

## MÉMOIRE

Présenté par : **Athena HICKS**

Dans le cadre de la dominante d'approfondissement : **IEVU (Ingénierie des espaces végétalisés urbains)**

*Mise en proximité de l'agriculture de la Plaine de Versailles et de la restauration hors foyer*

Pour l'obtention du :  
**DIPLÔME D'INGÉNIEUR D'AGROPARISTECH**



Photo de la Plaine de Versailles, vue d'Herbeville. Source : Marie Martinez, animatrice à l'association.

Stage effectué du **04/03/2019** au **30/08/2019**

À : **Association Plaine de Versailles**, 33 rue des Petits Prés, 78 810 Feucherolles.

Enseignant référent : **Xavier Guiomar**

Maitres de stage : **Marie de Naurois** et **Marie Martinez**

Soutenu le : **19/09/2019**



## ENGAGEMENT DE NON PLAGIAT

### ① Principes

- Le plagiat se définit comme l'action d'un individu qui présente comme sien ce qu'il a pris à autrui.
- Le plagiat de tout ou parties de documents existants constitue une violation des droits d'auteur ainsi qu'une fraude caractérisée
- Le plagiat concerne entre autres : des phrases, une partie d'un document, des données, des tableaux, des graphiques, des images et illustrations.
- Le plagiat se situe plus particulièrement à deux niveaux : Ne pas citer la provenance du texte que l'on utilise, ce qui revient à le faire passer pour sien de manière passive. Recopier quasi intégralement un texte ou une partie de texte, sans véritable contribution personnelle, même si la source est citée.

### ② Consignes

- Il est rappelé que la rédaction fait partie du travail de création d'un rapport ou d'un mémoire, en conséquence lorsque l'auteur s'appuie sur un document existant, il ne doit pas recopier les parties l'intéressant mais il doit les synthétiser, les rédiger à sa façon dans son propre texte.
- Vous devez systématiquement et correctement citer les sources des textes, parties de textes, images et autres informations reprises sur d'autres documents, trouvés sur quelque support que ce soit, papier ou numérique en particulier sur internet.
- Vous êtes autorisés à reprendre d'un autre document de très courts passages in extenso, mais à la stricte condition de les faire figurer entièrement entre guillemets et bien sûr d'en citer la source.

③ **Sanction** : En cas de manquement à ces consignes, le département SIAFEE se réserve le droit d'exiger la réécriture du document, dans ce cas la validation de l'Unité d'Enseignement ou du diplôme de fin d'études sera suspendue.

### ④ Engagement :

Je soussigné (e) Athena Hicks  
Reconnait avoir lu et m'engage à respecter les consignes de non plagiat

A Feucherolle le 23/08/2019  
Signature :



## Table des matières :

### Mise en proximité de l'agriculture de la Plaine de Versailles et de la Restauration Hors Foyer

Table des matières :	4
Remerciements :	1
Liste des acronymes et abréviations :	2
Table des figures et des tableaux :	3
Préambule	4
<b>Introduction</b>	4
<b>1. Pourquoi et comment mettre en proximité l'agriculture sur la PDV et la RHF ?</b>	6
1.1. Demande en produits locaux de la part de la RHF et particularités de fonctionnement.	6
1.1.1. La restauration collective, fonctionnement et focus sur la PDV.	6
1.1.2. Restauration hôtelière : fonctionnement, produits d'intérêt et premiers constats	9
1.1.3. Restauration commerciale : origine de l'intérêt pour le local et enjeux.	9
1.2. Orientation de l'offre sur la PDV.	10
1.3. Approvisionner la RHF en flux tendu, opportunités et freins.	10
1.3.1. Intérêts et freins pour les clients des partenariats en flux tendu.	11
1.3.2. Intérêts et freins pour les producteurs des partenariats en flux tendu.	11
1.3.3. Pour quelles productions est-ce envisageable ?	12
1.3.4. Les points sur lesquels ils faudrait travailler pour permettre ce type de circuit court (sur la PDV)	14
1.4. Systèmes de commercialisation mettant en proximité la production et l'alimentation : Diagnostic et prospective.	15
1.4.1. Un grossiste local.	15
1.4.2. Une coopérative sur la plaine de Versailles.	16
1.4.3. Ateliers de transformation.	18
1.4.4. Viser les particuliers, avec ou sans intermédiaire	21
<b>2. Quels sont les enjeux et étapes de la création d'une filière légumes secs des Yvelines, pour fournir la RC ?</b>	23
2.1. Explications du projet lentilles : Stratégie et étapes du développement.	23
2.1.1. Genèse du projet et généralités sur la lentille.	23
2.1.2. Christian Hubert, initiateur et organisateur de la filière.	23
2.1.3. Les étapes du développement du projet.	23
2.1.4. Quelle proportion de la filière française/ francilienne est ce que cela représente et quelles perspectives de croissance ?	26
2.2. Intérêts du développement de la filière pour les différents acteurs.	27
2.2.1. Intérêts pour les producteurs de se lancer dans la lentille et dans cette dynamique de filière ?	27
2.2.2. Intérêts pour le territoire d'avoir une production vivrière locale ?	28
2.2.3. Quels intérêts pour les intermédiaires/groupes d'avoir de cette lentille locale ?	28
2.3. Quelles méthodes permettent de sécuriser et valoriser la filière ?	30
2.3.1. Les contrats entre les différents niveaux d'acteurs.	30
2.3.2. La valorisation de la marchandise, quelles opportunités ?	31
2.4. Quelles perspectives pour l'atelier de transformation ?	32
2.4.1. Nettoyage ensachage et traçabilité.	32
2.4.2. Investissement nécessaire pour relocaliser le nettoyage/ensachage et comment le financer.	33
2.4.3. Amortissement et rentabilité de l'outil.	33
2.4.4. Fonctionnement, limites techniques et valeur ajoutée pour le territoire.	34
<b>3. Pourquoi et comment valoriser les produits transformés de la PDV par la création d'un coffret de produits alimentaires artisanaux ?</b>	35
3.1. Le choix d'une entreprise sous-traitante et mise en place d'une offre.	35
3.1.1. Foodymaster – Rencontres et cheminement.	35

3.1.2.	Une Foody Box plaine de Versailles : choix des produits et élaboration.....	35
3.2.	Organisation fonctionnelle et commercialisation. ....	37
3.2.1.	Mise en commun des produits et confection.....	37
3.2.2.	Représentation des boxes et clientèle visée.....	37
3.3.	Intérêt pour les différents acteurs et Perspectives de développement ?.....	39
3.3.1.	Intérêt pour les producteurs, pour Foodymaster, et pour le territoire.....	39
3.3.2.	Intérêts et conséquences pour le public touché et perspectives d'évolution. ....	39
<b>4.</b>	<b>Dans quelle mesure est-ce qu'une cuisine centrale sur la communauté de communes Gally-Mauldre peut être approvisionnée par les productions de la PDV et quels sont les points clés de son développement ?</b> .....	<b>41</b>
4.1.	Etat des lieux de la RC sur l'intercommunalité et objectifs du projet. ....	41
4.1.1.	Onze communes en marché avec le groupe de restauration ELIOR.....	41
4.1.2.	Une insatisfaction générant quelques exceptions, et une volonté des communes de maîtriser davantage la RC.....	42
4.1.3.	Objectifs sociaux, politiques et environnementaux du projet. ....	43
4.2.	Besoins d'une cuisine centrale de ce type.....	43
4.2.2.	Focus sur les légumes, proportions, surfaces engagées.....	45
4.2.3.	Possibilité d'adapter les besoins à une alimentation en transition : limiter les coûts en favorisant les produits bruts et d'origine végétale.....	46
4.3.	Approvisionnement local, quelles possibilités, quels freins, quelles opportunités. ....	48
4.3.1.	Méthodes d'approvisionnement, comment favoriser le local ?.....	48
4.3.2.	L'offre sur le territoire, différentes échelles de local. ....	50
4.4.	Sélection d'un scénario préférentiel.....	51
4.4.1.	Certaines productions en local, en direct, via des marchés publics. ....	51
4.4.2.	Une sécurité avec les grossistes et coopératives. ....	52
4.4.3.	Certaines productions en gré à gré, achats ponctuels.....	52
4.4.4.	50% des légumes via une ferme en régi : organisation sur la Plaine de Versailles.....	53
4.5.	Etablissement d'une cuisine centrale sur la communauté de communes.....	54
4.5.1.	Lieu de création et construction. ....	55
4.5.2.	Locaux et infrastructures nécessaires.....	55
4.5.3.	Aménagements pour favoriser le local.....	55
4.5.4.	Fonctionnement : salariés, assistance technique, budget, logistique.....	56
4.5.5.	Valorisation du local et communication.....	56
4.5.6.	Changement de budget / du prix des repas.....	57
4.6.	Perspectives pour le territoire : volonté d'inscrire cela dans une démarche de transition écologique, pédagogique.....	57
4.6.1.	Rendre débouché de RC attractif pour certains producteurs et mise en valeur du local aux yeux du public. ....	57
4.6.2.	S'approvisionner en produits plus écologiques et développement de labels de qualité sur le territoire. ....	57
4.6.3.	Dynamique de transition écologique : Quels objectifs ? Quelles économies ? Quel accompagnement pour les habitants ? Quelles opportunités ? .....	58
	<b>Discussion Synthétique et Conclusions</b> .....	<b>58</b>
	Références et bibliographie : .....	64
	Liste de contacts utiles : .....	67
	Table des annexes : .....	68
	Annexes : .....	69
	Abstract.....	94
	Résumé .....	95

## Remerciements :

Je tiens à remercier toutes les personnes qui ont contribué au succès de mon stage et qui m'ont aidé lors de la rédaction de ce mémoire.

Je tiens à exprimer toute ma reconnaissance à mes maîtres de stage, Madame Marie de NAUROIS et Madame Marie MARTINEZ. Je les remercie de m'avoir encadrée, orientée, et conseillée lors des différentes étapes de mon travail.

J'adresse mes sincères remerciements à tous les professeurs d'AgroParisTech et intervenants de la spécialisation « Ingénierie des Espaces Végétalisés Urbains », qui par leurs paroles, leurs écrits, leurs conseils et leurs critiques ont guidé mes réflexions.

Je remercie tout particulièrement Monsieur Xavier GUIOMAR, qui a accepté de me superviser, de me rencontrer et de répondre à mes questions durant mes recherches.

Je remercie les agriculteurs et élus adhérents à l'association Plaine de Versailles ainsi que les différents acteurs de la restauration hors foyer contactés, qui m'ont accordé des entretiens et permis d'acquérir une meilleure connaissance du territoire et du fonctionnement des différentes institutions.

Je tiens à témoigner toute ma reconnaissance aux personnes suivantes, qui ont grandement facilité la réalisation des différents projets menés :

Jérémy BREUZIN, fondateur de Foodymaster et les artisans participants, sans qui la création de coffrets de produits artisanaux n'aurait pas été envisageable.

Christian HUBERT, producteur en grandes cultures, initiateur du projet de filière légumes secs des Yvelines.

Patrick LOISEL (maire de Feucherolles et président de l'association), Agnès TABARY (responsable scolaire de Crespières) et Adriano BALLARIN (maire de Crespière) pour m'avoir accordé des réunions et leur confiance, pour la réalisation de l'étude de faisabilité pour l'établissement d'une cuisine centrale sur l'intercommunalité Gally-Mauldre.

Enfin, je remercie mes très chers parents Elizabeth HICKS et Constantin PONTIKIS, ainsi que ma tante Susan KAST, mes amis et collègues de spécialité IEVU et Steve AGBONLAHOR, pour leur aide technique, leur soutien psychologique et leurs encouragements persévérants.

À tous ces intervenants, je présente mes remerciements, mon respect et ma gratitude.

## Liste des acronymes et abréviations :

**ACS** : Agriculture de Conservation des Sols

**AJI** : Association professionnelle des intendants de lycées et collèges publics

**C.H.** : Christian HUBERT, agriculteur initiateur de la filière Légumes Secs des Yvelines

**CC** : Cuisine Centrale

**CCTP** : Cahier des Clauses Techniques Particulières

**CERVIA** : Centre régional de valorisation et d'innovation agricole et alimentaire

**CETA** : Centre d'Etudes et Techniques Agricoles

**CROUS** : Centre Régional des Œuvres Universitaires et Scolaires

**DD** : Développement Durable

**DIAAF** : Direction Régionale Interdépartementale de l'Agriculture et de la Forêt

**FM** : Foodymaster

**FT** : Flux Tendu

**GES** : Gaz à Effets de Serre

**GM** : Gally-Mauldre – Communauté de communes sur la Plaine de Versailles

**HACCP** : Hazard Analysis Critical Control Point (Analyse des dangers et points critiques pour leur maîtrise)

**HVE** : Haute Valeur Environnementale – certification à 3 niveaux traduisant la volonté d'un agriculteur à se maintenir à la pointe des pratiques techniques à faible impact environnemental

**IAAT** : Institut Atlantique de l'Aménagement des Territoires

**IDF** : Région Ile-de-France

**IDFC** : Industriel Du Froid et de Cuisson.

**ISO** : International Organization for Standardization (Organisation internationale de normalisation)

**J.B.** : Jérémy BREUZIN, fondateur de Foodymaster.

**LSY** : Légumes Secs des Yvelines (filiale développée en 2.)

**PDV** : Plaine de Versailles

**RC** : Restauration Collective

**RHF** : Restauration Hors Foyer

**SAFER** : Société d'Aménagement Foncier et d'Établissement Rural

**SCIC** : Société Coopérative d'Intérêt Collectif

**SWOT** : Strengths', Weaknesses, Opportunities and Threats (forces, faiblesses, opportunités et menaces)

**TAU** : Territoire AgriUrbain

**ZRP** : Zéro Résidus de Pesticides

## Table des figures et des tableaux :

<b>Figure 1</b> : Carte de la PDV indiquant les prestataires de RC des différentes communes et les localisations de cuisines centrales. ....	8
<b>Figure 2</b> : Photo de la récolte de la lentille 2019, sur une des parcelles de C.H., la lentille est récoltée à la moissonneuse batteuse. Source : Athena HICKS. ....	25
<b>Figure 3</b> : Photo de la récolte de la lentille 2019. Séparation après le passage de la moissonneuse, la lentille est extrêmement proche du sol cette année, ce qui entraîne des difficultés de récolte. Source : Athena HICKS ...	26
<b>Figure 4</b> : Photo de la récolte de la lentille 2019. Deux lentilles et leur contenant, à cote d'un petit caillou, la confusion est aisée pour les machines d'où l'importance du tri optique. Source : Athena HICKS.....	26
<b>Figure 5</b> : Photo des produits composant la box Plaine de Versailles. Source : Athena HICKS.....	36
<b>Figure 6</b> : Sticker de la box Plaine de Versailles. Source : Jérémy BREUZIN. ....	38
<b>Figure 7</b> : Photo d'Athena présentant la box Apéro Plaine de Versailles. Source : Marie MARTINEZ. ....	40
<b>Figure 8</b> : Détail géographique des communes composant l'intercommunalité Gally-Mauldre [7].....	41
<b>Figure 9</b> : Extrait du cahier des clauses techniques et pratiques du marché public engagé avec Elior et Gally-Mauldre [21]. ....	41
<b>Figure 10</b> : Estimation des volumes de matières premières nécessaires pour 1 an, pour une cuisine centrale de 2000 repas par jour. ....	44
<b>Figure 11</b> : Comparaison des besoins actuels et futurs (suivant les recommandations du scénario Afterres2050) d'une cuisine centrale de 2000 repas. ....	47
<b>Figure 12</b> : Schéma de l'approvisionnement en différents produits de la cuisine centrale.....	51
<b>Figure 13</b> : Triangle des interactions entre les différents projets et leur impact sur le territoire. ....	61
<b>Figure 14</b> : Mise en perspective du stage dans la dynamique de développement durable de la PDV. ....	62
<b>Figure 15</b> : Visualisation des objectifs communs au 3 projets menés, et leur rapport aux piliers du développement durable de la PDV.....	63
<b>Tableau 1</b> : Récapitulatif des fournisseurs de RC des communes de la PDV et des sites de préparation des repas....	7
<b>Tableau 2</b> : Avantages/inconvénients et niveau de faisabilité pour travailler en flux tendu avec la RHF en fonction des types de production sur la PDV.....	12
<b>Tableau 3</b> : Comparaison des prix du gros, pour des légumes bruts et de 4 <sup>e</sup> gamme.....	19
<b>Tableau 4</b> : Résumé des intérêts et inconvénients des différentes pistes de travail pour le regroupement de l'offre et l'approvisionnement de la RHF avec des produits de la PDV.....	21
<b>Tableau 5</b> : Intérêts et freins agronomiques de la culture de la lentille. ....	27
<b>Tableau 6</b> : Comparaison des prix en grande surface de lentilles de différentes provenance / différentes qualités. ....	27
<b>Tableau 7</b> : Récapitulatif des prix d'achat des produits pour un distributeur de box et pour un particulier en boutique. ....	37
<b>Tableau 8</b> : Tableau récapitulatif des intérêts et freins pour les différents acteurs du projet. ....	39
<b>Tableau 9</b> : Résumé des objectifs du projet de cuisine centrale sur l'intercommunalité Gally-Mauldre .....	43
<b>Tableau 10</b> : Budgets en matières premières pour l'intercommunalité .....	44
<b>Tableau 11</b> : Volumes en légumes choisis et surfaces nécessaires pour leur culture. ....	46
<b>Tableau 12</b> : Avantages et inconvénients de créer la ferme en régie sur un terrain public/privé. ....	53

## Préambule

Les stratégies politiques et environnementales actuelles incitent les gestionnaires de restauration à porter une attention particulière à l'origine et la qualité des denrées avec lesquelles ils cuisinent. En parallèle, les consommateurs sont de plus en plus nombreux à s'inscrire dans une démarche de réappropriation de leur alimentation. Les prestataires de restauration franciliens tentent donc de répondre aux exigences requises, en mettant en avant les productions locales dans leurs services et essayant de favoriser les circuits courts. Certains groupes et associations se sont tournés vers les associations patrimoniales<sup>1</sup> Plaine de Versailles (PDV) et Terre & Cité, afin de connaître les potentialités de ces territoires agriurbains (TAU) en termes d'approvisionnement de la Restauration Hors Foyer<sup>2</sup> (RHF).

En effet, ces associations sont partenaires du projet PSDR Agrige (Archipels Agriurbains, Résistance et Gouvernance) dont un des volets de recherche s'intitule « mise en proximité de l'agriculture » [23].

Une étude de faisabilité commanditée par PDV et Terre & Cité a découlé de cette demande, et a fait l'objet d'un projet d'ingénieur AgroParisTech, auquel j'ai participé avec deux autres étudiants de ma promotion. Ce projet s'est intitulé : « Possibilité de structuration de filières locales avec les agriculteurs de la Plaine de Versailles et du Plateau de Saclay, et la restauration hors foyer », et a été mené entre septembre 2018 et début mars 2019.

Il s'agissait dans un premier temps de réaliser un référencement de l'offre agricole sur les territoires, d'identifier l'intérêt des producteurs à travailler avec la RHF, de comprendre le fonctionnement des entreprises clientes et de répertorier les spécificités de leurs besoins en produits locaux. En janvier 2019, nous avons présenté les résultats de cette première phase aux agriculteurs adhérents, et discuté avec eux des avantages et freins à concevoir des partenariats avec les différents clients. Sont ressortis de cet échange trois projets de filières envisageables, avec les productions suivantes : lentilles vertes, fruits frais et produits transformés.

Dès lors, a commencé la 2<sup>e</sup> phase du projet : nous avons tenté d'évaluer les moyens de valorisation les plus judicieux pour ces produits puis nous avons commencé à regrouper les informations nécessaires et à mettre en relation les différents acteurs. Nous avons retenu, pour conclure ce projet, l'établissement d'une filière lentille avec la restauration collective, la valorisation de produits transformés sous forme de paniers, ou en direct, pour une variété de clients de la RHF, et la création d'une filière fruitière avec des restaurateurs ou des cuisines/cantines de collectivité. La conclusion de ce projet est présentée en [Annexe 1], référence [19].

**Le but du stage proposé par PDV, débutant en Mars 2019, était de continuer le travail engagé sur ces 3 filières** en explicitant le rôle des différents acteurs pour mener à bien chacune d'entre elles. Il convenait également **d'intégrer cette étude à une réflexion plus globale sur l'identification de stratégies de mise en proximité de l'agriculture sur le territoire et de la RHF.**

## Introduction

D'après le travail mené depuis le début de l'année et les échanges avec les différents acteurs, la structuration de filières locales est une démarche qui vise à valoriser économiquement les agricultures et les productions d'un territoire donné, tout en renforçant l'identité locale et en promouvant le développement de circuits courts. Les territoires se mobilisent donc à différentes échelles pour tenter de relocaliser l'agriculture et recréer le lien entre les maillons de la chaîne alimentaire. Cependant, avant de mettre en œuvre quoi que ce soit, il convient de prendre en compte les spécificités environnementales et sociales du territoire, ainsi que les orientations agricoles qui en découlent.

**Focalisons-nous sur la plaine de Versailles :** La production de la Plaine de Versailles, anciennement centrée sur la production de fruits et légumes pour fournir Paris, s'est progressivement détournée de ses grands vergers pour se spécialiser dans la production céréalière à destination mondiale. Les maraichers et arboriculteurs qui demeurent, mais surtout les nouveaux arrivants, pâtissent de la difficulté de l'accessibilité au foncier et doivent cibler une clientèle capable de rendre leur activité viable.

---

<sup>1</sup> Associations composées d'un collège d'élus, d'agriculteurs et de société civile, actant pour le développement durable d'un territoire agriurbain et délimitées par une entité géographique (plaine, plateau, enclave agricole).

<sup>2</sup> On entend par restauration hors foyer, la restauration collective, commerciale et hôtelière.

Pour la majeure partie des producteurs de la PDV, la RHF ne semble pas être un débouché de choix. Nombre d'entre eux ont longtemps été malmenés par les critères (volumes, calibres...) et la faible rentabilité du secteur. Il y a une réelle perte de confiance dans le système et une forte réticence à travailler avec des grossistes ou des groupes de restauration du fait d'une mise en compétition intense et des rémunérations très peu valorisantes. Aujourd'hui, ces mêmes intermédiaires sont en phase d'adaptation à la réglementation et à la demande de leur clientèle, et tentent de reconquérir les producteurs locaux, mais ces derniers restent en général plutôt méfiants vis à vis du débouché.

Sur le territoire de la Plaine de Versailles, et plus globalement en Ile de France (IDF), perdurent de forts paradoxes entre l'idée que l'on se fait de l'offre et de la demande (pléthores de maraîchers et d'agriculteurs disponibles, premier bassin de consommation français donc forte capacité d'adaptation, les étudiants habitent Paris donc sont riches ...) et la réalité des faits. Cette vision biaisée, accompagnée d'un manque de communication et d'organisation entre les différents acteurs, est responsable du faible nombre de projets de mise en proximité de l'agriculture et de la RHF sur les territoires franciliens.

Différentes méthodes et stratégies peuvent être mises en œuvre pour favoriser le rapprochement de l'agriculture et de la RHF. En effet, les différentes formes de restaurations hors foyer possèdent des critères d'exigence variés et s'adaptent plus ou moins facilement aux différentes méthodes d'approvisionnement en produits locaux.

De même, les agriculteurs de la plaine de Versailles sont soumis à des problématiques et enjeux spécifiques, liées en particulier à la proximité avec le pôle urbain Parisien, problématiques qui ont un impact direct sur la forme et les étapes nécessaires à la création de filières locales.

### **Dans quelle mesure la PDV est-elle adaptée à l'approvisionnement de la RHF, et quels projets de mise en proximité de l'agriculture et de l'alimentation ont un sens dans le contexte actuel ?**

A travers ce mémoire, nous étudierons différentes méthodes qui permettraient de toucher la RHF avec la production actuelle de la PDV. Nous identifierons les freins limitant cette mise en proximité, ainsi que les opportunités pour l'adaptation de ce bassin agricole à la demande croissante, et pour l'optimisation des pratiques des acteurs de l'aval.

Par la suite, nous détaillerons des cas concrets de valorisation locale de la production de la PDV : La filière lentille et légumes secs, seul sujet issu du projet préalable qui a continué à être travaillé, quasiment tel quel.

La filière « produits transformés » issue du projet, a été réduite, suite au manque d'intérêts pour les différents acteurs. Le projet revient donc à la création de coffrets de produits artisanaux de la PDV en partenariat avec une entreprise réalisant des « Foody Box » de produits franciliens, Foodymaster.

Le dernier projet étudié est une volonté d'adaptation de la part de la RHF à l'agriculture du territoire. La communauté de communes Gally Mauldre, entièrement située sur la PDV souhaite investir dans la création d'une cuisine centrale d'intercommunalité. Il s'agit d'étudier les besoins d'une telle cuisine et d'évaluer la possibilité de mise en œuvre de scénarios d'approvisionnement et de fonctionnement.

J'ai pris le parti de me focaliser sur ces 3 projets afin de mettre en évidence leur complémentarité sur le territoire et leur inter dépendance. Ces projets touchent un public varié et insistent sur le fait que la mise en proximité de l'agriculture et l'alimentation (hors foyer ou non) sur un territoire, dépend parfois de facteurs sur lesquels on ne peut agir directement, et nécessite de travailler sur des aspects de la chaîne que l'on n'imagine pas forcément en premier lieu. Je souhaite que ce mémoire puisse donner des pistes de réflexion et des indications pour le choix de travaux d'approfondissement, qui seront menés par les différents collègues du territoire agriurbain de la PDV.

## 1. Pourquoi et comment mettre en proximité l'agriculture sur la PDV et la RHF ?

### 1.1. Demande en produits locaux de la part de la RHF et particularités de fonctionnement.

#### 1.1.1. La restauration collective, fonctionnement et focus sur la PDV.

##### 1.1.1.1. Fonctionnement général et origine de la demande en produits locaux.

La restauration collective (RC) peut être publique ou privée, et comprend différents segments : le scolaire, l'entreprise, l'hospitalier/santé, le pénitencier... On distingue la **RC concédée**, où un gestionnaire de restauration (collectivité, directeur d'entreprise, association...) fait sous-traiter la production de ses repas ou/et l'approvisionnement de ses produits par un groupe prestataire (tel que Elios, Sodexo, Normapro, ou Yvelines Restauration...), élu à partir des critères d'un cahier des charges rédigé dans le respect du code des marchés publics (impliquant la libre mise en concurrence des fournisseurs) ; et la **RC autogérée**. Dans le cadre de cette dernière, le gestionnaire choisit d'allotir son approvisionnement en différents marchés via des cahiers des charges spécifiques à chaque type de produit (en général différenciés par famille : fruits, légumes/légumineuses, viandes...). Chaque marché doit également permettre la libre concurrence des fournisseurs (grossistes ou producteurs) mais les clauses étant spécifiques à la famille de produits, il est moins ardu de mentionner ses préférences quant à la qualité des denrées (sans critères de localisation bien entendu). Cette pratique implique que le gestionnaire dispose d'une/de cuisines et gère le personnel relatif à la préparation des repas.

En France, 60 % de la RC se réalise en autogestion et 40 % de la RC est concédée. Des collectivités, le CROUS, l'AJI (l'association professionnelle des intendants de lycées et collèges publics) font partie du réseau des institutions en RC autogérée et peuvent adhérer aux associations RESTAU'CO et AGORES (cette dernière est réservée aux directeurs de RC de collectivités). Cela leur permet de bénéficier d'une dynamique de groupe (RESTAU'CO compte en 2017 plus de 10 000 adhérents), d'un accompagnement en cas de besoin, et d'un référencement de fournisseurs et de consultants spécialisés dans la rédaction de marchés publics.

Pour des raisons pratiques, nous nous concentrons pour la suite sur la RC scolaire publique, soumise aux codes des marchés publics. En France, une majeure partie des communes pratiquent l'autogestion pour la restauration des écoles primaires, et les départements et régions (responsables respectivement de la RC des collèges et lycées) sous traitent la gestion de la RC dans seulement 7% des cas.

La demande croissante en produits locaux de la part des gestionnaires de restauration collective résulte en partie de la pression des parents d'élèves qui souhaitent que leurs enfants mangent de manière saine, mais surtout de la législation imposée par la loi Egalim, le Pacte Agricole IDF et le Plan Alimentaire Durable de Paris [15]. En effet, la loi citée précédemment impose à la restauration collective d'ici à 2022 de servir des repas composés à 20 % de produits bio et de 50 % de produits dits « durables ». Par durable, on entend : labellisés, locaux ou bio. Cela est renforcé par le Pacte agricole Ile de France (IDF) insistant sur la nécessité de renforcer positivement l'image de l'agriculture en IDF et la notion de « manger francilien ». Pourtant, il n'existe pas de définition précise du mot « local » et l'idée de généraliser au « régional » n'a aucun intérêt pour les territoires périphériques en termes d'impact carbone... Les sociétés de restauration et les grossistes développant une gamme de produits locaux se sont donc mis d'accord sur le fait que le terme « local » désigne des denrées dont la zone de production/élevage ne soit pas située à plus de 150/200 km du dépôt du grossiste / de la cuisine qui va s'en servir. Cette définition reste assez floue, mais permet de mettre en visibilité les démarches positives entreprises par les sociétés de restauration.

Afin d'être compétitives sur les marchés publics, les sociétés sont obligées de disposer une certaine quantité de fournisseurs proposant des produits locaux, certifiés, bio et labellisés. Le sourcing n'étant pas leur activité principale et l'offre de leurs fournisseurs devant être disponible pour tous leurs clients, la mission de dénicher des producteurs locaux est habituellement renvoyée aux grossistes approvisionnant ces groupes, qui sont dans l'obligation de développer des gammes locales en fonction de leurs territoires d'activité.

##### 1.1.1.2. Etat des lieux de la RC scolaire sur la PDV, premiers constats.

L'intégralité de la plaine de Versailles se trouve dans le département des Yvelines, dont les 116 collèges sont approvisionnés par le groupe de restauration **SODEXO**. La majorité de ces collèges possèdent les infrastructures permettant la préparation des repas sur place (65), un avantage pour la qualité gustative des repas / un frein pour l'approvisionnement en direct de produits locaux au vu du nombre élevé de points de livraison... Cependant, 3 cuisines centrales Sodexo demeurent pour fournir les établissements qui ne sont pas encore équipés.

Il y a 49 lycées publics généraux dans les Yvelines, dont 4 sur la Plaine de Versailles à Plaisir, Villepreux et à St Cyr L'école. La restauration dans les lycées relève des missions de la région, mais en IDF, chaque lycée gère

ses méthodes d'approvisionnement et ses pratiques culinaires. Nous allons nous concentrer sur la RC des écoles primaires et maternelles, qui dépend des élus communaux.

Pour les 27 communes composantes de la plaine de Versailles l'organisation de la RC est la suivante :

Tableau 1 : Récapitulatif des fournisseurs de RC des communes de la PDV et des sites de préparation des repas.

Communes	Société (si concédé)	Cuisine centrale
Arnouville-les-Mantes	?	?
Rennemoulin	/	/
Noisy le Roi	Convivio	CC Convivio
Bailly	Convivio	CC Convivio
Thiverval Grignon	Ekilibre	CC Ekilibre Aubergenville
Bazemont	Elior	CC Elior
St Cyr	Elior	CC Elior
Maule	Elior	CC DE MAULE
Herbeville	Elior	CC DE MAULE
Feucherolles	Elior	CC Elior
St Nom la Bretèche	Elior	CC DE MAULE
Chavenay	Elior	CC Elior
Davron	Elior	CC Elior
Montainville	Elior	CC Elior
Andelu	Elior	CC Elior
Les Clayes-Sous-Bois	Fournisseurs Variés	CC DES CLAYES
Mareil-sur-Mauldre	Newrest restauration	Cuisine communale MAREIL
Villepreux	Normapro	CC DE VILLEPREUX
Plaisir	Scolarest	CC Scolarest
Orgeval	Sodexo	CC Sodexo Buchelay
Fontenay le Fleury	Sogeres	CC Sogeres
Beynes	Yvelines Restauration	CC YR Rambouillet
Jumeauville	Yvelines Restauration	CC YR Rambouillet
Cresprières	Yvelines Restauration	CC YR Rambouillet
Thoiry	Yvelines Restauration	CC YR Rambouillet
Goussonville	Yvelines Restauration	CC YR Rambouillet
Aulnay-sur-Mauldre	Yvelines Restauration	CC YR Rambouillet

Neuf des onze communes de l'intercommunalité Gally Mauldre (incluse dans la PDV) sont en marché avec Elior, ainsi que la ville de St Cyr l'école. Les 2 communes restantes : Mareil-sur-Mauldre et Cresprières travaillent respectivement avec Newrest Restauration et Yvelines Restauration.

Certaines communes approvisionnées en liaison froide (repas préparés la veille et conservés à une température de 3°C) par le groupe Elior ont mentionné leur insatisfaction. En effet, bien que les produits proposés par le groupe soient en adéquation avec les cahiers des charges, la qualité de la cuisine ne semble pas répondre aux attentes des consommateurs.

Les communes de St Nom la Bretèche, Herbeville et Maule sont approvisionnées par la cuisine centrale de Maule, elle-même fournie en produits par Elior. Les repas réalisés dans cette cuisine centrale sont, selon les retours des communes interrogées, plus satisfaisants que ceux issus des cuisines centrales d'Elior.

Le groupe Yvelines Restauration qui fournit 6 communes de la PDV réalise des prestations en liaison froide. Les aliments sont préparés à la cuisine centrale du groupe à Rambouillet. En termes de produits locaux, ils parviennent à travailler avec l'offre locale des grossistes, ainsi que certains gros producteurs capables de livrer la cuisine et de créer une offre disponible pour tous les clients du groupe. Ils permettent à leurs clients de s'approvisionner en direct chez les producteurs en facturant des repas avec moins d'items si cela est nécessaire.

Il y a 3 cuisines centrales (CC) sur le territoire de la PDV : Maule (700 repas/jour), Villepreux (1200 repas) et les Clayes-sous-Bois (1700 repas) et elles fonctionnent toutes de manière différente :

- Maule : Le marché intercommunal implique que la cuisine soit approvisionnée par Elior avec une grande part de produits bruts et légumes de première gamme (entiers), le personnel de la cuisine centrale est salarié par Elior, les commandes sont effectuées par le gestionnaire de la cuisine, qui inclus dans la limite de son budget, un maximum de produits locaux et bio. Une partie des repas est livrée en liaison froide (préparation à J-1 et conservation à 3°C) et on constate que les aliments sont généralement gustativement plus appréciés qu'en liaison chaude, où la température maintenue à 65°C détériore souvent les denrées fragiles telles que la viande ou le poisson (assèchement).
- Les Clayes-sous-Bois : La restauration collective pour la commune est auto gérée, des marchés particuliers sont élaborés pour chaque famille de produits. Le personnel est géré et salarié par la commune. Les produits français sont favorisés et certains produits peuvent être d'origine locale car fournis par la PVM (Vivalya, dépôt de Montfort) mais le bio n'est pas encore très présent. La cuisine ne peut accueillir que des légumes de 4<sup>e</sup> gamme (épluchés, lavés, coupés et/ou rapés).
- Villepreux : La commune est en marché avec le fournisseur NormaPro (qu'ils recommandent) qui livre toutes les denrées à la cuisine centrale. Les employés sont gérés par le pôle famille de la mairie et salariés par la commune. La cuisine peut recevoir tous les produits bruts et tout est réalisé sur place, puis dispatché dans les différents restaurants scolaires. Les viandes sont toujours d'origine française ou labellisées, et la cuisine compte 60 % de produits bio. Le fonctionnement est resté le même qu'avec leurs précédents prestataires donc ils ne payent le surcote que sur la qualité des produits. La cuisine est en agrandissement à partir de cet été, afin de pouvoir fournir les repas pour un nouveau groupe scolaire.

Mareil-sur-Mauldre dispose d'une cuisine sur le lieu du réfectoire, permettant de préparer les repas pour les 2 écoles de la commune, les produits bruts étant fournis par leur prestataire Newrest (produits locaux largement favorisés).

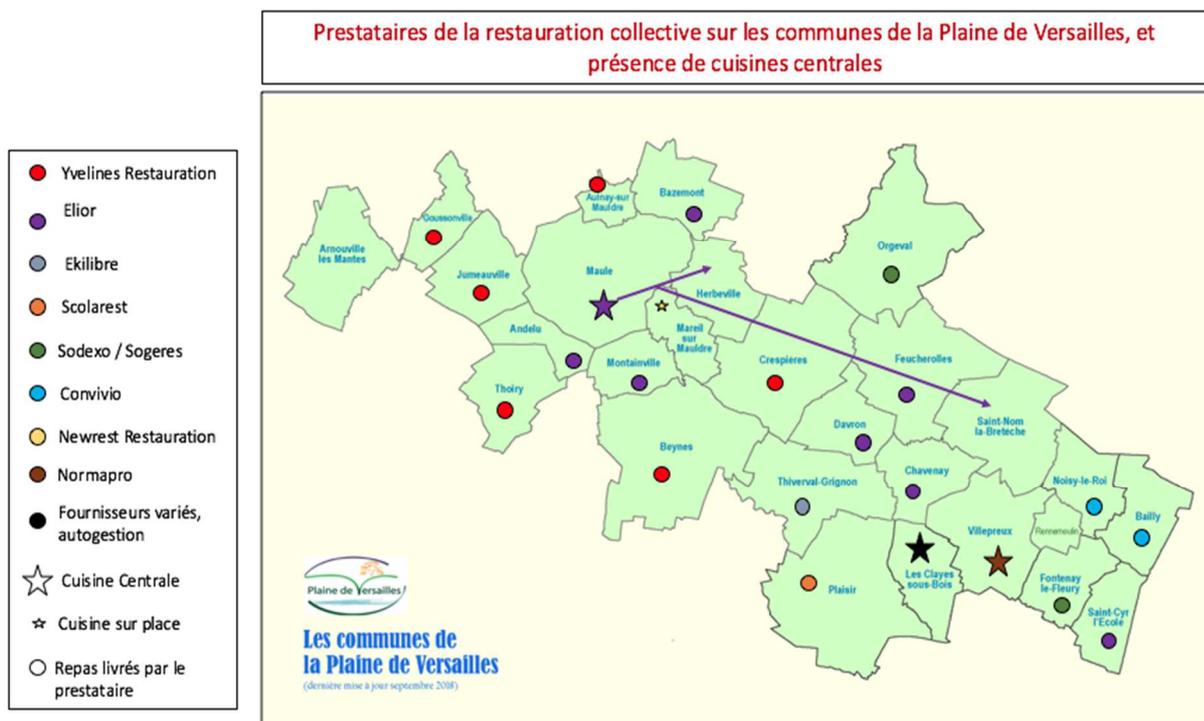


Figure 1 : Carte de la PDV indiquant les prestataires de RC des différentes communes et les localisations de cuisines centrales.

Une seule commune de la PDV est en autogestion, mais travailler avec des producteurs locaux ne semble pas être la préoccupation principale. Bien qu'il s'agisse du système le plus favorable pour favoriser l'approvisionnement direct et de proximité, des problématiques de volumes limitants et de prix semblent souvent freiner l'utilisation de produits locaux en RC. L'obstacle de la logistique s'en suit et limite donc généralement les possibilités d'approvisionnement en direct des producteurs.

En ce qui concerne les autres communes, disposant toutes d'un unique fournisseur : soit de repas, soit de produits, l'approvisionnement en produits locaux (ou en repas qui en sont composés) dépend totalement de l'offre du prestataire et du cahier des charges. On constate que les freins sont souvent budgétaires. Le travail en direct avec les producteurs est cependant possible (achats hors marché), mais limité en termes de prix à 25 000 par ans.

### **1.1.2. Restauration hôtelière : fonctionnement, produits d'intérêt et premiers constats**

Sur la PDV, les hôtels sont majoritairement répartis dans les villes de taille conséquentes telles que St Cyr, Bailly, Plaisir. On distingue des hôtels indépendants et des hôtels de chaîne. Nous nous intéressons à une gamme plus large d'hôtels que ceux présents sur la PDV car il est dommage de ne pas considérer les institutions de la ville de Versailles, des communes voisines et d'oublier la clientèle parisienne. Grâce au projet ingénieur préliminaire, nous avons pris connaissance du mécanisme d'approvisionnement en produits alimentaires des hôtels du groupe ACCOR qui représente 300 hôtels en IDF (hôtels Mercure, Ibis, Novotel, Sofitel, Pullman...) Nos échanges avec Jérôme Bastien de la direction des achats de la société nous ont appris que toutes les commandes s'effectuaient via le site national ACCORSHOP. Plateforme sur laquelle sont référencés des grossistes nationaux, locaux, et des producteurs capables de livrer et possédant une offre conséquente.

En fonction de leur gamme et des prestations qu'ils offrent, les gérants des hôtels sont plus ou moins intéressés par les produits locaux ou bio. En effet, des hôtels de classe moyenne ne pourront pas particulièrement valoriser des produits d'une « qualité » supérieure à la carte, et des hôtels sans restaurant ne sont pas intéressés par des produits bruts, mis à part des fruits ou des œufs.

Les produits les plus facilement valorisables en terme de local sont donc les produits du petit déjeuner ou les produits de snacking : gâteaux secs, biscuits, pain, confitures, produits laitiers... La communication est plus aisée à mettre en place sur ces produits, souvent disposés en self-service dans les chambres ou dans la salle du petit déjeuner.

Nous avons conclu que les produits locaux pouvant intéresser les hôtels en général étaient les produits transformés et les produits laitiers/œufs de la PDV, et que les seuls moyens de pouvoir approvisionner les hôtels ACCOR étaient : Se faire référencer chez ACCORSHOP (ce qui semblait compliqué au vu de la taille des exploitations de la PDV), se faire référencer chez un grossiste local (type Coop Bio IDF<sup>3</sup>) ou un grossiste gourmet (Terroirs d'Avenir<sup>4</sup>), ou passer en direct avec les hôtels qui peuvent s'approvisionner en dehors de leurs commandes sur la plateforme (le problème étant la connaissance des enseignes car peu de renseignements donnés par la direction des achats).

Des grossistes locaux tels que la Coop Bio IDF (avec laquelle travaillent quasiment tous les producteurs bio de la PDV), et Terroirs d'avenir ont été démarchés. Ce dernier semblait initialement intéressé par certains producteurs et artisans, mais les sollicitations sont vaines depuis le mois de février. Nous nous sommes donc concentrés sur les possibilités d'approvisionnement d'hôtels en direct.

Quelques hôtels ont donc été démarchés directement afin de connaître leur motivation en terme d'approvisionnement en produits locaux. Certains semblent intéressés par la démarche dans un premier temps (Ibis style de Vélizy par exemple), mais la motivation retombe souvent rapidement, notamment en raison du prix plus élevé de ces denrées, en comparaison avec celles achetées en grande surface/ sur ACCORSHOP. Plus de détails en [Annexe 8].

### **1.1.3. Restauration commerciale : origine de l'intérêt pour le local et enjeux.**

En restauration commerciale, la volonté de s'approvisionner en produits locaux est appuyée par la demande des consommateurs. En effet, d'après une étude (Opinionway, 2016), 61% des consommateurs seraient prêts à payer plus cher pour des produits locaux (5 à 10%) [19]. Il existe une forte motivation à se réappropriier son alimentation, en choisissant des produits de meilleure qualité et dont on connaît la provenance. Dans ce cas, le local apparaît comme un gage de transparence, une plus-value pour le client pouvant être estimée rentable pour le restaurateur.

Les retours des Assises de la Restauration Commerciale 2019 mettent en évidence que les consommateurs sont d'autant plus exigeants sur la qualité des produits utilisés, que les restaurants servent une cuisine traditionnelle. S'ils peuvent préparer le plat chez eux avec de meilleurs produits, ils ne voient pas l'intérêt d'aller au restaurant. Tout est remis en question, de l'origine des aliments, à la manière dont les plats sont préparés. Ainsi, on comprend la nécessité de mettre en visibilité la traçabilité des produits et l'émergence de cuisines ouvertes/ vitrées dans de nombreux restaurants.

---

<sup>3</sup> La coopérative bio IDF est un organisme qui achète la production bio de plus d'une cinquantaine d'agriculteurs bio en IDF, que nous avons démarché au cours du projet d'ingénieur.

<sup>4</sup> Grossiste gourmet démarché au cours du projet ingénieur.

Notre interlocuteur dans le secteur de la restauration commerciale est le président de l'Union des Métiers de l'Industrie et de l'Hôtellerie (l'UMIH) 78, Philippe Pain. L'UMIH est un syndicat national qui compte 300 collaborateurs et 80 000 entreprises adhérentes (cafés, hôtels, restaurants, discothèques). La PDV étant totalement incluse dans le département des Yvelines, nos échanges ont principalement porté sur la possibilité pour les restaurateurs du 78 d'utiliser et de mettre en valeur des produits de la PDV dans leurs recettes. Quelques restaurants de la ville de Versailles sont déjà dans la dynamique et certains plats cuisinés avec des produits tels que du « miel de Versailles », semblent particulièrement plaire aux clients.

De manière générale, les restaurateurs pourraient être intéressés par des produits qu'ils peuvent valoriser individuellement ou qu'ils utilisent brut. En effet, il est plus probable qu'un client remarque la mention « locale » dans une terrine (par exemple) dont l'origine est mise en évidence, que dans un plat cuisiné au sein duquel un des légumes vient d'un agriculteur de la Plaine (à moins que tous les produits composants soient locaux). Les restaurateurs auraient donc tendance à privilégier des produits d'artisanat ou une sélection de fruits et légumes composant une recette particulière.

Quels que soient les produits sélectionnés, l'enjeu reste le même : la logistique. Les restaurateurs ont l'habitude de se faire livrer directement par leurs distributeurs ou par les producteurs. Dans l'idéal des clients, valoriser le local implique du circuit court (sans intermédiaire ici), les restaurateurs souhaitent donc s'approvisionner en direct auprès des producteurs, et que ces derniers leur livrent la marchandise. Cela peut être un réel frein au développement de partenariats, en fonction des volumes d'intérêt.

## 1.2. Orientation de l'offre sur la PDV.

La PDV est un territoire majoritairement agricole, près de 12 000, des 23 000 hectares (ha) sont occupés par diverses activités de production. Plus de 120 agriculteurs sont présents sur la PDV, mais seulement 68 sont adhérents à l'association. Parmi eux, une grande majorité de céréaliers. Il y a 4 centres équestres et 28 producteurs font de la vente directe (dont 7 céréaliers diversifiés). Les terres agricoles sont fertiles et couteuses, et hormis les grandes exploitations céréalieres (elles-mêmes morcelées sur plusieurs communes en général), les fermes maraichères et les vergers ne sont guère étendus (maraichers sur des terrains entre 1 ha pour les plus petits et une petite vingtaine d'ha pour les plus grands). On compte également quelques petits élevages de volailles de chair ou pondeuses [19].

La vente directe aux particuliers (marchés, AMAP, magasin à la ferme) est donc le débouché de choix pour les producteurs autres que céréaliers. Les producteurs BIO (4 d'entre eux font de la vente directe) vendent leurs surplus à la Coop Bio IDF et certains producteurs fournissent déjà la restauration commerciale (apiculteurs et producteurs de pommes de terres notamment). Plus de détails sur les débouchés des agriculteurs de la PDV en [Annexe 2].

Une des limites de ce bilan est que la connaissance détaillée des agriculteurs de la PDV se limite plus ou moins aux agriculteurs adhérents à l'association. En effet, le territoire compte près de 50% d'agriculteurs sur lesquels l'association ne dispose que très peu d'informations. Il est donc difficile d'accéder à une visibilité globale de l'offre sur la PDV.

## 1.3. Approvisionner la RHF en flux tendu, opportunités et freins.

- **Flux tendu** (FT) : le producteur livre ses denrées au directeur de restauration, selon un rythme établi en fonction des possibilités et préférences de chacun.
- **En restauration commerciale ou hôtelière** : La définition précédente est appliquée telle qu'elle.
- **En RC publique autogérée** : Après la réponse à un marché public ou l'établissement d'un partenariat en gré à gré (approvisionnement hors marché), la définition précédente est appliquée.
- **En RC concédée** : Les groupes préfèrent que l'approvisionnement soit réalisé par leurs distributeurs attitrés ce qui se résume souvent à un partenariat producteur-grossiste... De plus, de nombreux prestataires de RC souhaitent que l'offre soit disponible pour tous les clients « locaux » du groupe, donc les volumes fournis doivent être élevés, ce qui semble difficile pour les producteurs de la PDV.

En RC concédée, on ne considère que le cas où le gestionnaire dispose d'une cuisine. Les denrées peuvent être achetées hors marché par le gestionnaire (en gré à gré), ou faire l'objet d'un partenariat spécifique, où le groupe de restauration accepte le producteur comme un de ses fournisseurs, mais uniquement pour le marché avec le gestionnaire en question. Le groupe peut rendre service à son client en réalisant la logistique si le fournisseur réellement proche des lieux de livraison.

La présence de cuisines centrales sur les communes est donc un véritable levier au développement de l'utilisation de produits frais/ de qualité et locaux, en flux tendu.

### ***1.3.1. Intérêts et freins pour les clients des partenariats en flux tendu.***

#### ***1.3.1.1. Restauration collective.***

##### **INTERETS :**

- Valoriser son territoire.
- Favoriser le développement agricole local et les circuits de proximité.
- Ne pas payer la marge du grossiste.
- Fraicheur garantie.
- Contact avec le producteur.
- Si hors marché, possibilité de s'approvisionner chez un producteur de son choix.

##### **FREINS :**

**De manière générale sur la PDV :** Volumes limitants, le local en direct (en fonction des volumes) représente souvent un surcout, à la grande surprise des gestionnaires. Nécessité d'installations pour ceux qui se font livrer à la CC ou à la cantine, périodicité de l'offre pour toutes les denrées non stockables (légumes frais, certains fruits...) donc difficulté d'établir des partenariats durables.

**Pour les collectivités en auto gestion (Cas des Clayes-sous-Bois) :** Difficulté de l'établissement des marchés publics permettant de favoriser l'hyper local, faible sécurité de l'offre local et termes de volumes donc préférence pour les grossistes.

**Pour s'approvisionner en produits locaux hors marché :** Approvisionnement marginal, limité à 25 000 € par an, ne peut s'effectuer que sur un nombre limité de points de dépôts sinon trop contraignant pour l'agriculteur et le prix de la livraison n'en vaut pas forcément la peine...

#### ***1.3.1.2. Restauration hôtelière et commerciale.***

##### **INTERETS :**

- Mise en valeur du terroir local pour les clients de passage.
- Valorisation des plats avec un produit local phare « en direct du producteur ».
- Marketing sur le fait que ce soit en direct et ultra frais.
- Fraicheur garantie.
- Livraison réalisée.
- Possibilité de s'approvisionner chez un producteur qui regroupe l'offre ? Magasin de producteurs ?
- Contact avec le producteur

##### **FREINS :**

- Surcout du local et artisanal par rapport à l'industriel.
- Volumes demandés ne justifiant pas forcément le déplacement de l'agriculteur.
- Périodicité de l'offre.

**Opportunité** → La marge réalisée dans ces types de restauration est relativement élevée. On peut donc penser qu'il serait possible pour les gestionnaires de payer plus cher certaines matières premières dans le but de favoriser du local en circuit court.

### ***1.3.2. Intérêts et freins pour les producteurs des partenariats en flux tendu.***

##### **INTERETS AGRICULTEURS :**

- Débouché complémentaire.
- Participation à la mise en proximité de l'agriculture et de l'alimentation → Servir son territoire.

- Mise en visibilité de leur production pour des clients variés et potentiellement augmenter ses ventes au détail.

### FREINS AGRICULTEURS :

Sur les territoires alentours tels que Seine Aval et Plaine d'Avenir (d'après les études de Solène Fournage et Myriam Fortin respectivement sur les territoires de Seine Aval et Plaine d'avenir), de nombreux producteurs sont intéressés par le débouché de la RHF en direct, (du fait de leur plus grande capacité de production notamment). Il peut donc s'agir d'un frein pour la PDV, dans le sens où les producteurs n'ont pas forcément d'intérêt à faire des efforts pour s'adapter à l'approvisionnement de la RHF alors que d'autres producteurs « locaux » selon les critères de la RHF peuvent fournir le débouché sans transformer leurs pratiques et en restant viables.

Chaque domaine de restauration fait ressortir des enjeux spécifiques à ses méthodes d'approvisionnement.

### **Restauration collective :**

- Prix plus faible qu'avec d'autres débouchés.
- Pas de passage par un distributeur, besoin d'organisation logistique, demande pas forcément en adéquation avec l'offre, volumes trop conséquents ou trop peu intéressants pour livrer.
- Conditions de livraison compliquées, trop de points de livraison si l'approvisionnement est en direct avec plusieurs cantines d'une collectivité.
- Périodicité de la demande et difficulté d'établir des contrats réguliers : le maximum de production arrive au minimum de la demande.

Ex : Un des projets de l'étude de structuration de filières locales était l'organisation d'une filière fruitière avec les arboriculteurs de la PDV pour fournir en direct des clients tels que des restaurateurs ou des cantines de collectivités. Un aspect concret de ce projet était l'approvisionnement de la cuisine centrale de Trappes avec des pommes de la PDV. Le gestionnaire aurait souhaité disposer d'un approvisionnement hebdomadaire en pommes locales via 4 producteurs volontaires afin d'assurer les volumes et de pouvoir organiser un système logistique limitant le travail de livraison pour chacun. Malheureusement, ce projet n'a pas pu être mené à bout car les conditions de livraison/stockage étaient difficiles (pas de chariot élévateur ni d'espace suffisant pour stocker plus d'une semaine) et les intérêts pour les deux partis sont relativement négligeables. En effet, les producteurs ne voyaient pas l'intérêt de se déplacer 1 fois par mois pour livrer un service de pommes (400 kg environ), risquer de se blesser en déchargeant à la main et ne pas pouvoir maintenir leur prix en raison de la livraison. Le temps passé à livrer et décharger est une perte de temps passé sur l'exploitation, ce qui peut être très contraignant en pleine saison. Pour le gestionnaire, l'affaire ne semblait pas rentable non plus puisque ses fournisseurs actuels peuvent lui livrer des pommes « locales » (peut-être pas de la PDV mais incluse dans le rayon de 100 – 200 km spécifié), à des prix plus intéressants et à un rythme qui ne l'oblige pas à réorganiser tout son espace de stockage.

Cet échec a donc mis en évidence la nécessité d'adapter les organismes clients à la réception de produits locaux et de trouver des solutions pour que les agriculteurs puissent limiter le temps passé à réaliser des tâches autres que la production.

### **Restauration commerciale et hôtelière :**

- Volumes demandés faibles → Livraisons peu rentables ou refusées par le client si le prix est augmenté.

#### **1.3.3. Pour quelles productions est-ce envisageable ?**

Afin que ce soit intéressant pour le producteur et le client de travailler en flux tendu, il faut que le prix satisfasse les 2 partis, que la livraison soit effectuée en suffisamment gros volumes pour qu'elle en vaille la peine pour le producteur et que les conditions de déchargement permettent d'être rapide et sécurisé.

Tableau 2 : Avantages/Inconvénients et niveau de faisabilité pour travailler en flux tendu avec la RHF en fonction des types de production sur la PDV.

Production	Restauration collective (cuisine de groupe / de collectivité )	Restauration commerciale	Restauration hôtelière
------------	--	--------------------------	------------------------

Fruits	(+) Intéressant pour fruits conservables. Gros volumes (1 t min pour que ce soit rentable de livrer). Contrats possibles.	(-) Mise en lien des acteurs. Facilités de déchargement et de stockage nécessaires.	Volumes trop faibles pour livraisons individuelles.		Peu de demande et volumes faibles pour livraisons individuelles.
Légumes	Offre de la plaine peu concordante avec la demande (périodicité, volumes, prix).		(+) Offre et demande concordante. Possibilité de rémunération plus importante.	(-) Besoin de livrer.	Idem que restauration commerciale pour les hôtels qui ont un restaurant.
Pain	(+) Possibilité de gros volumes et régularité. Artisans habitués à livrer. Possibilité de faire partie d'une offre ponctuelle ou hebdomadaire.	(-) Rémunération faible. Beaucoup de gaspillage car pain artisanal pas forcément adapté au goût des enfants.	Besoin de livraison quotidienne, possible de manière ponctuelle, ou si organisation logistique.		Idem que restauration commerciale.
Produits artisanaux transformés	Peu d'intérêt en restauration scolaire car trop chers, mais pourquoi pas de manière ponctuelle en restauration d'entreprise.		(+) Généralement adaptés à la livraison. Sous réserve de volumes suffisants.		(+) Préférence pour les produits du petit déjeuner. Possibilité de régularité
Viande	PDV : Volaille uniquement. Besoin d'agrandissement car volumes faibles. Préférence passage par grossiste, peut-être déstructurant pour la filière.		Volaille uniquement, livraison peu pratiquée par les éleveurs et nécessité pour les clients de prendre volaille entières.		
Produits laitiers	(+) Organisation logistique existante. Volumes conséquents.	(-) Mise en lien des acteurs. Prix parfois trop élevés pour les clients, organisation ponctuelle possible.	Demande faible		Livraison compliquée pour petits volumes. SI organisation logistique pas adaptée, peut-être plus intéressant de passer par grossistes.
Légumineuses/ céréales	Flux tendu inintéressant car les canaux de commercialisation actuels sont satisfaisants : petits volumes utilisés pour vente directe aux particuliers et gros volumes pour grossistes ou coopératives.				

- **En rouge** : les partenariats pour lesquelles le flux tendu n'est pas une option réalisable avec les producteurs de la PDV, soit pour des raisons d'incompatibilité entre l'offre et la demande, soit parce que un autre système de mise en proximité est établi et convient déjà aux deux partis.
- **En orange** : Les partenariats pour lesquelles le flux tendu avec la RHF n'est pas intéressante dans l'immédiat pour les producteurs, mais pourrait être pratiquée de manière ponctuelle pour certains types de clients, ou si un système logistique venait s'organiser permettant d'optimiser la distribution pour les agriculteurs.
- **En vert** : Partenariats à haut potentiel de développement sur la plaine de Versailles, en flux tendu, sous réserve de quelques conditions de volumes, logistique et régularité.

Nous allons donc étudier les solutions qui permettraient de faciliter la mise en place de partenariats entre les producteurs de la plaine de Versailles et la RHF (pour les cas en orange et vert) que ce soit par l'optimisation du système de vente directe en flux tendu ou par l'élaboration de stratégies logistiques ou du regroupement de l'offre.

### ***1.3.4. Les points sur lesquels ils faudrait travailler pour permettre ce type de circuit court (sur la PDV).***

#### **1.3.4.1. Permettre une organisation logistique entre les producteurs : Tournées ? Mutualisation ? Livreur ?**

Le frein relatif à tous les types de produits et de partenariats est la question de la logistique. L'agriculteur n'est pas logisticien, et même s'il lui arrive aujourd'hui de se déplacer pour livrer sa production, les déplacements réguliers, pour des volumes limités ne rendent pas l'activité viable. Le temps passé à livrer est du temps en moins sur l'exploitation, et tous les producteurs n'ont pas les moyens d'embaucher un salarié. Il existe des solutions permettant de passer outre ce frein et faciliter le développement de partenariats avec la RHF.

On peut penser à la mise en place de tournées entre agriculteurs produisant (ou non) les mêmes denrées et souhaitant fournir un client commun (cela permet également de gonfler les volumes, ou de proposer à un client une variété de produits en une livraison). Chaque producteur effectuerait à son tour une livraison, ce qui diminuerait le nombre de livraisons à effectuer en fonction de la taille du groupe.

Il existe également la possibilité que le groupe d'agriculteurs s'organise pour salarier une personne en tant que livreur, de la même manière qu'ils investiraient pour l'achat de matériel dans le cadre de la création d'une CUMA. Ce système pourrait être intéressant dans le sens où les agriculteurs paieraient le salaire de l'individu au prorata de leurs demandes de livraison. A voir si ce système pourrait être financièrement rentable dans le système routier francilien. En effet, la limite dans ce cas est qu'il convient d'être un logisticien aguerri car la responsabilité de la validation des livraisons, notamment pour la RC (horaires exigeants) est lourde.

Le frein pour ces dynamiques de groupe est justement le fait qu'elles dépendent de plusieurs personnes. De nombreuses études sont mises en place sur les TAU pour identifier des projets collectifs pertinents, mais d'après certains agriculteurs, les entreprises collectives sont justement, rarement menées à bout.

En termes de mise en place d'une organisation logistique efficace et mutualisée, on peut décrire le fonctionnement de l'entreprise I Grec, fabriquant des yaourts sur le TAU Seine Aval. Un des responsables est livreur à plein temps et fournit les clients dans toute l>IDF, car leurs produits ont des durées de conservation courtes. Une grosse partie de leur budget concerne donc la logistique, qu'ils arrivent à rendre efficace et dont ils compensent les frais grâce aux bénéfices réalisées sur les ventes en fonction de la clientèle. Le système fonctionne déjà par lui-même, donc la possibilité d'en faire profiter d'autres producteurs s'est présentée.

En effet, puisqu'ils ont des clients similaires à d'autres producteurs des Yvelines, l'idée est ressortie qu'ils pourraient réaliser des prestations logistiques pour d'autres producteurs dont les clients se trouvent dans le même secteur que les leurs. Leur système logistique étant déjà bien maîtrisé, cela leur permet de remplir davantage les camions, et ils s'octroient une commission inférieure à celle d'un grossiste traditionnel puisqu'ils sont avantagés par la démarche. Cela permet aux producteurs de sous-traiter la logistique à moindre coût, et aux clients de se décharger d'un franco de port (moins de stocks nécessaires et logistique prise en charge sans surcoût important).

Ce dernier système s'éloigne de la vente directe en flux tendu (pour les agriculteurs qui sous traiteraient) mais on considère qu'il s'agit d'une méthode à favoriser dans le contexte actuel, car la logistique individuelle n'est ni rentable producteur, ni bienfaitrice pour l'environnement.

#### **1.3.4.2. Des rémunérations justes : direct =/= moins cher.**

Les produits locaux en région IDF coutent chère, c'est un fait. En effet, la majeure partie des producteurs sur la PDV (hors céréaliers) ont des surfaces d'une taille ne leur permettant pas d'être rentable en adaptant leurs prix aux demandes basses de la RHF. En RC, on constate que les produits locaux en direct (IDF/PDV) sont plus chers que chez des grossistes. Le paradoxe est que les gestionnaires pensent qu'en passant en direct avec un producteur, ils vont payer moins cher qu'en se fournissant chez un distributeur. Mais que ce soit en RC ou en hôtellerie, nos interlocuteurs ont relevé le prix élevé des denrées quasiment à chaque échange.

Pour les raisons précédemment citées, mais également à cause du fait que la livraison possède un coût important, en raison de la fréquentation intense des axes routiers en IDF. Les producteurs franciliens peuvent être amenés à payer des charges plus importantes que dans d'autres régions, et l'accès au foncier difficile rend l'agrandissement des exploitations quasi impossible. Être rentable sur de plus petites surfaces et/ou en étant taxé davantage implique d'être mieux rémunéré...

#### **1.3.4.3. Connaître l'offre du territoire et s'adapter à la réception de produits locaux.**

L'adaptation de l'aval des filières est indispensable à la mise en place de partenariats locaux durables en flux tendu.

En premier lieu, et pour tous les types de RHF, la connaissance de l'offre du territoire est un prérequis : Le référencement des producteurs locaux aptes à livrer et intéressés par des partenariats en direct avec la RHF pourrait être réalisé dans les différents TAU. Des guides départementaux ou territoriaux pourraient être distribués ou mis à disposition sur internet, pour les gestionnaires de restauration désireux de s'approvisionner en local.

Dans le cadre de l'achat public, il semble nécessaire de mentionner AgriLocal [3] : une plateforme internet qui met en lien des acheteurs publics (collectivités, établissements, restaurants administratifs...) avec des producteurs, artisans ou même grossistes et coopératives, dans le respect du code des marchés publics. Cet outil permet à des acheteurs de lancer un appel d'offre pour une commande en particulier, et à des fournisseurs locaux d'y répondre, avant qu'un d'entre eux soit sélectionné. Il existe notamment en Eure et Loire, et soutenu par la chambre d'agriculture. Une vision globale de l'offre du territoire est disponible et les marchés, appelés "consultations" sont ouverts à tous les fournisseurs, même si du fait qu'il s'agisse d'un site spécifique, les fournisseurs qui y répondent sont en général internes au département.

Cependant, selon certains acteurs, la mise en compétition est trop importante et limite au fil du temps la volonté des petits producteurs à participer, même pour une commande de petite taille. Il semble qu'une solution visant à mutualiser les ressources plutôt que les confronter soit plus adéquate.

Il convient également de revoir les méthodes d'approvisionnement de la RC et les infrastructures disponibles :

On peut citer quelques adaptations du côté des clients facilitant l'approvisionnement en produits locaux en FT :

- Avoir une cuisine avec légumerie pour la transformation de produits bruts.
- Avoir une seule cuisine centrale (en RC) est plus pratique lorsqu'une collectivité souhaite recevoir des produits en direct car la multiplicité des points de dépôts est un frein logistique à l'approvisionnement en produits locaux.
- Du matériel adapté à la réception des livraisons (pont de déchargement, chariot élévateur, transpalette) permet de faciliter la tâche aux producteurs qui font l'effort de se déplacer.

La mise en proximité de l'offre locale et de la RC passe par la connaissance du territoire et la maîtrise des marchés publics. Se fournir en direct chez des producteurs implique un achat en gré à gré (ponctuel et inférieur à 25 000 €), ou un partenariat via un appel d'offre, dont les critères de décisions favorisent implicitement les producteurs du secteur. Nous détaillerons ces pratiques dans la partie 4., traitant de l'approvisionnement d'une potentielle cuisine centrale sur la PDV.

#### **1.4. Systèmes de commercialisation mettant en proximité la production et l'alimentation : Diagnostic et prospective.**

Les freins à l'établissement de partenariats en flux tendu avec la RHF nous poussent à étudier les possibilités de structures « collectives », qui permettraient de se défaire des obstacles liés à la logistique et aux volumes. Il s'agit donc de prestations impliquant un intermédiaire, pouvant être plus ou moins intéressantes financièrement pour le producteur. Nous allons tenter d'étudier les opportunités de leur création sur le territoire.

##### **1.4.1. Un grossiste local.**

###### **1.4.1.1. Fonctionnement général.**

Une méthode permettant de regrouper la production et de délester le producteur et le restaurateur de la logistique est le métier de grossiste distributeur.

Un grossiste distributeur est une entreprise centrale d'achats, qui référence une variété de produits et de producteurs, dans le but de monter une offre intéressante en termes de volumes et de choix, pour des clients professionnels. Il possède une flotte de camions et livreurs capables de réaliser la logistique. Un grossiste possède un entrepôt massificateur où sont stockées les denrées et préparées les commandes. Il base tout son revenu sur la mise en proximité de la marchandise. Le grossiste se doit de réaliser un bénéfice suffisant pour compenser ses frais logistiques et rémunérer les salariés, ce qui implique une marge sur les produits achetés aux agriculteurs. Afin d'être compétitifs pour les clients de la restauration collective, les prix proposés sont assez faibles, ce qui implique une faible rémunération des producteurs en amont, raison de leur manque d'intérêt pour ce débouché en général. Les producteurs référencés peuvent généralement établir des contrats avec l'organisme afin de sécuriser les volumes ou les prix qu'ils souhaitent fixer.

Les producteurs sont en général plutôt réticents à travailler pour des grossistes car le système a longtemps malmené les agriculteurs en leur faisant vendre au rabais, avec des critères toujours plus contraignant.

La tendance tend aujourd'hui à se renverser, en raison de la nécessité d'approvisionnement en produits locaux dans la RC. Les grossistes sont donc, plus souvent prêts à faire des concessions pour fournir leur gamme locale (se déplacer pour des petits volumes, augmenter leurs prix d'achat...) De plus, la logistique est prise en charge ce qui permet d'écouler facilement un volume pouvant être contractuel, et prélevé à la source.

#### 1.4.1.2. Etre grossiste de produits locaux dans l'ouest parisien : Méthodes à favoriser et exemples.

Il existe à proximité de la PDV, un seul dépôt de grossiste national, la PVM : un dépôt du grossiste VIVALYA, approvisionnant principalement la GMS et la restauration collective scolaire et d'entreprise. Ce dépôt est une entreprise à part entière et se fournit en produits de l'IDF et de l'Eure et Loire en général, mais tente d'alimenter son offre locale avec des productions de proximité (78,91). Ils constatent que l'offre n'est pas du tout en adéquation avec la demande sur leur territoire d'action, notamment en termes de légumes de 4<sup>e</sup> gamme (pelés, découpés, râpés...), très demandés en RC. Ils ont des difficultés pour atteindre les volumes demandés par la RC. Ils prélèvent les agriculteurs partenaires au gré des commandes (ne s'engagent pas via des contrats) et se rendent compte qu'ils ne sont pas forcément très compétitifs en termes de prix pour la RC car ils tentent de rémunérer au mieux leurs fournisseurs.

Ils maintiennent une viabilité car ils peuvent **s'approvisionner au-delà de leur secteur « local »** (150 km), où la production est moins chère et les producteurs plus ouverts au travail avec des grossistes car disposent de plus grandes surfaces en général.

Être grossiste de produits locaux uniquement semble donc compliqué sur la PDV et même à l'échelle du département, d'un point de vue de la captation des volumes, et notamment pour la logistique qui y est liée : se déplacer et livrer sur les routes franciliennes demande une organisation spécifique.

Un autre moyen de développer une offre locale en étant viable est de **se focaliser sur les produits « gourmets »** à l'image du distributeur Terroirs d'Avenir. Cette entreprise met en valeur une exploitation par type de produit sur sa plateforme internet à destination des professionnels de la restauration. Il s'agit de quelques producteurs franciliens mais également d'autres régions car l'objectif est de jouer sur l'aspect terroir des produits. Leur dépôt à Bercy regroupe l'intégralité de la production récupérée, et ils redistribuent les commandes à des restaurants parisiens et de proche banlieue. Cela facilite le travail de livraison et les problématiques du dernier kilomètre, puisque les livraisons du dépôt au client peuvent être fractionnées à partir du dépôt (la majeure partie des clients se trouvant dans Paris même). De plus, en amont, les camions apportant les produits au dépôt sont accueillis dans l'enceinte même du dépôt donc il suffit d'organiser l'arrivée à un moment où la voirie est peu encombrée : Il n'y a pas vraiment de difficultés logistiques liées à l'approvisionnement du dépôt.

Travailler avec des producteurs de la PDV pourrait leur permettre de valoriser l'agriculture francilienne auprès de leur clientèle Parisienne et de leurs épiceries. D'autant plus qu'ils peuvent se permettre de vendre leur marchandise à des prix plus élevés. Il s'agirait donc d'un débouché de choix pour les agriculteurs, puisque la logistique est effectuée et que la clientèle finale est prête à payer la qualité. Malheureusement, mes interlocuteurs chez Terroirs d'Avenir, initialement intéressés, n'ont plus donné suite malgré les sollicitations.

Enfin, une méthode qui semble des plus intéressante pour les différents partis et qui existe déjà à proximité de la PDV (donc pouvant servir pour les agriculteurs du territoire) est l'exemple de I Grec [12], l'entreprise fabricant des yaourts sur la commune des Alluets le Roi. Cette société évolue dans le sens d'une entreprise de distribution de produits locaux, en plus de son activité primaire de fabrication/ livraison de yaourts. Etre grossiste local dans leur cas est donc possible et même économiquement rentable car il ne s'agit pas de la seule source de revenus de l'entreprise.

**La création d'un grossiste ne faisant que du local sur la PDV, ou même les territoires de proximité n'aurait que peu d'intérêt pour les clients (volumes, prix) et ne serait probablement pas viable. Des entreprises déjà existantes sur le territoire ou à proximité pourraient convenir aux producteurs souhaitant diversifier leurs débouchés. On peut conseiller à ces agriculteurs et artisans de se rapprocher de l'entreprise I Grec car la mutualisation de la logistique qu'offre la société semble être l'organisation la plus avantageuse pour ses partenaires.**

#### 1.4.2. *Une coopérative sur la PDV.*

##### 1.4.2.1. Fonctionnement d'une coopérative, ex de la Coopérative Bio (Coop Bio) IDF.

Afin de garantir une partie de leurs revenus, ou de commercialiser leur production invendue en direct, de nombreux producteurs bio de la PDV réalisent un partenariat avec la Coop Bio Ile de France. L'organisme regroupe la production de plus de 50 agriculteurs bio sur toute l'IDF et fournit la restauration collective (volumes suffisants) et d'autres clients (Magasins bio, e-commerce...). Dans le but d'offrir une gamme complète de produits et d'être compétitifs dans les marchés publics, la Coop Bio fonctionne avec des agriculteurs variés mais également des ateliers de transformation (bergerie de Rambouillet, légumerie de Flins...). Le fonctionnement de cette Société Coopérative d'Intérêt Collectif (SCIC) est relativement avantageux pour les agriculteurs puisqu'une société prestataire prend en charge la logistique. Chacun des producteurs fixe un volume annuel prospectif à fournir, en fonction de ses capacités et de la demande des clients de la coopérative, puis l'offre réellement disponible est envoyée aux clients chaque semaine ou chaque mois (pour la RC) afin qu'ils puissent réaliser les commandes.

Les agriculteurs sont un peu moins bien rémunérés qu'en vente direct avec une AMAP par exemple (prix identique pour tout le monde), mais aucun travail du produit n'est requis et il n'y a pas besoin de livrer. Cependant, la production non livrée n'est pas payée, ce qui est moins sécuritaire qu'en AMAP. Une marge de 25% du prix final des produits est prise par la société afin de rémunérer les employés et payer les charges fixes et la logistique.

#### 1.4.2.2. Existence de coopératives en IDF et régions limitrophes.

En IDF, il existe uniquement des coopératives céréalières (ex : SCAEL, SEVEPI...) Une seule coopérative pouvant recevoir d'autres productions agricoles existe, et c'est la Coop BIO. Il n'y a donc pas de coopérative adaptée aux maraichers et arboriculteurs de la PDV (sauf ceux en BIO). Pour les producteurs non bio, il est pour le moment nécessaire de trouver d'autres systèmes de commercialisation pour les gros volumes ou la production non écoulée en vente directe.

Cependant, des projets soutenus par la chambre d'agriculture sont sensés voir le jour prochainement. On peut citer notamment le projet de diversification de la coopérative agricole IDF SUD (localisée en Essonne), actuellement céréalière, qui pourrait devenir un point de centralisation des productions de légumes plein champ. Une enquête est actuellement réalisée auprès des agriculteurs afin de connaître l'offre qui serait disponible, et identifier la diversité de clients à viser. La coopérative et la chambre d'agriculture travaillent de pair sur le projet et les retours permettront de savoir si le concept est intéressant à reproduire sur d'autres départements.

Des départements limitrophes ont lancé des initiatives et pourraient être approvisionnées par la production francilienne. On pense notamment au projet « Sur le Champ » [1] de la coopérative SCAEL près de Chartres (Eure-et-Loire). Cette SCIC qui vient d'être créée, vise à recevoir une production variée de la part des agriculteurs adhérents, la stocker dans un entrepôt fourni par la SCAEL, et la distribuer à des clients professionnels. L'idée est de créer un site internet permettant les commandes, répertoriant les productions de chaque agriculteur, et ainsi leur permettre de maintenir leurs prix (moyennant une commission de 15% que les responsables souhaitent diminuer de moitié, grâce à une possible subvention de la région). Il n'y a pas de contrat sur les volumes car ce n'est pas une centrale d'achat / revente. Le système logistique est intéressant : il s'agit d'un des agriculteurs fournisseurs qui a contractualisé avec la SCIC pour effectuer 2 jours de livraison par semaine (avec un max de 8 points de dépôt par jour).

Afin de pouvoir référencer une variété de productions, il est intéressant de se fournir en IDF. Pour le moment, les agriculteurs du département apportent leur production au dépôt, mais le spectre de clients pouvant aller jusqu'en IDF, la possibilité de pratiquer la « ramasse » (afin de ne pas faire revenir les camions à vide) se dessine, ce qui pourrait favoriser certains producteurs de la PDV.

#### 1.4.2.3. Quelles perspectives sur la PDV et à quelle échelle ?

Certains producteurs de la PDV (mis à part les petits maraichers et les agriculteurs en bio qui travaillent déjà avec la coop bio) pourraient se réjouir de la création de ce type d'infrastructure. Les producteurs fruitiers non bio notamment et les artisans de produits transformés rencontrant des difficultés logistiques, pourraient être intéressés par le système « Sur le champ », qui ne les oblige pas à s'aligner sur les prix imposés par les grossistes, sans pour autant devoir gérer la partie livraison. Pourtant, dans l'immédiat, à la vue de l'offre sur la PDV, il semble difficile de monter ce type de projet à l'échelle du territoire.

Il serait plus logique de réfléchir à plus grande échelle, pourquoi pas en incluant des domaines de Seine Aval, du Plateau de Saclay ou de la Plaine de Montesson, connues pour être riches en productions légumières de grande culture. Resterait à trouver des locaux et des producteurs intéressés, la demande étant déjà bien présente en RHF.

Les 2 projets mentionnés précédemment (IDF SUD et Sur le Champ) se sont installés dans des locaux cédés par une coopérative déjà existante. Il s'agit probablement d'une piste plus pratique car n'impose pas de trouver des infrastructures à réhabiliter.

**En termes d'organisation**, il est possible de se positionner en acheteur revendeur (organisation similaire comme la Coop Bio) en sous-traitant la logistique pour l'approvisionnement du dépôt, ou plutôt en une sorte de « Ruche qui dit oui » pour les professionnels, comme dans le cas du dépôt de la SCAEL. Si le projet prenait lieu dans une coopérative déjà en place, l'organisation s'adapterait au fonctionnement actuel de l'entreprise. Pour les producteurs non bio, l'organisation type « acheteur - revendeur » n'a pas de grande différence avec un simple grossiste. Peut-être faudrait-il donc préconiser le modèle SCAEL, car même si la production n'est vendue qu'au gré des commandes des clients (moins sécurisant pour les agriculteurs), la marge réalisée est inférieure et l'entreprise collective engagée permet de décrocher davantage de subventions. L'organisation se doit donc d'être discutée avec les producteurs adhérents.

**Le modèle logistique** qui conviendrait serait à déterminer avec les producteurs adhérents en fonction de leurs capacités logistiques, dans un second temps. Un agriculteur fort en logistique ou un livreur spécialisé (quand le projet aura pris plus d'ampleur) pourraient effectuer les tournées pour restituer les commandes.

**Le système de commandes** sur le site de la coopérative, à l'image de celui de Sur le Champ (référéncé sur la plateforme internet Panier Local<sup>5</sup>) est pratique pour les producteurs qui peuvent afficher leurs prix et pour les clients, qui peuvent connaître la traçabilité exacte de leurs produits. Cependant, afficher de trop grosses différences de prix, peut-être handicapant pour les producteurs. Il conviendrait peut-être de réaliser une moyenne des prix ou alors réduire légèrement la fourchette afin qu'aucun agriculteur ne soit mis de côté au moment des commandes.

**En ce qui concerne l'accompagnement** de la mise en place de ce type de structure, une aide peut être demandée au département des Yvelines pour financer les investissements matériels (c'est ce qui a pu être fait pour le projet « Sur le Champ »).

Pour les mêmes intérêts, on peut penser aux aides du CERVIA, Alimen'terre, qui financent une partie de l'investissement matériel 4 ou 5 projets par an, s'il s'agit de démarches visant à structurer des filières franciliennes.

La chambre d'agriculture IDF déjà engagée sur le projet de la coopérative IDF SUD YVELINES, pourrait s'agir d'un acteur de choix pour l'accompagnement (hors financier) d'un tel projet.

De plus, la région pourra être démarchée car dispose d'un dispositif d'aides de soutien aux démarches initiées par des TAU. Si la coopérative émane d'une volonté conjointe de regrouper la production agricole des territoires cités précédemment (PDV, Plaine de Montesson, Seine Aval, Terre & Cité...) des subventions pourraient être demandées par les collectivités ou les associations patrimoniales impliquées.

Il s'agit des aides de catégorie 2 : Pour les territoires qui ont engagé une démarche en faveur du maintien de l'agriculture périurbaine. Dans ce cas, des études diagnostiques peuvent être financées, mais également de « l'assistance technique dans l'animation de la concertation, l'élaboration de la charte du projet et du plan d'action ».

**Une coopérative permettant de regrouper la production de tous les territoires alentours peut être un projet de choix pour les producteurs du secteur Ouest IDF. Cependant, par rapport aux territoires alentours, l'offre disponible sur la PDV est minime. Il serait donc plus pertinent qu'un territoire de proximité se lance à la place de la PDV, afin que le dépôt soit plus proche de la majorité des fournisseurs.**

### **1.4.3. Un atelier de transformation sur la PDV.**

#### **1.4.3.1. Un manque d'ateliers de transformation en IDF.**

D'après les diagnostics du territoire de GPS&O [11], il y a une réelle faiblesse en termes de nombres d'ateliers de transformation agricoles en IDF. En effet, on compte 2 légumeries (à Flins & les Mureaux, dont une tournant à plein régime et n'acceptant que le BIO) et deux conserveries (Marcoussis et la ferme du Haubert), 3 abattoirs en capacité de recevoir des animaux de boucherie (autres que volaille) en IDF, une huilerie sur la Plaine de Versailles, une laiterie/fromagerie à Rambouillet et quelques autres ateliers à usage particulier, non ouverts au public. Cependant, en ce qui concerne les céréaliers, on compte de plus en plus de brasseries en IDF, dont 2 dans les Yvelines. Les Moulins de Brasseuil et la ferme de Heurteloup se trouvent quelques kilomètres à l'ouest de la PDV.

Créer des ateliers de transformation en IDF permet de relocaliser les maillons des différentes chaînes agro-alimentaires, et donc favoriser la structuration de filières franciliennes. Les efforts effectués par la chambre

<sup>5</sup> Panier local : plateforme internet qui référence de manière nationale des producteurs faisant de la vente directe ou les groupements de producteurs / coopératives agricoles non céréaliers.

d'agriculture notamment pour mettre en relation les différents acteurs et intermédiaires de la filière blé – farine – pain sont difficilement transposables à d'autres types de filières, justement en raison de ce manque d'infrastructures de transformation agricoles. Dans la suite de ce paragraphe, nous allons nous concentrer sur l'intérêt des ateliers de transformation pour les produits maraichers et arboricoles.

#### 1.4.3.2. Intérêts pour les producteurs et les clients de disposer d'ateliers de transformation sur le territoire francilien et paradoxe de légumerie des Mureaux.

Pour les agriculteurs, maîtriser la transformation de leur production est un moyen d'y ajouter de la valeur. D'après des sources variées, les légumes nettoyés / préparés, ou de 4<sup>e</sup> gamme peuvent permettre de doubler voire tripler le prix de vente final (prix du gros), par rapport au prix des mêmes légumes bruts. Par exemple :

Tableau 3 : Comparaison des prix du gros, pour des légumes bruts et de 4<sup>e</sup> gamme.

Production (en gros)	Prix brut (€)	Prix 4 <sup>e</sup> gamme (lavée, coupée ensachée...) (€)
Pomme de Terre	0,7 / kg	1,7 / kg
Carotte	0,4 / kg	1,1 – 1,5 / kg
Salade verte	0,5 / pièce	1 – 1,7 / pièce
Lentille verte	1 / kg	2,5 / kg

Selon le cout de la prestation, il peut être plus ou moins rentable de faire réaliser cette transformation, néanmoins, il s'agit d'un atout marketing intéressant à la vue des demandes croissantes en produits transformés de la part de la restauration collective notamment.

De plus, certaines transformations (conserverie et surgélation des produits) leur confèrent une durée de conservation plus longue et permet d'étaler les ventes de produits issus du maraichage et de l'arboriculture sur une plus longue période.

Les infrastructures de transformation légumières peuvent consister en un moyen de regrouper la production maraichère d'un territoire, ce qui permet de « gonfler l'offre » et la rendre intéressante pour les clients de la RC. Cela n'exclue pas la conservation d'une traçabilité au producteur en isolant les lots. Cependant, cela signifie que l'infrastructure achète les produits bruts, donc que l'agriculteur ne capte pas la valeur ajoutée, ou que les agriculteurs utilisant l'outil individuellement soient d'accord de cibler le même canal de commercialisation.

Pour les clients, l'intérêt des principal des légumes de 4<sup>e</sup> et 5<sup>e</sup> gamme est de se délester des tâches longues et couteuses de nettoyage, épluchage, découpage et même cuisson. Même si pour des raisons de qualité gustatives, de nombreuses cuisines en restauration collective préfèrent se doter d'une légumerie, les aliments issus de cette première transformation constituent des produits de soupape avec lesquels il est plus facile de cuisiner et qui permettent de gagner du temps en cas de limitation d'effectifs par exemple.

Certains groupes de restauration collective travaillent uniquement avec des produits de 4<sup>e</sup> et 5<sup>e</sup> gamme car ne possèdent pas de légumerie. Cela limite immédiatement la possibilité de travailler avec des produits locaux (autres qu'issus de la légumerie de Flins Coop Bio, ou des Mureaux, bio aussi jusqu'à présent). Il est donc aujourd'hui impossible d'acheter en gros de la carotte conventionnelle, produite et rappée en IDF.

Un paradoxe subsiste cependant au sujet de la transformation légumière en IDF : La demande est importante, la valeur ajoutée est considérable, et les producteurs potentiels sont présents (pas forcément sur la plaine de Versailles mais particulièrement Plaine d'avenir, Seine Aval et l>IDF SUD...) Pourtant, la légumerie des Mureaux (bio) ne tourne qu'à 30% de ses capacités. La majeure partie de la production issue de cet atelier est rendue disponible au groupe de restauration ELIOR. Cependant, la demande de la part des gestionnaires se fournissant via ce groupe reste faible, en raison de l'insécurité liée aux volumes. En parallèle, les producteurs sont perplexes quant à la capacité d'absorption de ce débouché, et hésitent à y apporter leur production. Ce cercle vicieux explique en partie l'insaturation de cet outil de transformation. De plus, la légumerie se cantonnait à la transformation de produits BIO, or de nombreux légumiers ne sont pas certifiés en IDF : cela limite d'autant plus l'accès à cet outil. Enfin, cet unique atelier est situé à l'opposé d'un des plus gros bassins de production légumière, la Seine-et-Marne. Sa localisation est donc également un frein pour les producteurs qui souhaiteraient y faire transformer leur production.

#### 1.4.3.3. Projets et opportunités pour la transformation légumière en IDF.

D'après la responsable des achats IDF du groupe ELIOR, cette dernière entreprise devrait s'ouvrir à la réception de produits conventionnels et s'engager à travailler avec un grossiste, plutôt qu'un unique groupe de restauration. D'une part, il s'agit d'une opportunité pour les producteurs non bio d'apporter de la valeur ajoutée à leur marchandise ; d'autre part, cela apporte des facilités logistiques et une sécurité en termes de débouchés, puisqu'un grossiste a une plus grande diversité de clients qu'un groupe de restauration, et n'est pas limité en termes de volumes (cette offre ne sera pas nécessairement disponible pour tous ses clients).

Aujourd'hui de nombreuses réflexions simultanées sont en cours pour la création d'ateliers de transformation légumiers/fruiliers. Parmi lesquelles, une étude de faisabilité pour un atelier de fabrication de jus de pommes pour les arboriculteurs de la PDV, qui souhaiteraient s'organiser en CUMA, et un projet d'élaboration d'un atelier de tri et d'ensachage des légumes secs est également en cours sur le territoire de la PDV (Cf. partie 2.).

Parmi les projets de légumeries franciliennes, on peut citer le projet de développement de structures adaptées à recevoir et transformer les surplus des maraichers du futur pôle agricole de Brétigny/Orge.

En 2019, un projet qui semble en bonne voie sur le territoire francilien est celui de la Coop Bio IDF, qui a déjà lancé la construction d'une légumerie sur l'éco-pôle de Sénart (Seine-et-Marne). En effet, la légumerie de Flins, fournissant exclusivement cette coopérative avec 120 t de légumes par an (production de Xavier Dupuis) est à saturation. Une nouvelle infrastructure est donc en train d'être mise en place et s'étendra sur 1300 m<sup>2</sup>. Elle pourra réaliser des produits de 4<sup>e</sup> et 5<sup>e</sup> gamme (respectivement : produits épluchés, tranchés, rappés ou cuits, sous vide) et pourra accueillir la production (bio uniquement) d'agriculteurs souhaitant faire réaliser une prestation de transformation. La conserverie de Marcoussis a également comme projet de diversifier ses activités en investissant dans une légumerie, avec pour vocation de fournir la restauration collective (notamment le groupe Sodexo).

Les territoires de Seine Aval, Plaine d'avenir ainsi que le Parc Régional du Gâtinais se sont également portés sur le sujet de la transformation de la production de leurs légumiers/maraichers mais aucune étude n'a encore abouti sur la construction d'un quelconque atelier.

Il convient également de mentionner l'existence de légumeries « cachées ». En effet, d'après la présidente du CROUS de Versailles, les cuisines centrales de certains groupes de restauration, ou même des cuisines de collectivités, puisqu'elles fonctionnent en général avant le repas du midi, pourraient réaliser de la prestation de découpe, épluchage etc. le reste de la journée. Il s'agit d'une piste à étudier, dans le cas où des agriculteurs d'un territoire souhaiteraient utiliser les infrastructures d'un tel établissement, ou y faire réaliser une prestation par les salariés y travaillant. A voir cependant s'il s'agit d'une démarche envisageable, auprès des groupes directement, mais surtout en fonction du statut public ou privé de la cuisine centrale (donc des outils composant sa légumerie). Une cuisine centrale de collectivité ne pourra peut-être pas proposer le même type d'offre qu'une cuisine privée.

Pour ce qui est de la transformation des légumes en conserves, un projet en développement à Achères (78) devrait permettre à une conserverie (en ESAT) de voir le jour. Il s'agirait d'un atelier capable de réaliser des prestations de transformation pour les agriculteurs, mais pourrait également racheter leurs surplus. L'objectif du projet n'est néanmoins pas de travailler avec la RHF (pour le moment).

#### 1.4.3.4. Freins et perspectives sur la plaine de Versailles.

Un atelier de transformation privé achetant la production brute ne présente pas plus d'intérêt pour les agriculteurs qu'un grossiste pour les producteurs de la PDV. Du fait de l'orientation des exploitations sur le territoire, un tel atelier ne serait pas forcément pertinent. De plus, la majeure partie de collectivités composant la PDV sont fournies par des prestataires de restauration collective, clients pour lesquels, une légumerie « Plaine de Versailles » aurait très peu d'intérêt par rapport à celles existant déjà sur un territoire proche.

Un atelier public réalisant des prestations n'a d'intérêt que si un producteur a suffisamment de volumes pour fournir la RHF ou si les producteurs utilisant l'outil sont d'accord de valoriser leur production par le même canal (ce qui est rarement le cas dans le 78 pour des raisons de méthodes de culture et de qualité, selon les restitutions des stagiaires sur les TAU Seine Aval et Plaine d'avenir).

**Créer une légumerie sur la Plaine de Versailles serait intéressant si le but était de regrouper la production des territoires avoisinants. Cependant, l'investissement est lourd. Un simple hachoir, en version industrielle industriel représente un investissement de 30 000 euros. Malgré les aides pouvant être mises en place par la région, dans le cadre du Pacte Agricole, pour le soutien à la diversification de l'agriculture francilienne, il semble plus logique de laisser d'autres territoires tels que Seine Aval (qui dispose du budget LEADER) ou Plaine d'Avenir (où les agriculteurs semblent vraiment motivés par ce type d'infrastructure) prendre l'initiative. De plus, les projets décrits précédemment sont suffisamment nombreux et**

**géographiquement proches pour que des agriculteurs de la PDV souhaitant réellement cibler ce canal de commercialisation, puissent se rapprocher des projets en cours.**

**D'autres types d'ateliers de transformation pourraient être plus pertinents à développer sur la PDV, comme un atelier de surgélation de petite échelle (pour les maraichers et arboriculteurs souhaitant valoriser leur production sous une autre forme), un atelier de fabrication de jus (tel que déjà étudié), ou l'atelier de tri/ensachage des légumes secs (détaillé dans la partie 2.).**

On peut résumer les intérêts, inconvénients et perspectives de développement sur la PDV des différentes méthodes de regroupement de l'offre étudiées, dans le tableau 4.

Tableau 4 : Résumé des intérêts et inconvénients des différentes pistes de travail pour le regroupement de l'offre et l'approvisionnement de la RHF avec des produits de la PDV.

Grossiste local	Coopérative	Atelier de transformation (Fruits/légumes)
<b>(+) RHF</b> : Massification de l'offre locale pour des clients professionnels, livraison prise en charge.		
<ul style="list-style-type: none"> <li>Grossiste local I Grec aux Alluets (78).</li> <li>Dépôt VIVALYA à Méré (78).</li> <li>Grossistes Nationaux avec Gamme locale en IDF</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Coopérative Bio IDF (77).</li> <li>Projet de la SCAEL à Chartres (28).</li> <li>Projet Coopérative IDF SUD (91).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Légumerie des Mureaux (78) devant s'ouvrir au non bio.</li> <li>Légumerie de Sénart (Coop Bio).</li> <li>Conserverie de Marcoussis et ferme du Haubert.</li> <li>Divers projets de transformation fruitière et légumières dans le 77, 78 et 91.</li> </ul>
<b>(-) généraux, producteurs</b> : Moins rémunérateur que la vente directe.		
<b>(+) généraux, producteurs</b> : Livraison prise en charge, Mise en valeur du local pour une variété de clients.		
<ul style="list-style-type: none"> <li>Système de mutualisation de la logistique comme I Grec permet de limiter la commission.</li> <li>Déplacements pour de petits volumes.</li> <li>Possibilité de contrats.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Possibilité d'apporter ses surplus.</li> <li>Possibilité de maintenir ses prix, selon l'organisation.</li> <li>Possibilité de contrats.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Possibilité de prestations de transformation ou d'achat de la production selon les fonctionnements.</li> <li>Valeur ajoutée à la production si la société n'achète pas tout.</li> </ul>
<b>Intérêt de développement sur la PDV</b>	<b>Intérêt de développement sur la PDV</b>	<b>Intérêt de développement sur la PDV</b>
Des entreprises variées existent déjà. Grossiste local uniquement non viable. Peu d'intérêt de créer un nouveau grossiste car l'offre est assez limitée sur la PDV.	Projet pouvant être couteux et offre ultra locale limitée → intégrer d'autres territoires. Des projets sont déjà en cours et il semble plus judicieux de permettre aux producteurs intéressés d'y participer plutôt que de lancer un projet spécialement PDV.	Projet pouvant être couteux et offre ultra locale limitée → intégrer d'autres territoires. Des projets sont déjà en cours et il semble plus judicieux de permettre aux producteurs intéressés d'y participer plutôt que de lancer un projet spécialement PDV.

#### 1.4.4. Viser les particuliers, avec ou sans intermédiaire

Il peut être intéressant d'étudier la vocation actuelle des agriculteurs du territoire et de voir comment l'intégration des produits locaux dans l'assiette quotidienne des habitants de la PDV pourrait être optimisée. En effet, les exploitations de la Plaine de Versailles sont globalement adaptées à la vente directe, et la mise en visibilité des produits locaux auprès des particuliers est un levier pour l'augmentation de la demande en produits locaux en RHF. Cultiver le goût pour l'alimentation de proximité permet de donner plus d'ampleur à la volonté citoyenne, et augmenter les moyens mis en œuvre pour favoriser l'approvisionnement de la RHF en produits locaux. Pour des questions de temps, il peut être intéressant pour les producteurs de se regrouper pour vendre, ou de déléguer la commercialisation des productions à un intermédiaire.

Les possibilités projets et d'organisation sont variées, et une multitude d'organisations et de systèmes mixtes existent et sont plus ou moins pertinents dans le contexte de la PDV. Il a été jugé adéquat de placer l'étude complète en annexe car elle pourrait paraître hors sujet dans le cadre du mémoire puisqu'elle ne se focalise pas directement sur l'approvisionnement de la RHF. [Annexe 2]

### Conclusions sur l'orientation de l'agriculture sur la plaine de Versailles et de la pertinence des projets

Nous avons constaté que la restauration hors foyer ne semble pas être le débouché de prédilection des producteurs locaux, et que des projets globaux qui permettraient de faciliter leur rapprochement de ce type de clientèle (création d'un grossiste local, d'une coopérative locale, d'un atelier de transformation), ne sont pas forcément pertinents à l'échelle de la PDV. D'une part, en raison de la faible rentabilité économique du débouché qu'est la RHF, inadapté à une rémunération éthique des producteurs dans les circonstances actuelles. D'autre part, en raison de l'existence de certains de ces organismes sur des territoires proches, qui permet déjà aux producteurs qui le souhaiteraient, d'utiliser ces canaux de commercialisation (légumerie des Mureaux, grossiste i Grec aux Alluets...). De plus, certains territoires limitrophes sont composés d'agriculteurs réellement motivés par ce type de démarche (projet de légumerie sur la Plaine de Montesson...) Il serait donc plus logique de laisser ces territoires prendre l'initiative et de permettre à des agriculteurs de la PDV intéressés de se greffer sur les projets. Quoi qu'il en soit, un véritable sondage des TAU potentiellement intéressés doit être réalisé, avant tout projet, afin de discuter des attentes des agriculteurs et élaborer un projet cohérent avec le territoire qui le porte.

Nous allons désormais nous intéresser à 3 projets spécifiques, relatifs la mise en proximité de l'agriculture et l'alimentation sur la PDV. D'une part via la restauration hors foyer, directement, avec la création d'une filière légumes secs des Yvelines, et l'étude de faisabilité d'une cuisine centrale d'intercommunalité sur la communauté de communes Gally Mauldre. D'autre part, via la mise en valeur du terroir de la Plaine de Versailles auprès des particuliers, par la création d'un coffret de produits artisanaux de la PDV.

Ces 3 projets ciblent différents aspects / étapes de la mise en proximité de l'agriculture et de la RHF. **En effet, trouver un seul projet type qui conviendrait pour faciliter l'accès aux produits locaux en RHF n'est pas envisageable dans l'immédiat. On se contente donc des projets choisis pour leur pertinence dans le contexte actuel.**

## **2. Quels sont les enjeux et étapes de la création d'une filière légumes secs des Yvelines, pour fournir la RC ?**

### **2.1. Explications du projet lentilles : Stratégie et étapes du développement.**

#### **2.1.1. Genèse du projet et généralités sur la lentille.**

Lors du projet de 2018 supervisé par AgroParisTech étudiant la faisabilité de la mise en place de filières locales, une concertation avec les producteurs impliqués avait mené à la réflexion à propos de l'élaboration d'une filière lentilles vertes. Cela provient d'une initiative de la part de l'agriculteur Christian HUBERT (C.H.) qui a commencé à cultiver de la lentille sur une petite parcelle, afin de tester la culture. Cette culture permet d'allonger les rotations et d'enrichir le sol en azote puisqu'il s'agit d'une légumineuse. La lentille est une culture de printemps, peu gourmande en intrants, mais qui doit bénéficier de conditions favorables, notamment lors du semis car elle peut mettre du temps à lever et se faire précéder par des adventices qui vont mettre en péril son développement. Le rendement espéré varie entre 1 et 4 tonnes (t) à l'hectare, mais une mauvaise année peut impliquer un rendement 0. Elle est récoltée mi-juillet et peut être stockée jusqu'à 2 ans en chambre froide. Son principal ennemi est la Bruche, un ravageur dont les œufs sont pondus dans la graine, et qui, sans traitement post récolte peut générer la présence de larves ou d'insectes dans les productions.

Il s'agissait d'une initiative visant à fournir la restauration collective car la demande en produits locaux ne cesse de croître, on constate un engouement pour les légumes secs qui permettent de varier l'alimentation et procurent un apport en protéines végétales. En effet, 50% de la lentille consommée aujourd'hui est importée du Canada, et la consommation croissante de légumes secs (39 000 t en France en 2017) est de bonne augure pour le développement d'un tel marché. Nous avons donc choisi d'accompagner le projet de C.H. en suivant ses démarches personnelles de mise en relation avec les clients potentiels. Il a été convenu que le nombre de producteurs impliqués dans ce projet devait être plus élevé afin de répondre aux besoins de la RC, compte tenu du fait que la lentille est encore une culture peu maîtrisée par les agriculteurs du secteur, donc risquée sur une trop grande surface.

#### **2.1.2. Christian Hubert, initiateur et organisateur de la filière.**

C.H. est l'agriculteur pionnier de la filière lentille en développement. Céréalière sur 350 ha à Beynes, il dispose d'une structure de stockage et d'un atelier pour la transformation du colza en tourteau et en huile (de démoulage et de chauffage). Il pratique l'agriculture de conservation des sols (ACS) qui consiste en le suivi de 3 piliers qui sont la limitation du travail du sol (ce qui garantit des sols vivants et porteurs), la rotation culturale, qui limite l'épuisement des sols en certains nutriments, et l'utilisation de couverts améliorants (le sol n'est jamais à nu, ce qui permet de maintenir l'humidité et limiter l'érosion). Il travaille également en agriculture de précision : analyse par imagerie spatiale des besoins en intrants avec une précision de 5 cm. Cette méthode permet d'utiliser le strict nécessaire en termes d'ajouts d'engrais et de traitements afin de limiter les coûts et l'impact environnemental. Il est certifié ISO 14001, ce qui traduit son engagement à se maintenir en tête des améliorations écologiques et garantit la haute valeur environnementale (HVE2) de son exploitation et de sa production.

Il s'est lancé en 2018 dans la culture de légumes secs avec 1,5 ha de lentilles. Il a souhaité, avec un collègue s'étant lancé en même temps (A.R.), faire nettoyer et ensacher leur production dans un atelier en Vendée afin de disposer d'une prestation haut de gamme (trriage optique et ensachage taille variée). Sa volonté est de se positionner en acheteur revendeur de la lentille des producteurs du territoire, car il dispose des infrastructures nécessaires pour le stockage de la lentille et souhaite créer une filière rémunératrice pour les agriculteurs, en misant sur l'intérêt des clients pour un produit local et de grande qualité. Il est ainsi le seul intermédiaire entre les agriculteurs et les grossistes, ce qui peut faciliter les négociations commerciales. Il souhaite instaurer une relation de confiance et contractuelle afin de sécuriser les producteurs en amont grâce à une visibilité sur la demande en aval. Cela, dans le but de répondre à la demande, sans créer de compétition entre les producteurs du territoire.

#### **2.1.3. Les étapes du développement du projet.**

##### **2.1.3.1. Choix des clients.**

Suite à la concertation de mi projet (janvier 2018), C.H s'est informé de l'intérêt de ses collègues Yvelinois quant à la culture de la lentille verte. Il a constaté qu'une dizaine d'agriculteurs du département étaient motivés par l'intégration de légumes secs dans leurs rotations.

Les premiers travaux menés ont consisté en l'identification des clients potentiels. Il a fallu démarcher les différents groupes de restauration interrogés lors de l'étude préliminaire. La fiche de présentation de la démarche est disponible en annexe [Annexe 3].

Sodexo semble alors très intéressé par la démarche en raison de sa récente contractualisation pour une durée de 7 ans avec les 116 collèges des Yvelines (3 à 4 t de lentilles par an). Ils nous ont mis en garde à propos de la qualité des produits attendue, ayant récemment souffert d'un scandale lié à la présence d'un charançon dans un plat de lentilles BIO cuisiné par une de leurs filiales. Ils ont émis le souhait d'achat de l'intégralité de la production de 2019, et de s'approvisionner via leur distributeur Cercle Vert (grossiste épicerie).

Elior fournit également de nombreuses collectivités de la Plaine de Versailles et semble également très intéressé par cette possibilité d'achat. Le groupe dit préférer passer par le grossiste Terre Azur (grossiste en fruits et légumes frais) en raison des difficultés logistiques que peuvent impliquer la vente directe.

C.H. ayant déjà réalisé une étude des débouchés pour la récolte 2018 (la sienne et celle de A.R. = 3,5 t), avait déjà échangé avec le grossiste Terre Azur et a souhaité poursuivre les démarches avec eux, en vue d'écouler la production.

Les groupes de restauration étant en incapacité de nous fournir une idée des volumes commandés en IDF, et préconisant le passage par des grossistes, nous nous sommes tournés vers Cercle Vert (CV) et Terre Azur (TA) afin de poursuivre les démarches.

Le grossiste TA dit écouler un total de près de 100 t de lentilles vertes par an, à l'échelle nationale. La lentille étant un produit considéré à la fois comme légume et comme épicerie, il est disponible dans les différents segments du grossiste POMONA : le segment Fruits & Légumes (FL), TA et le segment épicerie, Epi' Saveur. On peut imaginer que la quantité totale écoulee par les différents segments du grossiste offre des perspectives de croissance importante pour la filière. Nous avons donc choisi de travailler exclusivement avec des grossistes. Restent à définir les bases possibles sur lesquelles peuvent s'établir un contrat sur la durée avec ce type de client.

#### 2.1.3.2. Choix du territoire, des production et plan de fonctionnement de la filière.

La demande de ces géants de la restauration hors foyer est bien entendu d'obtenir une production locale et de qualité. Mais le terme local, pour eux, consiste en l'établissement d'un rayon de 200 km autour de chez leurs clients. Ainsi, cantonner la filière aux producteurs adhérents à la Plaine de Versailles (ou juste situés sur le territoire) n'a pas forcément de valeur commerciale ajoutée et limite probablement les volumes atteignables. C'est pour cela qu'il a été décidé d'intégrer des producteurs d'autres territoires agri urbains, dont au moins une partie est incluse dans le département des Yvelines. Le travail avec des agriculteurs du Plateau de Saclay (Terre & Cité) et de Seine Aval a donc donné lieu à la création d'une filière Yvelinoise.

La demande en légumes secs en général étant en pleine croissance dans la RHF, les grossistes sollicités se sont montrés ouverts à l'intégration de davantage de variété dans les productions acceptées. Il n'est plus forcément question de se cantonner à la lentille verte mais aussi de réfléchir à la culture de pois chiches, haricots et lentilles corail. Afin de laisser la porte ouverte aux demandes potentielles des clients de la RHF, nous avons décidé de définir le projet comme une filière légumes secs des Yvelines (même si toutes les missions menées jusqu'à maintenant ont porté sur la culture et la commercialisation de la lentille verte).

Le projet est donc de monter une filière s'organisant de la façon suivante : La production des agriculteurs impliqués est achetée par C.H., qui fait nettoyer et ensacher la lentille par un sous-traitant connu, et qui la revend à des grossistes de la restauration collective, afin d'approvisionner leur gamme locale. Les producteurs le souhaitant pourraient récupérer une partie de la lentille nettoyée et ensachée afin de la vendre en direct.

#### 2.1.3.3. Objectifs à court et à long terme.

Un projet de ce type se doit d'avoir des objectifs constitutifs à vocation durable : Ici, nous porterons une attention accrue à ce que la filière légumes secs ainsi créée permette :

- Une juste rémunération des producteurs.
- Une traçabilité totale de la production (sac acheté traçable au producteur).
- Des produits venant exclusivement du département des Yvelines.
- Des produits cultivés selon des méthodes agricoles vertueuses pour l'environnement (Bio, conversion bio, ACS, Précision).
- Une variété de débouchés : les producteurs peuvent récupérer une partie de leur production nettoyée et ensachée pour la vente directe.

Le but ultime de cette filière, serait de relocaliser un atelier de nettoyage / ensachage de la lentille sur le territoire Yvelinois. Des calculs ont donc été effectués dans le but de connaître le seuil de rentabilité d'un tel investissement et sa faisabilité dans le cadre du développement de ce projet de filière (cf. 2.4).

#### 2.1.3.4. Etat d'avancement en fin de stage.

En juin 2019, la récolte 2018 a été intégralement vendue au grossiste TA. Il reste encore à définir les possibilités de production pour 2019 et avoir une visibilité sur la demande de chacun des clients pour 2020 afin d'orienter les assolements pour l'année suivante.

D'après les échanges, nous avons pu réunir une douzaine d'agriculteurs intéressés de fournir la filière, ayant (ou non) déjà commencé à produire de la lentille, sur des surfaces variées [**Cf. Annexe 4**].

Le 13 juin, une réunion d'information sur la culture des légumes secs et de discussion sur les perspectives de la filière a été organisée. Des intervenants du Cercle de Montfort l'Amaury et de la Chambre d'agriculture ont réalisé une formation sur la culture de la lentille et du pois chiche, et ont fourni des éléments de référence technico économiques quant à la démarche. Douze producteurs étaient présents et nous avons relevé les volontés d'implication de chacun, afin d'avoir une première idée de l'échelle de développement de la filière pour 2019 et 2020. Une vingtaine d'hectares ont été semés pour 2019. Il conviendra cependant d'attendre les données de chacun concernant la récolte 2019 pour avoir une meilleure idée des quantités à considérer (pas encore de nouvelles, la récolte a eu lieu début août).

Certaines informations manquent aujourd'hui, quant au statut que doit adopter C.H. en tant que distributeur de lentilles BIO. Il doit, selon ECOSERT (organisme certificateur), impérativement se doter d'une certification de distributeur de produits BIO. Certification dont on ignore toujours le coût et le cahier des charges.



Figure 2 : Photo de la récolte de la lentille 2019, sur une des parcelles de C.H., la lentille est récoltée à la moissonneuse batteuse. Source : Athena HICKS.



Figures 3 et 4 : Photo de la récolte de la lentille 2019. A gauche : Séparation après le passage de la moissonneuse, la lentille est extrêmement proche du sol cette année, ce qui entraîne des difficultés de récolte. A droite : Deux lentilles et leur contenant, à côté d'un petit caillou, la confusion est aisée pour les machines d'où l'importance du tri optique. Source : Athena HICKS.

#### ***2.1.4. Quelle proportion de la filière française/ francilienne est ce que cela représente et quelles perspectives de croissance ?***

##### ***2.1.4.1. En volume/ surface aujourd'hui.***

Les statistiques 2017 indiquent une consommation de lentilles vertes atteignant des volumes supérieurs à 39 000 t/an. Or 50% de la production consommée vient du Canada. Un peu moins de 20 000 t de lentille française est donc consommée en France. Aussi, 36 000 ha sont semés en 2018 (→ 40 000 t à peu près). Les principales régions productrices sont la région Centre, l'Auvergne et la Champagne Ardennes.

L'IDF compte 2417 ha semés en 2017 dont 167 en BIO.

La filière ici décrite compte pour le moment une vingtaine d'hectares semés pour 2019. D'autres producteurs de lentilles vertes existent dans les Yvelines mais leurs circuits de commercialisation déjà établis ne leur permettent pas forcément de se tourner vers le projet. Cette filière ne constituerait pour le moment qu'1% de la totalité de la lentille verte semée en IDF. Le marché est-il saturé ? Est-il pertinent de croire que cette culture peut donner lieu à une production rémunératrice pour les agriculteurs Yvelinois ?

##### ***2.1.4.2. Potentiel d'évolution.***

D'après les statistiques de 2017, la consommation de lentilles vertes augmente de 17% par an. Cela provient en majeure partie, d'un engouement pour l'utilisation de ces protéines végétales. La surface semée augmente donc annuellement en réponse à cette demande. Par exemple, un groupement d'agriculteurs de l'Eure (27) s'est lancé sur 40 ha depuis 2016, et a pour objectif de multiplier cette surface par 10 dans les années à venir. On peut donc se demander si la surproduction n'est pas un risque pouvant entraîner le déclin de la filière en développement. En effet, il faudrait faire attention à ne pas saturer le marché, qui ne pourrait pas accepter le surplus produit en raison des prix de revient plus élevés que les produits importés du Canada.

Cependant, l'augmentation de la consommation, couplée à l'augmentation des besoins en produits locaux peuvent probablement permettre de consommer une plus grande proportion de la production française, en France. C'est une opportunité à saisir, et la possibilité de contractualiser sur le long terme avec les grossistes est une force du système dont il convient de s'aider. Attention cependant à la concurrence francilienne : certains grossistes laissent entendre qu'une production moins coûteuse est trouvée en Essonne et en Seine et Marne. L'argument de la filière Yvelines dans ce cas-là est d'insister sur la qualité du produit, la traçabilité et la juste rémunération du producteur. Désormais, ce sont les clients de ces grossistes qu'il faut convaincre, pour acheter de la lentille « ultra-locale » à un coût légèrement plus élevé.

## 2.2. Intérêts du développement de la filière pour les différents acteurs

### 2.2.1. Intérêts pour les producteurs de se lancer dans la lentille et dans cette dynamique de filière ?

#### 2.2.1.1. Intérêts et freins agronomiques.

Tableau 5 : Intérêts et freins agronomiques de la culture de la lentille.

Avantages	Freins
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nécessite peu d'intrants.</li> <li>• Enrichit les sols en azote car légumineuse.</li> <li>• Peu sensible à la verse.</li> <li>• Nombreuses variétés.</li> <li>• Permet d'allonger les rotations.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sols caillouteux dangereux car récolte proche du sol.</li> <li>• Possibilité d'avoir un rendement 0.</li> <li>• Sensible à la bruche, nécessite traitement de congélation et triage haut de gamme.</li> </ul>

#### 2.2.1.2. Intérêts économiques.

Un des objectifs du projet de filière est de lancer dans une production économiquement rentable. En supermarché, au détail, on retrouve les prix suivants :

Tableau 6 : Comparaison des prix en grande surface de lentilles de différentes provenance / différentes qualités.

	€ / Kg
Lentilles exportation	2,0
Lentilles française	3,0
Lentilles Régionales	4,0
Lentilles du Puy	5,0
Lentilles artisanales locales	6,0

Il s'agit d'une opportunité double. D'une part, les producteurs souhaitant commercialiser leur lentille en direct, peuvent simplement demander une prestation de nettoyage ensachage à C.H., prestation qui s'élève à 1,5 €/kg. La marge réalisée en vente au détail serait de 4,5 €/kg. Néanmoins, la quantité écoulée peut être minime et ce débouché nécessite la tenue d'un magasin de producteur.

Dans le cas où C.H. achète la lentille pour la filière avec comme débouché la RC, le prix de vente pour les agriculteurs fournisseurs est de 1,5 €/kg, pouvant être détaillé de la façon suivante : 0,5 €/kg prix de base (nettoyées ensachées) + 0,5 €/kg pour la prime Méthodes Vertueuses + 0,5 €/kg pour la prime de vente. C.H. fait ensuite réaliser le nettoyage et l'ensachage des productions, et le prix de vente aux groupes de restauration avait été convenu autour de 3 €/kg. Les grossistes n'ont pas souhaité acheter la production à ce prix, car ils pensaient qu'il était convenu que les groupes prennent la lentille à 3 €/kg. La première récolte a donc été vendue à TA à 2,5 €/kg et il convient de négocier les prix au moment de la signature du contrat, c'est à dire avant les semis 2020, afin d'être certain qu'ils conviennent à tous les acteurs de la filière.

#### 2.2.1.3. Intérêts sociaux de la dynamique de groupe.

- Permet de lancer une dynamique collective sur différents territoire agri urbains.
- Possibilité d'obtenir des financements via les différents TAU (région) et via le département.
- Possibilité de faire peu de surface par producteur car C.H. n'exige pas de minimum de volume.
- Mise en commun des pratiques et mise en lien via réunions de producteurs et aide groupée de la part de la Chambre d'agriculture (CA) et du Centre d'Etudes Techniques Agricoles (CETA).

#### 2.2.1.4. Intérêt que C.H. soit l'acteur pivot.

- Atteindre des volumes intéressants et n'avoir qu'un interlocuteur avec les grossistes.
- Un contrat unique pour la filière
- Il fait partie du groupe de producteurs → Inspire davantage confiance.
- Décisions conjointes à propos du fonctionnement de la filière → Plus grande flexibilité.

#### 2.2.1.5. Intérêts de passer par des grossistes plutôt qu'en direct ?

- Il s'agit d'un seul interlocuteur ayant une variété de clients.
- Cela permet un contrat avec des engagements volumétriques plus intéressants.
- La logistique est prise en charge.
- Le prix n'est pas forcément plus bas pour des productions variées → Des lentilles non bio valent beaucoup moins cher en gros, car les autres méthodes agricoles vertueuses ne sont pas valorisées.

#### 2.2.2. *Intérêts pour le territoire d'avoir une production vivrière locale ?*

##### 2.2.2.1. Une ressource agronomique et économique pour le territoire, favorisant le développement de méthodes agricoles vertueuses.

La culture de légumes secs est un atout pour le territoire puisqu'il s'agit de productions vivrières, ne nécessitant pas de transformation radicale avant la consommation. Les différents légumes secs sont de plus en plus utilisés en cuisine, que ce soit pour leur apport en protéines, ou leurs qualités gustatives. Ils interviennent dans une sélection de recettes françaises et peuvent constituer une base alimentaire saine. Il s'agit donc d'en diminuer l'importation au sein du territoire francilien.

La culture de la lentille permet de fertiliser les sols et contribue donc à l'enrichissement des terres Yvelinoises. Il s'agit également d'une culture qui se veut rémunératrice pour les agriculteurs donc augmente la richesse créée par le territoire.

Un des objectifs du projet est de mettre en valeur les différentes formes d'agriculture dans les Yvelines. En effet, la plupart des producteurs du secteur sont très sensibles aux enjeux environnementaux liés à l'agriculture, et en particulier à la grande culture. Il existe donc une variété de méthodes appliquées visant à préserver la santé des terres, la biodiversité et la qualité des produits destinés à la consommation. On pourra citer : l'agriculture de conservation des sols, l'agriculture de précision (définitions en 2.1.2), la conversion au BIO (les 3 années précédant la possibilité d'obtention du label BIO, où aucun pesticide n'est utilisé) et le BIO. Pourtant, la communication générale ne fait pas honneur aux différentes formes d'agriculture, et privilégie quasi exclusivement le BIO, alors qu'il ne s'agit pas de l'unique méthode de culture bénéfique pour l'environnement.

La filière tend à mettre en valeur de manière égale, les différentes pratiques agricoles du territoire, reconnues comme bénéfiques pour l'environnement. La volonté des grossistes rejoint cette démarche puisqu'ils ont demandé dans le cadre de la traçabilité totale, de mettre en avant sur les étiquettes si le sac de lentilles provient d'un lot cultivé en ACS, en BIO ou en Conversion BIO.

Les producteurs en conventionnel vont prendre conscience des avantages procurés par ces différentes méthodes, et savent qu'ils peuvent valoriser le fait de les pratiquer. Il est donc possible que cette filière favorise l'application de méthodes agricoles vertueuses sur le territoire.

##### 2.2.2.2. Possibilité de circuits de proximité et renforcement de l'identité locale

Malgré le fait que 2 intermédiaires séparent les producteurs (autres que C.H.) et les utilisateurs de cette lentille (restaurateurs), et qu'on ne puisse pas nommer cela du circuit court, la filière conserve le statut de circuit de proximité. En effet, les dépôts des grossistes et les clients finaux visés se trouvent en région parisienne donc la lentille ne fait pas trop de kilomètres (mis à part pour le nettoyage...).

La partie de la lentille cultivée, puis nettoyée par le prestataire de C.H. et rendue aux producteurs pour réaliser de la vente directe permet également de développer un marché local sur cette légumineuse. Il s'agit de développer l'engouement pour l'aspect local de la lentille, bien que la tradition mette davantage en avant les produits du terroir d'origine protégée tels que la lentille du Puy. Renforcer le sentiment positif autour du « made in IDF » ou « produits des Yvelines » passe par la communication à propos des bonnes pratiques environnementales et de l'aspect éthique des produits locaux.

Les légumes secs des Yvelines se limitent justement aux producteurs des Yvelines, car il s'agit d'un département suffisamment productif pour fournir des volumes d'intérêt pour la RC, mais suffisamment restreint pour valoriser le côté « terroir, artisanal » de la production.

#### 2.2.3. *Quels intérêts pour les intermédiaires/groupes d'avoir de cette lentille locale ?*

##### 2.2.3.1. Réponse à la demande exigeante de la RC.

Les groupes de restauration et les gestionnaires se doivent de respecter la réglementation issue de la loi Egalim, du Pacte agricole IDF ainsi que du Plan alimentaire durable de Paris, qui impliquent l'augmentation de la proportion de productions locales dans les repas préparés (50% de produits durables et 20% de BIO d'ici à 2022 selon la loi Egalim). Ainsi, la diversification des céréaliers (qui détiennent la majeure partie des terres agricoles Yvelinoises), par la culture de légumes secs, permet de répondre directement aux exigences des gestionnaires de RC, donc sur les grossistes. Ces derniers sont en effet de plus en plus à même de développer leur gamme de produits locaux, afin d'être compétitifs dans la réponse aux marchés publiques et pour satisfaire la demande des groupes de restauration qu'ils fournissent.

La filière légumes secs des Yvelines permet à la fois de répondre à l'exigence « produits durables », grâce à l'origine locale des produits et le fait qu'ils soient issus de méthodes agricoles vertueuses pour l'environnement, mais également à l'imposition portée sur le BIO, grâce à la traçabilité totale dans la filière et la possibilité d'isoler les lots vendus.

#### 2.2.3.2. Inconvénients éventuels pour les intermédiaires de travailler avec un seul producteur ? Impact du travail avec des grossistes qui ont les mêmes clients ?

Les grossistes disposent de plusieurs types de productions (bio, ACS, conversion bio), mais ne peuvent pas en choisir une sorte lors de la commande, comme stipulé dans le contrat. Ainsi, ils peuvent être pénalisés si la demande en lentilles BIO est davantage demandée par les clients qu'une lentille des Yvelines en ACS. Cela peut être le cas si les gestionnaires ne sont pas prêts à déboursier une somme supérieure pour des lentilles autres que BIO, et se rabattent sur la lentille la moins chère, importée du Canada, ou la « locale » moins chère provenant de Seine et Marne ou de Normandie.

Le fait que C.H. souhaite vendre la production à au moins 2 grossistes implique que les groupes concurrents peuvent s'approvisionner chez l'un ou l'autre, donc creuser encore plus les inégalités entre les grossistes qui seront capables d'être compétitifs en termes de prix (surement grâce à leurs marges sur d'autres productions ou leur logistique parfaitement maîtrisée), et les grossistes privilégiant les produits locaux et dont les prix seront plus élevés. L'avantage de passer par différents grossistes est cependant d'avoir une plus grande visibilité pour les clients et de faire connaître la filière légumes secs des Yvelines (notamment lorsqu'il s'agit de fournir un grossiste FL et un grossiste Epicerie).

#### 2.2.3.3. Valoriser différentes formes d'agricultures grâce à la traçabilité intégrale et faire évoluer les exigences de la RC.

Ce concept de filière incluant des lentilles cultivées via différentes méthodes permet d'insister sur le fait que le BIO n'est pas l'unique pratique vertueuse pour l'environnement. En effet, les cahiers des charges émis par les gestionnaires de RC (collectivités par exemple) sont élaborés par des personnes rarement sensibilisées aux différentes pratiques agricoles et dont les connaissances en agronomie sont fortement orientées par les discours des médias. De ce fait, la suprématie du BIO, la guerre aux différents pesticides ou la préconisation de différents labels de qualité prévaut souvent sur l'approvisionnement en produits locaux dont les méthodes de production peuvent être très raisonnées, et dont la valeur est de faire vivre le territoire.

Cela est potentiellement préjudiciable pour les agriculteurs dont les volumes leur permettent de fournir la RC, puisqu'ils sont parfois contraints de tenir une variété de cahiers des charges différents afin de satisfaire leurs différents clients (coûts supplémentaires selon la certification et nécessité de garder les prix bas), alors que leurs pratiques s'y assimilent souvent déjà.

Une plus grande proximité entre les responsables de la RC d'un territoire et ses agriculteurs permettrait de favoriser les circuits de proximité, et de s'assurer de la qualité des produits consommés grâce à l'établissement d'un lien de confiance entre producteurs et les clients de la RC. La course aux certifications couplée au surcoût du local a également comme conséquence de défavoriser les producteurs labellisés locaux, au profit des producteurs labellisés étrangers. Par exemple, le BIO UE ne dispose pas des mêmes contraintes que le BIO France, mais pour les gestionnaires, le prix souvent inférieur du BIO UE fait que les producteurs BIO français sont soumis à une compétition intense et doivent constamment ajuster leurs prix pour être compétitifs. Cette méconnaissance des méthodes de production peut donc avoir de graves conséquences sur l'économie agricole.

La filière créée a donc pour vocation de mettre en évidence les différentes méthodes agricoles vertueuses pratiquées dans les Yvelines et présenter les avantages environnementaux de chacune d'entre elles (même si elles ne sont pas dépendantes d'un label ou d'une certification). Comme elle est conçue, elle ne permet pas aux grossistes de se fournir en lentilles issues d'une seule méthode de production. La traçabilité intégrale permet cependant aux

gestionnaires de RC de distinguer l'origine des sacs et de se renseigner sur les pratiques agricoles qui y sont liées. Les groupes ont également grand intérêt à organiser des événements de communication à propos des stratégies évoquées afin de former les gestionnaires et sensibiliser les consommateurs à la diversité agricole présente localement. Ce projet de filière possède donc un fort potentiel éducatif.

### **2.3. Quelles méthodes permettent de sécuriser et valoriser la filière ?**

#### **2.3.1. Les contrats entre les différents niveaux d'acteurs.**

##### **2.3.1.1. Un point structurant de la création de filière.**

La contractualisation entre C.H. et les grossistes qu'il fournit est indispensable, afin d'assurer l'achat de la marchandise produite. D'après la responsable du service économie et filière de la chambre d'agriculture IDF, il s'agit d'un point crucial de l'établissement d'une filière. En effet, les collectivités approvisionnées par des groupes de restauration sont souvent amenées à demander des partenariats de longue durée (ou plus courte mais reconductible). Sodexo a remporté le marché du conseil départemental des Yvelines pour une durée de 7 ans par exemple. Elior possède en général des contrats de 3 ans, sachant qu'un marché public peut s'établir pour une durée maximale de 9 ans. Les groupes de restauration sont donc sécurisés sur la durée par les collectivités notamment, et peuvent se permettre d'offrir une visibilité de leurs besoins sur le long terme à leurs fournisseurs (grossistes et producteurs).

Ainsi, des contrats entre producteurs et grossistes peuvent et doivent être mis en place, dans le but de garantir aux agriculteurs l'achat de leur production dans les termes du contrat et la sécurité sur l'organisation de leurs assolements de l'année suivante.

Même si de nombreux producteurs considèrent qu'un contrat impliquant un engagement sur les volumes n'est avantageux que si la production n'est pas très élevée, car peut bloquer la possibilité de vendre plus si la production est forte, il convient de souligner que le simple référencement chez un grossiste ne garantit pas l'achat de la production. En effet, les grossistes tendent à référencer les producteurs locaux sans discuter les prix. Mais sans contrat, aucune garantie d'achat. La Coop Bio par exemple, a eu du mal à écouler la lentille 2018 car elle n'avait pas d'engagement sur les volumes avec les groupes. Ce type de situation ne devrait pas se produire dans la filière avec C.H. grâce aux contrats mis en place en aval avec les grossistes, et en amont avec chaque producteur.

##### **2.3.1.2. La visibilité sur les volumes : une sécurité pour s'adapter à la demande et ne pas créer de concurrence entre agriculteurs et entre débouchés.**

Il est important d'offrir aux fournisseurs d'une filière une visibilité sur les volumes demandés par les acheteurs de l'aval. En effet, les producteurs ont besoin de connaître la demande avant de s'engager dans une diversification telle que la production de légumes secs. Afin de garantir un débouché fiable, il convient que les agriculteurs se mettent d'accord sur une surface à cultiver, et que les volumes espérés conviennent aux grossistes. En effet, il est nécessaire de convenir à l'avance des demandes pour la filière, puisque c'est en été 2018 que sont désignées les parcelles à semer pour la production 2020. Cette organisation limite le risque de concurrence entre agriculteurs de la filière, mais aussi avec les autres fournisseurs de lentille franciliens, puisque le contrat stipule que les grossistes s'engagent à acheter un certain volume hypothétiquement atteint (légèrement surestimé et ajustable à la réalité de production).

En 2018, le volume vendu par C.H. à TA était de 3,5 t. D'après l'estimation de 2019, une vingtaine d'ha sont semés par les producteurs du groupe et une grosse moitié devrait servir à fournir la filière, ce qui représente au moins une dizaine de tonnes. D'autres agriculteurs souhaitant tester la culture pour 2020, on estime l'augmentation de la filière à une vingtaine de tonnes au total.

Connaître les volumes potentiellement écoulés dans cette filière est également d'une importance primordiale pour pouvoir évaluer la rentabilité de certains investissements, tels que la mise en place d'un atelier de nettoyage et ensachage des légumes secs sur le territoire.

##### **2.3.1.3. Des engagements sur les prix : une nécessité pour les investissements.**

Le prix est également un point clé à étudier dans les contrats à mettre en place. En effet, un engagement à l'avance sur le coût des produits permet aux agriculteurs d'avoir une visibilité sur leur budget annuel et de s'engager

dans des investissements personnels ou en lien avec la filière. Le prix final nettoyé et ensaché pour les grossistes de RC devait être convenu à 3 €/kg. En effet, cela permet à C.H. de rentrer dans ses frais sur la partie nettoyage ensachage, et d'acheter la lentille aux autres producteurs à 1,5 €/kg. Ce prix a été discuté et validé entre producteurs lors de la réunion du 13 juin, en compagnie de la chambre d'agriculture et d'intervenants de la région. C'est un prix élevé pour la filière, puisque la lentille conventionnelle s'achète en gros en général autour de 0,5 €/kg. Il s'agit de faire en sorte que cela soit rentable économiquement pour les producteurs de se diversifier, et de ne pas être rémunéré plus faiblement que s'ils produisaient un blé médiocre, alors que les terres Yvelinoises sont relativement riches et fertiles !

#### 2.3.1.4. Quelles clauses entre C.H. et les partenaires ?

Le contrat sécurisant C.H. vis à vis des grossistes permet de sécuriser les producteurs fournisseurs. Cependant, il semble nécessaire de mettre en place un contrat similaire entre chacun d'entre eux et C.H., qui les engage à fournir une certaine quantité de lentilles au prix convenu à la réunion. Ainsi, un contrat similaire à celui instauré entre C.H. et les grossistes peut être signé. Il convient que les clauses soient adaptées aux nombres d'hectares semés et aux proportions souhaitées pour la vente directe, pour chaque producteur.

#### 2.3.2. *La valorisation de la marchandise, quelles opportunités ?*

##### 2.3.2.1. Via les grossistes pour les gestionnaires de RC.

Les grossistes disposant de lentilles de la filière Yvelinoise se doivent de mettre en avant sur leur site internet (plateforme de commande pour les clients), l'aspect local et environnemental de la production.

Certains grossistes comme Pomona Terre Azur disposent de cartes interactives présentant les différentes gammes locales selon le secteur de commande. Il s'agirait dans ce cas de mettre en évidence l'aire de production (Yvelines) des lentilles, et indiquer les différents producteurs fournissant la filière (puisque le client ne pourra pas choisir la production d'un agriculteur en particulier).

Pour valoriser le fait que différentes méthodes agricoles soient représentées, il convient de préciser sur la carte regroupant l'offre locale et la plateforme de commande que les lentilles disponibles sont issues de pratiques vertueuses. Une fiche de présentation de chaque méthode peut être ajoutée à la description des produits issus de la filière, et un lien renvoyant à une fiche producteur (présentation de l'exploitation et des méthodes employées) peut être associée à chaque point de localisation sur la carte interactive.

Les grossistes ont pour rôle d'informer leurs clients sur la variété de l'offre locale, donc pourraient, en plus de mettre à jour leurs plateformes, rédiger des courriers ou animer des formations pour leurs différents clients. Cela, dans le but de présenter la filière légumes secs Yvelines (LSY) et les particularités de l'offre en termes de diversité d'agricultures soutenues.

##### 2.3.2.2. Via les groupes de restaurateurs pour les clients.

Les groupes de restauration fournissant les repas à des cantines ou des produits à des cuisines en RC concédée, ont également pour rôle de sensibiliser leurs clients à la qualité des produits utilisés dans la confection des repas. Différentes stratégies sont adoptées. On peut citer les affiches dans les cantines et notations sur les menus qui présentent la spécificité de certains produits (localité, BIO, méthode agricole vertueuse...), mais aussi les animations mises en place par les gestionnaires de RC (jeux, présentation d'un agriculteur ...). La directrice du CROUS de Versailles, N.B. nous a confié que l'intervention d'un producteur fournisseur de la RC, au sein d'un restaurant étudiant, avait eu beaucoup plus d'impact sur la confiance des consommateurs qu'une simple annotation sur les menus. Ces rencontres tendent à être mises en place de plus en plus souvent dans le but de sensibiliser les enfants en RC scolaire quant à l'origine de leur alimentation. Certains établissements préconisent des visites d'exploitations ou invitent un délégué de classe à goûter les produits avant d'en faire un rapport aux autres enfants de la classe. Tout cela permet de rendre les consommateurs, acteurs de leur alimentation.

La traçabilité totale de la lentille issue de la filière LSY permet aux groupes et aux clients restaurateurs d'accéder via un lien imprimé sur les sacs, à la fiche descriptive du producteur. Ces fiches peuvent donc être fournies aux clients gestionnaires et aux consommateurs, ou affichées en restaurant.

Un des groupes de restauration intéressés par la filière que l'on a rencontré, nous a fait part de sa stratégie de mise en visibilité d'une offre locale. Il s'agit de valoriser un produit phare sur une durée limitée, via des présentations

courrielles de l'offre et des animations mises en place dans les restaurants scolaires clients. Ces dynamiques permettent de faire la promotion d'un nouveau produit pour les consommateurs et de les sensibiliser aux méthodes agricoles dont il est issu.

### 2.3.2.3. Labels et certifications utiles : Perspectives et accompagnement.

Pour la filière lentille, les différentes méthodes agricoles vertueuses sur lesquelles il a été choisi de communiquer sont le BIO, la conversion BIO et l'ACS. Il n'y a que le BIO qui présente un véritable cahier des charges et qui soit donc certifié et contrôlé. Cependant, il est important de témoigner de l'implication des agriculteurs Yvelinois dans des pratiques respectueuses de l'environnement. L'agriculture de précision n'a pas été retenue pour l'affichage direct sur les étiquettes des sacs de lentilles, ni la « haute valeur environnementale » d'une exploitation. Cela sera donc indiqué au cas échéant, sur la fiche descriptive du producteur accessible par le lien imprimé sur les sacs.

La filière n'est pas particulièrement affectée par la course aux certifications mentionnées précédemment, mais la demande croissante en garanties de qualité des produits consommés, peut faire émerger de nouveaux labels, plus facilement tenables par les agriculteurs car n'impliquent pas de cahier des charges particulier. Nous pouvons citer notamment l'appellation Zéro Résidus de Pesticides (ZRP). Il s'agit d'un label obtenu suite à un simple test sur échantillons de la production, et permettant au producteur de bénéficier d'une mise en visibilité en lien avec la qualité de ses produits sans pour autant devoir changer drastiquement ses méthodes de culture. En effet, le CETA, qui est, entre autres, impliqué dans l'accompagnement d'agriculteurs souhaitant répondre aux demandes de leurs clients en termes de certifications, travaille actuellement sur l'élaboration d'itinéraires pour différentes cultures. Ces derniers doivent permettre aux producteurs (utilisant la chimie) d'obtenir des valeurs résiduelles en pesticides nulles. Cela pourrait être une piste supplémentaire pour la valorisation des légumes secs issus des différentes agricultures du territoire.

## 2.4. Quelles perspectives pour l'atelier de transformation ?

### 2.4.1. *Nettoyage ensachage et traçabilité.*

#### 2.4.1.1. La sous-traitance : Pourquoi ? Par qui ? Jusqu'à quand ?

La production de Lentilles 2018 a été nettoyée et ensachée en octobre par une entreprise en Vendée. Il s'agit d'une prestation haut de gamme car la société possède un trieur optique, permettant d'éliminer les plus fins des corps étrangers, et réputé pour la qualité des produits qui en sont issus. Le prix est plutôt accessible (1,5 €/kg transport compris), malgré la distance, qui est le réel point faible dans le cadre de la démarche de filière « locale ». Il s'agit d'atteindre un niveau de qualité différent de ce que l'on peut obtenir sur le territoire francilien.

Un seul atelier de nettoyage ensachage haut de gamme existe en IDF, dans le Val d'Oise, mais ils ne font pas de prestations, et leur prix d'achat de la lentille est de 500 €/t, ce qui est clairement rédhibitoire pour la filière créée.

C.H., souhaitant rester propriétaire de la lentille qu'il fait nettoyer, aurait donc pour seule option d'utiliser les ateliers de tri à céréales que certains producteurs possèdent sur le territoire. Ces derniers sont souvent saturés et relativement moins fiables que les ateliers équipés d'un trieur optique. Les groupes de RC rencontrés ont en effet précisé être très regardants au sujet de la qualité du tri des produits achetés, afin d'éviter tout scandale sanitaire en lien avec la présence de corps étrangers dans les repas.

L'atelier de nettoyage ensachage en Vendée est donc pour le moment la meilleure opportunité pour la filière. Sur le long terme, il convient de réfléchir à l'intérêt d'un investissement permettant de relocaliser l'activité de nettoyage haut de gamme sur le territoire. Etudier le niveau de rentabilité d'un tel investissement et les besoins en termes de volumes que cela implique, permet d'avoir une bonne visibilité des nécessités d'élargissement de la filière.

#### 2.4.1.2. Qu'impliquent les mesures de traçabilité totale pour les producteurs ?

La traçabilité totale signifie que depuis les sacs de lentilles commandés par la RC, on puisse remonter au producteur. On peut ainsi connaître ses pratiques et avoir une idée de la provenance de la lentille, à la parcelle près ! Si un lot est défaillant ou si des difficultés de nettoyage sont rencontrées pour la production d'un agriculteur, les informations lui peuvent être transmises et des actions peuvent être engagées pour remédier au problème rapidement.

Cela implique que C.H. ne mélange pas les lots apportés par les différents producteurs, et qu'il les garde isolés, de la réception (en big bag) à la vente (en sacs de 10 kg, nettoyés). Le nettoyage doit donc être effectué lot par lot, ce qui peut revenir plus cher que s'il s'agissait de la production d'un unique agriculteur. Le nettoyage de toute la

ligne doit également être effectué entre les produits BIO et non BIO car le cahier des charges demande que la production BIO n'entre en contact, d'aucune manière que ce soit, avec la production non BIO ou résidus.

Pour C.H., il s'agit de maintenir des espaces de stockage suffisamment vastes afin de maintenir l'accessibilité aux différents lots, ce qui implique probablement un investissement d'agrandissement de son bâtiment. L'espace doit être réorganisé afin de s'adapter à l'accueil de cette nouvelle activité sans déranger le fonctionnement de son huilerie.

#### ***2.4.2. Investissement nécessaire pour relocaliser le nettoyage/ensachage et comment le financer.***

Relocaliser un atelier de nettoyage permet de créer de la valeur ajoutée au sein du territoire. Il s'agit d'un investissement conséquent qui pourrait être réfléchi sur le long terme, et intéressant dans le cadre d'un développement exponentiel de la filière.

L'atelier de nettoyage/ensachage peut être situé n'importe où sur le territoire des Yvelines, préférentiellement chez un agriculteur disposant déjà d'un bâtiment afin de diminuer l'investissement initial.

L'étude de l'investissement a été réalisée en fonction de devis de différents fournisseurs de matériel agricole et constructeurs, dans le cas où il serait mis en place chez C.H., qui possède un bâtiment pour son huilerie et un espace pour le stockage. La liste de matériel et les explications sur les adaptations de surface, relatives à la compensation de l'investissement, sont présentées en annexe [Annexes 5 et 6].

#### **L'investissement initial total comprenant le matériel et le bâtiment est de 1 032 074 euros.**

#### **FINANCEMENT :**

- Possibilité de demander des subventions de Minimis (Europe) : jusqu'à 200 000 € par exploitation.
- Réponse à un appel à projet de la région pour territoires agri urbains (environ 3 fois par an pour projets favorisant le développement de filières de proximité par exemple) : permettrait de doubler les aides européennes → plafond à 40 % du montant total de l'investissement.
- Aides du département des Yvelines qui peut participer à la mise en place de projets structurants pour le territoire.
- Aides de l'agence de l'eau Seine Normandie : cette agence de l'eau finance une partie des projets liés à l'établissement de filières pour des cultures à bas niveau d'intrant (CBNI). La lentille nécessitant certains traitements insecticides et fongicides (hors BIO), elle n'est pas considérée comme une CBNI. Malgré le non recours aux fertilisants et la volonté de soutenir une filière qui se veut respectueuse de l'environnement, il y a très peu de chance qu'une étude des Indices de Fréquence de Traitements permette d'inscrire la lentille à la liste des CBNI pour l'agence de l'eau. [Annexe 7].

➔ Ainsi, il ne semble pas nécessaire de créer actuellement cet atelier chez C.H. Un TAU disposant d'un LEADER possède davantage de fonds pour financer ce genre de projet. Il semble raisonnable d'attendre l'évolution de la situation jusqu'à ce que la taille de la filière permette d'envisager un tel investissement.

#### ***2.4.3. Amortissement et rentabilité de l'outil.***

Il convient que l'investissement soit rentable sur la durée de son amortissement. L'amortissement annuel de l'investissement doit être au maximum égal au prix qu'il faudrait payer pour faire nettoyer la même quantité de lentilles par un prestataire.

Nous avons considéré l'amortissement du bâtiment sur 15 ans et celui du matériel sur 10 ans.

Le tableau d'amortissement sur 15 ans donne le montant annuel de l'amortissement, qui varie entre 137 000 € (année 15) et 221 000 € (année 10), ce qui implique de faire nettoyer et ensacher par ce biais entre 137 et 222 t de lentilles annuellement.

#### **➔ Seuil de rentabilité de l'outil : environ 200 t par an.**

Le **prix de revient de la prestation** pour cette quantité de lentilles annuelle est compris entre **685 et 1108€/t**. **Achetée 1 500 €/t, il convient de la vendre au moins 2600 €/t** (l'année la plus chère des 15 ans d'amortissement), si l'on ne veut pas être en déficit. On voit donc que le prix de 2500 €/t, qui a été établi avec les grossistes pour la vente de la production 2018 ne permet pas réellement à C.H. de rentrer dans ses frais.

Si 400 t de lentilles étaient nettoyées par ce biais tous les ans, le prix de revient pour la prestation serait compris entre 343 et 554 €/t. Il y a, pour un tel volume, un réel avantage à disposer d'un atelier, même si le calcul n'est pas très représentatif de la réalité, puisqu'une telle quantité de lentilles nécessiterait des investissements supplémentaires en termes de bâtiment et en matériel de stockage.

Aussi, on considérera qu'il n'est pas possible de capter par cet atelier plus d'un tiers de la production de lentille du département. En effet, il existe de nombreux producteurs de lentilles dans les Yvelines qui sont déjà suffisamment satisfaits de leurs débouchés pour ne pas souhaiter participer à la filière. D'après la production francilienne actuelle d'environ 3000 t/an, on peut imaginer que les Yvelines produisent au maximum 750 t/an de lentilles (la Seine et Marne étant un gros producteur, l'Essonne un peu moins, en raison des problèmes liés aux pigeons).

Récupérer 200, voire 400 t pour la filière, dans le but de rentabiliser l'atelier de nettoyage, ne semble donc pas impossible.

De plus, on peut imaginer que des producteurs de départements voisins pourraient être intéressés par une prestation haut de gamme que pourrait effectuer C.H. dans le but de rentabiliser l'outil, sans pour autant intégrer ces volumes à la filière.

#### **2.4.4. *Fonctionnement, limites techniques et valeur ajoutée pour le territoire.***

Le fonctionnement de l'outil nécessite la présence de 2 personnes, dont une en permanence, lorsque les activités de tri et d'ensachage ne sont pas à effectuer.

En termes de capacité matérielle, l'outil de tri peut effectuer un travail au rythme de 20 T/h, alors que l'ensacheuse est limitée à 1 t/h. Au rythme de 7 h (donc 7 t) par jour, il faut environ 6 semaines pour ensacher la totalité de la production si le volume de 200 T justifiant l'investissement est atteint.

L'autre point, possiblement limitant, est le traitement par congélation de la lentille, permettant d'éliminer tout risque de présence de bruche. Il doit être effectué avant le tri. On considère le temps de congélation nécessaire à 3 jours et le volume du container à 20 t. Ainsi, 5 semaines sont nécessaires pour traiter l'intégralité de la production. C'est donc l'ensachage qui limite le rythme pour toutes les autres étapes.

Les producteurs ne sont pas habilités à utiliser l'outil pour leurs propres intérêts, mais ils peuvent faire réaliser la prestation de nettoyage ensachage dans le but de récupérer et vendre en direct leur production. Le prix de la prestation sera d'autant moins important qu'un grand nombre de producteurs fournissent l'atelier. En effet, cela permet de diminuer le cout de revient de la lentille nettoyée pour la filière donc représente un avantage pour les 2 partis. C'est pour cela qu'il est intéressant d'ouvrir l'atelier à des producteurs non affiliés de départements ou régions limitrophes.

L'atelier représente donc un véritable moyen d'ajouter de la valeur à la production du territoire. L'idéal serait qu'il s'agisse d'un agriculteur ou d'un groupe d'agriculteurs de la filière qui mettent en place l'outil sur leur exploitation, afin de pouvoir bénéficier d'aides à l'investissement, valables uniquement pour les exploitants.

Il est possible de se demander si ce modèle de création de filière pourrait être appliqué à d'autres productions de la PDV. La filière lentille pourrait ainsi s'élargir aux autres légumes secs et pourquoi pas aux céréales, de plus en plus consommés en RC. On peut également penser aux légumes plein champs, mais le principal frein à la diversification des producteurs en grande culture sur la PDV est l'accès à l'eau limité. En ce qui concerne les fruits (pommes, poires...) produits en grande quantité sur le territoire, une organisation similaire pourrait être envisagée. Davantage de détails sur l'extension de la filière lentille à d'autres productions sont présentés en annexe [Annexe 8].

### **3. Pourquoi et comment valoriser les produits transformés de la PDV par la création d'un coffret de produits alimentaires artisanaux ?**

Le projet suivant est issu d'une volonté de valoriser les produits transformés à haute valeur ajoutée créés par les artisans de la PDV. Dans l'étude préalable de 2018, suite à la première concertation avec les agriculteurs, il avait été imaginé qu'un panier regroupant différents produits du terroir local puisse être vendu à des hôtels ou entreprises dans le cadre d'offres pour la clientèle ou les employés. Cette première idée a été présentée au directeur des achats des hôtels ACCOR avec qui nous étions en contact depuis le début de l'étude, mais n'a pas eu le succès escompté en raison des stratégies commerciales de l'entreprise. Pendant le stage suivant le projet, d'autres méthodes de commercialisation furent étudiées et nous avons pu choisir une piste qui nous a permis d'établir une offre concrète valorisant des artisans de la PDV.

D'après les raisons détaillées en annexe [Annexe 9], la RHF semble être un débouché difficilement accessible et viable pour les artisans de la PDV. Nous avons donc choisi de nous porter sur la mise en visibilité de l'offre pour les particuliers, dans le but de faire connaître l'artisanat local et de donner envie aux consommateurs de retrouver ces types de produits lorsqu'ils sont clients de la RHF.

Nous avons conservé l'idée des coffrets de produits transformés, mais plutôt dans l'optique de toucher les consommateurs directement, et éventuellement quelques organismes, hôtels et entreprises locales qui pourraient être intéressés de mettre en valeur le patrimoine gustatif de leur territoire.

Puisque l'association PDV n'est pas un organisme directement dédié au commerce de produits locaux et que personne sur place ne serait vraiment disposé à effectuer la préparation et la livraison des coffrets, il a été pensé qu'une entreprise sous-traitante, déjà aguerrie dans la vente de coffrets alimentaires pourrait être un bon intermédiaire. C'est ainsi qu'une société s'est démarquée : Foodymaster (FM).

#### **3.1. Le choix d'une entreprise sous-traitante et mise en place d'une offre.**

##### **3.1.1. Foodymaster – Rencontres et cheminement.**

Notre interlocuteur s'appelle Jérémy Breuzin (J.B.) et il s'agit du fondateur de Foodymaster [10]. Il crée des coffrets de produits franciliens « Foody box » pour des clients professionnels, notamment des entreprises et des hôtels. Les clients le démarchent via son site internet et reçoivent la liste des produits qu'ils peuvent choisir pour remplir une box ainsi qu'une variété de propositions types. Une fois l'assortiment décidé, la commande est envoyée à une ESAT qui confectionne les coffrets (packaging carton + stickers + flyers + produits dans du kraft) et J.B. les distribue ou les fait envoyer au client.

Sa technique de marketing est d'utiliser uniquement des produits franciliens (conservables), et de mettre en valeur chaque producteur fournisseur par un dessin le représentant sur le sticker collé sur la box et par une description de son activité sur le flyer contenu dans la box. Il peut ainsi donner de la visibilité individuellement à chacun de ses fournisseurs et jouer sur l'aspect qualitatif des produits, argumenté par le lien de proximité qui a été établi.

Ce qui semble plaire particulièrement aux clients est la possibilité de commander une box personnalisée (min 30 exemplaires), avec un assortiment unique de produits...

J.B. travaille déjà en partenariat avec de nombreux artisans de la PDV, ce qui nous a facilité la tâche de la création d'une Foody box « Plaine de Versailles ».

L'idée d'une box territoriale lui avait déjà traversé l'esprit. En effet, il avait tenté de créer une box PNR pour des entreprises, hôtels et collectivités de la vallée de Chevreuse. Cependant, les organismes sollicités semblaient préférer mettre en valeur leur enseigne plutôt que le territoire auquel ils appartiennent. De plus, les produits artisanaux étant généralement chers, le prix final des boxes peut rebuter certains clients qui comptaient davantage sur la partie commerciale que sur la démarche de mise en valeur des produits du terroir. Pour l'idée d'une box Plaine de Versailles, nous avons choisi de mettre en place une technique de commercialisation différente, en ciblant dans un premier temps les particuliers, ce qui nécessite une organisation spécifique qui sera décrite dans la partie suivante.

##### **3.1.2. Une Foody Box plaine de Versailles : choix des produits et élaboration.**

Nous avons sollicité les différents artisans de la PDV afin de leur proposer de participer à ce projet. Pour certains, il semble compliqué de mettre en place un partenariat en raison de la nature de leurs produits (produits frais, chocolat...) et pour d'autres, diversifier les circuits de commercialisation n'est pas leur priorité. Ceux qui ont participé à la première réunion d'information avec le fondateur de FM semblent réellement intéressés par la démarche, et il n'y a finalement qu'une seule productrice qui ne travaillait pas déjà avec lui. Nous avons préféré

travailler sur ce projet avec des artisans professionnels (dont l'activité est la principale source de revenus), ce qui a réduit davantage le groupe de fournisseurs possibles.

Les fournisseurs sont : La ferme du Logis (terrines, rillettes, confitures), Les délices du potager (confitures chutneys), Les 2 gourmands (miel, bonbons au miel, biscuits), Distrikt (bières), Les Vergers de Plaisir (jus et pétillants de pomme, confitures et gelées de pomme).

La saison s'y prêtant, nous avons décidé de créer une box APERO qui contiendrait des bières « Distrikt », un pétillant de pommes « Les Vergers de Plaisir » et une variété de denrées plutôt salées, sympathique à partager entre jeunes adultes.

Nous avons préféré convenir d'une seule box type pour commencer, afin de tester l'organisation, le succès du concept auprès du public, ainsi que la facilité pour les producteurs fournisseurs et revendeurs.

Le choix des produits a été une tâche difficile puisque certains artisans réalisaient les mêmes produits. Il a donc fallu éviter d'intégrer aux box des produits fabriqués par plusieurs artisans à la fois (sauf si l'un ne fabrique que ce produit, alors que l'autre dispose d'une plus large variété). Cela pose également un problème pour la revente des box qui devrait, entre autres, avoir lieu dans les boutiques des fournisseurs. En effet, un artisan qui produit par exemple de la confiture ne va probablement pas souhaiter vendre des box contenant les confitures de quelqu'un d'autre, même si un autre de ses produits figure dans la box...

Nous avons souhaité rester vagues sur la description des produits pour donner la liberté aux artisans d'utiliser un goût ou un autre, afin de pouvoir varier les saveurs des confitures, chutney ou biscuits.

Ainsi, la BOX APERO Plaine de Versailles, prix de vente conseillé : 31€, est composée de :

- 2 bières Distrikt
- 1 bouteille de pétillant de pommes Vergers de Plaisir
- 2 paquets de biscuits salés Les 2 gourmands
- 1 terrine de la Ferme du logis
- 1 pot de chutney des Délices du potager



Figure 5 : Photo des produits composant la box Plaine de Versailles. Source : Athena Hicks.

Pour la box apéro, nous disposons des prix suivants :

Tableau 7 : Récapitulatif des prix d'achat des produits pour un distributeur de box et pour un particulier en boutique.

Produits pour 1 box	Prix pro (TTC)	Prix public (TTC)
Bière distrikt	2,11	3
Bière distrikt	2,11	3
Pétillant de pomme	2,8	5
Paquet de biscuits	2	3
Paquet de biscuits	2	3
Terrine	4,85	6
Chutney	3,48	4
Kit box (sticker dessin des producteurs, flyer descriptif, box, kraft)	4,76	/
Commission FM	1,74	/
<b>TOTAL</b>	<i>Prix pour un revendeur : 25,85 €</i>	<i>Prix pour un particulier achetant tout séparé chez chacun des producteurs : 27 €</i>

Peu de boutiques proposent les différents produits composant la box. C'est donc un avantage marketing pour les revendeurs de disposer de chacun d'entre eux, uniquement sous forme de coffret.

Les producteurs qui disposent de produits d'autres artisans y appliquent une marge commerciale, donc acheter les différents produits chez un seul producteur coûterait plus cher que 27 euros (prix qui implique de se déplacer chez chacun des producteurs pour acheter l'item qu'il fournit).

Vendre cette box au prix de 31 euros ne semble pas excessif, par rapport à ce que des particuliers seraient prêts à dépenser pour un coffret contenant ce type de produits. Cela permet de réaliser une marge commerciale d'un peu plus de 5 €, donc de rentabiliser le temps de confection et le prix d'achat des produits composant la box. Cette commission est peu élevée dans l'absolu, et peut rebuter certains revendeurs, mais il s'agit de comprendre que la démarche n'est pas de faire un bénéfice maximal, mais surtout de faire connaître les produits et les différents artisans de la PDV.

Une réunion pré lancement a eu lieu début juillet, afin d'être sûrs que tous les fournisseurs et revendeurs étaient d'accord avec les prix et l'organisation. En août, les premières commandes ont eu lieu.

### 3.2. Organisation fonctionnelle et commercialisation.

#### 3.2.1. Mise en commun des produits et confection.

La maison de la Plaine se positionne dans ce projet comme un dépôt. En effet, elle sert déjà de vitrine pour les productions locales et dispose d'espaces de stockage qui permettraient d'accueillir davantage de produits des artisans fournisseurs. Il conviendrait que les fournisseurs livrent leurs produits à la maison de la plaine, comme ils le font habituellement, mais en plus grande quantité, afin de conserver un stock disponible pour les revendeurs de Foody box.

L'organisation issue de la concertation des agriculteurs est la suivante :

- Les revendeurs commandent les kits pour fabriquer les boxes à FM, qui les livre directement (minimum 5 ou 10 boxes) et les facture aux revendeurs.
- Les revendeurs vont chercher les produits dont ils ont besoin à la maison de la Plaine, ils peuvent également prendre des réserves, mais préfèrent pour la plupart ne pas garder de stocks (certains produits étant périssables). L'association garde en note des fiches avec le nombre de boxes commandées puis les envoie à la fin de chaque mois aux fournisseurs, afin qu'ils facturent directement les distributeurs de boxes.
- Les revendeurs confectionnent eux-mêmes les boxes et les mettent en boutique.

Le fait de récupérer les produits à la maison de la Plaine est pratique dans le sens où les fournisseurs et certains revendeurs y vont déjà de temps en temps pour que l'association mette leurs produits en visibilité. Ainsi, cela n'implique pas de déplacement supplémentaire pour les revendeurs et leur permet de ne pas garder de stock de produits chez eux ou en boutique. La fiche d'organisation et de lancement de la Foody Box PDV est présentée en annexe [Annexe 10].

#### 3.2.2. Représentation des boxes et clientèle visée

Dans un premier temps, tous les producteurs adhérant à PDV réalisant de la vente directe (possédant un point de vente) ont été contactés pour sonder leur intérêt à disposer de quelques exemplaires de la Foody box PDV dans leur magasin (parmi lesquels, on compte les 5 fournisseurs).

Toutes conditions expliquées, seulement 8 personnes semblent motivées par la revente des boxes, dont 4 des 5 fournisseurs. Il s'agit des entreprises suivantes : Les délices du potager, Ma ruche à la maison, Jacky Boisseau (apiculteur faisant les marchés), Les Vergers de Plaisir, Les 2 gourmands, Distrikt, Mes produits des Yvelines (vente de produits locaux en ligne et livraison), La ferme du Lavoir.

La réticence des autres producteurs s'explique comme suit. La ferme du logis ne souhaite pas commercialiser les boxes car « la boutique ne s'y prête pas et la clientèle ne sera probablement pas intéressée ». En effet, cette ferme fournit des terrines pour la box, mais produit également de la confiture et du chutney, alors que ce sont les chutneys des « Délices du potager » qui ont été choisis pour les coffrets.

Certains redoutent la faible marge commerciale associée au temps passé à la confection des boxes. D'autres ont peur de perdre de l'argent en raison de la périssabilité de certains produits contenus dans les box tels que les biscuits.

Les boxes seront bien entendu représentées à la Maison de la Plaine. Une petite entreprise de distribution de produits des Yvelines semble également intéressée par l'adjonction des boxes sur son site internet car travaille déjà avec certains des fournisseurs, et pense que le concept pourrait plaire à ses clients.

Il conviendrait également de contacter des petites épiceries locales, des chambres d'hôtes, des mairies de collectivités de la PDV, qui pourraient être intéressées par la mise en valeur du local, par exemple dans le cadre des fêtes de fin d'année. Ce concept a déjà été testé par J.B., avec les Foody Box du nouvel an 2018, mais celles-ci ont semblé relativement chères à la collectivité partenaire qui les distribuait aux seniors de la commune. De plus, une partie des clients finaux ont dit être déçus de ne pas retrouver l'habituel foie gras ou confit de canard du sud-ouest.

Nous souhaitons par ce biais, toucher les particuliers, en les sensibilisant par un moment de partage, aux produits locaux. L'idée de la box apéro permet en effet de favoriser la communication à propos de son contenu, et les flyers informatifs ainsi que le sticker ont un caractère ludique et permettent d'expliquer la démarche.

Il s'agit de faire se manifester une identité territoriale et favoriser l'utilisation des produits locaux dans l'alimentation quotidienne. Les consommateurs sont également des acteurs importants du changement dans la RHF : privilégier ces produits de qualité au quotidien augmente l'exigence des consommateurs dans le cadre de la restauration collective ou commerciale, exigence à laquelle est contrainte de s'adapter la RHF.

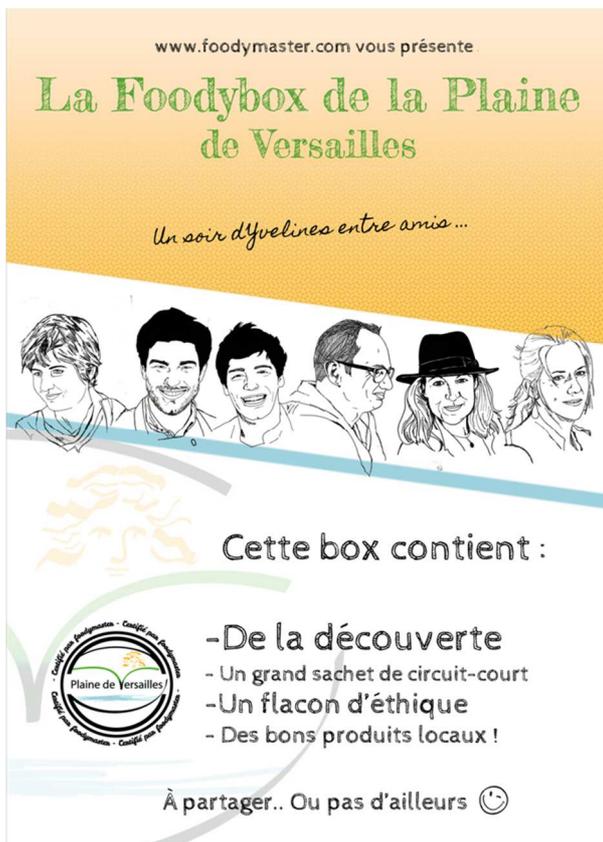
### 3.2.3. Mise en évidence sur le site de FM et aménagement de celui de la PDV

Cette nouvelle box possédant un assortiment fixe et étant à destination des particuliers, la stratégie de mise en visibilité sur le site de FM est légèrement différente que lorsqu'on s'adresse à des professionnels. Dans la section « Pour les particuliers », des visuels de la box « Plaine de Versailles », ainsi que sa composition et une description de la démarche, figureront aux côtés des 2 autres box à destination des particuliers réalisées et vendues par les 2 gourmands. Cliquer sur le lien indiquant « Où trouver cette Foody box » renverra au site de la PDV [18], sur la page à laquelle se trouve la carte interactive. Les points de localisation représentant les revendeurs seront affichés car l'item « Distributeurs de Foody Box Plaine de Versailles » sera pré coché. Il sera ainsi possible de localiser précisément les adresses et potentiellement les sites internet des différents revendeurs de ces box. Un lien présent dans chacune des descriptions renverra également au site de FM.

Il ne sera possible d'acheter la box en ligne que sur le site du revendeur « Mes produits des Yvelines », disposant d'une plateforme de vente en ligne. Pour les autres revendeurs, il sera nécessaire de se déplacer jusqu'à leur boutique.

Figure 6 : Sticker de la box Plaine de Versailles.

Source : Jérémy Breuzin.



Connecter les 2 sites (FM et PDV) permet d'attirer les visiteurs de l'un à l'autre. Cela permet aux clients potentiels de FM de découvrir la Plaine de Versailles et les différentes actions qui y sont menées, et aux personnes étudiant la page de l'association de prendre connaissance de la démarche et du partenariat engagé avec FM. Aussi, on compte principalement sur le bouche à oreille pour faire connaître l'offre et varier le type de clientèle.

### 3.3. Intérêt pour les différents acteurs et perspectives de développement ?

#### 3.3.1. Intérêt pour les producteurs, pour Foodymaster, et pour le territoire.

Tableau 8 : Tableau récapitulatif des intérêts et freins pour les différents acteurs du projet.

	Intérêts	Inconvénients
<b>Fournisseurs - revendeurs</b>	<p>Nouveau produit dans leur boutique.</p> <p>Vente de leurs produits dans d'autres boutiques → Mise en visibilité à différents lieux de la PDV et sur différents sites internet.</p> <p>De grosses quantités peuvent être commandées, via FM notamment, il est donc intéressant d'être référencé sur leur site.</p>	<p>Vente des produits d'autres producteurs.</p> <p>Marges faibles.</p> <p>Besoin de se déplacer et de fabriquer la box.</p> <p>Il est possible de commander en ligne sur un des sites des revendeurs de foody box, les autres revendeurs peuvent être négligés en raison de cela.</p>
<b>Foodymaster</b>	<p>Démarche éthique et valorisant le terroir local → Dans sa ligne de développement.</p> <p>Mise en visibilité via les revendeurs de la box et le site de la plaine de Versailles.</p> <p>Possibilité d'intérêt pour de plus grosses commandes.</p>	<p>Marge très faible.</p> <p>Besoin de se déplacer pour livrer les kits.</p>
<b>Plaine de Versailles</b>	<p>Mise en visibilité de l'offre du territoire auprès du grand public. Nouvel accès au site de la plaine de Versailles via le site de FM.</p> <p>Vente d'un nouveau produit, rémunération de l'association.</p>	<p>Nécessité de confectionner les box.</p> <p>Possède tous les produits donc les clients préféreront peut être les acheter séparés au lieu de payer un coffret plus cher.</p>

#### 3.3.2. Intérêts et conséquences pour le public touché et perspectives d'évolution.

Le projet a pour but de mettre en visibilité les produits du territoire auprès du grand public. Chaque client sera affecté différemment par cette démarche territoriale. En effet, les habitants de la PDV prendront peut-être davantage conscience de la richesse de leur territoire en termes de production alimentaire, et seront plus à même de développer un intérêt pour l'identité territoriale. Cela peut avoir des répercussions positives sur leur discours à propos de l'artisanat local, leur attention à l'origine des produits qu'ils consomment, et leur volonté de découvrir davantage de producteurs réalisant de la vente directe autour de chez eux.

Des clients franciliens d'autres territoires pourront être les initiateurs de projets similaires chez eux, s'ils ont été touchés par la démarche.



En effet, l'intérêt de la valorisation d'un territoire est d'en motiver d'autres à mettre en visibilité leur terroir local, et ainsi favoriser la mise en proximité de l'agriculture et de l'alimentation, de manière sectorielle. Les particuliers peuvent ainsi favoriser le développement de projets facilitant l'accès à une alimentation locale, comme l'installation d'agriculteurs et d'artisans qui seront assurés de trouver des débouchés viables.

La box Plaine de Versailles pourrait bénéficier d'un succès basé sur l'ultra local, comme sur l'international. En effet, elle plaira probablement davantage à des clients parisiens, ou de la partie ouest de l'IDF, qu'à des Français d'autres régions ou des autres côtés de Paris. Ces derniers seront probablement plus intéressés par le concept en lui-même, afin de trouver ou créer quelque chose de similaire dans leur secteur, plutôt que par la découverte des produits de la Plaine.

Figure 7 : Photo d'Athena présentant la box

Apéro Plaine de Versailles. Source : Marie Martinez.

De potentiels clients internationaux seront quant à eux, plutôt sensibles à cette démarche, dans le sens où ils connaissent très certainement Versailles, et seront intéressés de goûter à l'artisanat local. C'est pour cela que l'on peut penser que la box aurait du succès dans les lieux plus touristiques. Cependant, des touristes internationaux préféreront peut-être un assortiment de produits plus traditionnels à l'assortiment apéritif de la première box commercialisée.

Le but premier de ce projet est de toucher les particuliers en ultra local. Si le projet vient à avoir du succès, des organismes divers (hôtels, épiceries locales, collectivités de la PDV, entreprises et boutiques Versaillaises et Parisiennes, le Château de Versailles...) pourront s'intéresser à la box, soit par le bouche à oreille, soit par la visite d'un des sites partenaires. Il ne s'agit pas encore de démarcher ces clients potentiels mais d'évaluer le succès de l'offre auprès des particuliers et de valider l'organisation ainsi que la viabilité de la marge commerciale.

Dans le cas où des revendeurs professionnels (hôtels, épiceries, boutiques) souhaiteraient passer des commandes plus importantes, dans le cadre d'une distribution commerciale, il conviendrait de trouver une solution pour la confection des boxes, telle que leur confection par l'association PDV. En effet, faire sous-traiter la confection par l'ESAT augmenterait exagérément le prix déjà élevé de cette box. C'est le principal frein de développement pour faire évoluer la clientèle de cette box Apéro.

Une autre problématique pour l'expansion de l'échelle de visibilité de la box est le fait qu'il existe déjà une entreprise ayant créé une box d'artisanat Versaillais. Cependant, le coffret ne contient pas uniquement des denrées alimentaires, donc ne vise pas forcément le même public.

Une offre « Producteurs de la Plaine de Versailles » pourrait également être mise en place, parmi les listes de produits envoyées, lors d'une demande de devis pour les coffrets. Il s'agirait d'une fiche contenant uniquement des artisans de la PDV ainsi que la description de leurs produits. Cela permettrait à un client intéressé par des produits de ce territoire uniquement, de ne pas s'égarer dans les listes de produits franciliens et de ne pas se restreindre aux produits de la box préconçue. Il convient cependant que la commande soit suffisamment importante pour que ce soit viable pour FM.

L'offre pourrait varier selon les occasions et des boxes éditions spéciales (Noël, Pâques...) pourraient être mises en place afin de renouveler les produits proposés aux particuliers comme aux professionnels.

La mise en place d'autres Foody Box de territoire pourraient voir le jour dans le cadre du développement de l'activité. Cette extrapolation pourrait être possible si l'on se rend compte que la démarche plaît sur le territoire, puisque FM référence déjà de nombreux producteurs dans toute l'IDF.

#### 4. Dans quelle mesure est-ce qu'une cuisine centrale sur la communauté de communes Gally-Mauldre peut être approvisionnée par les productions de la PDV et quels sont les points clés de son développement ?

Ce fut au cours d'une assemblée générale de l'association Plaine de Versailles, que le président de l'association et maire de Feucherolles, Patrick Loisel a émis le souhait de pouvoir nourrir les enfants de différentes communes avec des produits locaux et cuisinés sur place. Une rencontre postérieure avec des acteurs du conseil de l'intercommunalité Gally Mauldre (GM) a débouché sur la volonté de lancer un diagnostic de faisabilité pour la création d'une cuisine centrale (CC), à l'échelle de la collectivité (composée de 11 communes de la PDV).



Figure 8 : Détail géographique des communes composant l'intercommunalité Gally Mauldre [7].

#### 4.1. Etat des lieux de la RC sur l'intercommunalité et objectifs du projet.

##### 4.1.1. Onze communes en marché avec le groupe de restauration ELIOR.

Depuis le 4 septembre 2017, 10 des 11 communes (plus de 21 800 habitants) sont en contrat avec le groupe Elior, qui fournit quotidiennement environ 2000 repas par jour (267 000 repas par ans et 64 000 goûters) aux groupes scolaires et personnel communal, organismes périscolaires (centres de loisirs) et personnes âgées. Il s'agit d'un contrat d'un an, renouvelable 3 fois, sans pouvoir excéder 4 ans. Les fonctions du groupe ayant remporté le marché sont les suivantes :

Les missions du titulaire seront les suivantes :

- L'élaboration des menus
- L'approvisionnement en denrées
- La fabrication des repas, dans son unité de production (lot liaison froide) ou dans la cuisine de la collectivité (lots : liaison chaude et mise à disposition d'un chef de cuisine gestionnaire à temps plein diplômé)
- Le conditionnement des plats, denrées, condiments...
- Les contrôles liés à l'hygiène et à la réglementation
- Le transport et la livraison des repas ou des denrées sur les sites de livraison indiqués
- Le cas échéant, le contrôle des denrées et repas réceptionnés, une aide au réchauffage, au service, et au nettoyage des locaux et du matériel (en cas de personnel mis à disposition sur site)
- La maintenance du matériel mis à disposition par le titulaire pendant la durée du marché (à l'exclusion du matériel mis à disposition par la collectivité)

Figure 9 : Extrait du cahier des clauses techniques et pratiques du marché public engagé avec Elior et GM [21].

Elior fournit en liaison froide 7 communes de la collectivité (1102 repas par jour) selon un cahier des charges établi par le conseil, incitant fortement à l'utilisation de produits locaux (ce qui est légal car le marché ne concerne pas directement des fournisseurs mais un prestataire de RC). Un item bio est proposé par repas (depuis 2019 : surcote de 0,18€ pour les parents d'élèves) et un boulanger fournisseur a été imposé au titulaire. Du personnel est également mis à disposition par le prestataire pour travailler dans les cantines des écoles de certaines communes.

Une CC existant sur la commune de Maule, le groupe est également amené à fournir cet organisme communal en produits frais. Cinq cuisiniers y travaillent et sont salariés par Elior. La cuisine est livrée 2 fois par semaine par

des fournisseurs d'Elior et 700 des 2000 repas journaliers de l'intercommunalité y sont confectionnés. Ils approvisionnent les communes de Maule en liaison chaude, et St Nom la Bretèche et Herbeville en liaison froide.

Cette cuisine fonctionne déjà au maximum de ses capacités et est aménagée de sorte à pouvoir recevoir des produits frais, bruts et plus ou moins transformés. Le gestionnaire de la cuisine commande lui-même les produits auprès des fournisseurs du groupe Elior. Il peut donc choisir les produits labellisés ou non, et ceux en "local" ou en "bio", dans la limite de son budget mensuel. Les réparations des infrastructures sont à la charge du titulaire et la cuisine doit être remise en l'état initial à la fin du marché.

La commune de Mareil sur Mauldre possède une cuisine communale (146 repas) et a souhaité imposer au titulaire de se fournir uniquement en production locale (200 km). Un chef gestionnaire salarié par Elior, et diplômé pour la fourniture et la confection des repas destinés à la restauration scolaire est proposée dans le cahier des clauses techniques particulières (CCTP).

Le CCTP [21] (fournit aux concurrents lors de l'appel d'offre) prévoit un grand nombre d'objectifs sanitaires, nutritionnels (réduction du sel et des lipides, utilisation de céréales complètes, exclusion du pain industriel, augmentation des apports en fer et calcium...), et d'obligations sur la structure et la provenance des repas (privilégier les produits frais et de saison, favoriser les entreprises "locales" et les fournisseurs de départements proches des Yvelines).

Le titulaire est en charge de proposer des menus toutes les 8 semaines, qui sera validé par la collectivité lors d'une commission intercommunale.

Le règlement de consultation impliquait pour le jugement des offres, une attention portée à 40% sur le prix des prestations et 60% pour leur valeur technique.

Le budget des communes (payé au prestataire) varie entre 1,95 euros et 5,45 euros par repas, en fonction des installations et du personnel communal disponible, et de la tranche d'âge concernée. On peut donc estimer le budget restauration scolaire de l'intercommunalité à **880 000 euros par an (HT)** La TVA en RC concédée est de 10% donc le budget RC TTC est au maximum de 968 000 euros par an. Sur l'intercommunalité, les parents d'élèves paient en moyenne 4,25 euros par repas (3 euros sur la commune de Maule par exemple).

#### ***4.1.2. Une insatisfaction générant quelques exceptions, et une volonté des communes de maîtriser davantage la RC.***

Malgré la grande exigence du cahier des charges, contractualisé entre l'intercommunalité et Elior, une certaine insatisfaction a été relevée auprès de certaines communes interrogées. Les repas livrés en liaison froide ne sont pas particulièrement appréciés, jugés trop salés et trop gras par la majorité des retours négatifs. D'autres communes (celles approvisionnées par la cuisine de Maule) semblent quant à elles satisfaites des prestations du titulaire. En effet, la cuisine est effectuée par le personnel communal (bien que salarié par Elior). Un véritable échange peut donc être mis en place avec les convives, donnant la possibilité d'adapter rapidement les recettes. Les produits sont choisis par le gestionnaire et peuvent être livrés bruts et frais car la cuisine est dotée d'une légumerie (contrairement à de nombreuses cuisines centrales appartenant au groupe). Enfin, le fait que la cuisine soit à "taille humaine" facilite également l'utilisation de produits frais et locaux, ce qui favorise une bonne qualité gustative des repas.

La commune de Crespières n'a pas souhaité renouveler le contrat en septembre 2018 et s'est tournée vers un nouveau fournisseur en liaison froide, Yvelines restauration.

La commune de Mareil sur Mauldre a préféré garder son cuisinier et son personnel communal, et s'est tourné vers le fournisseur Newrest Restauration.

La volonté de créer une cuisine centrale d'intercommunalité vient donc de cette insatisfaction, et du souhait des communes de maîtriser davantage leur restauration collective. Les communes satisfaites du prestataire actuel n'excluent pas le développement d'un tel projet. C'est ainsi que l'idée de mettre en place une cuisine pouvant approvisionner toutes les communes de GM avec des plats préparés localement et des produits issus d'une agriculture de proximité, est survenue. Cela, sur le modèle d'autres collectivités déjà engagées (Mouans Sartoux notamment, ville de Loire Atlantique connue pour son approvisionnement de cuisine centrale, 100% BIO et sa ferme en régie, qui produit 85% des besoins annuels en légumes).

Les élus rencontrés ont donc souhaité lancer cette première étude afin de savoir dans quelle mesure il serait possible d'approvisionner une telle cuisine en produits de la PDV. Mais aussi pour avoir une idée du budget nécessaire, et des scénarios de fonctionnement possibles (en fonction de leurs préférences de gestion).

#### 4.1.3. Objectifs sociaux, politiques et environnementaux du projet.

Tout d'abord, il convient de déterminer les différents objectifs de la création d'une telle infrastructure sur le territoire, d'un point de vue politique, social et environnemental.

Tableau 9 : Résumé des objectifs du projet de cuisine centrale sur l'intercommunalité G.M.

Objectifs Politiques	Objectifs sociaux	Objectifs environnementaux	Objectifs économiques
<p>Projet ambitieux pour le prochain mandat.</p> <p>S'aligner sur les exigences de la loi Egalim et du Pacte Agricole IDF...</p> <p>Possibilité de créer une dynamique de groupe entre les différentes collectivités pour établir des actions communes (agriculture, RC...)</p>	<p>Créer des débouchés rémunérateurs pour les agriculteurs souhaitant approvisionner la RC en direct.</p> <p>Encourager le développement agricole du territoire et engager des projets du même type sur d'autres collectivités.</p>	<p>Limiter l'impact carbone des denrées composant les repas.</p> <p>Favoriser les produits durables (bio, labellisés, locaux).</p> <p>Les économies réalisées dans d'autres secteurs peuvent être des économies d'énergie (à l'image de Villepreux).</p>	<p>Faire des économies de budget dans d'autres secteurs.</p> <p>Ne pas trop augmenter le prix des repas pour les consommateurs.</p> <p>S'approvisionner au maximum en local sans faire exploser le budget.</p>

**Freins à première vue :** Le territoire de proximité (Plaine de Versailles) n'est pas (selon l'étude en partie 1.) le territoire le plus adapté à l'approvisionnement de la RC. En effet, toutes les catégories de produits ne sont pas représentées (peu d'élevages, certains fruits et légumes ne peuvent pas être cultivés en raison du climat, peu de légumes de plein champs...). La logistique est un frein pour une grande majorité des agriculteurs, les prix des produits sont élevés car les agriculteurs payent des charges importantes. Les installations sont en général de petite taille, ce qui implique des volumes limitants, et la saisonnalité des productions de fruits et légumes implique une nécessité d'élargissement de l'échelle d'approvisionnement.

De plus, la commune paye une TVA plus chère sur le matériel acheté lorsqu'elle est en autogestion (20%). En restauration concédée, le groupe amortit la TVA du matériel qu'il remplace en cas de problème, sur la TVA qu'il fait payer à la commune (10%). A voir si la marge prise sur les produits par un groupe de restauration fournisseur est plus faible que la TVA payée par la commune en autogestion ...

Il convient donc de voir ce qu'il est possible de mettre en place avec la production actuelle du territoire. Cela, afin de cibler les productions intéressantes d'acheter localement et celles qu'il convient d'importer de territoires alentours.

## 4.2. Besoins d'une cuisine centrale de ce type.

### 4.2.1. Volumes en denrées, besoins et budget actuels.

En premier lieu, il convient de définir les besoins annuels en matière première d'une cuisine centrale devant fournir 2000 repas par jours.

Une étude réalisée par Réseau Rural [14] a permis de remonter aux besoins en différentes matières premières pour la Plaine de Versailles en restauration collective. (Source : Blezat Consulting, via GEMRCN, Précautions d'usage : ESTIMATIONS). Le nombre de 39 624 demi-pensionnaires étant diffusé par la même étude, nous avons pu estimer les volumes de matières premières nécessaires à la confection de 2000 repas par jour sur ce territoire.

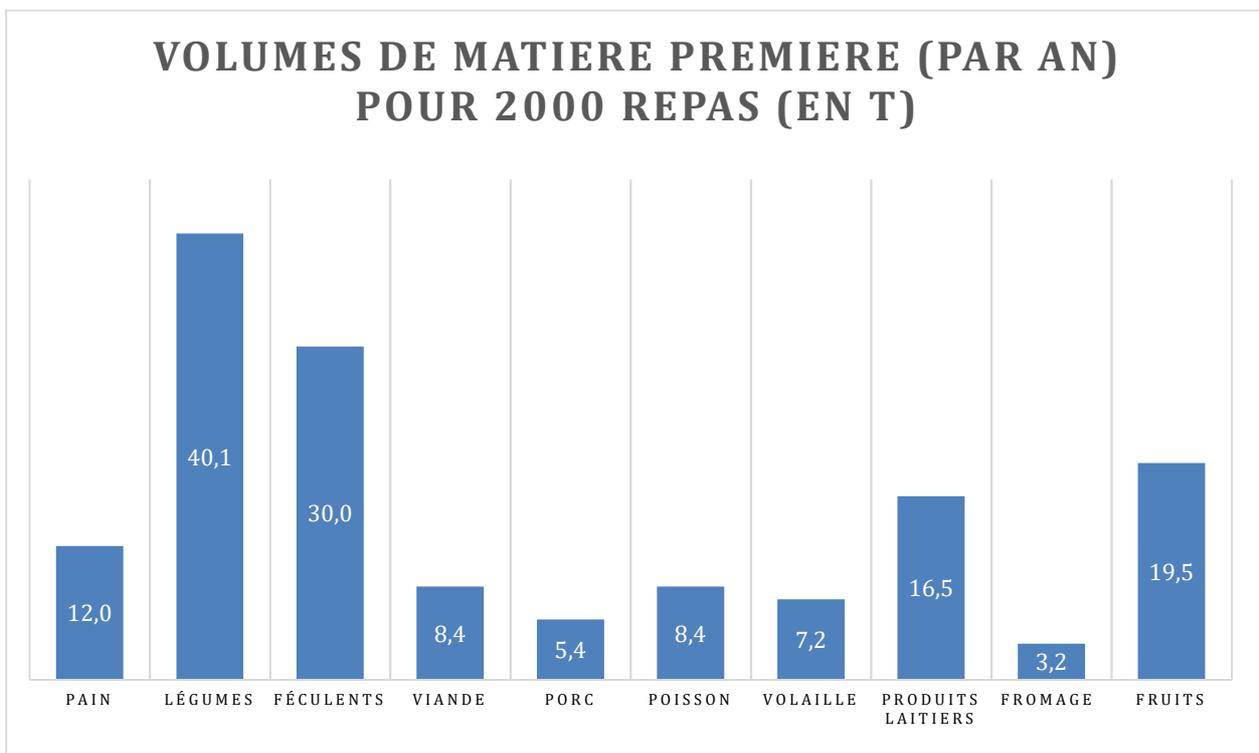


Figure 10 : Estimation des volumes de matières premières nécessaires pour 1 an, pour une cuisine centrale de 2000 repas par jour.

Il semble envisageable de trouver une grande partie de ces produits dans la région ou dans un rayon de 200 km (ex : gamme « locale » de Passion Froid → Produits à base de porc normand), mais les gros volumes qu'impliquent la RC ne sont pas forcément adaptés à l'approvisionnement ULTRA local par des producteurs de la PDV. De plus, il n'est pas envisageable d'acheter l'intégralité des produits chez des artisans ou petits producteurs en raison des prix qui seraient probablement peu viables pour la commune.

La partie fruits et légumes correspond à un volume d'environ 60 t, regroupée. Les 40 t de produits maraichers ne semblent pas incohérentes avec les 90 000 T produites annuellement en Ile de France. (Donnée : estimation Réseau Rural [14]). Et les 20 t de fruits seraient facilement trouvés à la vue du nombre de vergers sur la PDV.

Aujourd'hui, chaque commune de la communauté de communes paye le titulaire Elixir au prorata du nombre de repas fournis. Il est possible d'estimer le cout actuel des matières premières pour la commune.

Tableau 10 : Budgets en matières premières pour l'intercommunalité

Budget total RC de l'intercommunalité (2000 repas/j)	Budget CC Maule matières premières (700 repas/j)	Budget général matières premières lot liaison froide (extrait du Budget Prévisionnel de ce lot)	Budget estimé matières premières pour l'interco
980 000 € / an	1,64 € / repas	1,5 – 2,5 €/ repas → 2 €/repas	On comptera environ 1,9 €/ repas soit :  <b>513 000 € / an</b>

Nous pouvons comparer ce budget à celui payé par la commune de Villepreux (PDV), dont la CC prépare 1200 repas par jour. Leur budget en matières premières s'élève à 430 000 euros / an (avec 60% de bio et un grand intérêt pour le local de la part de leur fournisseur NormaPro). Avant cet upgrade, la commune en autogestion payait en moyenne 370 000 euros / an de matières premières.

La fourniture en matières premières correspond sur GM à plus de la moitié du budget restauration. D'après une étude de la DRIAFF [8], le cout des matières premières est compris entre 15 et 50% du prix d'un repas pour la commune. Cet écart peut être dû à une estimation peu rigoureuse, ou alors, à la marge que le groupe prestataire réalise sur l'approvisionnement en matières premières.

Un exemple pour illustrer le surcout du local : L'IAAT Poitou Charente a suivi une étude de Réseau Rural Régional Poitou Charente qui visait depuis 2004 à approvisionner 90 restaurants scolaires en Seine Maritime, avec des produits locaux uniquement [8]. Le surcoût constaté était en moyenne de 0,5 € par repas, ce qui reviendrait à environ 135 000 euros par an pour 2000 repas par jours (15% du budget actuel de GM). Il convient de se rappeler que le surcout serait probablement supérieur à 15% en Ile de France et notamment dans le secteur ouest (PDV et alentours).

#### 4.2.2. *Focus sur les légumes, proportions, surfaces engagées.*

Des données issues d'un échange avec le gestionnaire de la CC de Maule (700 repas par jours), nous ont permis de réaliser les estimations suivantes :

Le budget légumes la cuisine est de 600 euros par semaine. Sur un an, on atteint donc les 21 600 € (70% de légumes surgelés, pommes de terres comprises, portion inconnue de produits locaux).

⇒ Ramené à 2000 repas par jours, on obtient **des besoins en légumes d'environ 40 t/an, et un budget légumes de 61 700 euros par an** si les légumes provenaient des mêmes sources, fournisseurs de la société prestataire Elior, soit 12% du budget de matières premières.

Les productions de notre région étant soumises à la saisonnalité, cette volonté de fraîcheur ne peut concorder avec l'exigence du local (selon la composition actuelle des menus) ... Les possibilités pour favoriser le local toute l'année sont les suivantes :

- **Transformer une partie de la production** afin d'en disposer plus tard dans l'année.
- **Se fournir en légumes surgelés** possiblement locaux.
- Consommer des **légumes de saison uniquement**.

Il a été noté qu'une des préférences des élus quant à la qualité des matières premières était l'approvisionnement en légumes frais.

D'après des données générales de rendements en maraichage diversifié (moyenne très approximative de 20 t par hectare), on peut estimer une surface nécessaire d'un peu plus de 2 ha cultivés, pour répondre à l'intégralité des besoins en légumes d'une telle CC. Il s'agit de surfaces largement disponibles et cultivées localement.

Il convient de prendre en compte le fait que certains légumes ne sont pas faciles à cultiver dans la région ou sont compliqués à préparer, frais. Il est donc nécessaire de cibler les denrées que l'on peut facilement obtenir fraîches et locales. La commune de Moissy Cramayel (Seine-et-Marne) dispose d'une ferme en régie (5000 m<sup>2</sup> cultivés), ou elle produit une partie des légumes utilisés pour la confection des repas dans sa cuisine centrale. Une sélection a donc été réalisée afin de cultiver uniquement des légumes qui n'impliquent pas un trop grand supplément de travail et qui sont intéressants en termes de rendements.

La cuisine fonctionne quasiment à la même échelle que celle que l'on souhaiterait créer sur GM (1800 repas par jour). Nous avons donc utilisé et ajusté les besoins potentiels en tel ou tel produit et les surfaces qu'impliquent leur culture.

Le tableau suivant permet de décrire le nombre d'hectares nécessaires à la production d'une sélection légumes utilisés annuellement par une telle cuisine. Nous nous sommes aidé de données sur le rendement à l'hectare des différentes productions en agriculture biologique [24].

Tableau 11 : Volumes en légumes choisis et surfaces nécessaires pour leur culture.

Désignation	Besoin annuel (kg)	Besoin en surface (m2)
Aubergine	178	119
Betterave	889	444
Céleri rave	500	125
Chou blanc	389	194
Chou de Milan vert	556	185
Ciboule	17	56
Concombre	1278	852
Courgette	2778	1389
Echalote	217	108
Laitue F de Chêne	107	53
Navet	222	111
Oignon	411	137
Poivrons	178	119
Persil plat	222	111
Poireau	244	122
Pomme de terre	3333	1333
Potimarron	222	74
Tomate	2889	1699
<b>Total</b>	<b>14 629</b>	<b>7232</b>

#### **TOTAL SURFACE CULTIVÉE pour 14,6 T produites : 7 232 m2**

Cela représente une surface légèrement supérieure à ce qui est cultivé actuellement à la ferme de Moissy, et on ne considère pas les chemins entre les cultures, les installations (serres, irrigation), ou les cabanes à outils et les machines. Se limiter à ces cultures ne permet cependant pas de se rapprocher des 40 t de légumes nécessaires, il faudrait donc envisager de consommer plus de certains légumes, ou trouver d'autres cultures utilisables directement.

#### ***4.2.3. Possibilité d'adapter les besoins à une alimentation en transition : limiter les coûts en favorisant les produits bruts et d'origine végétale.***

Cette volonté de contrôle de la restauration collective sur le territoire implique la relocalisation de la production des denrées, et s'ancre dans une dynamique de transition agricole et alimentaire. L'intérêt pour le local, les produits frais, de saison devrait être accompagnée d'une adaptation des menus vers une consommation plus durable. Contrôler les méthodes d'approvisionnement et de conservation des produits sont des piliers de cette transition, puisqu'il s'agit des points les plus consommateurs en termes énergétiques.

D'ici à 2050, le contenu d'une assiette devrait s'être adapté à des scénarios de production agricole plus durable, à l'image de Afterres2050 ou de ses 2 variantes (travaux émis en 2016 initiés en 2013 par Solagro) [2].

Il s'agit de reformuler nos besoins alimentaires en analysant les possibilités d'utilisation des terres, et revisitant l'intégralité de nos méthodes de production et de consommation. Tout cela dans l'objectif de diminuer les émissions de gaz à effet de serre et de mettre en adéquation l'offre de nos écosystèmes et la demande alimentaire de 10 milliards d'humains.

Afin d'entamer la transition, adapter notre consommation est un premier pas vers la réalisation de ces scénarios. Il semble nécessaire, tant d'un point de vue sanitaire qu'environnemental, d'augmenter nos apports en protéines végétales et de réduire la consommation de produits animaux. Grâce aux données de l'étude concernant les scénarios préférentiels, il est possible de comparer les besoins d'une cuisine centrale préparant des repas d'aujourd'hui, aux besoins qu'elle aura demain, en suivant les menus adaptés par Afterres2050.

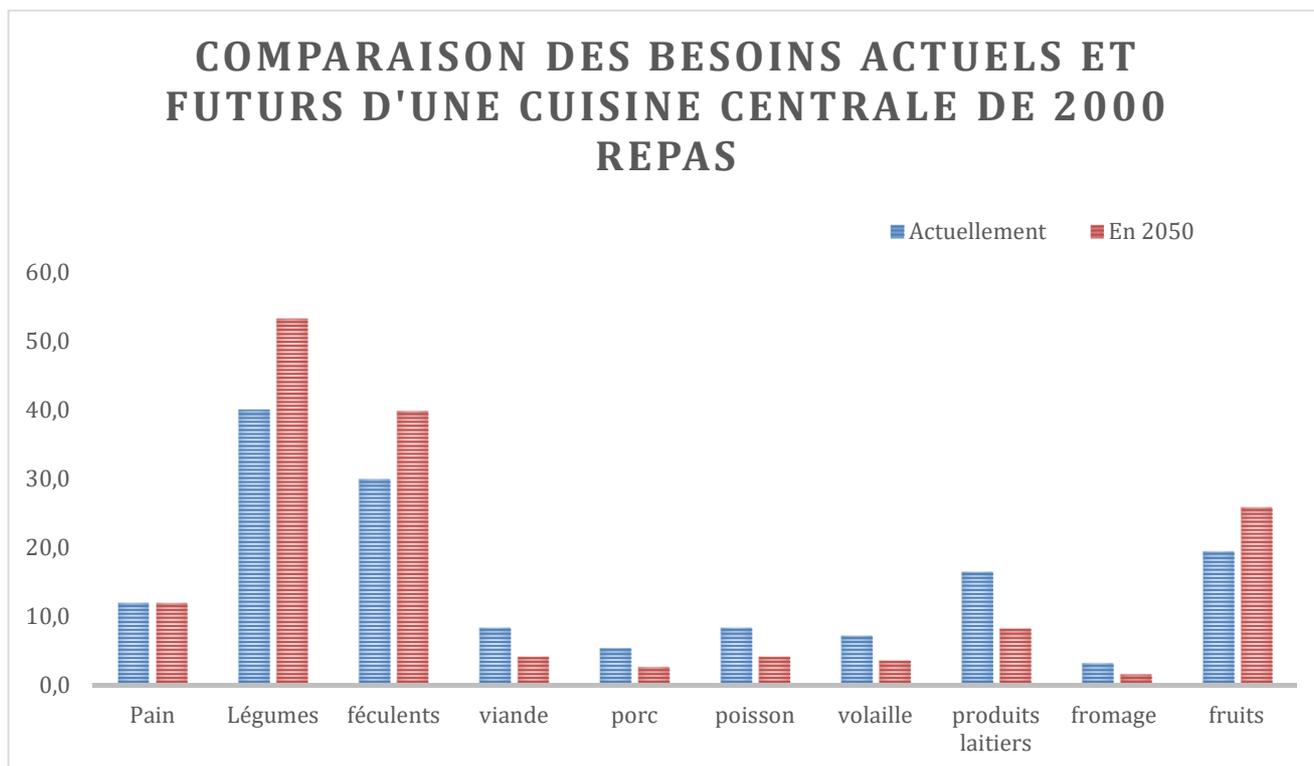


Figure 11 : Comparaison des besoins actuels et futurs (suivant les recommandations du scénario Afterres2050) d'une cuisine centrale de 2000 repas.

Ces besoins nouveaux représentent 1/3 de plus de fruits, légumes et céréales et jusqu'à 2 fois moins de viande, poisson, produits laitiers, et fromage. Cela représente une consommation totale de 79 t de fruits et légumes par an (**53 t de légumes et 26 t de fruits**). Le nouveau budget en légumes s'élèverait à 79 500 € (en considérant les mêmes fournisseurs que la CC de Maule).

En termes de produits carnés animaux, on ne considère plus que 14,7 t au lieu de près de 30 t.

Nous nous sommes donc accordé avec les élus qu'un approvisionnement en fruits et légumes locaux d'au moins **50% des besoins totaux** serait **satisfaisant dans un premier temps**. Il s'agit donc de récupérer au **minimum 40 t de fruits et légumes locaux** dans la cuisine centrale.

Le surcout des FL locaux est inférieur au surcout de la viande et des produits artisanaux locaux. D'après la CC de Maule, le surcout du local pour les fruits et légumes (dans la gamme des grossistes fournisseurs) est de 0,15 € / kg. Acheter la moitié des FL en local engendrerait un surcout de 5900 €. Il est donc avantageux d'adapter les menus en consommant moins de produits animaux et transformés, et davantage de fruits et légumes frais, puisqu'un objectif du projet est de réaliser cette transition sans bouleverser le budget.

Au moins **20 des 26 t de fruits d'intérêt pourraient être achetés sur la Plaine de Versailles**, riche en vergers (on considère 5 T de fruits exotiques ou ne poussant pas dans la région).

**La moitié des légumes (26 t) pourraient être trouvés localement** sans trop de difficultés d'après les surfaces que cela représente (environ 2 ha cultivés).

Puisqu'en saison estivale, le nombre de repas est minimal et la quantité de légumes produits est maximale, il sera probablement nécessaire de considérer un moyen de conserver les légumes produits localement, afin d'atteindre les 26 T de légumes locaux.

Au final, plus de 50% des FL seraient possiblement achetés localement. Il convient cependant de discuter les méthodes d'approvisionnement et faire en sorte d'atteindre les 20% de produits bio nécessaires.

Un second point essentiel et qui a déjà fait ses preuves dans de nombreux établissements est de contrôler les portions proposées afin de limiter le gaspillage alimentaire.

Selon L'ADEME, pour une école de 200 convives, le gaspillage représente 13 800 repas de gaspillés, soit 20 000 euros par ans. Pour 2000 repas, on peut donc estimer le gaspillage responsable d'une perte de 200 000 euros par ans.

A Mouans Sartoux par exemple, les fruits sont servis en quartiers et le yaourt au passage du convive, en fonction de sa faim, les portions sont généralement plus petites mais il est possible de se resservir plusieurs fois [22]. Cela leur aurait permis, entre 2011 et 2015, de réduire les restes alimentaires de 80%, réalisant ainsi une économie de 0,2€/repas.

Dans le cas de la commune de Villepreux, le pain était objet de discorde. Le passer en bio était un réel objectif pour la collectivité, mais son prix était ainsi vraiment plus élevé, or il s'agit d'un des produits les plus gaspillés. Ils ont donc travaillé sur les formats de service et ont réalisé des tests avec les enfants afin de valider un gout et un format.

Il semble donc intéressant de revisiter les méthodes de service et les formats des aliments dans le cadre d'une limitation des pertes alimentaires donc d'une économie budgétaire conséquente.

### **4.3. Approvisionnement local, quelles possibilités, quels freins, quelles opportunités.**

Créer une cuisine centrale d'intercommunalité en autogestion implique qu'un groupe de délégués du conseil intercommunal se charge de l'approvisionnement en matières premières et gère les salariés de la cuisine qui sont donc des employés de la collectivité.

L'organisme qui s'approvisionne est public, et est donc soumis au code des marchés publics. Il s'agit donc de créer un cahier des charges pour un type de produit ou service que l'on souhaite acquérir et permettre à des fournisseurs de répondre à l'appel d'offre. Les différents fournisseurs sont examinés par un comité, et celui correspondant le plus au cahier des charges est désigné et assuré par une contractualisation avec le gestionnaire du marché. Les fournisseurs peuvent être des producteurs, des artisans, des transformateurs, des industriels ou des grossistes.

Il est également possible de s'approvisionner « hors marché », en gré à gré avec un producteur fournisseur (en direct).

Un des objectifs du projet de cuisine centrale étant la valorisation du terroir local. Il est donc important aux yeux des élus de favoriser les producteurs locaux et les circuits courts. Préférentiellement à l'échelle du territoire de la PDV, mais il sera probablement nécessaire de considérer (pour certains produits) une échelle d'approvisionnement régionale ou « locale » du point de vue des grossistes, ce qui correspond à 150 – 200 km autour du point à livrer.

Nous allons décrire ici, les différentes méthodes d'approvisionnement en produits locaux, ainsi que l'offre dispensée par les fournisseurs du territoire (différentes échelles de local).

#### **4.3.1. Méthodes d'approvisionnement, comment favoriser le local ?**

##### **4.3.1.1. Approvisionnement en gré à gré, hors marchés publics.**

S'approvisionner en gré à gré permet à un gestionnaire de choisir directement un fournisseur, sans passer par l'établissement de commandes publiques, dans la limite de 25 000 euros par an. Le critère du local semble être une évidence lorsque l'on s'approvisionne par ce biais. Il s'agit d'un partenariat direct, souvent ponctuel entre un producteur et le gestionnaire, pour lequel il existe plusieurs avantages lorsque l'on a répertorié un fournisseur particulier :

- Pas besoin de monter un cahier des charges et ouvrir un appel d'offre : gain de temps, choix direct.
- Facilité de paiement et pas d'engagement sur le long terme.
- Discussion préalable sur le produit et sa qualité.
- Pratique pour réaliser achats locaux, en direct auprès d'un producteur.

Le producteur doit néanmoins livrer la commande, ce qui peut le rebuter en cas de faible volume. 25 000 euros correspond à une faible proportion du budget en matières premières mais permet à une commune de réaliser quelques achats ponctuels chez des fournisseurs locaux de qualité...

##### **4.3.1.2. Via la commande publique, comment favoriser le local ?**

Lorsque l'on souhaite pour des raisons de facilité, s'approvisionner chez un seul fournisseur, ce sont nécessairement les grossistes qui sont favorisés. Certains fournisseurs proposent une gamme locale très variée (les grossistes NORMAPRO, POMONA Terre Azure, Terrenao, VIVALYA ou la Coop Bio IDF pour le bio). Cependant, on s'éloigne quelque peu de la volonté initiale de favoriser directement les producteurs du territoire.

Afin de favoriser des producteurs locaux dans les marchés publics, il convient de séparer les appels d'offre par familles de produits, voir réaliser plusieurs appels d'offre pour une famille de produits en fonction de différents critères.

A la cuisine centrale de Moissy Cramayel par exemple, il y a 3 cahiers des charges relatifs à l'approvisionnement en FL : un spécifique au bio, un spécifique au non bio et un plus généraliste. En plus de cela, ils complètent leur approvisionnement en FL avec la production de leur ferme communale (en régie).

L'intérêt d'avoir autant de fournisseurs disponibles est que si un d'entre eux ne peut pas fournir l'intégralité des volumes demandés pour un produit, ce qui manque peut-être complété par la gamme de l'autre.

Les producteurs ne pouvant fournir qu'une gamme précise de denrées, un cahier des charges par famille de produits, moins limitant sur le prix, et incitant le développement des circuits courts permet de donner plus de chances aux producteurs locaux qui souhaiteraient fournir l'infrastructure. A Mouans Sartoux, par exemple, les critères d'attribution de marché indiquent 30% pour le prix, 40% pour la qualité et 40% pour le respect de l'environnement. Cela permet selon eux de favoriser les producteurs locaux.

Selon J.J Hazan (Cf. Liste des contacts), chargé de mission de l'association des directeurs de restauration territoriale AGORES, voici les clauses à travailler, afin de favoriser implicitement les producteurs locaux, dans l'approvisionnement de la RC en marché public.

- Le fait que la collectivité souhaite favoriser le développement d'un Plan Alimentaire Territorial dans lequel elle s'inscrit (volonté de soutenir les producteurs locaux, mais dans le cadre d'un projet particulier).
- Les critères liés au transport (émissions de GES, animaux nés, élevés et abattus au même endroit pour la viande notamment...)
- Les labels : il n'est pas conseillé de mentionner des labels uniquement géographiques, cependant, certaines méthodes sont employées dans certaines zones géographiques uniquement et il est possible de favoriser ces pratiques.
- Les marchés réservés (favoriser l'emploi par des organismes de réinsertion par exemple) → Les potagers de Marcoussis.
- L'aspect éducatif : il est possible de mentionner la volonté de réaliser des visites pédagogiques chez le fournisseur.
- Des critères de fraîcheur, comme des produits cueillis la veille, pour les fruits et légumes → impossible si les produits ont fait un long voyage.
- Favoriser l'équilibre des relations commerciales et assurer une juste rémunération des producteurs en favorisant les circuits courts.

Cela implique de connaître parfaitement l'offre du territoire de proximité, afin de savoir quels producteurs peuvent potentiellement fournir les volumes nécessaires et inclure des clauses pouvant les favoriser devant la commission décisive.

Afin de faciliter la rédaction de ces cahiers des charges, plusieurs solutions existent : il est possible de s'aider du dossier LOCALIM [16] de la région, donnant une série de conseils à propos des clauses à mentionner dans les appels d'offre pour favoriser les produits locaux pour les différentes familles de produits.

L'adhésion à une association spécialisée en restauration collective autogérée telle que RESTAU'CO ou AGORES (réservée aux gestionnaires qui sont des collectivités), grâce à l'établissement d'un réseau, à la possibilité d'obtenir des retours d'expérience et même d'engager des consultants, peut grandement aider à la mise en place d'appels d'offre spécifiquement adaptés au territoire et à la disponibilité en produits locaux.

Sur le TAU Terre & Cité, des réunions communes aux différentes collectivités étaient tenues avant chaque renouvellement de contrat de restauration collective. Il s'agit d'une démarche qui serait intéressante à tenir sur la PDV puisque les communes pourraient dispenser leurs méthodes de gestion et un consultant, ou un spécialiste juridique pourrait intervenir afin de conseiller les gestionnaires des différentes communes.

- Répertoire des fournisseurs locaux prêts à fournir la RC :

Comme mentionné précédemment, il est important de bien connaître l'offre localement disponible afin de pouvoir allouer ses appels d'offre en conséquence, et donner des chances aux producteurs locaux de remporter les marchés. Pour cela, les échanges entre la collectivité gestionnaire et les associations territoriales telles que PDV, des institutions telles que le GAB ou des bureaux d'études sont essentielles, puisqu'elles permettent d'accéder à des données de référence sur les productions locales, et l'intérêt des producteurs pour la RC. (Cf. 1.3.4.4.)

#### 4.3.1.3. Une ferme en régie, exemple de Moissy Cramayel.

Un des moyens les plus sûrs d'obtenir un approvisionnement en fruits et légumes locaux pour la RC, sans devoir mettre en place des marchés publics et gérer des partenariats, est de monter une ferme en régie.

Le concept, remis au goût du jour par la ville de Mouans Sartoux a été repris par de nombreuses collectivités, parmi lesquelles, la commune de Moissy Cramayel. Un terrain communal de 2,5 ha a été réquisitionné pour ce projet, qui implique quotidiennement le travail de 3 agents des espaces verts de la ville (en discontinu).

Une production légumière bio et variée est fournie grâce aux 2 tunnels de 50 m de longs, sous lesquelles sont cultivées des tomates, du persil, des aubergines, des poivrons et autres légumes craignant les basses températures. A l'extérieur, on produit des courges diverses, des pommes de terre, des épinards, directement utilisables par la cuisine centrale, qui possède une légumerie dernier cri.

Puisque le terrain appartient à la commune, il n'est pas nécessaire de réaliser un appel d'offre pour utiliser ces denrées. Il s'agit donc d'une prise de contrôle considérable sur l'origine et la qualité de l'alimentation fournie aux convives des restaurants scolaires.

En saison, la ferme compte 5000 m<sup>2</sup> cultivés et fournit actuellement plus de 30% des légumes frais utilisés à la cuisine centrale (les légumes frais représentent environ 50% du volume total de légumes utilisés). Les menus sont adaptés aux productions disponibles et l'objectif est de couvrir intégralement les besoins saisonniers en légumes frais utiles (mis à part pour les légumes dont la transformation est difficile (Cf. 4.2.2.)).

#### 4.3.2. *L'offre sur le territoire, différentes échelles de local.*

##### 4.3.2.1. Echelle plaine de Versailles et territoires alentours, approvisionnement en direct.

Nous avons noté que les producteurs de la PDV n'avaient que peu d'intérêt pour le débouché de la RC. Cependant, certains ont de hautes capacités volumétriques et peuvent être intéressés de s'engager à fournir une cuisine centrale de leur territoire, dans la mesure où il peut s'agir d'un débouché sécurisé sur le long terme.

Les territoires de Terre & Cité, Seine Aval et Plaine d'avenir sont quant à eux assez riches en producteurs volontaires pour fournir en direct la RC. Ceux-ci peuvent être retrouvés en [Annexe 11].

Afin d'être en accord avec la loi Egalim obligeant d'ici à 2022 la RC à proposer des repas composés de 20% de produits bio et 50% de produits de "qualité" (labellisés, locaux ou bio), en termes d'achats, il semble impossible de s'approvisionner uniquement chez des producteurs de la PDV. En effet, il n'y a que 3 maraichers bio adhérents à l'association, tous sur de très petites surfaces donc n'ayant aucun intérêt à fournir une cuisine centrale. Il n'y a que pour les fruits qu'il serait possible de se fournir en bio sur la PDV, à des prix accessibles. Mercuriale des arboriculteurs en [Annexe 12]. Ce projet peut être considéré comme un levier pour le développement de l'agriculture bio sur le territoire, mais cela implique dans un premier temps, pour atteindre les quotas légaux, de s'approvisionner hors Plaine de Versailles.

##### 4.3.2.2. L'offre « locale » des grossistes et coopératives.

- L'offre locale des grossistes nationaux, ou les grossistes locaux :

Il s'agit selon les sociétés, de produits issus d'exploitations basées dans un rayon pouvant aller jusqu'à 200 km du dépôt concerné. Plusieurs dépôts de grossistes variés sont présents en IDF (POMONA Passion froid dans le 91, VIVALYA dans le 78, POMONA Terre Azur à Rungis...) Cependant, peu de producteurs de la PDV les fournissent car leurs conditions de prix et de volumes ne coïncident pas particulièrement.

Bien que la volonté des élus serait de favoriser les producteurs « ultra locaux » en direct, la gamme locale des grossistes permet tout de même de favoriser l'autonomie alimentaire, à une plus large échelle, et de valider les prescriptions de la loi Egalim en termes de produits « durables ».

- On peut également considérer les coopératives de producteurs dans le secteur :

Il n'existe actuellement qu'une seule plateforme de regroupement de l'offre en IDF, la coopérative bio IDF. Elle récupère déjà une grande majorité des surplus des agriculteurs bio de la PDV. C'est donc la plateforme la plus à même à fournir la RC en produits bio, locaux. Puisqu'elle regroupe l'offre de certains producteurs de la PDV, il est plus facile de passer par elle directement, plutôt que de demander à chaque producteur la fournissant de livrer à la CC. D'autres projets en cours d'établissement (Cf. 1.4.2.) pourraient faire l'objet d'une étude plus approfondie en terme d'approvisionnement.

- Les ateliers de transformation sont également des leviers du développement de filières locales avec la RC :

En effet, ils limitent le travail fourni par la cuisine centrale et permettent de « gonfler l'offre » dans le cas où la production est achetée par l'atelier ou si les producteurs décident de valoriser leur production via le même canal. Disposer d'un atelier de surgélation ou une conserverie permet de s'affranchir de la saisonnalité des produits locaux. Les ateliers de transformation et projets franciliens sont présentés en 1.4.3.

#### 4.4. Sélection d'un scénario préférentiel.

Les critères de sélection d'un scénario préférentiel sont notamment le budget, à limiter : Est-il viable et pratique d'acheter toutes les denrées en local / direct ? Est-il viable de produire ses propres légumes dans une ferme en régie et le surcote est-il significatif ? On considère également les dépenses énergétiques engagées, à limiter : Est-il plus avantageux, en termes de bilan carbone de se faire approvisionner par un grossiste roulant en camionnette que de conserver au congélateur des légumes produits sur place ? Quels sont les inconvénients de l'approvisionnement en flux tendu, d'un point de vue énergétique ? Ces questions sont étudiées plus en détail en [Annexe 13].

La figure 12 résume les méthodes d'approvisionnement préférentielles pour les différents types de produits, détaillées dans les paragraphes suivants.

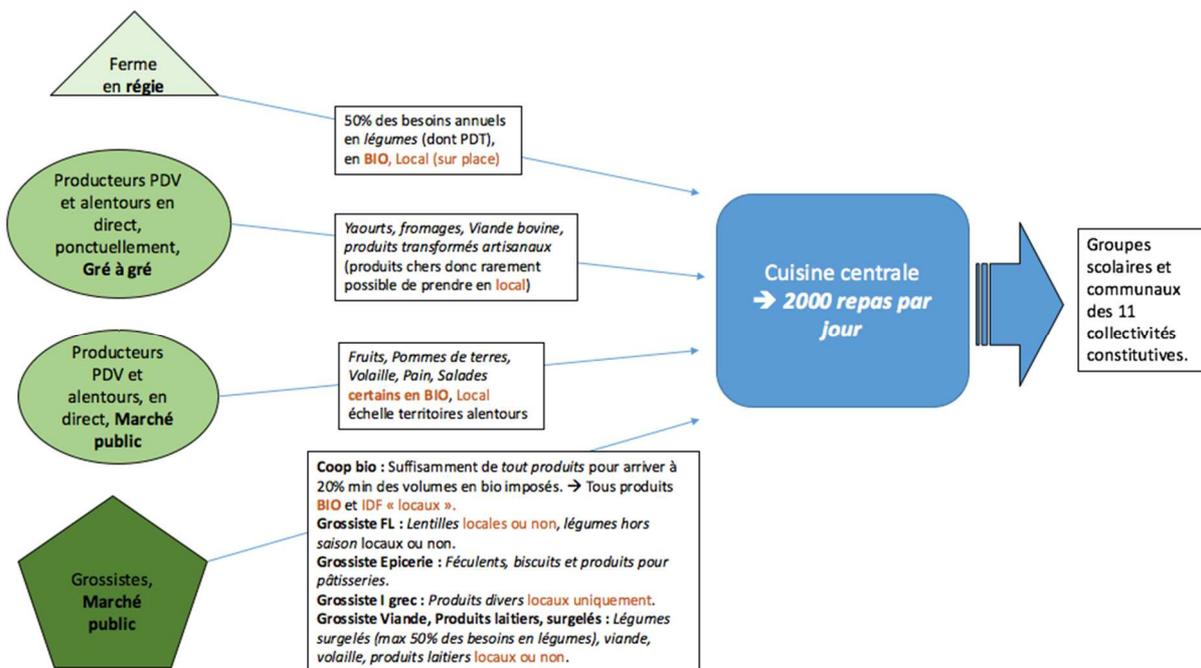


Figure 12 : Schéma de l'approvisionnement en différents produits de la cuisine centrale.

##### 4.4.1. Certaines productions en local, en direct, via des marchés publics.

D'après les productions disponibles sur la plaine de Versailles et les territoires de proximité, nous pouvons établir une liste de produits intéressants à acheter en direct via l'établissement de marchés publics. Dans l'intérêt de la commune, il convient pour ce type d'approvisionnement de considérer les producteurs ayant une disponibilité annuelle, et dont les prix ne sont pas trop éloignés de celui de leurs homologues industriels ou intensifs...

- Pommes de terres : EARL les marronniers, Antoine Frichot ou La ferme du Lavoir.
- Fruits : EARL FREMIN, Maison GAILLARD, les Vergers de Plaisir et Maison PAULMIER. [Annexe 12].
- Volaille : La ferme du logis a déjà été en contact avec un grossiste et ne semblait pas réticente à l'idée d'augmenter ses productions. Il conviendrait cependant de discuter le format des volailles et la capacité max de production envisagée.
- Salade et maraichage plein champ : Des producteurs de la Plaine de Montesson et de Seine Aval ont mentionné leur intérêt pour le débouché de la RC. Ils ont des volumes adaptés et pourraient être sollicités

pour un approvisionnement en direct puisqu'il ressort de l'étude de Solenne Fournage qu'ils ne souhaitent majoritairement pas travailler avec des grossistes.

- Le Pain : Le fournisseur habituel de la collectivité sous le marché avec Elios pourrait continuer d'approvisionner. Sinon, un industriel bio conseillé par la commune de Villepreux pourrait aussi constituer une offre.
- Les lentilles de la filière Légumes Secs des Yvelines : Possibilité de passer en direct via Christian Hubert, peut être, au lieu de se fournir chez le grossiste qu'il approvisionne.

Nous ne considérerons pas ici la possibilité de s'approvisionner en direct en légumes diversifiés (hors pommes de terre), via des producteurs de la Plaine de Versailles car ces exploitations sont clairement orientées vers la vente directe, et il serait difficile de convaincre un producteur de fournir quasi exclusivement la cuisine centrale. De plus, l'approvisionnement en certains légumes hors saison sera sûrement nécessaire (dans un premier temps au moins).

#### *4.4.2. Une sécurité avec les grossistes et coopératives.*

Même si l'on loue le concept d'une cuisine qui prépare des repas, uniquement avec des produits « ultra » locaux, cuisiner avec des produits frais demeure une priorité de l'intercommunalité. Il semble donc nécessaire de disposer de fournisseurs pouvant proposer certaines productions hors saison et assurer l'approvisionnement de volumes suffisants en hiver.

- Fruits et légumes : POMONA Terre Azur, VIVALYA (PVM à Méré), NORMAPRO, MAGPRIM... Grand intérêt de passer par un grossiste pour les 50% des légumes et une petite partie des fruits non produits par la ferme en régie car l'offre est variée. Les pommes de terres et les carottes du producteur Frichot (Thoiry) fournissent déjà POMONA Terre Azur. Les lentilles de la filière décrite en 2., fournissent le grossiste POMONA Terre Azur.
- BIO : La Coop BIO IDF → Produits locaux (franciliens) dont certains fournisseurs sont sur la Plaine de Versailles (fruits bio notamment).
- Les produits d'épicerie : Chers en direct localement → Certains grossistes d'épicerie disposent de denrées produites dans le secteur tels que les lentilles de la filière Yvelines (Cercle Vert).
- Produits laitiers, viande, surgelés : POMONA Passion Froid développe sa gamme locale avec des produits du Plateau de Saclay comme de Normandie (-200km). Pratique, car un grand choix est disponible, donc cela limite les cahiers des charges pour ces produits qu'il est de manière générale difficile ou très coûteux de trouver en direct, localement. C'est ce même groupe qui s'est intéressé à l'achat de poulet de la Ferme du logis.
- Produits locaux uniquement : Discuter avec I Grec (décrit en 1.4.1) sur les produits ultra locaux dont il dispose déjà dans sa gamme, et **peut être qu'il serait possible de lui faire livrer à la cuisine les produits d'autres producteurs** → Limiter les transports et s'approvisionner en ultra local. Avec le groupe de restauration Newrest, ils sont actuellement en train d'élaborer une offre de menus 100% locaux pour la RC. Transgourmet et Terrenao sont connus pour avoir une offre locale importante.

#### *4.4.3. Certaines productions en gré à gré, achats ponctuels.*

Le gré à gré, dans une limite de 25 000 euros, est la méthode de commandes la plus pratique car peut s'effectuer avec des producteurs choisis directement, et de manière ponctuelle. Par cette méthode, il conviendrait d'acheter des produits ultra locaux, de qualité ou artisanaux. L'intérêt de telles commandes est davantage basé sur la communication à propos des productions du territoire plutôt que sur un approvisionnement régulier. Il s'agit en général de commandes limitantes par les volumes ou par les prix qui devront probablement rester ponctuelles.

De cette manière, il est possible de s'approvisionner en les denrées suivantes sur la Plaine de Versailles et territoires alentours :

- Yaourts et fromages : Il serait possible de s'approvisionner à la ferme de Grignon et chez I Grec, aux Alluets. Cependant, ces produits restent bien plus coûteux que leurs homologues industriels et il semble difficile de s'en fournir de manière régulière.
- Viande bovine et poulet : Les producteurs de viande bovine à Houdan et à Auteuil-le-Roi, ainsi que la ferme de poulets à Guerville pourraient fournir ponctuellement la CC.
- Produits artisanaux : confitures, biscuits, miel... Tout cela, issu des divers artisans de la PDV, recensés dans la mercuriale des produits artisanaux en [Annexe 9].

Une piste à étudier pour récupérer des productions locales, serait d'avoir un dépôt dans lequel divers producteurs de la PDV proposeraient leurs surplus, qui pourraient être rachetés en gré à gré par la cuisine centrale.

#### 4.4.4. 50% des légumes via une ferme en régie : organisation sur la Plaine de Versailles.

Après discussion avec les élus, il a été conclu que le scénario qui serait étudié était celui où 50% des légumes nécessaires annuellement (soit 26 T) seraient produits par la cuisine centrale. On considère donc un terrain d'environ 2 ha, appartenant à la collectivité, qui serait dédié à cela, et dont un maraîcher fonctionnaire, employé par la commune s'occuperait à plein temps.

Grâce aux rencontres des gestionnaires de la ferme en régie de Moissy Cramayel (compte rendu complet en [Annexe 14]), nous avons identifié les difficultés auxquelles il serait possible d'être confronté [Annexe 15] et les possibles limites d'un tel projet.

Il convient donc d'étudier différents points clés de la mise en place de la structure :

#### Le lieu :

Tableau 12 : Avantages et inconvénients de créer la ferme en régie sur un terrain public/privé.

Terrain Public (à une des commune de GM)	Terrain Privé (sur la communauté de communes)
<p><b>Avantages</b> : disponible tout de suite, pas besoin de faire d'appel d'offre pour récupérer les légumes, possible que les salariés de la commune travaillent sur la ferme dans un premier temps, possible de demandes de subventions pour TAU, possible de préempter un terrain grâce à la SAFER.</p> <p><b>Inconvénients</b> : Risque d'abandon du projet si impossible de trouver maraîcher, il faut tout installer donc investissements importants, si le terrain ne convient pas il est difficile de changer.</p> <p>Ex : Ferme de Michel Frémin (plus tard)</p>	<p><b>Avantages</b> : S'il s'agit du terrain d'un maraîcher, certaines installations peuvent être présentes, peut-être plus facile de trouver un collègue pour cultiver sur la parcelle.</p> <p><b>Inconvénients</b> : Nécessité de location du terrain par la collectivité, possibilité d'être expulsés si le propriétaire change ou décède.</p> <p>Ex : Terrain de la ferme horticole à Feucherolles ? Maraîchers et arboriculteurs qui ont de l'espace sur la Plaine et qui ne cultivent pas tout ?</p>

Il convient de discuter du lieu, selon les disponibilités des terres agricoles, et les préférences de l'intercommunalité. A savoir que pour cultiver 50% des légumes utilisés par la CC, il faudrait disposer d'environ 2 ha. Il s'agit donc d'une petite surface, possiblement disponibles sur la PDV. Il serait logique de rapprocher le plus possible ce terrain de la cuisine centrale.

Dans l'idéal, il conviendrait d'impliquer la SAFER à la recherche afin qu'elle puisse aider dans la démarche ou même préempter un terrain. Il convient cependant de faire attention au terrain choisi, car des problèmes de ravageurs ont été relevés sur la Plaine (notamment de campagnols). Si l'on souhaite cultiver tout en bio, il devient impossible d'être rentable.

**La gestion** : La solution d'installer un maraîcher (ou 2 car cultiver 2 ha tout seul peut sembler compliqué) se démarque. Il conviendrait que la personne employée soit fonctionnaire et salarié par la communauté de communes et qu'elle puisse, moyennant un loyer (à la commune si le terrain est public ou au propriétaire si le terrain est privé), développer son activité à titre personnel. Cela semble être le mode de gestion le plus intéressant pour les différents acteurs. Reste à approfondir les recherches au sujet de la capacité max de production d'un maraîcher seul et faire accepter le surcoût potentiel que cela impliquerait [Annexe 15] aux habitants de Gally Mauldre

En termes d'organisation, le maraîcher aurait pour devoir d'élaborer les plans de culture permettant de produire en adéquation avec les besoins de la CC, et ne serait pas responsable de la gestion des surplus ou des manques / retards de récoltes. Il doit cependant en rendre compte suffisamment tôt, pour permettre au gestionnaire de la CC de s'organiser du point de vue des commandes. Le maraîcher est responsable de l'approvisionnement de la CC en produits de la ferme. Il doit donc livrer de manière régulière la CC (camionnette de fonction ?) et peut être aidé par d'autres salariés de la collectivité. D'où l'importance de la localisation proche de la CC par rapport à la ferme.

**Le label :** Le plus logique pour une ferme en régie serait de produire du bio. En effet, cela compterait pour la collectivité comme un double avantage pour la réponse aux législations concernant la RC, puisque bio et local. Cependant, selon le terrain choisi, il sera probablement nécessaire de réaliser une conversion en bio, afin d'obtenir le label, ce qui implique trois ans de conversion. Il serait donc pertinent de lancer l'aménagement de la ferme en régie en même temps que les travaux de création de la cuisine centrale. En effet, le temps que la cuisine centrale soit fonctionnelle, les schémas de production seront maîtrisés et la certification bio sera presque d'actualité.

**Les cultures :** Comme dans le cas de la cuisine de Moissy, il serait préférable de se focaliser sur les cultures pratiques et faciles à utiliser (Cf. 4.2.2.), en plus grandes quantités sûrement. Pour le reste, conserver des fournisseurs de surgelés et primeurs semble nécessaire. Les produits cultivables dans nos régions seront donc utilisés en saison. Il convient de ne pas trop excéder les besoins saisonniers dans un premier temps puisqu'il risque d'être difficile de les stocker, sauf si la cuisine est en mesure de faire surgeler ou réaliser des conserves de ces légumes.

Des prestations de surgélation devraient être possibles d'ici quelques années à la légumerie de la Coop Bio à Sénart ou sur la Ferme de l'Envol à Brétigny sur orge. Dans ce cas, le nettoyage et la coupe des légumes pourrait être incluse dans la prestation et il pourrait être intéressant de tenter des cultures qu'on n'utiliserait pas directement à la CC car trop dures à nettoyer, en fonction des prix de prestation proposés.

Avoir des fruits locaux grâce à la plantation de fruitiers sur le terrain peut être une piste à étudier. Cependant, l'obtention des premiers fruits met 3 à 5 ans, et l'arboriculture est une activité qui demande beaucoup de place. Il est donc préférable de viser des fournisseurs locaux directement, mais il est tout à fait envisageable de planter quelques arbres sur le terrain choisi, dans le but de faire de l'agroforesterie, et fournir partiellement la CC.

**Conservation des produits :** Les légumes frais s'abîment rapidement, il est donc important de disposer de chambres froides (4°C) de grande taille (rattachées à la CC), que ce soit pour conserver les légumes produits à la ferme ou pour limiter la logistique de la part des producteurs livreurs. Cependant, lorsque la production est maximale des surplus peuvent être obtenus. Dans ce cas, des cueillettes communales pourraient être tenues ou des échanges avec d'autres collectivités pourraient être engagés. L'excédent pourrait également être distribué à la Coop Bio (lorsque le label sera obtenu), ou encore vendu en direct par le maraîcher moyennant une certaine rémunération de la collectivité.

L'idéal serait néanmoins d'avoir un atelier de transformation (conserverie ou atelier de surgélation) à disposition, permettant ainsi de garder les productions de la ferme en régie et de les utiliser plus tard dans l'année à la CC. En effet, la cuisine centrale de Mouans Sartoux, approvisionnée par sa ferme en régie à hauteur de 85% des besoins en légumes (25 T/an pour 1000 repas), dispose d'un atelier de surgélation et de la possibilité de réaliser des conserves.

La conservation par le froid est assez couteuse en énergie et participe grandement aux émissions de GES. Ce mode de conservation est pourtant très pratique et ces légumes conservent davantage leurs propriétés nutritionnelles que les légumes appertisés.

D'avantage de détails sur les techniques de surgélation des différents légumes et les entreprises à contacter sont disponibles en [Annexe 16].

**Investissements nécessaires pour la ferme :** Selon la nature du terrain obtenu, différents investissements sont nécessaires. Pour la ferme de Moissy, 19 000 euros ont été nécessaires pour les 2 serres, l'irrigation automatisée (+ le goutte à goutte) et l'installation de ces différentes infrastructures. La cabane de rangement du matériel devrait avoir un coût total de 68 000 euros et il ne faut pas oublier les différents outils agricoles, pour lesquels le budget sera proportionnel au niveau de mécanisation de la ferme. L'achat d'un tracteur peut être nécessaire, notamment si un maraîcher seul doit s'occuper seul de plus de 2 ha.

Annuellement, il suffit de compter les besoins en eau, en plants/graines, en intrants et en main d'œuvre (1 ou 2 salarié) + ou - location d'un terrain. D'après des données, ces charges en maraîchage s'élèvent en moyenne à 4500 euros / ha [13]. Pour 2 ha, on comptera donc 9000 euros / an. Le salaire d'un salarié agricole tourne autour des 13 200 euros / an. On compterait alors un budget annuel pour la gestion de la ferme de 22 200 euros par an. **Soit 35 400 €** par an si 2 maraîchers sont employés.

Certaines aides sont disponibles pour les exploitations. Si la ferme en régie dispose d'un permis d'exploiter, il devrait être possible qu'elle en bénéficie également. Les aides à la conversion et au maintien en bio, sont respectivement de 900 et 590 euros pour une durée de 5 ans (PAC). Le crédit d'impôts bio est de 2500 euros, cumulable avec les aides bio [4].

#### 4.5. Etablissement d'une cuisine centrale sur la communauté de communes.

#### **4.5.1. Lieu de création et construction.**

La CC doit être localisée de manière stratégique sur la communauté de communes. En effet, elle devra livrer chaque jour les établissements des 11 communes constitutives. Une commune centrale disposant d'un terrain facile d'accès serait l'idéal. Le terrain devrait être acheté par l'intercommunalité car il s'agit d'un projet de développement économique.

Il n'est pas possible de réaliser une extension de la CC de Maule, d'une capacité de 700 repas, car elle est enclavée entre la route et une école. Il sera donc nécessaire de considérer l'installation d'un tout nouveau bâtiment sur un terrain à acheter : un double investissement.

Le choix d'un terrain ne peut être réalisé dans l'immédiat, mais il est possible d'approximer la surface nécessaire à l'établissement d'une telle cuisine. A Maule, environ 150 m<sup>2</sup> au sol sont disponibles et permettent de réaliser 700 repas par jour (espaces de stockage inclus). Pour 1000 personnes, P. Loisel, président de l'association Plaine de Versailles, nous informe que dans le lycée où il exerce en tant que professeur, la cuisine centrale s'étend sur 220 m<sup>2</sup>. Même si la loi n'est pas linéaire, on peut imaginer une surface au sol nécessaire de minimum, 400 m. En effet, si tout est cuisiné sur place, les services sanitaires demanderont probablement que les différents pôles soient bien espacés. C'est ce qu'il s'est passé pour la commune de Villepreux, qui est actuellement en train de reconstruire une cuisine spacieuse sur le même terrain que l'ancienne (1200 repas / jour) en raison de cette demande. Il s'agit d'un investissement de 2,3 M € tout compris.

Pour davantage de précisions sur les travaux à mener, des bureaux d'études et architectes devront analyser le terrain et la demande de la collectivité afin de faire des plans et engager la construction. Ci joint, un bureau d'étude spécialisé dans ce domaine : **Société Alma Consulting**, bureau d'étude qui peut aider à la réalisation architecturale de projets de cuisines centrales de grande taille (cf. Liste des contacts).

Il est possible d'obtenir des subventions pour la création de la cuisine centrale, puisqu'il s'agit d'une démarche collective, qualitative, visant à relocaliser l'approvisionnement alimentaire d'une partie de la population. Pour obtenir davantage d'informations au sujet des subventions, il convient de se rapprocher de Mme Lou de la commune de Villepreux.

#### **4.5.2. Locaux et infrastructures nécessaires.**

D'après la visite de la cuisine centrale de Maule, nous avons pu lister les pièces et outils nécessaires pour la préparation de 700 repas par jours.

**Pièces** : Plonge, épicerie, 2 salles de travail, chambre froide.

**Outils** : 2 congélateurs, 5 frigos, éplucheuse, rinceuse, essoreuse, robot, trancheuse, 2 friteuse, soudeuse, cuit vapeur, cellule de refroidissement, four, 2 armoires chauffantes.

La volonté de cuisiner sur place un maximum implique une grande variété d'outils et notamment tous ceux qui composeraient une légumerie habituelle.

Il sera important de considérer l'intégration d'une cellule de congélation et un espace suffisant de chambre froide pour permettre la conservation de produits locaux [**Annexe 16**].

Le dimensionnement des outils et des différentes pièces doit être discuté selon les objectifs de la cuisine (possible scénario en 4.4.) Normalement, une commune s'aide d'un consultant ou d'un institut spécialisé pour aménager un tel établissement. L'IDFC à Melun par exemple, réalise des installations de cuisines centrales, l'intérieur uniquement.

#### **4.5.3. Aménagements pour favoriser le local.**

Lorsqu'une cuisine ou un restaurant veut s'approvisionner en direct chez le producteur, les premiers freins à être reconnus sont ceux du prix, du volume et de la logistique. En effet, les cuisines communales ont pour habitude d'être livrées plusieurs fois par semaine par leurs prestataires grossistes, ce qui limite la nécessité de stockage. Lors d'un approvisionnement en direct par un producteur, il est nécessaire de proposer des volumes d'achat suffisants pour rentabiliser le déplacement du producteur.

Afin de privilégier les circuits courts et l'approvisionnement local, il est important de considérer un espace de stockage suffisant, pour permettre aux producteurs de livrer des volumes impliquant des partenariats viables. Il convient d'adapter les espaces de stockage en fonction de la nature périssable des produits. En effet, des chambres froides ou frigos de grande taille doivent être disponibles afin de conserver les produits les plus délicats.

Il convient également de rappeler que les agriculteurs ne sont pas nécessairement logisticiens. Dans le but de faciliter les approvisionnements en direct il convient de disposer d'installations de déchargement. En effet, lors de la

tentative de partenariat avec les producteurs fruitiers de la PDV et la cuisine centrale de Trappes, un grand frein était que la cuisine ne disposait pas de transpalette ni de chariot élévateur. Or décharger une tonne de cagettes de pommes à la main est une tâche rebutant particulièrement les producteurs. Les cuisines disposent habituellement les infrastructures adaptées aux camions de grossistes, distributeurs et à leurs propres camions de livraison, mais il est important que cette nouvelle soit adaptée à l'approvisionnement de volumes conséquents par des personnes qui ne soient pas des professionnels de la logistique.

Afin de pouvoir accueillir un maximum de produits frais (et locaux), une cuisine centrale doit être équipée d'une légumerie car sera en effet amenée à recevoir des produits bruts. Une variété d'outils nécessitant de la main d'œuvre sont donc nécessaires, sachant que les produits de 4e gamme sont peu disponibles sur le territoire.

#### **4.5.4. *Fonctionnement : salariés, assistance technique, logistique.***

Le fonctionnement de la CC intercommunale devrait être similaire au fonctionnement de celle de Maule. Si cette dernière n'est plus utilisée, il serait intéressant que les 5 salariés actuels soient repris par la nouvelle cuisine. A Moissy, pour 1800 repas, 5 personnes à plein temps s'occupent de la préparation des repas. Entre 7 et 10 salariés seraient donc probablement suffisants. Il s'agirait de travailler 7h45 par jour par personnes, avec une coupure de plus de 2h entre temps.

Il convient que certains des employés soient dédiés à la logistique, de la cuisine aux différents groupes. Pour cela, un camion devra sûrement être employé.

Pour valoriser le fait qu'il s'agit de produits locaux et frais, il serait de convenable de privilégier la liaison chaude : conservation des denrées à 63 degrés à cœur en attendant le service. Cette technique implique que les poissons et les viandes soient parfois trop cuites, mais les repas sont préparés le jour même et non réchauffés intégralement dans chaque restaurant scolaire.

La commune en autogestion est responsable du groupe de salariés travaillant dans la cuisine. Il peut s'agir d'une mission que la commune ne souhaite pas contrôler. En effet, si un employé manque c'est à la commune de le remplacer. Dans le cas contraire, la production pourrait être sévèrement altérée. C'est pour cela les élus ont souhaité savoir si des entreprises de restauration collective étaient en mesure de réaliser des prestations d'assistance technique. Il s'agirait d'une prestation dans laquelle la société salarierait elle-même les employés de la cuisine (communaux ou issus de l'entreprise prestataire) et se chargerait de gérer les absences et la partie administrative. La commune ne serait engagée que dans un contrat avec la société prestataire.

Plusieurs groupes de restauration collective ont été contacté (entreprises indiquant qu'elles réalisaient de l'assistance technique en cuisine) : RestauVal, Convivio, Elior, Sodexo, et seul le dernier groupe a donné suite aux sollicitations. Cependant il ne s'agit malheureusement pas du type de prestation que l'on imaginait : L'assistance technique est leur désignation de la restauration collective concédée, ce qui ne convient pas puisque la commune souhaite justement passer en autogestion. Des prestations d'intérêt sont détaillées en [Annexe 17].

#### **4.5.5. *Valorisation du local et communication.***

Si dans certaines écoles, il a été constaté que les enfants ont du mal à apprécier les produits frais car n'y ont pas été habitué, on remarque que les produits de qualité sont relativement mieux mangés que leurs homologues très transformés et industriels. L'école peut bien entendu avoir un rôle dans l'apprentissage des bases d'une alimentation équilibrée et le développement du goût pour les bons produits. A Mouans Sartoux par exemple, les élèves peuvent participer à des cours de cuisine sur leur temps d'activités périscolaires [22].

Afin de mettre en valeur la dynamique de transition écologique engagée, il conviendrait de mettre en place une politique de communication pédagogique. Il s'agit de sensibiliser les enfants à l'importance d'une alimentation de qualité et à l'impact de ces changements (produits frais, de saison, cuisine maison, local, bio, circuits courts) sur leur santé et l'environnement. Cela, en leur faisant découvrir la ferme en régie et les cultures, dans le cadre de cueillettes ou d'ateliers de plantation, par exemple.

En plus de la mise en place de panneaux informatifs généraux dans les lieux de restauration collective, il peut être intéressant de communiquer sur les différents fournisseurs locaux de la cuisine, et pourquoi pas d'organiser des visites éducatives chez certains d'entre eux, ou même une visite de la cuisine. Rendre visibles des fiches présentatives des différents producteurs locaux aux parents via une Newsletter peut être une action de choix. La transparence sur les prix et les productions utilisées devraient également être accessible aux parents d'élèves.

A Mouans Sartoux, des idées recettes sont envoyées aux parents pour leur permettre de maintenir l'équilibre alimentaire de leurs enfants sur la journée. Faire participer les parents et les enfants au développement des menus grâce à la récolte d'avis sur les recettes et des sondages de préférences favorise également la satisfaction alimentaire et la réduction du gaspillage.

#### **4.5.6. *Changement de budget / du prix des repas.***

Le résumé des investissements et dépenses pour la mise en place d'une CC et d'une ferme en régie est détaillé en [Annexe 17].

A Mouans Sartoux, 100% des denrées sont BIO et la ferme en régie produit 85% des besoins en légumes pour les 1000 repas par jour. Ils achètent 2,01 euros d'aliments par repas. Un repas coûte en tout chez eux 8,39 euros à la commune (ce qui n'est pas possible pour Gally Mauldre) et est payé entre 2 et 6,2 euros, le 100% BIO ne revient pas forcément plus cher [5].

En 2019, la collectivité a déjà réalisé une augmentation du prix des repas de 0,18€ pour l'introduction d'une denrée bio par repas et il n'est pas envisageable d'augmenter davantage dans l'immédiat. La commune de Villepreux a dû absorber une augmentation de budget de 15% en raison d'un changement de fournisseur (pour un plus qualitatif et 60% de bio), ce qui a été répercuté sur les repas par une augmentation d'1% seulement. En effet, des économies réalisées sur d'autres domaines d'activité pour la commune ont été réalisées en parallèle, notamment des économies d'énergie avec la réintroduction des trames noires. Pour plus d'informations, contacter Mme MORELLE, responsable scolaire de la commune de Villepreux (cf. Liste des contacts).

### **4.6. Perspectives pour le territoire : volonté d'inscrire le projet dans une démarche de transition écologique, pédagogique.**

#### **4.6.1. *Rendre débouché de RC attractif pour certains producteurs et mise en valeur du local aux yeux du public.***

Les freins constatés du côté des producteurs, pour l'approvisionnement de la RC en produits locaux (notamment PDV), sont le prix d'achat des denrées trop faible, les volumes ne rentabilisent pas les livraisons et les difficultés de déchargement et stockage des produits.

Ce projet de cuisine centrale a donc pour objectif de rendre le débouché de la RC plus attractif aux yeux des producteurs, que ce soit par l'aménagement particulier de cette nouvelle infrastructure (espaces de stockage, déchargement...), ou par la mise en place d'une politique d'approvisionnement particulière pour la collectivité (gré à gré, cahiers des charges simplifiés, juste rémunération...)

L'approvisionnement de la cuisine centrale en légumes par une ferme en régie pourrait être une opportunité pour un agriculteur souhaitant s'installer en maraichage. En effet, cela permettrait au producteur(s) d'être salarié(s) de l'intercommunalité et d'avoir un statut de fonctionnaire. L'opportunité pour lui serait de pouvoir développer en parallèle son activité personnelle sur la parcelle, que ce soit pour fournir une AMAP, des marchés ou la coopérative bio, ou développer l'éco pâturage ou l'agroforesterie, ou même l'artisanat.

Une des opportunités pour les producteurs locaux fournisseurs est la mise en visibilité que procure l'approvisionnement d'une cuisine centrale. De par les politiques de sensibilisation qui pourraient être mises en œuvre et les visites d'exploitations organisées, la communication au sujet de ces agriculteurs peut être décuplée. Des enfants aux parents, et de bouche à oreille, les producteurs fournisseurs pourraient réellement voir leurs ventes directes augmenter, en participant à ce projet. Aucune donnée quantitative n'a été relevée mais l'approvisionnement de la cuisine centrale constitue une véritable publicité, créatrice de lien entre producteurs et consommateurs.

#### **4.6.2. *S'approvisionner en produits plus écologiques et développement de labels de qualité sur le territoire.***

En raison de la nécessité d'approvisionnement en bio de la cuisine centrale (20% obligatoires), il est possible que ce projet favorise les conversions sur le territoire. D'une part, l'établissement d'une ferme en régie bio, augmente la surface agricole en bio, ce qui est une avancée en soit. D'autre part, le débouché de la RC étant désormais plus attractif, il peut être intéressant pour les producteurs de se convertir au bio ou de s'intéresser à d'autres labels de qualité (Zéro Résidus de Pesticides par exemple). Cela pourrait aider les producteurs à se démarquer dans des réponses à un appel d'offre, ou constituer un élément de communication supplémentaire pour les consommateurs (et justifier aux yeux des habitants, le surcoût du local).

Ce projet pourrait donc avoir des impacts positifs sur le développement agricole du territoire, puisqu'il incite les producteurs à se tourner de nouveau vers le débouché de la RC, tout en favorisant la communication autour les

labels de qualité (autre que le bio). L'agriculture locale pourrait donc évoluer petit à petit vers une plus grande variété d'exploitations, grâce à la valorisation d'autres modes de commercialisation que le direct, dans une volonté d'équilibre et d'autosuffisance pour les différents approvisionnements alimentaires.

#### ***4.6.3. Dynamique de transition écologique : Quels objectifs ? Quelles économies ? Quel accompagnement pour les habitants ? Quelles opportunités ?***

La condition de réalisation de ce projet est que cela ne coûte pas trop cher à la collectivité de revoir intégralement ses besoins et le fonctionnement de sa restauration collective. Cette contrainte de budget est totalement compatible avec la volonté d'inscrire ce projet dans une démarche de transition écologique pour la commune. En effet, la modification de la composition des assiettes décrite précédemment permet de compenser le surcoût du local et de l'augmentation de la qualité/fraicheur des produits. La réduction du gaspillage alimentaire fait également partie des objectifs socio-écologiques de ce projet. L'adaptation des portions à la demande des consommateurs et la possibilité de contrôler les services permet de diminuer le gaspillage, ainsi que l'achat de matières premières. L'achat local et la ferme en régie participent globalement à la diminution du transport et des émissions (si l'on évite la conservation par le froid).

Cela pouvant constituer un surcoût en approvisionnement, il convient d'optimiser d'autres aspects du projet tels que les dépenses énergétiques de la cuisine, et opter pour une logistique propre à des coûts réduits.

Les économies énergétiques et financières peuvent être réalisées dans d'autres domaines, tels que la gestion des espaces verts (gestion différenciée), les politiques énergétiques directes (réintroduction des trames noires), le recyclage des déchets alimentaires...

Le projet peut avoir un effet direct sur le comportement des habitants, d'où l'importance de la sensibilisation aux différents aspects de la démarche. Pour ce qui est des produits locaux, leur consommation pourrait augmenter grâce à leur mise en avant au sein même des écoles. En effet, les politiques d'approvisionnement doivent être communiquées aux parents mais l'essentiel est d'intéresser les enfants, puisque d'après une étude réalisée auprès des habitants de la commune de Mouans Sartoux, 85% des parents d'élèves demi-pensionnaires auraient modifié leurs habitudes alimentaires suite aux sollicitations et échanges avec leurs enfants. La commune a même initié et développé un cursus débouchant sur un diplôme universitaire de chef de projet alimentation durable au sein des collectivités [22].

Le projet de cuisine centrale devrait donc être assorti d'un ensemble de mesures à valoriser, ainsi que d'un plan pédagogique de sensibilisation à la transition écologique en cours.

Afin d'obtenir un soutien technique à ce sujet, il est possible de se rallier au réseau de cuisines centrales, lancé par Mouans Sartoux. Il s'agit d'une dynamique collective incitant au partage de connaissance et aux échanges d'expériences, permettant d'accompagner les collectivités désireuses de transformer leur restauration collective et de jouer un rôle plus important dans la transition écologique de leur territoire.

## **Discussion Synthétique et Conclusions**

*Résumé : Cette dernière partie vise à recentrer les différents projets engagés autour de l'objet du mémoire, qui est : la mise en proximité de l'agriculture de la Plaine de Versailles et de la Restauration Hors Foyer. Il s'agit de faire le point sur l'état d'avancement des actions menées pour chaque projet, et d'étudier les perspectives et le rôle que peut jouer le territoire pour accompagner leur évolution. Il est également nécessaire d'analyser les interactions entre les différents projets, en s'interrogeant sur leur priorisation et leur compatibilité. Tout cela, afin de pouvoir les resituer dans un contexte d'enjeux plus généraux, en lien avec le développement durable des territoires et la transition écologique et agro-alimentaire.*

Reprenons brièvement la chronologie du sujet. Il s'agissait dans un premier temps d'étudier les enjeux et freins de l'approvisionnement de la RHF, pour les producteurs de la PDV dans le contexte actuel.

Différentes méthodes facilitant le rapprochement entre production et consommation ont été étudiées. Sur le territoire de la PDV, aucune solution de regroupement de l'offre dans le but de fournir la RHF ne semble réellement pertinente. Créer une plateforme de regroupement ou un atelier de transformation « à grande échelle » demande des investissements importants et n'est pas réellement issu de la demande des producteurs de la PDV. Les territoires voisins tels que Terre & Cité, Seine Aval ou Plaine d'Avenir, auraient beaucoup plus d'intérêt à mettre de tels projets en œuvre, puisqu'une grande partie de leurs agriculteurs en verraient l'utilité, et que certains de ces territoires disposent de fonds européens LEADER donc de moyens conséquents pour financer ces projets. Par ailleurs, ces derniers seraient bien entendu accessibles aux quelques producteurs de la PDV que cela intéresserait.

Ainsi, l'instauration, dans l'immédiat, des filières de proximité avec la RHF semble prématurée pour des raisons de volumes/prix des productions, d'organisation et d'intérêt pour les différents partis. Néanmoins, des actions préparatoires d'un tel rapprochement, à l'avenir, sont possibles.

Pour rapprocher, à terme, l'agriculture (dans sa globalité) de l'alimentation sur la PDV, il conviendrait en premier lieu, de viser la restauration « en foyer », c'est à dire, les particuliers. En effet, mis à part les céréaliers, l'actuelle vocation de l'agriculture sur ce territoire est d'approvisionner la population, par la vente directe notamment (mis à part les céréaliers). Des projets de facilitation de l'accès à l'offre locale pour les habitants de la Plaine, peuvent donc être envisagés. On citera notamment des magasins de producteurs (dépôt des produits et rotations pour la vente, ou coopératives pour particuliers) mais aussi les plateformes de commande sur internet. Ces projets pourraient être associés à des ateliers de transformation (surgélation, mise en conserve, préparations...), afin de permettre aux producteurs de vendre leurs surplus en direct, hors saison.

Le sujet du mémoire étant ciblé sur l'approvisionnement de la RHF, il convenait de sélectionner des projets plus spécifiques, pouvant convenir à un groupe d'adhérents (producteurs ou élus) suffisamment élargi, pour que des démarches soient engagées. Les 3 projets menés au cours de ces 6 mois de stage portaient respectivement sur la filière légumes secs, la création d'une Foody Box et la création d'une cuisine centrale. Ils ont été choisis pour leur pertinence dans le contexte actuel, tant, pour les agriculteurs, que pour les consommateurs et le territoire. Le tableau 14 résume les intérêts, l'état d'avancement et les perspectives de chaque projet.

Tableau 13 : Tableau récapitulatif des intérêts, enjeux et perspectives pour les 3 projets menés au cours du stage.

	Public touché	Acteurs principaux du développement	Intérêt producteurs de la PDV	Intérêt pour le public touché	Rôle association	Etat d'avancement	Perspectives
<b>Filière Légumes secs des Yvelines</b>	Convivés de la RHF francilienne se fournissant chez les grossistes acheteurs.	Agriculteurs en grande culture dans les Yvelines.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Améliore la qualité des sols et allonge les rotations.</li> <li>- Rémunération intéressante.</li> <li>- Valorisation de différentes agricultures vertueuses.</li> <li>- Débouché sécurisé en volumes et prix.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Lentilles locales et de qualité dans l'alimentation des convivés.</li> <li>- Réponse aux critères de la loi Egalim pour les gestionnaires.</li> <li>- Compétitivité des grossistes qui élargissent leur gamme locale.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mise en lien des acteurs.</li> <li>- Accompagnement des démarches administratives pour la relocalisation d'un atelier de transformation.</li> <li>- Demandes de subventions ?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Récolte 2019 réalisée, en attente du compte.</li> <li>- Lentille dure à récolter car très basse.</li> <li>- Possible étude pour montrer que lentille : CBNI</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Fixer prix avec les grossistes.</li> <li>- Evaluer la capacité d'évolution de la filière.</li> <li>- Trouver organismes financeurs pour l'atelier.</li> </ul>
<b>Foody Box Plaine de Versailles</b>	Particuliers en direct chez les producteurs ou via offre par collectivité ou comité d'entreprise.	Artisans fournisseurs de la box, Foody Master, Plaine de Versailles, Revendeurs de la box.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mise en visibilité des productions artisanales.</li> <li>- Débouché nouveau et grosses commandes possibles.</li> <li>- Projet collectif, organisation d'un réseau.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Connaissance des productions locales.</li> <li>- Offre personnalisable si grosse commande.</li> <li>- Disponibilité en ligne possible.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Dépôt pour les fournisseurs et revendeur des box.</li> <li>- Suivi des ventes et prépa de commandes.</li> <li>- Communication autour du produit.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Attente de l'apport de stock par les fournisseurs.</li> <li>- Mise en place de com.</li> <li>- Indiquer les distributeurs sur site PDV.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- En attente de grosses commandes.</li> <li>- Développer autre box si première a du succès.</li> </ul>
<b>Cuisine centrale Gally Mauldre</b>	Convivés de la RC sur la communauté de communes Gally Mauldre.	Les Elus de la communauté de commune Gally Mauldre.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Possibilité de fournir la RC dans des circonstances favorables (installations spécifiques, cahiers des charges adaptés, rémunérations viables).</li> <li>- Possibilité d'installation d'un maraîcher à la ferme en régie.</li> <li>- Mise en visibilité des productions auprès des consommateurs.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Alimentation de qualité pour les convivés de la collectivité.</li> <li>- Sensibilisation des enfants et des parents aux enjeux actuels et futurs liés à l'alimentation.</li> <li>- Compréhension de la dynamique de transition écologique du territoire.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Recherche de producteurs fournisseurs et de contacts d'intérêt (bureaux d'étude...)</li> <li>- Connaissance des terrains et des disponibilités.</li> <li>- Possible recherche de subventions.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- A l'état de projet, commencer dépend des élus.</li> <li>- Information du président de l'intercom.</li> <li>- Contact des agriculteurs pour connaître leur motivation.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mise en place d'une étude pour le budget CC.</li> <li>- Recherche d'un terrain pour la CC.</li> <li>- Choisir et faire préempter un terrain pour la ferme en régie.</li> </ul>

Afin de comprendre plus précisément les enjeux de chacun des projets, il a été choisi de réaliser des diagrammes SWOT, mettant en évidence les forces, les faiblesses, les opportunités et les menaces qui marquent le développement de chacun des projets, dans le contexte spécifique de la Plaine de Versailles.

#### Diagramme SWOT - Filière Lentilles

Forces	Faiblesses
Céréaliéristes motivés par la démarche. Issu d'une réelle demande en produits locaux dans la RC.	Transformation à sous-traiter. Grossistes exigeants sur le prix. Difficulté de la culture car imprévisible.

Diversité de débouchés possibles (possible de vendre en direct).	
Opportunités	Menaces
Soutien de la part de la Région, et du CETA pour l'accompagnement de la création de filières locales. Possibilités d'obtenir des aides importantes si volonté de faire un atelier de nettoyage. Groupes de restauration ouverts sur la mise en place de contrats à long terme.	Fort potentiel de croissance mais concurrence possible si faible visibilité sur les volumes nécessaires. Possibilité de concurrence d'autres producteurs franciliens ou normands, « locaux » pour les grossistes, et avec les produits labellisés, certifiés...

### Diagramme SWOT - Foody Box PDV

Forces	Faiblesses
Producteurs géographiquement proches et système pratique pour les différents acteurs. Possibilité d'achat sur internet via un des revendeurs. Mise en visibilité d'une box sur le site de la PDV.	Peu de visibilité dans des magasins fréquentés. Marge faible pour les producteurs donc faible attractivité pour des revendeurs dont la démarche est commerciale. Box chère et peut être peu adaptée au public jeune auquel elle se destine. Compétition entre les producteurs réalisant les mêmes produits.
Opportunités	Menaces
Visibilité pour Foodymaster et pour la box pour les clients de Foodymaster. Possibilité de varier les box si le concept fonctionne ou pour grosses commandes. Grosses commandes possibles (la DDT semblait intéressée pour Noël). Bassin de commercialisation aisé donc favorise la consommation.	Possibilité de fonctionnement de la box Apéro, mais plus forcément d'intérêt après l'été. Clientèle d'une fois...

### Diagramme SWOT - Cuisine centrale d'intercommunalité

Forces	Faiblesses
Territoires alentours productifs en fourniture de fruits et maraichage plein champ (Seine Aval). Subventions possibles pour la construction de la CC (Etat, région...). Aides possibles pour la ferme en régie et SAFER peut aider pour l'obtention du terrain.	Gros investissement et mise en place sur le temps long. Offre ultra locale limitée, le scénario d'approvisionnement dépend de la ferme en régie car le maraichage diversifié en PDV n'est pas en mesure de fournir la RC. Augmentation du budget en matières premières possible.
Opportunités	Menaces
Bassin de consommation sensible à l'alimentation des enfants. Toutes les communes sont sérieusement motivées pour avoir de la nourriture de qualité dans la RC. Implique une transition alimentaire, ce qui limite l'augmentation du budget en matières premières. Possibilité d'adapter l'agriculture sur le territoire pour favoriser l'approvisionnement en produits locaux en RC. Réduction du gaspillage alimentaire (→ Economies) grâce aux produits de qualité et aux méthodes de service.	Possibilité de rejet par les habitants de la ferme en régie car nécessité d'employer des maraichers, (→ augmentation d'impôts). Attention au terrain choisi pour la ferme en régie, le bio implique la présence potentielle de nuisibles (problèmes de campagnols récents sur terrains de l'interco). Risque de difficulté pour la conservation des produits de la ferme en régie car nécessité de surgélation, ce qui implique procédures et dépenses énergétiques élevées.

Les diagrammes SWOT révèlent la spécificité de chaque projet, car on peut remarquer que les opportunités et menaces ne se croisent en aucun cas. En effet, les trois projets tendent à mettre en proximité l'agriculture de la PDV et la RHF, mais ont un impact à différents niveaux d'action. La filière lentille affecte directement les orientations agricoles du territoire, le projet de coffret Plaine de Versailles a un objectif primordial de sensibilisation au local, et l'établissement d'une cuisine centrale permettrait de transformer les pratiques et l'approvisionnement en

RC, en fin de chaîne. Ces projets sont indépendants dans leur réalisation mais peuvent interagir (positivement surtout) de la façon suivante (figure 13) :

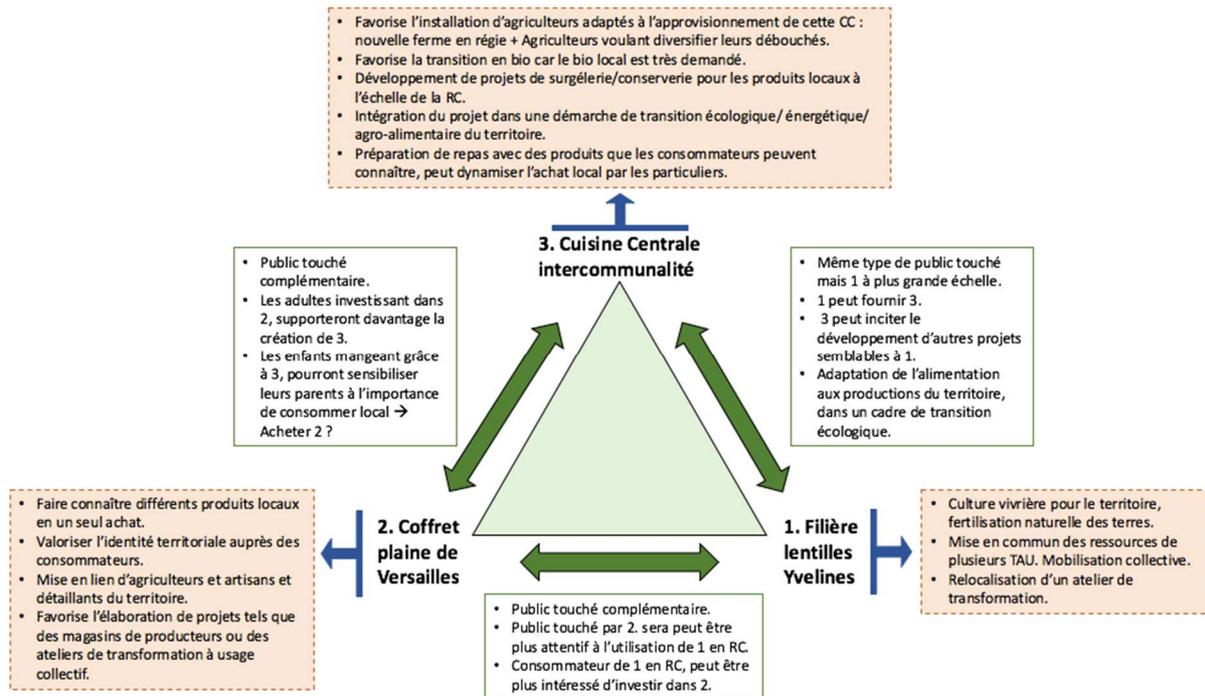


Figure 13 : Triangle des interactions entre les différents projets et leur impact sur le territoire.

Les projets semblent donc complémentaires, mais se jouent à des échelles temporelles très différentes : quelques mois suffisent au lancement de la Foody Box, une année est nécessaire pour la mise en place du groupement d'agriculteurs pour la production et la vente de la lentille, et plusieurs années s'écouleront entre le moment où la communauté de communes décidera de mettre en œuvre le projet et le moment où la cuisine centrale sera fonctionnelle et approvisionnée localement. Il s'agit cependant d'initiatives à mener sur le long terme. En effet, chaque projet dispose de perspectives variées et d'objectifs de plus longue durée, telles que la création de nouveaux modèles de Foody Box, la réalisation de l'atelier de tri et ensachage de la lentille, ou encore la mise en place d'une petite coopérative où les producteurs de la PDV apporteraient leurs surplus pour fournir la cuisine centrale...

Il ne semble pas y avoir d'interactions négatives entre les projets. En effet, ils ne dépendent ni des mêmes acteurs initiateurs ni des mêmes opportunités. La réalisation d'un d'entre eux ne met donc pas en péril la réalisation d'un autre. Ils affectent un public similaire mais à différents niveaux, pour l'intégration d'une même cause, positive d'un point de vue environnemental et social.

D'après les conclusions précédentes, les trois projets sont tout à fait compatibles et peuvent être développés en même temps. Mais qu'en est-il de leur priorité pour le territoire ?

On peut penser qu'agir en premier lieu sur la fin de la chaîne, avec d'autres projets de cuisines centrales, ou une volonté de maîtrise de l'approvisionnement de la RC par les communes, permettrait de rassurer les agriculteurs sur le débouché que cela constitue. Moyennant quelques évolutions (aménagement des cuisines centrales pour la réception et l'utilisation de produits frais et en direct par ex.), fournir la RHF ne serait plus synonyme de faible viabilité... Les producteurs de la PDV pourraient devenir plus enthousiastes à l'idée de consacrer une partie de leur production à la RC, d'autant plus que leur visibilité peut ainsi augmenter de manière exponentielle.

Ces projets ne font pas d'ombre aux pratiques agricoles et commerciales actuelles. C'est d'ailleurs pour cela qu'il conviendrait que d'autres projets similaires se développent avant de pouvoir agir de manière plus globale pour la mise en proximité de l'agriculture et de la RHF. On pourrait alors voir se développer davantage de filières locales, ou des organisations inter producteurs permettant d'optimiser la logistique ou l'approvisionnement de plus gros volumes. Soutenir le développement de ces initiatives est une des missions de l'association Plaine de Versailles, mais leur mise en œuvre dépend exclusivement des agriculteurs ou des élus impliqués, acteurs décisifs des projets.

Concernant les 3 projets en cours, prioriser un projet par rapport à un autre n'aurait pas de sens, car la filière lentille est totalement indépendante du projet de Foody Box, et les deux sont déjà relativement bien avancés. Il conviendrait donc d'initier la partie pratique du développement d'une cuisine centrale car il s'agit de l'aspect

manquant sur le territoire : l'adaptation de la fin de la chaîne, permettant dans une certaine mesure d'orienter l'offre locale.

En omettant le contexte d'avancement actuel, il conviendrait de favoriser le développement de ce type de projet (cuisines centrales, adaptation de la RHF...) dans un premier temps. En effet, la demande en produits locaux est accrue mais les conditions sont peu arrangeantes pour les fournisseurs potentiels. En parallèle, certaines productions de la PDV pourraient faire l'objet de création de filière (autres légumes secs, fruits...). Cela, à moins large échelle que la filière lentilles, certes, mais il s'agit de favoriser les dynamiques collectives telles que l'utilisation d'un atelier de transformation ou la création d'un magasin de producteur, initiatrices de dynamiques de plus grande ampleur.

Tout au long du processus, des projets de communication tels que celui de la Foody Box permettront de mettre en avant une identité territoriale propre à la Plaine de Versailles. Il s'agit en effet d'un projet d'accompagnement à la transition alimentaire, affectant directement les particuliers, à plus ou moins large échelle, et développe leur goût pour le local donc l'importance accordée aux qualités de leur alimentation en RHF.

Ces trois projets ont des objectifs spécifiques, mais sont intimement liés pour la cause du « manger local ». La mise en proximité de l'agriculture et de l'alimentation est un objectif primordial du développement durable (DD) d'un territoire. La figure 14 réintègre l'objet de ce mémoire dans triangle créé par les trois piliers du développement durable (économique, social, environnement) de la Plaine de Versailles.

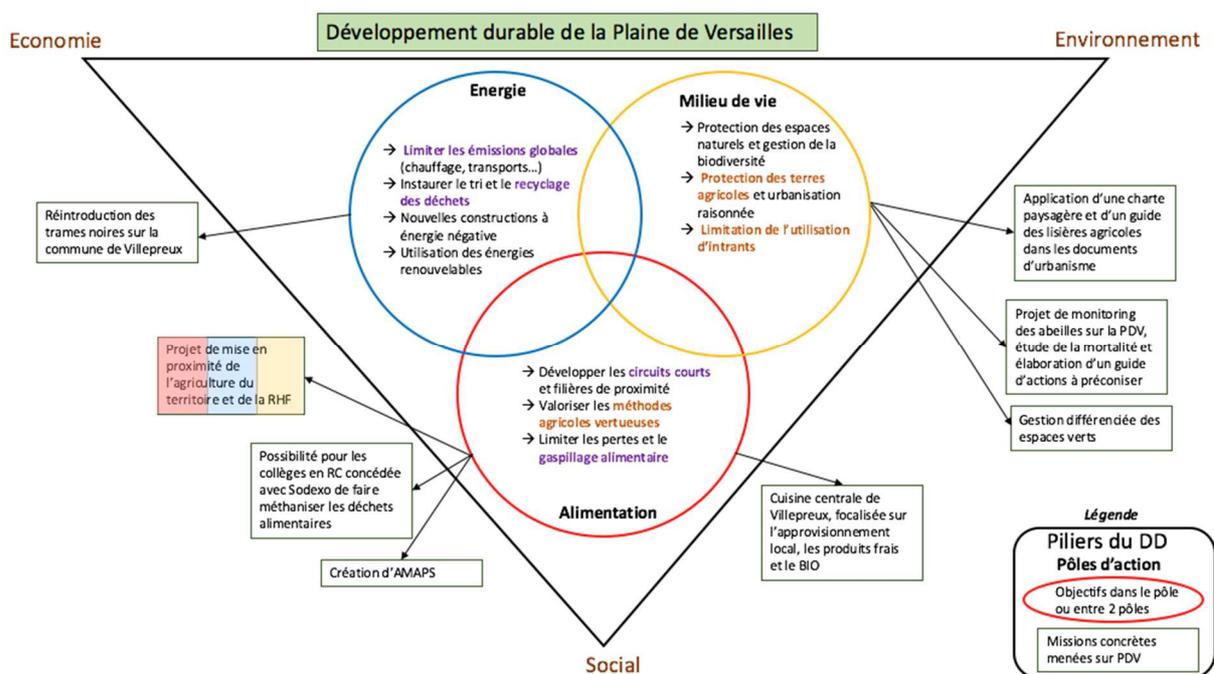


Figure 14 : Mise en perspective du stage dans la dynamique de développement durable de la plaine de Versailles.

Dans un contexte d'évolution rapide des pratiques, de l'environnement et des mentalités, les territoires tendent de plus en plus à s'adapter aux nouveaux enjeux écologiques et objectifs du développement durable. Cette figure permet de distinguer les trois piliers du développement durable, ainsi que trois pôles d'action principaux (alimentation, milieu de vie, énergie), choisis arbitrairement, qui se recoupent, et dans lesquels figurent différents objectifs, intrinsèques au pôle ou multi domaine. De ces pôles d'action sont issus différents projets concrets menés sur la PDV, dont cette étude de la mise en proximité de l'agriculture et de la RHF. Cette étude présente des aspects en lien avec les trois pôles d'action, et les projets qui en découlent affectent indépendamment les 3 piliers du développement durable. Les objectifs communs aux 3 projets, ayant une incidence sur le DD de la PDV sont résumés dans la figure ci-dessous.

Projets concrets menés sur la PDV

Objectifs en lien avec les différents pôles mais reliés aux piliers du DD correspondant

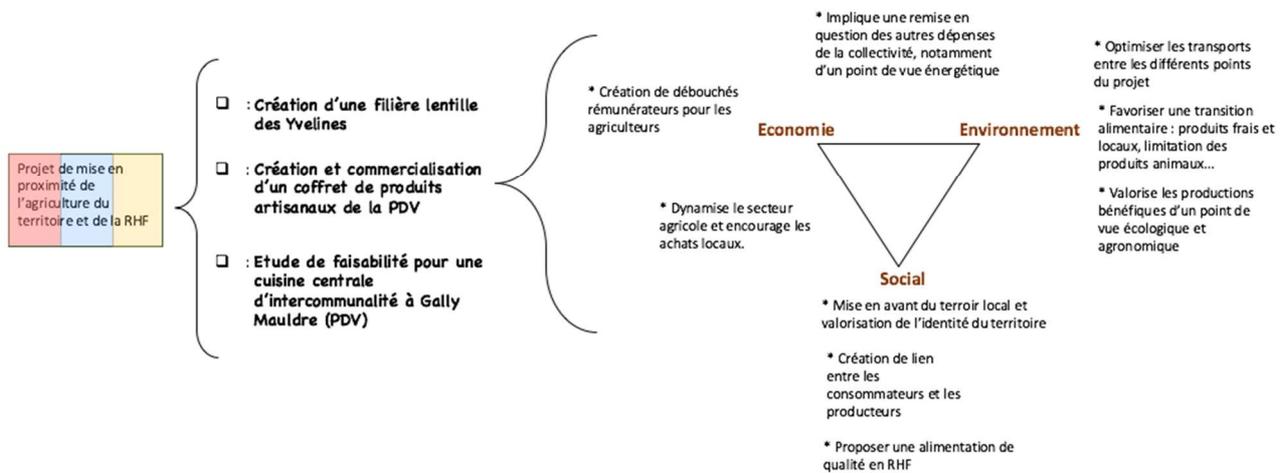


Figure 15 : Visualisation des objectifs communs au 3 projets menés, et leur rapport aux piliers du développement durable de la PDV.

Cette étude multi polaire a permis de lancer des projets favorisant différents aspects développement durable de la Plaine de Versailles. Il s'agit de la vocation que toute démarche d'aménagement du territoire devrait avoir. En effet, si un des piliers est négligé, le projet peut plus facilement interagir négativement avec son milieu d'implémentation. Lorsqu'il est impossible d'affecter positivement les 3 directives du DD, des mesures de compensation peuvent être engagées. L'association Plaine de Versailles a pour but d'entretenir l'enthousiasme pour des projets complets et de mettre en lien les acteurs des différents domaines, afin que d'autres dynamiques émergent et que le territoire s'adapte petit à petit aux enjeux de demain.

## Références et bibliographie :

### Sites de références et documentation :

- [1] « Agriculture – Une plateforme logistique de produits locaux « Sur le Champ ! » ouvrira à Chartres, au printemps ». [www.lechorepublicain.fr](http://www.lechorepublicain.fr), 17 janvier 2019. Disponible sur internet : [https://www.lechorepublicain.fr/chartres-28000/actualites/une-plateforme-logistique-de-produits-locaux-sur-le-champ-ouvrira-a-chartres-au-printemps\\_13109485/](https://www.lechorepublicain.fr/chartres-28000/actualites/une-plateforme-logistique-de-produits-locaux-sur-le-champ-ouvrira-a-chartres-au-printemps_13109485/) [consulté le 10 avril 2019].
- [2] Afterres 2050, 2016. *Afterres2050, le scénario 2016*. Disponible sur internet : <https://afterres2050.solagro.org/a-propos/le-projet-afterres-2050/> [consulté le 16 juillet 2019].
- [3] Agrilocal 28. Disponible sur internet : <https://www.agrilocal28.fr> [consulté à plusieurs reprises pendant le stage].
- [4] AGROBIO Basse-Normandie, 2015. *Références techniques, économiques et sociales en maraichage biologique diversifié*. Disponible sur internet : <http://www.agriculturepaysanne.org/files/LIVRET-MARAICHAGE-LIGHT.pdf> [consulté le 22 juillet 2019].
- [5] Assises de la Transition Écologique et Citoyenne, 2018. *La Régie agricole de Mouans-Sartoux pour alimenter en bio les cantines scolaires*. Disponible sur internet : <https://at06.eu/la-regie-agricole-de-mouans-sartoux-pour-alimenter-en-bio-les-cantines-scolaires/> [consulté le 29 juillet 2019].
- [6] BVC expertise, sécurité alimentaire, 2014. *La congélation en restauration*. Disponible sur internet : <http://www.securite-alimentaire.com/actualites/congelation-restaurant-hygiene-reglementation> [consulté le 23 juillet 2019].
- [7] Communauté de Communes Gally-Mauldre, 2019. Disponible sur internet : <http://www.cc-gallymauldre.fr/index.php> [consulté à plusieurs reprises pendant le stage].
- [8] Direction Régionale de l'Alimentation de l'Agriculture et de la Forêt de Rhône-Alpes, 2011. *Favoriser une restauration collective de proximité et de qualité*. Disponible sur internet : [http://driaaf.ile-de-france.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/Favoriser\\_une\\_restaurant\\_collective\\_de\\_proximite\\_et\\_de\\_qualite\\_cle885e52.pdf](http://driaaf.ile-de-france.agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/Favoriser_une_restaurant_collective_de_proximite_et_de_qualite_cle885e52.pdf) [consulté le 16 juillet 2019].
- [9] Documentation Base Carbone. Disponible sur internet : [http://www.bilans-ges.ademe.fr/documentation/UPLOAD\\_DOC\\_FR/index.htm?electromenager.htm](http://www.bilans-ges.ademe.fr/documentation/UPLOAD_DOC_FR/index.htm?electromenager.htm) [consulté le 18 juillet 2019].
- [10] Foodymaster. « *Foodymaster – Boîtes locales et événements gourmands en île de France* ». Disponible sur internet : <https://www.foodymaster.com> [consulté à plusieurs reprises pendant le stage].
- [11] Groupement SAFER – CAIF – CRPF – Biotope, janvier 2018. *Rapport de mission : Diagnostic agricole et forestier GPS&O*. 133 p. <https://api-site.paris.fr/images/73606> [consulté le 20 avril 2019].
- [12] I Grec. Disponible sur internet : <https://i-grec.fr> [consulté à plusieurs reprises pendant le stage].
- [13] InPACT Poitou-Charentes, 2011. *Structure des charges des ateliers maraichage en circuits courts*. Disponible sur internet : [http://www.reseauccpc.org/IMG/pdf/4\\_maraichage\\_inpactpc\\_charges.pdf](http://www.reseauccpc.org/IMG/pdf/4_maraichage_inpactpc_charges.pdf) [consulté le 19 juillet 2019].
- [14] Lefebvre T., Jan A., 2019. *Atelier 4 : Restauration collective*. Paris, Réseau Rural, 92 p. [diffusé le 16/07/2019].
- [15] Mairie de Paris, 2015. « *Plan Alimentation Durable 2015-2025* ». 92 p.
- [16] Ministère de l'Agriculture, de l'Agroalimentaire et de la Forêt & Direction des Achats de l'Etat, octobre 2016. *Guide LOCALIM, Acheter autrement en restauration collective*.

- [17] Nos Petits Mangeurs. *La congélation réussie des légumes*. Disponible sur internet : <http://www.nospetitsmangeurs.org/la-congelation-reussie-des-legumes/> [consulté le 19 juillet 2019].
- [18] Plaine de Versailles, 2019. Disponible sur internet : <https://www.plainedeversailles.fr> [consulté à plusieurs reprises pendant le stage].
- [19] Rague A., Hicks A., Pirard N., 2018. *Quelle possibilité de structuration d'une ou de filières d'approvisionnement de la restauration et de l'hôtellerie d'Ile de France à partir des territoires agri urbains de la Plaine de Versailles et du Plateau de Saclay ?* Projet d'ingénieur, Paris, AgroParisTech, 47p.
- [20] Région Languedoc Roussillon & ENERTECH, 2009. *Etude de consommations électriques de la cuisine du lycée Jules Guesde* (Montpellier). 49 p.
- [21] Richard L., Cahier des Clauses Techniques Particulières, 2017. Fourniture et service de repas destinés à la restauration des collectivités membres.
- [22] Rouchard S., 4 juin 2018. « La cantine bio de Mouans-Sartoux nourrit bien élèves et paysans ». *Reporterre, le quotidien de l'écologie*. Disponible sur internet : <https://reporterre.net/La-cantine-bio-de-Mouans-Sartoux-nourrit-bien-eleves-et-paysans> [consulté le 27 juillet 2019].
- [23] Toublanc M., Poulot M., 2018. Dossier thématique n°17 – Paysage et agriculture « Les territoires agriurbains en IDF : entre paysage ordinaire, paysage agricole et paysage alimentaire ? ». *Projets de paysages*, Disponible sur internet : [https://www.projetsdepaysage.fr/les\\_territoires\\_agriurbains\\_en\\_le\\_de\\_france\\_entre\\_paysage\\_ordinaire\\_paysage\\_a\\_gricole\\_et\\_paysage\\_alimentaire\\_#citation](https://www.projetsdepaysage.fr/les_territoires_agriurbains_en_le_de_france_entre_paysage_ordinaire_paysage_a_gricole_et_paysage_alimentaire_#citation) [consulté le 27 aout 2019]
- [24] Weill A., Duval J., Équiterre, 2009, Tous droits réservés. Module 3, Planification des cultures – Chapitre 3, « Planification des superficies de légumes nécessaires », manuscrit *du Guide de gestion globale de la ferme maraichère biologique et diversifiée*. Disponible sur internet : [https://www.agrireseau.net/agriculturebiologique/documents/MARAI\\_Chapitre\\_3\\_Rendements.pdf](https://www.agrireseau.net/agriculturebiologique/documents/MARAI_Chapitre_3_Rendements.pdf) [consulté le 15 juillet 2019].

### Références complémentaires :

- Solagro, mars 2015. *Diagnostic des filières de légumineuses à destination de l'alimentation humaine en France – Intérêt environnemental et perspectives de développement*. Disponible sur internet : [https://solagro.org/images/imagesCK/files/publications/f12\\_diagnosticlegumineusesalim.pdf](https://solagro.org/images/imagesCK/files/publications/f12_diagnosticlegumineusesalim.pdf) [consulté le 20 mars 2019].
- Département des Yvelines, 2014. *Fiche projet "Flins/Les Mureaux : première légumerie bio d'Ile-de-France"*. Disponible sur : <https://www.yvelines.fr/projet/flins-les-mureaux-premiere-legumerie-bio-dile-de-france/> [consulté à plusieurs reprises pendant le stage].
- Etudes économiques du CTIFL, 2018. *Les fruits et légumes frais en restauration hors domicile, état des lieux 2016 – Evolution depuis 2011*. 181 p.
- France AgriMer, 2016. *Les filières fruits et légumes frais et transformés, données 2014*. 96 p.
- IAU – Synthèse, décembre 2015. Les filières courtes de proximité au sein du système alimentaire francilien. Disponible sur internet : [https://www.iau-idf.fr/fileadmin/NewEtudes/Etude\\_1222/Synthese\\_les\\_filiere\\_courtes\\_de\\_proximite.pdf](https://www.iau-idf.fr/fileadmin/NewEtudes/Etude_1222/Synthese_les_filiere_courtes_de_proximite.pdf) [consulté le 14 mars 2019].
- Lessirard J., Perret A., Patier C., Richard M.A., Janvier 2017. *Sociétés de restauration collective en gestion concédée, en restauration commerciale et approvisionnement de proximité*. Rapport CGAAER n°16060.

## **Interviews :**

Andro T., 2019, gestionnaire de la cuisine centrale de Trappes, rencontres et appels pour l'approvisionnement en pommes de la PDV, 03/2019.

Beugnot N., 2019 directrice du CROUS de Versailles, échanges lors de la journée de la production locale de Terre Azure le 09/04/2019.

Breuzin J., 2019, fondateur de Foodymaster, première rencontre le 01/04/2019.

Chegard L., 2019, chargée de projets ressource en eau à Suez France, interview le 20/07/2019.

Chevalier F., 2019, gestionnaire de la cuisine centrale de Moissy Cramayel, interview le 13/06/2019.

Cottureau S., 2019, responsable achats à la PVM (Vivalya), interview le 04/04/2019.

Croisard C., 2019, responsable achats Ile de France chez Elior, rencontre filière lentilles le 29/03/2019.

Dion C., 2019, chef de service agronomie à la chambre d'agriculture Ile de France, interview le 26/07/2019.

Fortin M., 2019, stagiaire sur Plaine d'Avenir, interview le 03/06/2019.

Fournage S., 2019, stagiaire sur Seine Aval, interview le 03/06/2019.

Gestionnaire de la cuisine centrale de Maule, interview le 23/04/2019.

Gratreau D., 2019, responsable du service espaces verts propreté, interviews le 13/06/2019 et le 26/07/2019.

Guérin O., Adjointe au maire de Noisy le Grand, interview le 15/03/2019.

Guerinet-Tourteaux C., 2019, acheteur régional chez Sodexo, rencontre filière lentilles le 26/03/2019.

Hazand J.J., 2019, consultant pour la ville de Palaiseau, interviews le 25/03/2019 et le 03/08/2019.

Hure P., 2019, délégué Plaine de Versailles pour la commune des Clayes-sous-Bois, interview le 18/03/2019.

Kervella A.S., 2019, stagiaire projet Agrige, interview le 30/04/2019.

Khenafou F., 2019, responsable filières alimentaires du pôle économie et filière de la chambre d'agriculture Ile de France, interview le 10/04/2019.

Lapouge P., 2019, président de la délégation régionale RESTAU'CO Ile de France, rencontres régulières.

Loisel P., 2019, Maire de Feucherolles et Président de l'association Plaine de Versailles, rencontres régulières.

Martinet C., 2019, chargée de mission agriculture locale et circuits courts à Saint Quentin en Yvelines, rencontres 03/2019.

Morelle L., 2019, responsable scolaire, péri scolaire et innovation à la mairie de Villepreux, 03/2019 et 08/2019.

Morizeau L., 2019, responsable du projet Sur le Champ, interview le 04/04/2019.

Oudard B., 2019, producteur de pommes en Seine et Marne, interview téléphonique le 26/03/2019.

Pain P., 2019, président de l'Union des Métiers de l'Industrie et de l'Hôtellerie, plusieurs échanges.

Pratique C., 2019, directrice de l'Ibis Styles de Vélizy, interview le 20/03/2019.

Wiplier S., 2019, responsable développement chez Sodexo, interview le 31/07/2019.

Thevenet D., 2019, gestionnaire de la cuisine centrale de Lons le Saunier, interview le 23/04/2019.

## **Evénements et réunions d'intérêt :**

Assemblée Générale PDV 15/05/2019.

Atelier réseau Rural 16/06/2019.

Collèges des agriculteurs 08/04/2019.

Groupe de travail (GT) économie et filières 04/07/2019.

Groupe de Travail SQY VGP 01/04/2019.

GT alimentation durable à l'Agglomération SQY 01/04/2019.

GT distribution logistique RHF 14/05/2019 et 12/07/2019.

Rencontre Bazainville CETA lentilles 06/05/2019.

Rencontre Café débat Restau'co 25/03/2019.

Réunion Cuisine Centrale sur Gally Mauldre 23/04/2019 et 20/07/2019.

Réunion du 3<sup>e</sup> collège le 13/03/2019.

Réunion filière légumes secs des Yvelines 13/06/2019.

Réunion présentation FoodyBox PDV 18/06/2019.

Salon de la restauration collective en gestion directe 17/04/2019.

Séminaire de Thoiry 10/04/2019.

Journée de la Production Locale de Terre Azure le 09/04/2019.

## Liste de contacts utiles :

**Mme DE NAUROIS** : Animatrice Plaine de Versailles (maitre de stage 1) :

[animationplainedeversailles@yahoo.fr](mailto:animationplainedeversailles@yahoo.fr).

**Mme MARTINEZ** : Animatrices Plaine de Versailles (maitre de stage 2) : [animationplaine2@yahoo.fr](mailto:animationplaine2@yahoo.fr).

**Mr HUBERT** : Agriculteur fondateur de la filière Légumes Secs des Yvelines : [christianhubert78@gmail.com](mailto:christianhubert78@gmail.com).

**Mme CHEGARD** : Chargée de projets ressource en eau chez SUEZ : [laetitia.chegard@suez.com](mailto:laetitia.chegard@suez.com).

**Mme MARTINET** : Chargée de mission développement durable à la communauté d'agglomération Saint Quentin en Yvelines : [claire.martinet@sqy.fr](mailto:claire.martinet@sqy.fr).

**Mme SIMON** : Cheffe de Service économie et filières à la chambre d'agriculture IDF :

[elise.simon@idf.chambagri.fr](mailto:elise.simon@idf.chambagri.fr).

**Mme KHENAFOU** : Responsable filières alimentaires au service économie et filières de la chambre d'agriculture IDF : [fatna.khenafou@idf.chambagri.fr](mailto:fatna.khenafou@idf.chambagri.fr).

**Mr LIMARE** : Conseiller technique de l'équipe grandes cultures de la chambre d'agriculture IDF :

[bertrand.limare@idf.chambagri.fr](mailto:bertrand.limare@idf.chambagri.fr).

**Mr DION** : Chef de Service Agronomie à la Chambre d'Agriculture IDF : [christophe.dion@idf.chambagri.fr](mailto:christophe.dion@idf.chambagri.fr).

**Mr BREUZIN** : Fondateur de Foodymaster : [jeremybreuzin@gmail.com](mailto:jeremybreuzin@gmail.com).

**Frigoriste SYCCAS** : Numéro d'un commercial : 06 01 26 00 74.

**Frigoriste IDFC** : Mr DELCAMBRES (commercial) : 06 17 96 65 65.

**Société ALMA consulting** : Bureau d'étude pour l'installation de cuisines de grande taille :

<https://www.almaconsulting.fr/>, [lcavin@almaconsulting.fr](mailto:lcavin@almaconsulting.fr).

**Mr HAZAN** : Chargé de mission de l'association des directeurs de restauration territoriale AGORES, travaille actuellement sur l'approvisionnement local de la restauration collective pour la ville de Palaiseau (91) :

[jeanjacqueshazan@gmail.com](mailto:jeanjacqueshazan@gmail.com).

**Mr CHEVALIER** : Responsable de la cuisine centrale de Moissy CRAMAYEL : [f.chevallier@ville-](mailto:f.chevallier@ville-moissycramayel.fr)

[moissycramayel.fr](mailto:f.chevallier@ville-moissycramayel.fr).

**Mme MORELLE** : Responsable scolaire, périscolaire et développement : [laurence.morelle-losson@villepreux.fr](mailto:laurence.morelle-losson@villepreux.fr).

**Mr WIPLIER** : Responsable développement chez Sodexo : [Sylvain.WIPLIER@sodexo.com](mailto:Sylvain.WIPLIER@sodexo.com).

**Mr LOISEL** : Président de l'association Plaine de Versailles et Maire de Feucherolles : [metalpat@wanadoo.fr](mailto:metalpat@wanadoo.fr).

**Mr BALLARIN** : Maire de Crespières : [aballarin@mairie-crespieres.fr](mailto:aballarin@mairie-crespieres.fr).

**Mme TABARY** : Responsable scolaire de la commune de Crespières : [agnes@tabary.net](mailto:agnes@tabary.net).

## Table des annexes :

<b>Annexe 1</b> : Conclusion du projet d'ingénieur préalable : « possibilité de structuration d'une ou de filières d'approvisionnement de la restauration et de l'hôtellerie d'IDF, à partir des territoires agriurbains de la Plaine de Versailles et du Plateau de Saclay » [19].	69
<b>Annexe 2</b> : Mettre en proximité l'agriculture de la PDV et l'alimentation (particuliers), quelles opportunités et quels projets favoriser ?	69
<b>Annexe 3</b> : Fiche de présentation de la lentilles des Yvelines.	74
<b>Annexe 4</b> : Liste des producteurs en grande culture souhaitant rejoindre la filière légumes secs des Yvelines.	75
<b>Annexe 5</b> : Calculs de l'investissement et de la rentabilité d'un outil de tri et ensachage de la lentille	76
<b>Annexe 6</b> : Explication des calculs d'investissement.	78
<b>Annexe 7</b> : Compte rendu de recherches sur la possibilité de considérer la lentille comme une culture a bas niveaux d'intrants.	79
<b>Annexe 8</b> : Possibilité d'application de ce concept de filières à d'autres productions de la PDV pour la RC	81
<b>Annexe 9</b> : Etude préalable des opportunités pour commercialiser les produits transformés de la PDV, en RHF.	82
<b>Annexe 10</b> : Fiche d'organisation et de lancement de la foody box PDV	84
<b>Annexe 11</b> : Producteurs de la PDV en mesure de fournir une potentielle cuisine centrale.	85
<b>Annexe 12</b> : Mercuriale des arboriculteurs sur la PDV (extrait).	87
<b>Annexe 13</b> : Critères de choix d'un scénario préférentiel pour l'approvisionnement de la cuisine central	87
<b>Annexe 14</b> : Compte rendu de discussions avec F. Chevalier et D. Gratreau à propos de la cuisine centrale de Moissy Cramayel et de la ferme en régie.	89
<b>Annexe 15</b> : Freins et perspectives d'évolution pour la ferme en régie de Moissy Cramayel	91
<b>Annexe 16</b> : Informations sur la surgélation, pour les légumes d'une ferme en régie.	92
<b>Annexe 17</b> : Informations sur les prestations d'assistance technique de Sodexo.	93
<b>Annexe 18</b> : Résumé des investissements et dépenses liées a la mise en place d'une CC et d'une ferme en régie.	93

## Annexes :

### **Annexe 1 : Conclusion du projet d'ingénieur préalable : « Possibilité de structuration d'une ou de filières d'approvisionnement de la restauration et de l'hôtellerie d'IDF, à partir des territoires agriurbains de la Plaine de Versailles et du Plateau de Saclay » [19].**

#### **Conclusion du projet d'ingénieur**

Lors de la première phase de projet, nous avons pu répertorier et mieux visualiser l'ensemble de l'offre des agriculteurs membres des associations et intéressés par le projet. De par la diversité des systèmes d'exploitations que nous avons, découle une offre très riche qui peut satisfaire les besoins d'acteurs divers, en gardant à l'idée que les quantités sont parfois assez faibles vu le panel proposé au sein d'une exploitation maraîchère diversifiée par exemple.

Nous avons ensuite pu présenter cette offre aux acteurs initialement intéressés, afin de réaliser un premier état des lieux des spécificités de leur demande, et des points qui pouvaient être perçus comme avantageux pour l'agriculteur ou au contraire problématiques. Ces points peuvent en partie se regrouper en fonction du type d'acteur ; hôtellerie et restaurants, restauration collective et enfin fournisseurs de la restauration hors domicile.

Nous avons alors pu voir certains points de blocage apparaître comme l'absence de possibilité de mise en place d'une logistique pour l'hôtellerie et la restauration privée ou la nécessité de transformer les légumes bruts pour certaines cuisines centrales. C'est grâce à la mise en relief des nécessités de chacun des organismes cibles (autant agriculteurs que demandeurs) que nous avons pu dessiner des filières types pour les différentes familles de produits, sous un travail prenant la forme de fiches. Celles-ci permettant de rendre visible les débouchés possibles selon l'activité d'un agriculteur et de lister les possibilités logistiques selon ses clients. Ainsi, c'est un outil facilitateur pour un producteur intéressé par un débouché afin de pouvoir choisir ses préférences logistiques en fonction de ses spécificités.

La deuxième phase du projet a consisté en une phase active de réalisation de ce travail préliminaire de détermination des intérêts à la fois des demandeurs et des agriculteurs. Les deux réunions organisées séparément par les associations avec les agriculteurs pour leur présenter notre travail ont fait émerger les trois filières sur lesquelles nous avons chacun pu nous focaliser. Ces trois filières étant la filière arboriculture pour les marchés de niche, la filière Produits transformés pour les hôtels d'Accor et enfin la filière lentille pour la restauration collective. Durant cette phase nous avons approfondi certains points qui demeuraient flous en fin de première phase et avancé grandement vers un partenariat pour la filière lentille (pour les deux autres l'offre et la demande existent, mais la logistique reste à éclaircir). La poursuite de ce projet pose la question du positionnement des associations patrimoniales dans la construction de ces filières : sur la communication et le conseil pour les cantines, la médiation dans les négociations commerciales et la recherche de nouveaux débouchés, mais aussi sur leurs interventions lors de réunions bilatérales entre agriculteur et client (réunions permettant aussi de révéler une offre potentielle d'autres agriculteurs si les partenariats créés sont intéressants) et enfin sur la gestion de nouveaux outils de transformation, de stockage ou de livraison, ce qui demande néanmoins un réel savoir-faire.

Enfin, le projet doit être replacé dans une démarche plus générale de réappropriation de la question alimentaire par les institutions publiques du territoire, impliquant une réflexion transversale sur l'approvisionnement en produits locaux, la création de filières et la valorisation de l'agriculture sur la Plaine de Versailles et le Plateau de Saclay.

---

### **Annexe 2 : Mettre en proximité l'agriculture de la PDV et l'alimentation (particuliers), quelles opportunités et quels projets favoriser ?**

#### **1) Vente aux particuliers sans intermédiaires.**

La plaine de Versailles compte :

- 68 exploitations agricoles adhérentes (dont 4 centres équestres) □ 64 agriculteurs.

- 21 producteurs (autre que céréaliers) qui font vente directe (et c'est la majeure partie de leur revenus).
- 7 céréaliers qui font également de la vente directe (lentilles, pommes de terres, légumes, produits transformés).
- 3 ou 4 qui ne sont pas référencés mais font sûrement de la vente directe car ce sont des maraichers et arboriculteurs récemment installés.
- Et les autres sont des céréaliers ne faisant pas de vente directe
- Parmi les producteurs faisant de la vente directe, on compte 4 exploitations en BIO.

La vente directe au consommateur (particulier) est le circuit de commercialisation où le producteur peut réaliser la marge la plus intéressante, puisqu'il n'y a aucun intermédiaire entre lui et le consommateur.

- Il s'agit des marchés, pratiqués par 8 producteurs.
- La vente à la ferme (boutique personnelle) : 20 producteurs dont certains ayant un site internet.
- La cueillette : 3 producteurs.
- Des AMAPS (producteurs bio uniquement) : 3 producteurs.
- Distributeur automatique : 1 producteur, la ferme du clos d'Ancoigny.

Parmi les 28 producteurs pratiquant la vente directe, la plupart favorisent une diversité de modes de commercialisation afin de s'assurer des revenus satisfaisants si un des canaux ne convient plus, est moins demandé ou souffre de la concurrence. La plupart d'entre eux vendent à la ferme et font quelques marchés les jours de forte affluence.

Certains pratiquent en parallèle d'autres modes de vente que la vente directe et ou vendent directement à la RHF, (notamment les artisans) : épicerie fines, coop bio IDF, restaurants commerciaux ou d'entreprise...

## **2) La mise en place d'un magasin de producteur ou d'épicerie participatives.**

Se fournir en produits locaux variés en tant que particulier peut parfois relever du défi. En effet, aller acheter ses œufs chez l'éleveur de volailles, ses yaourts à la ferme laitière et ses légumes chez le maraicher (surtout s'ils exercent à plusieurs km les uns des autres) peut-être une tâche décourageante pour les individus souhaitant se réapproprier leur alimentation et attentifs à la provenance de leur nourriture. Pour remédier à cela, la possibilité de regrouper la production locale dans un magasin de producteurs peut être une solution facilitant l'achat de ces produits pour les clients. Ces derniers seront certainement plus intéressés de se déplacer peut-être un peu plus loin que leur supermarché habituel, pour se fournir en une variété de produits locaux, artisanaux et ainsi faire vivre les producteurs de leur territoire.

### **• Magasin de producteurs tenu par les producteurs :**

On appelle magasin de producteur, un lieu auquel différents producteurs apportent une partie de leur production et se relaient pour pratiquer la vente de toutes les denrées stockées. Il n'y a ici pas d'intermédiaire. L'intérêt de ce système est qu'il permet au producteurs de ne pas devoir passer autant de temps en boutique (ou de salarier quelqu'un pour cela) que si cette dernière n'était qu'à eux. Il s'agit également d'un atout pour la vente, sachant que les clients seront plus à même de s'y rendre s'ils savent qu'ils pourront trouver tous les produits dont ils ont besoin en une fois.

Cependant, passer du temps à vendre la production d'autres agriculteurs peut être un frein pour certains, puisqu'ils peuvent être victimes de cette mise en compétition. De plus, la production apportée n'est pas forcément vendue, et selon la périssabilité des produits, il peut s'agir d'un obstacle à la mise en place de ce type de projet, notamment pour les agriculteurs BIO. En effet, ces derniers tendent à choisir des débouchés sécurisant tels que les AMAP, ou la Coop BIO pour leur excédent. Cela leur permet d'avoir une visibilité sur leurs revenus et ne pas dépendre totalement de la volonté du client, puisqu'il s'agit de canaux contractuels. Les agriculteurs conventionnels quant à eux, peuvent trouver plus d'avantages à la vente via un magasin de producteur puisqu'ils ne bénéficient pas de la possibilité de vente à une coopérative locale, et vendent en général en boutique ou au marché.

Une option serait que les producteurs se regroupent pour payer un salarié, qui gèrerait le magasin afin d'éviter à chacun de devoir se relayer. Il peut s'agir d'une alternative économiquement intéressante pour les producteurs qui n'ont vraiment pas la possibilité de s'occuper de la vente de leur production, plus ou moins facile à mettre en œuvre selon le nombre d'agriculteurs intéressés.

### **• Magasin de producteurs tenu par un acheteur revendeur :**

On peut décrire un autre type de magasin de producteur, faisant intervenir cette fois un intermédiaire. Cela consiste en le rachat de la production par un artisan ou un particulier disposant d'un local, et souhaitant se dédier essentiellement à la vente de produits locaux.

L'intérêt de ce type de magasin est que la production livrée par chacun serait achetée par le responsable du magasin, donc qu'il s'agisse d'un débouché sécurisé pour les agriculteurs fournisseurs. L'inconvénient de ce fonctionnement est que le vendeur devant nécessairement réaliser une marge commerciale pour être viable, le producteur peut être incité à diminuer ses prix, afin que les articles restent accessibles pour les clients.

Dans les 2 cas, la logistique ne serait pas réellement un frein pour l'établissement de ce débouché, car le dépôt se trouverait nécessairement sur la PDV donc à 15 min de voiture maximum du plus éloigné des producteurs. De plus, un espace de stockage conséquent devrait être disponible donc limiterait les livraisons.

- **Épicerie participative :**

Fournir une Épicerie participative, comme celle de Versailles ou celle en création à st Germain en Laye peut également constituer un débouché de choix pour tous les producteurs. En effet, il ne s'agit pas d'un magasin de producteurs fonctionnant de la manière 1 ou 2, mais d'une association achetant des produits à des agriculteurs locaux, et les mettant à disposition dans un local, afin que les adhérents puissent y faire leurs courses. Puisque de nombreux adhérents participent bénévolement au fonctionnement de l'association, les marges prélevées par l'organisme sont fortement diminuées. De plus, le concept est sécurisant pour les agriculteurs car un volume établi leur est prélevé à chaque fois (les quantités payées à terme ne dépendent pas des commandes des clients de l'épicerie), et ils ne doivent pas s'occuper de la partie commerciale. La logistique peut être réalisée par l'association, une fois le système bien contrôlé, mais au début, le producteur livre généralement le dépôt.

- **Existence de magasins regroupant les productions locales sur le territoire :**

On ne dispose pas d'exemple du premier type de magasin sur la PDV.

Le deuxième type de magasin existe chez le producteur J.M. Gaillard (bio, PDV). En effet, il complète la vente de sa production en effectuant de la revente pour d'autres producteurs. Certains produits sont locaux mais d'autres viennent de plateformes commerciales, afin qu'il puisse réaliser une plus-value rémunératrice. La société I Grec dont on a parlé précédemment (n'adhérant cependant pas à la PDV) possède également une boutique sur la commune des Alluets, où elle regroupe la production de différents agriculteurs locaux. Il s'agit de créer une vitrine pour les produits du terroir Yvelinois, et lui conférer une plus grande visibilité, du fait de la notoriété préalable de l'entreprise.

Une agricultrice à Magny (Terre & Cité), M. Delalande souhaite également se lancer dans la conception d'un magasin de producteurs de cette sorte. Elle travaille actuellement sur l'exploitation céréalière familiale et sa démarche s'inscrit dans une volonté de diversification. Elle souhaite inclure exclusivement des producteurs locaux.

A l'image d'un grossiste local, ce fonctionnement de magasin de producteur nécessite de réaliser une marge suffisante pour rendre l'activité viable. Contrairement au grossiste local, la clientèle visée est composée de particuliers, il est donc possible de pratiquer cette activité de manière rentable grâce à la vente des produits au détail. Il est cependant préconisé de disposer d'une autre source de revenus, telle que la vente de ses propres produits (comme I Grec, J.M. Gaillard), ou de disposer d'une gamme de local complétée par des produits non franciliens afin de garantir une stabilité des volumes et des revenus.

- **Perspectives pour la création d'un magasin de producteur ou d'une épicerie participative sur la PDV :**

La création d'un magasin de producteurs ou d'une épicerie participative sur la PDV semble être un projet pertinent du point de vue de nombreux particuliers interrogés. Cela permettrait de regrouper la production locale en un seul point de vente et limiterait la multiplication des déplacements pour les locavores avertis (=> diminution de leur impact carbone). Cela inciterait également les non-initiés à consommer local puisqu'il serait possible de trouver une large gamme de produits du quotidien et qu'il ne serait pas forcément nécessaire de passer par un supermarché ensuite.

Pour les agriculteurs de la PDV, il s'agit d'en faire un débouché sécurisant ou avantageux pour que le projet vaille la peine d'être développé. D'après les intérêts et freins cités précédemment, on notera que le système de fonctionnement numéro 1 n'est pas intéressant pour les producteurs BIO, puisqu'ils peuvent s'assurer des débouchés plus fiables via les AMAP ou la coopérative. Pour les producteurs et artisans non bio, qui ont déjà l'habitude de vendre en boutique, ce système est le plus avantageux car leur permet de maintenir leurs prix et d'augmenter le passage dans la boutique où ils vendent donc la visibilité de leur production. Le 2<sup>e</sup> système de fonctionnement peut être intéressant pour les producteurs non bio qui ne souhaitent pas réaliser la vente et les producteurs bio qui ont des surplus, ou ne travaillent pas avec une AMAP. Enfin, l'épicerie participative semble être une option favorable pour tous les types d'agriculteurs, mais demande beaucoup d'investissement de la part des particuliers et du personnel de l'association.

Projet	Organisation possible	Intérêts producteurs	Freins producteurs	Intérêts consommateurs	Pertinence sur PDV
Boutique de produits locaux	Producteurs se partagent le temps de vente	Diminue temps passé à la vente. Pas de marge prise sur la vente. Attire clientèle car gamme de produits variés	Peut entraîner compétition entre producteurs du même type. Il n'est pas garanti de vendre toute la production.	+ ) Offre varié de produits locaux.  Possibilité de contact avec les producteurs.	Pour les producteurs qui vendent en direct mais qui n'ont pas de magasin ou cherchent de nouveaux débouchés. (Bio peu intéressés car ont AMAP et coop BIO) → Pertinent ++
	Salarié payé collectivement	Aucun producteur ne réalise la vente dans ce magasin.	Il faut payer le vendeur, mais si le nombre de producteurs est élevé, ça peut être intéressant Il n'est pas garanti de vendre tout.	Limite les déplacements pour faire ses courses.  - ) Pas de contact avec tous les producteurs comme au marché.	
	Particulier ou producteur acheteur revendeur	Débouché sécurisé pour les producteurs fournisseurs. Vente à des prix plus élevés qu'à un grossiste pour pro.	Commission prise sur le prix final.	Peut être plus cher que chez le producteur si acheteur revendeur.	Pour les producteurs qui recherchent des nouveaux débouchés « sécurisés » car vendent tout ce qu'ils apportent (donc peut intéresser les BIO), et dont les prix de vente sont plus élevés qu'avec grossistes. → Existe déjà à proximité.
	Epicier participative		Magasin ouvert moins régulièrement qu'une boutique de produits locaux.		

Résumé des intérêts et de la pertinence de la création de différents types de plateforme de vente groupée (aux particuliers) de la production de la PDV.

### 3) Plateformes internet et livraison en point de dépôt ou à domicile.

- **Fonctionnement général et exemples sur la PDV :**

Chaque producteur peut certes avoir sa boutique en ligne et préparer des commandes (et ou les livrer), mais le concept que l'on va discuter ici est celui du regroupement de l'offre locale via une plateforme physique (dépôt) et informatique (site web), de type « Ruche qui dit oui » (700 en France dont 11 dans les Yvelines). Il s'agit d'un système au fonctionnement similaire à celui d'une coopérative, mais pour les particuliers. Les structures sont généralement des associations ou entreprises issues de l'économie collaborative. Les différences avec un magasin de producteurs sont que : la structure n'est pas réellement une boutique mais plutôt un dépôt, on ne peut pas s'y rendre pour acheter des articles mais uniquement pour récupérer une commande, et les commandes se font très majoritairement (ne disposant pas d'exemple contraire) par internet.

Les gestionnaires de l'association ou responsables de la société peuvent au choix, récolter les produits issus des commandes chez les producteurs, ou se faire livrer au dépôt. Ils préparent ensuite les commandes (aidés ou non par des adhérents et bénévoles), sont présents au dépôt sur une plage horaire plus ou moins large afin que les clients récupèrent leurs commandes (parfois, des livraisons sont effectuées).

Dans les Yvelines, il existe déjà quelques entreprises de ce type. On peut citer : Le Comptoir du Potager : entreprise qui achète des produits franciliens mais aussi d'autres régions afin de pouvoir proposer une offre variée, permettant aux clients de commander en ligne et récupérer leur commande dans un dépôt à Versailles). Mes produits des Yvelines : entreprise qui achète, puis livre des produits locaux à des particuliers. Sur la Plaine de Versailles, il existe 2 ruches (Villepreux et Thoiry).

- **Avantages et inconvénients pour les différents acteurs :**

Pour les producteurs qui souhaitent livrer ce type de structure, l'intérêt principal est que l'association/entreprise les informe chaque semaine de la commande, qu'ils livrent à un point fixe relativement près de chez eux, ou se font prélever selon les cas. Ils peuvent se regrouper entre producteurs qui livrent la même structure afin de diminuer les coûts logistiques. Les producteurs sont mis en visibilité grâce à ces organismes, ce qui peut être un bon service de communication pour leur boutique personnelle ou s'ils sont présents sur les marchés. De plus, certaines entreprises telles que Mes produits des Yvelines, réalisent leurs commandes en amont pour éviter trop de déplacements hebdomadaires. Les clients étant relativement réguliers, la société peut se permettre d'acheter en plus grosse quantités (pour les produits conservables) car est assurée de la revente. Les producteurs peuvent donc disposer d'un débouché sécurisé et approvisionnent la plateforme moins souvent, en de plus grosses quantités.

L'inconvénient majeur, est que, comme tous les circuits impliquant un intermédiaire, ces organismes prélèvent systématiquement une commission de fonctionnement, ce qui peut rebuter certains producteurs habitués à la vente directe. Cependant, il s'agit en majoritairement d'associations, composées d'une partie de particuliers

bénévoles. Cela permet donc de limiter les charges de l'organisme donc de diminuer la valeur des commissions prélevées.

Le consommateur, quant à lui, y trouve les avantages suivants :

- Variété de produits (en fonction des plateformes).
- Possibilité de partager avec les producteurs.
- Accès facilité à des produits issus d'une agriculture de proximité (250 km max pour les Ruches).
- La possibilité de commander en ligne et de se faire livrer.

- **Perspectives pour la création d'une plateforme pour les produits de la PDV :**

Avoir une plateforme internet de commande pour les produits Plaine de Versailles pourrait un moyen de mettre en visibilité la variété de produits disponibles sur le territoire.

Les agriculteurs faisant de la vente directe disposent déjà d'une exposition sur le site de la Plaine de Versailles grâce à la carte interactive sur laquelle ils sont référencés. Cependant, rendre possible la commande des produits de ces agriculteurs/ artisans et pouvoir venir chercher une commande dans un dépôt sur le territoire pourrait être particulièrement intéressant pour les consommateurs et les producteurs.

Une personne suffirait pour la mise à jour du site, la gestion des commandes et la récolte des commandes chez les différents producteurs (ou la réception des commandes si la production est livrée). Cela permettrait aux agriculteurs qui réalisent de la vente directe d'écouler une partie de leur production en limitant le temps passé en boutique. Ce serait d'autant plus avantageux pour les producteurs si le responsable de la plateforme venait prélever les commandes à chacun d'entre eux, mais peut-être qu'il sera nécessaire qu'ils livrent le dépôt, le temps que le fonctionnement de l'organisme se stabilise.

Si un tel projet est porté par l'association, il ne sera peut-être pas possible de travailler avec des agriculteurs non adhérents, ce qui ne donne pas une réelle visibilité de l'offre locale. Regrouper tous les agriculteurs sur une même plateforme facilite la tâche des achats au consommateur mais peut porter préjudice à certains (qui ont les mêmes productions), dont la clientèle proche commandera plutôt sur le site (donc possiblement chez un autre agriculteur) afin de disposer d'une plus large gamme de produits, et les récupérer en une seule démarche. Le site internet ne pourra dans tous les cas pas regrouper une offre exhaustive car la Plaine de Versailles est limitée en certaines productions (viande par exemple).

Voici un scénario potentiel : Le site internet pourrait être créé par le groupe informatique avec lequel l'association travaille déjà, et la personne responsable de la plateforme, des commandes et de la logistique pourrait être salariée de la PDV. Dans ce cas, il revient à l'association de trouver un local pouvant servir de dépôt et travailler sur la communication à ce sujet.

Les revenus engendrés par une marge commerciale permettraient de financer en partie le salaire de l'employé et les charges liées à la plateforme et la logistique. Cependant, cette commission pourrait être limitée en fonction des subventions et du budget de l'association. Reste à discuter le statut juridique de la plateforme car il n'est pas certain que l'association puisse réaliser ces pratiques d'intérêt commercial. Auquel cas les producteurs impliqués pourraient également prendre des tours à gérer les commandes et le dépôt, ce qui reviendrait à une sorte de magasin de producteurs dont le stock est géré par internet.

#### **4) Conclusion sur la pertinence de projets.**

Sur la Plaine de Versailles et territoires limitrophes, il existe déjà des plateformes de commandes et un magasin de produits artisanaux. Pour les consommateurs, c'est encore insuffisant, et un magasin au sein de la Plaine de Versailles, regroupant la production d'une variété d'agriculteurs et d'artisans serait vraiment un projet pertinent.

Le seul moyen qu'un agriculteur a pour maîtriser ses prix est de rester maître de la commercialisation au particulier (ou de s'associer à d'autres producteurs pour mutualiser la commercialisation). Dès lors qu'un intermédiaire est en jeu, une marge commerciale ou une commission est prélevée, et s'applique, soit au producteur, soit au client.

**Le mode de fonctionnement à privilégier serait donc, l'épicerie participative, ou la boutique gérée par les producteurs (chacun leur tour)... En parallèle, une plateforme internet de commande de produits de la Plaine de Versailles regroupant la production de tous les producteurs réalisant de la vente directe sur le territoire pourrait être un atout majeur pour la mise en visibilité et la consommation de produits locaux.**

**On peut également mentionner la piste d'un atelier de conserverie ou de surgélation, rattaché à un magasin de producteur, qui permettrait d'acheter toute l'année des produits locaux en direct.**

### Annexe 3 : Fiche de présentation de la Lentilles des Yvelines.

#### Fiche lentilles des Yvelines



La création d'une filière « lentille des Yvelines » est une initiative de l'agriculteur **Christian HUBERT**, cultivant 370 ha en grande culture, notamment sur la commune de Beynes, et de l'association **Plaine de Versailles**, qui réunit 27 communes de l'ouest Parisien et plus de 50 agriculteurs adhérents.

Il s'agit d'une entreprise collective visant à introduire la culture de lentilles vertes dans les rotations céréalières traditionnelles chez les producteurs souhaitant diversifier leurs productions.

Ce projet a un fort intérêt agronomique pour le territoire puisque la lentille est une légumineuse, qui permet **d'enrichir naturellement les sols en azote et contribue donc à maintenir la fertilité des sols Yvelinois**. La culture de la lentille ne nécessite pas de soins particuliers, ni d'irrigation ; elle est de ce fait facile à mettre en place pour les agriculteurs.

Il s'agit de mutualiser l'offre en cette production vivrière et d'obtenir des volumes intéressants pour le marché de la restauration collective, en particulier **dans le cadre de l'augmentation de la demande de produits locaux en Ile de France** (2/3 des volumes consommés étant importés du Canada).

En 2019, 6 producteurs de la Plaine de Versailles récolteront de la lentille verte afin d'alimenter cette filière. **On compte déjà une douzaine de participants intéressés pour 2020**, et il serait optimal d'intégrer des producteurs d'autres territoires du département tels que Seine Aval ou Terre & Cité.

La production est achetée et regroupée chez l'agriculteur Christian HUBERT, qui fait nettoyer et ensacher les lentilles via une société effectuant du **trriage haut de gamme**. Les lentilles disponibles sont donc d'une grande qualité gustative et traçables au producteur, grâce à la séparation des lots et le stockage en sacs de 10 kg.

L'objectif à terme de Christian Hubert est **d'investir dans un outil de nettoyage, de triage et d'ensachage (ISO 14001)**.

L'outil créé permettrait de **relocaliser les maillons de la chaîne** et structurer une filière productive à haute valeur ajoutée, et durable pour les producteurs intéressés. Cependant, des volumes importants sont nécessaires pour optimiser le fonctionnement de l'outil, c'est pour cela que Christian Hubert sous-traite pour le moment ces étapes, en attendant de sécuriser les débouchés, garantir à ses collègues un marché porteur et finalement produire des volumes légitimant l'investissement dans un outil adapté.

Les Yvelines regroupent une large diversité d'agriculteurs donc de modes de production et de certifications : **produits équitables, iso14001, agriculture de conservation des sols, bio, conversion en bio...** Le développement d'une telle filière permet donc de **valoriser la variété des méthodes culturelles sur le territoire**.

Spécificités de la production :

- Estimation de la production de cette 2<sup>e</sup> année (2019) : **20 tonnes** (Volume issu de la production de 12 agriculteurs).
- Lentilles **traçables au producteur** avec accès à une fiche descriptive des méthodes de culture de chacun.
- Estimation des prix : **3 €/kilo**, prix du gros. Rémunération éthique des producteurs.
- Christian Hubert **maîtrise les étapes de réception et stockage** (stockage possible pour la lentille sur 2-3 ans → commandes en sacs de 10 kg format optimal). Il est capable de **fournir la logistique**.
- Christian Hubert travaille en **agriculture de conservation des sols** : Suivant les 3 piliers qui sont : la limitation du travail du sol, qui garantit des sols vivants et porteurs. La rotation culturale et l'utilisation de couverts améliorants : le sol n'est jamais à nu, ce qui permet de maintenir l'humidité et limiter l'érosion).
- Il travaille également en **agriculture de précision** : analyse par imagerie spatiale des besoins en intrants avec une précision de 5 cm. Cette méthode permet d'utiliser le strict nécessaire en termes d'ajouts d'engrais et de traitements afin de limiter les coûts et l'impact environnemental.
- Il est **certifié ISO 14001**, ce qui traduit son engagement à se maintenir en tête des améliorations écologiques et garantit la haute valeur environnementale (**HVE2**) de son exploitation et de sa production.
- La clientèle visée est **le marché du gros** (groupes de restauration collective, grossistes), à la vue des volumes programmés. L'appellation « produit des Yvelines » peut être adapté au consommateur et à la zone de commercialisation. Certains clients seront plus sensibles à une lentille « Plaine de Versailles » ou à un produit « Made in Ile de France » ...

#### Annexe 4 : Liste des producteurs en grande culture souhaitant rejoindre la filière Légumes Secs des Yvelines.

##### Première réunion filière légume secs Yvelines

Nom	Profession	Territoire (78)	S lentilles 2019 (ha)	S lentilles 2020 (ha)	Association	Intérêt prestation nettoyage	Qté pour filière CH
Guillaume Michel	Chargé d'étude Region IDF						
Aurélié Grandjean	CARDIF						
Christophe Daullé	Cercle Montfort						
Bertrand Limare	Chambre d'agriculture						
Marie de Naurois	Animatrice PDV						
Marie Martinez	Animatrice PDV						
Solenne Fournage	Stagiaire ADADSA						
Athena Hicks	Stagiaire PDV						
<b>Jonas DELALANDE</b>	Agriculteur à Magny	T&C		1,95		oui	veut garder 500 kg pour son magasin
<b>Martin FANOST</b>	Agriculteur à Plaisir	PDV	3,5			oui	
<b>David BELLAIZE</b>	Agriculteur à Jumeauville	PDV	2,5			oui	veut récupérer 100 kg pour le magasin
<b>Didier RAUX</b>	Agriculteur à Soindres	SA					
<b>Dominique TRISTANT</b>	Agriculteur à Thiverval	PDV		4,5			une partie pour boutique
<b>Benjamin DEVELLAY</b>	Agriculteur à Rennemoulin	PDV	12,3		Lentille cameline	oui	tout
<b>Alain DEFRESNE</b>	Agriculteur à Mantes	SA	0,1			oui	
<b>Christian HUBERT</b>	Agriculteur à Beynes	PDV	3				tout
<b>Alexandre RUECH</b>	Agriculteur	PDV	4			oui	50 / 50
<b>GOURDET</b>	Agriculteur	PDV	4		Lentille corail		
		<b>somme:</b>	29,4				

Liste des personnes présentes à la réunion du 13 juin sur l'établissement de la filière Légumes Secs des Yvelines.

**Annexe 5 : Calculs de l'investissement et de la rentabilité d'un outil de tri et ensachage de la lentille.**

Matériel :	remarques :	Surface occupée (m2) :	Capacité :	Nb lots / j (1 lot = 2 ha = 4 t) :	Prix :
Nettoyage Triage		50	20 t/h	2 limité / ensachage	324 598
Nettoyeur réception, pont bascule, humidité	CH a déjà				20 000
Trémie mobile, élévateur					20 000
Chariot élévateur	CH a déjà	20	limite par UTH		25 000
					<i>pour 1 m3</i>
Stockage	Varie avec le nb de tonnes de lentilles (on suppose 1t = 1m3)	Dépend du nb de tonnes mais on empile 2 palettes donc 2 t/m2	max 258 t stockable		1 324
Ensachage	Ligne automatique, sacs fournis	15	1 t/h	2	200 000
Traitement des lentilles :					
Chambre froide	contenainer congélation d'occasion? Stockage de 1 semaine par 20 t	36	20 t/semaine	5 lots / semaine : limitant pré nettoyage.	6 500
		<b>Total sans stockage :</b>			
		121			
		Garder min 200 m2 pour circuler donc max 129 m2 de stockage			
<b>Bâtiment :</b>					<i>pour 1 m2</i>
Matériel	Varie avec le stockage, en tout il y a 450m2, possible d'avoir besoin de plus.				215
Maçonnerie	avec 3 travées				155
<b>Frais annexe :</b>					<b>annual</b>
Electricité, Maintenance, Assurance	500 euros par mois				6 000
<b>Personnel :</b>					<b>annual</b>
Salaires	50 000 chacun, s'il en faut 2 simultanément 200 jours ouvrés, si 1 seul, 250. Augmentation de 2% / an		250 j/an		100 000

Bilan des investissements pour un atelier de tri et ensachage de la lentille.

Frais annuels matériel sans stockage	Frais annuels bâtiment	Frais annuels fonctionnement	Total annuel sans stockage année 1
59 610	11 088	106 000	176 697

Frais totaux la première année, sans compter le stockage.

T lentilles	Prix stockage annuel	T lentilles pour rentrer dans les frais
177	23 442	200
200	26 506	203
203	26 912	204
204	26 966	204

Explication du calcul déterminant l'espace de stockage nécessaire.

	Frais annuels matériel sans stockage	Frais annuels bâtiment	Frais annuels fonctionnement		Total frais annuels	T lentille min pour compenser frais
année 1	86 576	11 088	106 000		203 664	204
année 2	86 576	11 088	108 000		205 664	206
année 3	86 576	11 088	110 000		207 664	208
année 4	86 576	11 088	112 000		209 664	210
année 5	86 576	11 088	114 000		211 664	212
année 6	86 576	11 088	116 000		213 664	214
année 7	86 576	11 088	118 000		215 664	216
année 8	86 576	11 088	120 000		217 664	218
année 9	86 576	11 088	122 000		219 664	220
année 10	86 576	11 088	124 000		221 664	222
année 11		11 088	126 000		137 088	137
année 12		11 088	128 000		139 088	139
année 13		11 088	130 000		141 088	141
année 14		11 088	132 000		143 088	143
année 15		11 088	134 000		145 088	145

Tableau d'amortissement et des frais annuels, donnant le prix de revient de la lentille, lorsqu'on utilise cet atelier.

**Annexe 6 : Explication des calculs d'investissement.**

Pièce	Description	Prix (€)
Nettoyeur de réception, pont à bascule, vérificateur d'humidité.		20 000
Trémie mobile + chariot élévateur		45 000
Container maritime frigorifique	Chambre froide pour tuer les bruches par congélation.	6 500
Ligne de nettoyage comprenant le trieur optique		324 598
Ligne d'ensachage automatique	Machine pouvant remplir des sacs de 500g à 5 kg (sacs fournis, étiquette à coller à postériori).	200 000

Outils nécessaires pour un atelier de tri et ensachage de la lentille.

Le cout du matériel de stockage post nettoyage varie avec le volume de lentilles dans la filière. Il s'agit d'un outillage spécial permettant de stocker les sacs adaptés à l'approvisionnement de la RC, et dont le cout est de 1324 euros par m3 (1m3 == 1 t de lentilles).

Bâtiment :

L'espace nécessaire peut varier avec l'espace de stockage nécessaire. Il a fallu consulter des plans des différentes pièces matérielles afin d'avoir une idée de la surface de bâtiment nécessaire. Nous nous sommes mis d'accord sur un espace total de 450 m2, laissant d'après les plans un espace de stockage (préalable à l'ensachage) de 120 m2 (→ 240 T de lentilles car une palette d'1mx1m contient à peu près 1 T de lentilles, et il est coutume d'en empiler jusqu'à 2). Il est cependant possible qu'un agrandissement soit nécessaire en fonction du développement de la filière.

Les charges de maçonneries impliquées ont également été calculées, et le cout total pour la construction d'un tel bâtiment serait de 163 165 euros.

Le total de cet investissement s'élève à 762 413 euros (sans compter le matériel de stockage qui dépend totalement du nombre de tonnes de lentilles produites).

Charges annexes :

Il convient également de prendre en compte les frais annexes liés au fonctionnement de l'atelier, notamment les frais d'électricité, d'assurance et de maintenance, s'élevant à 500 euros par mois, ainsi que les salaires des employés qu'il faudrait embaucher. D'après les commerciaux des entreprises sollicitées, pas plus de 2 personnes sont nécessaires simultanément pour le fonctionnement des lignes de triage et d'ensachage. Une seule personne peut gérer les autres activités qui sont grandement automatisées. Ainsi, 50 000 euros par an et par salarié doivent être pris en considération dans l'investissement, en comptant l'augmentation de 2% par an.

La première année, cela revient à 106 000 euros par an.

Espace de stockage et volume de rentabilité annuelle :

Afin de calculer l'amortissement annuel, il a fallu rajouter à l'investissement initial le budget stockage (matériel) qui dépend de la quantité de lentilles nécessaires pour rentabiliser l'achat et le fonctionnement de l'outil. Pour calculer le cout du matériel de stockage, il convient de considérer calculer le nombre de tonnes de lentilles annuelles à partir duquel le budget stockage est compensé. Un volume de 204 T a été trouvé, ce qui implique un investissement de 269 661 euros de matériel pour le stockage, et une surface d'environ 100m2.

## **Annexe 7 : Compte rendu de recherches sur la possibilité de considérer la lentille comme une culture à bas niveaux d'intrants.**

### La Lentille, une Culture à Bas Niveau d'Intrants (CBNI), pourquoi ?

Les cultures BNI sont soutenues par l'agence de l'eau et comme certaines terres de la filière se trouvent sur le Bassin Versant Seine Normandie, on pourrait tenter de prouver que la lentille est une CBNI pour avoir des subventions de l'AE pour l'outil de transformation par exemple.

Objectif : Monter un dossier expliquant ce qui est mis en place dans la filière pour limiter les impacts sur l'eau de la culture de la lentille.

### Les CBNI :

*Définition de la COOP de France Auvergne Rhône Alpes :* Cultures qui nécessitent de par leurs propriétés agronomiques un apport d'intrants moins important que certaines cultures majeures et/ou qui par leurs insertions vont modifier l'ensemble des besoins de la rotation (miscanthus, chanvre, millet, sorgho, soja, luzerne, lupin...).

*Cultures incluses selon l'agence de l'eau Seine Normandie (AESN) :*



**Investissements liés à la transformation /commercialisation de produits agricoles à bas niveau d'intrants de synthèse**

• *Types de productions soutenues :*

Les cultures structurellement à bas niveau d'intrants de synthèse suivantes :

- Agriculture Biologique
- Herbe/Prairie
- Bocage énergie
- Chanvre
- Luzerne
- Biomasse Energie (miscanthus, switthgrass, TCR et TCR)
- Sarrasin
- Sainfoin

Possibilité d'étudier la mise à jour de cette liste avec de nouvelles cultures dont le caractère BNI serait prouvé par une étude : Conseil Scientifique proposera un cahier des charges



Cultures CBNI selon l'agence de l'eau Seine Normandie (Source : Présentation des projets de l'AESN)

Itinéraire conventionnel Lentille (Source : Réunion du 13 Juin, Filière Légumes Secs des Yvelines) :

**Semis :** 220 grains au m<sup>2</sup>. 3 cm de profondeur de semis. 75 kg / ha. Semer tôt pour éviter coups de chaud, mais sensible à concurrence avec les adventices.

**Engrais :** Pas de N, faible demande en PK. Baisse de rendement insignifiante si on ne met rien et que le sol est pauvre.

**Herbicides :** Kerbflo, centurion (racinaires) nirvana, challenge (levés)

**Insectes :** Cecidomyces et Bruches, gros problèmes de la lentille. L'INRA travaille des phéromones pour faire fuir la bruche. En conventionnel, traitements insecticides possible tous les 10 jours.

**Fongicides :** Sensible à la Sclérotina, un champignon qui ruine totalement la culture. Sensible à l'Aphanomyces. Ne pas revenir avant 5, 6 ans.

Charges opérationnelles environ 300 euros / ha.

**Rendement** : 2 à 2,5 T / ha. Rentable produit brut 1000 euros / ha. Marge brut : 630 à 900 euros / ha.

Très sensible aux excès d'eau, et stress hydrique de fin de cycle.

N'aime pas sols hydromorphes, attention aux sols à caillou car récolte au ras du sol.

Récolte entre 15 juillet et 1 août. Attention aux grains cassés, ne pas décoller trop sec.

### Comment appuyer le fait que la lentille est une CBNI ?

- Culture qui peut être HVE 3.
- Filière qui valorise que les lentilles ++ pour l'environnement.
- Possibilité d'avoir des phéromones contre la bruche + traitement par congélation.
- Travailler avec le CETA pour faire itinéraires techniques conventionnels ou de précision ?

### RAPPEL HVE :

**Le niveau 3** (option A et B), le plus exigeant, porte sur une obligation de résultat.

L'option A (approche thématique) consiste à respecter les indicateurs correspondant aux quatre thématiques du niveau 2.

Exemples :

- si la culture principale ne dépasse pas 20 % : 6 points. Si elle dépasse 70 %, 0 point.
- plus de 10 espèces cultivées : 10 points. Moins de 3 espèces cultivées : 0 point.
- si l'IFT dépasse la référence régionale : 0 point. S'il est inférieur à 50 % de la référence : 5 points.
- 100 % de la SAU couverte en automne : 3 points.
- plus de 75 % de la SAU irriguée par matériel de précision : 6 points.

La certification n'est accordée que si l'exploitation candidate valide les 4 thématiques, en obtenant une note supérieure ou égale à 10 points pour chacune des thématiques.

L'option B (approche dite globale) consiste à respecter deux indicateurs :

- au moins 10 % de la SAU en infrastructures agro-écologiques ou au moins 50 % de la SAU en prairies permanentes de plus de cinq ans ;
- poids des intrants dans le chiffre d'affaires ne dépassant 30 %.]

### L'avis d'Agathe Penant de TERRESINOVIA :

La lentille est désherbée et subit au moins un traitement insecticide et fongicide donc difficile car les cultures proposées par l'agence de l'eau ne reçoivent vraiment rien. On ne traite pas la bruche cependant.

→ Faire enquête des pratiques culturales et voir comment font les différents producteurs de la filière, calcul d'un IFT global (qui peut être baissé par le bio ?)

→ Mettre en place un dossier qui explique que la filière valorise des agriculteurs qui ont des méthodes agricoles vertueuses et qui n'interviennent que si besoin, faire scénario TYPE pour ceux qui sont pas en bio, car en réalité, pas besoin de beaucoup d'intervention. Pas facilement défendable selon elle...

### L'avis du CETA :

Ils pourraient faire des enquêtes de pratiques culturales et calculer des Indices de Fréquence de Traitement (IFT), mais comme ils conseillent plusieurs produits dans leurs itinéraires techniques, même si la même dose de matière active utilisée n'est pas supérieure à celle utilisée dans d'autres itinéraires, ils auraient de gros IFT, ce qui n'est pas avantageux pour le dossier qu'on veut mettre en place.

**Faire une lettre à la chambre d'agriculture et demander qu'une étude technique soit faite pour prouver que la lentille est une culture BNI.**

Réponse : Christophe DION voit avec l'agence de l'eau si c'est quelque chose qu'ils pourraient potentiellement accepter, et si oui, voir s'ils pourraient financer, et comment on organise l'étude. → Pas de réponse avant la fin du stage.

## **Annexe 8 : Possibilité d'application du concept de la filière lentille à d'autres productions de la PDV, pour la RC.**

### ▪ *Les autres légumes secs.*

Depuis le début de cette partie, nous discutons de l'élaboration d'une filière légumes secs des Yvelines, mais pour le moment, les producteurs et grossistes ne se sont engagés que sur des essais en lentille verte. La demande de la RC est cependant plus variée : le développement de l'utilisation des pois chiches et des haricots blancs, peu courants dans la région sont donc des pistes à étudier pour les agriculteurs intéressés par le débouché. D'autant plus qu'un atelier de tri et d'ensachage sur le territoire pourrait servir pour le traitement d'une gamme entière de céréales et légumes secs.

Certains producteurs sont déjà lancés dans la production de pois chiches. Quatorze ha ont été semés en 2019 par les céréaliers de la PDV. Lors de la réunion du 13 juin, une formation sur la culture du pois chiche a été dispensée, et les conclusions étaient les suivantes : la production est assez risquée car considérée comme une légumineuse mais elle nécessite un apport en azote dans les régions du nord de la France, car elle ne réalise pas de nodosités au niveau racinaire. Or, l'apport d'azote est interdit sur les légumineuses. Les rendements sont donc en général très faibles, et la culture est sensible à différents aléas climatiques plutôt récurrents sur le territoire francilien.

Le haricot blanc est également une production de choix pour les grossistes. C.H. souhaite réaliser un essai de culture dès 2019, le semis pouvant être repoussé jusqu'en juillet, en raison des conditions météorologiques clémentes requises.

Il convient donc de tester une variété de productions, en attendant une réelle caractérisation de la demande de la part de la RC, et une plus grande maîtrise des itinéraires de culture des différents légumes secs.

### ▪ *Les légumes plein champs.*

La diversification des céréaliers et le développement d'une filière de légumes plein champs semble compliquée pour la raison suivante : les agriculteurs en grande culture n'ont en général pas accès à l'eau sur leurs parcelles, une irrigation régulière des cultures n'est donc pas envisageable.

Les seuls légumes cultivés par les exploitants en grande culture sont la pomme de terre et la carotte (pour un producteur). En tout, 3 producteurs adhérents à la PDV sont concernés. Ils s'orientent soit vers des grossistes, soit vers la vente directe. Une filière basée uniquement là-dessus n'aurait donc pas forcément d'intérêt pour le territoire.

De plus, de nombreux producteurs légumiers sont installés dans les territoires alentours (Seine Aval, Terre & Cité...) Inciter les producteurs de PDV à se diversifier en légumes plein champs pour fournir la RC impliquerait de nombreux investissements ne leur permettant pas forcément d'être rentables, puisqu'ils ne pourraient pas vendre leur production plus chère que les producteurs des territoires alentours, qui disposent déjà des ressources pour travailler avec la RC.

Cependant, orienter les maraichers plein champs de la PDV vers des ateliers de transformation réalisant des prestations, peut-être une possibilité pour ajouter de la valeur à leur production, s'ils souhaitent travailler avec la RHF.

### ▪ *Les fruits.*

La production fruitière sur la PDV se limite à une dizaine d'arboriculteurs. Il s'agit d'un marché de niche. Certains producteurs ont déjà exprimé leur refus de travailler avec des grossistes, le prix du gros en direct étant déjà plus élevé que celui pratiqué par les grossistes aux gestionnaires de RC (d'après la cuisine centrale de Trappes). La plupart des producteurs écoulent déjà tout leur stock en direct et le concept appliqué pour la filière lentilles, où un producteur rachèterait la récolte des autres pour la vente à des grossistes ou entreprises de RC ne leur conviendrait probablement pas. Autant vendre directement aux grossistes puisqu'ils réalisent déjà la logistique (pour les surplus par exemple) !

En revanche, la possibilité de transformation de la production, en jus, compote, ou pommes tranchées peut permettre de créer de la valeur ajoutée. Cela pourrait constituer un investissement rentable pour un producteur souhaitant racheter les fruits d'autres producteurs pour réaliser de grosses quantités de produits transformés et vendre ensuite à la RHF.

**Annexe 9 : Etude préalable des opportunités pour commercialiser les produits transformés de la PDV, en RHF.**

*1) Les artisans sur le territoire.*

Les artisans de la PDV produisent une variété de denrées, généralement des produits haut de gamme. Ils semblaient intéressés par la possibilité de trouver des nouveaux débouchés, individuels ou collectifs, dans le but de varier leurs circuits de commercialisation.

<b>Artisan (* autre activité)</b>	<b>Production (produits transformés)</b>	<b>Modes de commercialisation</b>	<b>Intérêt pour les débouchés liés à la RHF</b>	<b>Livraison</b>
<b>Les Délices du Potager</b>	Confitures, gelées, chutneys, pâtes de fruit.	Marchés, ruches, mise en place d'une boutique.	Coffret, grossiste local, vente à des hôtels.	Au-dessus de 70 80 pot ou très près.
<b>Distrikt</b>	Bières.	Boutique, livraison à professionnels.	Coffret, grossiste local, mais sans travail ajouté car déjà débordés.	Ont déjà beaucoup de clients.
<b>Jacky Boisseau</b>	Miel.	Marchés et stands.	Coffret surtout.	Peut livrer à la maison de la plaine.
<b>Les 2 Gourmands *</b> (céréaliers)	Biscuits sucrés et salés, miel, bonbons au miel.	Boutique, livraison à professionnels, commandes sur internet et grossiste local.	Coffrets, hôtels pourquoi pas mais ont déjà de nombreux canaux de commercialisation.	Livraison possible mais sous traitent beaucoup avec I grec.
<b>Fermes de Gally *</b> (ferme, cueillette)	Jus, confitures, bonbons.	Boutique, commandes, cueillette.	Coffrets uniquement.	Possible de livrer la Maison de la Plaine.
<b>La ferme du Logis *</b> (maraichage cueillette)	Terrines, rillettes, confitures, jus.	Cueillette, boutique,	Coffrets ou grossiste local.	Pas de Livraison.
<b>Les Vergers de Plaisir *</b> (arboriculture)	Jus et pétillant de pomme, gelée de pomme.	Boutique, livraisons pour grosses commandes.	Coffret, grossiste local ou livraison possible si grosse commande (+ pommes).	Livraison possible Maison de la Plaine min 200 kg.
<b>Ma ruche à la maison</b>	Miel, nougats, bonbons au miel, savons.	Boutique, restaurants.	Coffret ou restaurants/hôtels.	Livraison possible MDP ou sur la PDV.
<b>Epis et Pain</b>	Pain Bio fait à partir de farine locale.	Boutique, commandes régulières.	Restaurants ou hôtels pour grosses commandes.	Livraison possible rayon PDV.

Tableau récapitulatif des artisans de la PDV, de leurs productions et de leurs préférences quant au projet.

*2) Les potentiels clients*

La première analyse des demandeurs de produits locaux en RHF a permis de mettre en évidence que les produits artisanaux de la PDV pouvaient intéresser une variété de clients. On peut citer :

Les grossistes haut de gamme, ex : Terroirs d'avenir, grossiste de produits français, mettant en valeur sur leur site internet un artisan ou agriculteur par type de produit, et fournissant des restaurants et cafés parisiens.

Les hôtels, pris individuellement, pour un approvisionnement direct en produits transformés (afin de ne pas passer par la direction des achats des groupes hôteliers), valorisables au petit déjeuner principalement (yaourts, confitures, miel, biscuits...). → Ex : certains hôtels ACCOR contactés ont manifesté leur intérêt suite à notre sollicitation.

Les restaurants, pouvant être approvisionnés en direct, que l'on a pensé intéressés par des produits valorisables à l'apéritif ou au petit déjeuner, tels que les confitures, miels, rillettes, bières etc. En effet, certains agriculteurs nous ont dit déjà livrer des restaurants, et que les recettes incluant des produits locaux semblaient très appréciées des clients. De plus, nos échanges avec P. Pain. Le président de l'Union des Métiers de l'Industrie et de l'Hôtellerie (UMIH) des Yvelines, ont confirmé cet intérêt des consommateurs pour les produits locaux.

Nous avons donc tenté de toucher ces différents clients potentiels : des hôtels ont été démarchés pour voir si une offre particulière pouvait être mise en place à leur égard. Les restaurants de l'UMIH 78 ont été contactés via un courrier commercial incluant la mercuriale de produits disponibles, et le grossiste Terroirs d'avenir a été informé plusieurs fois de l'offre existante sur la PDV, et de détails sur les différentes exploitations (critères qu'ils souhaitent mettre en valeur dans sur leur site internet).

Du côté des clients, le frein principal était le rejet de nos sollicitations. En effet, aucun restaurant de l'UMIH n'a répondu intéressé par le courrier, et le grossiste contacté n'a pas donné suite à nos sollicitations.

En ce qui concerne les restaurants, nous avons convenu avec P. Pain qu'il serait pertinent de choisir quelques enseignes et de les contacter directement afin de leur présenter l'offre et discuter de ce qui pourrait les intéresser. Il s'agirait de restaurants pionniers, pour lesquels une communication serait mise en place afin de valoriser le fait qu'ils utilisent les produits du territoire, et inciter d'autres restaurateurs à suivre le mouvement.

Il pourrait s'agir d'une communication via des articles dans les quotidiens locaux, mise en place par l'agence engagée par la PDV, ou encore, via des applications de localisation de points d'intérêt (Mapstr), qui pourraient mettre en visibilité d'une manière particulière les restaurants qui utilisent des produits locaux. Cette idée n'a pas été menée à bout, du fait de l'intérêt initial limité ressenti chez les restaurateurs, et des difficultés rencontrées pour les agriculteurs (que nous décrivons par la suite). Cela reste une piste intéressante à étudier par la suite, pouvant aller de pair avec la création d'un lieu de regroupement des produits locaux pour les particuliers et petits professionnels.

Certains hôtels de proximité semblent intéressés par l'approvisionnement en produits de la PDV. L'Ibis styles de Vélizy par exemple a souhaité connaître plus en détails l'offre du territoire et nous a informé de ses méthodes d'approvisionnement actuelles. Le souhait de l'enseigne est de réaliser une communication importante autour du fait qu'ils pourraient utiliser des produits locaux. Nous n'avons cependant pas réussi à mettre en place de partenariat, notamment pour des raisons de prix, de volumes et de logistique.

### ***3) Des produits chers et des volumes de livraison minimum difficilement atteints.***

Les produits artisanaux fabriqués sur la PDV sont généralement des produits d'épicerie haut de gamme, destinés à des particuliers relativement aisés. C'est pour cela que nous avons souhaité viser des hôtels plutôt luxueux, réalisant un bénéfice suffisamment important sur les prix des chambres, pour pouvoir se permettre d'incorporer des produits artisanaux aux buffets du petit déjeuner, ou dans les chambres pour du snacking. Pourtant, le seul hôtel ayant souhaité approfondir le travail sur la possibilité d'approvisionnement en produits de la PDV (Ibis Styles Vélizy) a premièrement été frappé par le prix des produits, particulièrement élevé même hors taxe et en grosses quantités. En effet, par rapport au prix des produits industriels, les produits artisanaux sont difficilement accessibles. Acheter constamment des produits locaux reviendrait donc vraiment cher pour l'hôtel, un pot de confiture artisanal de 350g coutant environ 4 euros VS 1,5 euros, pour la confiture industrielle.

En termes de Volumes, l'Ibis Styles consomme environ 7 kg de confiture par semaine, une soixantaine d'œufs, 12 baguettes et 1 pain de campagne par jour. Les hôtels ne disposent pas d'un espace de stockage suffisant pour conserver les produits des semaines durant, et se font habituellement livrer quotidiennement par leurs fournisseurs grossistes. Il semble donc difficile de mettre en place un partenariat avec des agriculteurs en direct, puisque les volumes consommés ne sont vraiment pas suffisants pour organiser des livraisons hebdomadaires de manière viables pour les producteurs, même de manière mutualisée.

## Annexe 10 : Fiche d'organisation et de lancement de la Foody Box Plaine de Versailles.

### La Foodybox de la plaine : informations et fonctionnement

Suite à la réunion du **18 juillet 2019** regroupant des artisans fournisseurs et revendeurs de la Foodybox Plaine de Versailles, nous souhaitons lancer sa commercialisation dès que possible, puisque le contenu de cette « Box Apéro » se prête tout à fait à une dégustation estivale.

#### Votre Foodybox

Voici la liste des produits à intégrer dans votre Foodybox et leur placement à l'intérieur du coffret :

- 2 bières Distrikt**
- 2 paquets de biscuits salés Les 2 gourmands**
- 1 bouteille de Pétillant de pommes des Vergers de Plaisir**
- 1 chutney des Délices du potager**
- 1 terrine de poulet de la Ferme du logis**

Pour information, les « parfums » des produits ci-dessus ne sont jamais mentionnés directement sur les documents liés à la Foodybox ou factures, permettant et aux artisans, et aux distributeurs de les choisir ou les modifier à leur convenance.



#### Votre kit pour Foodybox

Voici la liste de la composition de vos kits Foodyboxes, vendus pour chaque unité :

- 1 coffret kraft pour contenir l'ensemble des produits
- 1 sac kraft Foodymaster pour transporter la box
- 120 gr de frisure kraft pour caler les produits dans votre box
- 1 Sticker présentation des producteurs à placer sur la box
- 1 flyer descriptif des artisans à placer à l'intérieur de chaque box

#### Vos produits sont dans la Foodybox



Déposez des produits  
A la maison de la plaine



Les distributeurs viennent chercher  
à la maison produits et kits, d'où  
ils remplissent un formulaire de  
commande



Chaque fin de mois, les formulaires  
vous sont envoyés afin que vous  
puissiez facturer les distributeurs  
concernés.

Lorsque vos produits sont en rupture à la maison de la plaine, vous en serez notifiés afin de pouvoir réapprovisionner.

### Quelques informations utiles

Prix public minimum conseillé pour votre Foodybox : 31€

Prix d'achat total des produits alimentaires H.T pour un coffret : 17,87€

Prix d'achat total des produits alimentaires TTC pour un coffret : 19,36€

Prix d'achat total net du kit Foodybox par coffret : 6,50€

Marge commerciale distributeur : 5,14€

**\*TVA :** Concernant la vente de votre coffret en tant que distributeur, la TVA peut être « ventilée ». Ainsi, vous pouvez passer la TVA à 5,5% sur l'ensemble de la valeur publique produits alimentaires (hors alcool), le reste de la valeur publique du coffret étant soumis à une TVA à 20%.

Vous pouvez commander les produits et kits pour confectionner vos box dès aujourd'hui, ou prendre davantage de renseignements en contactant

Marie Martinez – Animatrice Plaine de Versailles

[animationplaine2@yahoo.com](mailto:animationplaine2@yahoo.com)

Athena HICKS – Stagiaire Plaine de Versailles

[athena.hicks@agroparistech.fr](mailto:athena.hicks@agroparistech.fr)

06 38 68 71 32

Jérémy Breuzin – Foody Master

[jeremybreuzin@gmail.com](mailto:jeremybreuzin@gmail.com)

---

### Annexe 11 : Producteurs de la PDV en mesure de fournir une potentielle cuisine centrale.

Pour l'approvisionnement en légumes dans les volumes mentionnés précédemment, nous ne pouvons considérer qu'un seul maraîcher et 2 producteurs de PDT. En effet, les autres maraîchers de la PDV ne sont aucunement disposés à fournir la RC car écoulent tout en direct et cultivent de très petites surfaces.

**Maraîchage :** La Maison Paulmier : 17 ha de maraîchage, une production variée, et une possibilité de livraison. Cette exploitation pourrait fournir une grande partie des besoins en légumes de la cuisine centrale puisqu'on estime à 2 ha la surface cultivée permettant de fournir la moitié des besoins en légumes. Cette exploitation pourrait répondre à un appel d'offre de la commune pour devenir fournisseur, contrairement à d'autres exploitations qui ne pourraient pas assurer des volumes suffisants. Cependant la nécessité de livraison régulière pourrait avoir un impact sur les prix. Il ne faut surtout pas se limiter à un seul fournisseur pour les FL.

**Pommes de Terre :** La ferme du lavoir et L'EARL les marronniers : Ils font des PDT et ont en projet de faire de la patate douce. Ils pratiquent des gros volumes et vendent en direct. Ils pourraient être intéressés de fournir la RC surtout pour un seul site et un débouché certain. Ils pourraient répondre à un appel d'offre car semblent avoir les volumes suffisants. Reste à discuter les prix...

**Fruits :** Vergers de Plaisir, Antoine Frémin (BIO), Maison Gaillard (BIO) : Sous réserve de prix rémunérateurs et d'infrastructures de déchargement / volumes limitant les livraisons. Pourraient répondre à un appel individuellement ou sous le nom d'une structure juridique groupée.

**Viande :** Poulets de la Ferme du Logis --> pourraient travailler avec POMONA Passion Froid, ou répondre directement à un appel d'offre sous réserve d'augmentation de la production. Frein : logistique.

Poulets de Guerville et de Damien Bignon.

Producteur bovin à Auteuil le roi, pas sur la PDV mais pourrait être intéressé de fournir en direct viande de grande qualité.

Acheter de la viande en direct devra probablement demeurer une démarche ponctuelle car le surcote de la viande locale (petits producteurs) de haute qualité est un frein majeur. De plus, les volumes potentiellement fournis ne seraient pas forcément adaptés à un approvisionnement annuel. Dans ce cas-là, lancer un appel d'offre n'aurait pas d'intérêt particulier, il est préférable d'acheter en direct de temps en temps, dans la limite autorisée par le gré à gré.

**Produits laitiers :** La ferme de Grignon fournit déjà la RC et possède des capacités logistiques, I grec fournit également la RC (société basée sur les Alluets, appartenant à Seine Aval) L'avantage est qu'elle dispose d'une organisation logistique parfaitement maîtrisée et pourrait potentiellement aider à d'autres producteurs à approvisionner cette cuisine en mutualisant le transport. Le prix des denrées peut être un frein pour un approvisionnement régulier, mais cela n'empêche pas un approvisionnement ponctuel, hors marché si le budget le permet.

**Céréales/légumineuses :** Cf. 2. La filière légumes secs des Yvelines (certains BIO) se développant devrait fournir les grossistes POMONA Terre Azure et Cercle Vert, mais pourrait approvisionner en direct la cuisine centrale en lentilles vertes (dès maintenant). La filière pourrait également fournir d'autres légumineuses et céréales à terme.

**Pain et farine :** Le producteur de pain local déjà engagé par la CC de Maule, pourrait être sollicité dans le cadre d'un appel d'offre.

La ferme neuve sur la D307 devrait pouvoir fournir de la farine bio pour des pâtisseries.

Se fournir chez les producteurs des territoires alentours est donc une piste à étudier pour l'approvisionnement en direct. En effet, les contacts avec les TAU de Terre & Cité, Seine Aval [11] et Plaine d'Avenir nous permettent de considérer les opportunités suivantes :

**T&C :** Ferme Vandame (Pain BIO), Ferme de Viltain (Produits laitiers), quelques maraichers plein champ.

**Seine aval :** D'après les premiers résultats de l'étude de S. Fournage sur l'intérêt des agriculteurs pour la RC, 9 agriculteurs travaillent déjà avec (plutôt en direct) et 7 intéressés sous certaines conditions. Sont impliqués :

- 2 éleveurs
- 1 champignonner
- 2 arboriculteurs
- 1 huilerie bio
- Maraichers plein champ

**Plaine d'avenir :** Nombreux maraichers plein champ. Légumerie en projet (participative) donc permettrait de maintenir l'aspect direct (en effet la légumerie des Mureaux fournit des grossistes et des groupes uniquement).

---

**Annexe 12 : Mercuriale des arboriculteurs sur la PDV (extrait).**

Exploitation	Contact	Produits	Conditionnement	Volumes	Prix
Vegers de Plaisir (PDV)	Anne Cécile LEFEBVRE	Jus de pomme	bouteilles	6x1L	12,54€ pièce (carton)
		Pétillant pomme	bouteilles	6x1L	15,9 € pièce (carton)
		Bib Jus de pomme	briques	5 L	9,48 € pièce (carton)
		Pommes	vrac	40 t	1,2 €/kg
Vergers Fremin (PDV)	Antoine Frémin	Pommes (25 var)	14 kg pommes	50 t fan pro	2,20€/kg avec coop bio
		Poires (6 var)	12,5 kg poires	50 t fan pro	2,4€/kg
		Prunes	vrac	anecdotique	
Potager Gourmand (PDV)	Pierre Alexandre Prieur	Pommes (12 var)	100 kg min pour livraison	100t	80 ct - 1€/kg
		prunes (5 var)		anecdotique	
		Poires (10 var)		30-40 t	90ct - 1,20€/kg
Maison Bourgeois (PDV)	Pascal Bourgeois	Framboise			
		Fraise			
		Rhubarbe			
Maison Gaillard (PDV)	Dom JMarc Gaillard	Pommes 5 ha	Fruits entiers, caisses ou palettes		
		Poires 5 ha			
		Prunes 1 ha			
		Cerises, fraises 1,4 ha			
Ferme du logis (PDV)	Bruno Cochin	Pommes (12 var) (dont Canada Grey, Golden, Ida Red, Royal Gala, Reda, Akane)	cagettes de 13 kg		
KIWI feucherolles (PDV) Pas encore dispo	Leslie Helfer	Kiwis	Cagettes, fruits entiers	croisière 50t	5€/kg au détail
Vergers d'Orgeval (PDV)	Manuel VILAS BOA	Poires (8 var)			
		Pommes (12 var)			
		Prunes			
		Cerises			
		Fruits rouges			
Potagers de Marcoussis (PDV)	Joseph Ingargiola Directeur des encadrants	Compotes		5 L	
		Pommes (70 var)			

**Annexe 13 : Critères de choix d'un scénario préférentiel pour l'approvisionnement de la cuisine centrale.**

**1) Tout en local impossible à cause du budget.**

Que ce soit la gamme locale d'un grossiste ou en achat direct chez les producteurs locaux, les produits issus du territoire (notamment francilien) reviennent toujours plus chers.

Il conviendra donc de choisir méticuleusement les denrées qu'on choisit d'acheter localement (via des marchés publics qui impliquent un approvisionnement régulier). En effet, pour les fruits et légumes, d'après la cuisine centrale de Maule, commander local revient environ 15% plus cher chez un grossiste. Acheter des produits transformés artisanaux en direct tels que des yaourts de la ferme de grignon risque de revenir au minimum 2 fois plus cher (comparaison avec leurs homologues industriels) et n'est pas envisageable pour la commune. Certains produits locaux ne peuvent donc être achetés que ponctuellement. Dans ce cas, on préférera l'approvisionnement en gré à gré, hors marché public.

**2) Difficile et peu fiable de mettre en place de nombreux cahiers des charges pour convenir à beaucoup de petits producteurs.**

Il a été stipulé que pour favoriser les producteurs locaux plutôt que les grossistes, il fallait mettre en place des cahiers des charges très précis, pour une denrée particulière, avec des clauses permettant à des producteurs locaux de correspondre à l'appel d'offre. Cela peut être une tâche longue et périlleuse pour la commune et il convient donc d'être sûre que les agriculteurs visés par l'appel d'offre seraient en mesure d'y répondre. Lancer plusieurs appels d'offre pour chaque type de produit n'est donc pas particulièrement pertinent et doit être adapté à l'offre disponible sur le territoire. Il convient donc de lancer des marchés publics pour des productions dont on est certain de la disponibilité dans des volumes adaptés à l'approvisionnement de la RC et dont les producteurs ont émis un intérêt pour ce débouché.

Pour les autres productions, disponibles dans de plus petits volumes, où de manière saisonnière, mieux vaut acheter hors marché de manière ponctuelle.

**3) Le prix du « local » plus intéressant via des grossistes et engendre moins de transport.**

Bien que le prix des produits de la gamme locale d'un grossiste soit souvent plus élevé, s'approvisionner en direct chez le même producteur peut parfois revenir plus cher, puisque le coût de la logistique est plus facilement amorti par un distributeur spécialisé (notamment avec les gros volumes vendus au grossiste). Les produits dits locaux dans la gamme locale d'un grossiste ne sont pas forcément issus d'un secteur de 50 km autour de la cuisine mais plutôt de 150 à 200 km, ils comptent cependant pour les 50% d'aliments durables requis par Egalim.

La société I grec peut s'agir d'un interlocuteur de choix pour l'approvisionnement de la CC en produits ultra locaux, car les prix sont d'autant plus compétitifs qu'il se sert de cette activité, uniquement pour amortir ses frais logistiques personnels.

Il peut donc parfois être plus pratique en terme de variété de produits, de prix et de nombre de marchés à élaborer, de passer par un grossiste pour obtenir des produits "locaux". De plus, dans un souci d'écologie, favoriser un grossiste plutôt qu'une grande diversité d'agriculteurs peut être intéressant. En effet, cela limite la logistique engagée vers la cuisine.

**4) Ferme en régie pour les légumes : Conserver les légumes implique la conservation : est-ce préférable au transport ?**

Avoir une ferme en régie est une solution très pratique, notamment pour l'approvisionnement en légumes frais et de saison, puisqu'il n'est pas nécessaire de réaliser d'appel d'offre pour profiter de la production. Pour produire 50% des besoins de la cuisine centrale en légumes (26 T), nous avons noté qu'une surface de 2ha serait nécessaire.

Cependant, la ferme est soumise à la saisonnalité, une partie de la production devrait donc être conservée, par surgélation notamment, dans le but d'être réutilisée plus tard dans l'année. Il convient donc de se demander si conserver une telle production au congélateur pendant quasiment 1 an ne serait pas plus coûteux en énergie que le transport de ces légumes par des camions (qui n'apporteraient que les légumes, 2 fois par semaine).

Ce calcul est une estimation car ne dépend pas seulement le transport mais également de la proportion de légumes surgelés, si l'on ne passait que par des grossistes ou des producteurs distincts, du travail en cuisine des légumes frais, de l'origine des légumes achetés par le grossiste ...

On fait l'hypothèse que sur les 50% de légumes produits à la ferme, 20% (des légumes totaux) devraient être congelés afin d'être utilisés hors saison. Cela revient à environ 10 tonnes de légumes à conserver surgelés par an, soit une chambre froide (-21 °C) pouvant faire 10 m<sup>2</sup> (20m<sup>3</sup>) en considérant les légumes disposés en palettes d'une tonne (certaines devant être empilées) et l'espace nécessaire pour circuler.

D'après une étude sur les dépenses énergétiques d'une cuisine de lycée à Montpellier [20], le froid représente le coût électrique principal de l'établissement, avec 47% du bilan énergétique. Leur chambre froide pour les surgelés consomme à elle seule 9 064 kWh par an. Malheureusement, aucun détail sur ses dimensions n'a été trouvé.

- Emissions liées à l'utilisation d'une chambre froide de 20 m<sup>3</sup> sur une année : (Congélateur coffre 260 L → 35 kg de GES eq. CO<sub>2</sub> / an d'utilisation [9] → **Pour 20 m<sup>3</sup> : 2695 kg CO<sub>2</sub> par an.**

Dans le cas où un grossiste dont le dépôt est situé à Rungis par exemple apporterait ces 10 tonnes de légumes, 2 fois par semaine sur 1 an (environ 60 voyages), une camionnette simple pourrait apporter les 176 kg de légumes de chaque livraison. On considèrera uniquement les voyages de Rungis à un point sur la PDV (aller-retour) afin de ne pas compliquer le calcul avec la provenance de chacun des produits.

- Emissions d'un camion réalisant 120 voyages de 51 km : Van Volkswagen 208 g CO<sub>2</sub>/km → **En tout : 1273 kg par an.**

A première vue, on peut penser que conserver les légumes d'une ferme en régie serait moins intéressant, écologiquement parlant que se les faire livrer de manière hebdomadaire.

Cependant, les limites de ce raisonnement sont multiples : Il faut garder en mémoire que des émissions supplémentaires sont impliquées car le transport du producteur au dépôt n'est pas pris en compte. L'hypothèse de la camionnette est peu fiable car le grossiste apporterait probablement d'autres produits, et utiliserait plutôt un camion, qu'il utiliserait pour réaliser d'autres livraisons dans le secteur, et ne reviendrait probablement pas à vide. Cependant, les camions des grossistes FL sont réfrigérés ce qui implique des émissions supplémentaires.

On peut simplement conclure sur le fait qu'il est plus écologique de réaliser des conserves ou préparations en bocaux de légumes de la ferme, plutôt que de les conserver par la surgélation.

### 5) *Ferme en régie : Un investissement à faire accepter aux habitants.*

D'après la commune de Mouans Sartoux, produire ses propres légumes coûte en moyenne 20% plus cher que les acheter chez un grossiste [22], (la ferme en régie produit 85% des légumes utilisés à la cuisine centrale). Il convient en effet que la collectivité embauche un ou des maraichers selon la surface à cultiver. A Mouans Sartoux, 4 maraichers travaillent les 6 ha de terrain en régie. A la ferme de Moissy Cramayel, ce sont les agents des espaces verts de la commune qui se chargent de cela. Pour 5000 m<sup>2</sup> cultivés, ils sont jusqu'à 3 (en fonction des jours) et travaillent 2 h tous les matins. L'objectif à terme serait d'embaucher un maraicher à plein temps, qui serait salarié par la commune. Dans le cas d'une ferme en régie sur Gally Mauldre, il serait nécessaire d'avoir un maraicher voire deux, pour les 2 ha à cultiver. En effet, les agents des espaces verts sont en effectif limité sur les différentes communes et il serait plus sécurisant qu'une personne soit entièrement dédiée à la régie. Cela constitue néanmoins une dépense supplémentaire pour la collectivité, environ 13 200 € par an et par maraicher, sans compter les dépenses liées à l'installation et au fonctionnement de la ferme. Cependant, les légumes fournis ne sont pas achetés, et il conviendra de comptabiliser les charges et investissements qu'impliquent une ferme en régie au prix d'achat de la partie des légumes qu'elle fournit.

Une des limites peut être qu'une partie de ces dépenses devra être répercutée sur les impôts des habitants de la commune, indépendamment du fait qu'ils soient parents d'élèves ou non. Le projet sera probablement bien accepté par les 21% de la population dont les enfants sont scolarisés sur la collectivité, et augmenter légèrement leur budget restauration scolaire, voir même, le montant de leurs impôts afin que leur enfant dispose d'une alimentation de locale et de qualité ne sera pas un frein majeur. Cependant, les habitants, non parents d'élève seront peut-être réticents à payer une charge liée à la restauration scolaire.

Il convient de mettre en place une communication positive et favoriser les échanges au sujet de ce projet, et notamment mentionner qu'en contrepartie, la mise en place d'une ferme en régie peut permettre de réduire gaspillage alimentaire (donc de réduire globalement le budget de matières premières) car les produits de qualité sont réellement mieux consommés par les convives (constat de la cuisine centrale de Moissy).

## **Annexe 14 : Compte rendu de discussions avec F. Chevalier et D. Gratreau à propos de la cuisine centrale de Moissy Cramayel et de la ferme en régie.**

### **Compte rendu Ferme de Lugny Moissy Cramayel**

*D. Gratreau (responsable espaces verts), F. Chevalier (responsable scolaire)*

**Présentation :** Terrain de 2,5 ha anciennement en GC, appartenant à l'état, mais dont 5000 m<sup>2</sup> seulement sont cultivés pour approvisionner la CC de Moissy en auto gestion. → Maternelles et écoles, 1800 repas pour le scolaire.

**Gestion RC** : Pour le Bio, la cuisine centrale se fournit également chez la coop bio, et Mag prim, grâce à l'allotissement de 3 marchés Fruits et Légumes. Pas fournis par producteurs en direct malgré la forte présence de maraichers en Essonne et d'arboriculteurs en Anjou.

Ils sont 5 dans la CC à plein temps. Ne pense pas que congeler les légumes de la ferme est une bonne idée car préfère utiliser du frais sauf pour certains légumes. Ils achèteront des courgettes et des tomates fraîches en hiver s'il le faut.

**Terrain** : Agriculture bio, passage en Luzerne en 2017 mais demande de label via ECOSERT en 2019, 3 ans à attendre avant d'être certifié. Ils utilisent des auxiliaires de culture et des engrais bio. Le sol était pauvre et il a bien été amendé avant de cultiver, mais cela crée une faim d'azote en attendant que le composte se dégrade. Le reste de la parcelle est cultivée en luzerne et engrais vert.

**Frein et transformation** : Le pic de saison = le minimum des repas (300 – 500 repas max entre juin et septembre). → L'année dernière ont stocké ce qui est stockable, ont fait du troc avec la commune de Combes la Ville, mais auraient voulu congeler → Pas de filière congélation sur le territoire. Ont beaucoup d'espoir en la légumerie de Sénart (coop bio) qui devrait ouvrir en Septembre 2019 et qui pourrait leur faire de la congélation. A voir si possible de prendre leur production alors qu'ils ne sont pas encore certifiés bio et si la pratique est rentable car nécessiterait beaucoup de nettoyage entre les lots de bio et non bio. Ils voudraient que la légumerie lave et épluchent les légumes de la ferme, à voir combien ça coûterait.

**Convives et réactions** : Il convient d'éduquer les parents pour qu'ils comprennent qu'un produit noté sur le menu peut être remplacé par un autre s'il n'est pas disponible. Pour remédier aux plaintes si les concombres pas prêts étaient remplacés par des tomates, ils marquent « légume de saison » sur le menu. Les enfants sont de vrais testeurs qualité : il a été remarqué que les produits bio utilisés étaient moins gaspillés que les produits conventionnels. Ex : Carottes rappées.

**Personnel** : N'ont pas de permis d'exploiter car pour le moment, ce sont les employés des espaces verts de la commune (3 personnes en discontinu) qui travaillent sur la ferme. Ils sont aidés par le Lycée agricole qui réalise le plan de culture et les semis (rémunérés pour ça). Ils définissent ensemble les besoins de la cuisine qui peuvent être comblés par le biais de la production de la ferme. Ils travaillent 2h tous les matins, tout seul alors qu'avec le plan de culture initial, le lycée agricole avait prévu 70 h de travail par semaine.

**Estimation des volumes** : Doivent produire 560 kg de tomates et ont besoin de 2 tonnes par an par exemple. Depuis le 26 juin donc en 1 mois : 85 kg de tomates, 108 kg de concombre, 47 kg de persil, 288 kg de courgettes, 53 kg de salade. Mauvaise idée de faire pdt car sont souvent pourries.

Adaptent les menus aux productions, commandes doivent être apportées 2 jours avant, et si pas disponibles, ils commandent à leurs grossistes. Un max en frais, pas toujours de saison, mais au moins 50% de congelé car pas pratique de cuisiner certains légumes frais. La ferme fournirait actuellement 30% des légumes frais et de saison. (brocoli, chou, haricots, pas pratiques à acheter frais, poivrons aussi difficiles à produire, aubergines pas souvent...) 200 kg par service quand on a 2000 repas (pour les légumes d'accompagnement).

**Ambition** : Produire 70% des légumes produits à la ferme (frais), volonté de fruits et élevage. Avec 2 ou 3 ha, pourraient fournir au moins 50 % des légumes frais annuellement.

**Investissement** : 1000 h travaillées en 2019 (au 26 juin), 11 000 euros d'investissements pour serre, Goutte à goutte, irrigation (eau de ville...) + 8000 euros pour tout installer. Projet de cabane pour stocker le matériel agricole : 68 000 euros, financé par Grand Paris Sud.

N'auront probablement pas de forage, donc voudraient récupérer de l'eau de pluie, peut-être des toits des bureaux à côté.

Budget restauration scolaire considérable car font tout de la production à la confection des repas, et la commune est en zone prioritaire avec 30% de logements sociaux, donc le cout des repas est vraiment très faible.

**Perspectives de gestion** : Voudraient installer un maraîcher, soit payé par la commune pour fournir la cuisine centrale avec les productions sur les 2,5 ha, soit en régime mixte : rémunéré par la commune sur une partie, et paye loyer sur autre partie de la parcelle afin d'avoir sa micro entreprise et pouvoir réaliser de la vente directe et compléter ses revenus.

S'il n'était pas fonctionnaire de la commune, ils devraient répondre à un marché public pour fournir la cuisine centrale et ce n'est pas ce qui est souhaité.

Volonté de grandir et fournir d'autres villes ? → regrouper production et regrouper cuisines → Moins de proximité entre consommateurs et production ! Trouver le bon niveau de mutualisation et de spécialisation...

**But éducatif aussi** : Les enfants sont venu planter et il y a une récolte ouverte au public fin octobre. Il y a une volonté de faire de l'éco pâturage et mettre des fruitiers pour faire la lisière avec l'éco quartier à côté.

Voudraient participer au projet lancé par Mouans Sartout qui regroupe des communes voulant fonctionner avec des fermes en régie mais les réunions dans le sud tous les mois ont été un vrai frein à l'adhésion.

### Annexe 15 : Freins et perspectives d'évolution pour la ferme en régie de Moissy Cramayel.

Freins possibles relatifs à l'établissement d'une ferme en régie pour approvisionner la cuisine centrale.

Freins temporels	Freins techniques
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Retards possible de la récolte si produits pas prêts → Nécessité de changer les menus.</li> <li>• Impossible d'avoir la certification bio avant 3 ans, donc difficile de demander des prestations aux ateliers de transformation de la Coop BIO à Sénart (proche).</li> <li>• Saisonnalité, beaucoup de production d'un coup, lorsqu'il n'y a que peu de repas.</li> <li>• Durée de nettoyage des légumes plus long en cuisine.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Parents à gérer si se plaignent car les menus ont changé.</li> <li>• Pas de maraîchers pro, donc manque de compétences possible sur certains points.</li> <li>• Impossibilité de stocker les légumes plus de quelques jours donc possibilités de surplus.</li> <li>• Impossible de transformer et conserver la production sur place.</li> </ul>

Afin d'optimiser le modèle existant, ou de pallier à des freins limitant l'efficacité du projet, il est possible de mettre en évidence différentes pistes à étudier.

En ce qui concerne la gestion de la ferme, nos interlocuteurs nous ont précisé que la commune recherchait un maraîcher à plein temps pour travailler sur la ferme à la place des employés des espaces verts. Différents modes de gestion seraient possibles mais celui où le maraîcher est fonctionnaire et salarié par la commune est le plus avantageux. En effet, la collectivité n'a pas besoin de faire d'appel d'offre pour utiliser les productions de la ferme, et le maraîcher peut quant à lui, utiliser une partie de ce terrain pour monter son activité personnelle (cultiver pour une AMAP par exemple). Cela lui permettrait d'avoir un double revenu. Avoir quelqu'un entièrement dédié à la ferme serait une opportunité de développer d'autres activités telles que l'arboriculture (ou l'agroforesterie) ce qui permettrait à terme de fournir des fruits (en quantité limitée) à la restauration scolaire.

Le paysagiste de la commune a également mentionné son intérêt pour l'éco pâturage, qui, en plus de permettre l'amendement naturel des sols et le désherbage de parcelles, pourrait donner lieu à des initiatives pédagogiques.

En termes d'amélioration techniques, favorisant l'augmentation de la part de produits de la ferme dans la consommation annuelle de la cantine, il n'est pas possible de dissocier l'augmentation de la surface cultivée de la création d'une infrastructure de transformation/ surgélation. En effet, pour combler une plus grande partie des besoins, il convient de se défaire du frein de la saisonnalité, puisqu'il est déjà possible de produire une grande partie des besoins saisonniers en différentes productions. Dès lors qu'il sera possible de surgeler ou de réaliser des conserves avec les légumes de la ferme, il sera opportun d'en cultiver davantage, et ainsi combler localement une plus grande part des besoins en légumes de la cuisine centrale. Demander des prestations de la légumerie de Sénart (Coop Bio) devant ouvrir en septembre 2019, est pour le moment compromis, puisque les productions de la ferme ne sont pas encore certifiées BIO. Cependant, il pourrait être discuté qu'une prestation spéciale pour des produits en conversion bio (impliquant des nettoyages pré/post utilisation des outils) soit réalisée si cela semble viable

économiquement. Pour le moment, il n'existe pas d'atelier de surgélation référencé, ouvert aux professionnels en IDF.

Rechercher des conserveries industrielles sur le territoire ou penser à l'investissement dans un atelier de surgélation peuvent être des projets pour la commune.

Afin d'éviter les scandales liés à l'absence ou la modification de certains produits sur le menu en raison de la difficulté de prévision des récoltes, il a été indiqué sur les menus des mentions plus larges telles que "fruit de saison" ou "légumes de la ferme". Cela permet de garder une certaine flexibilité pour les gestionnaires de la ferme en cas de problème.

Il est aussi important de conserver d'autres fournisseurs pour sécuriser l'approvisionnement en certains produits, pour lesquels un retard de récolte serait dramatique. Un fournisseur primeur et un fournisseur de surgelés devraient être maintenus. Pourquoi pas avec des lots un peu moins spécifiques (pas de légumes uniquement), afin de ne pas être obligé de commander des légumes (pour atteindre le minimum de commande obligatoire) si les récoltes sont fructueuses. On peut donc penser à la coop bio et à un fournisseur de surgelés (dont légumes).

### Annexe 16 : Informations sur la surgélation, pour les légumes d'une ferme en régie.

Lorsqu'il est impératif de réaliser la surgélation, il convient de considérer les méthodes suivantes. En restauration collective, on privilégie la surgélation par l'utilisation de tunnels ou de cellules de refroidissement, de légumes découpés et blanchis, ou de préparations à base de ces légumes.

Légumes	Préparation	Temps de blanchiment
Asperges	Petites ou moyenne, entières	2-3 minutes
Betteraves	Cuire complètement et couper tel que désiré	<b>Pas requis</b>
Brocoli et chou-fleur	Bouquets de 1 ½ po (3 cm)	3 minutes
Carottes, Panais	Rondelles ou bâtonnets de ¼ po (0,5 cm)	2 minutes
	Rondelles de ½ po (1 cm)	3 minutes
	Petites carottes entières	5 minutes
Chou	Coupé en quartiers	2 minutes
	Râpé	1 minute
Chou de Bruxelles	Petits ou moyens	3-4 minutes
Zucchini	Rondelles de ½ po (1 cm)	2 minutes
Courges et citrouilles	En cubes	2 minutes
	En purée	<b>Pas requis</b>
Haricots verts ou jaunes	Tronçons de 1 ½ po (3 cm)	3 minutes
	Entières	4 minutes
Maïs sucré, en grains	Blanchir les épis, refroidir et couper les grains des épis	4 minutes
Rutabaga, navet	Dés de ½ po (1 cm)	3 minutes
Pois mange-tout*	Entiers ou en tronçons	2 minutes
Pois verts*	Écossés	2 minutes
Poivrons et piments	En demies, lanières ou dés	<b>Pas requis</b>
Tomates	Quartiers	<b>Pas requis</b>

Temps de blanchiment en fonction du légume. Source : [17].

Stockés par la suite dans un congélateur / chambre froide, il est possible de les utiliser dans les 400 jours suivant la procédure.

Les légumes frais ne peuvent pas simplement être découpés et congelés (dans un congélateur normal). Il faut nécessairement passer par le processus de surgélation en cellule, qui est abaisse la température à -21°C à coeur, en l'espace de 2,3 heures. On ne considère bien entendu que les légumes destinés à être cuits et non consommés frais. Les denrées doivent être conditionnées et étiquetées avant leur entrée en cellule.

Il est nécessaire de signaler l'utilisation de ce procédé au moment de la déclaration d'identification de l'établissement à la direction départementale de la protection des populations [6].

Il ne semble pas rentable sur le long terme d'apporter quotidiennement les préparations ou légumes à faire surgeler pour les ramener et conserver à la CC. Il semble donc plus avantageux d'investir dans un outil de surgélation,

en plus de congélateurs ou de chambres froides conséquentes. Des renseignements ont été pris auprès des frigoristes SYCCAS (Perray en Yvelines, 78) et l'IDFC (Melun, 77). Afin d'avoir une estimation d'un investissement de ce type, la société SYCCAS a indiqué qu'une cellule de surgélation de taille moyenne, de 5 à 7 niveaux réalisant une trentaine de portions impliquait un budget de 3 à 4000 euros. Un cycle de refroidissement durant 2 à 3h, on peut penser qu'il pourrait être possible d'en réaliser un seul par jour (l'après-midi après le travail de préparation et le service des repas du midi).

---

### **Annexe 17 : Informations sur les prestations d'assistance technique de SODEXO.**

Plusieurs propositions ont cependant été faites à propos de cette prestation, largement modulable, et pourraient être intéressantes dans le cas où le projet d'autogestion n'était pas mené à bout :

- Sodexo peut permettre à la commune de travailler avec des structures d'insertions (partie maraichage, légumerie etc.)
- La capacité de la nouvelle cuisine peut être poussée à une quantité supérieure de repas, ce qui permettrait à l'intercommunalité de commercialiser des repas d'export pour les communes avoisinantes pour lesquelles la collectivité se verrait verser une redevance.
- Sodexo peut travailler avec l'approvisionnement par une ferme en régie et potentiellement, n'importe quel producteur local en direct.
- La cuisine pourrait être financée par Sodexo, qui se chargerait également de la partie technique et de la construction. La collectivité serait dans ce cas amenée à payer un loyer pour l'utilisation de la cuisine sur un certain nombre d'années.
- L'entreprise s'inscrit dans une dynamique de limitation du gaspillage alimentaire et de recyclage des déchets, en travaillant avec des centrales de méthanisation dans le 78 afin de transformer les déchets alimentaires en composte ou en énergie.

---

### **Annexe 18 : Résumé des investissements et dépenses liées à la mise en place d'une CC et d'une ferme en régie.**

L'investissement initial de ce projet comprend 2 parties : la cuisine centrale et la ferme en régie.

La cuisine centrale sera l'investissement le plus conséquent (2M+ à priori) car comprend l'achat d'un terrain, l'étude et la réalisation des plans, la construction et l'aménagement. Il est cependant possible de disposer de subventions pour cet investissement, selon la commune de Villepreux.

- Dotation aux équipements des territoires ruraux (35% du montant subventionnable)
- Aides de la région ?

La ferme en régie nécessite un investissement moindre car comprend uniquement l'aménagement d'un terrain (+ location si terrain privé), et les demandes de certification (en tout, moins de 100 000 € selon la commune de Moissy, en sachant que ce sont les agents des espaces verts qui s'occupent du terrain). Des aides à la certification et subventions pour l'installation d'outils (territoires agriurbains via région ou Europe) seraient probablement faciles à obtenir.

C'est le fonctionnement de la cuisine qui risque de modifier réellement le budget.

D'après les calculs de la partie B.3., le budget de 513 000 euros de matières premières pourrait rester constant en adaptant la composition des repas en accord avec la tendance Afterres2050 (+ de FL – de produits animaux). L'approvisionnement en légumes représentant environ 78 000 euros, d'après les calculs en D.5.b., faire fonctionner une ferme en régie, même avec 2 maraichers (35 400 €), reviendrait moins cher qu'acheter en direct ou par un grossiste 50% des légumes utilisés (39 000 €). Attention cependant, l'approximation de calcul (pour les charges liées à la ferme) est grossière et la différence de prix constatée n'est pas forcément significative. De plus, ce calcul est contraire à l'affirmation de la commune de Mouans Sartoux, qui estime payer 20% plus cher le fait de produire ses propres légumes, plutôt que passer par un grossiste. Certaines charges n'ont peut-être pas été prises en compte dans les calculs en D.5.b ...

Le fonctionnement de la cuisine implique de nombreux coûts (notamment lorsque tout est cuisiné sur place) qu'il convient de minimiser en réalisant des économies lorsque c'est possible (économies d'énergie, optimisation du transport...) Mais il est difficile de quantifier le budget que cela représente. Chaque commune payerait l'intercommunalité au prorata du nombre de repas.

## **Bringing closer agriculture on the “Plaine de Versailles” and out-of-home catering**

### **Summary:**

The purpose of this internship with the association “Plaine de Versailles” was to study the possibilities of bringing closer the territory’s agriculture and “out-of-home catering (OHC)”.

It was necessary to carry out at first an in-depth study of the challenges that imply supplying OHC, and the issues related to the specificities of “Plaine de Versailles”. This association counts 68 members, including mostly crop growers and about twenty smaller farmers: market gardeners, fruit producers, craftsmen and a few poultry breeders, mainly on limited areas and retailing directly their products. Their interest in OHC was rather limited for three reasons: it was not as profitable as their usual outlets, their volumes were rarely in line with demand, and delivery was often to be provided. However, different organisations such as a cooperative, a local wholesaler and a processing workshop, could help provide OHC (by grouping of production and supporting logistics) and their implication was analysed. It turned out that these infrastructures would not be useful as such for the territory in the current context, and that there is no standard project that would ease the supplying of local production in OHC.

Nevertheless, three specific approaches seemed relevant for farmers of “Plaine de Versailles”, directly or indirectly promoting proximity of agriculture and OHC, and were studied:

- The creation of a legume (green lentils for now) sector in the Yvelines, that aims at providing collective catering via wholesalers. The goals of this sector, which now gathers a dozen farmers, are to highlight different virtuous agricultural methods applied in the area and encourage ethical remuneration of producers. In the long run, it would be advisable to relocate a “bean & pea” sorting workshop in the Yvelines. The break-even point of such a tool is about 200 T, which implies an exponential growth of the cultivated area.
- The creation and marketing of a boxed set of artisanal products "Plaine de Versailles FoodyBox". The idea is to promote these local products and enhance territorial identity. The long-term goal for this project is to reach a community of hotels and local authorities, in order to cultivate interest in local productions and the desire to have them available in OHC.
- The installation of a “central kitchen” on the Gally-Mauldre community of municipalities. The use of local products in collective catering requires the adaptation of the missions and capacities of local authorities. A feasibility study was performed. A scenario according to which the “Plaine de Versailles” and the surrounding areas partly supply the kitchen was used. It recommends the creation of a locally held farm, which would provide 50% of the needed vegetables. This project is part of an ecological transition and promotes the sustainable development of the territory of the “Plaine de Versailles”.

**Keywords:** Out-of-home catering, Sustainable development, Local products, Agriculture, Territory, Sectors, Central kitchen, Local authorities.

## Mise en proximité de l'agriculture sur la Plaine de Versailles et de la restauration hors foyer

### Résumé :

Le but de ce stage au sein de l'association « Plaine de Versailles » a été d'étudier les possibilités de mise en proximité de l'agriculture sur le territoire et de la restauration hors foyer (RHF).

En premier lieu, il s'agissait de réaliser une étude approfondie des enjeux de l'approvisionnement de la RHF et des problématiques liées aux spécificités de la Plaine de Versailles. Cette association compte 68 adhérents, dont de nombreux céréaliers et une vingtaine d'exploitants autres que céréaliers : maraîchers, arboriculteurs, artisans et quelques éleveurs de volaille, majoritairement sur des petites surfaces et commercialisant leur production en direct. Leur intérêt pour la RHF est (était) plutôt limité car il ne s'agit pas d'un débouché aussi rémunérateur que la vente au détail, les volumes sont rarement en adéquation avec la demande, et la logistique (transport, livraison) doit souvent être réalisée. Puis, quelques pistes d'organisme de regroupement de la production (avec prise en charge de la logistique), pour fournir la RHF ont été analysées : une coopérative, un grossiste local et un atelier de transformation. Il a été constaté que ces infrastructures n'auraient pas forcément d'intérêt à être mises en place par le territoire, dans le contexte actuel, et qu'il n'existe pas UN projet type permettant de valoriser la production locale en RHF.

Cependant, trois pistes spécifiques ont semblé pertinentes pour les agriculteurs de la Plaine, en favorisant directement ou indirectement la mise en proximité de l'agriculture et de la RHF, et ont été étudiées. Il s'agit de :

- La création d'une filière légumes secs des Yvelines, visant à fournir la restauration collective via des grossistes. Les objectifs de cette filière comptant aujourd'hui une douzaine de participants sont de mettre en avant les différentes méthodes agricoles vertueuses pratiquées sur le territoire et de favoriser une rémunération éthique des producteurs. Sur le long terme, il conviendrait de relocaliser un atelier de tri et d'ensachage des légumes secs dans les Yvelines. Le seuil de rentabilité de l'outil est d'environ 200 T, ce qui implique une croissance exponentielle des surfaces cultivées.
- La création et commercialisation d'un coffret de produits artisanaux « FoodyBox Plaine de Versailles » à destination des particuliers. Il s'agit de faire connaître ces produits et valoriser l'identité territoriale. L'objectif à long terme est de toucher une clientèle d'hôtels et de collectivités, afin de cultiver l'intérêt pour le local et la volonté d'en disposer dans le cadre de la RHF.
- L'installation d'une cuisine centrale sur la communauté de communes Gally-Mauldre. L'utilisation de produits locaux en restauration collective passe par l'adaptation des missions et pratiques des collectivités. Une étude de faisabilité a été effectuée. Un scénario selon lequel la Plaine de Versailles et les territoires alentours approvisionnerait en partie la cuisine a été utilisé, et préconise la création d'une ferme en régie, qui fournirait 50% des besoins en légumes. Cette dernière piste peut s'inscrire dans une dynamique de transition écologique pour la collectivité et favorise le développement durable de la Plaine de Versailles.

**Mots clés :** Restauration Hors Foyer, Développement durable, Produits Locaux, Agriculture, Territoire, Filières, Cuisine Centrale, Collectivités.