

Comment développer la vente des produits de l'ateliers/exploitation en RHD ?

Résumé du témoignage :

- Ex de Surgères : projet tiers temps pour le développement de la vente vers le lycée, et l'animation autour de l'alimentation et le bio.
- Ex de Bressuire : l'exploitation et l'AT se complètent et fournissent les cantines du Bressuirais. Travail avec une association pour la viande de boeuf (CIVAM) et en lien du producteur à l'acheteur.
- Région Aquitaine, il y a 3 ans : un stagiaire a enquêté sur 16 lycées : les prix moyens des repas étaient du simple au double (1,75 € à 3,2€), et 21% du budget va à des produits locaux

La problématique en 4-5 points :

- Vis-à-vis des exploitations ou des ateliers des EPL, les futurs acheteurs ont des craintes quant à la régularité de l'approvisionnement.
- Le défi pour l'éleveur est celui de l'équilibre matière. Par ex pour la viande de boeuf, il faut réussir à valoriser la viande à bouillir et des steaks.
- Se pose toujours la définition du local :
Produit brut : sur le département du lycée qui achète
Produit transformé : entreprises locales avec MP majoritairement locales
- Quelle lisibilité des EA et AT par les acheteurs ?
- 2020 : dématérialisation des marchés publics producteurs et acheteurs

Les pistes de réflexion :

- Il faut se confronter à la routine et aux habitudes des chefs cuisiniers des restaurants scolaires. Il faut établir des relations avec les cuisiniers et pas uniquement avec les économats.
- Un réseau existe en Deux Sèvres : RESALIS plateforme logistique à La Crèche ; fonctionne-elle bien encore ? Agrilocal 87 pour l'ex-Limousin ?)
- Faire via les marchés public avec un cahier des charges adapté?
- Au niveau territorial : établir le dialogue avec les acheteurs locaux et informer sur les quantités dispos, les prix et faire de la négo?
- Peut être former les cuisiniers à la transformation de produits locaux ? Parler de gaspillage alimentaire: meilleur donc moins de gaspi.
- aller voir les mairies et les EPADH
- Au niveau de la région NA : plan local de produits de proximité : en 2021 objectif de 60% de local et 20% de BIO pour lutter contre le gaspi, et ainsi faire des économies et favoriser l'équilibre alimentaire ; introduire des produits de qualité.
- Agence régionale santé : site internet avec portail d'information sur restauration collective, info réglementaire, nutrition, éducation alimentaire et offres locales.
- Sites web : OFRALIM et Restauco
- Il faut une exemplarité de l'EPL : vendre en premier lieu à sa propre cantine avant de vendre aux extérieurs.

Notes de : Marie Provost, DAT de Bressuire et Jean-Pierre Bodin, DAT de Surgères

Intervenant(s) : Valérie Merle, SRAL Nouvelle-Aquitaine