

Soutien aux filières favorables à la protection de la ressource en eau

Journée d'échange du 15 novembre 2022 - Emmanuel Rieffel - API Restauration

Valoriser les produits locaux de qualité en restauration collective concédée :

- Quel “local” ?
- Quelle “qualité” ?
- Quelles difficultés ?
- Quelles limites ?
- Quelques retours d'expérience API Cuisiniers d'Alsace
- Conclusion et échanges



NOTRE ENTREPRISE



Api Cuisiniers d'Alsace

380 salariés

35M € de CA

80 sites gérés

210 clients



Groupe Api Restauration

9500 salariés

6000 sites gérés

800M € de CA

4e opérateur en France



SCHÉMA APPROVISIONNEMENT CIRCUIT COURT



SCHÉMA APPROVISIONNEMENT VIA DISTRIBUTEURS RÉGIONAUX



Pas de
**centralisation de
nos achats**

Un partenariat précurseur avec le monde agricole



- ✓ Depuis 2015
- ✓ Objectifs annuels écrits
- ✓ Transmission des montants et volumes d'achats
- ✓ Aide au sourcing local



Alsace



Alsace
+ Grand Est



Alsace +
Grand Est



Alsace
+ Grand Est

Qu'appelons-nous un produit local ?



Produits locaux ?

Quelle définition du local pour quel rayon de travail d'une filière ?

Alsace ?

68 ? 67 ?

Bassin de vie ?

PAT ?

Communauté de communes ?

Commune ?

Autre regroupement ?

Définition API = définition du monde agricole alsacien

Nécessité de tracer un trait pour pouvoir construire



Produits de qualité ?

1. BIO
2. SIQO + HVE/CE2 + autres démarches équivalentes

⇒ PRODUITS DITS “EGALIM”

Qui dit protection de la ressource en eau dit sans utilisation de produits phytopharmaceutiques et/ou engrais de synthèse ?

⇒ uniquement BIO ?

En résumé : de quels produits parle-t-on ? infos manquantes pour les SRC



Quelles difficultés ?

Typologie de sites très variés en taille, demandes, contraintes

Volumes parfois trop importants, parfois trop faibles

Image d'Epinal de la restauration collective qui brasse des volumes

Faibles volumes par livraison

Tarifs plus bas qu'en vente directe ou GMS

Contrats d'engagements liés à la durée de nos contrats client

Nouvelles difficultés 2022 : inflation des denrées mais pas des budgets



Quelles limites ?

Chacun veut son local

Chacun a son cahier des charges/CCTP (repas livré)

Dépendance économique de certains producteurs

Incohérence budget/volonté politique

Niveau de structuration de certaines filières

Concurrence entre local/Bio/EGALIM/sans résidus/raisonné....

Intégration des SRC dans les réunions de PAT et attentes envers elles

Retours d'expérience

Partenariat SOLIBIO : filière F&L/BOF/autres produits structurée via une coopérative et livrée par un logisticien

Partenariat Ferme Michel : yaourts BIO

Partenariat Ferme Motsch-Gollentz : produits laitiers HVE

Partenariat Ferme Alsalin : porc sur paille sans antibio sans OGM

Partenariat Schweitzer : porc bio et porc sur paille sans antibio sans OGM

Partenariat grossistes F&L : F&L alsaciens

Partenariat bouchers régionaux : viande alsace/lorraine



Conclusion et échanges

Ajouter des volumes dans une filière équivaut à les retirer d'une autre filière avec le même produit

La diversité des demandes incite à disperser les achats et donc les engagements

Nous manquons d'échanges avec les PAT

La notion de filière favorisant la protection de la ressource en eau ajoute une strate/un label, il faut la relier à de l'existant pour être efficaces

Chaque SRC a ses forces et ses faiblesses et correspond à un panel de demandes marché, il faut tous les solliciter pour faire de même avec l'amont

