

# Guide pratique d'introduction de produits biologiques en restauration collective

à caractère social

juin 2009

## Pourquoi un guide ?

Une simple volonté d'introduire des produits bio dans les repas des convives, aussi louable et aussi forte soit-elle, ne suffit pas à la réussite de son projet.

Elle doit être associée à une démarche de développement durable plus générale : on ne propose pas du bio parce qu'il faut proposer du bio ou parce qu'on y est obligé mais parce que cela correspond à un projet de collectivité.

En effet, l'introduction de produits biologiques en restauration collective ne va pas de soi pour plusieurs raisons qu'il convient de prendre en compte. Mais, lorsque l'introduction de produits bio est réussie, les résultats sont spectaculaires.

D'un point de vue comportemental, il est en général difficile de changer les repères alimentaires.

Parce que si le consommateur accepte de payer beaucoup plus cher certains produits (cosmétiques, habillement etc...), il en est tout autrement de son alimentation au quotidien.

Parce que certains produits bio ont un goût différent des produits conventionnels (moins de sel, pas d'exhausteurs de goût, des saveurs authentiques, des produits plus bruts, d'anciennes variétés de légumes...) ; cela peut déstabiliser de nouveaux consommateurs, notamment les plus jeunes.

Parce qu'avant d'être une obligation réglementaire, manger bio est surtout un état d'esprit, une volonté, une posture à adopter vis-à-vis de la planète, de ses habitants et de sa propre santé. Ceci peut dépasser l'entendement de certaines personnes si elles n'y sont pas sensibilisées.

**Ce document a pour objectif de vous apporter une méthode pour réussir votre projet d'introduction de produits biologiques dans votre restaurant collectif.**

## SYNABIO

Votre contact :

**Benjamin Griffon**, Chargé de missions, [benjamingriffon@synabio.com](mailto:benjamingriffon@synabio.com)

Syndicat national des transformateurs et réseaux de distribution de produits biologiques  
28, rue de la Chapelle—75018 Paris

Tél. : +33 (0)1 48 04 01 49—Télécopie : +33 (0)1 48 04 01 64

[synabio@synabio.com](mailto:synabio@synabio.com)

[www.synabio.com](http://www.synabio.com)

Reproduction autorisée avec mention de la source : Synabio



Frédéric Decante / Agence bio

## Anticiper les étapes



Union européenne

**V**otre projet d'introduction de produits biologiques dans votre restaurant doit être mûri pour avoir une chance d'être pérenne. On n'introduit pas durablement des produits bio en restauration collective comme on organise un repas de Noël ou de Pâques.

Votre projet démarrera judicieusement par une phase d'état des lieux et de questionnement. Voici quelques exemples de questions à se poser :

- \* Pour quelle raison voulez-vous introduire des produits bio dans vos menus ?
  - ◆ L'approche de votre projet sera très différente si vous répondez à la demande d'élus que vous sentez subir le Grenelle de l'environnement ou si nombre de vos convives (ou de leurs parents en scolaire) réclament du bio à corps et à cris et quel qu'en soit le prix...
  - ◆ Interrogez-vous aussi sur votre propre sensibilité aux produits bio. Renseignez-vous sur l'agriculture biologique et sur les problématiques de développement durable, de protection de la planète, des hommes et des animaux.

- \* Dressez la liste de vos alliés

- ◆ Recensez tous les appuis sur lesquels vous savez pouvoir compter dans le cadre de ce projet précis : délégués du personnel, direction, élus locaux, parents d'élèves, équipe de cuisine, professeurs, associations d'utilisateurs, collègues, etc.
- ◆ Dressez ensuite la liste des personnes que vous devez rallier à votre projet pour qu'il soit un succès : responsable du CE, directeur(-trice) d'établissement scolaire, professeurs, équipe de cuisine et convives (et leurs parents en scolaire) sont incontournables.

→ Rédigez votre projet et faites-le amender et valider par vos différents contacts.

- \* Niveau de connaissance du bio de votre équipe de cuisine

- ◆ Savent-ils ce qu'est exactement un produit bio ?
- ◆ Ont-ils une expérience de l'utilisation rationnelle de produits bio ?
- ◆ Ont-ils bénéficié d'une formation sur l'utilisation de produits bio ?
- ◆ Connaissent-ils les caractéristiques techniques et organoleptiques des produits bio ?

→ Téléchargez le guide des produits biologiques de l'Agence bio sur [www.synabio.com](http://www.synabio.com).

- \* Motivation de l'équipe de cuisine

- ◆ Quelle est la sensibilité de l'équipe par rapport aux produits bio ?
- ◆ En consomment-ils eux-mêmes à titre personnel ?
- ◆ Disposent-ils des informations techniques nécessaires pour mettre en œuvre des produits bio qui ont rarement les mêmes caractéristiques techniques que les produits conventionnels ?

→ Organisez une dégustation de produits bio pour l'équipe.

- \* Approvisionnement en produits bio

Constituez-vous un dossier de fournisseurs pressentis. Ceux-ci peuvent être votre fournisseur habituel, s'il propose de façon régulière une gamme de produits bio, des producteurs ou artisans locaux, d'autre grossistes spécialisés ou mixtes habitués à travailler les produits bio, des industriels (si les quantités commandées sont suffisantes). Vous les aurez contactés et aurez obtenu leurs catalogues et leurs possibilités logistiques.

Anticiper et contractualiser avec vos fournisseurs permet de structurer vos approvisionnements

→ Cherchez vos fournisseurs sur [www.synabio.com](http://www.synabio.com), sur l'annuaire de l'Agence bio et sur les mercuriales de votre SRC en cas de gestion concédée.



Union européenne

Cet état des lieux vous permet d'identifier les points faibles et les points forts de votre projet et d'y voir plus clair quant à la marche à suivre pour aboutir à un succès. À partir de là, vous savez où devront porter vos efforts. En fonction du diagnostic que vous aurez établi, les phases suivantes seront plus ou moins importantes.

## Impliquer tous les acteurs

**C**onséquence directe de l'état des lieux que vous aurez établi, vous devez impliquer dans votre projet les personnes et/ou groupes de personnes clefs. Ces personnes sont inévitables. Votre projet réussira si vous prenez la précaution d'informer et d'associer au projet, par exemple pour une école, les élèves, les parents d'élèves et l'équipe pédagogique.

Ralliez toutes ces personnes à vous en discutant avec elles, en apportant des arguments concrets. Faites venir par exemple à une réunion-apéritif/goûter/petit-déjeuner un agriculteur ou artisan bio de la région potentiellement pressenti pour vous fournir des produits ou organisez une visite sur site (exploitation ou site de production biologique) avec toutes ces personnes



Union européenne

## Organiser les repas et les menus

Plusieurs formules s'offrent à vous pour introduire du bio dans vos menus. Le tableau suivant synthétise les avantages et inconvénients de chacune des formules :

Formule	Avantages	Limites
<b>Un ou plusieurs ingrédients bio</b> Il s'agit souvent de la meilleure solution de départ : introduire un produit « facile » qui ne demande pas ou peu de préparation : yaourt, pain, fruit. Il peut aussi s'agir d'ingrédients qui nécessitent une préparation : la volaille ou le bœuf par exemple.	C'est la formule qui limite au maximum les changements que ce soit au niveau de la cuisine ou au niveau du convive.	C'est la formule qui limite aussi le plus la nouveauté et la créativité.
	Cas des produits pré-emballés	
	La communication peut être limitée au minimum puisque les produits portent généralement une identification bio.	Le surcoût de ces produits « à l'unité » est généralement incompressible
	Cas des produits non étiquetés	
	Il est possible de jouer sur les grammages et les calibres en fonction du type de convives (enfant, ado, adulte)	Sans communication, les produits bio risquent de passer inaperçus sauf s'il s'agit d'une substitution.
<b>Un ou plusieurs plats bio en menu unique</b> Vous pouvez proposer en bio une des composantes du repas.	C'est la formule optimale qui permet d'avoir une bonne visibilité du bio tout en conservant assez de souplesse pour s'adapter aux disponibilités. Vous pouvez communiquer directement sur le menu et au niveau du ou des plats bio.	Cette formule demande à l'équipe de cuisine un certain savoir-faire pour mettre en œuvre et mettre en scène les produits bio. Une formation peut s'avérer nécessaire.
<b>Un ou plusieurs plats bio en self</b> Vous pouvez proposer une entrée, un plat et/ou un dessert bio, ou plusieurs selon la taille du restaurant et la variété du menu.		
<b>Un repas tout bio</b> C'est la formule la plus difficile à mettre en œuvre dans les restaurants à menu unique	Cette formule a l'avantage de simplifier au maximum la communication (attention toutefois aux retours de manivelle, vouloir passer en 100% bio du jour au lendemain a un aspect démagogique parfois un peu trop évident)	Votre restaurant dépend à 100% de la disponibilité en produits biologiques qui, par définition sont plus saisonniers que les produits conventionnels. Le surcoût dû à l'introduction de produits bio ne peut plus être noyé dans la masse. Ceci dépend toutefois de la fréquence du repas bio.



Union européenne

Mais choisir une formule ne suffit pas il faut aussi définir la fréquence d'introduction du bio dans les menus. Le tableau suivant synthétise les avantages et inconvénients des différentes fréquences :

Fréquence de bio dans le menu	Avantages	Limites
<b>Quotidienne</b> Il peut s'agir, d'un ou plusieurs produits ou plats bio	Le bio a une vraie place dans vos menus. Les convives sont sensibilisés en permanence et ont toujours le choix.	Il faut trouver un ou des fournisseurs en capacité de vous livrer des produits frais variés plusieurs fois par semaine à des prix attractifs.
<b>Hebdomadaire</b>	Le bio a une vraie place dans vos menus. Les convives sont sensibilisés à la démarche mise en place.	Vous n'échappez pas aux contraintes logistiques (stockage etc...)
<b>Mensuelle</b>	Vous limitez les contraintes générées par l'introduction de produits bio. Si la date de présence de produits bio dans le menu est fixée suffisamment à l'avance, l'équipe de cuisine peut anticiper.	L'introduction de produits bio est perdue dans le reste des menus. La fréquence est insuffisante pour marquer les esprits des convives qui n'y trouvent alors pas d'intérêt.
<b>Annuelle ou irrégulière</b> Dans ce cas les produits bio sont généralement introduits à l'occasion de la Semaine du goût ou du Printemps bio	Proposer des produits bio à ces occasions particulières présente un intérêt d'animation évident d'autant plus qu'il existe un matériel de PLV riche et attractif. Proposer un repas bio ponctuellement dans l'annuel peut aussi revêtir un aspect festif indéniable si l'opération est bien menée. Vous bénéficierez de meilleurs tarifs si vous êtes un client fidèle.	Lors des événements tels que le printemps bio, la demande de produits bio est considérablement plus forte que l'offre (malgré les efforts d'anticipation des producteurs et transformateurs).

Il vous faudra donc associer une formule à une fréquence. Nous vous conseillons de reprendre le tableau ci-après et de le remplir en y indiquant dans chaque case les avantages et inconvénients propres à votre restaurant. Certaines associations seront probablement rapidement éliminées en raison de vos contraintes.

Par exemple une commune qui voudrait sensibiliser sérieusement ses élèves pourra d'emblée éliminer la colonne « Irrégulier » et probablement aussi les cases « mensuel/ingrédient » et « mensuel/plat ».

	Quotidien	Hebdo	Mensuel	Irrégulier
Ingrédient bio				
Plat bio				
Repas bio				

## Choisir ses produits

Manger bio, c'est bien évidemment faire le choix de minimiser son impact sur l'environnement afin de le préserver.

Pour conforter la démarche, le choix de produits de saison (pour les fruits et légumes) et locaux (pour tous les produits) s'impose. Certains produits incontournables ne sont pas produits localement (banane, orange, café, chocolat etc.). D'un point de vue environnemental, un produit bio, même d'importation est toujours moins impactant qu'un produit conventionnel équivalent. Ces produits bio de grande importation sont d'ailleurs souvent issus d'une démarche de commerce équitable.

Pour maîtriser l'impact lié à l'émission de gaz à effet de serre, il est important de discuter avec ses fournisseurs de l'optimisation de la chaîne logistique (transport entre vous et vos fournisseurs et transports intermédiaires pour approvisionner vos fournisseurs)



Union européenne

## Sélectionner ses fournisseurs

Il existe plusieurs catégories de fournisseurs. Le mode de gestion de votre restaurant influera évidemment beaucoup sur le choix de vos fournisseurs.

En gestion concédée, il vous faudra choisir parmi les fournisseurs référencés. Les grandes sociétés de restauration collective (SRC) référencent les principaux fournisseurs de produits bio. Si vous trouvez un fournisseur non référencé, vous pouvez lui suggérer de se faire référencer, sans garantie néanmoins qu'il le fasse ni qu'il le soit effectivement par votre SRC.

En gestion directe, vous avez toute liberté de choisir vos fournisseurs sauf si vous êtes soumis au code des marchés publics et si les montants en jeu dépassent le seuil de mise en concurrence.

- Approvisionnement auprès de producteurs locaux soit en direct soit par l'intermédiaire de plateformes dans certaines régions.
- Approvisionnement auprès de grossistes spécialisés en produits biologiques ou mixte (produits bio et produits conventionnels). Ces grossistes peuvent être régionaux ou nationaux.
- Approvisionnement directement auprès d'artisans ou d'industriels.

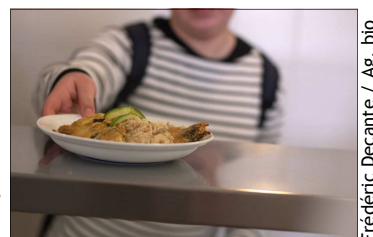
En tout état de cause et quel que soit le type de fournisseur que vous choisirez, plus vos commandes seront régulières et plus la logistique sera facilitée et les coûts de transport optimisés.

Vous pouvez aussi contractualiser pour une durée définie avec votre fournisseur. Lui, sera rassuré d'avoir un débouché assuré (si les quantités que vous commandez sont suffisamment importantes toutefois) et vous serez rassuré sur vos approvisionnements.

L'un des points clés pour introduire du bio en restauration collective est d'établir une relation de confiance avec votre fournisseur. Établissez vos plans de charge le plus en avance possible et n'hésitez pas à discuter avec vos fournisseurs sur la saisonnalité des produits, l'origine des produits, la disponibilité sur le marché... Les transformateurs et les grossistes connaissent très bien le secteur de la production et ils pourront répondre à toutes les questions que vous vous posez.

Enfin, en termes d'impact environnemental, posez(-vous) les bonnes questions :

- questionnez vos fournisseurs sur leurs achats de matières premières et sur leur logistique d'importation (avion, bateau...)
- Interrogez-vous sur vos propres capacités logistiques : fréquence de livraison, possibilités de stockage, commandes groupées avec d'autres collectivités...



Frédéric Decante / Ag. bio

## Optimiser les coûts

Les produits bio sont objectivement plus chers que les produits conventionnels. Ceci n'est pas lié à la survalorisation des produits mais au mode de production extensive, à une main d'œuvre plus importante, à une croissance plus lente des animaux, à des rendements inférieurs des végétaux et à des coûts de distribution plus élevés en raison des volumes moindres.

### Structurez vos approvisionnements

Après avoir sélectionné vos fournisseurs (et éventuellement contractualisé vos relations et les volumes qui seront échangés), planifiez vos commandes très en avance. Cela permettra à vos fournisseurs d'anticiper, vos relations commerciales n'en seront que meilleures et vous optimiserez vos coûts logistiques et matière.

### Augmentez les quantités commandées

Plus vos commandes seront régulières et fréquentes meilleurs seront les tarifs auxquels vous pourrez négocier vos produits bio. Devenir un client régulier de votre fournisseur vous permettra probablement aussi de devenir prioritaire dans le traitement des commandes.

Privilégiez les fruits et légumes frais de saison, ils sont toujours meilleur marché qu'en contre saison et ont généralement moins voyagé.

### Revisitez vos menus

Transposer un menu conventionnel avec des produits bio peut coûter cher. Il vaut mieux élaborer de nouveaux plats à partir des disponibilités du moment et privilégier pour les viandes, les morceaux à cuisson longue généralement beaucoup moins chers (bourguignon...)

Pour cela, faites-vous aider par vos fournisseurs qui sauront vous orienter dans vos choix et par un ou votre nutritionniste afin de respecter l'équilibre nutritionnel de vos menus.

### Tenez compte des spécificités techniques des produits bio.

Les produits biologiques sont plus riches en matière sèche (ils contiennent moins d'eau). Ils ont donc généralement une meilleure tenue à la cuisson. Pour avoir la même portion de bœuf cuisiné dans l'assiette, il vous faudra donc par exemple moins de viande crue biologique.

### Chassez le gaspis

Étudiez les retours d'assiettes. Si les reliefs sont anormalement élevés, cherchez à comprendre pourquoi. Revoyez les portions dans le cadre des recommandations nationales de nutrition et de santé.

## Motiver les parties prenantes

Il n'y a pas (ou rarement) de projet d'introduction de produits bio en restauration collective sans motivation des équipes de cuisine et des convives (surtout en scolaire).



Frédéric Decante / Ag. bio

### Motiver l'équipe de cuisine

Les produits biologiques ont des spécificités intrinsèques qui font qu'ils ne peuvent pas être préparés comme des ingrédients conventionnels si l'on veut optimiser les coûts. Une formation peut être nécessaire. Ou du moins des tests sur les produits. Avant de faire votre premier bourguignon bio, testez la tenue de la viande et l'assaisonnement nécessaire ; pour compenser l'absence d'exhausteurs de goût il faudra peut-être forcer un peu plus sur les aromates et les épices par exemple. Vous pourrez ainsi commander vos ingrédients au plus juste.

Fédérez l'équipe de cuisine autour de votre projet, il est capital qu'ils soient partie prenante au projet, qu'ils laissent parler leur créativité. N'oubliez pas qu'ils sont les préparateurs et les ambassadeurs des plats qui sont servis.

### Motiver le convive

Les plats bio que vous préparerez ne s'adressent pas uniquement aux convaincus du bio. Ils sont préparés pour tout le monde. Si votre équipe de cuisine est suffisamment préparée et si la communication que vous faites auprès des convives est attractive, vos plats bio auront du succès.

### Motiver l'équipe pédagogique en scolaire

À l'école, au collège ou au lycée, l'introduction de produits bio dans les menus doit être l'occasion de sensibiliser les élèves aux problématiques environnementales et de développement durable. Des outils pédagogiques existent pour cela ; les enseignants sont souvent très intéressés de pouvoir mettre en pratique dans l'établissement ce qu'ils enseignent en classe. Ils sont généralement le levier indispensable pour que les élèves appréhendent au mieux la nouveauté dans les menus qui leur sont proposés.

## Communiquer

Le règlement européen (CE834/2007) ne concerne pas les sites de restauration collective. Les restaurants n'ont donc, pour l'instant, pas l'obligation d'être certifiés pour proposer des produits bio. En revanche ils doivent respecter les règles d'utilisation des logos et termes « bio ».

Le principe est simple : **il ne faut pas induire le consommateur en erreur.**

Il est essentiel de communiquer autour de votre projet, notamment dans votre restaurant en informant les convives sur les produits bio qu'ils peuvent trouver

### Communication vers le convive

#### Communication sur l'agriculture biologique et le développement durable

L'[Agence bio](#) et l'[Union européenne](#) mettent à votre disposition du matériel de communication (affiches, banderoles, stop rayon, etc...). Certaines SRC développent leur propre matériel de communication. Le Synabio peut dans ce cas vous faire bénéficier de ses compétences et de son expertise.

#### Balises des produits bio

Vous pouvez aussi baliser les produits bio sur vos menus en utilisant les logos bio français et européens. Attention l'utilisation de ces logos est soumise à conditions.

#### Cas d'ingrédients bio :

Vous pouvez apposer la mention « bio » ou « biologique » à côté de l'ingrédient dans la liste des ingrédients s'il s'agit d'un ingrédient dans un plat bio.

S'il s'agit d'une composante (yaourt, pain, pomme), vous pouvez faire apparaître le logo AB et/ou le logo européen à proximité immédiate du produit grâce aux stop-rayon.

#### Cas de plats bio

Le logo AB et/ou le logo européen peuvent être apposés devant le plat dans votre menu.

Si vos plats sont présentés en assiette, vous pouvez faire apparaître le logo AB et/ou le logo européen à proximité immédiate de l'assiette correspondante grâce aux stop-rayon.

#### Communication interne

Elle est essentielle à destination des cuisines et de l'équipe pédagogique dans le cas de la restauration scolaire (cf. paragraphes Impliquer et Motiver)

