



# Sommaire

Introduction	1
La filière fruits et légumes en Béarn	2
La filière céréales et légumineuses en Béarn	5
La filière lait fermier en Béarn	8
Le lait de vache	9
Le lait de brebis et co-produits	11
Le lait de chèvre et co-produits	14
La filière viande fermière en Béarn	17
Le viande bovine fermière	18
Le viande porcine et volaille fermière	19
Attentes des producteurs (Récapitulatif)	21
La restauration collective en Béarn	22
Introduction	23
Qualification des restaurants	24
Que représente la RHD en Béarn ?	25
Les modes de gestion	26
Quel potentiel pour les filières locales ?	27
Les produits locaux sont-ils trop cher?	29
Quelle part de Bio et Local ?	30
Synthèse des diagnostics Préconisations	31
Structures agricoles	33
Collectivités locales	34
La plateforme logistique	35





# Introduction

Le Collectif Fermier 64( CF64) a été créé sous l'impulsion du Conseil Régional et du Conseil Departemental, notamment pour faciliter la coopération entre diverses structures agricoles du département. Les collectivités et les structures adhérentes se sont fixées pour objectif, entre autres, de travailler ensemble à « l'organisation » de l'offre fermière.

Les membres du CF64 étaient déjà impliqués dans le programme "Manger bio & local", mais l'essentiel des actions proposées étaient à destination du personnel des restaurants collectifs.

Les années d'expérience du programme faisaient pourtant pressentir aux producteurs et aux animateurs(trices) impliqué(es), que certains des freins à l'augmentation de l'approvisionnement local étaient de leur ressort.

La logistique de livraison des produits fermiers (temps nécessaire et coût financier) était l'une des pistes principales à creuser.

Ainsi, en 2018, le CF64 a commencé à travailler sur le sujet et a organisé deux conférences – débat dédiées. Les producteurs ont montré leur intérêt à ce sujet, et l'assemblée générale 2018 du CF64 a impulsé la mise en place d'une action partenariale d'ampleur sur le sujet.

L'idée était de créer des références communes entre tous les membres sur la question de l'approvisionnement local en restauration hors domicile (RHD). La première étape consistait à réaliser un diagnostic auprès des producteurs et auprès des achateurs.

L'appel à projet Régional « développement des circuits alimentaires locaux » et le soutien du Département ont permis de concrétiser notre projet.

La présentation qui suit est une synthèse de 150 enquêtes, 3 visites de plateformes, de nombreux COTECH et 2 COPIL réalisés grâce à 8 animateurs(trices), de nombreux producteurs(trices) et un apport bibliographique complémentaire.









# La filière fruits et légumes en Béarn

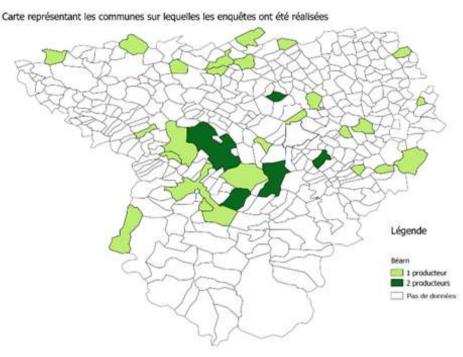
36 enquêtes menées par l'ABDEA, le CIVAM et le Collectif de la Haüt



# Données générales

Notre premier travail de recensement des producteurs nous a permis d'identifier une cinquantaine de producteurs dans les réseaux des différents partenaires de la filière fruits et légumes.





Surface maraichage (ha)						
	TOTAL	BIO	CONVENTIONNEL			
	59,77	45,17	14,6			
MOY	1,99	1,67	4,87			
Surface arboriculture (ha)						
	TOTAL	BIO	CONVENTIONNEL			
	29,5	29,5	0			
MOY	9,83	9,83	0			
Surface arboriculture et maraichage (ha)						
	TOTAL	BIO	CONVENTIONNEL			
	89,27	74,67	14,6			
MOY	3,33	2,489	4,87			

La présence des producteurs est marquée sur le territoire au niveau de la Communauté de communes du Béarn des Gaves et celle de Lacq Orthez qui sont limitrophes. Sur le reste du territoire, la production est plus dispersée. Quatre questionnaires sont restés sans retour.

# La ferme béarnaise

### Surface cultivée

- SAU moyenne en légumes inférieure à la moyenne nationale, 2.03ha/3.7ha.
- SAU moyenne en fruits 9.83ha (moyenne nationale 8.5ha).
- Forte disparité des SAU entre producteurs.

### Moyens humains

• 1.77ETP/exploitation

### **Productions**

- 76% des volumes issus de 5 produits.
- 30 espèces en moyenne par ferme.

 Certains produits comme la pomme de terre sont disponibles uniquement en Bio.

### Commercialisation

- Majoritairement en direct à l'aide de paniers, sur place ou sur des marchés.
- Peu de produits transformés.
- Plus de 50% des producteurs approvisionnent la Restauration Hors Domicile.

### Saisonnalité

 Une grande période de l'année scolaire n'est pas couverte par la disponibilité de la production.

# Attentes des producteurs



- Faciliter la commercialisation en simplifiant les activités sur la ferme pour réduire le temps de travail.
- Créer de nouveaux débouchés localement sur des approvisionnements qualifiés et sécurisés.
- Accompagner la planification des cultures en adéquation avec la demande.
- Animer le travail collectif entre producteurs: mutualisation de matériel et de cultures, achats groupés.

# Feuille de route

- Informer les nouveaux maraichers sur le débouché en RHD et les accompagner dans la mise en relation avec des cantines.
- Qualifier la demande en RHD pour orienter les maraîchers qui sont intéressés par ce débouché.
- Accompagner la mise en place du contrat de gré à gré pour sécuriser le débouché.
- Accompagner techniquement les maraîchers.
- Favoriser une approche collective pour la production locale et sa planification.
- Promouvoir la culture de légumes plein champ auprès de producteurs en demande de diversification et des porteurs de projets pour accroitre les volumes.
- Promouvoir la culture de fruits auprès de producteurs en demande de diversification et des porteurs de projets pour accroître les volumes.
- Accompagner la création d'une structure logistique pour réduire le temps de commercialisation.



# Données générales de l'étude



## Surface cultivée

- 425 ha au total.
- 68 ha en moyenne par exploitation.

# Moyens humains

• 2ETP/exploitation.



# Commercialisation

- 4 producteurs sur 7 vendent une partie de la production en direct dont à la restauration collective.
- Environ 90% de leurs volumes totaux sont vendus en coopérative.

# **Production**

# Produits disponibles pour vente en circuits courts :

- Huile de colza, huile de tournesol en bio et en conventionnel (59 Ha).
- Haricots secs en bio et en conventionnel (30 Ha).
- Lentilles (3 Ha).
- Farine de blé, petit épeautre, sarrasin en conventionnel (93Ha).
- Mais épi bio (7 Ha).
- Mais popcorn bio (4 Ha).
- Soja texturé bio (102 Ha).

### Potentiel de diversification :

- Maïs (animaux) (123 Ha).
- Luzerne (4Ha).

# Attentes des producteurs

- Développer et structurer des débouchés locaux et faciliter l'accès à ses marchés (notamment grâce à la plateforme), notamment pour gagner du temps.
- Pour les producteurs en circuits longs : avoir des informations sur les circuits de ventes locaux et être accompagnés pour adapter leurs cultures à la demande locale.

# Feuille de route

- Promouvoir les céréales et légumineuses du Béarn auprès des consommateurs : RHD en particulier.
- Former les professionnels à cuisiner ce produit "oublié".
- Accompagner les agriculteurs vers le débouché restauration collective (Qualifier la demande locale).
- Promouvoir les "cultures" à vocation nourricière auprès de producteurs en demande de diversification et des porteurs de projets. Notamment la culture de légumes plein champ en lien avec la commission légumes.
- Accompagner techniquement les producteurs qui souhaitent se

diversifier.

- Accompagner la création d'une structure logistique pour faciliter la commercialisation en circuits courts.
- Informer les producteurs sur des projets de diversification hors Béarn notamment via des rencontres avec des projets collectifs : Odyssée d'engrain (pâtes bio artisanales Occitanie), Arto Gorria (maïs bio pour farine et polenta au Pays Basque), etc.
- Promouvoir le haricot maïs du Béarn auprès des producteurs en demande de diversification (offre de ce produit inférieure à la demande).





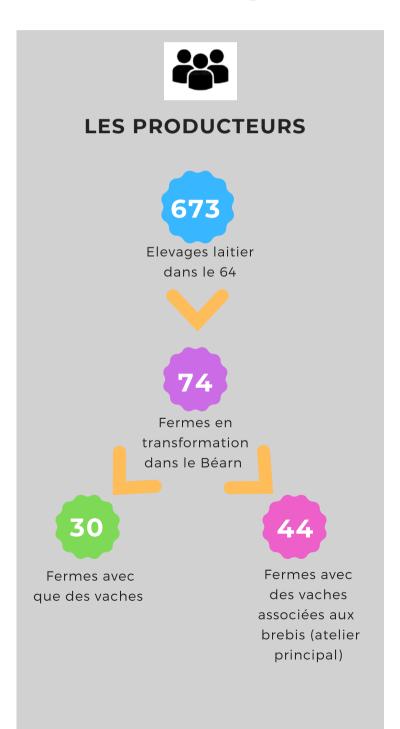
# La filière lait fermier en Béarn

49 enquêtes menées par l'AET3V et l'UPF 64





# Données générales de l'étude



Il y a deux grands types de fermes : les traditionnelle du piémont et celles qui ce sont restructurées après la crise du lait de 2009.

Les 44 fermes avec deux types de troupeau sont principalement en vallée d'Aspe où il y a une tradition fromagère de tome "mixte" brebis et vache.

Au sein des 30 fermes avec atelier vache laitière uniquement, seulement 2 fermes transforment la totalité de leur lait. Les autres fermes livrent encore à des laiteries ; elles peuvent augmenter les volumes transformés s'il y a une hausse de la demande.

# Commercialisation

- Ils ont tous des circuits de vente diversifiés.
- 8 vendent déjà en RHD.
- L'approche commerciale est construite : connaissance du prix de revient, intégration des frais de port, revalorisation des prix de vente, etc...
- Tous sont équipés d'un véhicule de livraison et ils parcourent en moyenne.
   491km par semaine pour les livraisons.
- Tous ont une gamme de produits diversifiée.
- Les prix de vente correspondent aux attentes de la restauration collective.

# Attentes des producteurs





# Données générales de l'étude

Sept des fermes livrent une partie du lait en laiterie. Les producteurs bénéficient d'un appui structuré sur le volet technique, qualité et sanitaire. Il y a un bassin de production. Il y

a une densité de producteurs en montagne.



# Commercialisation

- La majorité des producteurs ont une large base de grossiste et d'affineur.
- L'équilibre entre la vente directe et le grossiste est variable et détermine leur vision commerciale.
- La restauration collective n'est pas un débouché actuellement pour ces produits.
- Le marché local est très concurrentiel : prix de vente du fromage extrêmement variable.
- L'approche commerciale semble empirique : le prix de vente se fixe par rapport aux autres producteurs ou est faite par l'acheteur. La connaissance du coût de revient est rare.

### Cependant on peut noter:

- Ceux qui gardent la main sur leur prix vendent souvent plus loin du bassin.
- 23/36 disent avoir augmenter leur prix cette année et les autres envisagent de le faire.
- La gamme de produit de la ferme est majoritairement restreinte à la tomme.

# Données générales des co-produits ovins (viande)

Il existe deux co-produits :

### Les brebis réformées :

Il y a environ 400 000 brebis dans le 64 (dans 1750 élevages). Les réformes sont vendues aux coopératives au prix moyen de 18 € l'unité

### Les agneaux:

14 enquêtés sur 36 vendent de l'agneau en circuit court.

Les agneaux de lait sont ramassés pour 2,5 à 4,1 € kg vif et ce ramassage est considéré comme un service rendu par les coopératives aux producteurs qui ne décident jamais du prix de vente de leurs produits.

Les éleveurs qui vendent en direct les agneaux de lait sont peu nombreux. Les autres sont vendus en gros vers l'Espagne.

L'IGP « agneaux de lait des Pyrénées » est actuellement inaccessible aux éleveurs en vente directe (conditions et prix d'adhésion inadaptés), alors que 22000 agneaux sont vendus en IGP.

La saisonnalité de la production complexifie sa vente.

**Dans les deux cas**, les producteurs transformateurs vendeurs sont rares. Ils se sentent dépendants des coopératives pour évacuer les animaux, sans forcément évaluer leur valeur. Le marché local est très restreint pour ces produits.

# Attentes des producteurs

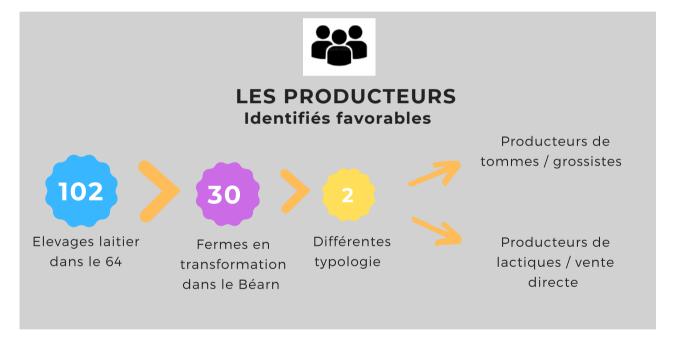


- Mieux valoriser la tomme de brebis dont le prix est très variable sur le bassin de production.
- Gagner du temps, notamment sur la commercialisation, optimiser l'organisation sur les fermes.
- Mieux valoriser les agneaux et les brebis de réforme.
- Mieux valoriser le petit lait à fortiori si son traitement comme déchet devient plus contraignant.
- Avoir une personne ressource sur les notions de transformation de produits carnés, d'équilibre matière, règlementation, éléments sanitaires, hygiène, etc. (cela n'existe pas dans le 64).
- Les outils de découpe proche des vallées ne sont pas adaptés aux producteurs fermiers (pas de location, uniquement du travail à façon).
- Mieux connaître le marché de la RHD (sanitaire, règlementaire, attentes en terme de produits).
- Connaître les attentes de la RHD sur de nouveaux produits à base de lait de brebis : fromage frais, pâte molle, greuil, etc.



# Données générales de l'étude

L'élevage de caprin a un fort taux d'installation au sein du Béarn. (+36% entre 2015 et 2021)



# Commercialisation

- Les producteurs faisant des livraisons parcourent environ 187 km par semaine.
- La RHD n'est pas un débouché actuel pour ces produits (pourtant les producteurs sont prêts à des adaptations).
- L'approche commerciale semble être construite : connaissance du coût de revient, revalorisation des prix et fermes en croissance).

# Données générales des co-produits caprins (viande)

- Étude au travers des éleveurs laitiers + bibliographie.
- Il y a 6700 chèvres laitières et 2000 chèvres à viande dans le 64.
- Les réformes sont aujourd'hui ramassées par des coopératives locales au prix moyen de 10 € par tête.
- Les producteurs transformateurs carnés sont rares (La viande est absente en RHD alors qu'elle se prête aux cuissons longues).
- Les producteurs ne sont pas dans la posture de vendeur pour la viande.
- Actuellement les chevreaux sont ramassés par un seul engraisseur du Lot-et-Garonne, ce qui en fait une filière particulièrement fragile.
- La notion d'urgence limite les possibilités de négociation des producteurs.
- L'engraisseur ramasse les chevreaux entre 3 et 8 jours pour environ 1€ / le kilo vif.
- Engraissés entre 3 semaines et 1 mois, puis vendus à un abatteur des Deux-Sèvres. Enfin, ils sont exportés pour 65% en Italie et Portugal.
- Les éleveurs qui vendent en direct la viande de chevreaux sont peu nombreux mais en hausse.

# Attentes des producteurs et préconisations

- Peu d'attente sur la commercialisation des produits, mais favorables à gagner du temps sur ces démarches.
- Mieux valoriser leur "coproduits" : réformes et chevreaux qui sont "bradés".
- Connaître l'intérêt potentiel de la restauration collective pour certains produits (buches, etc).
- Avoir une personne ressource sur les notions de transformation de produits carnés, d'équilibre matière, règlementation, éléments sanitaires, hygiène, etc. (cela n'existe pas dans le 64).
- Être accompagnés pour la découpe et la valorisation pour les éleveurs souhaitant élargir leur gamme avec des produits carnés.



# Feuille de route filière lait et co-produit

### **PRODUCTION**

- Développer la formation des salariés fromagers pour décharger les exploitants.
- Informer / former les éleveurs souhaitant élargir leur gamme avec des produits carnés.
- Informer sur les démarches de qualité (AB, HVE, marques collectives).
- Avoir une personne ressource sur les notions de transformation de produits viande, d'équilibre matière, de règlementation de la VD de viande etc.
- Etudier la faisabilité d'une filière d'engraissement locale des chevreaux.
- Recueillir des informations sur les démarches de valorisation du petit lait hors Béarn et développer des actions adaptées au territoire (greuil, alimentation animale).

### **ECONOMIE DE LA FERME**

 Proposer des formations sur le coût de revient des produits aux éleveurs de brebis.

### **TRANSFORMATION**

• Développer un outil collectif de transformation à destination des fermiers à proximité des éleveurs.

### **COMMERCIALISATION ET SENSIBILISATION**

- Accompagner la création d'une structure logistique pour faciliter la commercialisation en circuits courts, notamment hors Béarn pour les produits excédentaires.
- Communiquer sur les structures qui facilitent la mise en place de salariat : Bourse d'emploi, GIEC, etc.).
- Sensibiliser les acheteurs et les convives aux spécificités des produits fermiers : variabilité des goûts et des textures, valoriser la qualité de l'élevage en Béarn.
- Promouvoir les produits au lait cru et leur bénéfice pour la santé.

### **COMMERCIALISATION VIANDE**

- Etudier les solutions pour sécuriser la filière chevreaux (engraissement local, vente directe, etc).
- Proposer des formation découpe et vente directe aux producteurs
- Promouvoir la viande de chèvre & chevreau (actions existantes dans d'autres bassins de production).
- Travailler avec l'AREOVLA pour l'accès à l'IGP « agneau de lait » aux producteurs fermiers.

### **COMMERCIALISATION PRODUITS LAITIERS**

• Développer des appels d'offre produits laitiers et co-produits et accompagner des groupes de producteurs à y répondre.





# Données générales de l'étude

- Il existe environ 1740 élevages bovins en Béarn.
- La filière est principalement structurée par les coopératives autour de la race Blonde d'Aquitaine vendue en circuits longs.
- Les revenus des ateliers bovins sont en baisse ainsi que le nombre de fermes
- Six producteurs en circuits courts et en vente directe enquêtés.
- Ces producteurs sont satisfait de leur prix de vente.
- L'activité est chronophage pour certains et nécessite une organisation millimétrée.
- Ces producteurs valorisent des colis ou du détail en local, auprès de clients particuliers le plus souvent.
- Même si la vente en circuits courts semble rentable elle est marginale par rapport à la filière. En RHD, la vente directe de bovin est absente car elle ne permet pas à l'éleveur de valoriser toute sa carcasse.

# Attentes des producteurs

- Accompagnement pour les éleveurs souhaitant faire évoluer leur mode de commercialisation : impact sur l'élevage, l'organisation, et les choix à opérer sur la ferme.
- Être accompagnés sur les notions de transformation de produits viande, d'équilibre matière, etc.
- Inciter les éleveurs à travailler en groupe pour démarrer des actions commerciales (démarchages, réponses aux appels d'offre).



# Données générales de l'étude

# Porc (13 enquêtes)

- Trois typologies de producteurs rencontrés:
  - les producteurs en vente directe et circuits courts; petits effectifs et plein air; races traditionnelles
  - les producteurs « traditionnels » sur des circuits longs, avec des races roses, élevés en bâtiments, des effectifs plus importants
- La production annexe des fromagers pour valoriser le petit lait. Il y a très peu de viande de porc issue directement des fermes en RHD, pourtant les prix proposés permettraient d'augmenter les volumes. Le travail en collectif permettrait de lever certains freins, notamment celui de l'équilibre matière.

# Volaille (3 enquêtes)

- La vente directe en volaille se fait essentiellement auprès des particuliers
- Il n'y a que quelques producteurs qui vendent en direct en RHD. Ils vendent du "Prêt à cuire" (PAC), c'est à dire le poulet entier. Les cantines se tournent essentiellement vers les filières structurées des Landes et de Dordogne via des grossistes qui proposent du détail. Beaucoup de cantines sont rétissentes à cuisiner du PAC.
- Des producteurs sont intéressés pour développer de la vente directe en parallèle des circuits longs.

# Feuille de route filière viande

- Proposer des formations sur la découpe avec un professionnel
- Travailler un document argumenté pour les producteurs qui présente les grands principes de la demande en restauration collective
- Accompagner les producteurs à répondre aux appels d'offre en 2021 sur la partie viande (réunions préalables, rencontre avec Biozkaria)
- Accompagner les producteurs sur le volet règlementaire et sanitaire





# Attentes des producteurs

Récapitulatif

- Mieux valoriser leurs produits : augmenter la vente en circuitscourts (race à viande, et co-produits élevage laitiers, légumineuses), diversifier les débouchés localement et hors Béarn.
- Planifier la production et sécuriser les débouchés.
- Se dégager du temps : déléguer une partie du démarchage commercial et diminuer le transport.
- Être informé, accompagné et formé sur les attentes de la restauration collective (quantité et qualité) et la diversification de production.





# La restauration collective en Béarn

Etude menée par le Collectif Fermier 64





# Introduction

Cette enquête réalisée par le Collectif Fermier 64 vise à évaluer l'état de l'approvisionnement local dans la RHD en Béarn, et les leviers pour son développement.

Les données recueillies sont issues :

- du programme « Manger bio & local » (environ 150 cantines),
- de « l'observatoire des cantines durables 2019 », porté par l'association Un plus bio (4 700 cantines en France),
- de l'enquête « Restauration scolaire et mode de gestion : quelle place pour un approvisionnement bio & local ? » portée par l'Association des maires de France et le Conseil départemental en 2017 (167 communes enquêtées dans le 64).
- de questionnaires complémentaires : 5 restaurants commerciaux « gastronomiques », 1 traiteur, 6 lycées, la cuisine centrale de Pau et échanges téléphonique avec l'association des maîtres restaurateurs Béarn et soule.
- de 4 années d'expérience dans l'accompagnement de producteurs pour répondre aux appels d'offre de la RHD en Béarn.

# Qualification des restaurants enquêtés

Cette analyse donne un aperçu des caractéristiques principales des différents types de restaurants collectifs au regard de leur approvisionnement en produits locaux.

### Crèches

- + Forte motivation du personnel et capacité à cuisiner des produits frais. Les bébés n'ont pas de freins par rapport au goût des aliments.
- Difficulté d'approvisionnement local car les quantités sont trop petites

# Collèges et lycées

- + 100% des établissements publics ont une cuisine sur place. Pas de donnée sur les établissements privés. Le personnel est qualifié et le matériel de qualité.
- Le personnel est insuffisant pour cuisiner 100% frais (entre 25 et 50% de légumes frais par exemple). Le budget est limitant pour atteindre des très hauts taux de bio & local.
- La relation avec un grand nombre de fournisseurs/producteurs est un frein pour développer l'approvisionnement local

Réticence des convives sur des produits fermiers/ artisanaux (goût, texture, packaging inhabituels pour eux)

# Écoles maternelles et primaires

Seulement 20% des écoles ont une cuisine en régie.

Les situations sont très hétérogènes : en Béarn c'est le grand écart entre une cantine pour 50 maternelles et la cuisine centrale de Pau (11 000 repas/jour)

Dans les « petites cantines », le personnel est rarement titulaire d'un diplôme de cuisine et le matériel est parfois insuffisant, mais la taille permet de faire du « sur-mesure » et donc de limiter fortement le gaspillage. L'approvisionnement se fait souvent par le biais du commerce de proximité (épicerie ou superette).

### **Cuisines centrales**

Elles ont des contraintes sanitaires auquelles s'ajoutent des contraintes lées aux appels d'offre pour la plupart.

Il est difficile de limiter le gaspillage car il n'y a pas de lien direct entre les cuisiniers et les convives.

Le recours aux conserves, surgelé et 4e/5e gamme est souvent important car la ressource humaine et le matériel ne sont pas adaptés pour faire du frais.

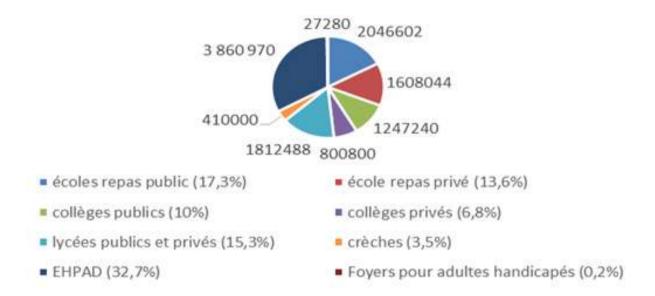
# Restauration privée et traiteur

Les restaurants qui cuisinent des produits frais sont en demande de produits locaux, mais cette recherche est chronophage. Les quantités achetées sont petites et le prix d'achat est contraint.

# Que représente la RHD en Béarn?

Crèches, écoles, collèges, lycées et EHPAD représentent environ 11 813 424 de repas / an

Faute d'accès aux données, ce nombre ne prend pas en compte les établissements suivants : hôpitaux, cliniques, université, restaurants d'entreprises, écoles non desservies par la cuisine centrale de Pau



A noter, que les EHPAD représentent le plus gros potentiel pour les filières locales. Les résidents étant en pension complète toute l'anné, le nombre de repas y est plus important (le petit déjeuner n'est pas comptabilisé). Ce débouché est pour l'instant peu démarché par les producteurs car ils pensent que leurs produits ne conviennent pas à ce type d'établissement. Les EHPAD recherchent peu les producteurs locaux car ils ont des contraintes de moyen humain et de prix d'achat.



# Les modes de gestion

Les établissements publics qui proposent la restauration ont le choix de gérer eux même la fabrication des repas (gestion en régie) ou de déléguer cette fabrication soit à un autre établissement public (une école avec un collège par exemple), soit à un prestataire privé (gestion concédée). Le mode de gestion est un facteur important dans le fonctionnement du restaurant.

# Quelle gestion dans le 64?

L'enquête menée par l'Association des Maires et le Conseil départemental en 2017 montrait que seulement 20% des restaurants collectifs communaux étaient en régie directe et 80% en régie concédée. Dans 36% des cas, la régie est concédée à une autre collectivité locale (cuisine centrale, RPI avec une autre commune, collège) et dans 44% des cas, c'est une entreprise privée qui prépare les repas.

Pour comparaison, à l'échelle nationale, 59% des repas servis dans les communes sont préparés en régie (Source: Cour des comptes).

Les communes de Mendionde et Assat ont récupéré la gestion en régie respectivement récemment pour atteindre leurs objectifs de qualité. Par ailleurs, des "petites" communes réfléchissent à se grouper pour réaliser un projet de régie commune.

### Le coût

L'enquête menée par l'Association des Maires et le Conseil départemental en 2017 montrait que le coût moyen de confection de repas est plus important si la collectivité fait appel à un prestataire (public ou privé). Le coût moyen pour une cuisine en régie est de 5,58 € contre 5,99 € en concédé.

Dans son dernier rapport, la cour des comptes propose une explication : « Le secteur de la restauration collective est en effet très concentré ; en 2016, les quatre premiers groupes réalisaient plus de 75 % du chiffre d'affaires national. Face à de telles entreprises, les conditions de négociation sont souvent difficiles et déséquilibrées pour les gestionnaires publics locaux. ».

# L'approvisionnement bio & local

La gestion en régie présente certaines contraintes : gestion des ressources humaines, gestion des investissements, mais c'est pourtant l'option à privilégier pour maitriser ses approvisionnements. En effet, même si les grands groupes s'adaptent à la demande, le rapport de force déséquilibré cité précédemment oblige les « petites » collectivités à se plier au fonctionnement du délégataire.

Par exemple, la notion de « local », n'étant pas définie par l'Etat, les délégataires ont la liberté de proposer leur propres critères souvent flous et en décalage avec les attentes des collectivités.

# Quel potentiel pour les filières locales?

## **Préambule**

la compréhension du tableau ci-après nécessite une explication. L'accès aux données de la RHD étant difficile, il propose une extrapolation à considérer comme un outil de sensibilisation.

Pour calculer ces données, nous avons pris la consommation annuelle précise par type d'aliments d'un lycée en particulier. Nous avons « extrapolé » ces données avec le nombre de repas présenté précédemment (11 813 424).

Ce tableau correspond donc à la consommation théorique des restaurants référencés en Béarn, s'ils avaient le même approvisionnement que ce lycée.

A noter que nous n'avons comptabilisé que les catégories de produit qui sont disponibles en Béarn (produits locaux selon notre définition) : fruits et légumes frais et brut, viande fraiche, huiles, céréales et légumineuses, produits laitiers transformés. Les quantités d'aliments consommés sont variables selon l'âge des convives. Cette variable a été prise en compte dans le calcul en se basant sur les recommandations nutritionnelles de l'Etat par catégorie d'âge (GEMRCN).

Pour finir, cette extrapolation donne une idée ambitieuse du levier que pourrait représenter la RHD pour les filières locales, car le lycée qui nous a fourni ses données, achète une part de produits frais et bruts importante.



**Tableau**: quantités potentielles de produits locaux vendus en RHD en Béarn (Unités: Tonnes, Litres ou unités selon le type de produit)

Produit	Sous-produit	TOTAL achat* T/ an Type lycée
	VIANDE FRAICHE	
Bœuf	sauté, bourguignon, steak, haché (40% de frais)	65
Veau	rôti, sauté, escalope	83
porc	rôti, sauté, escalope, côte, saucisse, jambon blanc, jambon sec, lardons	172
Poulet	prêt à cuire, cuisse, avant cuisse, escalope, saucisse	68
Autre Volaille	prêt à cuire, cuisse, avant cuisse, escalope, saucisse	9
Mouton,	ragout, côtelette, gigot, merguez	38
agneaux		
	ŒUFS FRAIS	
Œufs	calibre moyen	2 229 074 (unités)
	LEGUMES ET FRUITS FRAIS	
Fruits	pomme, poire, kiwi, pêches, raisin	pas de donnée
Légumes	ail, carotte, aubergine, tomate, concombre, courgette,	503
(environ 35% de frais)	courges, endive, salade, navet, chou, patate, patate douce, poireau, oignon, poivron, piment doux, fenouil, céleri, radis	
	LES - LEGUMINEUSES - OLEAGINEUX	
Pain	400 g	512
Farine	Farine de blé T 65 et T 80	39
Légumes sec	soja texturé, pois chiche, lentilles vertes, lentilles corail, haricots blancs, haricots rouges et autres variétés	25
Huile	colza, tournesol	101
Poisson (15% frais)	POISSON FRAIS  Merlu, hareng, thon, cabillaud, sardine, truite	22
(1570 )1 (13)	PRODUITS LAITIERS	
Crème fraiche	liquide et épaisse	76
-	tomme de vache et de brebis, pâte molle vache, chèvre	50
Fromage	frais buche, gruyère, emmental, brie, roquefort, etc.	30
Fromage blanc	nature	49
Desserts lactés	nature, nature sucré, aromatisé, fruits, crèmes desserts, riz au lait	314

# Les produits locaux sont-ils trop cher?

Nous avons recueillis des prix moyens sur quelques produits pour comparer le prix "grossiste" et le prix issu de fermes locales (les produits ont la même dénomination mais pas la même qualité et la même composition).

Ces données nous indiquent que pour certains produits les prix sont à peu près identiques : fruits, légumes, yaourts bio. Il y a à contrario une différence significative sur la viande. Il faut noter que le prix d'achat des cantines varie beaucoup selon leur taille. Les prix indqués sont ceux d'un lycée.

Produit	Prix grossiste 2019	Prix producteur local
Battavia	0,55	0,90
navet	1,40	2,10
courgette	1,10-1,40	1,95
Carotte	0,85	2,10
Concombre	0,7 (U)	2,70
butternut	1,20	2,10
poivron	2 – 3,20	3,10
poireau	1,25 - 2,10	2,60
Aubergine	1,35 – 1,80	2,60
Tomate ronde	0,95 - 1,70	1,90
Pomme	1,10 - 2,60	1,90 - 2,00
Kiwi	1,70 - 2,60	2,70 - 3,5
Yaourt nature	0,095 (U)	0,35 (U)
Yaourt nature AB	0,37 (U)	0,38 (U)
Pâte molle vache AB	14,00	16,00
Veau AB	8,80	13,60
Chipolata	5,80	8,20
Jambon blanc	5,50	16
Côte de porc	5,95	8
Sauté de porc	5,30	5,50

# Quelle part de Bio et Local?

Le tableau ci-après compare les taux de bio et de local selon le type d'établissement dans le département et au national. la comparaison du "local" entre le département et le national sont à considérer avec du recul, car il existe une définition précise de ce terme dans le cadre du programme "Manger bio & local" mais pas au niveau national, chaque territoire peut donc avoir une définition différente.

Au niveau national, 50% du bio est aussi « local » contre 75% dans notre département. Au national, le coût "matière" du repas augmente avec la proportion du bio: à 1,87€ avec 25% de bio et 2,02 à 40% de bio.

TYPOLOGIE	Part de Local dans le 64 (%)(1)	Part de bio dans le 64 (%)(1)	Part de bio National (%)(2)(3)(4)
Crèche	12	38	Pas de donnée
Ecole	26,2	12,9	34,2
Collège	20,7	17,1	17,7
EHPAD	25,6	0	40,2
Foyer pour adulte	21,6	0,8	Pas de donnée

### **Sources**

- (1) Données « Manger bio & local » issues de 148 établissements
- (2) Données Un plus bio issus de 4 700 établissements volontaires
- (3) L'étude indique que 50% des produits bio sont locaux. A noter qu'il n'existe pas de définition nationale du « local », cette donnée n'est donc pas complètement comparable à celle du 64.
- (4) L'étude indique qu'avec un taux de bio moyen, le coût denrée est de 1,87€. Il passe à 2,02 pour un taux de bio de 40%. Soit un prix qui augmente de 8%.



# **Approvisionnement**

- La notion de local est souvent plus forte que le bio pour les acheteurs en Béarn (le bio et local est quand même cité comme l'idéal)
- La loi EGalim a provoqué une hausse de la demande en produits locaux mais a semé la confusion auprès des acheteurs, car les produits « locaux » ne sont pas clairement intégrés dans la loi. Il est nécessaire que chaque collectivité fixe une « politique d'achat » claire pour le personnel de cuisine.
- En moyenne moins de 50% des légumes achetés en RHD sont entiers et frais. Le reste étant du surgelé, en conserve ou en 4e et 5e gamme (pelés, tranchés cuits ou crus)
- L'approvisionnement en viande fermière est quasi inexistant (un peu de porc de volaille PAC et de bœuf). Une partie de la viande est acheté en local auprès d'entreprises agro-alimentaire, mais la traçabilité sur l'origine de la viande est insuffisante.
- Les appels d'offres ne sont pas toujours adaptés à l'offre locale

## **Nutrition**

- En moyenne, la part de viande servie en RHD est supérieure aux recommandations nutritionnelles de l'Etat (GEMRCN).
- En moyenne, la consommation en légumineuse est inférieure aux recommandations de l'Etat (GEMRCN).
- Le repas végétarien hebdomadaire imposé par EGalim n'est pas mis en place dans tous les restaurants collectifs
- Lorsque le repas végétarien est mis en place, il est majoritairement composé de produits industriels « ultra transformés » faute de savoir-faire des équipes.

# **Ressources et gestion**

- On peut introduire du bio et du local sans surcoût jusqu'à un certain %, mais il semble qu'il y ait une limite. Cette limite est variable selon les ressources humaines, le matériel, les compétences du personnel et le budget alloué à la cantine. La question des moyens est donc importante
- Les cantines qui délèguent la confection des repas à un prestataire sont souvent mécontentes de la qualité et de la transparence sur l'origine des produits et la qualité de ceux-ci
- Les chefs cuisiniers souhaitent une facilitation pour l'achat de produits locaux (accès à une gamme variée avec 1 interlocuteur et 1 facture). Ceux qui ont des taux de produits bio et locaux très importants font souvent des heures supplémentaires non payées par conviction
- les chefs cuisiniers sont peu valorisés au regard de leurs responsabilités et de leur charge de travail. « En 2012, sur 54 500 agents employés par le bloc communal pour la production des repas, 95 % relevaient de la catégorie C. » (Source : cour des comptes).
- le personnel de cuisine se forme peu car il est difficile de gérer leur absence. La formation est pourtant un facteur de réussite important

# Sensibilisation et gouvernance

- Le changement de pratiques dans les établissements nécessite une volonté politique et un accompagnement
- Certains produits fermiers sont gaspillés par les convives, en particulier au collège et lycée car la texture ou le goût est variable et différent de l'industriel. Les produits laitiers sont particulièrement concernés.
- Les chefs cuisiniers et gestionnaires connaissent mal les différentes filières locales et les différents modes de production

# **Préconisations**

# Structures agricoles

- créer une plateforme de distribution des produits locaux pour faciliter leur accès et simplifier le travail des producteurs et des agents de cuisine
- animer les filières locales pour mettre en adéquation offre et demande : identifier et qualifier la demande pour accompagner le développement de l'offre et vice-versa
- favoriser le travail collectif, notamment en maraichage, viande de bœuf et de porc
- promouvoir et valoriser les filières locales, notamment avec des visites de fermes pour les gestionnaires et les cuisiniers
- accompagner la réponse aux appels d'offre et travailler avec le groupement de commandes pour adapter les lots à l'offre locale
- travailler avec les associations de sensibilisation pour créer des animations en lien avec les problématiques agricoles locales
- identifier les besoins en outils de transformation





# Collectivités locales

- définir ce qu'est un produit « local » en Béarn
- Accompagner la mise en place d'une communication qui permet aux consommateurs d'identifier ces produits (Y compris les particuliers sur les marchés, les magasins, etc.)
- Inciter les communes à intégrer le programme « Manger bio & local »
- Reprendre la régie pour la confection des repas.
- donner les moyens au service de restauration de cuisiner des produits frais bio et locaux : ressources humaines, formations, matériel, budget.
- Des formations sont à privilégier : cuisiner des poulets entiers, découpe des agneaux et chevreaux, cuisiner les légumes d'hivers, les légumineuses.
- -(Re) Valoriser le rôle du chef de cuisine a qui un travail de plus en plus complexe est demandé avec des moyens constants.
- Former les cuisiniers et sensibiliser les convives pour respecter les quantités de viande recommandées. Cette action permet en même temps de dégager de l'argent puisque la viande est la plus grosse charge (entre 30 et 50% du budget)
- Accompagner la mise en place d'animation et d'outils pour sensibiliser les convives : agriculture locale, équilibre alimentaire, etc. (financement de structures locales via un appel à projet par exemple)
- accompagner la création d'outils de transformations structurants pour le territoire

# La plateforme logistique

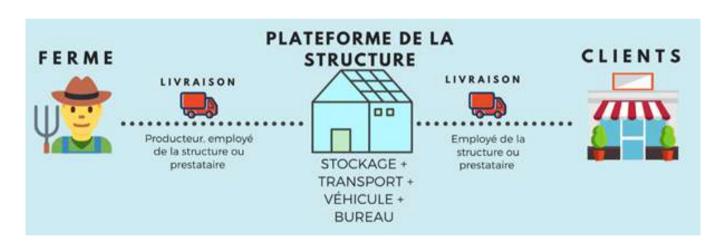
# Un outil pour le développement des circuits courts

C'est une structure qui dispose d'un espace de stockage qui permet de rassembler tous les produits et de préparer les commandes.

La livraison au départ de ce lieu est effectuée par un véhicule propre à la structure et/ou est déléguée à un transporteur

Des employés assurent le fonctionnement : prise des commandes, démarchage commercial, facturation, communication, gestion de l'approvisionnement.

A la demande des producteurs, une solution de ramasse de proximité des produits sera étudiée



### **AVANTAGES**

- réduit le temps de livraison et de démarchage commercial des producteurs
- accès à toute la gamme de produits avec une livraison et une facture pour tous les clients
- réduction des coûts de transport
- possibilité de vente hors département (crémiers, restaurateurs, autres plateformes, etc.)

### **INCONVENIANTS**

La plateforme peut réduire le contact entre le fournisseur et le client. Les producteurs et les cuisiniers veulent gagner du temps, mais certains d'entre eux souhaitent garder ce lien. Il existe plusieurs moyens de conserver ce lien : animations des producteurs dans les cantines, appels téléphoniques, visites de fermes, supports vidéos, réseaux sociaux pour parler de l'actualité des fermes et des convives.