Bon appétit !

N°30 - OCTOBRE 2014

La lettre d'information
de la restauration collective bio
en Rhône-Alpes

- EDITORIAL -

Forts de l'ambition renouvelée du gouvernement, de plus en plus d'établissements introduisent des produits biologiques dans leurs menus. Du côté des producteurs, nous sommes toujours plus nombreux à nous intéresser à ce débouché, certains allant jusqu'à créer des outils de production ou de transformation uniquement pour celui-ci. En Ardèche, un des points limitant est la logistique d'approvisionnement des restaurants, c'est la raison pour laquelle la plateforme « d'Ardèche et de Saisons » a été mise en place. De plus, pour pérenniser la relation privilégiée que nous entretenons avec nos clients, nous travaillons à renforcer le dialogue avec les restaurants. Sur notre territoire, nous nous rendons compte que l'organisation de rencontres producteurs/restaurants/ commerciaux fonctionne bien et permet de débloquer certaines situations, nous avons pour projet d'organiser ces rencontres pour les restaurants collectifs. L'objectif de ce numéro est de vous présenter quelques exemples de concertations fournisseurs/établissements pour une optimisation de la relation partenariale.

Pierre-Yves Maret
Administrateur d'Agri Bio Ardèche

Toute l'actualité de l'agriculture biologique sur :
WWW.CORABIO.ORG

PRODUCTEURS & RESTAURANTS : UNE RÉUSSITE COLLECTIVE !

crédit Lionel Goumy

En Rhône-Alpes, plus de 300 restaurants sont accompagnés par le réseau Corabio pour l'introduction de produits biologiques locaux, et selon le dernier baromètre de l'Agence Bio, 60 % des établissements ont servi des produits bio dans leurs menus en 2013 (contre 36 % en 2009). Pour répondre à cette demande croissante 300 fournisseurs locaux (comprenant producteurs, plateformes de producteurs, distributeurs et transformateurs) sont répertoriés comme pouvant fournir les établissements qui en font la demande dans un annuaire actualisé deux fois par an.

La première clé d'un partenariat réussi entre fournisseurs et restaurants est la connaissance réciproque des acteurs : connaître le profil et les contraintes de son interlocuteur est primordial. Ensuite une concertation régulière entre les acteurs permet d'adapter l'offre à la demande et réciproquement. Pour cela, certaines actions ont déjà fait leurs preuves : visites d'exploitations par des équipes de gestion et de cuisine, visites de cuisines par des producteurs, temps de formations… D'autres actions ont été mises en place récemment et sont actuellement testées. Ainsi dans la Loire, des forums producteurs/acheteurs ont été organisés sur le territoire roannais ainsi que sur le territoire de Saint-Etienne Métropole. Chaque producteur a un stand sur lequel il présente son exploitation et ses produits aux acheteurs intéressés : la relation en est ainsi facilitée.

Un autre facteur de réussite est l'anticipation des besoins et des commandes : les producteurs et plateformes demandent souvent un délai d'une semaine pour tout passage de commande afin de planifier au mieux les volumes. Nous conseillons souvent aux chefs et gérants de travailler sur les approvisionnements bio locaux lors de la construction du plan de menu : une fois celui-ci établit avec les volumes souhaités pour chaque produit, il suffit de valider en priorité la disponibilité et la quantité de chaque produit auprès son fournisseur bio local. Cela permet aux producteurs de planifier leur travail et aux cuisines d'intervertir d'avance un produit non disponible pour un autre. ■

LA PAROLE À Séverine Rabany, chargée de communication chez Bio A Pro

Bio A Pro est la coopérative des agriculteurs bio du Rhône et de la Loire, créée en 2009, pour l'approvisionnement des restaurants collectifs de ces deux départements.

« Au quotidien notre premier point d'attention est la connaissance mutuelle entre le monde de la restauration collective et le monde agricole. Nous cherchons à connaître nos clients, leur façon de travailler, les produits qu'ils utilisent.

Il s'agit également de faire connaitre la spécificité de la structure. Nous sommes une SCIC - Société coopérative d'intérêt collectif - et donc à but non lucratif, avec pour objectif de vendre les produits des agriculteurs à un prix rémunérateur pour tous. Proche des valeurs du commerce équitable, Bio A Pro fixe les prix avec les agriculteurs

L'OUTIL DU MOIS

Affiches MLMB

Dans le cadre du projet «Mon Lycée Mange Bio » et afin d'améliorer la communication dans les selfs, 3 affiches à destination des lycéens ont été réalisées. Une sur la thématique des céréales bio, une autre sur les légumineuses bio et une troisième démontrant l'accessibilité d'une alimentation bio locale.

WWW.CORABIO.ORG

lors de commissions. Nos produits sont des produits locaux, présentant parfois une typicité gustative (les yaourts fermiers par exemple), des variétés différentes et moins connues de fruits et légumes, etc.
Dans l'objectif d'orienter le client vers l'offre bio locale en priorité nous éditons un récapitulatif mensuel des produits bio locaux disponibles, tenant compte de la saisonnalité, intégrant les nouveautés et des promotions en cas de surproduction.
Pour les fruits et légumes nous élaborons une stratégie hebdomadaire de planification : nous questionnons d'abord les maraîchers pour connaitre l'offre à venir d'une semaine sur l'autre, ensuite nous prévenons nos clients pour les informer de l'offre disponible. Pour les clients avec de gros volumes (comme les cuisines centrales) nous anticipons jusqu'à un an à l'avance : nous prévoyons les produits, les volumes et les périodes de disponibilité avec les gérants, pour ensuite faire le même travail avec les producteurs.
Plusieurs évènements annuels sont aussi mis en place pour créer du lien entre les acteurs : journées portes-ouvertes, visites de ferme, dégustations dans les restaurants etc. Une newsletter à destination des établissements et une à destination des agriculteurs sont également en cours de création. »

DU CÔTÉ DES TERRITOIRES

Un nouvel outil pour suivre l'évolution de l'introduction de produits bio

Une étude menée pendant 6 mois par l'ARDAB sur la thématique des impacts liés à l'introduction de produits bio locaux en restauration collective a permis de montrer que sur le territoire de Saint-Etienne Métropole, on compte en moyenne 18 % d'achats bio pour les communes, 15 % pour les collèges et 8 % pour les lycées.
À l'issue de cette étude, un outil permettant de suivre l'évolution des taux d'achats a été créé. Les gestionnaires complètent une base de données créée spécifiquement. Les résultats générés donnent l'évolution de l'introduction de produits bio ainsi qu'une amorce d'évaluation de l'impact que cette démarche engendre sur le territoire.
La mise en place de cet outil démontre que les producteurs comme les restaurants doivent encore progresser dans l'appropriation de la démarche d'introduction de produits bio. Cependant la restauration collective révèle le potentiel de l'agriculture biologique à se structurer et se professionnaliser dans un domaine où la logique industrielle a longtemps dominé. ■

VOS PROCHAINS RENDEZ-VOUS

■ Mardi 9 décembre à Lyon
Colloque « Comment réduire le gaspillage alimentaire ? »
Organisé par l'ADEME et la DRAAF Rhône-Alpes
Info + draaf.rhone-alpes.agriculture.gouv.fr/Reduire-le-gaspillage-alimentaire

■ Lundi 12 janvier à Paris
Séminaire restauration collective d'État
Organisé par la FNAB - Fédération National de l'Agriculture Biologique - **Info +** www.fnab.org

■ Du 24 au 28 janvier à Lyon Eurexpo
SIRHA - Salon mondial de l'hôtellerie et de la restauration

Bon appétit est éditée par Corabio, la Coordination Rhône-Alpes de l'Agriculture Biologique
INEED Rovaltain - BP 11150 Alixan - 26 958 Valence Cedex 9 | Tél.: 04 75 61 19 35
CONTACT : mathilde.azzano@corabio.org | www.corabio.org |
Conception graphique : Fanny Campas | Rédaction : Mathilde Azzano, Maud Roussel |
ISSN 1957-1267 | Imprimé sur papier PEFC

• Corabio •
La Coordination BIO de Rhône-Alpes

avec le soutien de :