

APPROVISIONNEMENT DE LA RESTAURATION COLLECTIVE

Un marché en développement

I – DEFINITION & CONTEXTE

La restauration hors domicile (RHD ou RHF pour restauration hors foyer) est un secteur économique englobant les modes de restauration se faisant en dehors du domicile. Ainsi sont concernées la restauration commerciale et la restauration collective.

La restauration collective recouvre toutes les activités consistant à préparer et à fournir des repas sur un lieu d'activités : collectivités, entreprises, établissements scolaires, hôpitaux, établissements médico-sociaux, forces armées, milieu carcéral ...

La restauration collective peut être publique ou privée et gérée de deux façons différentes :

- **La gestion directe ou autogestion** : il s'agit de confier l'organisation et l'élaboration des repas à une équipe interne à l'établissement (60 % des restaurants collectifs sont gérés de cette manière),
- **La gestion concédée ou déléguée** : il s'agit de déléguer tout ou partie de l'organisation et de l'élaboration des repas à une entreprise prestataire, c'est à dire une société de restauration (SRC) (ex : Elicor, Compass, Sodexo, Api restauration...) qui livre les repas en liaison froide ou chaude.

La restauration collective touche des publics divers, avec des orientations impulsées par les politiques nationales et locales.

Le cadre politique est de plus en plus favorable à la relocalisation de l'alimentation, en particulier en restauration collective. On peut citer au niveau national :

- la Loi de modernisation de l'agriculture et le pêche (2010) ; mise en place du Programme National pour l'Alimentation
- Le plan Ambition Bio 2022- *objectif de 20% produits bio dans la restauration collective*
- le Plan National Nutrition Santé – GEMRCN,
- la **Loi n°2018-938** pour l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et alimentaire dite Loi Egalim, introduit un certain nombre de disposition concernant la restauration collective avec des dispositions sur les approvisionnements de la restauration collective publique
- La reconnaissance et la labellisation des Projets alimentaires territoriaux (PAT)

De nombreuses collectivités disposent de la compétence restauration collective, elles ont un rôle primordial dans l'impulsion de démarches d'approvisionnement local :

- Les maries et EPCI, syndicats mixtes pour la restauration des écoles, crèches, centres d'accueil et de loisirs,
- Les Conseils Départementaux pour la restauration des collèges et EHPAD
- Les Conseils régionaux pour la restauration des lycées.

Au niveau national, la restauration collective représente plus de 20 milliards d'euros de chiffre d'affaires (24 % de la restauration hors domicile) et connaît de fortes contraintes : budgétaires, sanitaires, techniques mêlées à des demandes de plus en plus fortes sur la qualité et la territorialisation de l'approvisionnement.

La restauration collective offre des leviers importants au développement des filières agricoles locales. En effet, 8 millions de repas sont distribués chaque jour dans 73 000 restaurants ce qui représente 17 millions d'euros d'achats de matières alimentaires. Les établissements proposent de plus en plus de repas avec des produits locaux : en 2012, 57 % des établissements de restauration collective proposaient ce type de produits à leurs convives au moins une fois par an. Il faut toutefois relativiser cette introduction car elle ne représente que 0,45 % des repas servis en restauration collective. La tendance actuelle est néanmoins à la progression de ce pourcentage.

II – UN APPROVISIONNEMENT VARIABLE SELON LES TYPES DE PRODUCTIONS

Des traitements spécifiques des enquêtes réalisées dans le cadre de l'étude Casdar innovation : « Elaboration de références pour les circuits courts de commercialisation » (2012-2013) pour les familles de produits suivantes : volailles, légumes et porc/charcuterie ont permis d'extraire des données relatives au profil des exploitations qui approvisionnent la restauration collective. Ces résultats ont été complétés par l'étude en 2019 auprès des exploitations bovines en circuits courts par l'APCA, le CERD et le réseau des Chambres d'Agriculture.

Le nombre d'exploitations commercialisant des produits auprès de la restauration collective est peu élevé : 15 en volailles sur 111 exploitations, 14 en porc/charcuterie sur 115 exploitations et 10 en légumes sur 65 exploitations, 27 en viande bovine sur 71 enquêtes. La part médiane du chiffre d'affaires représentée par ce circuit de commercialisation est faible quelle que soit l'activité : 7 % en volailles, 4 % en porc/charcuterie, 2 % en légumes et 11 % en viande bovine.

Les exploitations commercialisant des produits auprès de la restauration collective ont des volumes médians de production supérieurs aux autres exploitations de l'échantillon :

- 5 600 volailles vendues par an pour 3 850 sur l'ensemble de l'échantillon,
- 188 porcs transformés par an pour 150 sur la totalité de l'échantillon,
- 19,5 hectares en légumes pour 6 sur l'ensemble de l'échantillon.

Les exploitations orientées vers la restauration collective ont aussi plutôt des formes sociétaires : GAEC et EARL en porcs (78 % pour 61 % parmi l'ensemble de l'échantillon), GAEC, EARL, SARL en légumes (70 % alors que la forme individuelle domine l'ensemble de l'échantillon : 43 %) et GAEC et EARL en volailles (47 % pour 43 % sur la totalité de l'échantillon).

Paradoxalement, le pourcentage d'exploitations en agriculture biologique n'est pas toujours plus élevé parmi les exploitations vendant à la restauration collective que parmi l'ensemble de l'échantillon : 0 % en porc/charcuterie pour 16,5 % dans l'échantillon total, 13 % en volailles pour 16 % dans l'échantillon total, 50 % en légumes pour 64,6 % dans l'ensemble de l'échantillon.

Ces exploitations combinent différents circuits de commercialisation :

- en volailles, elles sont plus orientées vers les circuits indirects (bouchers, GMS, restauration commerciale notamment),
- en porc/charcuterie, elles sont plus orientées vers une valorisation à la ferme, sur les salons et les foires, sur les marchés et vers des commerçants-détaillants,
- en légumes, elles sont plus nombreuses à vendre en circuits longs, ce circuit de vente représente aussi une part plus importante de leur chiffre d'affaires : 70 % pour 40 % sur l'ensemble de l'échantillon.

Le temps global annuel passé à la commercialisation est aussi variable : plus important en porc-charcuterie sur les exploitations orientées vers la restauration collective (1 269 heures pour 940 sur la totalité de l'échantillon), il est plus faible en légumes : 672 heures pour 700 heures sur l'ensemble de l'échantillon, et en volailles : 1 548 heures pour 2 395 heures sur la totalité de l'échantillon.

III – REGLEMENTATIONS

3.1. Les marchés publics

Les restaurants collectifs du domaine public (hors restauration privée) sont soumis au code des marchés publics, qui a pour principe le libre accès à la commande publique, à la publicité, à la transparence et à l'égalité de traitement des candidats (cf. fiche Répondre à un appel d'offre).

Les modalités d'organisation de l'acheteur dépendent du montant du marché public estimé :

- Inférieur à 25 000 € HT : L'achat public, dit « gré à gré », est dispensé de publicité et la mise en concurrence n'est pas obligatoire, même si elle est de rigueur via la demande de devis auprès de plusieurs fournisseurs. Ce type de marché est le plus simple à mettre en place.
- De 25 000 à 90 000 € HT : Il s'agit d'un Marché à Procédure Adapté (MAPA). A partir de 25 000 € HT, une mise en concurrence est obligatoire mais c'est à l'acheteur de déterminer les modalités de publicité, elles ne sont pas imposées dans le cas où l'acheteur diffuse sa demande de manière large.

- De 90 000 à 144 000 € HT pour l'Etat ou 221 000 €.HT pour les collectivités : Procédure formalisée avec une publication des avis d'appel public à la concurrence obligatoirement effectuée au sein du BOAMP¹ et du journal d'annonces légales.

L'introduction de produits locaux et/ou bio en restauration collective comprend différentes étapes :

- L'étude des besoins** réalisée par les différents acteurs de la cuisine. Cette étude prend en compte le plan alimentaire, les menus, les objectifs qualité, les caractéristiques de la cuisine, les ressources humaines et le budget attribué au service restauration.
- L'étude de l'offre.** Une bonne connaissance de l'offre locale permet de choisir de façon pertinente les critères d'attribution du marché qui devront cependant garantir la possibilité d'une véritable concurrence.
- Le choix de la forme du marché.** Les marchés peuvent être passés selon différentes procédures, notamment en fonction de leurs objets, et de leurs montants.
- L'allotissement du marché et définition des spécifications techniques :** en allotissant finement son marché, le champ de la concurrence est étendu à des entreprises compétitives qui ne sont pas nécessairement aptes à réaliser l'intégralité d'un marché (par exemple un producteur de fromages de vache ne pourrait pas répondre à un lot global produits laitiers mais peut répondre à une demande en fromages affinés, fromages blancs et yaourts à base de lait de vache)
- La définition des critères d'attribution du marché** appropriés à l'offre locale

Il est interdit de privilégier une offre pour des raisons de proximité géographique. Le critère d'origine dans l'achat de denrées alimentaires (comme dans tous les autres achats publics) est strictement interdit. Néanmoins il est possible de prendre en compte les critères suivants favorisant une offre locale :

- la performance en matière de développement des approvisionnements directs de produits de l'agriculture", c'est à dire des "circuits courts".
- Les signes de qualité officiels : AOC, Label Rouge, Agriculture Biologique. S'il est possible d'exiger dans l'expression de besoin, l'achat de viande charolaise, il est interdit d'en exiger une provenance de Saône et Loire, par exemple de Bourgogne.
- la saisonnalité, ou la fraîcheur du produit entre sa cueillette par exemple et son délai de livraison.

Les quatre types de critères de jugement sont généralement : le prix, la qualité technique des aliments, la performance logistique et le développement durable.

- La Publicité.** Il est important de bien communiquer sur la publication de son marché afin qu'un maximum de fournisseurs en soient informés et puissent y répondre.
- La sélection des candidatures et le suivi de l'exécution du marché**

3.2. Aspects sanitaires

La réglementation sanitaire est élaborée au niveau européen. Elle est régie par un ensemble de règlements (178/2002, 852/2004, 853/2004) regroupés sous la dénomination "Paquet Hygiène", qui sont complétés dans certains domaines par des textes français.

Suivant leur mode de fonctionnement, les établissements de restauration collective ont des statuts sanitaires différents ce qui a des conséquences sur le choix de leurs fournisseurs.

- La cuisine sur place fabrique des repas qui sont consommés uniquement sur place. Elle n'est pas soumise à l'agrément, quel que soit le nombre de repas servi.
- La cuisine en dérogation à l'agrément fabrique des repas dont une partie est consommée à l'extérieur avec une livraison sur un rayon inférieur à 80 km (voire à 200 km) d'une quantité de repas inférieure ou égale à 30% de la production totale et inférieure ou égale à 1 000 repas par semaine OU supérieure à 30% de la production totale et inférieure ou égale à 400 repas par semaine.

¹ Bulletin Officiel des Annonces des Marchés Publics

- La cuisine centrale fabrique des repas pour d'autres établissements (restaurants satellites). Une partie des repas peut également être consommée sur place. Un restaurant satellite, établissement desservi par une cuisine centrale, n'est pas soumis au régime de l'agrément. Il peut néanmoins préparer certaines fractions de repas sur place et est donc assimilé pour cette partie à une cuisine sur place. Une cuisine centrale est un établissement avec un statut sanitaire en dérogation à l'agrément ou avec l'agrément.
- A qui le producteur peut-il vendre ses produits ?

Producteur	Cuisine sur place : Non agréée, non dérogatoire	Cuisine centrale dérogatoire à l'agrément	Cuisine centrale : Agréée
Volailles / Lagomorphes Etablissement d'abattage non agréé Abattoir agréé	✓ (<80km) ✓	✗ ✓	✗ ✓
Œufs de poule Centre de conditionnement agréé Absence de Centre d'emballage d'oeufs	✓ ✗	✓ ✗	✓ ✗
Viande de Boucherie Remise directe, atelier non agréé Dérogatoire Atelier agréé	✗ ✓ (<80km) ✓	✗ ✓ (<80km) ✓	✗ ✗ ✓
Produits laitiers Remise directe, atelier non agréé Dérogatoire Atelier agréé	✗ ✓ (<80km) ✓	✗ ✓ (<80km) ✓	✗ ✗ ✓
Lait cru Autorisation délivrée par la DDCSPP Sans autorisation	✓* ✗	✓* ✗	✓* ✗
Produits de la pisciculture Remise directe Dérogatoire Etablissement d'abattage et / ou transformation agréé	✗ ✓ ✓	✗ ✗ ✓	✗ ✓ ✓
Produits végétaux ou produits d'origine végétale	✓	✓	✓

* Le lait doit être chauffé au minimum 30 secondes à 72°C

Pour avoir plus de précisions sur les aspects sanitaires : : cf. fiche « Aspects sanitaires des laboratoires fermiers »

La liste des restaurants collectifs en dérogation et agrément CE est consultable sur : <http://agriculture.gouv.fr/tous-les-etablissements-agrees-certifies-et-autorises-de-la-dgal>

L'activité d'entreposage seule de denrées animales (sans activité de conditionnement) n'est pas soumise à l'agrément sauf si la température de stockage est dirigée et que la vente s'effectue auprès de grossistes.

3.3. Aspects nutritionnels

Le GEMRCN (Groupe d'Etude des Marchés Restauration Collective et Nutrition) a pour fonction d'établir des recommandations relatives à la nutrition afin d'aider les restaurants collectifs dans l'élaboration de leurs menus et d'améliorer la qualité nutritionnelle des repas de la population. Il se base sur 20 repas successifs et distingue différentes cibles suivant les tranches d'âge des convives.

Le plan alimentaire permet de faciliter l'élaboration des menus et garantit une diversification. Il fixe les fréquences de service pour les composantes suivantes : les entrées (crudités, légumes cuits, féculents), les viandes, poissons, œufs, les garnitures de légumes et de féculents, les produits laitiers et les desserts (exemple : plat contenant moins de 70 % du grammage recommandé de viande ou poisson, plat contenant 100% du grammage recommandé de viande non hachée, une préparation à base de 70 % de poisson dont le rapport protides/lipides est égal à 2 au moins). Afin de limiter les protéines animales qui représentent un coût important au sein d'un repas, il est possible de valoriser (sur une base de 2 ou 3 plats par programme de menus) les protéines végétales (dans ce cas, le mélange céréales-légumineuses est un substitut pertinent). Il est également possible d'inclure de la souplesse dans les menus en ne précisant pas le légume cuisiné dans le menu de la semaine mais en énonçant sa spécificité seulement. Exemple : légume vert, fruit de saison, féculent, etc. Même s'il n'est pas autorisé tous les jours afin de respecter les critères de fréquence, le menu à 4 composantes est envisageable, ce qui permet de réduire les coûts.

Chaque type de produit doit respecter un grammage précis en fonction du public cible. Par exemple, pour un lycéen ou un adulte : 80 à 100 grammes pour un steak haché, 100 à 150 grammes pour une saucisse type merguez, 100-125 grammes pour un yaourt, 100 grammes de fruits.

IV - LOGISTIQUE DES PRODUCTEURS

(Cf. Fiche « logistique et circuits courts »)

4.1. Moyens logistiques

Afin de faciliter l'introduction des produits locaux en restauration et de garantir une rentabilité suffisante aux producteurs, il est nécessaire de réfléchir aux différentes fonctions de l'organisation de la distribution :

1. La prise de commande

Le producteur doit solliciter régulièrement les restaurants collectifs avec lesquels il travaille. Une fois la commande passée par le restaurateur et validée par le producteur, il est toujours possible que ce dernier la modifie. Les commandes sont réalisées par courriel, téléphone, ou site internet, etc, par le biais de bons de commande présentant les tarifs et les quantités des produits vendus. Afin que l'introduction de produits locaux soit cohérente et fiabilisée, il est nécessaire de rechercher une régularité de planification des commandes à long terme.

2. Préparer les livraisons en amont

Différentes possibilités s'offrent au producteur pour assurer les livraisons jusqu'aux restaurants collectifs :

- Soit assurer par lui-même cette fonction. Attention à la maîtrise des coûts pour de petites quantités de produits sur une distance importante. Il est préférable que la livraison aux restaurants collectifs s'inscrive dans une tournée avec livraison à d'autres circuits de distribution.
- Soit s'associer avec d'autres producteurs en se donnant rendez-vous dans un lieu d'échanges de produits. Les agriculteurs transportant des marchandises pour d'autres producteurs sont dispensés de l'attestation de capacité professionnelle en transport routier léger de marchandises dans les cas suivants (décret n°99-752 du 30 août 1999 relatif aux transports routiers de marchandises) *(Cf fiche logistique)*
- Soit confier cette tâche à un professionnel de la logistique (différents opérateurs, déjà fournisseurs de la restauration collective avec des produits frais type légumes, produits laitiers, ... sont prêts à assurer cette fonction en prestation pour les agriculteurs : Estivin, SAPAM en Saône et Loire).

Les livraisons sont effectuées à des horaires réguliers 1 ou 2 jours avant l'utilisation des produits et un bon de livraison est à fournir, avec le nom du fournisseur, la nature et le poids du produit, le numéro de lot, voire le prix de ce dernier (facultatif).

3. Le regroupement de l'offre

Afin de faciliter la prise de marché en restauration collective, il peut être nécessaire à plusieurs producteurs de se regrouper (notamment si les quantités demandées sont importantes). Ce regroupement permet de mutualiser les achats et les livraisons et de faciliter l'organisation des différentes fonctions liées à la logistique.

La facturation peut dans ce cas être collective et unique, ce qui facilite la démarche des acheteurs, qui ne se retrouvent pas avec autant de factures qu'il n'y a de producteurs. La facture doit présenter toutes les mentions obligatoires (Cf fiche facturation).

V - Initiatives présentes en Bourgogne Franche Comté

Depuis quelques années, de nombreuses initiatives ont vu le jour en Bourgogne Franche Comté. En voici quelques-unes :

- **Agrilocal** : Plateforme virtuelle de mise en relation entre producteurs locaux et restaurations collectives développées par les Conseils départementaux (présente dans le Jura, Haute-Saône, Doubs, Territoire de Belfort, Saône et Loire, Côte d'Or et Nièvre). Les chambres d'agriculture ont accompagné la mise en place de cet outil et assure son animation. : (sensibilisation des producteurs au marché de la restauration collective, organisation de salons, visites d'exploitations, de restaurants scolaires...).
- « **Bien dans mon assiette, les terroirs de Bourgogne font école** ». Cette initiative, encouragée par le Conseil Régional, a vu le jour en 2005. Elle a pour objectif de faire découvrir, une fois par mois, 3 produits bourguignons aux lycéens de la région.
- « **L'assiette de l'Yonne, elle est trop bonne** » initiée par le conseil général de l'Yonne. Depuis 2012, 8 collèges pilotes sont investis dans la démarche. Deux groupes de producteurs se sont constitués afin de mettre en commun des moyens humains et matériels. Cette démarche collective permet de centraliser les commandes, d'effectuer des livraisons groupées, etc.
- « **Démarche Nièvre 2021** : approvisionnement en circuits courts des restaurants collectifs nivernais ». Cette initiative a commencé en 2012 avec 6 collèges pilotes qui ont participé à l'introduction d'un repas de produits locaux par mois. Actuellement une douzaine de collèges introduit des produits locaux plus ou moins régulièrement dans leurs repas.
- « **Cantines en mouvement** », en Saône et Loire. Depuis 2012, l'association « Terroirs de Saône et Loire » fait l'interface entre 25 producteurs locaux et une soixantaine de restaurants scolaires. Cette interface va de la prise de commande à la facturation, elle permet aux producteurs de se décharger du « démarchage commercial » et de mutualiser les moyens logistiques avec la création d'une plateforme à Jalogny.
- Le « **goût d'ici made in Pays Beaunois** ». 20 éleveurs de viande bovine sont regroupés pour approvisionner tout type de distribution dont les restaurants collectifs.
- **Opération de sensibilisation des restaurants collectifs** sur les Pays Nivernais Morvan et Morvan Autunois
- **Les Projets Alimentaires Territoriaux** : Ces projets intègrent un volet concernant l'approvisionnement local de la restauration collective (cf carte des PAT recensés en Bourgogne Franche-Comté)
-

VI - ASPECTS ECONOMIQUES

En France, le coût facturé au convive d'un repas en restauration collective est compris entre 2,50 € et 3,50 €. Mais ce tarif n'a rien à voir avec le coût réel. Ce dernier grimpe de 7 € à 10 €, si on inclut le prix des denrées mais également les salaires du personnel, les frais d'amortissement de bâtiments et d'équipements, les fluides (eau, électricité, chauffage), les produits d'entretien, le traitement des déchets, le service facturation, les analyses bactériologiques, etc. La collectivité prend en charge l'essentiel du prix de revient, (entre 30 et 70 %)

Le calcul du coût est propre à chaque établissement, lié à un fonctionnement et aux contraintes des établissements. Il reste donc extrêmement difficile de donner des moyennes globales pour tous les types de restauration collective. Le coût d'un repas est décomposé en 4 postes de charge. Le coût matière représente environ 25 % du coût total.

Tableau : Décomposition du coût d'un repas (en %)

Postes de charge	En %	En euros
Coût matière	25 %	1.8
Investissement (équipements, bâtiments)	16%	1.2
Fonctionnement	12 %	0.9
Ressources humaines	47 %	3.4
Total	100%	7.3 €/ repas

Source : Observatoire restauration collective bio et durable 2017

Le coût moyen des matières premières mises en œuvre dans un repas est compris dans une fourchette allant de : 1,20 à 2,20 € (environ).

L'impact du prix des produits locaux de qualité est très variable sur le prix du repas (en moyenne de 0,30 à 0,70 €) il n'existe cependant pas de corrélation entre le niveau d'introduction de produits locaux / bio et les courbes budgétaires. Rien n'indique qu'une introduction progressive de produits bio/ locaux dans les menus entraîne une augmentation systématique des dépenses consacrées aux achats alimentaires. Un exemple d'une restauration collective dans les bouches du Rhône (Salon de Provence) à 3 300 repas/jour et 20% de bio montre que le coût matière première baisse à mesure que la part de bio augmente : 2.08€ en 2013 à 1.78€ en 2017.

Les prix de vente des produits locaux de qualité à la restauration collective varient aussi d'un producteur à l'autre :

Type de produit	Prix du produit hors taxe
Bœuf bourguignon en dé	6,30 – 7,5 €/kg
Poulet entier élevé pendant 100/110 jours	6,50 – 8 €/kg
Carottes	0,8 – 1,20 €/kg
Pommes de terre	0,70 – 1,00 €/kg
Lentille	2,50 – 3 €/kg
Fromage blanc de vache	2,40 – 2,80 €/kg
Fromage de vache	5,50 – 6 €/kg
Yaourt nature de vache	0,32 à 0,40 €/pot
Pommes	1 – 1,50 €/kg

Afin d'éviter de générer un surcoût avec une matière produite localement, de nombreux éléments sont à prendre en compte :

- **Introduire des produits locaux progressivement et régulièrement** afin d'équilibrer les coûts. Cela permettra, au chef cuisinier, d'améliorer petit à petit la qualité de l'ensemble des repas, d'accorder plus de souplesse au niveau des commandes, de fidéliser les producteurs, de structurer des filières et de diminuer les prix d'achat grâce au volume traité, contrairement à la mise en place de repas ponctuels 100% locaux. Afin de faciliter l'introduction de produits locaux, il est préférable de commencer par des produits « facilement » adaptables et « classiques » : produits laitiers, pain, fruits, légumes frais.
- **Travailler avec des produits bruts** : Les produits locaux comportent plus de matière sèche, de fibres, ils rejettent donc moins d'eau durant la cuisson, d'où une commande inférieure en quantité par rapport aux produits standards si la quantité disponible après cuisson est effectivement estimée. Cet aspect concerne principalement les viandes, pour lesquelles un volume de 15% peut être gagné.
- **Privilégier les produits non portionnés** qui sont moins chers. Par exemple, le fromage, le fromage blanc acheté en seau, le poulet entier à découper, le salad'bar en libre-service. De plus, cette opération permettra de diminuer les emballages.
- **Mettre en place des actions de sensibilisation pour limiter le gaspillage**
La lutte contre le gaspillage alimentaire est un impératif écologique et économique. Les gains liés à la réduction du gaspillage alimentaire sont un levier à ne pas négliger pour introduire des produits de qualité en restauration collective.

En moyenne, 30 à 40 % de la quantité des produits du repas finissent à la poubelle, en moyenne 167 gr/repas de retours plateaux en restauration collective, diminuer le gaspillage alimentaire de 20% équivaut à une économie de 15 à 20 centimes par repas.

Afin de réduire le gaspillage de nombreuses initiatives ont fait leurs preuves : sensibilisation des équipes en cuisine et des convives, impliquer les usagers à l'évaluation du gaspillage, cuisiner la juste quantité en ayant des solutions de « secours », adapter les portions servies à l'appétit du convive, proposer du pain tranché semi complet plus rassasiant, préparer les fruits « prêts à consommer » (coupé en quartier)....

- **L'organisation de la constitution du repas et du service peut être modifiée** : Certaines tâches peuvent être organisées la veille et en heures creuses comme la cuisson (notamment dans un four à basse température), ce qui diminuera les factures d'électricité. De plus, au lieu de mettre en place un nombre varié de choix de plats, un plat unique peut être proposé. Concernant l'organisation du service, le pain peut être installé en bout de chaîne.

Pour en savoir plus...

- Egalim : <https://agriculture.gouv.fr/egalim-tout-savoir-sur-la-loi-agriculture-et-alimentation>
- Guide pratique « Favoriser l'approvisionnement local et de qualité en restauration collective » - octobre 2014 - http://agriculture.gouv.fr/sites/minagri/files/1506-al-qui-restaucoll-bd_0.pdf
- Synthèse « Comment promouvoir l'approvisionnement local en restauration collective » - novembre 2014 - http://agriculture.gouv.fr/sites/minagri/files/syntheserestaucoll-bd_cle4e111f.pdf
- Code des marchés publics
- Composition nutritionnelle des aliments table CIQUAL – 2016 – ANSES - <https://pro.anses.fr/TableCIQUAL/index.htm>
- Guide pratique – Favoriser une restauration collective de proximité et de qualité téléchargeable sur le site de la DRAAF de Rhône-Alpes : <http://draaf.auvergne-rhone-alpes.agriculture.gouv.fr/Favoriser-une-restauration>
- Recommandations nutritionnelles – Août 2015 – GEMRCN - <http://www.economie.gouv.fr/daj/recommandation-nutrition>
- Projet lauréat CASDAR 2010 - Développer une activité de valorisation de légumes et petits fruits en circuit court – CERD, TRAME, Institut de l'élevage
- Projet lauréat CASDAR 2010 - Développer une activité de valorisation de porc/charcuterie en circuit court – CERD, TRAME, Institut de l'élevage
- Projet lauréat CASDAR 2010 - Développer une activité de valorisation de volailles en circuit court – CERD, TRAME, Institut de l'élevage
- Projet lauréat CASDAR réalisab (Restauration Et Approvisionnement Local : Identifier des Systèmes Adaptés aux Besoins) – 2012 – Piloté par la chambre d'agriculture de Franche Comté - <http://www.pardessuslahaie.net/trame/554>
- <http://agriculture.gouv.fr/un-nouveau-souffle-pour-le-programme-national-pour-lalimentation>
- <http://www.unplusbio.org/wp-content/uploads/2017/11/Rapport-Observatoire-Un-Plus-Bio-2017-light.pdf>
- Gaspillage alimentaire : http://draaf.auvergne-rhone-alpes.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/GuideGaspillagereducit_cle4a7aad.pdf
<http://agriculture.gouv.fr/antigaspi>
http://draaf.auvergne-rhone-alpes.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/UNAT_guide_antigaspi_2017_cle0e81aa.pdf