



# **Valorisation des produits issus de l'agriculture locale et développement territorial**

- **Butgenbach 11 mai 2005 - Séminaire régional Leader +**
- **Atelier GT 3 : Dimension économique - Rentabilité économique, formation et professionnalisation des acteurs**
- **Case study « collectivités pour une alimentation durable »**

## **Etienne Aulotte**

BIOFORUM WALLONIE

Responsable Développement filière

47, Chaussée de Namur

B-5030 Gembloux

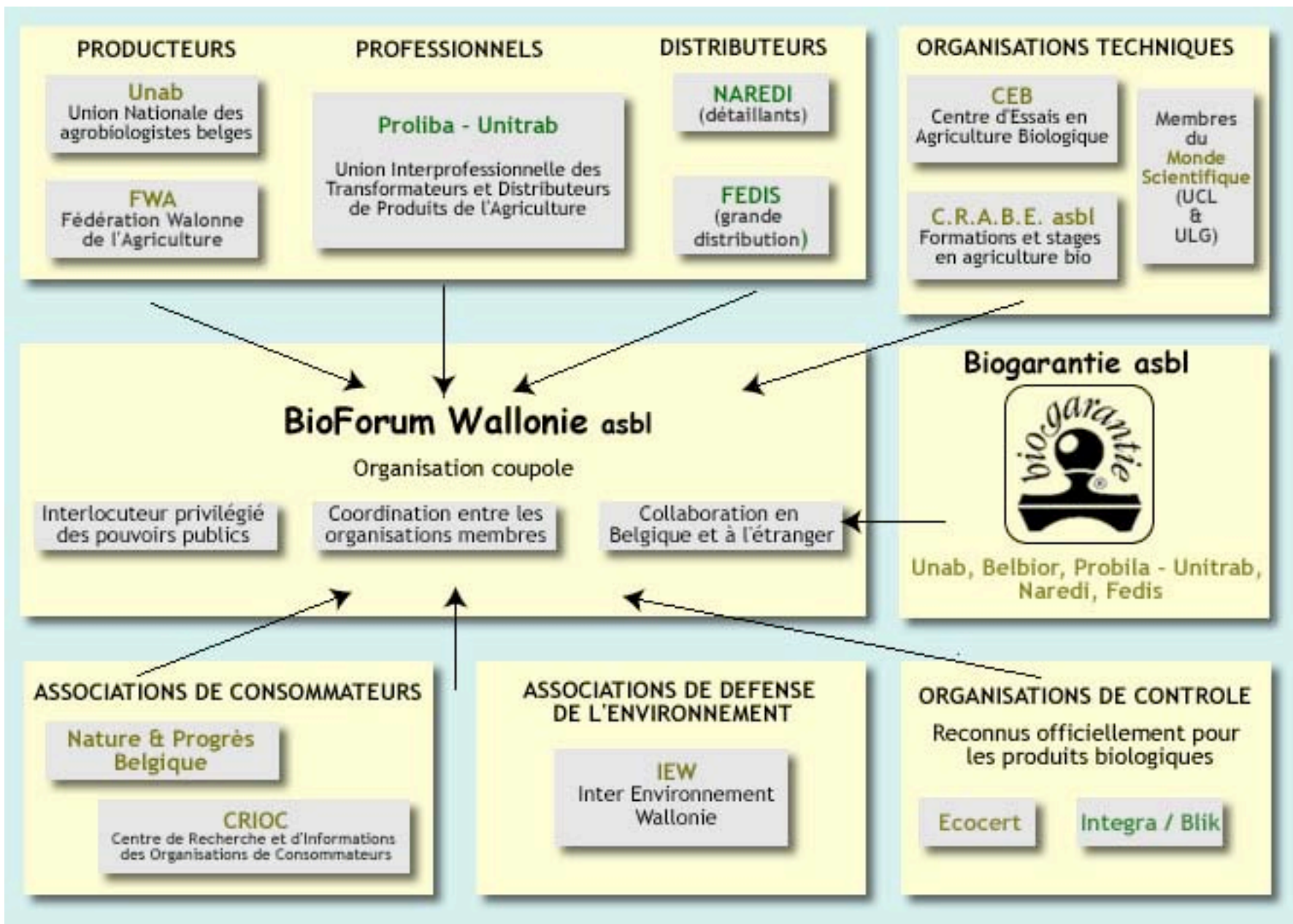
Tél : +32.81.61.46.55

Fax : +32.81.61.01.45

GSM : +32.479.28.30.22

E-mail : [etienne.aulotte@bioforum.be](mailto:etienne.aulotte@bioforum.be)

Site internet : [www.bioforum.be](http://www.bioforum.be)





# Case study – collectivités pour une alimentation durable

**Coordinateur** : Bioforum Wallonie – Etienne Aulotte – etienne.aulotte@bioforum.be - +32.479.28.30.22

**Partenaires** :

- **Philippe Renard (Société Fraternity) – Consultant/expert cooker**
- **Nicolas Guggenbuhl – Nutrition specialist**
- **Les acteurs du monde bio (producteurs, groupements, transformateurs) et fair-trade (CNCD, OXFAM)**

**Financement** :

- **Ministère de la Région Wallonne – DGA – Direction « vulgarisation et développement » et Direction de la Qualité**

**Objectifs généraux poursuivis**

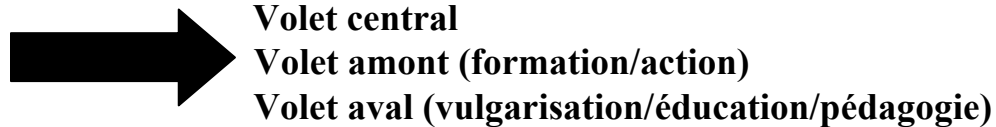
- **Dynamisation et développement des filières agro-biologiques**
- **Assurer un rôle de relais permettant l'adéquation entre les exigences et l'organisation des filières d'écoulement en aval (cas du « catering ») et le secteur**
- **Aider les collectivités à être acteur de leur projet – création de « projet de collectivités »**
- **Favoriser les partenariats et contrats de confiance « collectivités-fournisseurs-Bioforum »**



**La prospection du secteur du catering = nécessité d'une approche méthodologique intégratrice de la complexité de l'aval (acheteurs) tout en tenant compte des exigences de l'amont (organisation propre des filières)**

### **Etape 1 : Une démarche complète et intégrée en « aval » vis-à-vis du secteur « catering »**

- **Approche multisectorielle et multi-acteurs (projets communs locaux – groupements de collectivités ou initiatives communales appuyées via traiteur central)**
- **Basée et développée sur 3 volets complémentaires et indissociables vis-à-vis du secteur de la restauration collective**

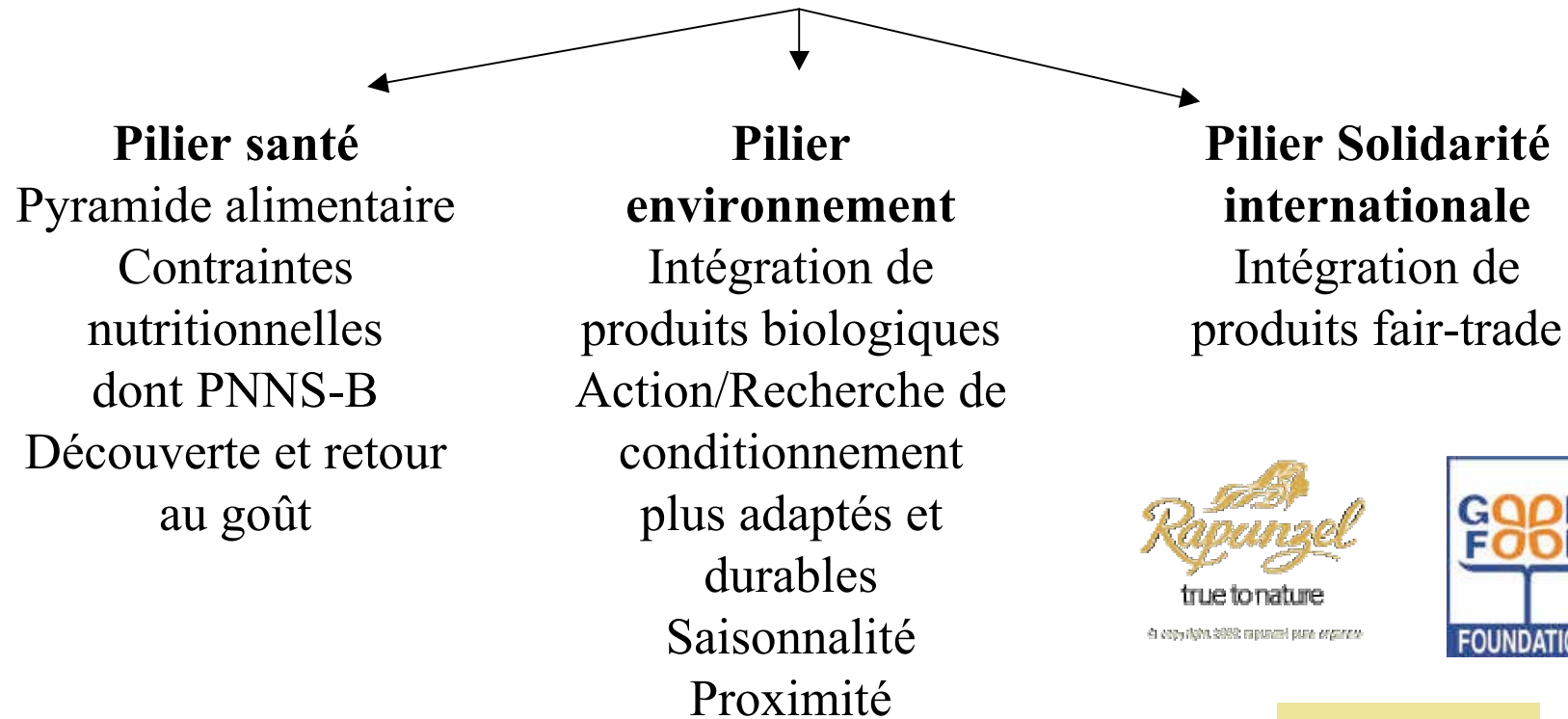


### **Etape 2 : en partenariat et conditionnée par les acteurs du monde rural**

- **Proximité et centralisation des productions**
- **Professionnalisation des acteurs (organisation et logistique des livraisons)**
- **Adaptation et flexibilité des propositions faites en réponse au « volet central »**  
**= Développement et recherche de nouveaux conditionnements plus adaptés**
- **Assise du partenariat au travers d'un double projet de convention tout en assurant la neutralité de Bioforum comme organisme « relais »**



## Etape 1 : Approche multisectorielle basée sur 3 piliers en interaction





## **Approche multi-acteurs (projets communs locaux et groupements de collectivités)**

- Très petites collectivités = coûts logistiques non négligeables et limite seuil de non rentabilité surtout si grande diversité et petits volumes de produits demandés. Approche « produit ponctuel » recommandée si pas autre solution
- Trop grande collectivité = Attention à la capacité long terme de livraison du secteur fonction du développement et de la structuration propre à chaque filière.
- Favoriser les projets communs multi-collectivités via cuisine centrale (traiteur), via des « caterers » de petite dimension et sensibles ou via un projet commun entre responsables et cuisiniers de différentes collectivités géographiquement distinctes
- Favoriser les projets soutenus par les pouvoirs publics (projet communaux, etc)



## **Le volet central : d'un projet « généralisable » vers un projet « clé sur porte »**

- Une nécessaire intégration des contraintes techniques et économiques liées au fonctionnement du secteur de la restauration collective. Audit préalable des cuisines et capacités « catering » (stockage, congélation, etc) indispensable
- Une intégration progressive de produits bio selon une méthodologie dite du « step by step » selon modèle finlandais
- Développement de plans alimentaires généraux illustrés par des menus adaptés et élaborés par les personnes directement impliquées (directeur, cuisiniers) ➡ Faisabilité pratique doit être recherchée au cas par cas (exemple d'une utilisation de légumes frais souvent incompatibles avec l'équipement et temps disponible)
- Leur donner la possibilité de développer, dans le respect des plans nutritionnels, tous les menus et plats (pas d'imposition) mais leur donner un exemple concret de menu adapté et chiffré économiquement tenant compte des spécificités liées aux produits biologiques pouvant réduire le cost matière (% en eau moins important)



## **Le volet central : d'un projet « généralisable » vers un projet « clé sur porte »**

- Marquer le coup par l'introduction de plats tendances (Hamburger bio-dynamique, Durum, etc). Combattre le « old fashion » traditionnel lié aux produits biologiques. Favoriser l'approche du goût et découverte (introduction de céréales oubliées (Boulgour), légumes oubliés (panais), etc. Elargir la gamme des produits disponibles (plats chauds, petite restauration, petits déjeuners, lunch packet)
- Alternier les plats chers (produits viandeux) et moins chers (Boulgour) avec « turnover » sur un mois pour maintenir les cost slimentaires
- Respect des équilibres « viandes nobles » et « viandes de fabrication » permettant une valorisation de l'entièreté de l'animal indispensable pour assurer la rentabilité des chaînes de transformation
- Trouver les bons compromis avec les gestionnaires des collectivités (type de produits, conditionnements). Accord indispensable sur le pourcentage d'intégration de produits et « food cost ».



## Exemple concret de plan alimentaire proposé aux écoles primaires

	Lundi	Mardi
<b>SEMAINE 1</b>		
Dîners		
<b>Hors d'œuvre</b>	potage vert	Potage rouge
<b>Viande</b>	poisson poché	Bœuf haché maigre
<b>Sauce</b>	/	brune
<b>Légumes</b>	en purée	légumes crudités
<b>Sauce lég.</b>	/	/
<b>Féculent</b>	pdt en purée	/
<b>Dessert</b>	Fruit frais	Fruit cuits
<b>SEMAINE 2</b>		
Dîners		
<b>Hors d'œuvre</b>	Potage vert clair	Potage rouge
<b>Viande</b>	Poisson meunière	porc
<b>Sauce</b>	Poisson	blanche
<b>Légumes</b>	francs	en gratin ou en préparation
<b>Sauce lég.</b>	/	/
<b>Féculent</b>	Riz complet	Pâtes
<b>Dessert</b>	Pâtisserie	fruits frais

## Exemple concret de menu proposé aux milieux scolaires (intégration de 42% de produits bio (pondéral) pour 21% d'ingrédients

Hamburger "bio-dynamique"																
1/2 sandwich r	100	100	0,1	0,1	0,1	*	*	pièce	0,225	2,25	1,8				0,18	0,225
carotte râpée	35	35	0,035	0,035	0,035	*	*	1kg	0,035		0,96				0,0336	0,0336
Haché de bœuf	90	80	0,09	0,08	0,08	*	*	kg	0,5712	7,14	3,95				0,3555	0,5712
oignon	12	12	0,012	0,012	0,012	*	*	kg	0,012		0,34				0,00408	0,00408
œuf	1	1	0,001	0,001	0,001	*	*	30p	0,001		1,3				0,0013	0,0013
coulis de tomate	40	40	0,04	0,04	0,04			kg	0,04		0,8				0,032	0,032
ketchup	5	5	0,005	0,005	0,005			5kg	0,005		1,66				0,0083	0,0083
sel iodé	1	1	0,001	0,001	0,001			kg	0,001		0,33				0,00033	0,00033
poivre	0,18	0,18	0,00018	0,00018	0,00018			kg	0,00018		14,6				0,002628	0,002628
pomme	60	60	0,06	0,06	0,06	*	*	18kg	0,09	1,5	0,96				0,0576	0,09
huile de colza	8	8	0,008	0,008	0,008			litre	0,008		2,65				0,0212	0,0212
vinaigre balsam	2	2	0,002	0,002	0,002			litre	0,002		2,56				0,00512	0,00512
graines de sésa	3	3	0,003	0,003	0,003			kg	0,003		3,97				0,01191	0,01191
graines de pav	3	3	0,003	0,003	0,003			kg	0,003		3,97				0,01191	0,01191
salade frisée	20	20	0,02	0,02	0,02	*	*	6 pièces	0,0122	0,61					0,02	0,0122
															<b>1,01</b>	<b>1,031</b>
															<b>0,745</b>	

- Originalité des plats proposés
- Réduction relative des viandes (moins de perte en eau) – modification du type de graisse (huile de colza), type de sel (sel iodé) = arguments bien appréciés des collectivités.
- Augmentation relative des légumes (PN- ou PN+)

**« Food cost » et « aspects pratiques » doivent être illustrés clairement au travers d'un tableau modulable. Objectif : atteindre un accord acceptable (avalisation du tableau) entre les deux parties.**

<b>Rapport produits bio/total produits utilisés (en pondéral PN-)</b>	<b>7,78561</b>	<b>3,256</b>	<b>42%</b>																
<b>Rapport produits bio/total produits utilisés (en nombre d'ingrédients)</b>	<b>366</b>	<b>72</b>	<b>21%</b>																
Prix moyen des menus mixtes PN+	<b>1,48299</b>	<b>23,7279</b>																	
Prix moyen des menus mixtes PN-	<b>1,46598</b>	<b>23,4557</b>																	
Prix moyen des menus conventionnels	<b>1,21197</b>	<b>19,3915</b>																	
Prix moyen des plats chauds mixtes PN+	<b>1,11917</b>	<b>17,9068</b>																	
Prix moyen des plats chauds mixtes PN-	<b>1,11975</b>	<b>17,916</b>																	
Prix moyen des plats chauds conv	<b>0,99109</b>	<b>15,8574</b>																	
Prix moyen des potages mixtes PN+	<b>0,06078</b>	<b>0,97243</b>																	
Prix moyen des potages mixtes PN-	<b>0,05853</b>	<b>0,93651</b>																	
Prix moyen des potages conv	<b>0,0555</b>	<b>0,88808</b>																	
Prix moyen des desserts mixtes PN+	<b>0,30304</b>	<b>4,8487</b>																	
Prix moyen des desserts mixtes PN-	<b>0,2877</b>	<b>4,6032</b>																	
Prix moyen des desserts conv	<b>0,16538</b>	<b>2,6461</b>																	

**Prix indiqués : Prix HTVA transport compris**



## **Le volet amont : Réouvrir le débat autour d'un fonctionnement trop conditionné en interne**

### **Outils spécifiques à l'attention des gestionnaire et cuisiniers des collectivités**

- Kit formation (sensibilisation aux modèles agricoles et aux produits, idées de menus, FAQ, etc)
- Newsletter « catering » pour les informer sur de nouveaux produits, nouveaux conditionnements, idées tendances, etc.
- Formation/action (1/2 journée) pour apprendre à manipuler les produits et changer les habitudes en matière de gestion interne des cuisines – action en cours avec 2 demi-journées programmées (09 juin 2005 – Hôpital de la Citadelle Liège)
- Observatoire européen des initiatives – mise en réseau des collectivités durables et échange d'informations pratiques entre collectivités engagées.



## **Le volet aval : Une nécessaire sensibilisation et formation du public cible (convives)**

- Durascore (projet commun de collectivité et projet individuel des convives de chaque collectivité). Sensibilisation des élèves à leur choix alimentaire.
- « Labelling » des collectivités (remise de prix et idée concours)
- Kit pédagogique utilisé par les professeurs avec idées et conseils pour la maison
- Casette ou DVD interactif
- Animations pédagogiques



## **Etape 2 : Identification des fournisseurs et caractérisation de ceux-ci**

- Une bonne connaissance préalable du fonctionnement des filières présentes sur le territoire, de leurs capacités et des acteurs qui les dynamisent est indispensable
- Favoriser la proximité dans le respect des règles logistiques et des réglementations en vigueur (nouvelles réglementation HACCP, transport frigorifique, etc) + rôle d'information vis-à-vis des collectivités et des acteurs
- Favoriser les structures coopératives et de regroupement des productions limitant le nombre de fournisseurs et assurant une certaine flexibilité en terme de réponse à la demande



## **Adaptation et flexibilité des propositions faites en réponse au « volet central »**

### **Développement et recherche de nouveaux conditionnements plus adaptés : cas de la viande bovine**

- Différenciation et diversification des produits (charcuterie, produits basiques, conditionnements, etc) – Ratio 70/30 viandes de fabrication dans les collectivités par exemple nécessite une diversification dans les fournitures
- Trouver des solutions/alternatives aux freins provisoires rencontrés par le secteur (pas de pomme de terre lavée, épluchée et sous vide, pas de conditionnements individuels pour les produits de volailles, problèmes des pains pré-tranchés (DLC limitée), pas de beurrés en barquettes individuelles, etc
- Réflexions sur les conditionnements (éco-conditionnement et « convenience food ») = limiter l'effet anti-écologique liée aux produits et réduction des costs (emballage sous atmosphère = 50% du prix) – développement de nouveaux conditionnements moyennant « projet de collectivités »



## Assise du partenariat au travers d'un projet de convention tout en assurant la neutralité des structures relais

- Publicité vis-à-vis du secteur aval – « data base » des fournisseurs intégrant les paramètres demandés par le secteur aval

### Données spécifiques produits

- Ø Existence et mise en place d'un système de maîtrise des risques alimentaires dans les processus de transformations/production des denrées alimentaires
- Ø Type de produits
- Ø Conditionnements existants
- Ø Durabilité des produits (DLC)
- Ø Prix à l'unité (kg ou litre)

### Données spécifiques livraisons

- Ø Logistique de livraison disponible : transports frigorifiques disponibles, agréation ISO, ...
- Ø **Modalités de livraisons à détailler**
- Ø Couverture possible en terme de livraison : entièreté de la Région Wallonne ou autres
- Ø Modalités pour les livraisons : nombre de livraisons possibles par semaine
- Ø Modalités de paiement (30 jours fin de mois, ...)

- Double convention assurant la neutralité des structures relais (convention « fournisseur » et convention « collectivité »)





# Résultats

- Deux milieux scolaires en phase test pour 580 plats chauds délivrés par jour
- Une structure hospitalière réalisant une semaine de test produits soit 600 repas par jour
- Un projet Auberge de Jeunesse en cours de finalisation soit un potentiel de 200.000 petits-déjeuners par an et 50.000 « lunch packet » par an
- Un projet avec SODEXHO en cours d'étude à petite échelle (25 collectivités)