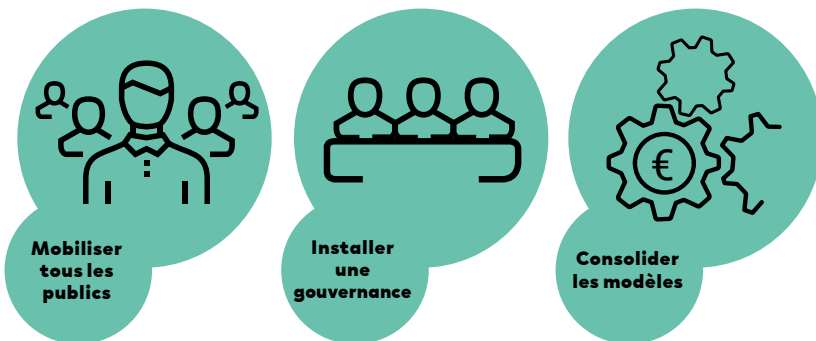


FICHE PROJET DÉTAILLÉE

Manger bio ici et maintenant

Des hubs alimentaires pour augmenter la part d'aliments bio et locaux dans la restauration collective
L'exemple de RestoBio 65

Cette fiche correspond à l'annexe du Carnet Carasso "Les systèmes alimentaires territorialisés", disponible sur fondationcarasso.org/apprentissages/sat



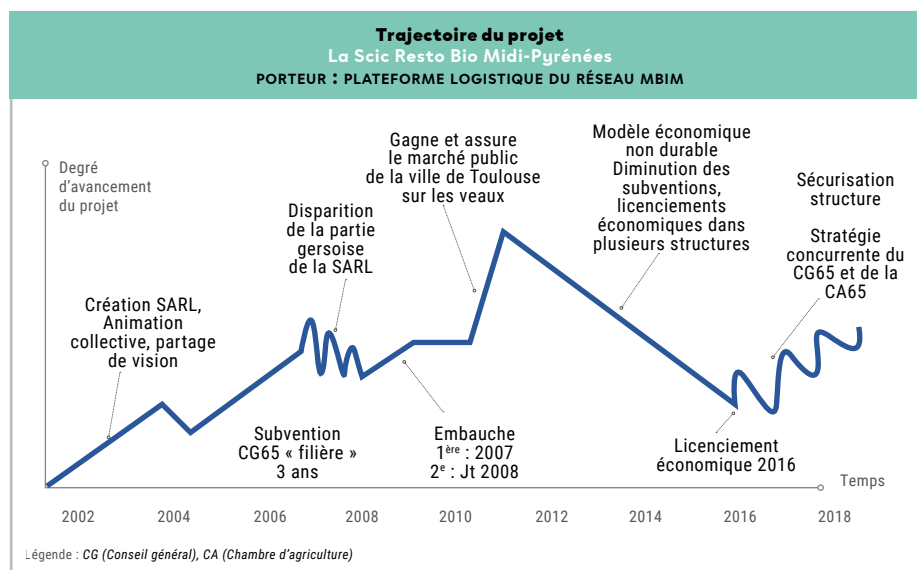
Cette fiche est éditée par la Fondation Daniel et Nina Carasso
40, avenue Hoche - 75008 Paris - fondationcarasso.org
Coordination: AOCConsulting et DÉFIS - Montpellier SupAgro pour la France, CERAI pour l'Espagne
Rédaction et conception graphique: Terre-écos
3, rue Lespagnol - 75020 Paris
Traduction espagnole: La Darsena

JANVIER 2019

Manger bio ici et maintenant

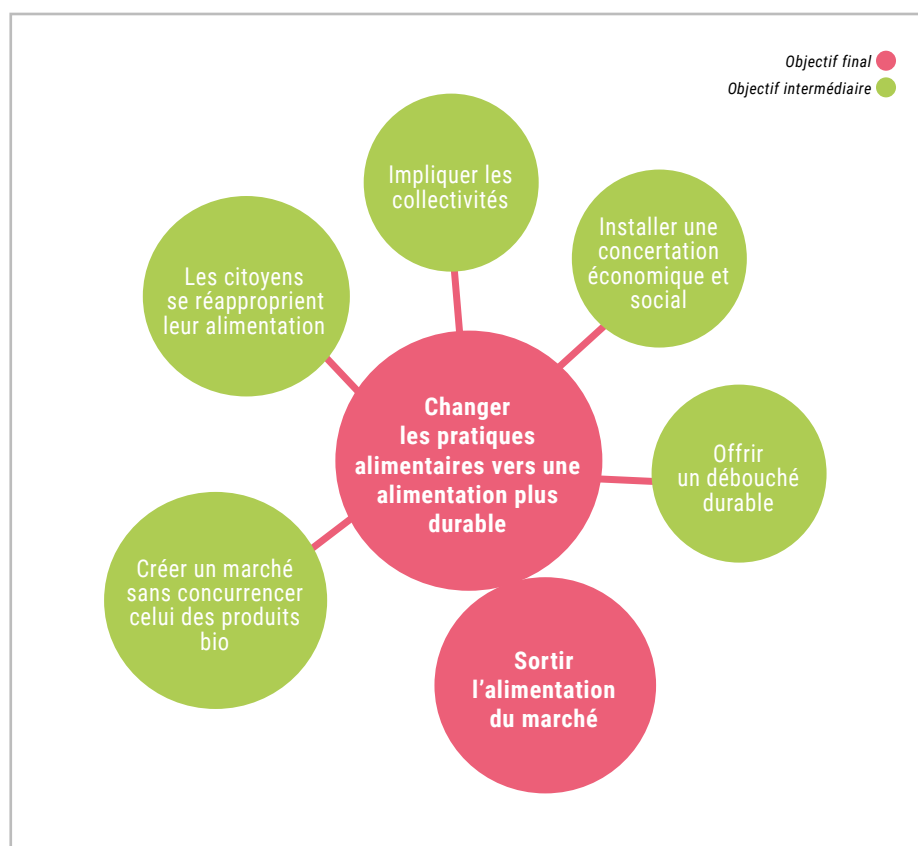
Des hubs alimentaires pour augmenter la part d'aliments bio et locaux dans la restauration collective
L'exemple de RestoBio 65

Créé en 2010, le réseau Manger bio ici et maintenant (MBIM) regroupe, au niveau national, des plateformes de distribution de produits bio et locaux. Il fournit des cantines scolaires, des entreprises et des restaurants. Chaque plateforme maîtrise son catalogue, entre les produits locaux, ceux du réseau national MBIM et de Biocoop Restauration. Quatorze d'entre elles utilisent le logiciel Panier Local pour gérer leurs commandes : clients, fournisseurs, produits, prix d'achat, de vente... tout est renseigné. Le modèle économique de MBIM repose sur l'adhésion de ses partenaires, les reversements de Biocoop et les prestations de formation. Une convention avec l'Agence Bio, jusqu'à 2020, ainsi que des réponses à appel à projets viennent compléter les ressources financières du réseau. MBIM est né d'une volonté de séparer les activités



Trajectoire du projet vue par le porteur

de développement, assurées par les groupements d'agriculture biologique, des outils logistiques et économiques pour distribuer des produits bio.



Les objectifs poursuivis par RestoBio 65, membre du réseau Manger bio ici et maintenant : MBIM aide les plateformes locales à se professionnaliser. Formation des adhérents, recherche de financements, représentation ou conseil, le réseau donne les moyens pour augmenter la production et la consommation de produits bio en France.

RestoBio 65, au service de la restauration collective en Hautes-Pyrénées

Jusqu'en 1998, l'agriculture biologique est très peu développée en Hautes-Pyrénées. S'interrogeant sur le devenir des petites et moyennes fermes, sur les modes de production et la labellisation, un groupe de producteurs crée le Gab 65 (Groupement d'agriculture biologique). Revendiquant une approche politique de la production, ils engagent une réflexion plus globale sur l'alimentation. Très vite, la restauration est identifiée comme un lieu incontournable pour ancrer un changement territorial. RestoBio 65 est né pour servir la restauration collective en Hautes-Pyrénées et sortir la question de l'alimentation du marché. La plateforme Manger bio ici et maintenant permet à la Scic de se professionnaliser, grâce à la formation et à l'utilisation des réseaux.

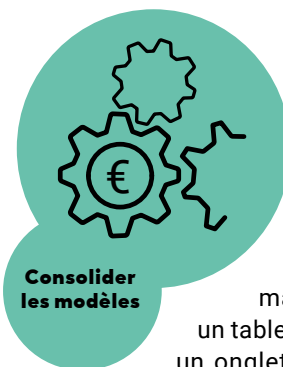
Le partenariat avec Biocoop restauration

Pour Manger bio ici et maintenant (MBIM), Biocoop Restauration est le seul acteur à proposer un cahier des charges de circuit long, d'une qualité équivalente à un circuit court : saisonnalité, producteurs associés à la gouvernance, etc. Les deux réseaux partagent les mêmes valeurs. En moyenne, 25 % des commandes gérées par les plateformes locales proviennent de Biocoop.

Cette collaboration est un grand atout pour répondre aux appels d'offre publics : si la plateforme locale ne peut apporter une réponse à la commande, pour des raisons d'aléas climatiques par

exemple, Biocoop Restauration prend le relais. Les collectivités sont ainsi rassurées... Et sont encouragées à changer leurs pratiques de commande. Le fait d'être un opérateur à 100 % bio est un atout par rapport aux plus gros acteurs qui travaillent surtout avec des produits issus de l'agriculture conventionnelle.

Cette alliance bénéficie aussi à la structuration de l'offre locale. La coopérative a ainsi aidé un groupe de maraîchers à s'organiser. Biocoop Restauration annonce des volumes, les maraîchers



Consolider les modèles

proposent des produits, et des prix planchers, puis ils renégocient pour résoudre les inadéquations : carotte botte primeur, étalement du calendrier cultural, etc. Les maraîchers mettent en ligne un tableur Excel par semaine, avec un onglet par producteur, des prix communs, les produits dispo, les jours de livraison.

Restobio 65 ne peut pas jouer le même rôle. Ils se greffent sur leur mercuriale et passent commande en parallèle de Biocoop.

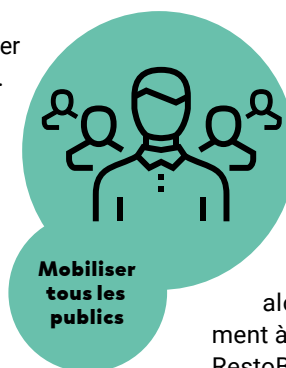
Un nouveau contrat avec les collectivités : des contraintes à court terme, l'intérêt général à long terme

L'accompagnement des collectivités sur les enjeux de l'alimentation durable permet d'infléchir leurs pratiques sur les marchés publics.

« L'époque où le client appelait la veille pour le lendemain est révolue. Avec ce système, la qualité n'est pas au rendez-vous : cette flexibilité est basée sur une agriculture productiviste, hors saison et parfois très précaire » : en choisissant de travailler avec le réseau MBIM, les

collectivités doivent préparer leur menu sur 20 jours. Elles prennent le pas d'autant plus facilement que les plateformes se sont professionnalisées et que le bio, et le local de saison sont davantage dans l'air du temps.

Cette sensibilisation s'effectue également



Mobiliser tous les publics

auprès des cuisiniers : travailler avec des produits locaux et frais les oblige à mieux connaître le bassin de production et à planifier leurs commandes. RestauBio 65 les relance souvent car le bio n'est pas encore un réflexe pour eux. D'autre part, alors qu'il commandent généralement à 17h pour être livré le lendemain, RestoBio livre à 8 jours !

L'indispensable binôme avec le groupement d'agriculture biologique

La complémentarité entre une structure de développement agricole, comme les groupements d'agriculture biologique (Gab), et une plateforme logistique à l'image de Manger bio ici et maintenant représentent une force

indispensable. La première concourt à l'émergence d'un écosystème favorable aux objectifs de la seconde. Elles accompagnent les techniciens des collectivités dans la rédaction des marchés publics, rapprochent la production de la

distribution, forment les cuisiniers. Les producteurs sont invités à s'impliquer dans la gouvernance de la plateforme, à travers des commissions qui fixent les disponibilités, les prix, les jours et les lieux de livraison des catalogues locaux.

Le fonctionnement de la Scic RestoBio 65

Commandes : La gestionnaire reçoit les commandes et démarque directement les clients qui n'ont pas le réflexe de la « plateforme locale ». Panier local est un outil précieux pour renseigner les clients, les fournisseurs, les produits, le prix achat, etc. Une telle interface fonctionnelle, compatible avec Biocoop est indispensable aux deux salariés.

Identification des fournisseurs : La Scic redirige les commandes vers Biocoop Restauration, vers des producteurs individuels ou vers des groupements. Le choix se fait selon différents critères, en particulier les dates et les lieux de distribution. La logistique est facilitée avec les producteurs ayant déjà des flux quotidiens ou hebdomadaires. Elle s'organise aussi en fonction de la date limite de consommation, qui influence le type de circuit, direct ou indirect. Si des blocages persistent, des propositions alternatives sont formulées : changement de menu, de source d'approvisionnement, de type de viande.

Collaboration avec un grand transporteur et une plateforme logistique : Le transport de la viande et des produits laitiers impose de travailler à 2°C, d'avoir des frigos, des camions, des trajets remplis, etc. La Scic peut difficilement gérer cette logistique en direct. Elle décide de travailler avec un transporteur spécialisé, un acteur majeur qui présente de bonnes relations et un tarif peu onéreux à la palette (200 € HT). La responsable de RestoBio 65 est présente deux matinées par semaine sur la plateforme pour préparer la palette : elle filme, étiquette, range à la travée ce qu'il faut sur le quai. Les employés de la plateforme s'occupent d'accueillir les agriculteurs et de débarquer les palettes.

Le défi : déconstruire l'équilibre entre viabilité et accessibilité économique

Pour Manger bio ici et maintenant, l'introduction des produits biologiques en restauration collective constitue le grand défi de demain : en 2016, la consommation de produits bio a augmenté de 25 % chez les particuliers mais seulement de 5 % en restaurant. Mais comment assurer des prix de vente compétitifs sans de mauvais résultats financiers et des salaires bas ? Sur les marchés publics, lorsque la note du critère économique compte pour plus de 30 % du choix final, RestoBio 65 peut difficilement répondre. Sur les fruits et légumes, les prix réels sont remplacés par les meilleurs prix de la saison passée, afin de gagner des marchés... Mais le problème de différentiel de prix entre le bio et le conventionnel demeure : sur le bœuf bourguignon par exemple, le prix d'achat conventionnel se situe à 4 € le kilo, quand RestoBio 65 s'approvisionne à 7,5 €. La situation est identique pour la tomate de Marmande à 0,50 € contre 2,50 € en bio en plein été. Les collectivités ne s'engagent pas sur des volumes minimum ou maximum :

l'obtention du marché ne garantit pas les livraisons !

La question du coût du repas ne repose pas uniquement sur le prix du produit, mais aussi sur les « vrais » coûts de l'alimentation (subventions, dumping social, etc.), sur le changement de régime alimentaire (moins carné, protéines végétales, protéines animales issue des produits laitiers plutôt que de la viande, moins de choix, aliments plus nourrissant, moins de gaspillage), et sur l'intérêt général et le rôle des collectivités. Une solution d'avenir est testée actuellement : la mise en place de la gamme Bio accessible en collectivité. Cette gamme comprend des produits grand format (couscous semi-complet, boîtes de tomate, pâtes, boîtes de maïs) sur laquelle Biocoop Restauration ne marge pas et RestoBio très peu (10 %). Les prix sont très accessibles, ce qui permet à des collègues de débiter leur transition : ils commandent 300 kg d'épicerie et peuvent commencer à communiquer sur le bio.

À propos du porteur de projet

<http://www.mbim.fr/>
<https://www.panierlocal.com/accueil/>

Quelques exemples de plateformes locales :

MangerBio35 est la première plateforme du réseau, créée en 2001 dans un milieu très concurrentiel. La confiance s'est construite peu à peu avec les collectivités. Aujourd'hui la plateforme dégage 1,5 millions d'euros de chiffre d'affaire, avec une logistique déléguée à Biocoop.

MangerBio38 a connu un « essor énorme » bénéficiant d'un contexte Rhône-alpin favorable : une population au pouvoir d'achat important (Lyon, Grenoble, Savoie) et sensible aux questions environnementales.

