

# • POURQUOI ET COMMENT • s'approvisionner localement ?



CONSEILS AUX ACHETEURS

## VOUS ÊTES

- Un responsable d'établissement public ou privé de restauration hors domicile : directeur, responsable des achats, cuisinier...
- Un élu ou technicien d'une collectivité territoriale
- Une entreprise de préparation ou de livraison de repas hors domicile.

Cette fiche vous apporte les premiers conseils pour favoriser l'approvisionnement en produits locaux de vos établissements ou entreprises.

Pour en savoir plus, contacter votre Chambre départementale d'agriculture.



## UN TRAVAIL D'ÉQUIPE

« L'achat local » nécessite une **dynamique collective**. Avant de vous lancer, pensez à réunir, ou a minima, informer tous les acteurs qui, de près ou de loin, seront décideurs, acteurs ou facilitateurs de votre projet. Une communication interne dans votre entreprise ou établissement sera utile et indispensable à la réussite de ce projet.



## LA DÉFINITION DU « LOCAL »

Ne cherchez pas, elle n'existe pas. Il n'existe pas de réglementation associée au terme « local ». Il convient donc de **trouver une définition partagée par tous les intervenants** de votre projet et de l'expliquer clairement dans vos démarches de sensibilisation et de communication. L'approvisionnement local peut être défini par rapport à un territoire départemental ou régional, par rapport à une distance kilométrique, selon l'offre disponible sur ce territoire et les logiques géographiques.



## QUELS SONT LES AVANTAGES DE L'ACHAT LOCAL ?

### » LA QUALITÉ DES PRODUITS

La proximité géographique associée à un nombre réduit d'intervenants vous garantit la fraîcheur des produits. Cette fraîcheur vous permet de lutter contre le gaspillage alimentaire et, pour les fruits et légumes, elle est source de vitamines et de goût.

### » LA RÉACTIVITÉ DU SERVICE

Le partenariat avec un producteur ou une entreprise locale vous **garantit la réactivité de la livraison, du réassort et du dépannage**, atouts nécessaires à votre métier. C'est également l'assurance d'une connaissance précise de l'offre locale et d'une meilleure adaptabilité aux spécificités régionales ou locales de vos services de restauration.

### » DES PRIX JUSTES POUR VOUS ET RÉMUNÉRATEURS POUR LES PRODUCTEURS

Vos échanges avec les différents intervenants locaux du projet permettent de mettre à plat et de partager les contraintes économiques de chacun. La création de **partenariats gagnant/gagnant** en sera facilitée et n'impactera pas forcément le coût de revient de vos repas.

### » LA SATISFACTION DE VOS ÉQUIPES ET DE VOS CONVIVES

Cuisiner et consommer local apportent à l'unanimité une satisfaction humaine et sociale qui valorise tous les métiers du champ à l'assiette. Cela contribue au bon fonctionnement de votre équipe.

### » L'ANCRAGE TERRITORIAL

L'achat local participe au développement économique d'un territoire en créant de la valeur, des activités non délocalisables et des emplois. C'est un moyen de participer activement à la vie de son territoire.





## LES ÉTAPES CLEFS POUR ACHETER LOCAL

1

### CONNAÎTRE PRÉCISÉMENT L'OFFRE LOCALE À DESTINATION DE LA RHD

» Rapprochez-vous des Chambres d'agriculture afin de connaître les spécificités des productions locales (saisonnalité, présence ou absence de filière organisée, conditions de marché et autres caractéristiques) ainsi que l'existence d'outils structurants sur le territoire : plateformes de regroupement de l'offre, catalogues, sites internet, partenariats avec des grossistes locaux, visites d'exploitations, appuis à la réalisation d'appels d'offre...

» Rencontrez les producteurs et les entreprises locales pour affiner vos connaissances des fournisseurs et des produits. Dans l'idéal, invitez-les dans votre restaurant et visitez leurs exploitations. Ces rencontres permettent de connaître les particularités de chaque métier et de faciliter l'achat local : l'adaptation du produit (calibre, recette,...), des emballages, des conditions de livraison ainsi que la planification des besoins afin que les producteurs anticipent les productions.



*Mettez en place une démarche progressive pour faciliter la réussite de votre projet, en commençant par exemple par une famille de produits ou encore par des opérations saisonnières.*

*Participez aux rencontres fournisseurs/acheteurs organisées par les Chambres d'agriculture tout au long de l'année.*

*N'hésitez pas à envisager des tests produits !*



*Dans plusieurs départements, les Chambres d'agriculture accompagnent des plateformes virtuelles ou des plateformes physiques de regroupement des produits :*

*Ariège : Plateforme Terroirs Ariège Pyrénées  
[www.terroirs-ariège-pyrenees.jimdo.com](http://www.terroirs-ariège-pyrenees.jimdo.com)*

*Aude : Agrilocal 11  
[www.agrilocal11.fr](http://www.agrilocal11.fr)*

*Haute-Garonne et Tam : Plateforme Produit sur son 31  
[www.produitsurson31.fr](http://www.produitsurson31.fr)*

*Hérault : Agrilocal 34  
[www.agrilocal34.fr](http://www.agrilocal34.fr)*

*Lot : Drive Fermier du Lot  
[www.drive-fermier.fr/cahors](http://www.drive-fermier.fr/cahors)*

*Lozère : Agrilocal 48  
[www.agrilocal48.fr](http://www.agrilocal48.fr)*





## 2

### ADAPTER LES MENUS ET LES APPELS D'OFFRE

Une fois l'offre disponible identifiée, il vous faut maintenant ajuster vos menus (le cas échéant vos appels d'offre) et structurer votre service de restauration :

- » Choisir judicieusement votre type de marché public en fonction notamment des capacités techniques des futurs fournisseurs.
- » Favoriser l'allotissement afin de permettre aux producteurs locaux de répondre au marché.
- » Utiliser des critères de sélection favorables : nombre d'intermédiaires réduit, signe d'identification de la qualité et de l'origine (label rouge, IGP, AOP, AB...), animations pédagogiques et rencontres fournisseurs, possibilités de dépannages et réassorts, qualité des services.
- » Arbitrer judicieusement la pondération des critères (renforcer le critère Technique et minimiser le critère Prix par exemple).
- » Adapter les clauses de fixation et de révision des prix à un marché local, responsable, social et solidaire. Les circuits courts ne sont pas compatibles avec des repères Prix des MIN et cours du gros ou indices de consommation.



*Choisir des critères techniques d'appels d'offre suite à des rencontres avec des potentiels fournisseurs est tout à fait légal et même conseillé.  
Utiliser le gré à gré pour commencer.  
Consulter [la boîte à outils Localim du Ministère de l'agriculture](#) pour vous aider dans les appels d'offre.*

### CAS PARTICULIER

Dans le cas d'une Délégation de Service Public, les étapes 1 et 2 devront être réalisées par le prestataire, sous l'impulsion et, dans la mesure du possible, avec la participation du gestionnaire de l'établissement ou du responsable de l'entreprise.

## 3

### INFORMER ET COMMUNIQUER SUR VOTRE PROJET

La diffusion des appels d'offre est une étape importante. La date d'émission et les délais de réponse doivent être adaptés aux saisonnalités.

Les Chambres d'agriculture peuvent vous aider à diffuser vos appels d'offre le plus largement et le plus tôt possible afin de laisser le temps aux fournisseurs de s'organiser pour la production, la transformation, la mise en marché et la logistique adaptés à vos besoins.

N'oubliez pas d'informer et faire connaître votre démarche d'approvisionnement local auprès de vos convives. Cela vous permettra d'expliquer les changements et d'anticiper leurs interrogations.



*Ces étapes devront être renouvelées régulièrement afin de vous inscrire dans une démarche de progrès favorisant l'intégration des produits locaux dans votre restauration.*



## Programme de l'Union Européenne à destination des écoles



Ce programme consiste en l'octroi d'une aide pour la distribution gratuite de fruits et légumes, de lait et de certains produits laitiers aux élèves dans les établissements scolaires (de la maternelle au lycée).

La distribution de produits est accompagnée de mesures pédagogiques à mettre en place une fois par trimestre : interventions en classe, dégustation, éducation sensorielle, ou encore visites de fermes ou d'entreprises agro-alimentaires.

Le taux d'aide est fixé à 100% (sur la base de montants forfaitaires qui varient selon le type de produit distribué et le type de mesure pédagogique mise en place).

Pour plus d'informations, rendez-vous sur le site internet de la [DRAAF Occitanie](http://DRAAF Occitanie)

Cette fiche a été réalisée avec le soutien financier de la DRAAF Occitanie.



### VOIR AUSSI

Le film [«Manger local en restauration collective»](#) réalisé par la Chambre régionale d'agriculture Occitanie et les autres fiches thématiques «Comment réussir des rencontres acheteurs/fournisseurs pour la restauration collective?», «Comment me préparer avant de rencontrer les acheteurs de la restauration collective?»

### COORDINATION RÉGIONALE ET RÉALISATION GRAPHIQUE

Chambre régionale d'agriculture Occitanie

Marie Largeaud,  
[marie.largeaud@occitanie.chambagri.fr](mailto:marie.largeaud@occitanie.chambagri.fr)

Aurore Antognolot,  
[aurore.antognolot@occitanie.chambagri.fr](mailto:aurore.antognolot@occitanie.chambagri.fr)

Octobre 2017

### RELECTURE

Chambres d'agriculture d'Occitanie

### RÉDACTION

Gilles PLANAS,  
Chambre d'agriculture des Pyrénées-Orientales  
[g.planas@pyrenees-orientales.chambagri.fr](mailto:g.planas@pyrenees-orientales.chambagri.fr)

Clémence POUPIN,  
Chambre d'agriculture de l'Ariège  
[clemence.poupin@ariege.chambagri.fr](mailto:clemence.poupin@ariege.chambagri.fr)



FICHE THÉMATIQUE RESTAURATION HORS DOMICILE



POURQUOI ET COMMENT S'APPROVISIONNER LOCALEMENT