

# MISE EN PLACE DE L'APPROVISIONNEMENT EN CIRCUITS LOCAUX, DURABLES ET DE QUALITÉ DES CANTINES SCOLAIRES DE LA RÉGION GRAND EST

*LIVRABLE FINAL*  
*Juillet 2020*



# Table des matières

Ce document est le livrable de synthèse de la mission de mise en place d'un approvisionnement en circuits locaux, durables et de qualité des restaurants scolaires de la Région Grand Est, menée par les cabinets Alcimed et Eurogroup Consulting pour la Direction de l'Agriculture, Viticulture et Forêt.

Il est structuré comme suit :

1. Contexte, objectif et méthodologie de la mission
2. Capacité et souhait des acteurs des filières à répondre aux marchés des groupements de commandes, freins et leviers d'actions existants :
  - Filière Poulet de chair
  - Filière Viande Bovine
  - Filière Légumes de Plein Champ
3. Zoom sur : le respect d'EGalim malgré des contraintes liés au coût des produits de qualité
4. Zoom sur : l'animation, l'échange et la diffusion d'informations entre les acteurs des filières
5. Synthèse, recommandations pour la Région et feuille de route
6. Annexes

Quatre livrables *ad hoc* accompagnent ce document de synthèse :

- Un annuaire des acteurs de proximité précisant les produits et les signes de qualité disponibles
- Un *one pager* à destination des gestionnaires des groupements de commandes de la Région Grand Est présentant quelques clés à leur disposition pour favoriser l'approvisionnement de proximité
- Un *one pager* des bonnes pratiques à mettre en place en cuisine quand les moyens humains et matériels le permettent pour favoriser l'approvisionnement de proximité
- Un *one pager* à destination des acteurs de l'amont des filières leur permettant de mieux comprendre le fonctionnement des marchés et les obligations de la loi EGalim

# Contexte, objectifs et méthodologie de la mission

# Contexte et objectifs de la mission

↳ La Région Grand Est souhaite développer les filières agricoles locales et assurer ainsi l’approvisionnement local de la restauration scolaire.

La Région Grand Est souhaite être **actrice du développement des filières alimentaires locales**, dans la lignée du décret d’application de la loi **EGalim** publié le 24 avril 2019.

Celui-ci fixe un objectif d’approvisionnement de **50% de produits de qualité et durables** (label rouge, AOP/AOC, IGP, HVE...), dont au moins 20% de produits biologiques, dans les établissements de restauration collective, et au plus tard le 1<sup>er</sup> janvier 2022.

En outre, l’approvisionnement local présente une **opportunité forte pour le territoire**, et cela à différents niveaux :

- Développement de l’agriculture locale ;
- Accès à des produits plus sains ;
- Apport de la diversité dans l’assiette ;
- Réduction du coût écologique du transport longue distance.

## OBJECTIFS POURSUIVIS

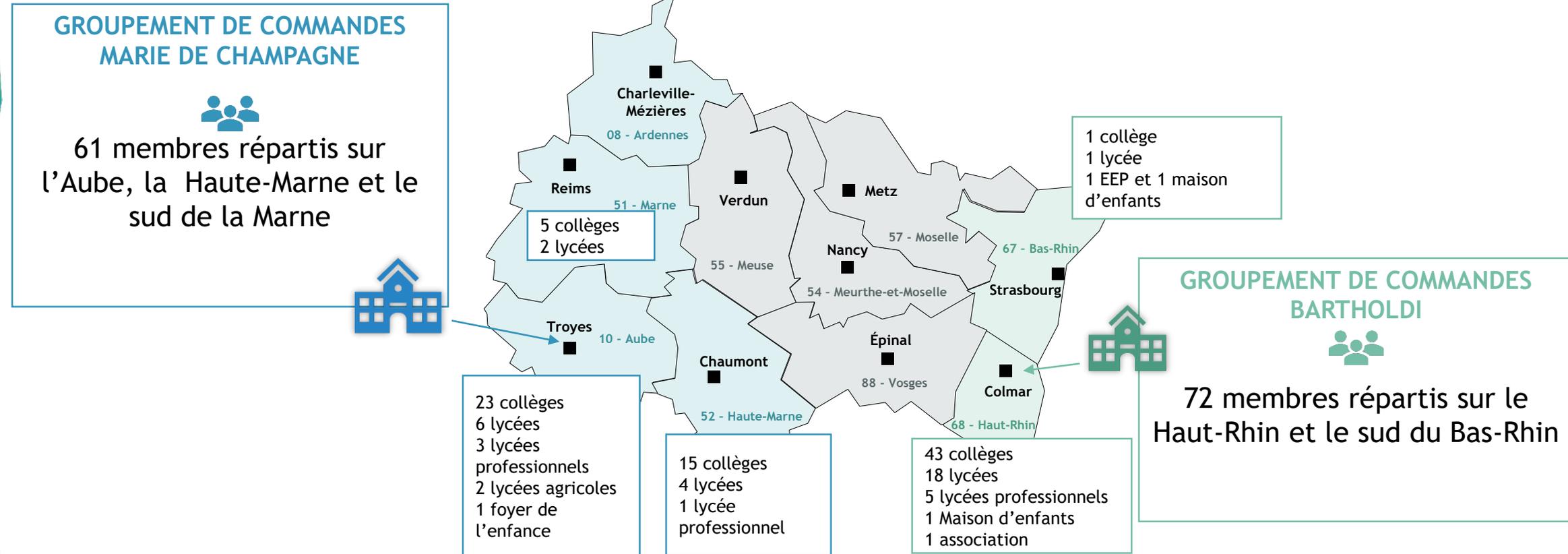


### Accélérer l’introduction de produits durables et issus des circuits de proximité dans les cantines des lycées de la Région Grand-Est

Comment mettre en œuvre **opérationnellement et de façon pragmatique** des leviers d’action en faveur de l’approvisionnement en produits de proximité : déterminer les conditions et moyens à déployer auprès des différents acteurs de la chaîne de valeur, et les capacités réelles des filières de la région à augmenter les volumes d’approvisionnement local en restauration scolaire.

# Les 2 groupements de commandes retenus, pilotes de la démarche

Deux groupements de commandes ont été retenus pour constituer les « pilotes » de la démarche d'expérimentation, dans l'objectif de l'étendre par la suite à l'ensemble des groupements de commandes du Grand-Est.



## 2 territoires de chalandise, définis par le terme de « territoire de proximité »

Ces territoires de proximité permettent d'évaluer le degré d'approvisionnement « local » possible pour les filières pour chacun des groupements :

- Territoire de proximité
- Région Grand-Est
- Région voisine (Ile-de-France ou Bourgogne-Franche-Comté)
- Autre région française

### TERRITOIRE 1

GRUPEMENT DE COMMANDES  
MARIE DE CHAMPAGNE



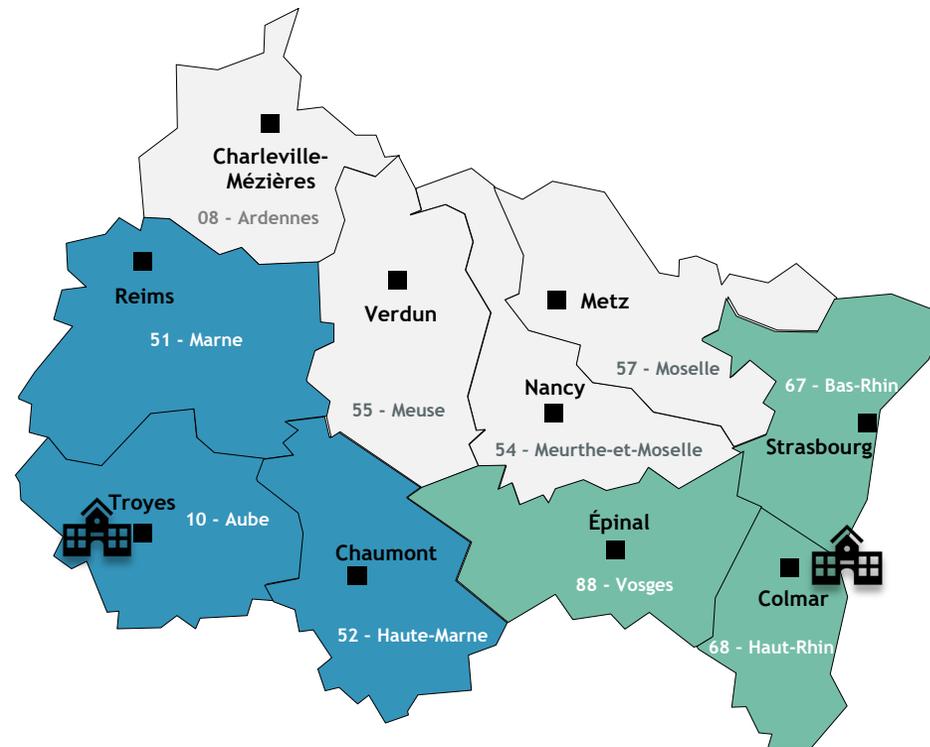
Territoire de proximité  
AUBE, HAUTE-MARNE et MARNE

### TERRITOIRE 2

GRUPEMENT DE COMMANDES  
BARTHOLDI



Territoire de proximité  
BAS-RHIN, HAUT-RHIN et VOSGES



# Représentativité des groupements pilotes à l'échelle régionale

Chaque groupement étudié rassemble une part significative des repas produits au sein de leur académie (~30%)

**Total sur les lycées du Grand-Est  
25,2 millions de repas/an**

**Total Académie Nancy-Metz  
(lycées et collèges)  
19 424 295 repas/an**

**Total Académie Reims  
(lycées et collèges)  
11 113 080 repas/an**

**Total Académie Strasbourg  
(lycées et collèges)  
15 421 632 repas/an**

**LYCÉE GEORGE BRIÈRE  
(Reims)**

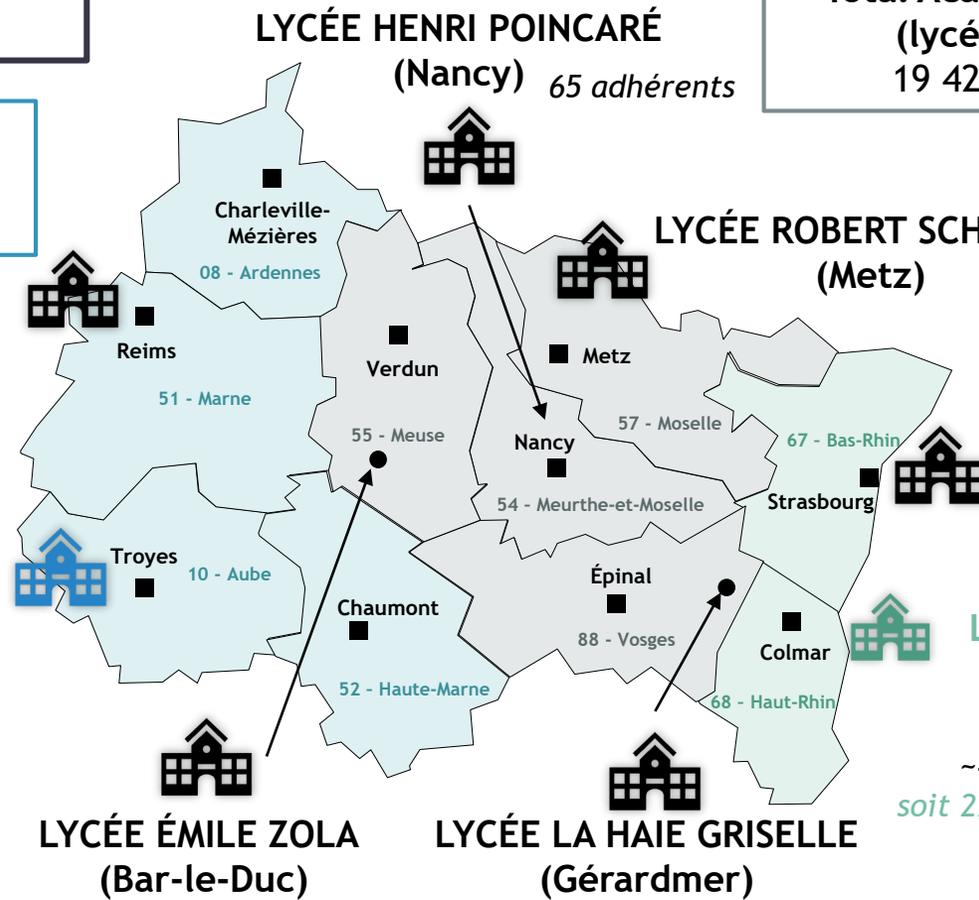
**LYCÉE MARIE DE CHAMPAGNE  
(Troyes)**

61 adhérents  
~3 521 550 repas/an  
*Soit 33 % du total de l'académie*

**LYCÉE COUFFIGNAL  
(Strasbourg)**

**LYCÉE BARTHOLDI  
(Colmar)**

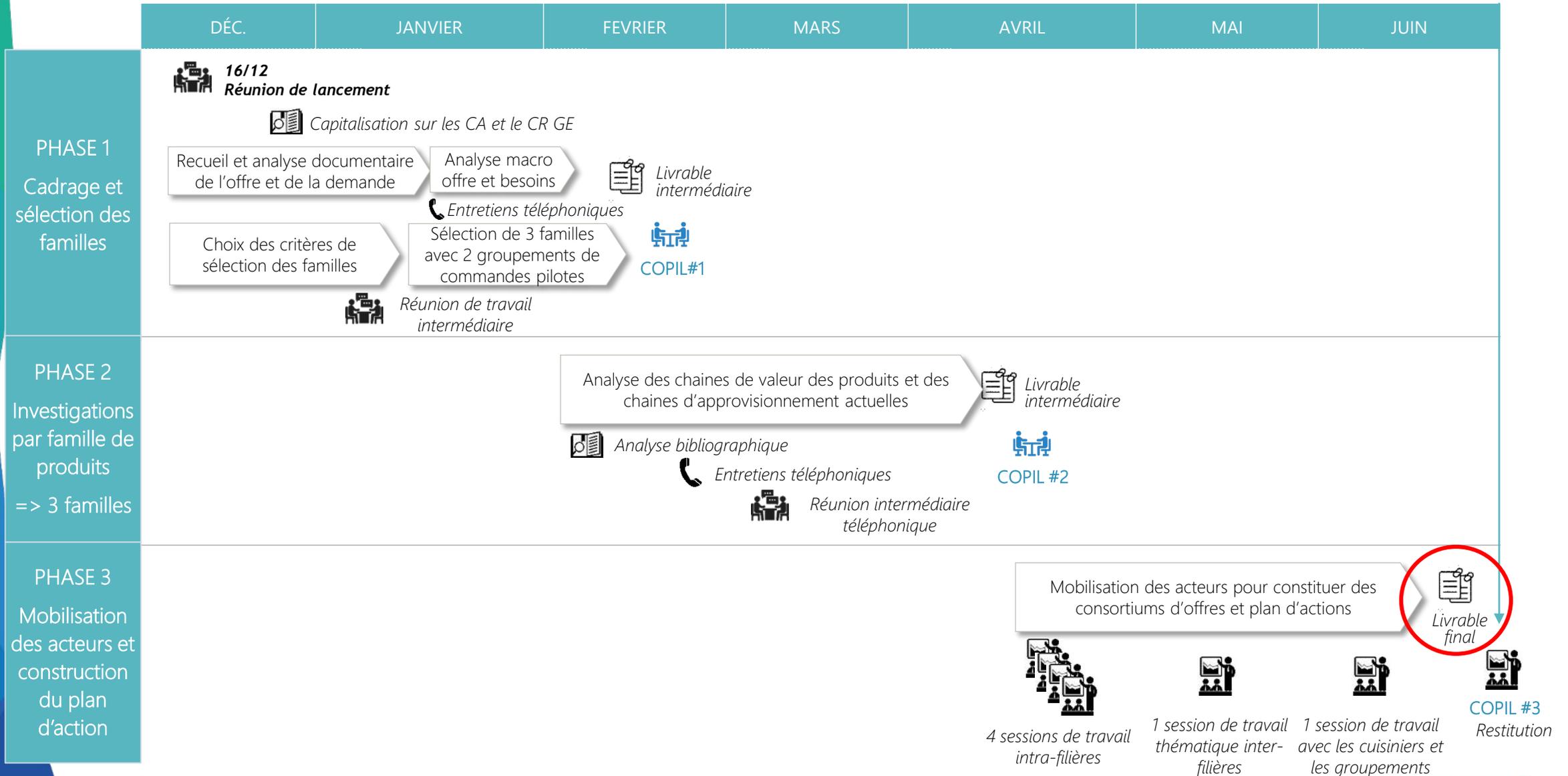
72 adhérents  
~4 185 036 repas/an  
*soit 27 % du total de l'académie*



NB :

- Les estimations par académie contiennent l'ensemble des établissements scolaires (soit écoles, collèges, lycées)
- Elles sont calculées à partir du nombre d'élèves des établissements avec un taux moyen de demi-pensionnaire de 60% (moyenne constatée sur les statistiques des académies) sur 160 jours/an en moyenne entre élémentaire, collèges et lycées (180j/an)

# Une mission en 3 phases



# En phase 1, une présélection de 11 filières pour arriver à la sélection de 3 filières à approfondir

11 filières  
préanalysées en  
phase 1

## 6 FILIÈRES ANIMALES

-  Viande bovine
-  Viande ovine
-  Viande porcine
-  Volailles
-  Œufs et ovoproduits
-  Bovins Lait (lait, fromages, produits lactés)

## 5 FILIÈRES VÉGÉTALES

-  Céréales : blé tendre et blé dur
-  Légumes de plein champ (hors pommes de terre) : carottes, choux, oignons
-  Pommes de Terre
-  Fruits arboricoles (Pommes & Poires)
-  Betterave sucrière (sucre)

## 3 FILIÈRES RETENUES

- FILIÈRE VIANDE BOVINE**



Au-delà de la régionalisation déjà bien avancée, il s'agira de réussir à pousser la filière vers des démarches de qualité permettant de respecter les prérequis de la loi EGalim. La filière bio est déjà organisée et se développe sur le débouché de la RHD (Unébio).

- FILIÈRE POULET DE CHAIR**



Tout en ayant le respect d'EGalim en vue, l'enjeu est d'analyser les modalités de structuration de la filière pour l'approvisionnement de proximité des groupements de commandes.

- FILIÈRE LÉGUMES DE PLEIN CHAMP**



L'enjeu est de parvenir à structurer une filière en mesure de s'adresser à des groupements de commandes, sur la base des efforts entamés côté filière, avec des producteurs en groupement de fournisseurs, mais aussi de mener une réflexion sur la masse salariale disponible dans les établissements scolaires pour dépasser la structuration vers le gré-à-gré seul.

# En phase 2, la réalisation d'un état des lieux approfondi du fonctionnement des 3 filières retenues

Un état des lieux approfondi du fonctionnement des 3 filières retenues a été réalisé lors d'une seconde phase, sur la base d'une analyse bibliographique et d'entretiens téléphoniques avec plus de 25 acteurs.

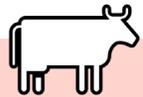
## Entretiens transversaux multifilières

Groupement Bartholdi

Groupement Marie de Champagne



## Entretiens non obtenus à date

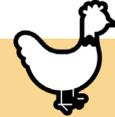


## Viande bovine

Interprofession



Production Abattage/transformation Distribution



## Poulet de chair

Interprofession - filière



Production Abattage/transformation Distribution



## Légumes de plein champ

Interprofession

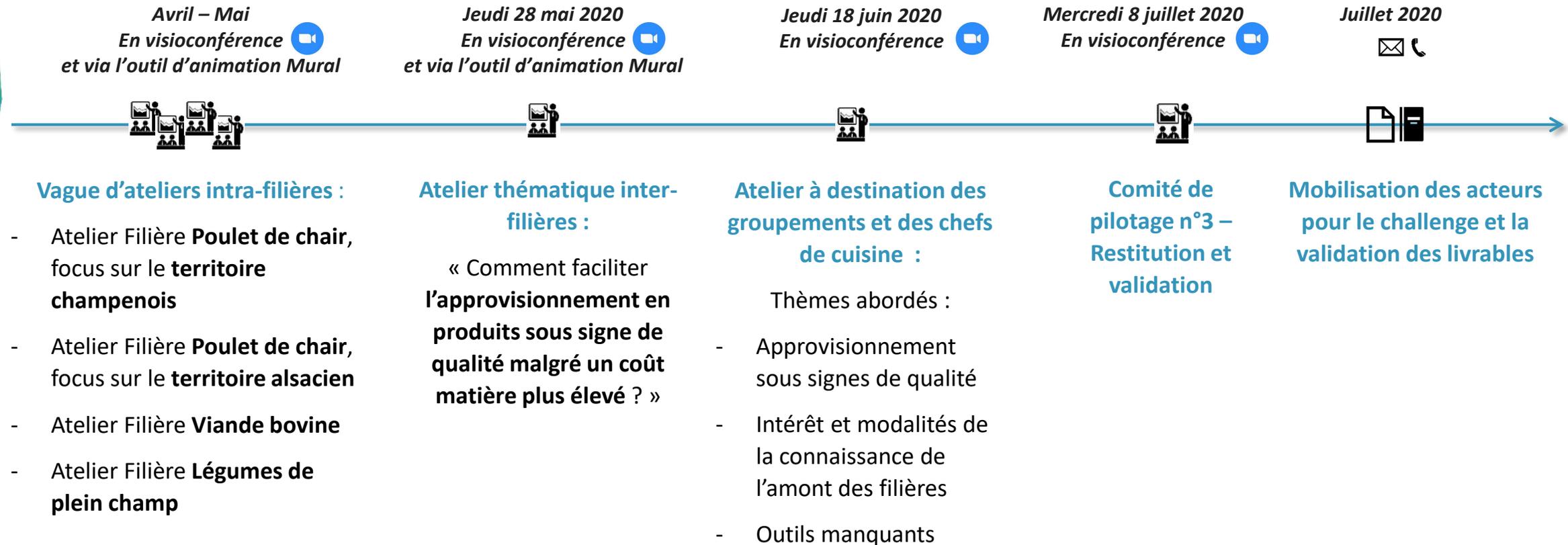
Fruits et Légumes d'Alsace  
PLUS PRÈS, PLUS FRAIS, PLUS VRAI !

Production Transformation Distribution



# En phase 3, la mobilisation des acteurs lors d'ateliers de travail collectifs et la construction d'un plan d'actions régional

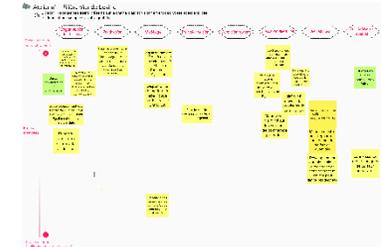
Les acteurs précédemment sollicités ont été rassemblés au cours d'ateliers de travail visant à identifier, qualifier et débattre des freins et leviers à l'approvisionnement local.



NB : la crise sanitaire du Covid-19 a amené à conduire l'ensemble des travaux de cette phase à distance et à les adapter à cette nouvelle modalité.

## Focus sur les ateliers de la phase 3 - Ateliers intra-filières : « Quels sont les freins existants à l’approvisionnement de proximité de la restauration scolaire ? »

- **Objectifs :**
  - présenter et challenger l’état des lieux de chaque filière
  - faire ressortir les principaux sujets et freins rencontrés par les acteurs
  - faire le point sur les leviers à envisager
- **Mobilisation des acteurs des filières :**
  - 85 % des organisations représentatives de la filière Poulet de chair sollicitées se sont mobilisées sur les 2 ateliers réalisés
  - 50 % des organisations représentatives de la filière Viande bovine sollicitées se sont mobilisées sur l’atelier réalisé
  - 50% des organisations représentatives de la filière Légumes sollicitées se sont mobilisées sur l’atelier réalisé
  - Les groupements de commandes pilotes de l’étude étaient présents à tous les ateliers
- **Déroulement des ateliers :** après une présentation de l’état des lieux réalisé en phase 2 pour la filière considérée, les acteurs ont pu exprimer les freins qu’ils rencontraient pour approvisionner la restauration collective via l’outil participatif Mural. Un échange collectif a ensuite permis de clarifier ces freins et d’envisager des pistes de travail à mettre en œuvre.
- **Résultats :** les différents thèmes identifiés comme des axes de travail ont été recensés et ont servi de base pour l’organisation des deux ateliers thématiques suivants et la rédaction du plan d’actions.



Exemple : planche de travail réalisée par les acteurs lors de l’atelier Viande bovine via l’outil Mural

## Focus sur les ateliers de la phase 3 - Atelier inter-filières « Comment faciliter l’approvisionnement en produits sous signe de qualité malgré un coût matière plus élevé ? »

- **Objectif** : identifier les moyens permettant d’augmenter la part de produits sous signe de qualité dans l’approvisionnement des cantines et de répondre à la loi EGalim malgré la contrainte du coût plus élevé de ces produits.
- **Acteurs mobilisés** : groupements de commandes pilotes, 3 interprofessions, 4 acteurs de l’amont des filières, conseils départementaux, chambres d’agriculture, Bio Grand Est, Région.
- **Thèmes abordés** :
  - Quels critères / signes de qualité inscrire dans les cahiers des charges des marchés pour favoriser l’approvisionnement de proximité et de qualité ?
  - Quelles seraient les conditions de développement de la certification HVE et l’impact sur le prix associé ?
  - Comment réduire les coûts au niveau de l’amont des filières et au niveau des établissements scolaires ?
- **Déroulement de l’atelier** : Les participants ont été séparés en deux groupes afin de réfléchir à chacun des thèmes en plus petit effectif. Puis, un échange collectif a permis de partager les travaux réalisés dans chacun des groupes.
- **Résultats** : des moyens ont été identifiés comme prioritaires (sur la base de leur faisabilité et de la marge de manœuvre existante) pour favoriser l’approvisionnement de proximité et de qualité pour chacune des trois filières.

## Focus sur les ateliers de la phase 3 - Atelier spécifique aux groupements de commandes et aux chefs cuisiniers

- **Objectif** : recueillir la vision d'autres groupements de commandes et de chefs de cuisine sur la démarche et les résultats obtenus, mais aussi identifier des leviers d'actions activables au niveau des établissements scolaires et les outils manquants dans ce cadre.
- **Acteurs mobilisés** : 13 chefs de cuisine, 5 groupements de commandes
- **Thèmes abordés** :
  - Présentation de la démarche et des freins / leviers d'actions identifiés, recueil des questions / commentaires / suggestions
  - Quels sont les leviers d'actions activables au niveau des établissements scolaires pour augmenter l'approvisionnement de proximité et de qualité sur ces 3 filières (en termes de pratiques en cuisine, de pratiques au sein des établissements (gaspillage, etc.) et de construction des marchés) ?
  - Quels outils pourraient vous appuyer dans cette démarche ?
  - Intérêt et modalités de l'interconnaissance avec les acteurs de l'amont des filières
- **Déroulement de l'atelier et résultats** : après une présentation de la démarche et des premiers résultats obtenus, les acteurs ont pu exprimer les leviers d'actions qu'ils identifiaient à leur niveau (en cuisine, au sein des établissements ou dans la rédaction des marchés) pour l'approvisionnement en produits de qualité et de proximité, ainsi que les outils qui leur seraient utiles dans ce cadre. Une discussion autour des modalités souhaitées pour l'échange des bonnes pratiques entre pairs et l'interconnaissance avec l'ensemble des acteurs des filières a ensuite eu lieu.

# Les enjeux de cette mission

**L'approvisionnement est assuré par un collectif d'acteurs aux priorités différentes :**

- Les chefs de cuisine cherchent quotidiennement à satisfaire plusieurs centaines de convives tout en travaillant avec des délais et des moyens contraints.
- Les gestionnaires doivent s'assurer du respect du budget et répondre au cadre réglementaire des marchés publics.
- La relation des groupements avec les fournisseurs doit permettre des achats de produits adaptés en volume, en conditionnement et en qualité et le respect des attentes des établissements.

Le principe de liberté d'accès à la commande publique ne permet pas de mettre en place des critères d'attribution fondés sur l'implantation géographique des fournisseurs. Autrement dit, **il n'est en principe pas possible de favoriser l'accès des entreprises locales aux marchés publics dans la restauration scolaire.** Toutefois :

- La connaissance de l'environnement local peut faciliter la mise en place de critères favorisant l'accès aux acteurs locaux.
- Le *sourcing* est autorisé.
- Un certain nombre de critères et de modalités d'allotissement peuvent permettre d'adapter la demande à l'offre.



# Filière Poulet de chair

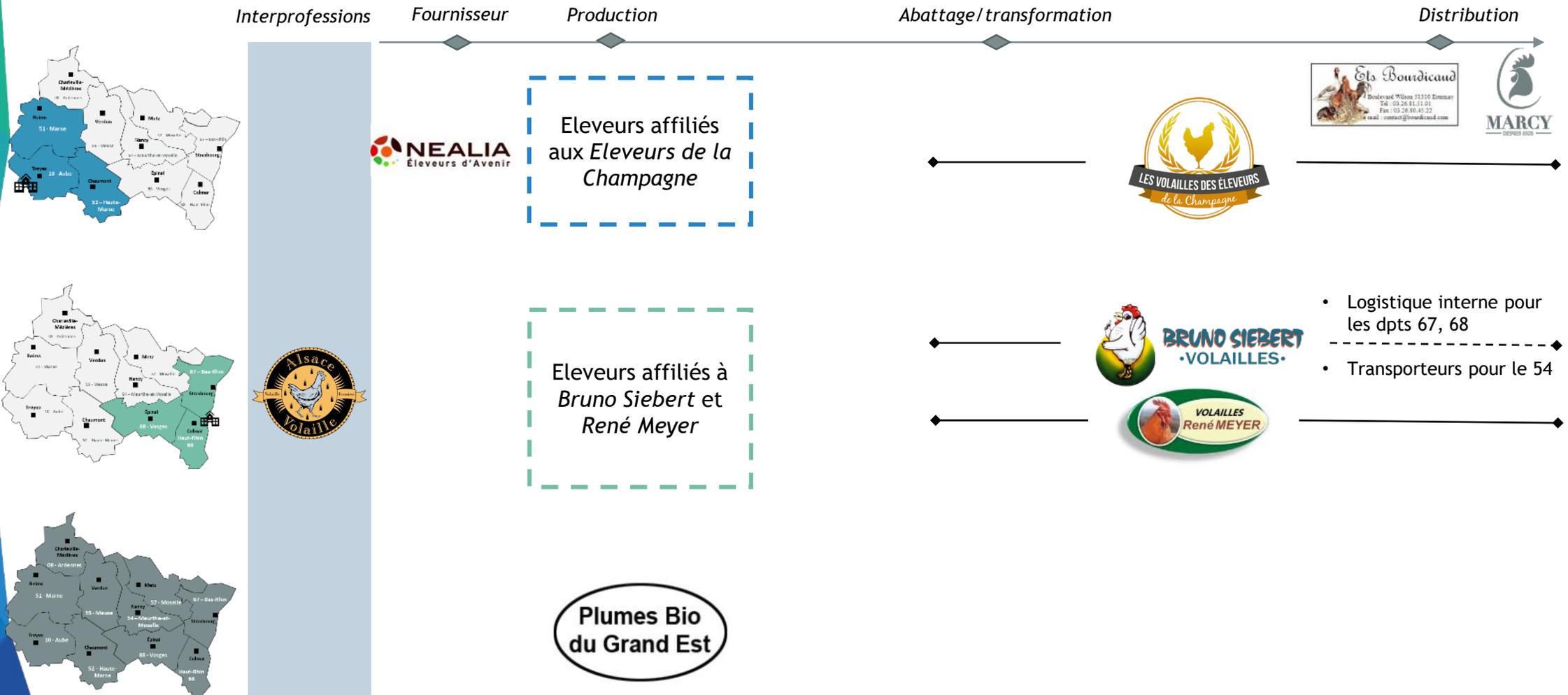
-

Capacité et souhait des acteurs des filières à répondre aux marchés des groupements de commandes, freins et leviers d'actions existants



# Acteurs de la filière Poulet de chair sur les 2 territoires de proximité

Les acteurs de la filière Poulet de chair ont été recensés sur les deux territoires de proximité des groupements, ainsi qu'au niveau régional lorsque ceux-ci jouaient un rôle dans les territoires de proximité.





# Fonctionnement de la filière Poulet de chair - Champagne-Ardenne



Conventionnelle 81 % des volumes



1,5 %



17,5 %

Yonne (89)

Majorité

Abattoir Plukon, (marque française Duc)



Hors GE :  
Aisne - Seine et Marne

Volume inconnu

Transformation  
hors Grand-Est

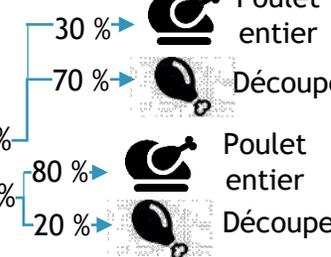
Territoire de  
proximité 1  
**3,3 millions  
poulets/an**  
dont  
51 000 en AB

CA hors  
territoire  
de  
proximité



Abattoir Les Eleveurs de la Champagne :  
**200 000 poulets / semaine**

- Conventionnel : **165 000 poulets/sem**
- LR / IGP : **31 500 poulets/sem**
- LR non IGP : **3500 poulets/sem**
- AB : 0 (sauf prestation)



- 140 éleveurs affiliés aux Eleveurs de la Champagne :
- 60 en conventionnel
- 80 en Label Rouge
- Pas de AB

100 %

Grand-Est

Belgique, France  
hors GE

qlq %

GMS

65/70%

Majorité

30-35%

Grossistes

DONT



Vente en directe

Belgique, France  
hors GE

23,7t de poulet frais  
5,9t de poulet AB  
11,2t de poulet surgelé

Groupement  
Marie de Champagne



DONT

16,5t de poulet  
frais



# Fonctionnement de la filière Poulet de chair – Alsace Vosges



Conventionnelle 82 % des volumes



3 %



15 %

100 % Grand-Est

100 % Grand-Est

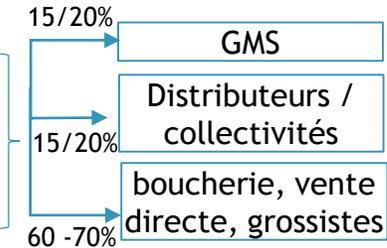
**Abattoir René Meyer :**  
15 000 poulets / semaine



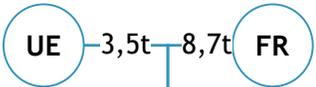
- Conventionnel : 12 500 poulets/sem
- LR / IGP : 1000 poulets/semaine
- : 1500 poulets/semaine

Proportions non connues

- Poulet entier
- Découpe



Pas d'approvisionnement local à date



12,2t poulet surgelé

Groupement Bartholdi



36,2t de poulet frais, dont 6,2t de LR Janzé 3,9t poulet AB Loué



Territoire de proximité 2 9 millions poulets/an dont 1,3 million en Label Rouge 247 000 en AB

100 % de l'approv. de Meyer

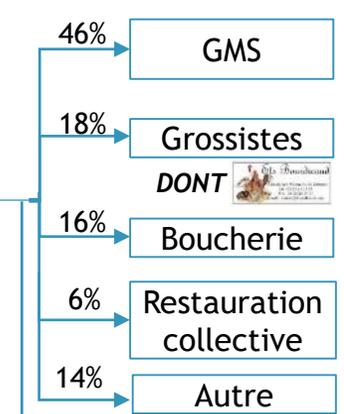
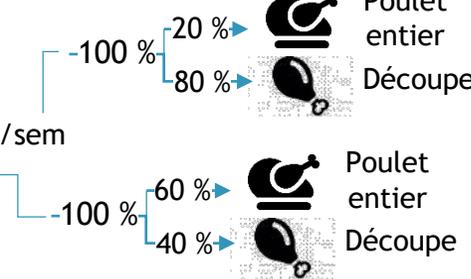
75 % de l'approv. de Siebert

115 Eleveurs affiliés à Siebert 50 LR, 15 AB et 50 conventionnel 7 millions de poulets/an

**Abattoir Siebert :**  
180 000 poulets / semaine



- Conventionnel : 153 000 poulets/sem
- LR / IGP : 25 000 poulets/sem
- : 2000 poulets/sem



Poulet de GE hors Alsace 2,34 millions poulets/an

25 % de l'approvisionnement de Siebert

Proportions non connues

France hors GE, Allemagne, Suisse, Luxembourg



# Synthèse de l'état des lieux réalisé en phase 2 sur les territoires pilotes



## Pour les 2 territoires de proximité - Région Grand-Est

- L'offre de poulet de chair de proximité est disponible en poulet standard comme en Label Rouge. Elle est plus faible en Bio à l'échelle régionale, bien que le territoire alsacien présente une offre AB en manque de débouchés.
- La filière est très bien structurée sur les deux territoires et l'ensemble des acteurs de l'amont à l'aval sont présents.
- Le principal point de travail identifié porte sur la mise en relation des acteurs de la filière avec les collectivités pour traiter :
  - De la composition des lots : quelles pièces, quel volume, quelles exigences de qualité dans les cahiers des charges
  - Des modalités d'articulation avec les acteurs de l'approvisionnement logistique



## Sur le territoire de Champagne

- A date, l'IGP *Volailles de la Champagne* n'est pas connue des groupements ni mise en valeur dans les marchés
- La production de proximité existe, elle est essentiellement issue de la région Grand Est, mais elle comprend également des productions issues de l'Aisne et de la Seine-et-Marne, transformées et conditionnées sur le territoire champenois
- La transformation de cette production de proximité est organisée à 100% en Grand Est et sur le territoire de proximité. En revanche, elle ne concerne pratiquement pas le Bio.



## Sur le territoire Alsacien

- L'offre en termes de production est disponible en production standard, en Label Rouge « Volailles d'Alsace » et possède également une offre Bio ayant un beau potentiel de développement (offre disponible et débouchés à structurer).
- La production transformée - conditionnée sur le territoire est issue à 100% de la région Grand Est et à plus de 75% du territoire de proximité
- La transformation est assurée à 100% sur le territoire de proximité.
- La compétitivité en termes de prix ne semble pas problématique sur ce territoire pour répondre aux marchés en poulet standard, en Label Rouge et en Bio
- Pas de production / transformation tracée comme issue du Grand Est pour Bartholdi, qui ne s'approvisionne pas localement



# Freins et Pistes envisagées

À l'issue du travail de reconstruction de la chaîne d'approvisionnement et des entretiens, des freins et leviers ont été identifiés



## Freins et problèmes rencontrés

## Levier et pistes à travailler en atelier



## Freins et problèmes rencontrés

## Levier et pistes à travailler

AMONT

Manque de débouchés pour la production en Label Rouge et en AB  
Une méconnaissance de l'IGP Volailles de Champagne

La restauration scolaire par son obligation EGalim peut constituer une opportunité de nouveau débouché pour ces filières

Une demande en poulet certifié\* inassurable par les acteurs locaux au regard des volumes produits aujourd'hui

Favoriser le recours à du poulet Label Rouge pour répondre à EGalim, celui-ci limitant davantage l'augmentation du prix qu'un recours au Bio

*\*Voir annexes*

Un équilibre matière difficile à assurer, avec des excédents sur certains morceaux comme la cuisse non écoulee en GMS.

La RHD peut permettre d'écouler les excédents de cuisses issus de la demande de la GMS

Des problèmes rencontrés par les plus petits transformateurs (petits volumes) pour rentabiliser la logistique

Assurer des regroupements dans la distribution, intra ou inter filières

La taille des portions demandées pour des pièces entières (type cuisse) dans les marchés est souvent petite, ce qui peut complexifier la découpe et entraîner une demande de baisse des poids vif des poulets, impactant la qualité côté élevage

Mener une réflexion sur la réduction des portions sur des morceaux découpés et non des pièces entières afin de ne pas dégrader la qualité

Un sentiment d'incompréhension dans le choix des attributions de marchés dans le Bas-Rhin quant aux aspects organoleptiques et qualitatifs, qui peuvent parfois être basés sur des critères jugés contradictoires avec les exigences de volume et de choix des morceaux

Impliquer davantage les professionnels de cuisine pour vérifier la cohérence des exigences et leur faisabilité sur les critères qualitatifs

Des difficultés rencontrées à remplir les critères d'attribution des marchés et un sentiment de manque de valorisation des services rendus (logistique, dépannage de proximité notamment)

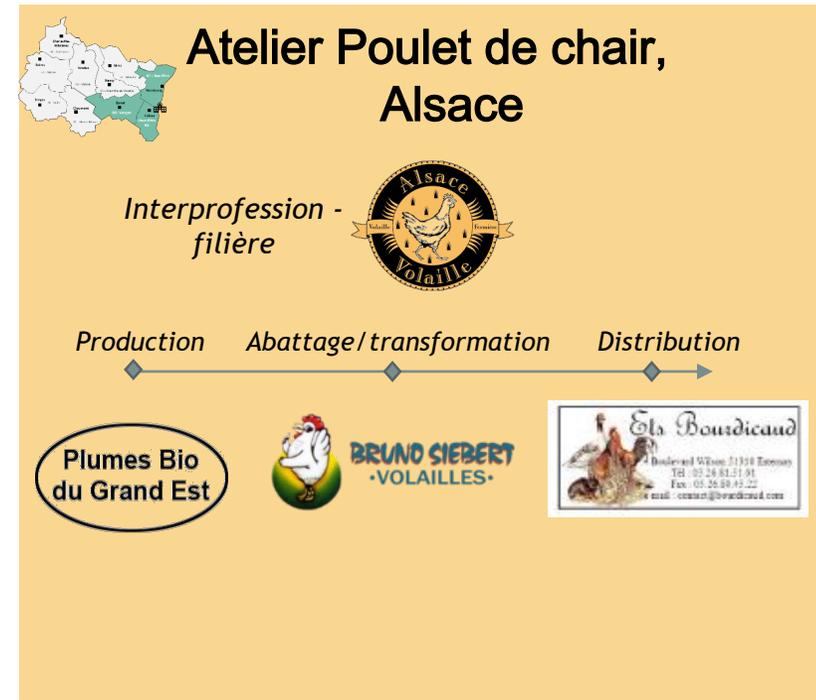
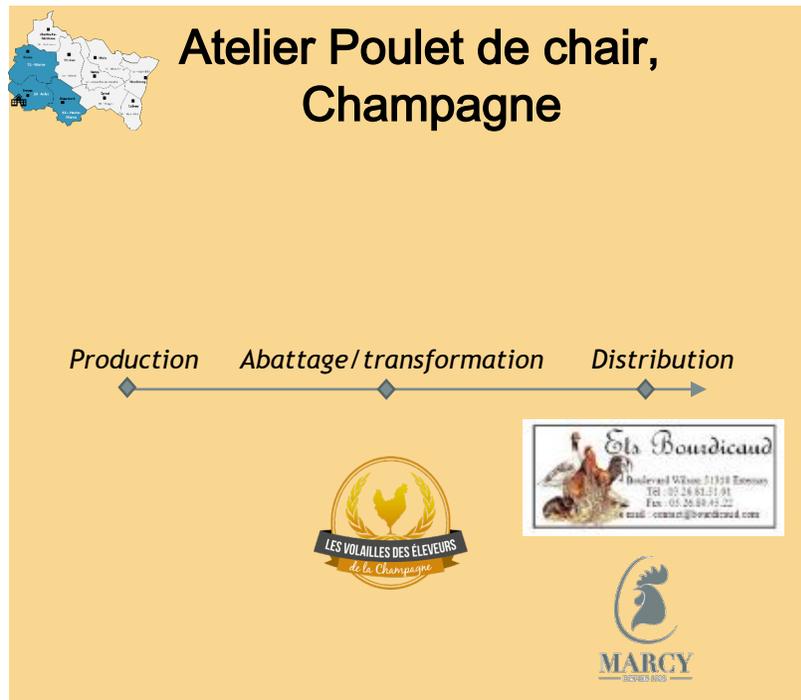
L'implication des professionnels de cuisine dans la définition des critères et le choix de l'attribution des marchés est clé  
Des rencontres à organiser entre les différents acteurs de l'amont à l'aval pour assurer une cohérence globale de réponse sur chaque maillon

AVAL



# Acteurs de la filière Poulet de chair présents aux ateliers de travail

Les acteurs de la filière poulet de chair se sont fortement mobilisés dans le cadre des deux ateliers de travail réalisés (85% de mobilisation des organisations sollicitées pour le total des 2 ateliers) et l'ensemble de la chaîne de valeur (production / abattage / transformation / commerce et distribution) y était représentée.



NB : en plus des acteurs des filières, étaient présents les chambres d'agriculture et Bio Grand Est, les conseils départementaux, la DRAAF et la Région.



# Retours des ateliers de travail spécifiques à la filière Poulet de chair – Capacité et souhait des acteurs à répondre aux marchés

Les **acteurs de la filière** en mesure de répondre aux marchés se sont **mobilisés lors des ateliers** de la phase 3, **sur les deux territoires**, et ont pu exprimer leur capacité et leur souhait à répondre aux marchés des groupements pilotes :

**Siebert** a exprimé sa capacité à fournir du poulet de chair conventionnel en souche JA 957, du poulet Label Rouge, du poulet Label Rouge et IGP « Volailles d'Alsace » et du poulet AB (produit par le groupement de producteurs « **Les Plumes Bio d'Alsace** »).

**Les Eleveurs de la Champagne** ont exprimé leur capacité à fournir du poulet de chair conventionnel, du poulet Label Rouge et du poulet Label Rouge et IGP « Volailles de la Champagne ». Ils n'ont en revanche pas la capacité de fournir du poulet AB.

Siebert pourrait également fournir le territoire champenois en poulet AB et travaille avec le distributeur **Bourdicaud** qui approvisionne d'ores et déjà le groupement **Marie de Champagne**.

L'ensemble des acteurs présents (**Les Plumes Bio, Siebert, Les Eleveurs de la Champagne, Marcy, Bourdicaud**) souhaitaient répondre aux marchés des groupements de commandes pilotes et s'estimaient en capacité de le faire en termes de volume et d'organisation.



# Résultats des ateliers - Freins et actions à mener pour le développement des circuits de proximité



## Freins et problèmes rencontrés

## Leviers et pistes retravaillés en ateliers



## Freins et problèmes rencontrés

## Leviers et pistes retravaillés en ateliers

AMONT

### Légende

Frein identifié comme **majeur** (nécessitant un travail dans le cadre de cette démarche)

Frein identifié comme **mineur**

En rouge : réflexions issues des ateliers

En gris : jugé non pertinent

AVAL

Manque de débouchés pour la production en Label Rouge et en AB  
Une méconnaissance de l'IGP Volailles de Champagne

Un équilibre matière difficile à installer, avec des excédents sur certains morceaux **comme les hauts de cuisses en cas de demande de pilons Label Rouge et AB seuls.**

La taille des portions demandées pour des pièces entières (type cuisse) dans les marchés est souvent petite, ce qui peut entraîner une demande de baisse des poids vifs des poulets. **Les producteurs étant rémunérés au poids vif à l'abattage, ils risquent de réorienter leur production vers la Belgique où le poids demandé est plus élevé qu'en France.**

Des difficultés rencontrées dans la complétude des critères d'attribution des marchés et un sentiment de manque de valorisation des services rendus (logistique, dépannage de proximité notamment)

La restauration scolaire par son obligation EGalim peut constituer une opportunité de nouveau débouché pour ces filières

- **Remplacer les demandes en pilons Label Rouge et AB par du sauté ou de l'émincé, qui sont faits à partir de l'ensemble de la cuisse.**
- **Aller vers plus de poulet entier: pour offrir une diversité aux élèves, et même si cela rajoute du travail, certains cuisiniers découpent eux-mêmes des poulets entiers en 6 et proposent aux élèves de choisir.**

L'implication des professionnels de cuisine dans la définition des critères et le choix de l'attribution des marchés est clé

Des rencontres à organiser entre les différents acteurs de l'amont à l'aval pour assurer une cohérence globale de réponse sur chaque maillon

Une demande en poulet certifié (abattage à 56 jours) inassurable par les acteurs locaux au regard **de l'absence de production et de volonté de recourir à cette certification.**

Des problèmes rencontrés par les plus petits transformateurs (petits volumes) pour rentabiliser la logistique

Un sentiment d'incompréhension dans le choix des attributions de marchés dans le Bas-Rhin quant aux aspects organoleptiques et qualitatifs

- Définir des critères d'âge à l'abattage moins élevés pour permettre à du standard haut de gamme d'être sélectionné (produit par Siebert notamment)
- Favoriser le recours à du poulet Label Rouge pour répondre à EGalim, celui-ci limitant davantage l'augmentation du prix qu'un recours au Bio
- **Le groupement Bartholdi a décidé de changer sa demande en poulet certifié pour un mix de poulet conventionnel et de poulet Label Rouge/IGP.**

Assurer des regroupements dans la distribution, intra ou inter filières

Impliquer davantage les professionnels de cuisine pour vérifier la cohérence des exigences et leur faisabilité sur les critères qualitatifs



# Nouveaux freins et actions identifiés lors des ateliers pour le développement des circuits de proximité



## Freins et problèmes rencontrés

## Leviers et pistes travaillés en ateliers

AMONT

### Légende

Frein identifié comme **majeur**  
(nécessitant un travail dans le cadre de cette démarche)

Frein identifié comme **mineur**

AVAL

**Demande en surgelés** : La demande des groupements en surgelés est inassurable par les acteurs locaux qui ne sont pas équipés de systèmes de surgélation ni de camions frigorifiques négatifs.

**Interconnaissance des acteurs** : méconnaissance des problématiques liées à la production pour les groupements.

**Réponse à la loi EGalim** : L'écart entre les budgets des groupements et le coût matière des produits de qualité existe et est important.

**Appréciation de la qualité** : Il faut rééduquer les enfants au goût, qui préfèrent parfois de façon contre-intuitive l'aspect, la texture et le goût de poulet de moindre qualité par rapport au poulet Label Rouge ou AB. Or la préférence gustative des enfants a un impact sur la quantité de déchets produite.

- Le développement de surgelés à l'échelle régionale ne semble pas être une option envisagée par les acteurs locaux.
- La seule piste de travail identifiée est de recourir au maximum à des produits frais.

• *Ce frein a fait l'objet d'un travail dédié, transversal aux 3 filières, détaillé dans la suite du document.*

• *Ce frein a fait l'objet d'un travail dédié, transversal aux 3 filières, détaillé dans la suite du document.*

- Pour la Région, poursuivre et généraliser la mise en œuvre du dispositif Plaisir à la cantine au sein des lycées.
- Pour les cuisiniers, maîtriser la juste cuisson avec une sonde température permet d'obtenir des viandes tendres qui correspondent au goût des élèves même pour des poulets Label Rouge et AB.



# Synthèse des thématiques de travail identifiés à la suite de l'atelier

Les freins et leviers identifiés par ces acteurs peuvent être regroupés en trois thématiques de travail, dont une sera approfondie de manière transversale aux 3 filières dans la suite de la présentation.

**Thématique 1 : Exigences de qualité dans les marchés**

**Thématique 2 : Produits à inscrire dans les marchés et à valoriser dans les cantines**

**Thématique transversale : Interconnaissance des acteurs  
(travail commun aux 3 filières, développé dans la suite du document)**



# Synthèse des actions à mener – Thématique 1 : exigences de qualité dans les marchés

1

## EXIGENCES DE QUALITÉ DANS LES CAHIERS DES CHARGES

### FREINS

- **Demande en poulet certifié inassurable** par les acteurs régionaux au regard de l'absence de production
- **Manque de débouchés pour la production en Label Rouge et en AB** mais nécessité pour les établissements de répondre à la loi EGalim

### SITUATION ACTUELLE

- Le groupement **Bartholdi** a proposé de changer sa demande et de ne plus mentionner de poulet certifié
- Le groupement **Marie de Champagne** ne demande pas de poulet certifié
- Le groupement **Poincaré** ne demande pas de poulet certifié
- Le groupement **Robert Schuman** en demande et doute que ses adhérents soient très prompts à aller vers du Label Rouge ou du bio (plus cher) à la place
- Les autres groupements n'ont pas pu être interrogés sur leur demande en poulet certifié

### ACTIONS A MENER

**Remplacer dans l'ensemble des marchés des groupements de la Région les demandes en poulet certifié (abattage à plus de 56 jours), signe non reconnu par la loi EGalim et pour lequel la production régionale est nulle, par un mix de poulet conventionnel haut de gamme et de poulet Label Rouge/IGP ou AB, comme l'a déjà entrepris le groupement Bartholdi.**  
Ce mix permettra d'équilibrer les coûts tout en introduisant un signe de qualité (Label Rouge/IGP ou AB) reconnu par la loi EGalim.

### OUTILS

- **Document support à destination des groupements de commandes pour favoriser l'approvisionnement de proximité lors de la construction des marchés**



Sur cette thématique, la **question de la réponse à la loi EGalim malgré les coûts plus élevés associés aux produits sous signes de qualité** sera développée dans la suite du document (question transversale aux 3 filières étudiées)



# Synthèse des actions à mener – Thématique 2 : Produits à valoriser dans les cantines

2

## PRODUITS À VALORISER DANS LES CANTINES

### FREINS

- **Un équilibre matière difficile à installer** pour l'amont de la filière, avec des excédents sur certains morceaux comme les hauts de cuisses lorsque les demandes privilégient les pilons, en particulier Label Rouge et AB
- **Une demande de la part des établissements scolaires de pièces entières (cuisse, filet) de poids de plus en plus faible**, entraînant une demande de baisse des poids vif des poulets. Cette baisse impacte la rémunération des éleveurs qui risquent de chercher des débouchés ailleurs.

### SITUATION ACTUELLE

- **La plupart des groupements proposent déjà du sauté ou de l'émincé mais la demande en pièces entières en découpe reste importante de la part des établissements**
- **Certains cuisiniers découpent eux-mêmes des poulets entiers en 6 (ailes, cuisses, blancs) et proposent aux élèves de choisir.** Cela implique d'être suffisamment équipé (matériel pour maintenir le poulet au chaud, four, cellule de refroidissement, etc.)

### ACTIONS A MENER

- **Aller vers une demande de sauté et d'émincé à la place de morceaux entiers (cuisse, filet)** pour faciliter le maintien de l'équilibre matière et permettre de diminuer la taille des portions servies aux élèves sans impacter l'amont de la filière.
- Si les moyens humains et matériels le leur permettent, **encourager les cuisiniers à proposer du poulet entier**, découpé en cuisine, afin de proposer des morceaux entiers aux élèves sans pour autant mettre en péril le maintien de l'équilibre matière pour l'amont. Découper en cuisine permettra également de faire des économies en termes de coût portion (6 morceaux par poulet en général).
- **Recourir à un maximum de produits frais plutôt que surgelés.**

### OUTILS

- Document support à destination des groupements de commandes pour favoriser l'approvisionnement de proximité lors de la construction des marchés
- Document support à destination des cuisiniers pour adapter leurs pratiques



# Conclusions à l'échelle régionale (1/2)



## EN SYNTHÈSE

- **L'offre en poulet de chair est suffisamment importante en standard ainsi qu'en IGP/Label Rouge et AB pour satisfaire les demandes sur le Grand-Est, ce pour les deux groupements. Elle est par ailleurs compétitive et d'ores et déjà organisée.**
- **La production est très largement issue de la région mais elle peut parfois provenir de territoire limitrophes hors région. L'ensemble des acteurs de transformation sont en Grand-Est, notamment les abattoirs.**
- **Les freins identifiés pour la réponse aux marchés publics des acteurs présents semblent surmontables et relèvent de l'organisation d'échanges entre amont et aval.**
- **L'intérêt commun à développer l'approvisionnement en Label Rouge et/ou IGP est manifeste pour des raisons de réponse à EGalim, d'offre sur le territoire, de besoins de création de débouchés, de compétitivité prix (notamment au regard du Bio) et en termes de valorisation des marques territoriales existantes.**
- **Les acteurs en présence sur le Grand-Est ont manifesté leur volonté de répondre aux marchés des groupements et s'estiment en mesure de le faire.**
- **Les actions à mener relèvent d'une adaptation des exigences qualité en ciblant les produits Label Rouge/IGP ou AB et d'une adaptation des portions et morceaux en cuisine, en favorisant la découpe de poulets entiers frais, ou la préparation en sauté ou émincé.**



## Conclusions à l'échelle régionale (2/2)



### ACTIONS À MENER SPECIFIQUEMENT SUR CETTE FILIÈRE SUITE AUX ATELIERS

L'organisation d'ateliers de travail a permis de partager les points de vue respectifs et d'identifier les actions à mener sur :

- Les exigences de qualité dans les cahiers des charges des marchés des groupements et la valorisation des SIQO :
  - **Remplacer dans les marchés les demandes en poulet certifié** (abattage à plus de 56 jours), signe non reconnu par la loi EGalim et pour lequel la production régionale est nulle, **par un mix de poulet conventionnel et de poulet Label Rouge/IGP ou AB**, comme l'a déjà entrepris le groupement Bartholdi. Ce mix permettra d'équilibrer les coûts tout en introduisant un signe de qualité (Label Rouge, IGP ou AB) reconnu par la loi EGalim.
- Les produits à valoriser dans les cantines pour tenir compte des contraintes des acteurs de l'amont de la filière :
  - Aller vers une **demande de sauté et d'émincé à la place de morceaux entiers (cuisse, filet)** pour faciliter le maintien de l'équilibre matière et permettre de diminuer la taille des portions servies aux élèves sans impacter l'amont de la filière.
  - Si les moyens humains et matériels le permettent, **encourager les cuisiniers à proposer du poulet entier, découpé en 6 en cuisine**, afin de proposer des morceaux entiers aux élèves sans pour autant mettre en péril le maintien de l'équilibre matière pour l'amont. Découper en cuisine permettra également de faire des économies en termes de coût portion.
  - Recourir à un maximum de produits frais étant donné que la demande en surgelé est inassurable par les acteurs locaux



# Filière Viande bovine

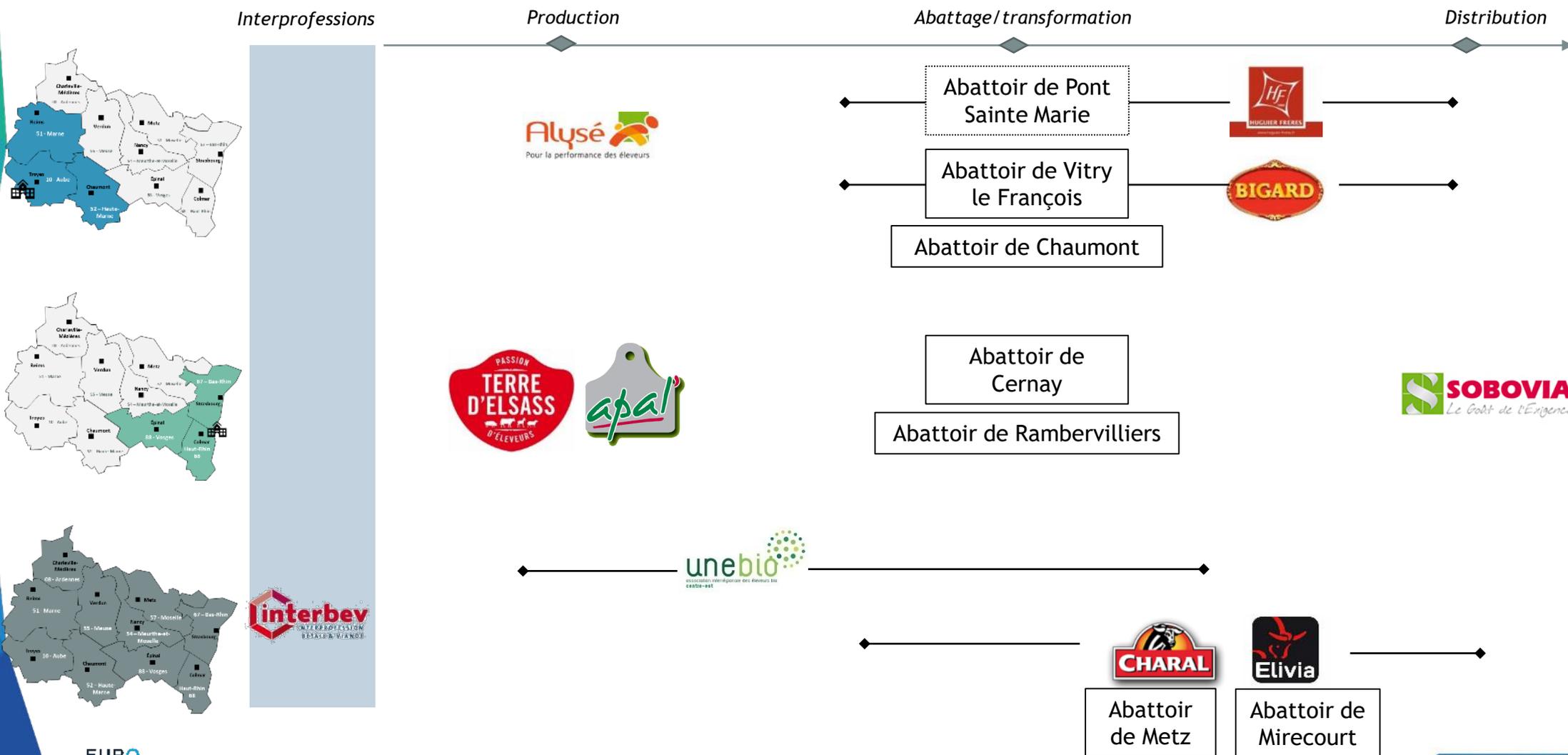
-

Capacité et souhait des acteurs des filières à répondre aux marchés des groupements de commandes, freins et leviers d'actions existants



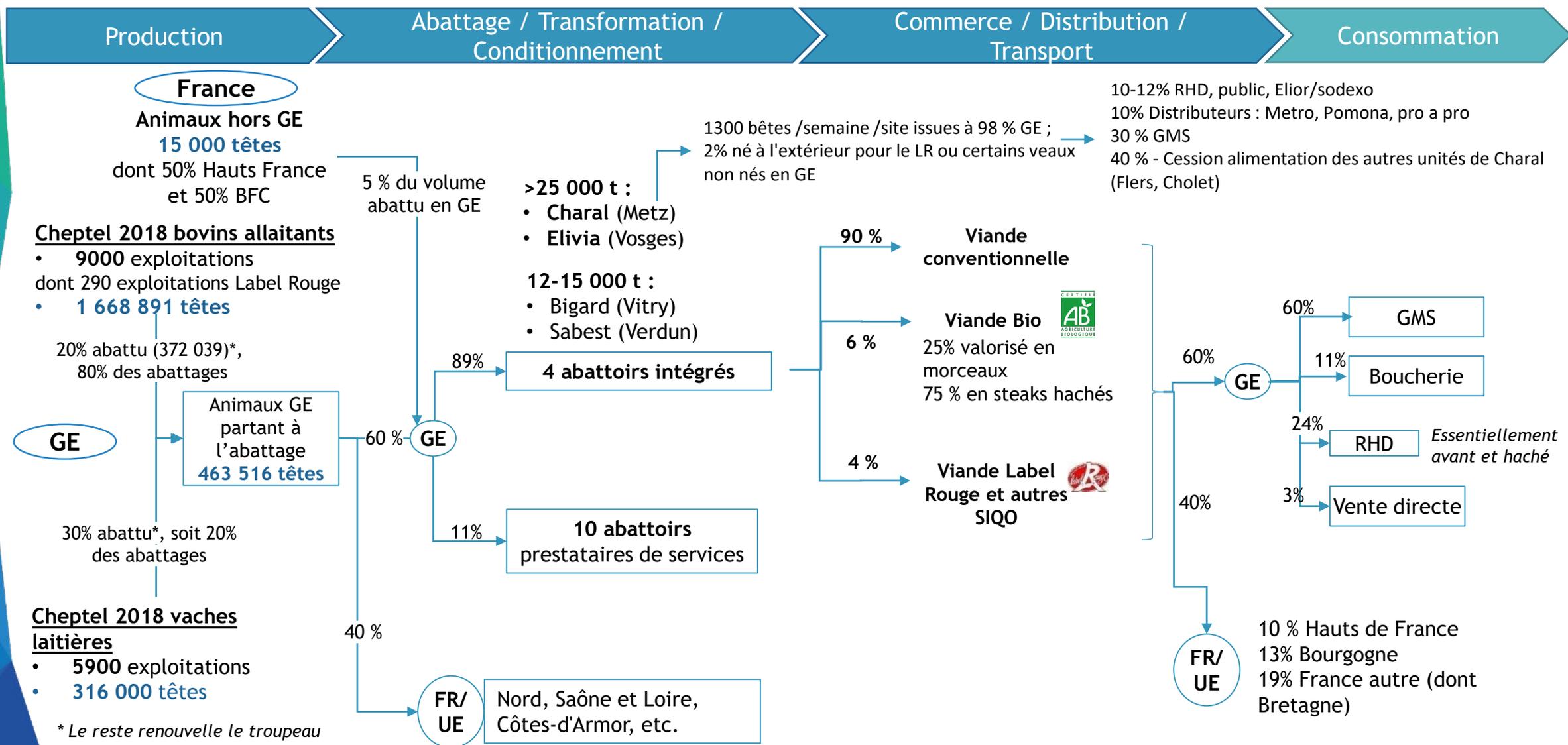
# Acteurs de la filière Viande bovine sur les 2 territoires de proximité

Les acteurs de la filière Viande bovine ont été recensés sur les deux territoires de proximité des groupements, ainsi qu'au niveau régional lorsque ceux-ci jouaient un rôle dans les territoires de proximité.



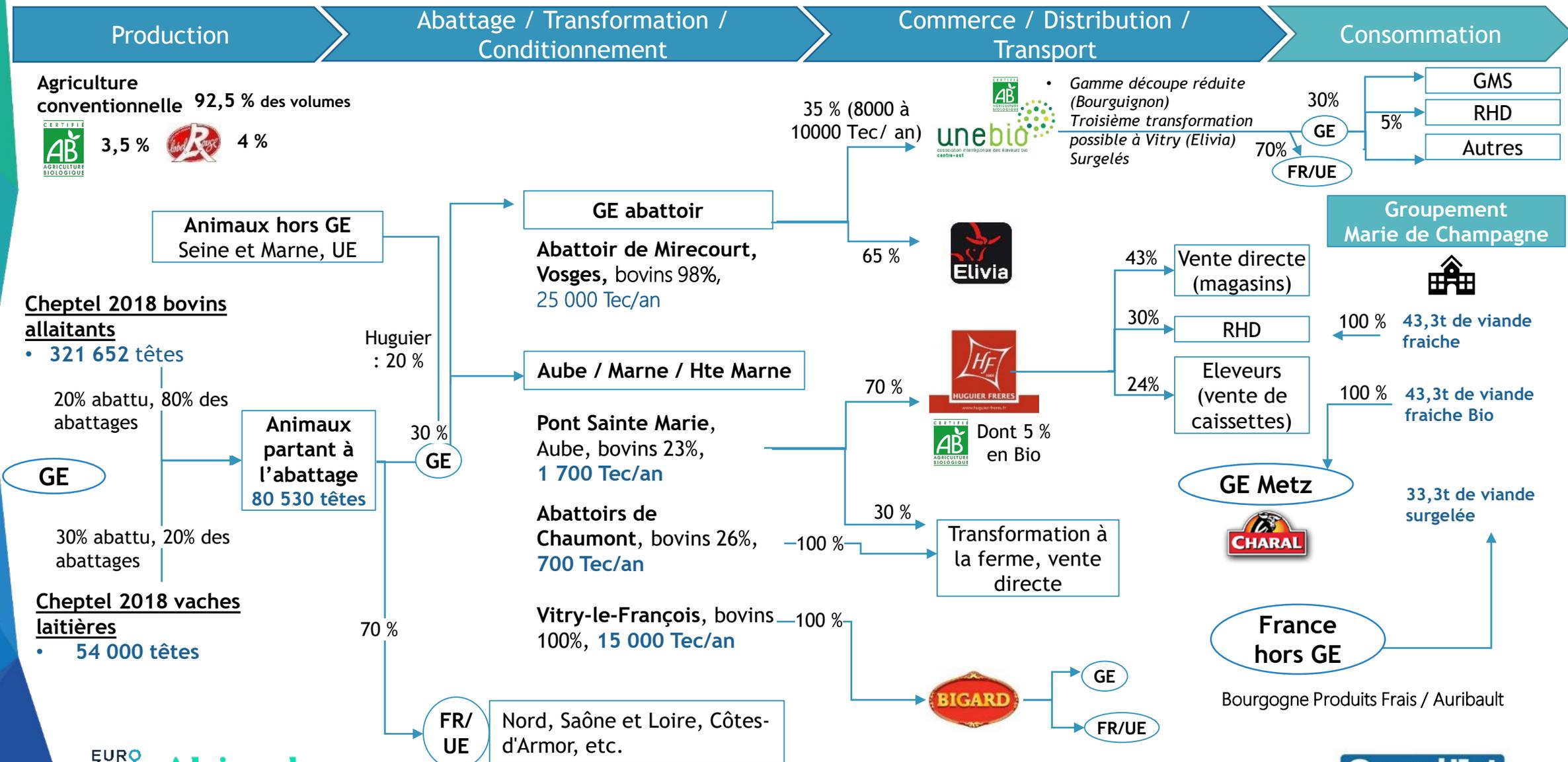


# Etat des lieux de la filière Viande bovine, vision régionale





# Etat des lieux de la filière Viande bovine – Champagne-Ardenne





# Etat des lieux de la filière Viande bovine - Alsace/Vosges



Agriculture conventionnelle 85 %



11 %



4 %

**Cheptel 2018 bovins allaitants**

- 427 317 têtes

20% abattu, 80% des abattages

GE

30% abattu, 20% des abattages

**Cheptel 2018 vaches laitières**

- 106 000 têtes

**Animaux partant à l'abattage**  
117 263 têtes

**Alsace/ Vosges**

- Abattoir de Cernay bovins 60%, **700 Tec**
- Abattoir de Mirecourt, Vosges, bovins 98%, **25000Tec**
- Abattoir de Rambervilliers, Vosges, bovins 32% **1500 Tec**

60 % GE

35 % (8000 à 10000 Tec/ an)

65 %

40 % FR/ UE

Nord, Saône et Loire, Côtes-d'Armor, etc.

Transformation à la ferme, vente directe



Gamme découpe réduite (Bourguignon)  
Troisième transformation possible à Vitry (Elivia)  
• Surgelés



Transformation à la ferme, vente directe

France hors GE  
Distribué par Romaf

GE Metz

100 %

Groupement Bartholdi



- 20,5t de viande surgelée
- 9,8t surgelé Bio

43,8t de viande fraîche  
6,9t de viande fraîche Bio

30% GE

70% FR/ UE

- 5% GMS
- RHD
- Autres

?



50% RHD





# Synthèse de l'état des lieux réalisé en phase 2 sur les territoires pilotes



## Pour les 2 territoires de proximité et la Région Grand-Est

- La structuration de la filière diffère entre les acteurs du Bio et ceux du conventionnel/ Label Rouge
- La filière conventionnelle est structurée mais souhaite développer les marques de qualité, hors la production en Label Rouge est très faible à date et la certification HVE n'est qu'en projet.
- La région bénéficie d'acteurs majeurs nationaux et locaux, tels que Charal (Metz), et Huguier Frères (Troyes) qui abattent et transforment en Grand-Est et qui sont en mesure de répondre aux marchés, que ce soit en termes de compétitivité que de logistique.
- La région bénéficie également d'un acteur important en Bio, Unebio (Mirecourt), qui pourrait a priori répondre aux marchés (des questions subsistent concernant la découpe, la compétitivité et la logistique) et qui propose des surgelés.

### Sur le territoire Champenois



- Présence d'un acteur majeur local, Huguier Frères, d'ores et déjà en mesure de répondre aux marchés de commandes.
- Un approvisionnement d'ores et déjà 100% régional pour la viande fraîche AB et majoritairement régional pour la viande fraîche conventionnelle pour le groupement Marie de Champagne grâce à Huguier Frères.

### Sur le territoire Alsacien

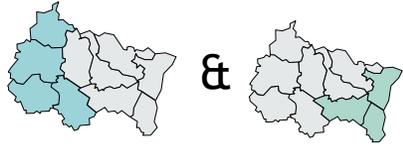


- 50 éleveurs affiliés à Unebio, qui abat/transforme dans les Vosges et est en mesure de fournir du surgelé, mais qui propose une gamme de découpe relativement faible.
- Proximité de Charal à Metz, en mesure de fournir plusieurs gammes de prix, de qualité, et de moduler les grammages et portions au regard des besoins.



# Freins et pistes envisagées

À l'issue du travail de reconstruction de la chaîne d'approvisionnement et des entretiens, des freins et leviers ont été identifiés



## Freins et enjeux identifiés

## Leviers et pistes à travailler

AMONT

Un enjeu de permettre aux acteurs locaux de répondre aux marchés alors qu'ils ne sont pas toujours en mesure de procurer à la fois toutes les gammes (Bio, LR et conventionnel) ou toutes les pièces.

Une offre Label Rouge faible et aucun IGP

Des marques de qualité, comme Viande du terroir Lorrain ou Viande du terroir Grand Est, faisant respecter la Charte de Bonnes Pratiques d'élevage, mais non valorisables dans EGalim

Un intérêt mitigé de la part de la restauration scolaire pour la certification HVE qui ne concerne pas la qualité organoleptique et une attente de garantie des éleveurs quant à la possibilité de toucher la RHD si passage en HVE. Un travail de sensibilisation sur cette certification est à faire

Un équilibre matière à trouver pour les acteurs de la transformation, notamment entre pièces de l'avant et de l'arrière, de gamme de prix différents

Commercialisation de plus en plus d'avants et de moins en moins d'arrières avec la tendance globale à la baisse de consommation de viande, qui ne touche, paradoxalement, pas les steak hachés. En revanche faire du steak haché avec l'arrière augmente le prix théorique et réduit donc les débouchés.

Des problèmes rencontrés pour rentabiliser la logistique en termes de volumes (coûts de transport trop importants en dessous de 50 kg de livraison)

Approvisionnement 100% local impossible pour certains morceaux très demandés (le paleron\* est très demandé pour le bourguignon par ex.)

Un travail à mener sur la séparation des lots sur :

- Les gammes / certifications
- Les pièces / modalités de conditionnement et de préparation
- Le recours à des races à viande pour remonter dans la note qualité

S'approvisionner en bio pour remplir les exigences EGalim. Travailler sur le choix des morceaux : avec un ajustement possible des grammage des pièces, la réalisation de plus petites portions, le recours à des pièces plus maigres pour les restaurations scolaires (goût des enfants), enjeu sur la valorisation du bio également qui se fait à 50 % en viande hachée à date

Faire valoir l'intérêt de la RHD qui recherche avant tout des pièces d'avant, complémentaire avec le débouché de la GMS (consommation des arrières) : bourguignon, émincé, steak haché frais et steak haché surgelé

Modifier les portions et la fréquence des repas pour bénéficier de pièces plus nobles à moindre fréquence si les écarts de prix diminuent et que le surcoût peut être compensé

Assurer des groupements dans la distribution

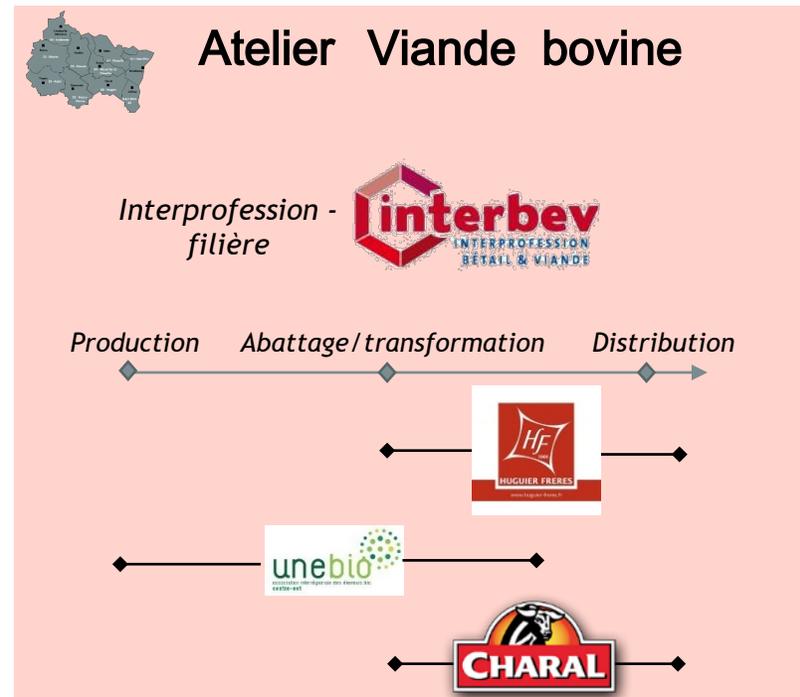
Développer les formations montrant l'équivalence de morceaux pour la même recette, ce qui permet d'assurer l'équilibre matière et de réduire le coût d'approvisionnement.

\*Voir annexes



# Acteurs de la filière Viande bovine présents à l'atelier de travail

Les acteurs de la filière viande bovine se sont plutôt bien mobilisés dans le cadre de l'atelier de travail réalisé (50% de mobilisation des organisations sollicitées) et l'ensemble de la chaîne de valeur (production / abattage / transformation / commerce et distribution) y était représentée, y compris la production conventionnelle à travers l'interprofession.



NB : en plus des acteurs des filières, étaient présents les chambres d'agriculture et Bio Grand Est, les conseils départementaux, la DRAAF et la Région.



# Synthèse de l'atelier de travail spécifique à la filière Viande bovine – Capacité et volonté des acteurs de répondre aux marchés

Les **plus gros acteurs de la filière**, en mesure de répondre aux marchés, se sont **mobilisés lors de l'atelier** de la phase 3, sur les deux territoires, et ont pu exprimer leurs **besoins et attentes** :

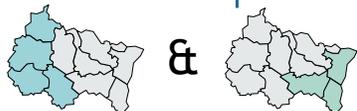
- Unebio a exprimé sa capacité à fournir l'ensemble de la région en viande AB produite en Grand-Est, avec la possibilité de tracer l'origine de la viande au niveau départemental (« viande élevée dans l'Aube »).
- Charal a exprimé sa capacité à fournir l'ensemble de la région en viande conventionnelle produite à 98% en Grand Est (dont 70% en Lorraine), mais pas en Label Rouge pour lequel la production régionale est insuffisante.
- Huguier Frères fournit d'ores et déjà 100% de la viande fraîche conventionnelle du groupement Marie de Champagne. Ils sont également en capacité de fournir de la viande AB.

Ces acteurs souhaitent tous répondre aux marchés des groupements de commandes pilotes et s'estimaient en capacité de le faire, tant en termes de volume que d'organisation.

D'autres acteurs de proximité (Terre d'Elsass, Abattoir de Cernay, Abattoir de Rambervilliers, Sobovia), plus petits, n'ont pas répondu aux sollicitations et pourraient éventuellement répondre à certaines demandes, notamment sur les produits surgelés. Des projets seraient en cours dans les abattoirs de Cernay et de Rambervilliers pour y développer la surgélation de steaks hachés.



# Résultats des ateliers - Freins et actions à mener pour le développement des circuits de proximité



## Freins et enjeux identifiés

## Leviers et pistes travaillés en ateliers

AMONT

Un enjeu de permettre aux acteurs locaux de répondre aux marchés alors qu'ils ne sont pas toujours en mesure de procurer l'ensemble des gammes (conventionnel, Bio) composant les lots.

Séparer en lots distincts la viande fraîche conventionnelle de la viande fraîche AB permettrait à certains acteurs (tels que les organisations bio) de répondre aux marchés ce qu'ils ne peuvent pas faire aujourd'hui.

Offre sous SIQO valorisables dans EGalim faible :

- Une offre Label Rouge faible, une certification HVE en projet et aucun IGP
- Des marques de qualité, comme Viande du terroir Lorrain ou Viande du terroir Grand Est, faisant respecter la Charte de Bonnes Pratiques d'élevage, mais non valorisables dans EGalim

S'approvisionner en bio pour remplir les exigences EGalim et travailler en parallèle à la réduction des coûts d'approvisionnement et du gaspillage alimentaire (cf travail dédié dans la suite du document)

Un intérêt mitigé de la part de la restauration scolaire pour la certification HVE qui ne concerne pas la qualité organoleptique et une attente de garantie des éleveurs quant à la possibilité de toucher la RHD si passage en HVE. Un travail de communication sur les enjeux environnementaux est à mener.

Passer à des marchés sur 2 à 3 ans

Les marchés des groupements pilotes sont remis en concurrence annuellement qui entraîne un niveau d'incertitude élevé pour les producteurs.

Faire valoir l'intérêt de la RHD qui recherche avant tout des pièces d'avant, complémentaire avec le débouché de la GMS (consommation des arrières) : bourguignon, émincé, steak haché frais et steak haché surgelé

Un équilibre matière à remplir pour les acteurs de la transformation, notamment entre pièces de l'avant et de l'arrière, de gammes de prix différentes. L'équilibre est encore plus complexe à établir pour la viande Label Rouge, ce qui peut être un frein au développement de la production Label Rouge à l'échelle régionale.

Modifier les portions et la fréquence des repas pour bénéficier de pièces plus nobles à moindre fréquence si les écarts de prix diminuent et que le surcoût peut être compensé

Commercialisation de plus en plus d'avants et de moins en moins d'arrières avec la tendance globale à la baisse de la consommation de viande.

Assurer des groupements dans la distribution

Des problèmes rencontrés pour rentabiliser la logistique en termes de volumes (coûts de transport trop importants en dessous de 50 kilos de livraison)

- Substituer en partie le paleron par du collier ou tout autre morceau disponible en plus grande quantité en proximité et comparable en cuisine.
- Développer les formations sur les équivalences de morceaux dans les recettes, ce qui permet d'assurer l'équilibre matière et de réduire le coût d'approvisionnement.

Approvisionnement 100% local impossible pour certains morceaux très demandés et petits, peu disponibles par bête abattue (par bête abattue, seuls 2 à 3 kg de paleron sont disponibles, et cette pièce est très demandée pour le bourguignon).

AVAL

### Légende

Frein identifié comme majeur

(nécessitant un travail dans le cadre de cette démarche)

Frein identifié comme mineur

En rouge : réflexions issues des ateliers

En gris : non pertinent de poursuivre

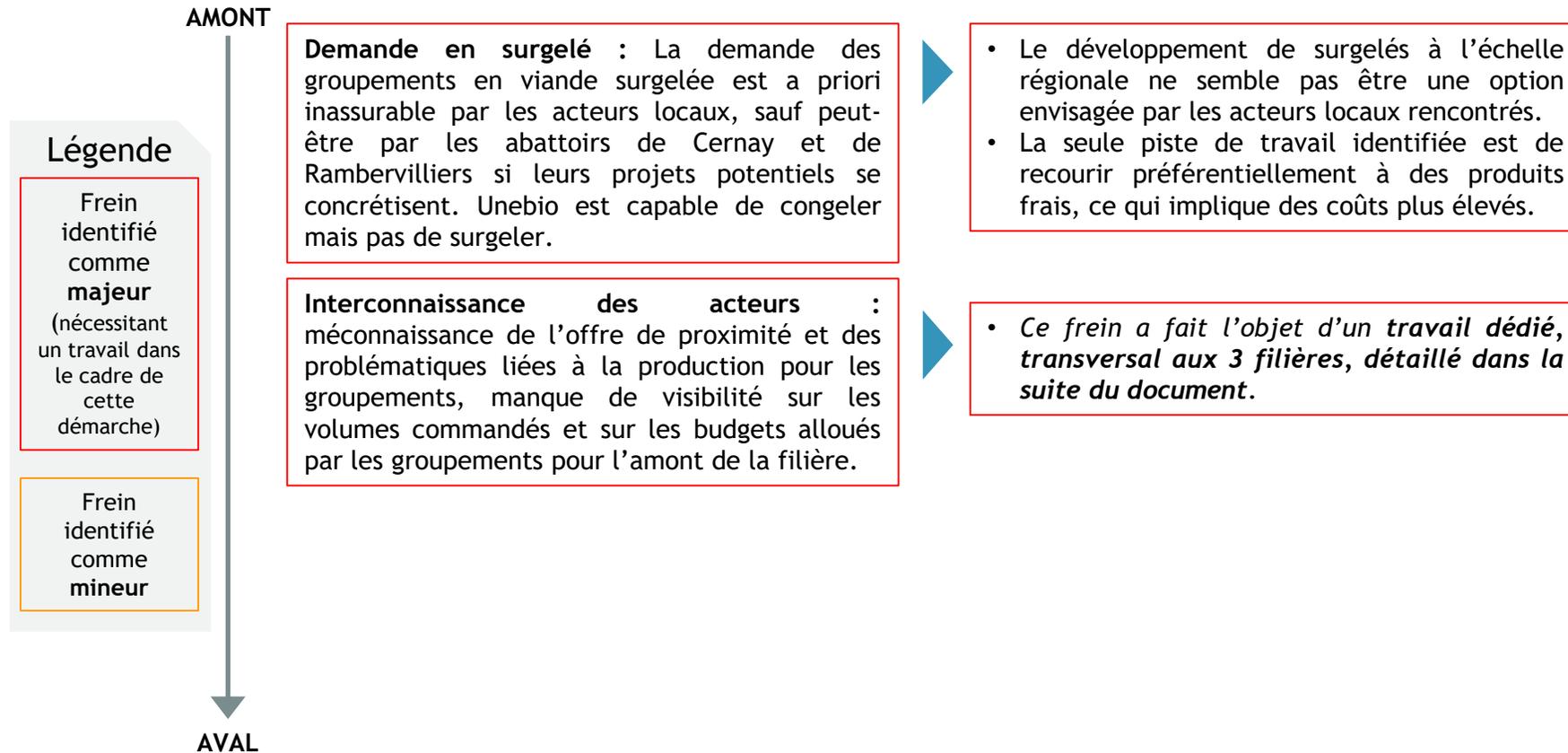


# Autres freins et actions ayant émergé des ateliers



## Freins et problèmes rencontrés

## Leviers et pistes travaillés en ateliers



# Synthèse des thématiques de travail issues de l'atelier

↳ Les freins et leviers identifiés peuvent être regroupés en quatre thématiques de travail, dont une sera approfondie de manière transversale aux 3 filières dans la suite du document

Thématique 1 : exigences de qualité dans les marchés

Thématique 2 : Produits à valoriser dans les cantines

Thématique 3 : Construction des marchés

Thématique transversale : Interconnaissance des acteurs  
*(travail commun aux 3 filières, développé dans la suite du document)*



# Synthèse des actions à mener – Thématique 1 : exigences de qualité dans les marchés

1

## EXIGENCES DE QUALITE DANS LES CAHIERS DES CHARGES

FREINS

- **Offre sous SIQO (valorisables dans EGalim) faible :**
  - Une offre **Label Rouge faible en volume, une certification HVE en lancement et aucun IGP**
  - Des marques de qualité, comme Viande du terroir Lorrain ou Viande du terroir Grand Est, faisant respecter la Charte de Bonnes Pratiques d'élevage, mais non valorisables dans EGalim
- Un **intérêt mitigé de la part de la restauration scolaire pour la certification HVE** qui ne garantit pas la qualité de l'alimentation animale, le bien-être animal, l'âge à l'abattage ou encore la qualité organoleptique finale. En parallèle, une attente de garanties des éleveurs quant à la possibilité de toucher la RHD si passage en HVE.
- Un **équilibre matière très complexe à établir pour la viande Label Rouge**, ce qui peut être un frein au développement de la production Label Rouge à l'échelle régionale.

Sur cette thématique, la **question de la réponse à la loi EGalim malgré les coûts plus élevés associés aux produits sous signes de qualité** sera développée dans la suite du document (question transversale aux 3 filières étudiées)

SITUATION ACTUELLE

- Pour le groupement Bartholdi, la viande fraîche est à 14% AB
- Pour le groupement Marie de Champagne, la viande fraîche est à 50% AB.

ACTIONS A MENER

A date, seul un approvisionnement en viande fraîche AB peut permettre de remplir les exigences de la loi EGalim puisque le Label Rouge est peu développé et que la certification HVE est en lancement. **Par ailleurs, la faible différence de prix entre la viande fraîche Label Rouge et la viande fraîche AB confirme l'intérêt de privilégier cette dernière dans les marchés.**

Concernant la certification HVE, l'intérêt de la restauration scolaire est mitigé. L'intérêt de développer la certification HVE à l'échelle régionale reste limité concernant le débouché de la RHD. Un véritable travail de sensibilisation est à réaliser quant à l'intérêt de cette certification

OUTILS

- Document support à destination des groupements de commandes pour favoriser l'approvisionnement de proximité lors de la construction des marchés



# Synthèse des actions à mener – Thématique 2 : Produits à valoriser dans les cantines

2

## PRODUITS A VALORISER DANS LES CANTINES

### FREINS

- Approvisionnement 100% local impossible pour certains morceaux très demandés et petits, peu disponibles par bête abattue (ex : seuls 2 à 3 kg de paleron seront disponibles par carcasse, et cette pièce est très demandée pour le bourguignon).
- Les acteurs locaux ne sont a priori pas en capacité de fournir de la viande surgelée, bien que celle-ci soit demandée par les marchés.

### SITUATION ACTUELLE

- Pour le groupement **Bartholdi** :
  - La **viande surgelée** représente **37%** des approvisionnements en viande bovine
  - Le **paleron** représente **14%** des approvisionnements en viande bovine fraîche
- Pour le groupement **Marie de Champagne** :
  - La **viande surgelée** représente **27%** des approvisionnements en viande bovine
  - Le **paleron** représente **16%** des approvisionnements en viande bovine fraîche

### ACTIONS A MENER

- Substituer en partie le paleron par du collier ou tout autre morceau disponible en plus grande quantité en proximité.
- Développer les formations montrant l'équivalence de morceaux pour la même recette, ce qui permet d'assurer l'équilibre matière et de réduire le coût d'approvisionnement.
- Recourir à un maximum de produits frais plutôt que surgelés.

### OUTILS

- Document support à destination des groupements de commandes pour favoriser l'approvisionnement de proximité lors de la construction des marchés
- Document support à destination des cuisiniers afin d'adapter leurs pratiques



# Synthèse des actions à mener – Thématique 3 : Construction des marchés

3

## CONSTRUCTION DES MARCHES : ALLOTISSEMENT ET DUREE

### FREINS

- Les marchés des groupements pilotes sont **remis en concurrence annuellement**, ce qui entraîne un niveau d'incertitude élevé pour les producteurs. Ils sont peu attractifs de ce fait.
- Un enjeu de **permettre aux acteurs locaux de répondre aux marchés** même s'ils ne sont pas toujours en mesure de procurer l'ensemble des gammes (conventionnel, Bio ou autre) composant les lots.

### SITUATION ACTUELLE

- Le groupement **Bartholdi a établi un accord-cadre sur 3 ans, avec une remise en concurrence annuelle** via des marchés subséquents.
- Le groupement Marie de Champagne dispose d'un marché d'un an renouvelable pour la même durée (soit 2 ans au total)
- Le groupement **Robert Schumann (Metz) a construit des marchés sur 2 ans.**

### ACTIONS A MENER

- **Diminuer la fréquence de remise en concurrence des opérateurs dans les marchés** afin de garantir aux producteurs un débouché stable et de leur permettre éventuellement une transition vers le Label Rouge ou l'AB.
- **Séparer en lots distincts la viande fraîche conventionnelle de la viande fraîche AB** permettrait à certains acteurs (tels que les organisations bio) de répondre aux marchés alors qu'ils ne le peuvent pas aujourd'hui.

### OUTILS

- **Document support à destination des groupements de commandes pour favoriser l'approvisionnement de proximité lors de la construction des marchés**



# Conclusions à l'échelle régionale



## EN SYNTHÈSE

- Des débouchés de la RHD intéressants pour la filière, notamment pour l'équilibre matière vis-à-vis des exigences des autres débouchés.
- Un approvisionnement 100% local/territoire impossible, faute de volume, pour certains morceaux (paleron pour le bourguignon) et pour les produits surgelés.
- Des transformateurs peu nombreux et petits en Alsace, mais présence d'Unebio (~50 éleveurs alsaciens) qui abat/transforme à Mirecourt et de Charal à Metz
- Un intérêt à impliquer et former les professionnels de cuisine, notamment pour travailler les possibilités de substitution de morceaux. Interbev propose d'ores et déjà une formation.
- Une réponse à la loi EGalim complexe à apporter :
  - Une offre Label Rouge faible à l'échelle régionale et nationale et des prix élevés associés.
  - Des questions sur la certification HVE dont l'intérêt pour la restauration scolaire reste faible.
  - Une offre AB disponible et suffisante en termes de volumes mais des prix élevés associés .
- Le besoin d'une meilleure séparation des lots SIQO dans les marchés afin de ne pas favoriser les plus gros acteurs en mesure de fournir les différentes gammes, au détriment des petits plus spécialisés ou des filières Bio.

Les leviers consistent à :

- S'approvisionner en viande fraîche conventionnelle et en viande fraîche AB, en augmentant au maximum la part de viande AB tout en travaillant sur la réalisation d'économies au niveau des établissements scolaires pour se permettre cet approvisionnement de qualité (*cf. travail transversal dédié dans la suite du document*)
- Travailler sur la substitution des pièces en cuisine, en particulier sur les produits frais
- Travailler l'allotissement et garantir une attractivité des marchés par une durée de 2 ans minimum.



# Filière Légumes de plein champ

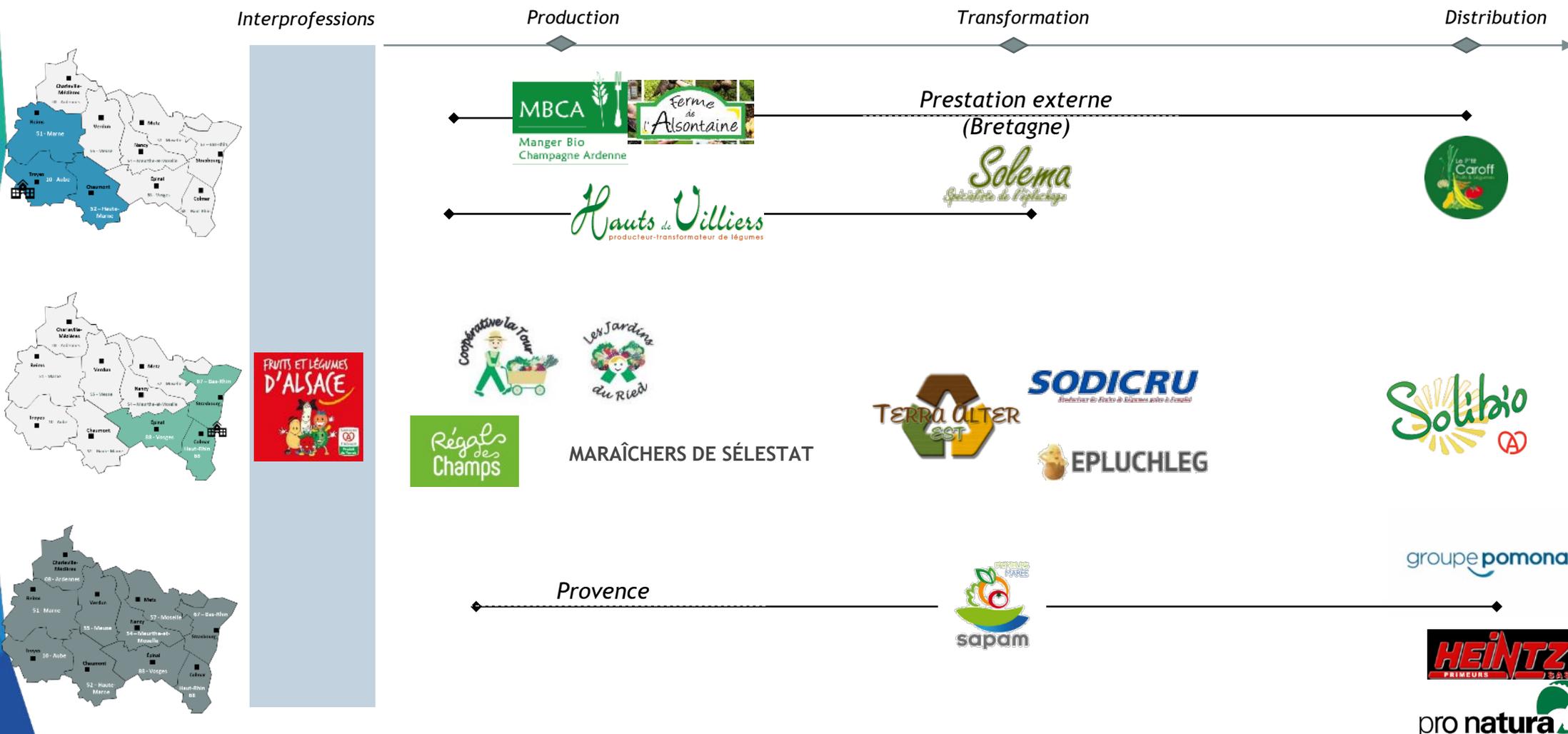
-

Capacité et souhait des acteurs des filières à répondre aux marchés des groupements de commandes, freins et leviers d'actions existants



# Acteurs de la filière Légumes de plein champ sur les 2 territoires de proximité

Les acteurs de la filière Légumes de plein champ ont été recensés sur les deux territoires de proximité des groupements, ainsi qu'au niveau régional lorsque ceux-ci jouaient un rôle dans les territoires de proximité.





# Etat des lieux de la filière en Champagne-Ardenne

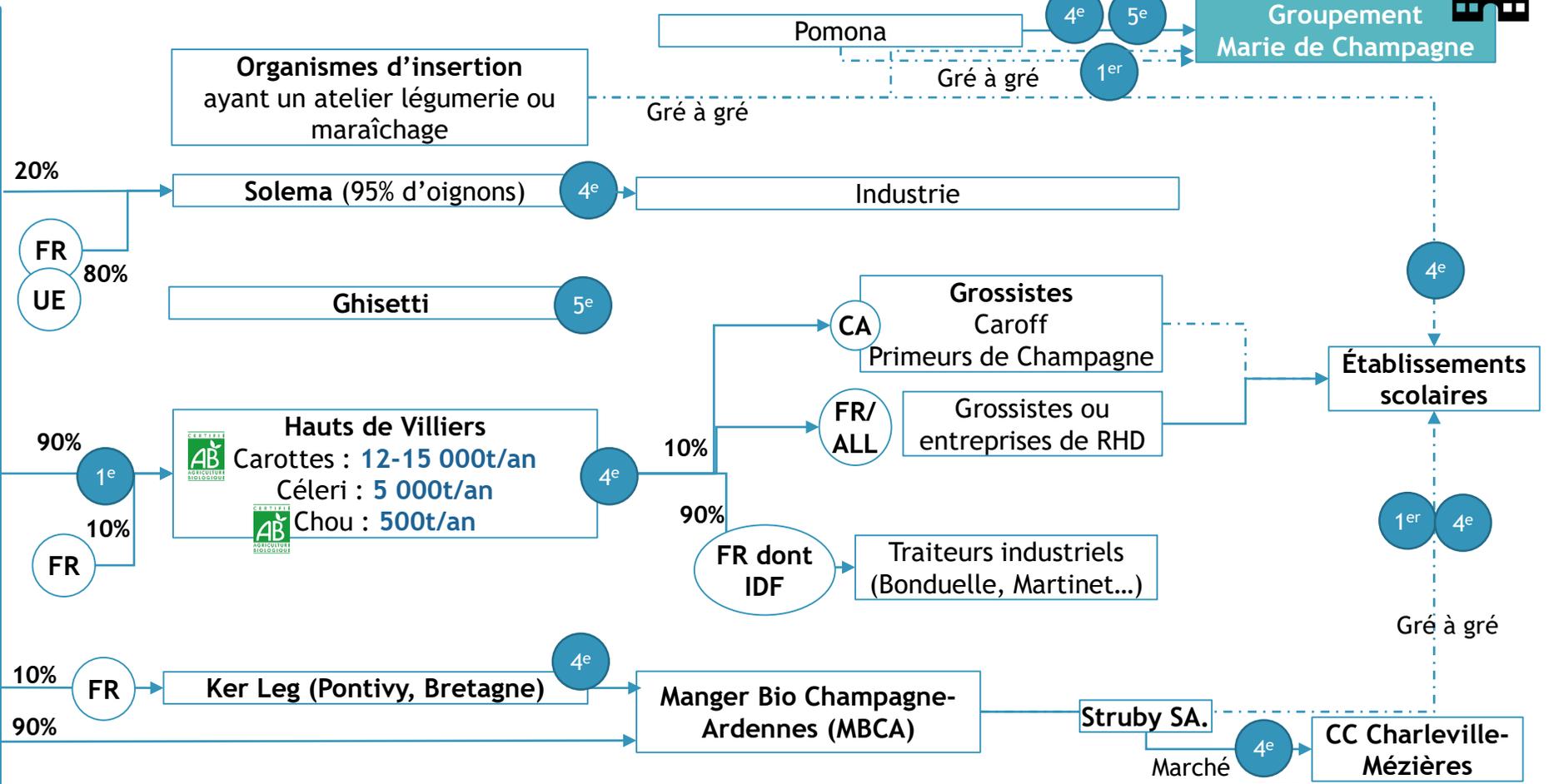


**Producteurs**  
26 000 t/an (Grand Est)  
\*\*\*

AB : ~200ha pour une dizaine de producteurs en 2019 (prévision 2020 : 300ha pour 15n producteurs)

**GAEC Hauts de Villiers**  
500ha

**Manger Bio Champagne-Ardennes (MBCA)**  
25 producteurs AB toutes productions  
1 en LPC : Ferme de l'Alsontaine (35ha LPC)

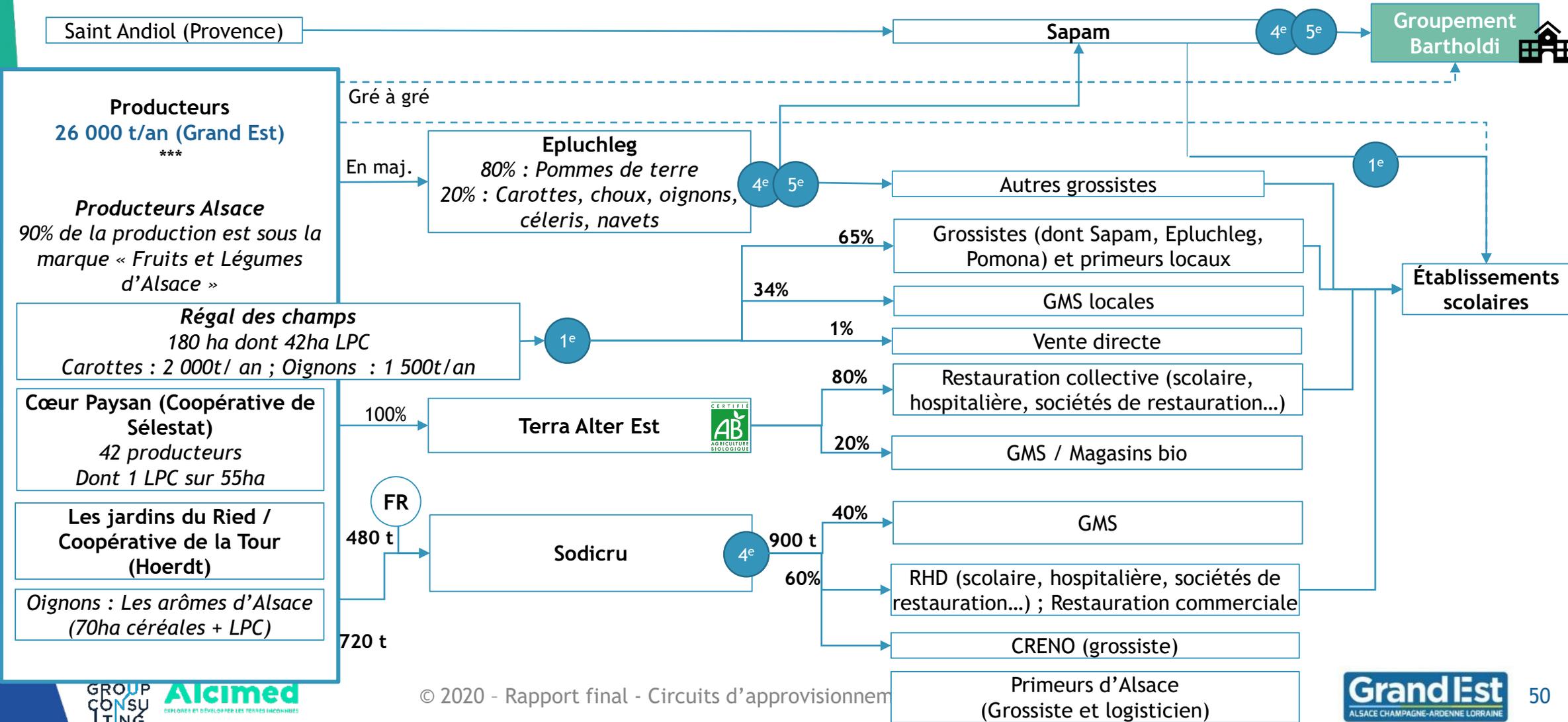




# Etat des lieux de la filière en Alsace



NB : D'autres acteurs (comme le SCOT La Cigogne, les Halles de Cernay, l'Alsacienne de restauration...) sont présents sur le territoire, mais ne figurent pas sur ce schéma car leur circuit d'approvisionnement n'a pas pu être tracé.





# Synthèse de l'état des lieux sur les territoires pilotes

## Pour les 2 territoires de proximité - Région Grand-Est



- En conventionnel comme en AB, la filière Légumes de Plein Champ est une filière jeune et en cours de structuration.  
*NB: sont appelés des légumiers de plein champ, des céréaliers ayant intégré à leur rotation des légumes (pommes de terre, carottes, panais, oignons...) Ils se différencient en cela des maraichers qui travaillent une plus grande variété de légumes sur des petites surfaces.*
- Les établissements scolaires se fournissent en produits bruts principalement via le gré à gré, qui ne passe par définition pas par les marchés.
- Le principal point de travail identifié en entretiens porte sur la mise en relation des acteurs de la filière avec les collectivités pour traiter :
  - De la composition des lots, et en particulier de la séparation de la 4<sup>ème</sup> gamme\* et de la 5<sup>ème</sup> gamme ainsi que du conventionnel et du Bio
  - Des modalités d'approvisionnement logistique afin de disposer de coûts de transport limités

\*Voir annexes

### Sur le territoire de Champagne



- Les surfaces dédiées aux légumes de plein champ peuvent encore être développées si les débouchés en région se développent, en particulier dans un contexte de conversion d'ha de grandes cultures vers les légumes plein champ pour des exploitations en recherche de résilience.
- Les débouchés actuels des légumiers de plein champ sont encore très peu orientés vers la restauration collective. Cependant certains canaux (notamment via les grossistes) pourraient s'y orienter davantage.
- Très peu de transformateurs présents sur le territoire étant donné le caractère relativement « nouveau » de la filière.

### Sur le territoire Alsacien



- Un territoire davantage organisé autour de maraîchers, de plus petite taille tant en production qu'en transformation, avec quelques gros producteurs légumiers de plein champ.
- Une compétitivité prix difficile à obtenir, en particulier en Bio, notamment liés à la nécessaire multiplication des maillons de transformation / conditionnement et à la taille des acteurs /volumes concernés
- A date, le groupement ne s'approvisionne pas en local via les marchés



# Freins et Pistes envisagées

À l'issue du travail de reconstruction de la chaîne d'approvisionnement et des entretiens, des freins et leviers ont été identifiés



## Freins et problèmes rencontrés

## Levier et pistes à travailler



## Freins et problèmes rencontrés

## Levier et pistes à travailler

AMONT

Le produit de sortie est à faible valeur ajoutée. Les coûts de transports sont très importants dans le prix de vente.

La logistique pour les transformateurs est un poste de coût trop important pour être assurée sur des petits volumes.

Les volumes commandés par la restauration scolaire pourraient être groupés pour assurer des volumes satisfaisants pour garantir un minimum de franco.

Une filière légumes essentiellement représentée par des maraîchers de petite taille

Les producteurs ne sont pas intéressés par la livraison directe aux établissements scolaires coûteuse et chronophage

Travailler à la concentration des volumes pour la transformation ou pour la prise en compte de la 1<sup>ère</sup> gamme dans les marchés. Le gré à gré est facilité par la diversité de la production

Le métier de la logistique / distribution est clé dans cette filière

La 4<sup>ème</sup> gamme possède une DLC courte (7 à 9 jours max), que les cuisines doivent donc gérer

Les cuisines des établissements disposent de peu d'espace de stockage frigorifique et ont besoin d'être approvisionnés fréquemment

Une réflexion à mener sur l'organisation des livraisons et des menus pour ne pas impacter les coûts de livraison

Des problèmes rencontrés par les plus petits transformateurs (petits volumes) pour rentabiliser la logistique

Assurer des regroupements dans la distribution, intra ou inter filières

Certains transformateurs locaux ne souhaitent pas travailler en direct avec la restauration scolaire car les volumes demandés sont faibles au regard d'une fréquence de livraison élevée

Centraliser au maximum le lieu de livraison, avec un minimum de 150 kg de commande par livraison hebdomadaire.

Les lots de légumes de 4<sup>e</sup> et 5<sup>e</sup> gamme regroupent conventionnel et bio.

Des ajustements à faire sur le découpage des lots dans les marchés afin de permettre aux plus petits acteurs et aux filières bio de fournir les denrées

La composition des lots semble être problématique pour la réponse d'acteurs locaux

Repenser le découpage des lots en séparant les gammes et le conventionnel du bio ou travailler sur des partenariats entre transformateurs et distributeurs

AVAL



# Acteurs de la filière Légumes de plein champ présents à l'atelier de travail

Les acteurs de la filière Légumes de plein champ se placent plutôt mobilisés dans le cadre de l'atelier de travail réalisé (50% de mobilisation), même si le volet « Transformation » de la chaîne de valeur n'était pas représenté.



NB : en plus des acteurs des filières, étaient présents les chambres d'agriculture et Bio Grand Est, les conseils départementaux, la DRAAF et la Région.



# Retours de l'atelier de travail spécifique à la filière Légumes de plein champ – Capacité et souhait des acteurs à répondre aux marchés

Des **acteurs de la filière** en mesure de répondre aux marchés se sont **mobilisés lors de l'atelier** de la phase 3, sur les **deux territoires**, et ont pu exprimer leurs **freins et attentes** :

| Solibio a exprimé sa capacité à approvisionner le groupement Bartholdi en légumes AB. Cet acteur s'approvisionne auprès des producteurs alsaciens adhérents, fait transformer en partie à Epluchleg sur le territoire et distribue en propre ou via la Sapam.

| MBCA est également en capacité d'approvisionner les groupements sur la Champagne-Ardenne mais souligne le fait que les marchés remis en concurrence annuellement sont trop courts pour permettre d'avoir la visibilité nécessaire à l'organisation des cultures et de l'approvisionnement.

Ces acteurs souhaitaient répondre aux marchés des groupements de commandes pilotes et s'estimaient en capacité de le faire en termes de volume et d'organisation.

| Les producteurs quant à eux ne sont pas très intéressés par la livraison directe, notamment pour des raisons de capacité logistique et de temps à consacrer à la réponse aux marchés publics.



# Résultats des ateliers - Freins et actions à mener pour le développement des circuits de proximité



## Freins et problèmes rencontrés

## Levier et pistes à travailler



## Freins et problèmes rencontrés

## Levier et pistes à travailler

AMONT

Le produit de sortie est à faible valeur ajoutée. Les coûts de transports sont très importants dans le prix de vente.

Les volumes commandés par la restauration scolaire pourraient être groupés pour assurer des volumes satisfaisants pour garantir un minimum de franco.

Les outils de transformation 4<sup>ème</sup> gamme (légumeries) sont peu rentables, mais très peu de main d'œuvre est disponible en cuisine en Alsace pour laver /éplucher /découper.

Travailler à la concentration des volumes pour la transformation (mutualisation des outils) ou pour la prise en compte de la 1<sup>ère</sup> gamme dans les marchés.

La logistique pour les transformateurs est un poste de coût trop important pour être assurée sur des petits volumes

Les producteurs ne sont pas intéressés par la livraison directe aux établissements scolaires. Leurs interlocuteurs traditionnels sont les grossistes ou les distributeurs.

Il faut engager les distributeurs dans la démarche afin qu'ils contractualisent préférentiellement avec des producteurs locaux.

La 4<sup>ème</sup> gamme possède une DLC courte (7 à 9 jours max)

Une réflexion à mener sur l'organisation des livraisons et des menus

Des problèmes rencontrés par les plus petits transformateurs (petits volumes) pour rentabiliser la logistique

Assurer des regroupements dans la distribution, intra ou inter filières

Les cuisines des établissements disposent de peu d'espace de stockage frigorifique

Séparer le conventionnel et le bio dans les marchés afin de permettre aux organisations bio de répondre indépendamment.

Certains transformateurs locaux ne souhaitent pas travailler en direct avec la restauration scolaire car les volumes sont faibles et la fréquence de livraison élevée

Centraliser au maximum le lieu de livraison, avec un minimum de 150 kg de commande par livraison hebdomadaire

Les lots de légumes de 4<sup>e</sup> et 5<sup>e</sup> gamme regroupent conventionnel et bio.

La composition des lots semble être un frein pour la réponse d'acteurs locaux : en particulier, la non-séparation des lots AB et conventionnel ne permet pas aux organisations bio de répondre

Repenser le découpage des lots en séparant le conventionnel du bio et en formant un lot bio regroupant plusieurs produits en fonction des besoins.

AVAL

### Légende

Frein identifié comme majeur (nécessitant un travail dans le cadre de cette démarche)

Frein identifié comme mineur

En rouge : réflexions issues des ateliers

En gris : non pertinent de poursuivre



# Synthèse des thématiques de travail issues de cet atelier

Les freins et leviers identifiés peuvent être regroupés en cinq thématiques de travail, dont une sera approfondie de manière transversale aux 3 filières dans la suite du document

Thématique 1 : exigences de qualité dans les marchés

Thématique 2 : Structuration de la filière

Thématique 3 : Construction des marchés

Thématique 4 : Logistique

Thématique transversale : Interconnaissance des acteurs  
*(travail commun aux 3 filières, développé dans la suite du document)*



# Synthèse des actions à mener – Thématique 1 : exigences de qualité dans les marchés

## 1 EXIGENCES DE QUALITE DANS LES CAHIERS DES CHARGES

### FREINS

- Une faible offre sous SIQO valorisable dans EGalim, avec une certification HVE en lancement et aucun IGP : seul l'AB est reconnue dans la loi mais reste cher.
- Un intérêt de la part des groupements pour le développement de la certification HVE sur cette filière, au contraire des viandes pour lesquelles le bien-être animal ou l'alimentation animale ne sont pas garantis dans HVE. En légumes, la qualité de la production et la durabilité pourraient être valorisés.

### SITUATION ACTUELLE

- Certains producteurs étudient la possibilité d'être certifié HVE.
- Pour le groupement Bartholdi :
  - Aucun approvisionnement en 4<sup>e</sup> et 5<sup>e</sup> gamme bio n'est prévu dans le marché, à l'exception des produits commandables via le catalogue\*.
  - Les produits bio ne sont demandés qu'en conserve (2<sup>e</sup> gamme, pas de transformateurs en Grand-Est)
- Pour le groupement Marie de Champagne :
  - Aucun approvisionnement en 4<sup>e</sup> et 5<sup>e</sup> gamme bio n'est prévu dans le marché.
  - Les fruits et légumes biologiques sont essentiellement achetés via le gré à gré en produits frais (1<sup>ère</sup> gamme).

### ACTIONS A MENER

- A date, seul un approvisionnement en légumes AB peut permettre de remplir les exigences de la loi EGalim puisque la certification HVE est en projet. Il s'agit de :
- Travailler au développement de la certification HVE
  - Travailler sur des économies au niveau des établissements scolaires afin de les réinvestir dans de la qualité (Cf. travail transversal aux différentes filières dédié à cette question)

### OUTILS

- Document support à destination des groupements de commandes pour favoriser l'approvisionnement de proximité lors de la construction des marchés
- Document support à destination des cuisiniers pour adapter leurs pratiques

\*Voir annexes

Sur cette thématique, la question de la réponse à la loi EGalim malgré les coûts plus élevés associés aux produits sous signes de qualité sera développée dans la suite du document (question transversale aux 3 filières étudiées)



# Synthèse des actions à mener – Thématique 2 : Structuration de la filière

2

## STRUCTURATION DE FILIERE

### FREINS

- Le prix au kg des légumes reste élevé comparativement à d'autres régions, même si la filière se développe en Champagne-Ardenne.
- Les outils de transformation 4<sup>ème</sup> gamme (légumeries) sont difficilement rentables et peu de main d'œuvre est disponible en cuisine pour laver /éplucher /découper.
- La demande des groupements en surgelés est inassurable par les acteurs locaux qui ne sont pas équipés pour la surgélation.
- L'idéal reste un approvisionnement en 4<sup>ème</sup> gamme. Cependant, au regard des prix élevés des produits régionaux, les groupements se tournent vers un approvisionnement moins cher, issu d'autres régions et surgelé pour des raisons évidentes de conservation et de disponibilité des produits tout au long de l'année.

### SITUATION ACTUELLE

- Pour le groupement **Bartholdi** :
  - Les **légumes surgelés** représentent 71% de l'approvisionnement contractualisé en carottes et 80 % en choux, en oignons le surgelé n'est pas prévu dans le marché.
- Pour le groupement **Marie de Champagne** :
  - La part des **légumes surgelés** représente la grande majorité des approvisionnements en légumes de plein champ préparés (93% du tonnage en carottes, 91% en oignons et 100% en choux)

### ACTIONS A MENER

- Interroger la pertinence d'intégrer la 1<sup>ère</sup> gamme dans les marchés et renforcer les moyens humains dans les cuisines afin de pouvoir laver, éplucher, découper sur place, en complément de la 4<sup>ème</sup> gamme.
- Recourir à court terme à un maximum de produits frais, même si ces produits sont globalement plus chers, que leur DLC est courte et que la diversité des produits disponibles en frais est dépendante de la saison.
- Travailler à la structuration de la filière : augmentation des volumes, transformation en 2<sup>ème</sup> , 3<sup>ème</sup> et 4<sup>ème</sup> gamme.

### OUTILS

- Document support à destination des groupements de commandes pour favoriser l'approvisionnement de proximité lors de la construction des marchés



# Synthèse des actions à mener – Thématique 3 : Construction des marchés

## 3 CONSTRUCTION DES MARCHES : ALLOTISSEMENT ET DUREE

### FREINS

- **Contractualisation :**
  - Pour les producteurs, la **planification est essentielle notamment dans une optique de structuration de filière.**
  - Pour les groupements, il est **difficile de faire des marchés longs du fait de la forte volatilité des prix des légumes** (en particulier en Alsace).
- Un enjeu de permettre aux acteurs locaux de répondre aux marchés alors qu'ils ne sont pas toujours en mesure de procurer l'ensemble des gammes (conventionnel, Bio) composant les lots.

### SITUATION ACTUELLE

- Le groupement **Bartholdi** a établi un accord-cadre sur **3 ans**, avec une remise en concurrence **annuelle** via des marchés subséquents.
- Le groupement **Marie de Champagne** dispose d'un marché d'un an renouvelable pour la même durée (soit 2 ans au total)
- Le groupement **Robert Schumann (Metz)** a construit des marchés sur **2 ans**.

### ACTIONS A MENER

- Un **marché de 3 ans** peut être envisageable pour les légumes afin de faciliter la planification de la production, moyennant des critères pour limiter les variations de prix interannuelles.
- **Favoriser les réunions et rencontres entre producteurs et groupements pour planifier les cultures** en fonction des besoins.
- **Séparer en lots distincts le conventionnel de l'AB** permettrait à certains acteurs (tels que les organisations bio) de répondre aux marchés alors qu'ils ne le peuvent pas aujourd'hui.

### OUTILS

- **Document support à destination des groupements de commandes pour favoriser l'approvisionnement de proximité lors de la construction des marchés**



# Synthèse des actions à mener – Thématique 4 : Logistique

4

LOGISTIQUE

FREINS

- Par essence, le débouché de la restauration scolaire entraîne de multiples livraisons (aux différents établissements), de petits volumes. Les producteurs et transformateurs ne sont donc pas intéressés par la livraison directe, à moins de centraliser le lieu de livraison et d'assurer un minimum de 150 kg de commande par livraison hebdomadaire, ce qui n'est pas faisable.

*NB : Outre les entretiens réalisés avec la SAPAM et Caroff en deuxième phase, les distributeurs qui sont pourtant clés pour structurer la filière n'ont pas répondu aux sollicitations.*

- La 4<sup>ème</sup> gamme possède une DLC courte (7 à 9 jours max) et les cuisines des établissements disposent de peu d'espace de stockage frigorifique.

SITUATION ACTUELLE

- Les producteurs (de gros) ne souhaitent pas commercialiser directement avec les établissements car cela entraîne des contraintes logistiques trop importantes.
- Les marchés des groupements sont fournis par de grands distributeurs nationaux, qui travaillent sur leur gamme afin d'y intégrer au mieux des producteurs locaux (ex. : Sapam qui distribue des produits alsaciens).
- Les distributeurs locaux existants ou les plateformes pourraient être des relais, notamment pour les produits bio (MBCA, Solibio) ou en fonction des opportunités locales (Caroff en Champagne).

ACTIONS A MENER

- Les volumes commandés par la restauration scolaire pourraient être groupés pour assurer des volumes satisfaisants. Il s'agirait de s'appuyer sur les circuits logistiques existants (distributeurs approvisionnant la restauration scolaire) et de renforcer la place des produits locaux dans les circuits
  - Faciliter la prise de contact des producteurs auprès des distributeurs en réalisant un catalogue listant les distributeurs de produits locaux du territoire.
  - Discuter avec les producteurs et les distributeurs des options suivantes :
    - Les distributeurs pourraient être prestataires de groupements de producteurs.
    - Les producteurs pourraient commercialiser directement auprès des distributeurs.
- Diminuer le nombre de livraisons effectué par semaine semble être un axe de travail inadapté sur cette filière, au vu de la DLC courte de ces produits et des espaces de stockage limités.

OUTILS

- Les distributeurs n'ayant pas pu être mobilisés sur ce sujet, il n'a pas été poussé plus loin.



# Conclusions à l'échelle régionale (1/2)



## EN SYNTHÈSE

- La filière Légumes de plein champ devrait être en mesure de fournir la restauration scolaire, de par l'**augmentation des surfaces** de légumes en plein champ et donc de la **recherche de nouveaux débouchés** comme la RHD. Cependant elle reste structurellement **moins compétitive** que certaines autres régions de France qui approvisionnent les marchés via la 3<sup>e</sup> gamme.
- A date, la distribution aux établissements scolaires est essentiellement **assurée par des grossistes et grands distributeurs nationaux**. Ces acteurs ne tracent pas spécifiquement l'origine de leurs produits ou ne valorisent pas spécialement l'origine locale des légumes.
- L'activité de transformation des légumes en 4<sup>ème</sup> ou 5<sup>ème</sup> gamme pour répondre aux marchés est source de coûts importants pour les acteurs locaux, mais une **décentralisation de la transformation dans les cuisines** est une option envisageable. Pour permettre cette transformation de légumes, achetés en 1<sup>ère</sup> gamme, les **moyens humains** (main d'œuvre en cuisine) et **matériels** (équipements en matériel de lavage, de découpe et de stockage) devront être renforcés.
- Des acteurs locaux de transformation sont présents sur le territoire. Cependant, à moins de regrouper les points de livraison ou de mettre en place des partenariats avec des logisticiens/transporteurs, la **contractualisation avec des grossistes** assurant la logistique tout en facilitant apportant des garanties de long terme **reste plus avantageuse** pour eux.
- Le développement de l'approvisionnement de proximité repose donc fortement sur l'**engagement des grossistes à contractualiser avec les producteurs locaux**.



## Conclusions à l'échelle régionale (2/2)



### EN SYNTHÈSE

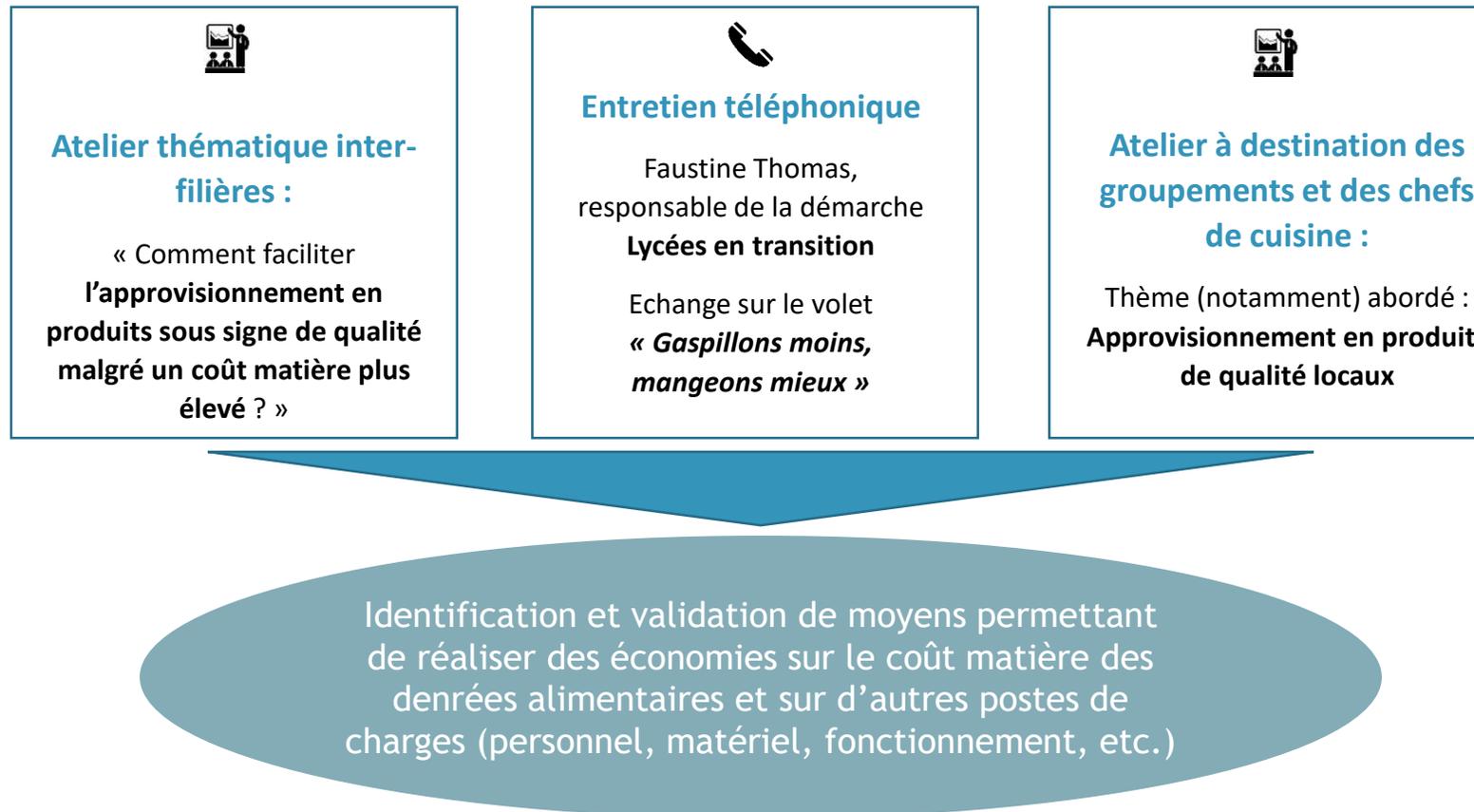
- La **réponse à la loi EGalim** sur la filière Légumes de plein champ sera, à court terme, entièrement assurée par l'agriculture biologique car il n'existe pas de Label Rouge ou d'IGP sur le territoire pour cette filière.
- La **certification HVE** reste une piste de développement intéressante, pour compléter l'offre en Bio, relativement chère. La certification HVE en légumes présente des avantages plus manifestes qu'en filières viande, avec la possibilité de mettre en valeur la durabilité de la production et la traçabilité, critères inscriptibles dans les marchés.
- Certains producteurs sont d'ores et déjà intéressés par la certification HVE.
- Les principaux leviers d'actions consistent à :
  - Travailler à court terme sur des produits frais et sur une transformation pour partie en cuisine ;
  - Augmenter la durée des marchés pour sécuriser les producteurs
  - Distinguer les lots en AB et en conventionnel
  - Engager les acteurs spécialistes de la logistique dans l'approvisionnement local et le traçage de l'origine des produits



Respecter la loi EGalim malgré des  
contraintes liées au coût des produits de  
qualité

# Quels axes de travail pour s'approvisionner en produits de qualité locaux ?

Des axes de travail ont été identifiés lors de l'atelier inter-filières et lors de l'atelier qui a réuni des chefs de cuisine. Un entretien avec la responsable du dispositif « Lycées en Transition » a également permis de compléter ces éléments.



# Enjeu : s'approvisionner en local, répondre à la loi EGalim et respecter les budgets (1/2)

- L'approvisionnement en produits sous signe de qualité officiels pour répondre à la loi EGalim coûte engendre des surcoûts. Ce surcoût est variable d'une filière à l'autre et d'un SIQO à l'autre.
- On estime pour les 3 filières étudiées ces surcoûts moyens sur la région Grand Est de la manière suivante :



## Filière Poulet de chair :

- prix **x2** pour le poulet **Label Rouge** par rapport au poulet conventionnel
- prix **x3** pour le poulet **AB**



## Filière Viande bovine :

- augmentation d'environ 20% (x1,2) pour la viande **Label Rouge** et pour la viande **AB**.



## Filière Légumes de plein champ :

- **x1,5** pour la carotte **AB** par rapport à la carotte conventionnelle
- **x1,3** pour l'oignon **AB** par rapport à l'oignon conventionnel
- **x2,5** pour le chou **AB** par rapport au chou conventionnel.

Le surcoût associé à la certification HVE pour ces filières n'est pas estimable à date au regard de la faible maturité de cette certification.



# Quelles économies pour réinvestir dans les produits de qualité ? (1/3)



## Légende

En vert : pertinence de l'axe de travail validée par les acteurs interrogés

En orange : axe de travail moins pertinent d'après les acteurs interrogés

Filière	Levier envisagé	Pertinence et marge de manœuvre existante
	La transformation en 4 <sup>ème</sup> gamme des légumes (légumes lavés, épluchés, découpés) entraînant un surcoût par rapport à un approvisionnement en légumes bruts (1 <sup>ère</sup> gamme), la transformation pourrait être effectuée directement en cuisine pour permettre de réduire le coût de la matière première à l'achat.	Les cuisiniers confirment qu'il est possible d'organiser en cuisine la préparation, en lavant, épluchant et coupant directement en cuisine. Cela reste toutefois conditionné aux moyens humains disponibles.
	La logistique représente un poste de charge majeur pour la filière Légumes. Effectuer plusieurs livraisons par semaines dans plusieurs sites n'est pas rentable. Une piste de travail serait de réduire au maximum le nombre de livraisons demandées.	Les chefs de cuisine interrogés ne souhaitent pas voir réduit le nombre de livraisons. Celui-ci est déjà limité à 2 par semaine au maximum, ce qui est d'ores et déjà contraignant du fait des DLC courtes et des espaces de stockage frigorifiques des lycées réduits.
	Les produits de saison et les éventuelles surproductions locales sont en général moins chers.	D'après les chefs de cuisine participants, il est peu envisageable de passer à une proportion de produits locaux, frais, de saison trop importante à court terme du fait : <ul style="list-style-type: none"> <li>• D'un gros bouleversement des habitudes de travail</li> <li>• D'une durée de vie de ces produits courte pour une fréquence de livraison réduite à 2 fois par semaine limitant la flexibilité nécessaire au recours à ces produits ultrafrais.</li> <li>• D'une demande de grande capacité de stockage frigorifiques, non assurables dans tous les établissements</li> </ul>

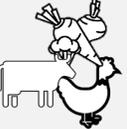
# Quelles économies pour réinvestir dans les produits de qualité ? (2/3)



## Légende

En vert :  
pertinence de  
l'axe de travail  
validée par les  
acteurs  
interrogés

En orange : axe  
de travail moins  
pertinent  
d'après les  
acteurs  
interrogés

Filières	Levier envisagé	Pertinence et marge de manœuvre existante
	La découpe des poulets de chair en pièces (cuisses, ailes, filets) impacte le coût matière du produit : il revient moins cher au kg d'acheter un poulet entier que des pièces découpées.	<ul style="list-style-type: none"> <li>D'après les cuisiniers interrogés, il est envisageable de cuisiner des poulets entiers, et d'offrir une diversité de morceaux aux élèves, malgré le travail de préparation supplémentaire en cuisine. A date, certains cuisiniers découpent déjà eux-mêmes des poulets entiers en 6 (ailes, cuisses, blancs) et proposent aux élèves de choisir leurs morceaux.</li> <li>Cela implique cependant d'être équipé (four, sauteuse, maintien au chaud, cellule de refroidissement, etc.)</li> </ul>
	Pour certaines recettes fréquemment réalisées en restauration scolaires (telles que le bourguignon), les morceaux généralement utilisés peuvent être substitués par des équivalents moins chers (ex : substituer le paleron par du collier), en adaptant les recettes pour valoriser au mieux le produit.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Les cuisiniers interrogés ont validé la possibilité de substituer certains morceaux utilisés par d'autres, moins chers. Interbev organise d'ores et déjà des formations sur cette question (certains établissements y ont déjà participé).</li> </ul>
	L'emballage a un impact sur le coût matière par rapport à un approvisionnement en vrac.  Utiliser des moyens de conditionnement gratuits ou consignés pouvant être retournés au fournisseur permettrait de réaliser des économies sur ce poste.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Les cuisiniers valident et encouragent la diminution du niveau de conditionnement, qui leur permet également de gagner du temps sur le déemballage des produits.</li> <li>Toutefois, la gestion de la consigne d'emballage peut se révéler compliquée : les établissements scolaires n'ont pas forcément d'espace disponible pour stocker les conditionnements réutilisables, la perte / non retour de ces conditionnements peut être dommageable pour les fournisseurs. Enfin le remplissage des camions peut s'avérer plus compliqué et les produits ne doivent pas être abîmés pour autant.</li> </ul>
	Les coûts peuvent être équilibrés au niveau des menus de la journée ou de la semaine, notamment grâce à l'inclusion d'alternatives ou de repas végétariens.	<ul style="list-style-type: none"> <li>D'après les acteurs interrogés, la plupart des lycées incluent déjà plus ou moins systématiquement des alternatives végétariennes pour lesquelles la demande est de plus en plus forte de la part des élèves.</li> <li>Des formations devraient être proposées aux cuisiniers sur la cuisine végétarienne.</li> </ul>

# Quelles économies pour réinvestir dans les produits de qualité ? (3/3)



## Légende

En vert :  
pertinence de  
l'axe de travail  
validée par les  
acteurs  
interrogés

En orange : axe  
de travail moins  
pertinent  
d'après les  
acteurs  
interrogés

Filière	Levier envisagé	Pertinence et marge de manœuvre existante
	 <p>Réduire le gaspillage alimentaire peut permettre de limiter le manque à gagner et de faire des économies qui pourront être réinvesties dans la qualité.</p>	<p>Sur ce volet, la marge de manœuvre est très importante d'après les acteurs interrogés et les possibilités d'économies non négligeables :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Il est possible d'agir sur l'ajustement des rations servies, même si les cuisiniers se réfèrent pour la plupart aux grammages préconisés par le GEMRCN :             <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les assiettes préparées à l'avance ne favorisent pas l'adaptation des quantités à l'appétit des convives : il est préférable de les préparer au fur et à mesure.</li> <li>• Le « self-service » permet également que les convives se servent selon leur appétit (ex : bar à salade). De plus, cela limite également le temps de préparation (ex : il n'est pas nécessaire de préparer des assiettes individuelles pour les entrées) qui peut être consacré à d'autres tâches.</li> </ul> </li> <li>• Le dispositif « <i>Lycées en transition</i> », et son volet « <i>Gaspillons moins, mangeons mieux</i> » s'attelle à cette thématique auprès de 25 lycées, et une nouvelle vague doit être lancée. Les moyens humains à disposition des porteurs de ce dispositif sont limités ce qui restreint le nombre d'établissements qu'il est possible d'intégrer à la démarche. Elargir l'équipe permettrait d'amplifier l'impact de ce dispositif. La priorité serait d'avoir un chef de projet basé sur la Champagne-Ardenne, ainsi qu'un chargé de communication.</li> <li>• Les cuisiniers ont rapporté des démarches effectuées au sein de leurs établissements en dehors du dispositif « <i>Lycées en transition</i> » consistant à :             <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sensibiliser les élèves sur la quantité jetée et le coût que cela représente.</li> <li>• Travailler sur le temps laissé aux élèves pour manger et ainsi éviter les refus et gaspillages</li> </ul> </li> </ul>

# Facteurs clés de succès

A date le fonctionnement des établissements est trop hétérogène en termes de capacité de restauration et d'actions déjà engagées pour estimer les impacts économiques *a priori* engendrés par les leviers proposés précédemment .

Afin d'assurer le succès de ces leviers et d'en évaluer les économies générées, 3 facteurs clés de succès :

- ➔ Réalisation d'une **évaluation des impacts économiques** de la démarche *Lycées en transition* sur le gaspillage alimentaire pour les 25 lycées pilotes et **extrapolation des résultats à l'ensemble des groupements.**
- ➔ **Diffusion et généralisation** de l'application de ces leviers via une *charte de bonnes pratiques* à l'échelle des lycées de la Région, pour évaluer statistiquement le poids respectif de chacun de ces leviers dans les économies réalisables/réalisées.
- ➔ Structuration d'une réflexion à l'échelle **de l'établissement**, et en particulier travail sur le fonctionnement du tandem **chef de cuisine - gestionnaire**, ainsi que sur la **participation active des élèves** pour assurer la mise en place de ces leviers.



L'animation, l'échange et la diffusion  
d'information entre les acteurs des filières

# Enjeux de l'interconnaissance entre les acteurs des filières

↳ La souplesse et l'adaptabilité de l'ensemble des acteurs (de la production à la cuisine) sont les deux facteurs clés de succès de l'approvisionnement en local.

**Il apparaît indispensable de maintenir une dynamique d'échanges réguliers avec l'ensemble des maillons des filières à 2 niveaux :**



## ENTRE PAIRS ET EN FILIÈRE

- Entre **groupements de commandes de la région**, afin d'échanger sur leurs difficultés respectives et sur les bonnes pratiques mises en place dans la construction des marchés.
- Entre **chefs de cuisine** pour partager ou élaborer ensemble les bonnes pratiques en cuisine, les astuces et fiches recettes.
- Entre **producteurs-transformateurs**, notamment via les réunions des interprofessions, pour structurer l'offre, organiser la logistique, assurer les volumes et structurer des stratégies de valorisation des labels et certifications au regard des débouchés réels.



## ENTRE AMONT-AVAL

- Entre **acteurs des filières et groupements de commandes**, pour travailler l'adaptation des marchés, s'assurer de l'adéquation de l'offre et la demande et des réponses aux contraintes respectives.
- Entre les **chefs de cuisine, leurs gestionnaires (collèges et lycées) et les chefs d'établissement**, pour que ce type de démarches soit portées et structurées dans les projets d'établissement.
- Entre **chefs de cuisine et acteurs de l'amont des filières**, pour faciliter le *sourcing* des établissements et permettre aux acteurs de l'amont de présenter leurs produits et de mieux s'adapter aux contraintes de la loi EGalim et des marchés publics.

# Rôles et attendus de la coordination des échanges entre acteurs des filières (1/4)

Au regard des conclusions de l'étude et des retours des acteurs, la coordination des échanges doit s'appuyer sur trois niveaux d'intervention :



# Rôles et attendus de la coordination des échanges entre acteurs des filières (2/4)

## Organisations représentatives des filières

En plus de leur rôle majeur dans la structuration de leur filière et dans la création d'une offre locale permettant de répondre à la loi EGalim, les interprofessions pourront se charger des aspects filières :

- 1. Organisation d'échanges réunissant, par territoire ou à l'échelle de la région, l'ensemble des acteurs des filières (producteurs / transformateurs / distributeurs) pour discuter des leviers activables pour l'approvisionnement de la restauration scolaire.**
- 2. Rôle de relais dans la représentation des filières lors d'échanges avec les gestionnaires des groupements de commandes et communication des contraintes identifiées avec les acteurs de l'amont pour caractériser collectivement les leviers.**
- 3. Organisation d'évènements réunissant acteurs de l'amont des filières, gestionnaires des groupements de commandes et d'établissements et chefs de cuisine pour faciliter la caractérisation de l'offre existante sur le territoire (*sourcing*) des établissements et permettre aux acteurs de l'amont de présenter leurs produits.**
- 4. Organisation de cessions d'information et création de guides pratiques à destination des différents acteurs de la chaîne de valeur pour assurer l'homogénéité des connaissances et la fluidité entre amont et aval dans la structuration des réponses**

### Elles le font déjà :

- Annuaire recensant l'offre des acteurs régionaux sur la filière viande bovine (Interbev) et sur la filière légumes (IFLA)
- Formation à destination des cuisiniers sur les produits de la filière viande bovine (Interbev)
- Observatoire de la Bio en région Grand-Est - toutes filières (Bio Grand Est)

## Organismes de développement agricole et de conseil

Les Chambres d'agriculture sont des acteurs incontournables pour l'animation des dynamiques de territoire :

- 1. Recensement et actualisation de l'annuaire des acteurs clés sur les territoires**
- 2. Maintien de la dynamique d'échange à l'échelle territoriale des différents groupements de commande**
3. Appui structurel aux exploitations dans la recherche nouveaux débouchés et la transition vers des systèmes de production sous signe de qualité, notamment pour répondre à la loi EGalim, en travaillant de concert avec les interprofessions sur les débouchés et le développement de la certification HVE notamment

### Elles le font déjà :

- Animation de la profession agricole sur les démarches de vente en circuit court
- Production d'études de référence en circuits courts sur les différentes filières et par thèmes

# Rôles et attendus de la coordination des échanges entre acteurs des filières (4/4)

## Conseils départementaux, Région Grand-Est, Etat

1. **Organisation et animation d'échanges réunissant à l'échelle de la région l'ensemble des gestionnaires des groupements de commandes, afin qu'ils échangent entre pairs sur leurs difficultés et les bonnes pratiques mises en place dans la rédaction des marchés.**
2. **Organisation et animation d'échanges par la Région Grand Est réunissant chefs de cuisine et gestionnaires de groupements et d'établissements, pour travailler notamment à la co-construction d'une charte qualité à laquelle les établissements adhèreraient et s'engageraient.**

*(Y proposer notamment l'ensemble des éléments recensés dans le cadre de cette étude synthétisés dans le document à destination des chefs de cuisine - annexé au présent rapport).*

### 3. **Travailler sur les ressources en cuisine :**

- **Emplois du temps des cuisiniers et gestionnaires aménagés pour dégager le temps nécessaire au travail de *sourcing* et à la présence aux échanges**
- **Equiper les cuisines pour assurer la transformation, adapter les pratiques**
- **Accompagnement et encouragement des projets d'établissements en faveur de l'approvisionnement local et du respect d'EGalim**

**Il est nécessaire de veiller à la complémentarité et la non redondance entre les travaux menés par les Conseils départementaux sur ces sujets afin de garantir la cohérence et les synergies dans les projets d'accompagnement et de soutien pour des groupements travaillant avec collèges et lycées.**

#### Ils le font déjà :

- Dispositif *Lycées en Transition*, volet « Gaspillons moins, mangeons mieux », dans les lycées (Région)
- Formation *Plaisir à la cantine* dans les collèges et les lycées (Conseils départementaux, Région, DRAAF)
- Enquête de la DRAAF pour établir un état des lieux de la restauration collective en Grand Est

# Modalités pratiques évoquées par les acteurs en atelier

Les modalités d'échange sont multiples et les acteurs sont ouverts à plein de possibilités.

Le point d'attention est de garantir leur disponibilité et leur intérêt, donc de proposer des modalités variées allant de point très courts à des temps plus longs. L'expérience de la crise sanitaire a démontré que la réunion fréquente d'un réseau en distanciel est plus gérable qu'avec des temps de déplacement. Le présentiel reste néanmoins important à maintenir pour d'autres types d'échange (atelier pratique, salon professionnel, etc.)

TYPE D'ÉCHANGE	MODALITES	
 <b>ENTRE PAIRS</b>	Format	Fréquence
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Entre les <b>groupements de commandes de la Région</b></li> </ul>	Réunion	ND
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Entre les <b>chefs de cuisine</b></li> </ul>	Réunion / Atelier pratique	Mensuelle
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Entre les <b>producteurs</b></li> </ul>	Réunion	ND
 <b>EN FILIÈRE ET ENTRE FILIÈRES</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les <b>acteurs des filières et les groupements de commandes</b></li> </ul>	Réunion	ND
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les <b>chefs de cuisine, leurs gestionnaires (collèges et lycées) et les chefs d'établissement</b></li> </ul>	Réunion	Biannuelle
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les <b>cuisiniers et l'amont des filières</b></li> </ul>	Salons professionnels*	Annuelle

\*à greffer sur les foires agricoles existantes, et y intégrer des stands de cuisines de produits locaux pour permettre à la fois aux cuisiniers de tester de nouvelles recettes et aux producteurs de mettre en valeur leurs produits

# Synthèse, recommandations et feuille de route

## SYNTHESE DE LA MISSION

1. Sur les 3 filières étudiées, **l'ensemble de la chaîne de valeur d'approvisionnement est présente et globalement en capacité de fournir la restauration scolaire** à la fois en termes de volume et de qualité.
2. Les acteurs mobilisés au sein des 3 filières sont **intéressés par le débouché de la RHD** bien qu'elle ne représente en général qu'un débouché secondaire par rapport à la GMS ou à la vente directe.
3. En termes de structuration, le principal problème concerne la **filière Légumes de plein champ, peu compétitive** par rapport à d'autres régions en termes de prix, en particulier en Alsace. Elle **peine à organiser sa logistique** pour approvisionner la restauration scolaire. **Les grossistes et distributeurs sont donc des maillons clé à mobiliser pour cette filière.**
4. Le point critique essentiel reste les **prix supérieurs des produits de qualité, disponibles sur le territoire au demeurant**, faisant l'objet d'une reconnaissance par la **loi EGalim**. Garantir un prix de repas constant nécessitera d'importantes **adaptations dans les modalités de travail en cuisine notamment.**
5. Les **acteurs de l'amont** des 3 filières sont, à l'issue de ce travail, **au fait des exigences liées aux marchés publics et à celles plus particulières des groupements de commandes pilotes.** A noter que l'attribution des marchés restant toujours soumise à la concurrence, l'enjeu portera sur leur capacité à se différencier à proposer des offres les plus adaptées possibles aux besoins des établissements.
6. Les **acteurs de l'aval** (gestionnaires des groupements, cuisiniers) ayant participé à la démarche **connaissent, pour leur part, les leviers à leur disposition pour favoriser un approvisionnement en produits locaux de qualité**, notamment grâce à une meilleure appréhension des contraintes de production et à une meilleure connaissance de l'offre disponible sur le territoire.
7. L'étude a créé une **dynamique d'échanges appréciée** des différents acteurs. **Il est essentiel de pérenniser cette dynamique à court, moyen et long terme.**

4 leviers nous semblent primordiaux à mobiliser pour envisager l'augmentation de la part de produits locaux et de qualité dans les cantines scolaires de la Région

## Adapter les marchés

Adapter les marchés des groupements de commandes, afin de permettre :

- L'inscription de produits disponibles localement
- La facilitation du travail de préparation des acteurs de l'amont en termes d'équilibre matière pour les viandes et de transformation pour les légumes
- Une visibilité à 2 ou 3 ans pour les producteurs, assurant un débouché d'intérêt et sécurisant
- Un allotissement pertinent pour s'assurer que les acteurs locaux ne soient pas exclus *a priori*

## Maintenir une dynamique d'échange

Maintenir une dynamique d'échanges, à une fréquence régulière, entre :

- Les acteurs des filières et les groupements, pour qu'ils s'adaptent mutuellement à leurs besoins respectifs
- Les cuisiniers, pour qu'ils partagent ou élaborent ensemble de bonnes pratiques et échangent des outils tels que les fiches recettes
- Les cuisiniers et leurs gestionnaires d'établissements, pour que ce type de démarche soit portée de manière collective au niveau des établissements scolaires, dans un projet d'établissement structuré et structurant
- Les cuisiniers, les gestionnaires et les acteurs de l'amont des filières, pour faciliter le sourcing et discuter de manière opérationnelle des enjeux de chacun

## Travailler à une meilleure structuration de la filière Légumes

- Encourager le développement de la certification HVE pour la filière Légumes de plein champ, signe reconnu par la loi EGalim, et l'inscrire dans les marchés, afin d'offrir une alternative au bio et permettre une meilleure compétitivité des acteurs de proximité dans les marchés.
- Mobiliser les distributeurs/ grossistes afin de renforcer la place des produits locaux dans les circuits logistiques existants

## Réaliser des économies pour les réinvestir dans les produits de qualité

Mettre en place ou déployer des initiatives pour réaliser au maximum des économies et les réinvestir :

- Poursuivre la démarche *Lycées en transition* et permettre son déploiement à plus large échelle via des moyens humains supplémentaires. Estimer les économies générées par la démarche qui ont pu être réinvesties dans la qualité pour mieux évaluer son impact.
- Encourager les cuisiniers à s'impliquer dans la transformation et à utiliser, à court terme, plus de produits frais et de saison pour réduire les coûts d'approvisionnement.
- Proposer des formations pour développer les connaissances des cuisiniers sur les équivalences de morceaux en viande bovine (formation Interbev) ou leurs compétences en cuisine végétarienne par exemple.

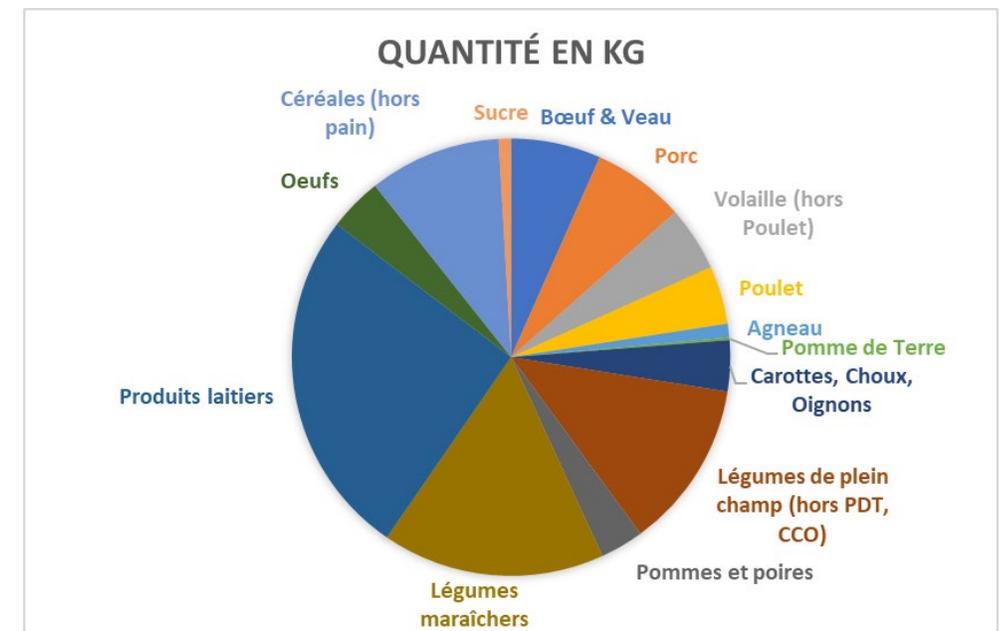
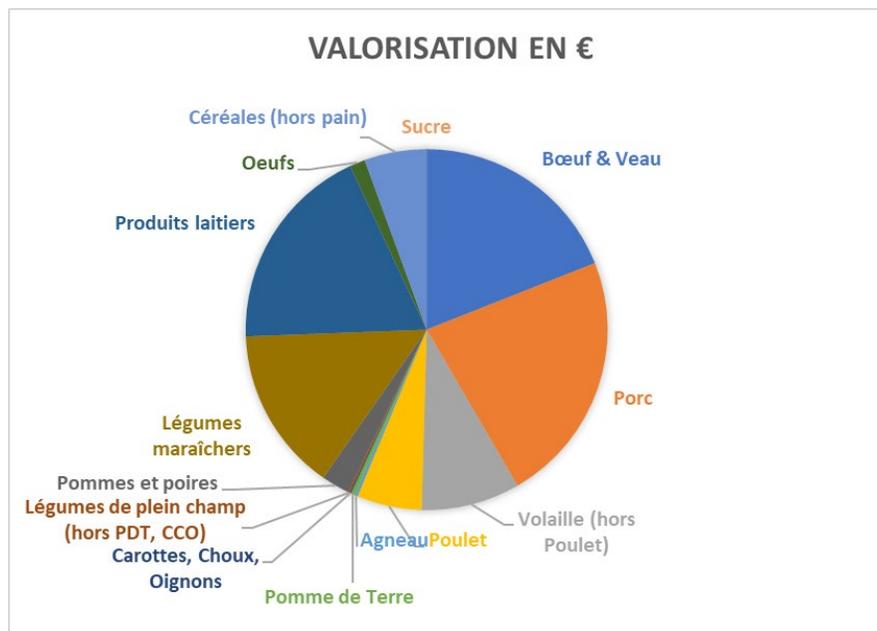
# Représentativité des filières étudiées dans les menus en termes de volume et de prix

L'ensemble des 3 filières étudiées (Légumes de plein champ, Viande bovine et Poulet de chair) représente environ :

- 40% du coût total des produits commandés (en prévisionnel)
- 43% des volumes des commandes (prévisionnelles)

L'étude supplémentaire de la filière Produits laitiers permettrait d'avoir couvert au total :

- 60% du coût total des produits commandés (en prévisionnel)
- 70% des volumes des commandes (prévisionnelles)



Attention, ces estimations comprennent également les produits « à base de » qui ne représentent pas des poids de viande ou de produits « purs ».  
Sources : Chiffres issus du groupement Marie de Champagne.

# Perspectives : l'alimentation durable devient un enjeu majeur des pouvoirs publics

↳ Différentes initiatives sont mises en places et pourraient être particulièrement suivies par la Région, pour poursuivre son engagement dans la démarche.

## En Région...

Le **plan de relance de la Région Grand Est** (délibération attendue le 9 juillet) prévoit une action d'expérimentation afin de permettre à la Région de récupérer la **compétence de l'Etat sur les achats alimentaires**.

## Avec l'ADEME ...

L'ADEME a lancé au début de l'été une étude sur les « **Freins et leviers pour une restauration collective scolaire plus durable** ».

Un **appel à candidatures** sera lancé dès la rentrée afin de sélectionner 15 structures (duo **collectivité/établissement**) qui seront accompagnées dans la mise en place d'actions permettant de répondre à la loi EGalim.



Participer à cette étude en participant à la constitution du duo collectivité/lycée

## Avec le Ministère de l'agriculture...

*Une démarche nationale...*

Le Service de l'Alimentation a lancé une « **Enquête sur la restauration collective en France: approvisionnements en produits durables et de qualité, expérimentation d'un menu végétarien par semaine** ». Plus de **1000 établissements de restauration collective** scolaire, hospitalière, pénitentiaire ou administrative seront contactés dans le cadre de l'enquête afin d'établir des statistiques à l'échelle nationale.

*...et une démarche locale*

La DRAAF a lancé en avril 2020 une **enquête pour établir un état des lieux de la restauration collective en Grand Est** selon les critères de la loi EGalim auprès de l'ensemble des restaurations collectives (enseignement, santé, social et médico-social, administrations et entreprises). Les résultats de l'enquête devrait permettre de **caractériser le montant des achats consacrés à des produits éligibles à la loi EGalim par rapport au montant des achats totaux**.



S'assurer de la participation des lycées du Grand-Est et analyser les résultats de ces enquêtes pour nourrir la stratégie de la Région

# Proposition de feuille de route

Juillet 2020

A court terme ...

...dès que possible

1<sup>er</sup> janvier 2022  
Échéance loi EGalim



## Mettre en mouvement les territoires

### Diffuser les résultats de cette étude

Réunir les gestionnaires des groupements de commandes, les chefs de cuisine et les acteurs de l'amont au sein des filières leur présenter leur document pédagogique respectif et engager une réflexion sur le renforcement des actions en cuisine

## Accroître la portée de la démarche

### Accompagner d'autres filières et renforcer les démarches existantes

Permettre un déploiement à plus large échelle de la démarche « Lycées en transition » via des moyens humains supplémentaires.

Répliquer la démarche pour augmenter l'impact, sur :

- Ces mêmes filières, à l'échelle de la région, en particulier sur le territoire lorrain
- D'autres filières, notamment les Produits laitiers en Grand Est



### Poursuivre l'animation des échanges en filières viandes

Maintenir les dynamiques d'échange engagées avec les acteurs des filières viandes

Travailler la valorisation des signes de qualité et notamment d'HVE auprès de la RHD

Solliciter les abattoirs non interrogés quant aux projets de surgélation

### Travailler à la structuration de la filière Légumes de plein champ

Mobiliser les distributeurs/ grossistes afin de renforcer la place des produits locaux dans les circuits logistiques existants

Développer la certification HVE et l'inscrire dans les marchés

## Suivre la progression de ce projet

Poursuivre les travaux engagés et mettre en place les leviers proposés avec les Interprofessions, Organisations professionnelles et Chambres d'Agriculture

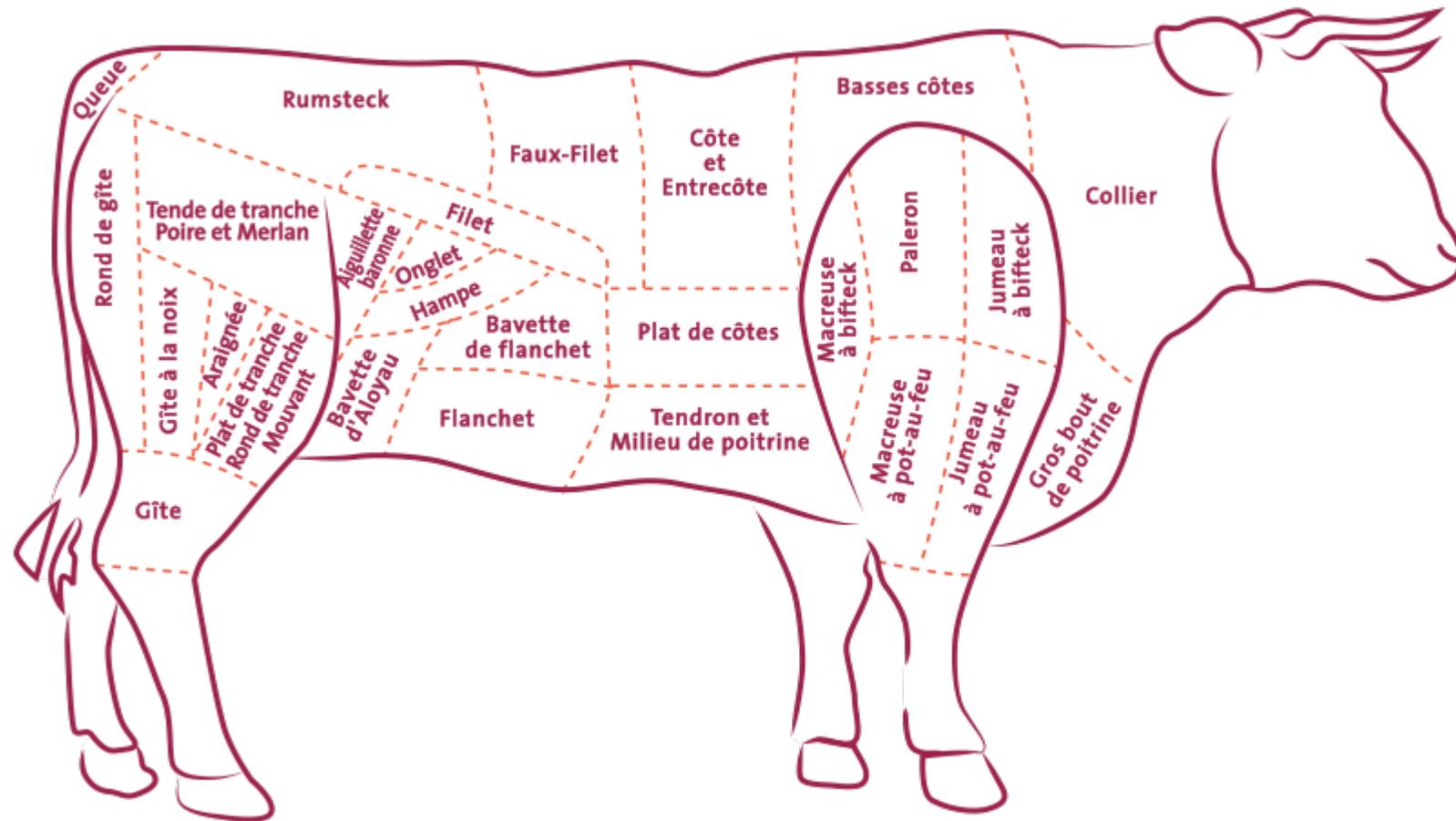
Mettre en place des indicateurs de suivi d'impact.

Evaluer les démarches, estimer les économies générées et engager les évolutions nécessaires à l'issue de l'évaluation

# Annexes

# Les morceaux du bœuf

La restauration scolaire constitue traditionnellement un débouché pour les morceaux de « l'avant » du bœuf (collier, paleron, pièces pour pot-au-feu, etc.) réputées comme moins « nobles » et donc moins chères.



# Les gammes de qualité du Poulet de chair

On distingue 4 gammes de qualité pour le Poulet de chair.

Mode de production	Poulet standard	Poulet certifié	Poulet Label Rouge	Poulet Agriculture Biologique
Souche	Croissance rapide	Croissance intermédiaire	Rustique à croissance lente	Rustique à croissance lente
Age d'abattage	35 à 40 jours	56 jours	81 jours minimum	81 jours minimum
Taille du poulailler	Pas de norme (jusqu'à 2000 m <sup>2</sup> )	Pas de norme (jusqu'à 2000 m <sup>2</sup> )	400 m <sup>2</sup> maximum	480 m <sup>2</sup> maximum
Densité dans le poulailler	20 à 25 poulets par m <sup>2</sup>	20 à 25 poulets par m <sup>2</sup>	11 poulets/m <sup>2</sup> maximum	10 poulets/m <sup>2</sup> maximum
Espace en plein air	aucun, élevage en claustration	aucun, élevage en claustration	2 m <sup>2</sup> /poulet en appellation "plein air", 4m <sup>2</sup> /poulet en "liberté "	4 m <sup>2</sup> par poulet
Eclairage	Artificiel	Artificiel	Lumière naturelle	Lumière naturelle
Alimentation	pas d'exigence	pas d'exigence	100 % végétaux, minéraux et vitamines dont 75% minimum de céréales	100 % végétaux, minéraux et vitamines 90% minimum de produits AB, dont 65% minimum de céréales

# Les gammes de légumes

↳ Selon leurs niveaux d'élaboration et de conservation, fruits et légumes sont classifiés en 6 gammes différentes par les professionnels de la filière



**1<sup>ère</sup> gamme :**  
**Frais brut**



**2<sup>ème</sup> gamme :**  
**Conserve**



**3<sup>ème</sup> gamme :**  
**Surgelé**



**4<sup>ème</sup> gamme :**  
**Frais prêt à l'emploi (lavé,  
épluché, découpé)**



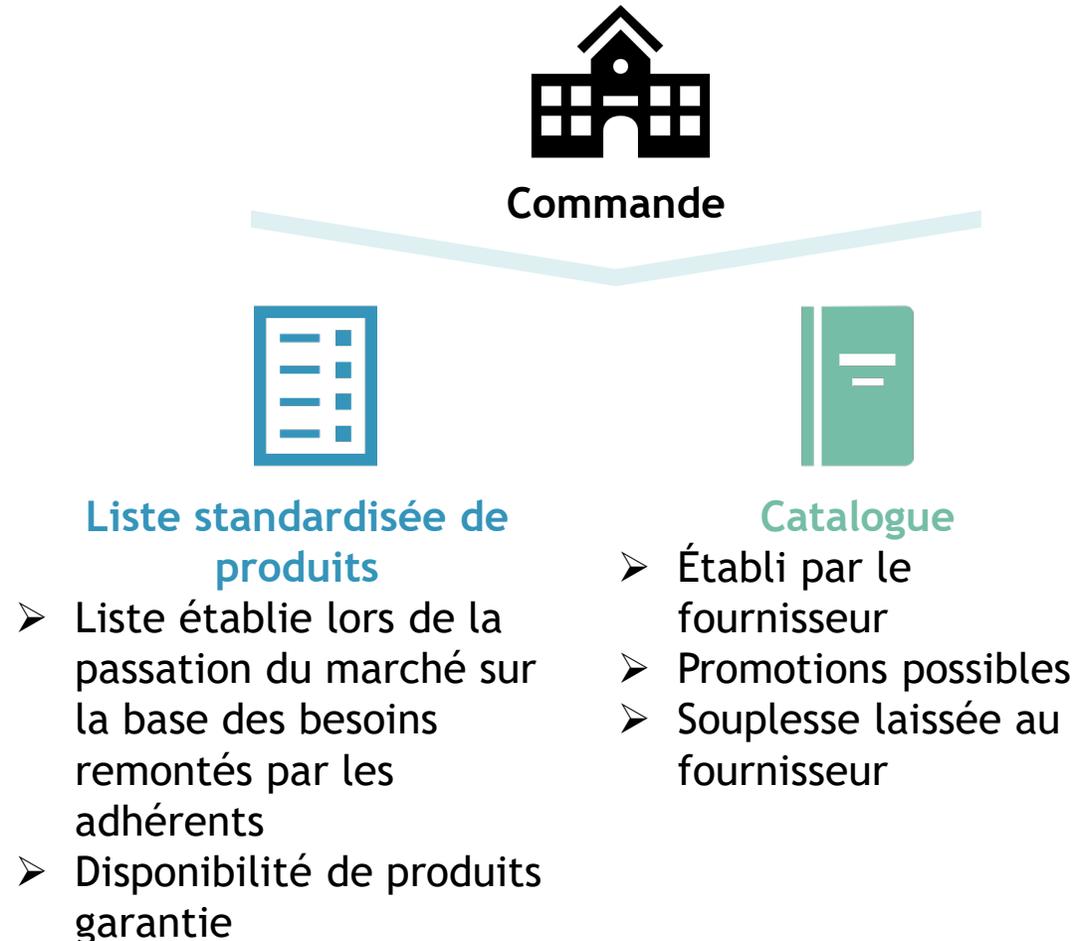
**5<sup>ème</sup> gamme :**  
**Cuit sous-vide prêt à  
l'emploi**

**6<sup>ème</sup> gamme :**  
**Lyophilisés**

# Fonctionnement des produits sur catalogue

Les commandes des établissements scolaires via les marchés peuvent se faire au sein d'une liste standardisée de produits établie par le groupement ou au sein d'un catalogue actualisé par le fournisseur, contenant d'autres produits, et sur lesquels il peut y avoir des promotions.

Le groupement Bartholdi prévoit un volume d'achats sur des produits catalogue.



# N'hésitez pas à nous contacter

**Alcimed**  
EXPLORER ET DÉVELOPPER LES TERRAINS INCONNUS



**Elsa LEBAS**, responsable de mission  
Pilotage opérationnel de la mission  
[Elsa.lebas@alcimed.com](mailto:Elsa.lebas@alcimed.com)  
Tél : 01 44 30 17 37

**EURO  
GROUP  
CONSULTING**



**Louissette ALLÈGRE**, supervising senior  
[Louissette.ALLEGRE@eurogroupconsulting.com](mailto:Louissette.ALLEGRE@eurogroupconsulting.com)  
Tél. : +33 (0)1 49 07 52 72 – Mobile: +33 (0)6 46 49 76 27

**Alcimed**  
EXPLORER ET DÉVELOPPER LES TERRAINS INCONNUS



**Roxane DELAGRAVE**, consultante  
[Roxane.DELAGRAVE@alcimed.com](mailto:Roxane.DELAGRAVE@alcimed.com)  
Tel : 01 44 30 17 38

**EURO  
GROUP  
CONSULTING**



**Anne-Laure NOAT**, associée  
Directrice de la mission  
[Anne-Laure.NOAT@eurogroupconsulting.com](mailto:Anne-Laure.NOAT@eurogroupconsulting.com)

**Alcimed**  
EXPLORER ET DÉVELOPPER LES TERRAINS INCONNUS



**Evan MARTIN-BROCARD**  
Responsable de développement  
[Evan.martin-brocard@alcimed.com](mailto:Evan.martin-brocard@alcimed.com)  
Tel : 01 44 30 47 95