

Le B.A.-BA de la

RESTAURATION COLLECTIVE

pour les producteur·ices bio



En France



- Le marché total de l'agriculture bio en France, c'est 12 milliards € dont 484 millions € via la resto co en 2023. 20% de bio en resto co (loi Egalim), c'est un **marché potentiel de 1,4 milliards €**.

Source : Agence bio

- 3,4 milliards de repas sont servis en 2022** répartis de la manière suivante. Source : Restau'co



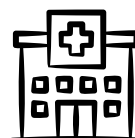
9%

ENTREPRISE
ADMINISTRATION



33%

ENSEIGNEMENT



50%

SANTÉ, SOCIAL

En Pays de la Loire



180

MILLIONS DE REPAS
SERVIS PAR AN

Source DRAAF mars 2024

3 851

ÉTABLISSEMENTS
PRIVÉS ET PUBLICS

Source 2025 : Déclarations MaCantine MAAF

dont

- 57%** enseignement
- 33%** santé-médico social
- 4%** administration
- 2%** entreprises



Pour trouver les établissements
près de chez vous

<https://ma-cantine.agriculture.gouv.fr>



Les interlocuteurs de la restauration collective

CATÉGORIE	TYPE D'ÉTABLISSEMENT	QUI EN A LA RESPONSABILITÉ ?
Restauration scolaire publique	Restaurant scolaire municipal (crèche, école maternelle et primaire)	Mairie ou intercommunalité
	Collège	Conseil Départemental
	Lycée	Conseil Régional
	Université	Etat/CROUS
Restauration scolaire privée	École, collège, lycée	OGE
Restauration médico-sociale	Hôpital	Conseil d'Administration de l'établissement
	Maison de retraite / EHPAD	Si publique : mairie ou intercommunalité, conseil départemental
Restauration au travail	Restaurant administratif	État
	Restaurant d'entreprise	Comité d'entreprise ou direction
Autres	Armée, prison	État via le ministère compétent



Plusieurs modes de gestion possibles, facilitant plus ou moins les partenariats

1. LA GESTION DIRECTE

Majoritairement répandue (60% au national) : l'établissement ou la collectivité gère tout directement (les équipes, les achats, la préparation des repas). Il s'agit du mode le plus accessible pour les producteurs.

2. LA GESTION CONCÉDÉE TOTALE OU PARTIELLE

Délégation à un prestataire, depuis la préparation des repas jusqu'à la gestion des approvisionnements et du personnel à un prestataire privé ou public (ex. une cuisine centrale). La préparation des repas peut être réalisée dans l'établissement. Le contact est alors plus facile.



Comment sont achetées les denrées ?

La restauration collective publique doit respecter le droit de la commande publique pour ses achats. Si elle s'occupe elle-même de ses achats, elle doit mettre en concurrence ses fournisseurs.

- **Pour des montants d'achat < 40 000 €** : la relation directe avec le vendeur est possible, c'est le marché dit de « gré à gré » (les établissements peuvent faire des lots adaptés à l'offre locale s'ils connaissent bien les producteur.ices et leurs produits/spécificités).
- **Pour les montants d'achat > 40 000 €** : la procédure est plus complexe, il faudra répondre à un appel d'offre.

La réponse aux appels d'offres n'est donc pas nécessaire mais elle devient **inévitable pour travailler avec des grosses structures**, sur des volumes importants. Cela peut aussi amener de la visibilité aux producteur.ices quant aux besoins, sur plusieurs années.

Pour les établissements en gestion concédée, il est nécessaire de **se faire référencer auprès des sociétés de restauration** (procédure propre à chacune).



Les produits bio fréquents en resto co



Les fruits

pomme, poire, kiwi



Les légumes frais

carotte, tomate, salade, pomme de terre, courgette, courges



Les produits laitiers

yaourts, fromages blancs et fromages



Le pain



Les légumineuses et céréales



Les viandes

hachées, sautées



Fourchette de coûts moyens consacrés par repas pour l'achat des denrées

de **1,62€**
à **2,21€**

MONTANTS MOYENS

EN RESTAURATION SCOLAIRE

Sources : GAB 44 et ADEME-BASIC-Citexia

COÛT DENRÉE

25% DU COÛT TOTAL
DU REPAS



Les contraintes et les atouts de la resto co

⊕ Atouts

- des volumes pouvant se révéler intéressants et un relationnel de qualité avec les professionnels de la restauration ;
- un paiement assuré de toute commande; une diversification des débouchés (intéressant par exemple pour les calibres hors normes) ;
- la communication et sensibilisation des enfants et des familles ;
- la contribution à toucher un public large de consommateurs.

⊖ Contraintes

- des prix de vente à bien réfléchir en fonction des prix de revient, un calendrier contraignant (pas de repas pendant les vacances scolaires mais contrainte pouvant être diminuée si livraison en parallèle d'établissements médico-sociaux fonctionnant 365 jours / an) ;
- le risque d'arrêt soudain du débouché en lien avec un changement de personnel, la prise en compte de l'organisation propre

à ce débouché (logistiques, hygiène, volumes...) ;

- des agréments sanitaires parfois nécessaires selon le mode de gestion et de fonctionnement pour les produits d'origine animale, un manque d'espace de stockage dans les établissements, augmentant la fréquence des livraisons.

⚠ Conseil logistique à bien réfléchir !

Il n'existe pas de références précises mais ce qui se pratique : la livraison et la commercialisation représentent en général entre 15 à 21% du prix. Bien optimiser les déplacements et penser à comptabiliser son temps de travail !

Un outil pour vous aider : logicout.fr



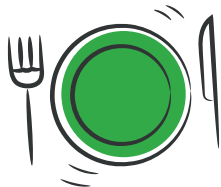
- Horaires de livraison : le matin en général, entre 7h30 et 9h30



Ce que disent les lois Egalim et Climat&Résilience

minimum **50% de produits durables et de qualité** (labels)

dont **20% de bio minimum** (en valeur d'achat HT),



minimum **60% de viande et poissons durable et de qualité** (en valeur d'achat HT),

1 menu végétarien au moins une fois par semaine.



Instaurer un dialogue et une écoute des contraintes de chacun

Chaque établissement a ses spécificités. Il est indispensable d'échanger sur les types de produits bio souhaités, les volumes nécessaires, le nombre de convives, le conditionnement, les prix, les contraintes et facilités budgétaires, les exigences sanitaires, le fonctionnement général de la cuisine. Les produits proposés en

restauration collective ne seront pas forcément les mêmes que ceux proposés en vente directe par exemple. Comme il existe des spécificités et contraintes propres à chaque ferme et chaque production ! Proposez une visite de votre ferme et une dégustation de vos produits et visitez la cuisine !



Je démarche la resto co seule ou je m'associe à un collectif ?



JE DÉMARCHE SEUL·E

Prendre contact avec l'établissement, parler à la personne en charge du restaurant, privilégier les appels après le service du midi (vers 14h), contacter les élu.e.s, avoir une alerte sur les marchés publics, commencer par des tests de commande. Dans tous les cas, contactez votre GAB ou Civam bio en amont.

→ **JE ME REGROUPE AVEC UN COLLECTIF** : il existe déjà des structures de producteurs 100% bio prêtes à répondre à la restauration collective, contactez votre GAB ou Civam bio.

EXEMPLES DE COLLECTIFS



MANGER BIO PAYS DE LA LOIRE

Coopérative de producteurs bio et locaux créée en 2009, dédiée à la restauration collective. Elle apporte une solution clé en main pour les producteurs souhaitant travailler avec la restauration collective : réponse aux marchés publics, logistique, facturation, relation client...

Contact : 02 53 35 26 08
commande@mangerbio-pdl.fr



BIO LOIRE OCÉAN

Association de producteurs de fruits et légumes bio des Pays de la Loire. L'activité en direction de la restauration collective consiste en quelques livraisons d'établissements en direct, en la livraison de 2 grossistes, de Manger Bio et d'outils de transformation régionaux.

Contact : 02 41 27 37 04
coordination@bioloireocean.fr



LE COMPTOIR DES VIANDES BIO

Atelier de transformation 100% Bio, basé à Maulévrier (49) appartenant à un collectif d'éleveurs Bio, proposant une gamme complète de viandes bio adaptée à la Restauration Hors Domicile !

Contact : 02 41 30 91 60
lpb@lepaysanbio.fr



C'EST BIO L'ANJOU

Notre bureau d'étude : son approche originale : Les cuisines collectives, au service de la transition en valorisant vos productions bio et locales et en renforçant les circuits locaux par des méthodes innovantes, efficace et simples. Appelez-nous !

Contact : 06 03 47 18 53
cestbiolanjou@gmail.com

Ce que fait le réseau pour vous accompagner



DES FORMATIONS

Sur le prix de revient, le débouché de la restauration collective et les marchés publics, le logiciel CHORUS (transmission des factures)...



DES GROUPES D'ÉCHANGES

Interconnaissance avec les cuisiniers (visites de ferme et de cuisines, etc...), animation de collectifs de producteurs. ices sur la commercialisation, développement de la planification entre des restaurants collectifs et des producteurs. ices d'un territoire...



Avant de vous lancer, prenez le temps de vous poser les bonnes questions, votre GAB ou CIVAM Bio peut vous aider !

CONTACTEZ-NOUS !



CAB • Bénédicte Michaud-Mategot
Chargée de mission Territoire et Collectivités
cab.territoire@biopaysdelaloire.fr
06 65 61 03 51



GAB44 • Beryl Rouiller
Chargée de mission filières locales
commercialisation@gab44.org
06 17 18 86 39



GABB Anjou • Marion Rohrbacher
Chargée de mission alimentation et territoire
marion.rohrbacher@gabbanjou.org
02 41 80 15 38



GAB 72 • Sandrine Gouffier
Chargée de mission restauration collective
restoco@gab72.org
07 44 56 87 32



GAB 85 • Lucile Artigny
Chargée de mission restauration collective
restoco@gab85.org
06 81 63 89 92



CIVAM BIO 53 • Orianne Terceirie
Animatrice alimentation biologique et animations pédagogiques
alimentation@civambio53.fr
07 61 53 56 94

Financé par

