

# CIRCUIT-COURT ET APPROVISIONNEMENT LOCAL DANS LES CANTINES, C'EST POSSIBLE (ET FACILE) !

► Alimentation locale :  
la vision de Via Terroirs !  
Via Terroirs



Et si vous décidiez aujourd'hui d'un approvisionnement local et en circuit court directement auprès des producteurs ? Avec les bons outils, ce n'est pas aussi compliqué que ce qu'on imagine, même pour les chefs de la restauration collective notamment dans les cantines !

Vous ne savez pas comment démêler le sujet ? Cet article saura vous apporter les réponses dont vous avez besoin pour passer à l'action dès maintenant et transformer en opportunité les contraintes réglementaires de la nouvelle Loi Agriculture et Alimentation !

## LE CIRCUIT COURT : UNE ALTERNATIVE POSSIBLE POUR LES RESTAURANTS SCOLAIRES ?

Si certains restaurants collectifs ont recours depuis longtemps aux produits locaux pour s'approvisionner, tout en étant conformes au droit des marchés publics, force est de constater que de nombreuses cantines pensent encore qu'il s'agit d'une mission difficile... voire impossible.

### Rappel technique

La restauration collective publique est soumise au code des marchés publics. Il impose un recours aux appels d'offres c'est-à-dire à des mesures de publicité et de mise en concurrence pour les marchés d'une valeur d'au moins 25 000 € HT. Sous ce seuil, l'achat en gré à gré est autorisé et c'est l'opportunité d'engager des collaborations avec des producteurs locaux dans une logique de proximité et de qualité !

Tant que la commande est en-deçà de 25 000 € HT pour une même famille de produit sur une année, il est recommandé de collaborer en gré à gré. Procédure simplifiée, elle est uniquement régie par le respect des principes directeurs de la commande publique : liberté d'accès, égalité de traitement des candidats, transparence qui peuvent se décliner ainsi :

1. Choisissez une offre pertinente par rapport à vos besoins ;
2. Faites votre choix en respectant la bonne utilisation du denier public ;
3. Collaborez systématiquement avec plusieurs fournisseurs lorsqu'il y a différentes offres susceptibles de répondre au besoin ;
4. Développez tranquillement vos approvisionnements qualitatifs locaux.

### Des barrières au circuit court subsistent...

Dans la restauration collective, les collaborations directes avec les producteurs restent encore aujourd'hui des pratiques très informelles et à la marge.

D'un côté, par crainte de ne pas respecter les contraintes légales, les collectivités, même pour des besoins à faible montant, passent un temps précieux à réfléchir à des stratégies pour rédiger des marchés favorisant (au travers de critères d'analyse précis) l'approvisionnement de leurs établissements auprès de producteurs locaux.

De l'autre côté, les producteurs organisés pour vendre en direct ne perçoivent pas toujours l'intérêt de collaborer avec la restauration collective. Par manque d'informations, de temps, de compétence et d'attractivité, peu de producteurs se positionnent.

Rapprocher davantage ces deux types d'acteurs grâce à l'achat en gré à gré est possible et souhaité pour contribuer au développement d'un approvisionnement local et de qualité.

Toutefois, même si l'on favorise des pratiques d'approvisionnement « plus libres » ces pratiques nécessitent cependant d'être accompagnées afin de prévenir les difficultés souvent vécues par les acheteurs publics :

- **L'offre locale est floue et morcelée.** Qui sont les producteurs locaux ? Qui fait quoi dans chaque territoire ?

Quelle est leur offre et leurs conditions de livraisons ? ... Ces informations de sourcing ne sont pas toujours accessibles et pourtant indispensables pour faire un choix éclairé.

- **Les besoins précis de l'établissement sont difficiles à établir.** Prendre du recul pour analyser précisément ses besoins, s'outiller de manière adaptée prend du temps. Pourtant, cette évaluation doit permettre de poser le cadre qui assurera des collaborations adaptées, au bénéfice d'un approvisionnement de qualité.

- **L'approvisionnement est tirailé entre des priorités différentes.** Les chefs de cantine veulent offrir une satisfaction quotidienne à plusieurs centaines de convives. Les gestionnaires doivent s'assurer que ces repas correspondent au budget et à un certain formalisme. La relation avec les fournisseurs doit être cadrée pour que les achats soient adaptés et efficaces.

- **L'achat direct auprès des producteurs est limité car les producteurs ne sont pas organisés pour livrer.** Cette croyance est de moins en moins avérée. La plupart des producteurs se déplace, au moins dans leur territoire. Nombre sont ceux qui pratiquent déjà la vente directe et offre de réelles opportunités aux restaurants



## CIRCUIT-COURT ET APPROVISIONNEMENT LOCAL DANS LES CANTINES, C'EST POSSIBLE (ET FACILE) !



collectifs pour s'approvisionner localement facilement et légalement. Collaborer en gré à gré, est une porte d'entrée pour les producteurs vers une démarche plus structurée. Si les besoins deviennent plus importants et nécessitent un appel d'offres les producteurs pourront s'organiser entre eux afin de mutualiser leur livraison grâce, par exemple, aux plateformes de producteurs.

Comprendre l'alimentation locale

### ... Mais ces barrières sont facilement franchissables !

Des réponses existent pour que ces difficultés soient résolues. Afin d'optimiser l'approvisionnement local de chaque établissement, démultiplier ses fournisseurs pratiquant la vente directe a tout intérêt à se développer en complément des autres approvisionnements notamment auprès des plateformes de producteurs...

Ainsi, si vous gérez un restaurant collectif et que vous vous retrouvez

dans les problématiques ci-dessus, voici trois pistes à privilégier pour les résoudre :

- **Raisonnez votre commande publique** : en évitant de tout acheter à un seul fournisseur, ce qui vous ferait inévitablement passer par une procédure de mise en concurrence (appel d'offres), vous pouvez multiplier vos fournisseurs pour chaque catégorie de produits après avoir établi vos besoins par rapport à votre nomenclature interne.

- **Exploitez les outils dédiés** : faire collaborer directement les producteurs agricoles locaux et les établissements publics sans intermédiaire c'est maintenant possible. S'appuyer sur des outils adaptés permet de donner le cadre, de gagner du temps et d'éviter les dérives : les relations humaines directes deviennent alors simples et évidentes

- o EMapp par exemple vous permet d'établir votre nomenclature interne, vos fiches techniques, d'élaborer vos menus tout en respectant les règles nutritionnelles
- o Via Terroirs créé pour les collectivités

qui gèrent des établissements publics (crèche, école, Ehpad, lycées, collèges...) des marchés de territoires permettant de porter à la connaissance de chaque restaurateur l'offre des producteurs du territoire.

Par exemple, lorsqu'un collège dans les Monts du Lyonnais est situé à 15 km d'un producteur de fromages, la pertinence d'un intermédiaire logistique ou d'une plateforme de producteurs n'est pas avérée. La relation directe, en gré à gré, devient évidente. L'objectif de Via Terroirs est de proposer une plateforme numérique accessible à tous, qui facilite grandement la pratique du circuit court et fait gagner beaucoup de temps. Le sourcing pour consulter l'offre des producteurs à proximité est rapide, le processus est organisé.

- **Appuyez-vous sur votre réseau** : en cas d'interrogation, besoin de formation ou si vous souhaitez partager vos réussites, rejoignez des communautés dédiées. La e-communauté CNFPT, par exemple,



vous alimente au quotidien, sur ces sujets qui vous concernent.

En plus de s'inscrire dans une logique de développement durable, entamer une réflexion de fond autour de l'approvisionnement de votre établissement est nécessaire pour anticiper les futures exigences réglementaires de la loi Agriculture et Alimentation et répondre aux attentes des parents (comme à Paris et à Nantes). Bien sûr, d'autres solutions complémentaires permettent d'apporter des produits de qualité en restauration collective (Agrilocal, grossistes, plateformes de producteurs). Les groupements et centrales d'achat également offrent l'avantage de se regrouper. Vous inscrire dans une démarche « direct producteur » vous promet un bel avenir.

**Un surcoût aisément compensable**  
Pratiquer un approvisionnement avec des produits de qualité issus du circuit court et/ou du bio peut correspondre à un surcoût estimé à 10 %. Pourtant,

des réponses existent pour compenser ce surcoût. Certains exemples montrent qu'il est possible de réaliser des économies : la ville d'Avignon parvient ainsi à économiser 500 000 à 600 000 € par an en s'approvisionnant localement !

Dans tous les cas, cela passe d'abord par des habitudes quotidiennes. En apprenant à collaborer, producteurs et acheteurs trouvent l'organisation optimale. Évidemment, la généralisation de la pratique de l'approvisionnement en circuit court dans la restauration collective et la mutualisation des achats constituent un levier à plus long terme. Le prix d'achat individuel baissera progressivement grâce à une offre plus étoffée qui engendrera des volumes d'achat plus importants. Finalement, les premiers surcoûts sont lissés rapidement et des externalités positives sur la société et l'environnement apparaissent rapidement !

### QUELQUES EXEMPLES PROBANTS DE MISE EN PLACE DU CIRCUIT COURT DANS UNE CANTINE

À **Lons-le-Saunier (Jura)**, l'idée est partie de la volonté de préserver la qualité de l'eau potable. Cette collectivité engagée a tout d'abord établi des conventions avec ses agriculteurs pour diminuer l'utilisation de pesticides. Pour les accompagner, la collectivité a soutenu le développement de l'agriculture biologique locale grâce à la gestion des approvisionnements de la restauration collective. Aujourd'hui, 30 % des achats du restaurant municipal sont des produits locaux ! Il réinjecte ainsi 500 000 euros par an dans l'économie locale.

À **Chazay-d'Azergues (Rhône)**, le collègue Alexis Kandelaft collabore avec plusieurs producteurs locaux depuis mai 2018. Chaque semaine, la cantine scolaire propose un « menu du terroir ». En toute autonomie et

grâce à la plateforme Via Terroirs, la cuisine se fournit simplement auprès des producteurs locaux ce qui représente plusieurs milliers d'euros pour l'agriculture locale et encourage des pratiques plus durables !

Pour trouver d'autres démarches de ce type, la Fédération Nationale d'Agriculture Biologique des régions de France propose une carte en ligne qui recense plusieurs des expériences de restauration scolaire bio et locale ! De manière générale, les gestionnaires de cantines et chefs de cuisine apprécient beaucoup cette façon de travailler qui redonne du sens à la restauration collective et à leur métier. Au même titre que les chefs de restaurants étoilés, ils peuvent travailler directement avec les producteurs et promouvoir la qualité de la cuisine de leur établissement.

Le choix du circuit court a donc un impact positif direct pour les cantines (qualité des produits, facilité de livraison des produits), mais aussi indirect sur le territoire (économie locale, environnement, santé). N'oublions pas que les enfants et autres convives qui découvrent de nouvelles saveurs sont plus sensibilisés. Ces enjeux forts, encouragés par la Loi Agriculture et Alimentation sont de plus en plus importants pour le public. Repenser son approvisionnement est une responsabilité importante pour un gestionnaire d'établissement public, car l'alimentation locale prendra son essor dans les années à venir.

Via Terroirs peut vous accompagner dans cette réflexion !

