



Les **distributeurs** entretiennent le réseau local

Du champ à l'assiette, l'humain est replacé au cœur de la restauration collective. Donneurs d'ordre et prestataires travaillent côte à côte pour favoriser une meilleure nutrition et consolider les filières locales et bio.

OPHÉLIE COLAS DES FRANCS

Soutenable, durable, responsable... Cette fois, ça y est ! Ces adjectifs, qui ont longtemps plus tenu de l'incantation que de l'action, font bel et bien leur chemin en restauration collective. Poussées par le Grenelle de l'environnement, les recommandations du GEMRCN et les préoccupations sanitaires et écologiques des consommateurs, les sociétés de restauration et régies insufflent un vent de « bien manger » dans les cuisines. Objectif : servir des repas savoureux tout en mettant en place des pratiques vertueuses au niveau de l'approvisionnement et de la gestion des denrées. Qualité, saisonnalité, proximité impliquent une organisation au cordeau, aussi bien dans les restaurants que chez les producteurs, grossistes ou distributeurs. Pour épauler les restaurants en

autogestion, la Fondation Nicolas-Hulot et Restau'Co ont ouvert un portail collaboratif proposant l'outil en ligne « Mon restaurant responsable », un référentiel destiné à évaluer l'engagement durable des établissements et à leur proposer une démarche pour progresser.

Un intermédiaire nécessaire

Les sociétés de restauration intègrent elles aussi de plus en plus de local dans leurs menus. « Pour nous, le local est un aliment produit et transformé dans un rayon inférieur à 200 km en régions et 250 kilomètres en Ile-de-France. Mais attention, le local ne concerne pas que les petits producteurs. Les industriels qui sourcent et transforment les matières premières autour de leurs usines

DU BŒUF MEILLEUR ET MOINS CHER

sont aussi des acteurs locaux », rappelle Olivier Hurteloup, directeur des relations achats-opérations chez Elios. Concrètement, le groupe élabore des menus au niveau national, adaptés dans chaque région au gré de l'offre disponible.

Mais se fournir en local n'est pas si simple. En passant des contrats avec des petits producteurs, les restaurateurs s'exposent à des ruptures de stocks. Pour s'en prémunir, ils passent par des distributeurs – Pomona Terre d'Azur ou Canavese, par exemple, pour Sodexo –, qui se chargent de sourcer des fournisseurs et de réguler les quantités. Même démarche chez Elios. Les distributeurs comme Creno ou Vivalya gèrent les achats et informent les gérants des restaurants des produits disponibles. Charge à ces derniers de les introduire dans les menus et d'installer en salle une signalétique spécifiant leur provenance géographique. Creno a ainsi sourcé 800 maraîchers et arboriculteurs à l'échelle nationale pour constituer le réseau « Jardin d'ici ».

Des flux sécurisés

De son côté, Transgourmet a créé en 2015 une marque pour répondre à cette tendance de restauration responsable. « Baptisée Transgourmet Origine, elle regroupe une trentaine de produits de qualité, sélectionnés selon des critères de traçabilité, de modes de production plus vertueux. Nous nous attachons à valoriser les filières grâce à des outils de communication mis à la disposition des restaurateurs », explique Hervé Gallineau, directeur national marché public. La marque est constituée de produits que le grossiste proposait déjà, et de nouvelles références qu'il a introduites en sourçant de nouveaux fournisseurs. L'entreprise propose désormais du bœuf du Limousin, du poulet Géonpis du Sud-Ouest, du poulet de l'Argoat, des poissons fumés, des œufs bio et de plein air...

Manger de la bonne viande en maîtrisant les coûts est une équation que les restaurateurs obtiennent généralement en réduisant le gaspillage en cuisine. Mais si les économies commençaient à l'abattoir ? C'est l'idée de Pascal Grosdoit, négociant en bœuf en Normandie, qui propose aux collectivités non pas des morceaux de l'animal, mais son intégralité. « La première semaine, nous livrons les produits à cuisson lente pour les braisés, les estouffades, les bourguignons. Le deuxième, les pièces à griller. Résultat : de la matière première "propre", des menus plus variés, et une baisse de 15 % du prix au kilo. » La restauration collective représente 80 % de débouchés de l'entreprise. « Nous écoulons le reste auprès des restaurants. Un même paleron peut donc être servi à la cantine scolaire et sur une table gastronomique. » Des adhérents Restau'Co se sont lancés dans la démarche.

Chez Pomona, chaque réseau développe des marques en propre : 100 % Saveur et 100 % Croc'Tendre chez TerreAzur, qui incluent dans leurs cahiers des charges des exigences en matière de bonnes pratiques environnementales ; et Pesca +, de PassionFroid, garante d'une bonne nutrition.

lesfournisseurs

36



© TRANSGOURMET



© TRANSGOURMET



© JACEK CHABRASZKUSKI/FOTOLIA

Pour éviter les ruptures de stocks, les restaurateurs passent par des distributeurs, chargés de sourcer des fournisseurs et de réguler les quantités. Ils informent les gérants des restaurants des produits disponibles. Charge à ces derniers de les introduire dans les menus et de signaler en salle leur provenance.

Avoir recours à des grossistes sécurise les flux, mais facilite également la gestion au quotidien. Les entrepôts et camions tri-températures permettent d'approvisionner les restaurants en une seule livraison. « L'approvisionnement de proximité ne fonctionne que s'il y a une bonne plate-forme de distribution. Nous ne pouvons pas gérer de multiples factures et livraisons, les volumes et la maturité », souligne Éric Lepêcheur, président de Restau'Co.

Structurer les filières

Les producteurs qui ne veulent pas passer par un grossiste se regroupent en coopératives ou en réseaux. « Ils créent des plates-formes pour massifier l'offre et lisser les irrégularités de livraison », confirme Emmanuel Rieffel, responsable de mission structuration des filières à l'OPABA (Organisation professionnelle de l'agriculture biologique en Alsace). Mais les petits producteurs n'ont généralement pas les moyens d'assurer la logistique. Plutôt que d'investir dans des utilitaires, Solibio s'est adossée au grossiste Sapam, membre du réseau Vivalya. « Plus qu'un prestataire, Sapam est un partenaire

qui nous libère de la place dans ses entrepôts et transporte nos marchandises. Les restaurateurs reçoivent en une livraison les produits des deux structures, ce qui permet de diminuer le bilan carbone », souligne Emmanuel Rieffel.

Les donneurs d'ordre ne se contentent pas d'attendre que les fournisseurs trouvent des solutions. Collectivités, sociétés de restauration et régies nouent des partenariats avec leurs fournisseurs pour les aider à structurer les filières. Grande gagnante de ces rapprochements, l'association Bleu-Blanc-Cœur promeut depuis vingt ans une bonne nutrition de l'animal, et, par ricochet, de l'humain. Un credo qui lui permet de se prévaloir d'adhérents comme Restau'Co, Ansamble, Compass, Resteco, Sodexo, MRS Restauration... Mais aussi des grossistes tels Davigel, Brake ou Krill. « Nous menons des communications conjointes lors de conférences et de salons. Et nous mettons en contact production et consommation grâce à l'identification de tous les acteurs des filières. Charge à eux, ensuite, de répondre aux appels d'offres », explique Anne-Maud Ledru, coordinatrice développement RHD chez Bleu-Blanc-Coeur.

L'association fédère 6 000 éleveurs. « Nous travaillons en amont avec les fournisseurs et mettons en place des gammes, par exemple du pain, du jambon ou de la volaille. Et au sein des restaurants, nous communiquons sur la philosophie de



L'OFFRE « SANS ALLERGÈNE » ÉMERGE

La PME lyonnaise Nutrisens a lancé en septembre une gamme dédiée aux personnes souffrant d'allergies alimentaires. Les plats sont dépourvus de 50 allergènes, dont les 14 majeurs. Depuis mars, un plateau repas complet est proposé avec un kit couverts. « Nous répondons à une attente des opérateurs, en restauration scolaire et sanitaire, avec des plats pour tous les publics », explique Clémentine Dalia, responsable marketing opérationnel. Ils cherchent des produits qualitatifs et différenciants, tout en étant en demande de formation et d'accompagnement pour les recettes. » La start-up a organisé un webinar (séminaire sur le web) fin décembre, attirant 300 participants.

l'association, son impact sur l'environnement, grâce à une signalétique spécifique», détaille Anne-Cathy de Taevernier, directrice offre produits chez Elior.

Autre initiative conjointe de l'ensemble des acteurs de la restauration collective: le projet « Manger Bio Local en Entreprise », mené par le réseau de producteurs bio rhônalpin Corabio, en partenariat avec des collectivités territoriales, au premier rang desquelles la ville de Grenoble, des entreprises comme Orange, Salomon, ainsi que les SRC Eurest, Sogeres, Sodexo et Elior. L'an dernier, ces donneurs d'ordre, qui représentent 40 000 repas par jour, ont signé une charte créant un Club Inter-Établissements et Collectivités (CIEC) pour contribuer à la structuration des filières biologiques locales et à l'évolution des pratiques de consommation.

Un outil de mise en relation

Mais nombre de producteurs restent isolés et peu au fait du potentiel économique de la restauration collective. Se rapprocher des collectivités est d'autant plus complexe qu'il faut maîtriser le code des marchés publics. Le département de la Drôme a lancé, en 2013, Agrilocal, une plateforme de mise en relation entre producteurs locaux et acheteurs publics. Cet outil informatique permet aux premiers de répondre facilement aux appels d'offre et aux seconds d'identifier de nouveaux acteurs locaux. Et ça marche ! « 704 acheteurs – dont 363 collèges, 117 communes, 73 lycées, 69 maisons de retraite – sont déjà passés par l'une des plates-formes, et 360 tonnes de produits alimentaires locaux ont été commandées auprès de 1 412 producteurs, se réjouit Nicolas Portal, chef du service agriculture et forêt du conseil général du Puy-de-Dôme. Soit un chiffre d'affaires de 1,35 million d'euros en 2015, deux fois plus qu'en 2014 ! »

Et la tendance du local ne devrait pas fléchir. Une proposition de loi sur l'ancrage ter-

ritorial de l'alimentation, proposée par la députée EELV Brigitte Allain, est en cours de discussion au Parlement. Objectif : introduire dans les cantines 40 % de produits locaux et de saison d'ici à 2020, dont 20 % de biologiques. Si l'Assemblée nationale a adopté le texte, le Sénat l'a amendé pour substituer à l'objectif de 20 % de bio la formule « en fonction des capacités locales ». Obstruction parlementaire ou pas, le local et le bio progressent chaque jour dans les assiettes. Les villes de Grenoble et Bordeaux servent déjà 30 % de produits bio dans leurs cantines... Sans parler de la commune de Mouans-Sartoux, qui affiche le taux record de 100%. •



© PHILIPPE JALIN/NUTRISENS