



Rencontres du Réseau LOCAL de Loire-Atlantique

Mercredi 5 décembre 2018



Le Réseau local développe des outils et des temps d'échange et de réflexion qui permettent de réinterroger les pratiques de consommation alimentaire en restauration collective

MANGER LOCAL À PRIX MAITRISÉ

Qu'est-ce qu'un bon prix ?

Qu'est-ce qu'un prix juste ?

Vaste question posée à la journée du Réseau local, édition 2018

et traitée à travers divers témoignages qui prouvent que des solutions existent dans ce domaine, mais qu'il n'y a pas de recette toute faite.

L'échange et l'inscription des contrats dans la durée favorisent les ententes « gagnant-gagnant ».

Retour sur les témoignages de la matinée.

Mathieu Tripault de l'agence Déclic a d'abord invité les participants à s'interroger sur ce qu'était un prix. *Valeur d'échange exprimée en monnaie* pour le dictionnaire Larousse, la notion de prix juste a quant à elle questionné à travers les siècles. Elle est présente dans l'enseignement d'Aristote et est théorisée par St Thomas d'Aquin ! Mais il n'existe pas de définition unanime du « prix juste » et cette notion est absente du vocabulaire de la commande publique. C'est parce qu'elle renvoie à l'identification préalable du besoin et de l'acceptabilité tant pour le fournisseur que pour le consommateur du point de vue des coûts sociaux, environnementaux et des denrées que cette notion du « bon prix-prix juste » est variable. Seule certitude, un bon prix n'est pas nécessairement le prix le moins cher, comme l'encourage l'économie de marché.

SENSIBILISER AU PRIX

Preuve en est pour le **maire de Loireauxence, Claude Gautier**, qui mène un travail de sensibilisation auprès des familles de sa commune dont les enfants fréquentent le restaurant scolaire. Il n'existe pas une réponse mais des réponses. Les familles sont sensibilisées au prix de revient d'un repas, dans une démarche d'équité où il existe sur Loireauxence 7 niveaux de prix selon les ressources de ces dernières. Les familles prennent en charge au minimum le coût matières du repas soit 2,53 €. Claude Gautier l'affirme, ce ne sont pas les familles les plus aisées qui payent pour les autres, mais la collectivité, dans le cadre de sa mission de service public et de redistribution. Il revendique avant tout la nécessité que chaque acteur d'une filière puisse se rémunérer décemment. Cela passe notamment par la reconnaissance de la compétence des paysans et de leur savoir-faire. Soutenus et reconnus, ils peuvent alors tendre vers une amélioration de la qualité de leurs produits.

MAITRISER LES COÛTS

Autre exemple présenté par **Laurent Bissery, adjoint aux affaires scolaires et à l'environnement de la commune de Bouvron**. Les enfants consomment chaque midi 100 % de produits bios et locaux au restaurant scolaire. La cantine est un outil pédagogique géré par une association de parents bénévoles. Seuls des produits bruts sont achetés, un travail sur les grammages permet d'adapter les proportions selon les classes d'âges, les enfants sont autonomes et sensibilisés à ce qu'ils consomment. Le résultat : presque plus de déchet et donc une absence de perte financière (aujourd'hui chaque enfant ne génère plus que 15 g de déchets/repas). Le passage à 100 % bio en 2017 a généré une augmentation de 20 cts par repas. Ce coût a été pris en charge par la mairie. Le coût matière est de 1,68 €/repas, ce qui est possible grâce à un travail sur les portions, à l'achat de produits bruts et non transformés et à la mise en place de 2 repas sans viande chaque mois. Laurent Bissery le reconnaît, les expériences locales ne sont pas duplicables partout et à toutes les échelles, la commune de Bouvron est riche en maraîchers et le chef cuisinier défend la transmission de la notion de bon repas aux enfants.

LA NOTION DE PRIX IMPORTANTE POUR TOUS

L'approvisionnement alimentaire en local et de qualité interroge tous les acteurs de la restauration collective : les producteurs qui se demandent comment intégrer ce réseau, les responsables de cuisine qui souhaitent proposer des produits locaux de qualité, les élus qui sont de plus en plus impliqués. **Pauline Malval, de l'atelier de transformation de légumes la Fée aux Ducs** (projet né de la volonté de développer l'espace maraîchage sur le site du lycée agricole Jules Rieffel afin d'avoir un débouché vers la restauration collective) explique qu'aujourd'hui une dizaine de maraîchers approvisionne l'atelier. Le prix des marchandises est fixé avec les maraîchers en octobre chaque année. Il ne varie pas au cours de l'année. C'est un confort pour les producteurs et pour les acheteurs. **Jean-Baptiste Fumery, maraîcher** installé à Bouguenais depuis 3 ans possède 2 ha en maraîchage diversifié en vente directe. Il livre des légumes à la Fée au duc. Pour répondre aux attentes de l'atelier de transformation, il s'est spécialisé dans ses apports à cette dernière sur 4 ou 5 légumes (céleri, betterave, butternut...). L'atelier lui passe une commande hebdomadaire, voire 2. L'avantage pour lui de travailler avec cette structure est aussi de pouvoir livrer des produits non calibrés, ce qui permet d'éviter le gaspillage à la production (produits autrement invendus car boudés par les clients – difficiles à travailler). **Yannick Yobé : responsable du restaurant au lycée Arago** travaille lui aussi avec l'atelier de transformation La fée au duc. Il apprécie dans l'organisation mise en place par l'atelier de pouvoir être en contact avec les producteurs lors des réunions organisées dans ce but. Ces rencontres sont un plus pour tout le monde : meilleure prise en compte des contraintes respectives et des attentes. Pour lui, travailler du produit local donne un sens au métier de cuisinier et participe à sa fierté de servir des plats sains et bons. En ouvrant partiellement son établissement à des publics extérieurs pour lesquels le coût repas est un peu plus élevé que celui appliqué aux élèves, le restaurant équilibre plus facilement son budget.

REPENSER LES HABITUDES, LEVER LES FREINS

Pascal Raballand, directeur Cap Marée (mareyeur – distributeur), annonce d'emblée que le système de vente de poissons frais auprès de la restauration collective est à améliorer. Les prix varient régulièrement et sont perçus comme élevés. Il propose 4 pistes pour réduire le coût supporté par les acheteurs : travailler le poisson en cuisine plutôt que l'achat systématique de produits filetés, respecter de la saisonnalité pour avoir un prix abordable, innover dans les systèmes de cuisson et l'usage de sauces, panacher des repas poissons avec des coquillages (moules) et des poissons d'eau douce (mulet, silure).

Patrick Offerti, responsable de la cuisine centrale Nantes (entre 15 à 16 000 repas servis par jour) a mené un travail avec des producteurs de volailles et CAP44. Parce qu'ils demandent trop de temps en découpe au moment du service il ne pouvait pas cuisiner des poulets entiers. De ce fait, il n'était pas possible de travailler avec des producteurs locaux qui sont dans l'incapacité de répondre à des quantités aussi importantes de manière régulière (et le poulet fermier est aussi plus coûteux que le poulet standard). Un marché public ayant comme caractéristique « poulet label découpé en 8 » a été publié et remporté par la société SDA en co-traitance avec l'atelier « De la terre à l'assiette ». La co-traitance entre SDA (filiale Terrena) et l'atelier De la terre à l'assiette permet d'alterner les approvisionnements entre ces deux fournisseurs et de trouver un équilibre des prix en mobilisant ponctuellement des producteurs locaux de poulets fermiers. **Benjamin Gabel, directeur commercial SDA volailles** explique que la demande de la cuisine centrale a nécessité un travail d'adaptation de l'atelier de découpe de l'abattoir d'Ancenis (matériel de découpe, formation des agents, commandes 3 mois à l'avance). Ce travail d'adaptation est aujourd'hui accessible au plus grand nombre. **Gérard Poisson, co-gérant de l'atelier de découpe De la terre à l'assiette** explique que les producteurs livrent leurs poulets fermiers (180 jours) pendant les vacances scolaires, quand le nombre de repas est restreint et SDA leurs poulets label (120 jours) fournit sur le reste de l'année. Le partenariat avec les agents de la cuisine centrale est très intéressant. C'est un acte d'achat « politique ». Gérard Poisson apprécie que la démarche s'inscrive dans la durabilité, et pas seulement pour une année. C'est un confort pour les producteurs et pour l'atelier de découpe.

ADOPTER DE NOUVELLES PRATIQUES EN CUISINE

Les chefs de restaurants de collèges présents et le conseiller restauration au Département de Loire-Atlantique sont unanimes : il faut s'adapter aux besoins des convives, aux saisons, et se former en continu. Et cela passe aussi par la valorisation du métier de chef cuisinier dont les attentes (sanitaires, environnementales, sociétales, financières) ont fortement augmenté ces dernières années. **Didier Talbourdel, responsable de la cuisine centrale de Montoir-de-Bretagne** a constaté que la cuisson lente la nuit de la viande évite jusqu'à 20 % de perte de matière. En plus de faciliter l'organisation en cuisine, cette pratique permet l'achat d'une viande fraîche, locale et de meilleure qualité. **Bénédicte Tenèze, d'Interbev**, précise que des achats pensés en raisonnant par le plat préparé et non par le muscle constituent une logique vertueuse pour la consommation de viande. Les coûts sont variables et la consommation est équilibrée sur la carcasse. Aussi, pour éviter le gaspillage, le bon grammage par convive donne à chacun la quantité nécessaire, tout en offrant la possibilité de se resservir à condition que l'assiette soit finie. Dans certains collèges du département, les enfants visitent en 6^e les cuisines du restaurant, les agents présents en salle connaissent les rationnaires et ajustent aussi les quantités servies en fonction des appétits. Le Département de Loire-Atlantique a organisé une formation à la cuisine évolutive et alternative à destination des chefs des restaurants scolaires des collèges pour former aux nouvelles techniques de cuisson, à l'introduction des protéines végétales, à l'intérêt d'une diversification de l'offre alimentaire et aux produits locaux.

Retrouvez les coordonnées des intervenants sur le programme de la journée.