

# Mangeons audois, Mangeons durable

## COMMENT AMELIORER L'APPROVISIONNEMENT DE LA RESTAURATION COLLECTIVE AUDOISE EN PRODUITS LOCAUX ?



### Préconisations technico-économiques

Conditions de réussite  
Conseils techniques  
Mise en marché

# SOMMAIRE

- 1. Contexte/ Enjeux .....3**
  
- 2. Manger local, c'est bon pour tous... .....4**
  - ✓ La Restauration collective Hors domicile ça concerne qui ?..... 4
  - ✓ Quelques chiffres... ..... 4
- 3. Fonctionnement de la restauration collective .....5**
  - ✓ La gestion ..... 5
  - ✓ Les menus ..... 6
  - ✓ Les volumes consommés ..... 6
  - ✓ Les circuits courts en restauration collective ? ..... 7
  
- 4. Adapter sa production à la demande de la Restauration collective...7**
  - ✓ Adaptation de certains produits..... 7
  - ✓ Conditionnement des produits ..... 7
  - ✓ Commandes et Livraisons ..... 8
  
- 5. Les prix et les conditions de paiement .....9**
  
- 6. La réglementation et les conditions sanitaires à respecter .....10**
  
- 7. Les différents types de marchés de la restauration collective .....13**
  - ✓ Marchés publics et restauration collective..... 13
  - ✓ Les démarches à accomplir pour accéder à la commande publique : ..... 13
  - ✓ Le choix des entreprises ..... 14
  - ✓ Les engagements ..... 14
  
- 8. Comment s'organiser pour approvisionner la RHD ? .....15**
  
- 9. Les points à retenir .....17**

**ANNEXES**

- Annexe N°1 : Agrément Sanitaire : obligations en fonction du circuit de commercialisation..... 19
- Annexe N°2 : Intervention Conseil Général – Service des Marchés Publics ..... 20



## INTRODUCTION

Depuis bientôt un an, la Chambre d'Agriculture et le Conseil Général de l'Aude à travers le projet AUDEVANT, se sont engagés pour développer l'approvisionnement de la restauration collective en produits locaux de qualité afin de répondre à la demande locale.

Ce projet répond à plusieurs enjeux :

- Proposer une alimentation équilibrée et de qualité
- Favoriser le maintien et le développement de l'activité agricole en créant de nouveaux marchés pour les productions locales
- Diminuer les émissions de gaz à effet de serre en réduisant le transport des matières premières.

Plusieurs projets ont vu le jour en 2010 : développement de l'approvisionnement en produits locaux des collèges du carcassonnais et du restaurant inter-administratif, édition d'un guide recensant l'offre disponible « manger local en restauration collective », ...etc.

L'objectif de ce « guide » destiné aux agriculteurs est de donner des préconisations, techniques, économiques, commerciales pour réussir à travailler avec le marché de la restauration collective.

En effet ces nouvelles attentes de consommation sont pour les agriculteurs audois un nouveau marché qui s'ouvre et qui demande à être enrichi de nouvelles spécialités.

Guy GIVA,  
Président de la Chambre d'Agriculture

### **Ces fiches ont été réalisées grâce à la collaboration de :**

- *Chambre d'Agriculture de l'Aude*
- *Conseil Général de l'Aude*
- *Direction Départementale de la Cohésion Sociale et de la Protection des Populations.*
- *Fédération des Cuma de l'Aude*

**Ce dossier a été distribué lors de la réunion de travail et d'échanges du jeudi 9 décembre 2010 à la Chambre d'Agriculture de l'Aude**

# 1. Contexte/ Enjeux

Le changement des modes de consommation tend à faire la part belle aux circuits courts qui rapprochent ou mettent en contact clientèles et producteurs locaux. Le consommateur déjà sensibilisé aux impératifs de traçabilité est de plus en plus soucieux de l'impact environnemental, voire social de ses achats notamment en ce qui concerne les produits alimentaires. Ainsi les circuits courts, apparaissent comme une réponse à l'attente du consommateur comme à celle des agriculteurs qui voient s'ouvrir de nouveaux débouchés quasi immédiats, à proximité de leurs exploitations.

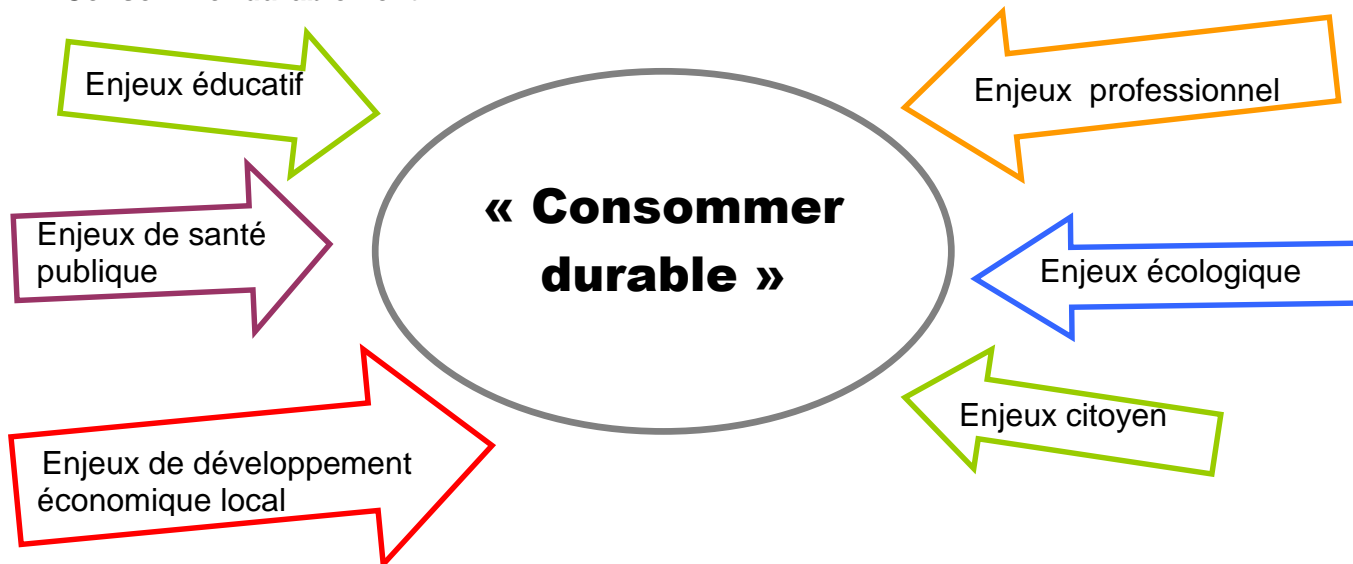
Dans la restauration collective, on peut observer les mêmes attentes de la part des consommateurs et la demande en produits locaux et Bio est de plus en plus forte.

Le Grenelle de l'Environnement prévoit l'introduction d'aliments Bio à hauteur de 20% pour 2012 dans les restaurants scolaires.

Les collectivités (commune, département, Région) qui sont gestionnaires de restaurants scolaires, développent elles aussi des projets pour répondre à ces attentes.

Le plan de développement des *circuits courts*<sup>1</sup> de commercialisation agricole, lancé en 2009, réaffirme cette volonté de développer les productions agricoles de saison et de proximité, notamment dans la restauration collective scolaire.

## Consommer durablement :



## L'analyse :

- le secteur agricole en crise
- l'alimentation est au cœur des préoccupations
- le développement des **circuits courts** de commercialisation est une priorité

**Approvisionner la restauration collective en produits locaux, un levier de développement pour les agriculteurs audois ?**

**Définition des Circuits courts<sup>1</sup>:** Système de commercialisation limitant les intermédiaires entre producteurs et consommateurs : Maximum un intermédiaire.  
Cette définition ne prend pas en compte l'indice de distance.  
**Pour l'approvisionnement de la restauration collective en produits locaux nous parlerons alors de consommation ou circuit de proximité.**

## 2. Manger local, c'est bon pour tous...

L'agriculture audoise principalement viticole, possède également une riche gamme de produits de qualité : volailles, viandes, fruits, légumes, miels, produits laitiers...

Jusqu'à présent le marché de la **Restauration Hors domicile**<sup>2</sup> collective (RHD) n'était pas forcément intéressé par les produits locaux, parfois trop chers et non adaptés à la demande.

Les habitudes changent et permettent de faciliter l'accès des producteurs locaux dans les restaurants collectifs.

### **Les agriculteurs ont – ils leur place sur ce marché ?**

Le succès des produits bio et de proximité est en plein essor. Voici quelques bonnes raisons pour que les agriculteurs se positionnent sur ce marché :

- accéder à un marché sécurisé avec des contrats annuels voire pluri annuels
- diversifier les débouchés et distribuer certains produits mieux valorisés dans ce secteur
- toucher de nouveaux consommateurs et les habituer à consommer local
- faire vivre des projets pédagogiques dans des écoles (fidélisation)

Fournir la restauration collective ce n'est pas seulement commercialiser, c'est aussi générer une communication forte sur l'image agricole.

### ✓ La Restauration collective Hors domicile ça concerne qui ?

**La Restauration Hors domicile (RHD)** appelée aussi restauration hors foyer, recouvre l'ensemble du secteur économique qui permet au consommateur de s'alimenter hors de son domicile. Dans la fourniture des repas prêts à consommer on distingue : la Restauration collective (ex cantines scolaires) et la Restauration commerciale ( ex cafétéria, fast-food ).

Le marché de la restauration collective Hors domicile a une **fonction sociale**. Elle concerne toutes les générations :

#### **Les plus jeunes :**

- Ecoles maternelles/ primaires/ crèches (compétences communes ou intercommunalités )
- Collèges (compétences Conseil Général)
- Lycées (compétences Conseil Régional)

Il ne faut pas oublier que la restauration collective concerne aussi :

- les salariés par le biais des restaurants administratifs
- les personnes âgées dans les maisons de retraite
- les personnes malades dans les hôpitaux
- les personnes en milieu carcéral ...

### ✓ Quelques chiffres...

En France, on estime à **15 millions le nombre de français qui prennent chaque jour un repas en restauration collective. Ils consomment en moyenne 48 repas/an en collectivité.**

Source : Etude CSA/Gressard/ Agence Bio



Voici quelques données de la consommation de repas Hors domicile dans l'Aude pour le **secteur scolaire public** :

AUDE	Nombre d'établissements	Nombre de personnes inscrites dans les établissements	Estimation du nombre d'élèves qui consomment un repas collectif hors domicile
Ecoles	364	30 771	16 000
Collèges	27	14 283	10 000
Lycées et lycées professionnels	11	9003	3500
<b>TOTAL</b>	<b>402</b>	<b>54 057</b>	<b>29 500</b>

Source : [www.ac-montpellier.fr](http://www.ac-montpellier.fr) (données de 2008)

A partir de ces données, nous pouvons estimer que le nombre de repas pris en restauration collective s'élève à 29 500 repas/ jour en moyenne. Ce chiffre montre bien le potentiel du marché de la RHD collective dans le département de l'Aude.

### Zoom sur les collèges audois :

Ce sont 10 000 repas qui sont servis tous les jours dans les 27 collèges de l'Aude.

En moyenne le service de restauration est ouvert 140 jours/an (de septembre à juin), au total cela représente **1 400 000 repas par an**.

Le montant consacré à l'achat des produits (matières premières) varie de 1,45 € à 2,20 €. Si l'on prend une moyenne de 2€ qu'on le multiplie par le nombre de repas, on obtient un **budget annuel 2 800 000 € / an** qui est consacré à l'achat de matières premières.

On peut ainsi imaginer les retombées économiques pour l'agriculture audoise, si une part importante des matières premières consommées dans les collèges audois est issue des entreprises de productions locales.

## 3. Fonctionnement de la restauration collective

### ✓ La gestion

Il existe deux systèmes de gestion de la restauration collective :

- Restauration directe : La structure possède sa propre cuisine. Les matières premières sont directement travaillées. Les plats sont consommés sans délai et sur place.

- Restauration différée : les repas sont sous-traités par l'intermédiaire d'une structure type Sodexo, Api restauration, Avenance...

Ils sont donc stockés et parfois transportés dans un autre établissement sous maîtrise des températures.

### **Mode de transport :**

Pour transporter les repas du site de fabrication au site de consommation, il existe deux modes de livraison :

**Liaison froide** : refroidissement rapide des aliments après cuisson. Conservation et livraison en ambiance froide, puis remise à température avant consommation.

**Liaison chaude** : Conservation au chaud des plats cuisinés, jusqu'au moment de leur service (limite de temps dans la conservation des aliments)

### ✓ Les menus

Les menus sont généralement établis bien à l'avance (environ 8 semaines avant le service). Cela varie en fonction des établissements.

Une **commission des menus** est mise en place dans certains établissements, elle associe souvent des parents d'élèves, l'équipe de cuisine, le responsable d'établissement, un diététicien....

Les menus doivent respecter la réglementation en vigueur, c'est à dire respecter un équilibre alimentaire précis, des portions de produit en fonction du public visé...

### ✓ Les volumes consommés

Le nombre de restaurant collectif est important et diversifié, cependant il faut prendre en compte qu'en fonction des établissements le nombre de repas est très variable et donc les quantités de matières premières sont plus ou moins volumineuses.

En fonction de la taille de l'exploitation, le producteur peut s'orienter vers différentes structures à fournir. Le marché de la restauration collective est très organisé, il faut donc que les fournisseurs qui s'engagent soient PROFESSIONNELS en terme de règles sanitaires, livraisons, production, transformation...

Il est très difficile qu'un producteur commercialise toute sa production sur le marché de la RHD.

#### **Exemple :**

- Faire attention aux périodes de vacances scolaires très longues (été)
- Pour la filière viande, il faut arriver à trouver un débouché complémentaire car généralement les restaurants collectifs n'achètent que certains morceaux et non une carcasse entière.

→ **D'où l'intérêt de se regrouper et structurer les différentes filières (voir partie 8)**

### **Quel intérêt pour la RHD de s'approvisionner en produits locaux de qualité?**

Il existe une forte dynamique des professionnels de la RHD collective qui sont intéressées par l'introduction de produits locaux et bio, pour plusieurs raisons :

- Respecter les exigences du Grenelle de l'environnement
- Valoriser leur métier (travail des produits frais...)
- Faire découvrir les produits du terroir aux convives
- Ré-apprendre à consommer les produits de saison et des produits peu connus
- Développer le bio pour répondre aux attentes de consommateurs
- Avoir une bonne notoriété du restaurant collectif
- Développer l'économie locale (création d'emplois)

### **Qu'est-ce que la *qualité* d'un produit pour les professionnels de la restauration collective ?**

La qualité est un terme difficile à définir car elle dépend des attentes.

Dans le milieu de la restauration hors domicile la qualité fait référence à la sécurité alimentaire, la traçabilité, la qualité nutritionnelle....

La qualité d'un produit passe également par sa qualité sanitaire, son goût, son mode de production, son origine...

Aujourd'hui ces nouveaux critères de « QUALITE » sont reconnus par les professionnels de la restauration collective, ainsi que par les collectivités, les consommateurs...

L'introduction de produits de qualité et sains dans les repas donne une bonne image et une « bonne conscience » à la RHD.

### ✓ Les circuits courts en restauration collective ?

Les circuits de distribution pour ce marché varient selon les familles de produits et la taille des structures collectives.

Il est possible de travailler en **circuits très courts** (zéro intermédiaire) avec les restaurants collectifs mais seulement pour certains produits.

Pour d'autres, les intermédiaires pour la transformation ou un transport adapté sont incontournables pour livrer un produit fini.

Exemples : la viande : abattage, découpe, conditionnement... ; le pain : minoterie, boulangerie...

## 4. Adapter sa production à la demande de la Restauration collective

Le marché de la restauration collective exige une approche très technique sur certains points (livraison, emballage, produits...). Voici quelques éléments essentiels à bien connaître avant de prospector ce marché.

### ✓ Adaptation de certains produits

**Oeufs** : Les œufs fermiers doivent impérativement passer par un centre d'agrément pour être commercialisés en restauration collective.

**Viandes et volailles** : difficulté de vendre des volailles trop lourdes ou un bovin entier. Dans ce dernier cas, que faire des bas morceaux ? Là, le travail d'un chevillard est nécessaire.

**Fruits et légumes** : les fruits doivent être propres, adaptés aux contraintes de la restauration collective et normalisés : **couleur, calibre, maturité des fruits....**

Pour pouvoir recevoir des légumes bruts, les locaux de la cuisine doivent être adaptés via un système de pré-traitement (lavage, parage..).

Il est à noter également que les légumes dit de 4<sup>ième</sup> et 5<sup>ième</sup> gamme sont souvent utilisés.

→ **Les fruits et légumes sont classés en 5 gammes** : **1ère gamme** : le frais ; **2ème gamme** : la conserve, **3ème gamme** : le surgelé ; **4ème gamme** : le cru prêt à l'emploi ; **5ème gamme** : le cuit prêt à l'emploi

**Céréales** : nécessité de structurer une filière entière (agriculteur, meunier, boulanger...)

**Lait** : Le lait doit provenir d'étables titulaires de la patente sanitaire délivrée par la DDCSPP (état sanitaire du troupeau, locaux de conditionnement ...).

**Les produits laitiers** doivent provenir d'ateliers agréés UE ou disposant d'une dérogation d'agrément.

### ✓ Conditionnement des produits

L'emballage doit être conforme à la réglementation en vigueur.

Chaque emballage d'origine doit porter les indications suivantes :

-**Pour les fruits et légumes** : le nom de l'exploitation, pays d'origine, la variété, le calibre et la catégorie (extra, I, II).

-**Pour les produits laitiers** : nom de l'exploitation, DLC (Date Limite de Consommation), les ingrédients, le poids net.

-**Pour la viande** : doit figurer sur l'étiquette le numéro d'agrément ou la marque de salubrité, DLC et poids net.

Les conditionnements utilisés en restauration collective sont parfois différents de ceux utilisés pour la vente directe aux particuliers.

**Les conditionnements les plus utilisés sont :**

Céréales en sacs de 5 ou 10 Kg

Seaux de fromage blanc ou autre en 5 Litres

Fromage ou glace en portion individuelle

Conserves/bocaux en 5/1 (soit 5 kg)

Fruits et légumes lavés : en caisse ou sac de quelques kg

**Le grammage et le calibrage des produits doivent être très homogènes** et correspondre à des portions adaptées au type de restauration.

**Dans un souci de préservation de l'environnement, la restauration collective souhaite :**

→ voir limiter le plus possible le nombre d'emballages à jeter

→ réutiliser (dans la mesure du possible) les emballages, qui devront être nettoyés ou désinfectés systématiquement par le fournisseur. S'assurer que l'emballage est apte au nettoyage et à la désinfection.

✓ **Commandes et Livraisons**

**Les commandes** se font généralement à l'avance, puisque les menus sont étudiés environ 2 mois avant consommation. Cette organisation permet au producteur de planifier sa production. Il est important que le producteur et le cuisinier et/ou gestionnaire s'accordent sur **un planning annuel ou trimestriel** pour que chacun puisse organiser au mieux son travail. Les commandes se font par téléphone, puis sont validées par mail ou par fax.



**Attention :** le fournisseur/producteur doit impérativement lire régulièrement les mail, et répondre aux appels téléphoniques pour prendre les commandes. Si vous entretenez un mauvais relationnel, vous risquez de perdre rapidement le client (forte concurrence). Les cuisiniers/ gestionnaires apprécient de recevoir des informations sur les productions (promotions) disponibles, cela facilite leur acte de commande.

**La livraison** des produits est faite à des horaires réguliers (souvent avant 10h ou 11h) et généralement à J-1 ou J-2 de la préparation du repas.

Lors de chaque livraison le producteur doit fournir **un bon de livraison** en précisant : le nom du fournisseur, la nature du produit, le poids et si possible un rappel du prix convenu (pas obligatoire) mais cela facilite le travail des gestionnaires.

## Mettre en relation l'offre et la demande

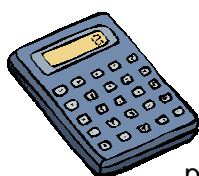
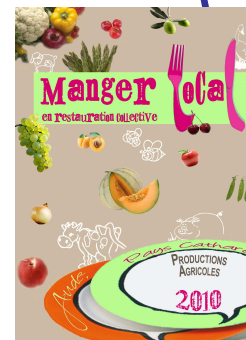
Suite à une enquête mise en place par la chambre d'Agriculture de l'Aude en Janvier 2010, un guide « Manger local en restauration collective » a été édité en juillet dernier.

Ce guide recense l'offre agricole disponible sur le département pour le marché de la RHD. Il a été envoyé à une centaine d'établissements de restauration collective. Grâce à ce document, les professionnels de la restauration collective ont parfois découvert que des producteurs se trouvaient proche de leur cuisine. Il leur a permis de faciliter la mise en relation et donc d'utiliser des produits locaux.

Ce guide sera réactualisé annuellement, et a pour objectif de devenir un site internet de mise en relation de tous les produits de bouche.

Si vous êtes intéressés pour figurer dans la prochaine édition, n'hésitez pas à contacter les services de la Chambre d'Agriculture (voir contact en dernière page).

→ Disponible sur le site : [www.aude.chambagri.fr](http://www.aude.chambagri.fr)



## 5. Les prix et les conditions de paiement

L'achat de produits locaux de qualité en RHD collective peut engendrer des coûts plus importants en matières premières. Cela apparaît comme un frein au développement de l'approvisionnement de proximité.

Cependant de nombreuses expériences démontrent qu'il est possible d'intégrer des produits locaux /bio sans pour autant augmenter les prix des repas.

Evaluation du coût d'un repas (exprimé en TTC) :

- le coût moyen total payé par la collectivité est de 6.50 €
- le coût du repas **payé par les usagers** est en moyenne de 2.72€

**Soit un total de 9.22€ du coût moyen par repas**

Dans ce coût total, le coût moyen consacré à l'achat des matières premières est de 1.80€

**Source** : Enquête nationale – Alimentation bio en restauration scolaire – Madeleine NAGY – Comité de Pilotage du Club éducation-IDEAL Education

Sur l'expérience des collèges audois, le prix des matières est compris entre 1.50€ et 2,40€.

Décomposition des différentes charges du coût d'un repas :

- matières premières (produits alimentaires)
- frais de personnels (préparation distribution, animation)
- frais de livraison
- frais de distribution

100% du prix total  
du repas

La restauration collective a la possibilité de s'adapter au fait que les matières premières locales sont plus chères :

- Possibilité de réduire certaines charges de fonctionnement, optimiser les tâches, diminuer les emballages, maîtriser le coût matière ...

D'après l'enquête 2009 CAS/ Agence Bio, les parents seraient prêts à payer en moyenne leur repas 7% de plus. On constate donc une réelle motivation des consommateurs à manger des produits locaux même en restauration collective. De ce fait les collectivités seront de plus en plus amenées à introduire les productions locales dans leurs établissements et notamment en bio (mode, conscience, santé...).

Un Repas Hors Domicile collectif est financé en partie par les consommateurs à hauteur de environ 30% , et en partie par les collectivités (Commune, Conseil Général, Etat...) pour les 70% restants.

L'intérêt de ce marché est de se positionner avec des livraisons et un **prix régulier** tout au long de l'année. Afin de calculer un prix équitable à la fois pour le producteur mais aussi pour le restaurant collectif, il faut prendre en compte plusieurs critères :

- Les commandes sont régulières et les quantités intéressantes (Contractualisation)
- L'emballage peut être réduit sous condition de respecter les normes d'hygiène (nettoyage et désinfection).
- Les livraisons peuvent être associées avec d'autres livraisons (marchés de plein vent, boutiques...) s'il y a respect des normes d'hygiène (compatibilité des denrées selon le niveau sanitaire séparer le brut du conditionné et selon les températures préconisées par les fournisseurs).

→ **Le prix fixé pour la restauration collective n'est pas celui de la vente directe.**

D'où l'intérêt de calculer le coût de production et surtout le prix de revient « *marchandise conditionnée, livrée et facturée* ».

### Délais de paiement

Généralement le délai de paiement que ce soit pour un marché public ou pas, ne pourra excéder **30 jours** à compter de la livraison.

Pour cela le fournisseur doit délivrer la facture avec les mentions légales.

## 6. La réglementation et les conditions sanitaires à respecter

Tout restaurant collectif doit avoir mis en place un plan de maîtrise sanitaire qui suit les règles du système **HACCP**<sup>1</sup>.

En amont, une traçabilité et des règles sanitaires strictes doivent être scrupuleusement respectées car on s'adresse à un public à risque en restauration collective (enfants, personnes âgées). La **traçabilité permet de retracer le cheminement d'une denrée alimentaire au travers de toutes les étapes** de la production, transformation et de la distribution.

Les ex DDSV<sup>2</sup> et DDAS<sup>3</sup> regroupées en **DDCSPP**<sup>4</sup> peuvent vous apporter des informations plus précises et spécifiques à votre cas de figure. Nous vous proposons de vous donner quelques grands principes en termes d'hygiène et de traçabilité sachant que vous êtes dans l'obligation de répondre aux **normes sanitaires CE (Communauté Européenne)** (sauf exception).



La dispense d'agrément CE pour les producteurs fermiers est accordée lorsque :

- ils vendent à un revendeur qui est le dernier maillon de la chaîne avant le consommateur
- la livraison ne dépasse pas un rayon de 80 Kms

(**Annexe N° 1** :Agrément Sanitaire : obligations en fonction du circuit de commercialisation)

**Tableau 1 : Nature des produits cédés à des établissements et limites à respecter arrêté du 8/06/2006**

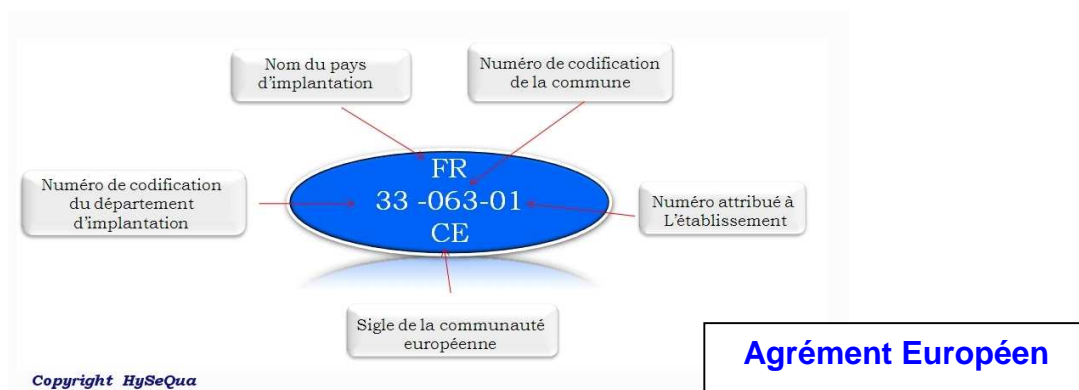
CATÉGORIE DE PRODUITS	QUANTITÉ MAXIMALE	
	Si QC/QP* < ou = 30%	Si QC/QP* > 30%
Laits traités thermiquement	800 litres par semaine	250 litres par semaine
Produits laitiers	250 kilogrammes par semaine	100 kilogrammes par semaine
Viandes fraîches de boucherie à l'exclusion des viandes hachées	800 kilogrammes par semaine	250 kilogrammes par semaine
Produits à base de viande, plats cuisinés, saucisses crues, chair à saucisse et préparations de viandes ne contenant pas de viandes hachées, viandes fraîches des autres espèces que boucherie à l'exclusion des viandes hachées.	250 kilogrammes par semaine	100 kilogrammes par semaine
Produits non transformés de la pêche (réfrigéré ou congelé, préparé ou entier)	250 kilogrammes par semaine	100 kilogrammes par semaine
Produits transformés de la pêche (salé, fumé, plat cuisiné...).	250 kilogrammes par semaine	100 kilogrammes par semaine
Escargots (entiers, préparés ou transformés)	100 kilogrammes par semaine	30 kilogrammes par semaine
Repas ou fractions de repas composés des catégories de produits listés ci dessus	400 repas par semaine	150 repas par semaine

Source : DDCSPP de l'Aude – Docteur CORCY Gaëlle

\* QC = Quantité hebdomadaire cédée / QP = Quantité hebdomadaire produite

**La viande hachée et les préparations de viande en contenant ne peuvent pas être cédées à des établissements de commerce de détail.**

L'agrément CE est obligatoire si transformation et/ou distribution des produits agricoles par un intermédiaire (ex : abattoir).



**HACCP<sup>1</sup> : Hazard Analysis Critical Control Point** = Analyse des dangers - points critiques pour leur maîtrise : L'HACCP c'est donc un système qui identifie, évalue et maîtrise les dangers significatifs au regard de la sécurité des aliments

**DDSV<sup>2</sup> : Direction Départementale des Services Vétérinaires**

**DASS<sup>3</sup> : Direction des Affaires Sociales et Sanitaires**

**DDCSPP<sup>4</sup> : Direction Départementale de la Cohésion Sociale et de la Protection des Populations.**

**Points de réglementation à respecter par les producteurs en fonction du type de production :**

	Produits laitiers	Produits carnés (viandes bovines, ovines, caprines)	Viandes de volailles	Oufs
Déclaration d'activité DDCSPP	oui			
Transport*	Véhicule réfrigéré (0 à +4°C), ATP valide	Véhicule réfrigéré ATP valide 0 à +4°C ( 0 à +2°C pour le transport des <b>steaks hachés</b> et enregistrement en continu de la t <sup>°</sup> enceinte)	Véhicule réfrigéré (0 à +4°C), ATP valide	T° ambiante avec cabine isolée de la partie transport ou véhicule réfrigéré
Etiquetage	Raison sociale, dénomination, n° de lot, t° de conservation, Date limite de consommation et marque de salubrité			Marquage individuel des œufs étiquetage, raison sociale, calibre, lettre A, DLC, T° conservation
Type d'atelier	Atelier agréé CE ou dérogatoire	Abattoir agréé CE, atelier de découpe agréé CE ou dérogatoire ( <b>agréé CE pour les steaks hachés</b> )	Abattoir agréé CE ou tuerie déclarée à la DDCSPP avec liste des livraisons	Atelier de conditionnement agréé par DDCSPP
Stockage chez le producteur	Chambre froide posée dans un atelier conforme avec température maîtrisée			Atelier de conditionnement
Prophylaxie Identification Protection animale Protection de l'environnement	Respect des règles d'identification. Respect des prophylaxies obligatoires : <b>brucellose, tuberculose</b> et leucose pour les bovins et brucellose pour les petits ruminants. Respect du bien-être animal.		Prophylaxie des <b>salmonelles</b> pour les élevages de + 250 volailles	

Source : DDCSPP de l'Aude – Docteur CORCY Gaëlle

**Le transport \*** des denrées doit être compatible : selon le niveau sanitaire séparer les produits brut de ceux conditionnés et selon les températures préconisées par les fournisseurs.

## 7. Les différents types de marchés de la restauration collective

### ✓ Marchés publics et restauration collective

Un marché public est un contrat passé entre un donneur d'ordre public et un prestataire privé ou public quel qu'il soit.

Le Code des Marchés Publics prévoit différents types de procédures déterminées en fonction de la nature (travaux, fournitures ou prestations), mais aussi du montant estimé du besoin.



Dans le domaine des fournitures et services, lorsqu'il s'agit de montants inférieurs à 4.000 euros HT, la collectivité, peut consulter directement les fournisseurs. Il faut pour cela demander des devis à plusieurs candidats (3 généralement mais cela peut être plus), et choisir ensuite l'offre la plus appropriée.

Pour des commandes comprises entre 4.000 euros HT et 193.000 euros HT, ce sont des Procédures Adaptées. Enfin au delà de 193.000 euros HT, on parle de Procédures Formalisées, tels que les Appels d'Offres Ouverts.

### ✓ Les démarches à accomplir pour accéder à la commande publique :

En premier lieu toute entreprise, de quelque forme juridique qu'elle soit, peut répondre à une consultation en vue de l'attribution d'un marché public. Il suffit pour cela de respecter les conditions suivantes :

- être à jour de ses cotisations sociales
- ne pas avoir fait l'objet d'une condamnation lors des 5 dernières années
- ne pas être en liquidation judiciaire.

Les fournisseurs ont plusieurs possibilités pour prendre connaissance des procédures en cours, en effet dès 4.000 euros HT, la collectivité a l'obligation légale de publier les Avis d'Appel Public à la Concurrence (dans les journaux locaux : Dépêche du Midi, Indépendant..., et dans les journaux officiels ). En plus de ces supports réglementaires, le Conseil Général publie tous les avis sur son site internet (rubrique marchés publics). Les informations sont également disponibles directement au Service des Marchés Publics.

Pour répondre à une consultation, le fournisseur doit remplir un DCE (Dossier de Consultation des Entreprises). Celui ci est disponible sur le site internet de la collectivité ou à retirer auprès du Service des Marchés Publics.

Ce dossier se compose de plusieurs documents :

DOCUMENTS	CONTENU
<b>Règlement de consultation</b>	Liste des documents à produire, délais de réponse, critères d'attribution ...
<b>Acte d'engagement</b>	Ensemble des mentions nécessaires à la conclusion du marché
<b>Clauses Techniques Particulières</b>	Conditions Techniques d'exécution des prestations
<b>Clauses Administratives Particulières</b>	Conditions Administratives Particulières d'exécution des prestations Ex : avances, délais de paiement ...
<b>Détail estimatif ou bordereau des prix</b>	Offre de prix
<b>Cahier des Clauses Administratives Générales</b>	Conditions Administratives d'exécution des prestations, de règlement et de vérification

Pour faciliter l'accès aux marchés publics des petites et moyennes entreprises, les marchés sont généralement découpés en « lots » ce qui permet à une entreprise de faire une offre pour un seul produit (lot) parmi toute la gamme demandée.

### ✓ Le choix des entreprises

Les dossiers sont analysés par les services et sont ensuite proposés à la Commission d'Appel d' Offres. Celle ci composée d'élus, mais aussi de représentants de l'Etat (Paierie Départementale et Direction Départementale de la Concurrence et de la Consommation et de la Répression des Fraudes), est garante de la régularité des décisions.

Si le prix demeure un critère important, il n'est pas le seul, d'autres comme la qualité des produits ou leur intégration dans une démarche de développement durable seront également pris en compte.

C'est pourquoi vous pouvez également fournir tout document susceptible de mieux faire connaître vos activités. Certifications, labels et autres références permettront lors de l'analyse d'affiner le choix, leur non production ou leur absence n'étant pas un motif de rejet, si leur présentation n'est pas explicitement stipulée.

Le code des marchés ne permet pas de sélectionner des produits sur le critère de provenance, cependant il permet de prendre en compte toutes les spécificités techniques de qualité, sociales ou de développement durable, que l'on souhaite associer à la restauration collective.

### ✓ Les engagements

Dans le cadre d'un marché public, les engagements sont conjoints :

- le fournisseur s'engage sur des prix, volumes, fréquence de livraison, qualité des produits, lieu de production...
- le commanditaire s'engage dans la durée et sur les volumes ainsi que dans le respect des délais de paiement.

### **Un exemple : mise en place d'un accord cadre pour l'approvisionnement des restaurants scolaires des collèges Alain, Varsovie, Chénier et Bastion de Carcassonne**

L'accord cadre est un contrat entre une ou plusieurs collectivités (ou collèges) et plusieurs fournisseurs.

Il permet de référencer des fournisseurs qui seront systématiquement consultés, chaque fois que le collège passera une commande sur les lots pour lesquels ils auront répondu.

Ces fournisseurs seront remis en concurrence au moment de la commande du produit.

Dans cet exemple, le jugement des attributions des offres s'est fait selon 3 critères d'importance :

- Valeur technique et Qualité globale : 50%
- Développement Durable : 40% (distance entre le lieu de production et de livraison)
- Le prix : 10%

Ainsi, à l'issue de la consultation pour ce marché, sur les 31 entreprises retenues, 25 sont installées dans l'Aude.

### **Annexe N°2 : Intervention Conseil Général – Service des Marchés Publics**

## 8. Comment s'organiser pour approvisionner la RHD ?

Il faut d'abord comprendre que les cuisiniers ou intendants recherchent un *minimum d'interlocuteurs* pour la fourniture de leur cuisine pour des questions de gestion du temps et d'organisation. Toute forme de regroupement pour la commercialisation et la livraison est donc la bienvenue pour l'approvisionnement.

### Quel est l'intérêt pour des producteurs de se regrouper ?

**Le regroupement facilite et organise les commandes et les livraisons.** Il permet d'effectuer des économies sur ces postes. Se regrouper pour transformer présente également des avantages en terme de coût matériel voire salarial.

Dans tous les cas, se regrouper implique un mode de gouvernance choisi collectivement et une organisation de la filière basée sur une participation de tous les acteurs (producteurs, écoles, élus, intermédiaires ...).

Se regrouper entre producteurs n'est pas toujours justifié dans les cas par exemple, de proximité petite cantine/ producteur ou d'une exploitation qui fournit une quantité suffisante pour la cantine et livre une gamme de produits variés. Ne pas oublier que des groupements de producteurs existent déjà (coopératives, OP) et qu'ils peuvent jouer un rôle important dans la structuration de l'offre.

✓ **Les CUMA** (Coopératives d'Utilisation du Matériel Agricole) : mutualisation du matériel et des salariés via les CUMA pour la production et la transformation des produits. Formule à cultiver dans l'Aude.



La création d'une activité « circuit court » sur une exploitation agricole suppose des investissements lourds (locaux de transformation, véhicules adaptés au maintien de la chaîne du froid, locaux de vente, etc.), bouscule les habitudes de travail et nécessite l'acquisition de compétences nouvelles (production, transformation, commercialisation).

De nombreuses exploitations sont donc dans l'incapacité de réaliser seules cette diversification.

Un des freins majeur à la diversification des exploitations vers la transformation est l'insuffisance d'ateliers de transformation de proximité qui soient accessibles et efficaces pour de faibles volumes.

Plusieurs raisons peuvent être évoquées :

- L'importance des volumes d'investissement à mobiliser (locaux de transformation, véhicules adaptés, chaîne du froid, locaux de vente, etc.) et la difficulté de financer le lancement de l'activité
- Les obligations en matière d'hygiène et de sécurité qui supposent des moyens conséquents pour les respecter (camions frigos, contraintes d'implantation des ateliers, etc....).

Les CUMA sont là pour aider les agriculteurs à répondre à la demande en produits locaux bruts mais aussi transformés.

Grâce à la mutualisation des moyens, la CUMA permet d'avoir un atelier de transformation aux normes et à coût réduit ou tout simplement du matériel spécifique agricole nécessaire dans toute démarche de diversification.

La prise de risque collective permet en quelque sorte à chaque agriculteur d'expérimenter à moindres frais par rapport à une démarche individuelle.

De plus, la transformation nécessite de la main d'œuvre parfois difficile à trouver sur une seule exploitation ; la CUMA apporte alors des éléments de réponse par l'entraide voire l'embauche d'un salarié.

Par ailleurs, l'engagement de l'exploitant dans le statut coopératif facilite et sécurise aussi l'acceptation des financements par les organismes bancaires.

Ce même statut coopératif permet, via un engagement ferme et écrit des adhérents, de sécuriser le paiement des charges fixes de tout projet.

✓ **Les Intermédiaires entre production et cantines** : utiliser des structures spécialisées dans la transformation des produits, le transport, le regroupement de produits et leur vente. Cet intermédiaire peut être une coopérative agricole ou un regroupement de producteurs (GIE, SARL...), auquel cas, la vente n'est plus directe mais reste maîtrisée par les agriculteurs. Autre cas possible : le produit est vendu à une entreprise privée/distributeur/grossiste qui gère la liaison avec les cantines.

✓ **Les plates-formes virtuelles ou matérielles** : pour gérer la logistique depuis les commandes jusqu'à la livraison (approvisionnement de la plate-forme, expédition des produits, mise en relation producteurs/cantines)  
La plate-forme peut se situer sur un lieu qui sert de stockage et de plate-forme d'expédition ou bien peut être virtuelle et servir à la gestion des commandes et du stock sans lieu de stockage commun (mais avec possibilité de transport commun).

#### → Info pratique :

*Vous pouvez retrouver des exemples de plates-formes et/ou d'outils de mise en relation déjà actifs sur les sites internet ci dessous:*

[www.achatlocal-consorhonealpes.com](http://www.achatlocal-consorhonealpes.com)

[www.offrealimentairemidipyrenees.com](http://www.offrealimentairemidipyrenees.com)

*Quelques conseils pour optimiser la logistique :*

- réduction des distances producteur/transformateur/consommateur,
- augmentation des volumes livrés,
- livraison par des transporteurs prestataires, circuits stratégiques et regroupement avec d'autres circuits de livraison

## A noter

Il est parfois difficile de commercialiser pour la restauration collective en vente directe car des étapes intermédiaires peuvent être nécessaires et font souvent appel à des prestataires différents. La notion de circuits courts peut perdre de son sens quand on dépasse 1 intermédiaire entre le producteur et la « cantine ». On préfère parler d'approvisionnement local des cantines et de marché de proximité (la distance étant le critère principal) que de circuits courts. Plus les quantités sont importantes plus les circuits et les kilomètres parcourus risquent d'être longs.

## 9. Les points à retenir

Maîtriser les points suivants avant de commercialiser :

- Mise en place d'une *logistique pour l'approvisionnement régulier* (livraison)
- Adaptation du conditionnement pour certains produits
- *Respect de la réglementation* du conditionnement et *adaptation* au matériel utilisé dans la restauration collective. :
  - afficher une traçabilité irréprochable
  - respecter les normes (atelier transformation, camion de livraison...)
- *Maîtriser les surcoûts* dans un contexte de prix des repas limités (ne pas dépasser 15 à 30% des prix moyens pratiqués conseillés des produits habituels)
- Etablir des *contractualisations* avec les établissements



**Quand un agriculteur travaille avec la RHD, il risque de devoir accepter une valorisation moins « juteuse » qu'en vente directe.**

**Cette ouverture de marché est souvent complémentaire avec un autre circuit de commercialisation** (vente directe, coopérative...). Il permet au producteur de diversifier ses différents modes de commercialisation.

Il est important **de se positionner et d'avoir plusieurs clients** afin d'assurer la commercialisation de toute sa production.

Le marché de la RHD collective c'est l'assurance :

- D'avoir des commandes et des *quantités* organisées annuellement (contrat)
- de pouvoir planifier son système de production (*planning*)
- d'avoir un *prix fixe* toute la saison
- d'opter pour un conditionnement parfois plus *économique* (réduction des emballages, récupération...)
- de *communiquer* auprès de nouveaux consommateurs (parents d'élèves) et surtout des futurs acheteurs sur votre exploitation.

***Ne pas laisser passer cette chance pour la mise en marché de nos richesses agricoles locales.***

# ANNEXES

## Annexe N°1 : Agrément Sanitaire : obligations en fonction du circuit de commercialisation

Circuits de commercialisation	Statut	Démarche à effectuer
<p><b>Remise directe :</b> Le producteur vend l'intégralité de ses produits directement au consommateur final (à la ferme, sur les marchés...)</p> <p>Pour les denrées d'origine animale (DAOA), distance limitée à 80 ou 200 kms. La vente directe au consommateur final de produits primaires n'est pas concernée. (les œufs, le lait et le miel sont concernés DAOA)</p>	Non soumis à l'agrément	Déclaration de l'activité de la vente directe auprès de la DDCSPP
<p><b>Vente en quantité limitée aux commerces de détail locaux :</b> L'activité doit être marginale (activité mineure par rapport à l'activité principale de remise directe), localisée (limite de livraison de 80 Km de rayon à vol d'oiseau, 200 km dans les zones soumises à des contraintes géographiques particulières sous autorisation du Préfet) et restreinte (voir tableau des quantités maximales livrables) Deux cas sont possibles :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- l'établissement écoule moins de 30% de sa production aux commerces de détail locaux</li> <li>- l'établissement écoule jusqu'à la totalité de sa production aux commerces de détail locaux dans les limites du tableau 1 paragraphe 5 ci-dessus</li> </ul>	Dérogation à l'obligation d'agrément pour les ateliers de transformation des denrées d'origines animale. Pas de possibilité de dérogation pour la fourniture de steaks hachés. Pour la filière volailles et lagomorphes, aucune dérogation n'existe seuls deux statuts sont possibles : établissement agréé ou non agréé (tuerie). Les tueries peuvent céder directement aux collectivités locales (80-200 kms) sur déclaration de cession (AM 10/10/08 art3).	<p>Déclaration de l'activité auprès de la DDCSPP, en fournissant :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- la liste détaillée des produits cédés,</li> <li>- la liste des établissements destinataires,</li> <li>- la quantité hebdomadaire cédée et produite, par catégorie de produits.</li> </ul> <p>La déclaration de dérogation doit être renouvelée tous les ans et actualisée en cours d'année en cas de modification importante.</p>
<p><b>Vente aux commerces de détail :</b> La commercialisation est possible dans tout type de circuit et sur l'ensemble du territoire européen, en apposant sur les produits le numéro d'agrément délivré par la DDCSPP</p>	Agrément sanitaire pour les ateliers de transformation des denrées d'origine animale	<p>Le producteur dépose un dossier de demande d'agrément auprès de la DDCSPP, qui doit comporter :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- un descriptif de l'établissement( locaux matériels, personnels, circuits de commercialisation, diagramme de fabrication...)</li> <li>- un plan de maîtrise sanitaire</li> </ul> <p>Suite à l'analyse du dossier et au contrôle officiel l'agrément peut-être délivré.</p>

Source : Chambre d'Agriculture N°991 – Mars 2010 – P24 → mise à jour par les services de la DDCSPP de l'Aude en décembre 2010.

## LES PROCEDURES DE PASSATION

**Un marché public est un contrat à titre onéreux** conclu entre  
 - un pouvoir adjudicateur et  
 - un opérateur économique public ou privé  
 pour **répondre à ses besoins en matière de travaux, de fournitures et de services.**

OBJET DU MARCHÉ	PROCEDURES SIMPLES	PROCEDURES ADAPTEES	PROCEDURES FORMALISEES
Marché de travaux	Moins de 4 000 €HT	Entre 4 000 et 4 845 000 € HT	Plus de 4 845 000 € HT
Marché de fournitures et services	Moins de 4 000 €HT	Entre 4 000 et 193 000 € HT	Plus de 193 000 € HT

## CONTENU DU DOSSIER DE CONSULTATION DES ENTREPRISES

DOCUMENTS	CONTENU
<b>Règlement de consultation</b>	Liste des documents à produire, délais de réponse, critères d'attribution ...
<b>Acte d'engagement</b>	Ensemble des mentions nécessaires à la conclusion du marché
<b>Clauses Techniques Particulières</b>	Conditions Techniques d'exécution des prestations
<b>Clauses Administratives Particulières</b>	Conditions Administratives Particulières d'exécution des prestations Ex : avances, délais de paiement ...
<b>Détail estimatif ou bordereau des prix</b>	Offre de prix
<b>Cahier des Clauses Administratives Générales</b>	Conditions Administratives d'exécution des prestations, de règlement et de vérification

## CONTENU DU DOSSIER DE CANDIDATURE

DOCUMENTS A JOINDRE
DC1 - Lettre de candidature et habilitation du mandataire
DC2- Déclaration du candidat
DC6 – Déclaration relative à la lutte contre le travail dissimulé
DC7 – Etat annuel des certificats reçus (certificats fiscaux et sociaux)
Extrait Kbis
RIB
Acte d'engagement rempli daté et signé
Bordereau des Prix
Note de présentation de la société

### Pour toutes informations complémentaires :

**Conseil Général de l'Aude**  
**Service des Marchés Publics**  
**Allée Raymond Courrière**  
**11855 CARCASSONNE Cedex 9**  
**Adresse Internet : [www.aude.fr](http://www.aude.fr)**



### Contact :

Monsieur André ARNAUD  
Chef du Service des Marchés Publics  
Téléphone : 04-68-11-65-23  
Fax : 04-68-11-68-93  
Courriel : [marches@cg11.fr](mailto:marches@cg11.fr)

Mademoiselle Camille UTHEZA  
Téléphone : 04-68-11-68-84  
Fax : 04-68-11-68-93  
Courriel : [marches@cg11.fr](mailto:marches@cg11.fr)

Monsieur Bernard JALABERT  
Chef du Service Achat  
Téléphone : 04-68-11-67-21  
Fax : 04-68-11-63-31

## En résumé

Ce document technico-économique mis en place pour les différents acteurs de la restauration collective est avant tout un **outil pratique** pour répondre aux questions de la profession agricole face à ce « nouveau » marché.

Certaines conditions doivent être réunies pour mener à bien le projet d'une restauration durable.

Ce document permet d'identifier les conditions et les précautions à prendre avant de se lancer dans la conquête de ce marché.

*Mangeons Audois, Mangeons durable...*

## Contacts utiles :



### Chambre d'Agriculture de l'Aude

Elodie SABATIER – ☎ : 04 68 11 79 31 – Fax : 04 68 11 79 21

@ : [elodie.sabatier@aude.chambagri.fr](mailto:elodie.sabatier@aude.chambagri.fr)



### Conseil Général de l'Aude

Cathy CAMBOULIVES - ☎ : 04 68 11 65 10

@ : [cathy.cambouives@cg11.fr](mailto:cathy.cambouives@cg11.fr)



### Fédération des CUMA de l'Aude

Florent MILLET - ☎ : 06 74 29 33 18

@ : [fd.cuma.11@orange.fr](mailto:fd.cuma.11@orange.fr)



### DDCSPP

Docteur CORCY Gaëlle - ☎ : 04 34 42 90 75



### BioCivam

Carole CALCET - ☎ : 04 68 11 79 17

@ : [biocivam.carole@wanadoo.fr](mailto:biocivam.carole@wanadoo.fr)



### Nature et Progrès

Eole BONNAULT - ☎ : 04 68 20 94 75

@ : [np11@laposte.net](mailto:np11@laposte.net)

## Liens utiles :

Chambre d'Agriculture de l'Aude : [www.aude.chambagri.fr](http://www.aude.chambagri.fr)

Conseil Général de l'Aude : [www.cg11.fr](http://www.cg11.fr)

Ministère de l'Agriculture : <http://agriculture.gouv.fr>

DRAFF Languedoc Roussillon : <http://draaf.languedoc-roussillon.agriculture.gouv.fr>