



Définition :

- La **restauration commerciale** : est destinées aux particuliers souhaitant se restaurer hors de leur foyer, elle comprend, les sandwicheries, snack, brasseries, cafétérias, fast-food, restaurants, restaurants gastronomiques étoilés ou non.
- La **restauration collective** : est destinée aux personnels et aux usagers des collectivités afin de déjeuner sur place à prix réduit. Elle se compose de plusieurs secteurs : restauration scolaire, d'entreprise, maison de retraite, armée ...
- L'ensemble de ces deux types de restauration s'appelle la **restauration hors foyer** (RHF) ou **restauration hors domicile** (RHD)

La restauration commerciale

Tous les restaurateurs ne sont pas intéressés par des produits locaux toutefois ils sont de plus en plus nombreux suite à la demande des consommateurs à désirer faire apparaître des produits locaux dans leur carte. Surtout les restaurateurs travaillant une image de cuisine traditionnelle et/ou locale.

Ce débouché ne nécessite pas d'investissement particulier si ce n'est en temps au démarrage pour démarcher les restaurateurs. Ceux-ci devront être ciblés en fonction du type de cuisine proposée notamment (favoriser la cuisine traditionnelle).

Il permet de diversifier ses débouchés et parfois d'écouler des surplus de marchandises lorsque le restaurateur est un client fidèle. Il permet en outre de développer sa notoriété locale et ainsi potentiellement de trouver de nouveau client (en laissant sa carte au restaurateur par exemple). La livraison est à intégrer dans une tournée existante vu le faible volume généralement commandé, les prix seront soumis à négociations.

La restauration collective

Ce débouché prend de plus en plus d'ampleur sous l'impulsion de l'Etat qui préconise 20 % d'approvisionnement en produits locaux de qualité et 20 % en produits biologiques.

Ce débouché est accessible quelque soit le volume produit, en effet, on peut trouver des acheteurs préparant 50 repas/jour alors que d'autres en prépare 4000 ou plus. Il est donc important de cibler des clients intéressés par l'approvisionnement en produits locaux et ayant une consommation correspondant à vos capacités de production (Exemples de consommation annuelle pour un collège de 650 repas/jour : 1068jk de carotte dont 20kg bio, 1405 concombres, 2148 salades, 1165kg de tomates, 2100kg de pomme de terre. Cette consommation est annuelle, vous n'apporterez qu'une partie de ces quantités puisque vous êtes lié à la saisonnalité de vos produits).

Ce milieu est particulier, en effet, les établissements publics sont soumis au code des marchés publics c'est à dire qu'à partir 15000€ d'achats, ils doivent réaliser un appel d'offre permettant de mettre en concurrence les différents fournisseurs. Généralement le montant d'achat en légumes bio locaux est inférieur et les producteurs signent donc des contrats de gré à gré qui permettent de fortement alléger la procédure.

Pour plus d'information sur le débouché de la restauration collective vous pouvez consulter le guide la restauration collective : [Guide la restauration collective - une opportunité pour mon exploitation](#)

Ce débouché est intéressant car il permet d'avoir une reconnaissance locale en répondant à une demande des collectivités, des parents. Il permet de s'assurer un débouché régulier, il faudra toutefois rester vigilant avec les vacances scolaires durant lesquels un autre débouché doit être envisagé (marché estivale, centre aéré...). Les contrats sont généralement signés à l'année ce qui permet de planifier les volumes à produire. Les établissements paient en général à 30 jours mais le paiement est garanti. Ils exigent une certaine qualité et sont exigeants notamment sur la qualité des légumes qui doivent être propres, sains, homogènes et livrés dans des caisses plastiques propres (cagettes bois interdites).

Si vous voulez conserver ce marché, vous devez pouvoir garantir l'approvisionnement, les établissements disposant de peu de solutions de rechange, respecter les horaires de livraison et être professionnel également sur le volet administratif (bon de commandes, factures...).

| Dpt | Démarche | Contact |
|-----|---|--|
| 64 | www.jaimemanger64.com Site catalogue de produits, permettant au restaurateurs (collective et commerciale) de commander des produits en ligne | Chambre d'agriculture des Pyrénées-Atlantiques Ludivine Mignot – 06 24 44 00 27 – l.mignot@pa.chambagri.fr |
| | « Manger Bio&local, Labels et Terroir » Démarche du Conseil Général. Les fournisseurs signent une charte les engageant dans la démarche, le Conseil Général fait suivre leur coordonnées auprès des établissements dépendant de lui (collèges, EHPAD) | Conseil Général des Pyrénées-Atlantiques Adrien léturgie – 05 59 11 44 10 – adrien.leturgie@c64.fr |



Coordination rédactionnelle et rédaction technique :
Cécile Delamarre(CA47), Pierre Jouglain (CA40), Nathalie Deschamp (CA24), Ludivine Mignot (CA64), Stéphanie Girou (CA33)
Photos :
Chambres d'agriculture départementales (sauf mention spéciale)

Reproduction interdite sans l'accord préalable des Chambres d'Agriculture d'Aquitaine



Avec la contribution financière du compte d'affectation spéciale «développement agricole et rural»