bio Sud-Ouest (MBSO) : Pas de contrats avec les CROUS / CNOUS. C'est un enjeu mais les budgets sont très faibles pour les étudiants via les CROUS.

- **Les plateformes desservent-elles aussi les toutes petites cuisines collectives (nombre minimal de repas) ?**

La bio d'ici : Le plus petit client est une crèche qui accueille 25 enfants. Les conditions de vente de la bio d'ici (minimum de commande de 110 € HT et franco à 310 € HT) permettent même aux plus petits clients de nous passer commande. Ils complètent leurs commandes avec des produits d'épicerie (huiles, pâtes, sucres) qui ont des DLC très longues.

Manger Bio Sud-Ouest (MBSO): MBSO livre de petites cuisines avec un franco à 250€. Le nombre de couverts est un indicateur, mais ce n'est pas suffisant pour déterminer la capacité de répondre au besoin. Certaines petites cuisines s'engagent fortement dans l'approvisionnement bio, ce qui permet d'atteindre les franco de port.

## **7. Petite enfance**

- **Comment parvenez-vous à livrer des établissements petite enfance d'un point de vue opérationnel (regroupement de commande ?) Offre proposée à ces établissements ?**

La bio d'ici : Il arrive que les crèches groupent leurs besoins avec les besoins de la cantine ou du périscolaire, cela leur permet d'atteindre plus facilement le franco de port de La bio d'ici et cela ne fait qu'un point de livraison pour la plateforme. Pour les crèches isolées, elles arrivent quand même à passer commande (souvent toutes les 2 semaines voire 1 fois par mois) en ajoutant à leurs besoins de produits frais et donc périssables des produits de garde (pâtes, huiles ...).

Manger Bio Sud-Ouest (MBSO) : Afin de livrer la petite enfance, une adaptation de l'offre de MBSO a été nécessaire : élargissement de la gamme aux produits d'entretiens, le décolisage des fruits et légumes, vendus au / kg. L'internalisation des livraisons avec la mise en place de tournées de livraisons spécifiques a aussi été mise en place. Cet engagement nécessite de revoir les prix de vente à la hausse pour offrir ce service.

## **8. Liens avec les producteurs agricoles**

- **Comment se fait le « recrutement » des producteurs ?**

La bio d'ici : Plusieurs possibilités :

- ✓ travail de sourcing de notre part
- ✓ lien avec les organisations agricoles locales : chambres d'agriculture, GAB ...
- ✓ il arrive que les producteurs nous contactent directement, souvent par le bouche à oreille ou grâce à notre visibilité dans les réunions publiques (PAT)

Ensuite, visite impérative sur site pour échanger avec le producteur, visiter son exploitation, lui expliquer notre cahier des charges, nos critères et nos contraintes. Une demande d'échantillons pour goûter les produits est également faite.

Manger Bio Sud-Ouest (MBSO) : Démarche similaire, des échanges et visites sont nécessaires afin de se connaître. Le démarrage d'une relation d'affaire et une demande d'adhésion et signature de notre charte d'engagement.

RMB : travail sur les filières longues, sur la relocalisation des productions quand cela est possible, travail actuellement sur des engagements sur le long terme des producteurs mais qui ont des profils très différents. Les producteurs doivent être, selon nous, intégrés dans les réflexions sur les outils économiques pour que les relations s'installent de manière durable. De plus, proposer des services aux producteurs, comme la réponse à des appels d'offre, permet à des producteurs isolés de s'engager dans ce domaine et de les « attirer ».

- **Comment sélectionnez-vous les producteurs de votre réseau en fonction des volumes de commandes passées ?**

La bio d'ici : Pour la bio d'ici, il n'y a pas réellement de sélection à faire. Les besoins sont répartis entre plusieurs apporteurs et il est très rare que 2 producteurs différents produisent pour la plateforme le même produit.

Manger Bio Sud-Ouest (MBSO) : Certains producteurs sont plus spécialisés, ils sont donc orientés sur des marchés plus spécifiques à gros volumes.

- **Avez-vous entrepris un travail de planification avec les producteurs.trices, et si oui, comment ? Quid de la contractualisation pour un engagement sur un temps long et développer plus rapidement les filières durables ?**

La bio d'ici : En Savoie, la planification avec les producteurs est assez en retard.

Manger Bio Sud-Ouest (MBSO) : Idem dans la région de MBSO. La temporalité des marchés publics ne permet pas toujours de la planification. Quand cela est possible, on essaie de planifier sur certains produits. On cherche à aller vers de la contractualisation.

RMB : travail sur les filières longues, sur la relocalisation des productions quand cela est possible, travail actuellement sur des engagements sur le long terme des producteurs mais qui ont des profils très différents. Les producteurs doivent être selon nous intégrés dans les réflexions sur les outils économiques pour que les relations s'installent de manière durable. De plus, proposer des services aux producteurs, comme la réponse à des appels d'offre, permet à des producteurs isolés de s'engager dans ce domaine et de les « attirer ».

- **Avez-vous pu voir le développement de filières dans les territoires grâce aux plateformes ?**

Manger Bio Sud-Ouest (MBSO) : Oui, notamment la filière porc. L'engagement des plateformes a vraiment un impact sur la construction de filières locales.

- **Comment fidéliser les producteurs / adhérents lorsqu'ils ont des alternatives plus rémunératrices (par exemple, la vente directe) ?**

La bio d'ici : A la bio d'ici, il y a un travail de 1/2 gros qui simplifie la commercialisation des produits des apporteurs. La vente directe n'est pas un circuit adapté à toutes les exploitations car elle demande du temps, de l'organisation et certaines compétences commerciales et en communication. Bien souvent, nos apporteurs multiplient leurs débouchés : plateformes du Réseau Manger Bio + magasins bio + vente directe et nous leur recommandons fortement de le faire pour ne pas mettre tous leurs œufs dans le même panier !

Manger Bio Sud-Ouest (MBSO) : La restauration collective reste un marché complémentaire.

- **Pouvez-vous nous indiquer le nombre d'intermédiaires entre les producteurs et le site de restauration ?**

La bio d'ici : La grosse majorité des achats de La bio d'ici se fait directement auprès des producteurs. Ils viennent livrer la plateforme et nous nous occupons de dispatcher leurs produits sur les 3 départements desservis par la plateforme de la bio d'ici. Il y a tout de même besoin d'un complément de gamme car l'offre locale n'est pas exhaustive. Dans ce cas, les achats sont réalisés auprès de coopératives ou de groupements de producteurs, ce qui rajoute donc un intermédiaire.

Manger Bio Sud-Ouest (MBSO) : MBSO s'appuie essentiellement sur des organisations collectives, type groupements de producteurs en coopérative. Le nombre d'intermédiaire est de 1 maximum.

- **Comment tenter des agriculteurs à passer en bio dans des territoires hostiles au bio ? Comment fait le réseau manger bio pour faire connaître l'intérêt de cette démarche aux agriculteurs conventionnels et les inciter à passer en bio ?**

RMB : Montrer les conditions de travail, de rémunération et d'autonomie aux producteurs qui sont tentés, et le potentiel des marchés.

## **9. Détails Manger Bio Sud-Ouest**

- **Est-il possible d'obtenir plus d'informations sur l'offre "petite enfance" mise en place par Manger Bio Sud-Ouest ?**

Afin de livrer la petite enfance, une adaptation de l'offre de MBSO a été nécessaire : Élargissement de la gamme aux produits d'entretiens, le décolisage des fruits et légumes, vendus au kg. L'internalisation des livraisons avec la mise en place de tournées de livraisons spécifiques a aussi été mise en place. Cet engagement nécessite de revoir les prix de vente à la hausse pour offrir ce service.

- **La plateforme physique appartient à la MBSO ? Si oui combien a-t-elle coûté (en combien de temps doit-elle être amortie) ? Est-ce rentable d'avoir ses propres véhicules ?**

La plateforme actuelle appartient au groupement de producteurs CABS0 et MBSO est donc locataire. Afin d'exercer le métier, depuis une zone rurale, il faut compter entre 500 000€ et 700 000€ dans un projet de construction. Amortissement sur 15-20 ans.

## **10. Détails sur le bio dans la restauration de la commune de Saint-Loubès**

- **47.93% de produits biologiques en valeur pour la restauration de Saint-Loubès, quel équivalent en quantité ?**

Les objectifs de la loi EGalim (20% de bio et 50% de produits durables et de qualité) s'entendent en valeur HT.

Olivier Devesa (Saint-Loubès) : L'équivalent en quantité n'est pas disponible. Voici cependant la ventilation par lot sur un budget alimentaire annuel de 370 000 € :

- ✓ Epicerie bio : 23 000 €
- ✓ Crèmerie bio : 23 000 €
- ✓ Légumes surgelés bio : 14 000 €
- ✓ Volaille bio : 16 000 €
- ✓ F & L frais bio : 23 000 €
- ✓ Charcuterie bio : 4 000 €
- ✓ Boucherie bio : 14 000 €
- ✓ Hors marché bio : 2 000 €
- ✓ Boulangerie bio : 36 000 €

- **Était-ce une volonté de Saint-Loubès de respecter les 50% de la loi EGalim uniquement avec les produits bio ?**

Olivier Devesa (Saint-Loubès) : Le fait que Saint-Loubès réponde quasiment aux exigences EGalim grâce aux achats de BIO (de septembre à décembre 48 % de BIO et 4 % de SIQO) tient à plusieurs facteurs :

- L'achat de produits bio, de qualité et locaux est une volonté municipale.
- La structuration du dossier d'appel d'offre (19 lots dont 8 lots bio, 10 lots conventionnels et 1 lot mixte) fait que sur les lots conventionnels, les gros opérateurs étaient les seuls à répondre et que leur ADN commercial tend vers le critère prix. Ils proposent donc très peu de produits sous labels de qualité.

Quand il y a un choix à faire entre un produits sous SIQO et un produit bio, en tant que responsable restauration, j'ai tendance à privilégier le bio (si la notion de proximité est équivalente).

- **Quelles formes concrètes prend la revalorisation du travail en cuisine liée à un approvisionnement plus durable ?**

Olivier Devesa (Saint-Loubès) : Depuis que la commune achète des produits de qualité et bio, pour expliquer la démarche et la faire accepter, j'ai réalisé avec une personne compétente en la matière un film de présentation de la cuisine et de son fonctionnement pour le présenter aux convives et aux agents. Cela permet d'améliorer l'image du service donc la perception de qualité de la prestation.

La présentation hebdomadaire des menus, la communication interne et externe sur ces sujets, sont également primordiaux.

- **Quel est le prix moyen d'un repas ?**

Olivier Devesa (Saint-Loubès) : Le prix moyen d'un repas enfant est de 1.62 € TTC. Toutes catégories : 1.98 € TTC

- **Détails de l'allotissement ?**

lot 1 : Epicerie

lot 2 : Epicerie bio

lot 3 : Surgelés

lot 4 : Surgelés bio

lot 5 : Volaille fraîche

lot 6 : Volaille fraîche bio

lot 7 : Produits de la mer frais

lot 8 : Produits laitiers

lot 9 : Produits laitiers bio

lot 10 : Légumes 4e gamme

lot 11 : F & L frais + 5e gamme

lot 12 : F & L frais + 5e gamme

lot 13 : Charcuterie

lot 14 : Charcuterie bio

lot 15 : Boucherie fraîche

lot 16 : Boucherie fraîche et surgelée bio

lot 17 : Viandes cuites

lot 18 : Biscuiterie

lot 19 : Ovo produits conventionnels et bio

- **Avez-vous dû embaucher pour adapter la restauration aux objectifs de la loi EGalim ou le changement des méthodes de travail et ce que vous avez indiqué a suffi ?**

Olivier Devesa (Saint-Loubès) : Nous n'avons pas encore embauché mais nous sommes actuellement à la limite de nos capacités et si nous voulons continuer à faire progresser notre façon de faire, nous allons devoir ajouter quelques heures (3 à 4 heures par jour sont prévues prochainement). Nous avons jusqu'alors travaillé sur l'amélioration des équipements pour optimiser les heures.

## **11. Territoire Bio Engagé**

La commune de Saint-Loubès est labellisée « Territoire Bio Engagé » retrouvez toutes les informations sur cette labellisation ici : <https://territoirebioengage.fr/label>

L'obtention du label Territoire BIO Engagé se base sur les critères suivants :

Avoir atteint un pourcentage donné de votre surface agricole utile en bio (% différent selon les régions) \*

et/ou

Avoir atteint plus de 22% d'approvisionnement bio dans vos services de restauration (en valeur d'achat) \*\*

\* Les critères d'éligibilité au label peuvent évoluer en fonction des nouveaux objectifs officiels nationaux et/ou régionaux. Pour la surface agricole utile, le pourcentage de base varie selon les régions - consultez la page régionale vous concernant : Bretagne / Centre Val de Loire / Hauts-de-France / Nouvelle-Aquitaine / Occitanie / Pays de Loire.

\*\* Dans ce dernier cas de figure, si l'ensemble des restaurants collectifs dont vous avez la compétence n'ont pas atteint les 22%, nous ouvrons la possibilité de labelliser le ou les établissements qui, individuellement, ont atteint cet objectif.

## **12. Détails sur la gestion de l'introduction du bio en restauration**

- **Une meilleure qualité des produits implique-t-elle un moindre gaspillage alimentaire ?**

Olivier Devesa (Saint-Loubès) : La lutte contre le gaspillage est clairement un axe important de maîtrise des coûts. Les produits bio sont de qualité supérieure particulièrement sur le carné et les pertes à la cuisson sont moindres.

- **Avez-vous pensé à de la formation spécialisée pour augmenter jusqu'à 100% bio ?**

Olivier Devesa (Saint-Loubès) : Je suis moi-même formateur et je suis persuadé de la nécessité de former les agents à l'utilisation/transformation des produits bruts et de qualité. Il faut également apprendre à les présenter, les expliquer, les faire accepter et reconnaître par les agents et les convives. N'hésitez pas à me contacter pour toute information à ce sujet.

- **Combien de temps faudra-t-il pour atteindre les 20% au plan national ? Quels ont les principaux freins à lever pour y parvenir ?**

Il faut un accompagnement fort de la commande publique afin de changer les pratiques : produits consommés, saisonnalité, gaspillage alimentaire, conditions de livraison. C'est un changement de toutes les pratiques du champ à l'assiette qui solutionne cette équation.

### **13. Prix du bio / généralités sur le bio**

- **Quel impact du caractère local sur les prix du bio ?**

Olivier Devesa (Saint-Loubès) : L'impact du local sur le prix est très différent en fonction des filières.

- **Comment concilier impact environnemental et produits Bio ? Il existe notamment des produits bio provenant de l'autre bout du monde.**

En s'approvisionnant en produits bio du territoire grâce aux producteurs, auprès du réseau manger bio...

Olivier Devesa (Saint-Loubès) : La démarche d'achat responsable nécessite que chaque structure définisse sa vision du local. Ensuite, il faut définir les priorités posées entre le local, le labellisé, le bio, etc...

Manger Bio Sud-Ouest (MBSO) : Il faut une dynamique forte sur un territoire en matière d'achat locaux pour permettre de raisonner une logistique performante sur le plan environnemental : densité du maillage et réseaux de transport. Les plateformes offrent se schéma très serré à l'échelle départementale voire régionale.