

Produits durables et de qualité en restauration hospitalière

Développer la mise en œuvre de la loi EGALIM
et les approvisionnements locaux et de qualité
en s'appuyant sur les
Projets Alimentaires Territoriaux

Vademecum de Bonnes Pratiques Exemples en Région Grand Est

Février 2026

avec le soutien de



DRAAF Grand Est



Projet lauréat du



Sommaire

Avant-propos	page 3
Contexte et enjeux	page 4
- Enjeux et spécificités de la restauration hospitalière	page 5
- Zoom sur l'organisation de la restauration hospitalière en région Grand Est	page 6
- La restauration collective, au cœur des actions des PAT	page 7
- Les dispositions EGALIM applicables à la restauration hospitalière	page 8
- Zoom sur les exigences EGALIM en produits durables et de qualité	page 9
- FAQ sur les produits comptabilisables en produits durables et de qualité	page 10
Leviers à disposition des établissements hospitaliers	page 11
- Leviers organisationnels et opérationnels	page 13
- L'organisation interne, socle de base	page 14
- Le sourcing comme levier de progression	
1. Une démarche structurée pour progresser efficacement	page 17
2. Des modalités d'actions différentes selon les organisations	page 18
3. Progresser en s'approvisionnant en direct auprès des producteurs et transformateurs	page 20
4. Progresser en s'approvisionnant auprès de grossistes	page 22
5. Progresser en s'approvisionnant auprès de centrales et groupements d'achats	page 24
6. Progresser en gestion déléguée	page 26
- La réduction du gaspillage alimentaire, comme levier budgétaire	page 28
- La conception des menus, comme levier d'optimisation	page 31
- Ressources	page 34
Leviers à disposition des PAT	page 37
- Des leviers structurants pour les PAT	page 39
- Une dynamique collective pour avancer plus vite et plus loin	page 40
- S'approprier l'organisation et les besoins de la restauration hospitalière	
1- S'approprier les besoins et contraintes des établissements hospitaliers	page 42
2- S'approprier les modes d'achats et circuits d'approvisionnement du secteur hospitalier	page 43
- Construire un plan de développement de l'offre adaptée à la demande	page 44
- Accompagner le développement de l'offre locale et de qualité	page 46
- Soutenir la mise en place d'une stratégie commerciale	page 48
- Communiquer et faciliter les relations entre l'amont et l'aval	page 52
- Ressources	page 56

Cadre du projet

La loi EGALIM de 2018, renforcée par la loi Climat et Résilience de 2021, vise à faire de la restauration collective un levier essentiel pour garantir à tous un accès à une alimentation saine, sûre et durable. Au cœur de ces textes, la qualité des denrées alimentaires constitue un objectif prioritaire : les restaurants collectifs doivent atteindre 50 % de produits durables et de qualité, dont au moins 20 % issus de l'agriculture biologique. Les établissements sont par ailleurs encouragés à privilégier les approvisionnements locaux, en s'appuyant sur les Projets Alimentaires Territoriaux (PAT).

La réussite de ces objectifs repose sur l'engagement de l'ensemble des acteurs de la chaîne d'approvisionnement. Chaque maillon — de la production à la restauration — contribue, à son échelle, à la transition vers une alimentation plus responsable.

Dans une région agricole et agroalimentaire comme la Région Grand Est, les productions locales diversifiées et nombreuses, disposent d'un fort potentiel en restauration collective. Les Projets Alimentaires Territoriaux y sont particulièrement nombreux et s'attachent, dans la mesure de leurs moyens, à développer liens et débouchés en restauration collective. De son côté, la restauration hospitalière, avec plus de 500 établissements en région Grand Est, s'attache à mettre en œuvre les dispositions réglementaires en matière de produits durables et de qualité.

Dans ce contexte, est né le projet d'identifier les actions permettant aux producteurs locaux de se développer en restauration hospitalière d'une part et aux acteurs hospitaliers de mieux répondre à leurs obligations. Ce projet porté par Cantines Responsables a bénéficié des soutiens de la Direction Régionale de l'Alimentation, de l'Agriculture et de la Forêt dans le cadre du Programme National de l'Alimentation, de la Région et de l'ARS Grand Est.

Une phase d'observation a tout d'abord permis de dresser un état des lieux de l'organisation de la restauration hospitalière, de la mise en œuvre des dispositions EGALIM et des relations entre la restauration hospitalière et les PAT, au travers d'analyses de données, d'enquêtes et entretiens. L'identification des freins, de leviers de progrès et de bonnes pratiques a été l'objet de 3 ateliers collaboratifs organisés dans les territoires.

L'ensemble de ces travaux nourrit aujourd'hui ce Vademecum destiné à accompagner durablement les établissements dans la transition vers une restauration plus locale, plus durable et plus lisible et les PAT dans leur accompagnement du secteur hospitalier. Ce travail illustré par les exemples régionaux a vocation à servir l'ensemble du secteur et des PAT au niveau national.

Objectifs du Vademecum

Ce Vademecum a pour objectif d'identifier les leviers d'action mobilisables pour améliorer la mise en œuvre de la loi EGALIM et favoriser le développement des approvisionnements locaux, en s'appuyant notamment sur les Projets Alimentaires Territoriaux (PAT).

Les leviers présentés s'appuient sur :

- ✓ des retours d'expérience concrets,
- ✓ l'analyse des clés de réussite,
- ✓ et une sélection de ressources pratiques destinées à accompagner les acteurs du secteur.

Deux approches complémentaires structurent le document :

- ✓ une première partie dédiée aux établissements hospitaliers, prenant en compte la diversité de leurs modes d'achat ;
- ✓ une seconde partie consacrée aux PAT, dans leur rôle d'accompagnement des différents maillons de la chaîne d'approvisionnement.

Contexte et enjeux



Enjeux et spécificités de la restauration hospitalière

Le repas à l'hôpital est **au croisement du soin, de la nutrition et du bien-être**. Ses enjeux dépassent la simple alimentation en touchant la **performance économique des établissements et la gestion durable des ressources**.

L'alimentation au cœur du soin

L'alimentation hospitalière doit contribuer à la récupération et guérison du patient et à la prévention de la dénutrition.

La dénutrition est un problème majeur : elle touche jusqu'à 50 % des patients hospitalisés, avec de lourdes conséquences : augmentation de la morbidité, allongement des durées de séjour et réhospitalisations.

La sous-consommation des repas, malgré une offre suffisante, est au centre de ces préoccupations. Elle est souvent liée à des repas peu adaptés, à l'environnement du soin et au manque d'accompagnement au moment du repas.

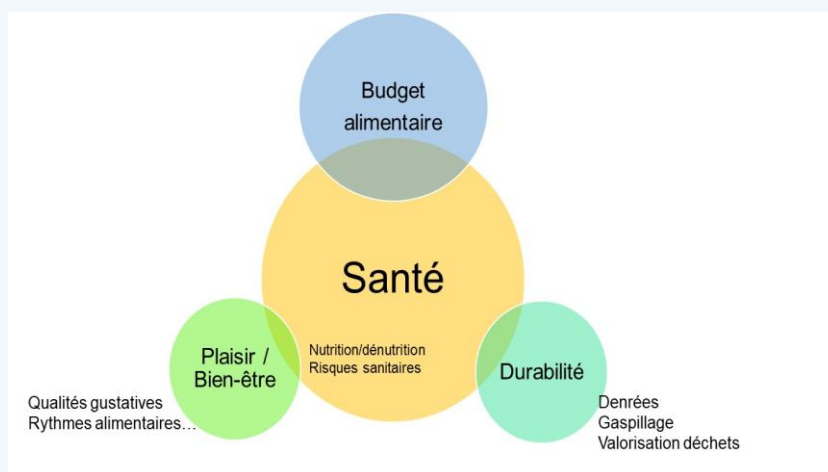
L'efficacité des dépenses, un défi pour les établissements de santé

Derrière des dépenses contraintes, l'efficacité de ces dépenses est un défi pour les responsables de la restauration hospitalière. Ces derniers doivent en permanence concilier une optimisation de la planification, des achats, de la production et de la distribution des repas avec la satisfaction des besoins et attentes des patients, gage de consommation et de lutte contre le gaspillage alimentaire.

Des enjeux sociétaux à ne pas négliger

Le repas à l'hôpital n'est pas seulement un besoin biologique : il doit rester un moment de plaisir qui rythme la vie à l'hôpital. L'expérience du repas influe sur la perception globale du séjour hospitalier et sur la qualité perçue des soins.

Les hôpitaux doivent en parallèle intégrer les enjeux de durabilité de leurs pratiques: développer les approvisionnements durables, limiter le gaspillage, valoriser les déchets...



Spécificités de l'organisation de la restauration hospitalière

- **Centralisation des Achats** (via des centrales et groupements d'achats et des sociétés de restauration)
- **Massification de la Production** avec d'importantes Unités de Production Culinaire (UPC) avec une prédominance de la **liaison froide**
- **Offre alimentaire complexe**, marquée par la **multiplicité des régimes**
- **Planification peu adaptable en temps réel**
- **Environnement peu propice** à l'appréciation du repas
- **Alimentation** peu valorisée avec des budgets particulièrement contraints perçus comme des variables d'ajustement

Zoom sur l'organisation de la restauration hospitalière en région Grand Est



Chiffres clés

- 60 millions de repas par an
- 240 sites hospitaliers de consommation de repas
- 55 % de sites publics, 45 % de sites privés



Disparités de gestion entre le secteur public et le secteur privé

- ✓ 60% des sites cuisinent sur place, 40% approvisionnent des repas depuis des cuisines centrales
- ✓ 70% de la production est gérée en direct, 30% de la production est déléguée à une Société de Restauration Collective.

Secteur public : 50% cuisinent sur place, 98% en gestion directe; 7 unités de production centrale alimentaire – UCPA - publiques majeures.

Secteur privé : 80% cuisinent sur place, 35% en gestion directe



Des achats majoritairement massifiés

- ✓ Moins de 10% des référencements des denrées se font en direct par les établissements
- ✓ 90% des cuisines publiques s'appuient sur des structures de mutualisation des achats : Centrale d'achats nationale, groupements d'achats hospitaliers régionaux, GHT (porté par l'établissement support), avec des procédures encadrées par le Code de la Commande Publique.
- ✓ 70% des cuisines privées font appel à des Sociétés de Restauration Collective (gestion de la production de repas y compris approvisionnement ou contrat de fourniture de denrées)



Très peu d'approvisionnements directs et de produits locaux

- ✓ 80 à 90% des approvisionnements sont assurés par des grossistes. 22% des cuisines ne travaillent qu'avec des grossistes
- ✓ Moins de 5% des approvisionnements se font en direct auprès des producteurs
- ✓ 10 à 15% des approvisionnements sont réalisés auprès des transformateurs.
- ✓ Des produits locaux recherchés (fruits et légumes, viandes, produits laitiers, pain) mais peu mis en œuvre (6% en moyenne des approvisionnements)

Source : Panorama de la restauration collective hospitalière en Région grand Est (Cantines Responsables décembre 2025)

La restauration collective, au cœur des actions des PAT

Ambition des PAT

Depuis leur introduction le code rural et de la pêche maritime en 2014, les Projets alimentaires territoriaux (PAT) ont l'ambition de fédérer les différents acteurs d'un territoire autour de la question de l'alimentation, contribuant ainsi à la prise en compte des dimensions sociales, environnementales, économiques et de santé de ce territoire.

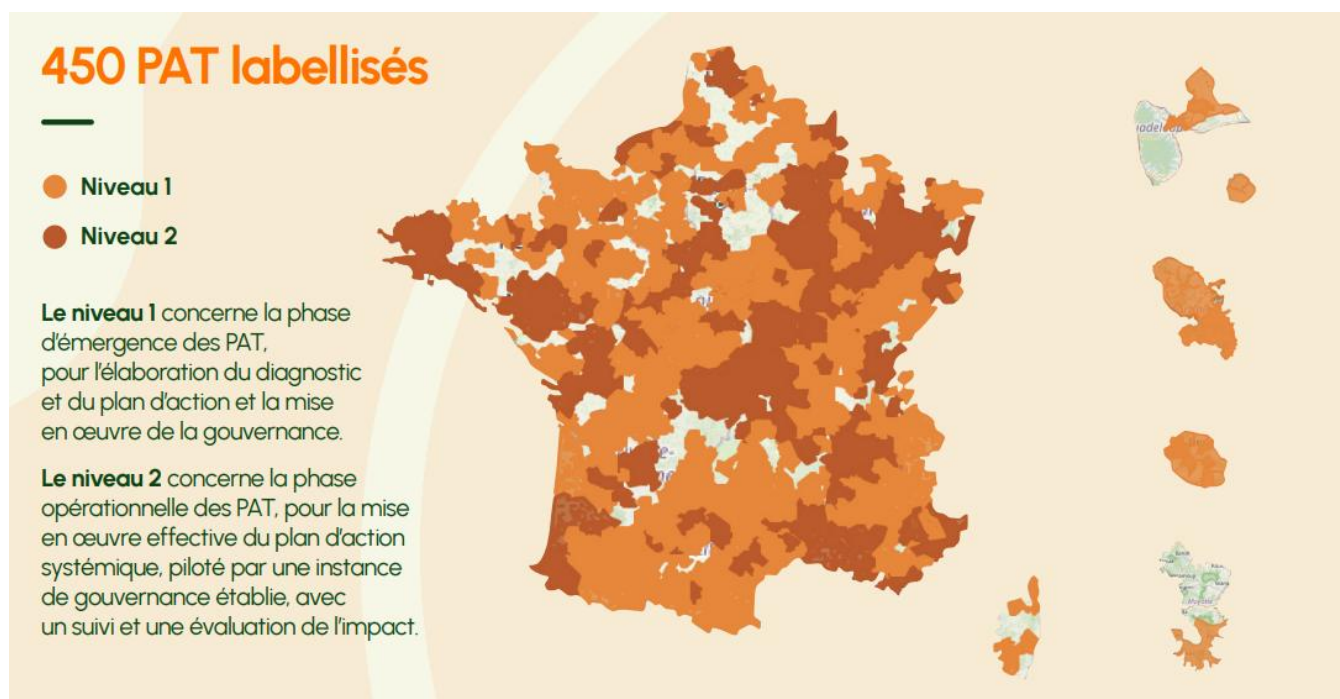
Les PAT sont des projets collectifs et systémiques visant, sur un territoire, à :

- Rapprocher tous les acteurs de l'alimentation : producteurs, transformateurs, distributeurs, consommateurs, collectivités territoriales et acteurs de la société civile.
- Mettre en cohérence l'ensemble des démarches pour développer une agriculture durable et une alimentation de qualité.

Actions

Les PAT élaborent, sur la base d'un diagnostic agricole et alimentaire partagé, un plan d'actions opérationnelles pour répondre à des problématiques locales :

- Production agricole : foncier agricole, installation d'agriculteurs, structuration de filières, transition agroécologique...
- Transformation des produits agricoles
- Distribution : logistique, approvisionnement de la restauration collective, circuits courts de proximité...
- Accès à une alimentation de qualité pour tous (lutte contre la précarité alimentaire), éducation alimentaire à la jeunesse, lutte contre le gaspillage alimentaire
- Gastronomie et culture culinaire...



Source : France PAT – baromètre 2025
<https://france-pat.fr/>

Les dispositions EGALIM, complétées par les dispositions de la loi Climat et Résilience, applicables à la restauration hospitalière

- La loi « EGALIM » n° 2018-938 du 30 octobre 2018 inclut des mesures pour la restauration collective considérée comme un levier pour favoriser l'accès de tous à une alimentation plus saine, sûre et durable.
- La loi « Climat et Résilience » n°2021-1104 du 22 août 2021 complète les dispositions de la loi EGALIM concernant la restauration collective avec l'objectif de lutter contre le dérèglement climatique et renforcer la résilience face à ses effets.

Dispositions applicables à la restauration hospitalière

Au 1/1/2025

Approvisionnement en produits durables et de qualité

- 50% de produits durables et de qualité dont 20% de produits Bio
- 60% de produits durables et de qualité pour les viandes et poissons au 1/1/2024 (100% pour les hôpitaux publics)
- Encouragement à développer les approvisionnements via les PAT

Information des usagers sur les produits durables et de qualité

- Affichage permanent de la part de produits durables et de qualité et du % de produits issus de PAT
- Campagne annuelle d'information

Diversification des sources de protéines

- Plan pluriannuel de diversification des sources de protéines
- si > 200 couverts/jour
- Option végétarienne quotidienne pour les établissements publics de l'état

Lutte contre le gaspillage alimentaire

- Démarche de lutte contre le gaspillage à partir d'un diagnostic
- Convention de don avec une association habilitée si > 3000 couverts / jour
- Interdiction de rendre impropres à la consommation des denrées consommables
- Biodéchets Tri à la source des biodéchets et valorisation si > 10t/an

Interdiction des contenants alimentaires en plastique

- Interdiction des contenants alimentaires de cuisson, réchauffe et service en plastique pour les services de pédiatrie, obstétrique et maternité

+ Déclaration annuelle obligatoire à effectuer par télédéclaration sur



Ressources

[Loi EGALIM – Loi 2018-938 du 30 octobre 2018](#)
[Ordonnance n° 2019-1069 du 21 octobre 2019 relative à la lutte contre le gaspillage alimentaire](#)

[« Les mesures de la loi EGALIM complétées par la loi Climat et Résilience concernant la restauration collective » – CNRC](#)

[Ma Cantine : site de référence et centre de ressources du Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation](#)

Zoom sur les exigences EGALIM en produits durables et de qualité

- Depuis 1/1/2022 : au moins 50% de produits durables et de qualité dont 20% de bio
- Depuis 1/1/2022 : Incitation à développer l'acquisition de produits obtenus dans le cadre des Projets Alimentaires Territoriaux bien qu'ils ne soient pas comptabilisés dans les 50%,
- Depuis 1/1/2024 : au moins 60% de produits durables et de qualité pour les viandes et poissons

Les personnes morales de droit public en charge d'un restaurant collectif doivent prendre en compte les conditions de fraîcheur, la nécessité de respecter la saisonnalité et le niveau de transformation attendu des produits dans le besoin à satisfaire dans le cadre d'un marché public de fournitures ou de service de produits agricoles et denrées alimentaires
articles L. 230-5, L. 230-5-1 et L. 230-5-2 du CRPM

Les produits durables et de qualité comptabilisables



- produits issus de l'agriculture biologique
- produits sous signes officiels de la qualité et de l'origine (SIQO) : Label Rouge, AOP/AOC, IGP, Spécialité Traditionnelle Garantie
- produits bénéficiant de l'écocertification pêche durable
- produits bénéficiant du logo Région Ultra Périphérique
- produits «équivalents» aux produits bénéficiant de ces signes, mentions, écolabels ou certifications
- produits bénéficiant de mentions valorisantes :
 - exploitation certifiée Haute Valeur Environnementale HVE (niveau 2 accepté seulement jusqu'au 31/12/2026)
 - produits fermiers, produits à la ferme ou produits de la ferme
- produits issus du commerce équitable (art 60 de la loi 2005-882)
- produits sélectionnés sur les coûts imputés aux externalités environnementales liées au produit pendant son cycle de vie.
- produits acquis principalement sur la base de leurs performances en matière environnementale et d'approvisionnements directs de l'agriculture

Informations complémentaires sous forme d'une FAQ page suivante

Modalités de calcul des taux

Ratio calculé sur la valeur d'achats HT par année civile de l'ensemble des produits alimentaires composant les repas, boissons et collations comprises

- [Outil de suivi des achats EGALIM en ligne ici](#)



FAQ sur les produits comptabilisables en produits durables et de qualité

Les produits en conversion bio sont-ils comptabilisés?

- **Oui** s'il s'agit de produits bruts ou transformés composés d'un seul ingrédient d'origine végétale et issus d'une exploitation en conversion depuis plus d'un an.

Qui et comment évaluer l'équivalence d'un produit?

- L'appréciation relève de l'**acheteur** (pouvoir adjudicateur).
- Les produits « équivalents » doivent répondre aux exigences définies par les cahiers des charges des signes, mentions, écolabels ou certifications.
- **L'analyse se fait au cas par cas** à partir des éléments de preuve apportées par le fournisseur sauf pour les produits provenant d'exploitations HVE de niveau 2 pour lesquels l'équivalence doit être certifiée par un organisme indépendant.

Comment sélectionner des produits sur les coûts imputés aux externalités environnementales liées au produit pendant son cycle de vie ?

- Les modalités de sélection sont sous la **responsabilité de l'acheteur**.
- Il n'existe **pas de référentiel ou de méthodologie officiels**.
- Les coûts imputés aux externalités environnementales peuvent inclure le coût des émissions de gaz à effet de serre et émissions polluantes ainsi que d'autres coûts d'atténuation du changement climatique.
- Les choix méthodologiques doivent prendre en compte les principales externalités liées au cycle de vie.

Tous les produits achetés en direct à la ferme peuvent ils être comptabilisés?

- **Non**, seuls les produits pour lesquels il existe une définition réglementaire des conditions de production (œufs, laitiers, volailles, viande rouge) peuvent bénéficier de la mention « fermier » ou « produit de la ferme » ou « produit à la ferme ».
- Les produits portant les mentions « montagne » ou « produits de pays » n'entrent pas dans le décompte.

Les produits Bleu Blanc Cœur entrent-ils dans les 50% de produits durables et de qualité?

- Les produits issus de la démarche Bleu Blanc Cœur ne bénéficient pas d'un signe ou d'une mention officielle listé par la loi EGALIM.
- Il est possible de les comptabiliser à condition qu'ils soient **sélectionnés à l'issue d'un processus prenant en compte les coûts imputés aux externalités environnementales** tout au long de leur cycle de vie.
- Le recours à cette modalité de sélection relève de la **responsabilité de l'acheteur**.

Les « produits locaux », « circuits courts », « origine France », ou issus des PAT rentrent-ils dans le calcul?

- Ces produits ne peuvent être comptabilisés **que s'ils satisfont une des catégories définies dans la loi**. (cf page précédente)

Les produits MSC entrent-ils dans les 50% de produits durables et de qualité?

- La certification par le label MSC (porté par l'ONG internationale MSC) est **différente de la certification par l'écolabel « Pêche Durable »**, reconnu par la loi EGALIM comme produits durable et de qualité.
- Les **modalités de sélection** (reconnaissance d'équivalence, coûts imputés aux externalités environnementales) sont sous la **responsabilité de l'acheteur**, sur la base des éléments fournis par les fournisseurs.

Comment acquérir des produits sur la base de leurs performances en matière environnementale et d'approvisionnements directs de l'agriculture?

- Il appartient à **chaque donneur d'ordre** d'intégrer dans ses cahiers des charges les critères de performance et d'approvisionnements directs adéquats.
- Une **expertise juridique est encore en cours**, pour cadrer l'utilisation des critères de sélection.

Leviers à disposition des établissements hospitaliers

**pour répondre aux exigences de la loi EGALIM
et développer les approvisionnements locaux**



Leviers à disposition des établissements hospitaliers

- Leviers organisationnels et opérationnels page 13
- L'organisation interne, socle de base page 14
- Le sourcing comme levier de progression
 - 1. Une démarche structurée pour progresser efficacement page 17
 - 2. Des modalités d'actions différentes selon les organisations page 18
 - 3. Progresser en s'approvisionnant en direct auprès des producteurs et transformateurs page 20
 - 4. Progresser en s'approvisionnant auprès de grossistes page 22
 - 5. Progresser en s'approvisionnant auprès de centrales et groupements d'achats page 24
 - 6. Progresser en gestion déléguée page 26
- La réduction du gaspillage alimentaire, comme levier budgétaire page 28
- La conception des menus, comme levier d'optimisation page 31
- Ressources page 34



Pour accroître la part de produits durables et de qualité, conformément aux exigences de la loi EGALIM, et pour renforcer les approvisionnements locaux, les établissements disposent de plusieurs **leviers d'action complémentaires**.

Les premiers leviers à mobiliser concernent l'organisation interne et le management des ressources.

Au-delà de ces **leviers organisationnels**, les établissements peuvent mettre en œuvre des **leviers opérationnels**, actions concrètes favorisant la montée en gamme et la durabilité des approvisionnements.

En combinant ces leviers – organisationnels et opérationnels – les établissements peuvent s'inscrire durablement dans la transition alimentaire voulue par la loi EGALIM, conciliant performance économique, qualité nutritionnelle et responsabilité environnementale.

Ces leviers, ici résumés, sont détaillés dans les pages suivantes.

Les leviers organisationnels

- La transition alimentaire implique un **engagement fort** des établissements porté par la direction. Elle doit être **pilotée de manière progressive et structurée**, dans une logique d'amélioration continue.
- La **mobilisation et la montée en compétences des équipes** sont des conditions essentielles pour atteindre les objectifs fixés par la loi EGALIM.
- La **valorisation des initiatives et des progrès** constitue un moteur pour entretenir une dynamique collective et instaurer un cercle vertueux.

Les leviers opérationnels

➤ Le sourcing des produits

- Le sourcing consiste à mieux appréhender les filières, à identifier les produits alimentaires disponibles et les fournisseurs susceptibles de répondre aux besoins.
- Dans le secteur public, le sourcing permet la rédaction des marchés publics pour mise en concurrence, correspondants aux besoins exprimés par les responsables de cuisine et à la réalité du terrain.
- Dans le secteur privé, le sourcing aboutit au référencement de couples produits/fournisseurs, fondé sur des engagements réciproques relatifs aux volumes, à la qualité, à la logistique et au prix.
- Les modalités d'actions sur la part de produits durables et de qualité et les approvisionnements locaux au travers du sourcing sont les mêmes que celle que soit l'organisation des achats, mais les modalités d'application diffèrent.

➤ **La réduction du gaspillage** permet, à budget constant, de réorienter les économies réalisées vers des produits de meilleure qualité et davantage issus de filières locales.

➤ **La conception des menus** et leur végétalisation peut dégager une marge budgétaire supplémentaire, offrant la possibilité d'augmenter la part de produits durables et de qualité tout en respectant les contraintes financières.

L'atteinte des objectifs EGALIM et le développement d'approvisionnements locaux nécessitent une certaine **maturité organisationnelle** au sein des établissements

Cette maturité peut être scindée en cinq dimensions clés : **Engagement, Pilotage, Mobilisation, Compétences et Valorisation.**

Engagement

- La **responsabilité** de l'atteinte des objectifs EGALIM **incombe aux établissements** où sont servis les repas.
- La **politique alimentaire** doit être spécifiée dans le **projet d'établissement** et **portée par la direction**. Le sujet doit être **priorisé et inscrit dans la durée**.
- Cette politique alimentaire doit se décliner en **objectifs spécifiques, réalistes et mesurables**. Ces objectifs doivent dépasser le simple cadre budgétaire pour inclure des **critères de qualité, durabilité et provenance des produits** en lien avec les exigences EGALIM et la politique de l'établissement.
- Les **moyens alloués (ressources humaines, budget, équipements et outils)** doivent être cohérents avec les objectifs fixés.

Pilotage

- L'atteinte des objectifs en termes de produits durables et de qualité et de produits locaux nécessite un **pilotage structuré**.
- La télédéclaration annuelle des taux de produits bio et durables et de qualité est obligatoire sur le site Ma Cantine. Le bilan annuel réalisé pour renseigner ce site est un indicateur mais ne suffit pas à lui seul pour suivre la progression.
- Les établissements doivent adopter une **approche méthodique et systémique**, dans une **dynamique d'amélioration continue** :
 - Réaliser un état des lieux précis de la situation
 - Identifier des pistes d'amélioration et les mettre en oeuvre
 - Suivre régulièrement les résultats
 - Définir de nouveaux objectifs

Clés de succès

Viser une atteinte progressive des objectifs

Même si l'objectif des 50% de produits durables et de qualité est ambitieux et paraît difficilement atteignable, les établissements doivent s'attacher à introduire progressivement ces produits dans les menus en quantité et fréquence compatibles avec le budget avec l'objectif de progresser pas à pas.

Clés de succès

Les outils de pilotage au cœur de la démarche

Les établissements doivent disposer d'outils de suivi incluant indicateurs et tableaux de bord pour mesurer l'avancement des objectifs EGALIM et simuler l'impact financier des choix d'approvisionnement. Certains établissements utilisent un tableau Excel mis à jour régulièrement, d'autres des logiciels en général proposés par des éditeurs spécialisés.

Mobilisation

- Un **chef de projet** clairement identifié doit être désigné pour coordonner l'atteinte des objectifs EGALIM et disposer du temps nécessaire pour gérer cette mission comme tout autre projet.
- La sensibilisation des équipes et une **mobilisation interdisciplinaire** est indispensable : collaboration entre diététicien·nes, services de soins, restauration, achats, cellule marchés... en lien avec les Comités de Liaison Alimentation Nutrition (CLAN) pour atteindre les objectifs fixés.

Compétences

- La **compréhension et maîtrise des enjeux et exigences EGALIM** est essentielle. Elle permettra de donner du sens à la démarche, de mobiliser le personnel et de faciliter l'acceptation des évolutions de pratiques éventuellement nécessaires.
- Cette approche des exigences EGALIM et la recherche de solutions adaptées nécessite une **bonne connaissance des produits et des filières** ainsi que des chaînes d'approvisionnements, y compris des contraintes logistiques.
- Cette connaissance conduira à une définition des besoins des établissements en phase avec l'offre et à des décisions adaptées.
- Des formations et un partage de connaissances, de pratiques, de recettes faciliteront l'atteinte des objectifs.

Valorisation

- Les dispositions EGALIM prévoient une **communication sur les approvisionnements durables et de qualité** à destination des usagers.
- Cette communication constitue **une opportunité de valoriser les efforts de l'établissement** et de ses équipes auprès des patients, des familles et du personnel.
- Elle peut se faire par affichage, sur les menus, par mailing ou dans des brochures spécifiques.

Clés de succès

Donner du sens pour mobiliser les équipes

Afin de mobiliser les équipes et faciliter l'évolution des pratiques, les objectifs devront être clairement expliqués avec les bénéfices attendus pour les usagers (patients et personnel) et l'établissement afin de renforcer l'intérêt collectif de pratiques plus vertueuses.

Clés de succès

Créer une dynamique de partage d'expériences

Le partage d'expériences entre les établissements, la recherche collaborative de solutions, que ce soit au sein d'un GHT, d'un groupement d'achats, d'un groupe privé... favorise l'émulation, stimule la motivation des équipes et contribue à la progression de tous.



Un groupe de travail interhospitalier pour accompagner la mise en œuvre des dispositions de la loi EGALIM

Jean-Marie Bernillon, ingénieur en restauration, accompagne plusieurs établissements hospitaliers des Vosges engagés dans une mutualisation de leurs moyens.

« Dans le cadre de mes missions, j'accompagne les équipes de cuisine dans la mise en œuvre opérationnelle des exigences de la loi EGALIM. Afin de soutenir cette démarche, un groupe de travail en restauration hospitalière a été créé au sein des Centres Hospitaliers des Vosges. Ce collectif vise à accompagner la progression à travers différentes actions :

- ✓ Animation d'un réseau de professionnels : organisation régulière de temps de rencontre au sein du Groupe Restauration du GHT des Vosges, réunissant chefs de cuisine et responsables adjoints, cuisiniers, diététiciennes, magasiniers selon les thématiques
- ✓ Approche collaborative : échanges d'expériences, partage de solutions concrètes et travail collectif sur des thématiques ciblées liées à EGALIM et aux enjeux quotidiens du métier
- ✓ Ouverture aux fournisseurs locaux : intégration de temps d'échange avec les fournisseurs afin de mieux comprendre les filières et faciliter les approvisionnements locaux
- ✓ Valorisation du "fait maison" : organisation d'actions fédératrices, telles qu'un concours de recettes, pour encourager la créativité et l'appropriation des objectifs EG-ALIM

Le succès de cette démarche repose sur plusieurs facteurs clés :

- ✓ La régularité des échanges, qui rompt l'isolement des équipes.
- ✓ La dynamique collective, source d'émulation entre établissements.
- ✓ Le caractère concret et opérationnel des actions proposées.
- ✓ La progression individuelle au service d'une amélioration collective des pratiques professionnelles. »

S'engager et s'impliquer pour progresser

Christophe Musset, Directeur de la transformation – Groupe ELSAN

«Au sein du groupe ELSAN, nous nous appuyons sur un prestataire spécialisé en restauration collective avec lequel nous travaillons dans la durée. Les activités de restauration représentent, sur l'ensemble du territoire national, environ 7 millions de repas servis chaque année, dont près de 5 millions destinés aux patients et 2 millions aux collaborateurs.

Dans le cadre de ses responsabilités sociétales, le groupe ELSAN a engagé la mise en œuvre progressive des dispositions de la loi EGALIM, dans une logique de coresponsabilité et de co-construction avec son prestataire.

Le plan d'action EGALIM d'ELSAN couvre l'ensemble des modèles de restauration du Groupe - qu'ils relèvent d'une organisation agroalimentaire ou traditionnelle - et s'applique aussi bien à la restauration des patients qu'à celle des collaborateurs. Il repose sur l'activation de leviers à fort impact : végétalisation progressive des menus, co-élaboration de recettes, substitution ciblée de produits par des alternatives durables à coût maîtrisé, et réduction du gaspillage alimentaire.

Concrètement, cette démarche se traduit notamment par le remplacement de plats à base de viande non labellisée par des plats végétariens biologiques, l'intégration dans les recettes de produits biologiques ou issus de filières durables certifiées, dont le label Agri-Éthique, ainsi que par des actions de lutte contre le gaspillage permettant de réinvestir les économies réalisées au service des objectifs d'EGALIM. À titre d'illustration, des travaux de co-développement de nouvelles recettes intégrant des produits biologiques ont été engagés avec les partenaires du groupe, en particulier dans le cadre du modèle agroalimentaire.

Définie de manière réaliste, cette démarche permet un pilotage rigoureux des indicateurs et inscrit les établissements du groupe dans une dynamique d'amélioration continue. »

1- Une démarche structurée pour progresser efficacement dans les objectifs EGALIM

Quels que soient le statut et l'organisation des achats une **approche structurée de la recherche d'alternatives durables**, de qualité et locales est recommandée afin de progresser.

Étape 1 :

- **Etat des lieux par produit** de la mise en œuvre des produits EGALIM, sur la base d'une **extraction des achats sur un an**.
- **Isoler les produits non éligibles EGALIM** et **caractériser le besoin** (caractéristiques techniques et organoleptiques des produits, volumes, logistique...)

Étape 3

- **Arbitrage** des alternatives sur la base de :
 - Impact financier (surcoûts des denrées ou lié aux évolutions de pratiques),
 - Impact opérationnel (modification de pratique, conditionnement, modalités de livraison...)
 - Impact sur la satisfaction des usagers
 - Impact sur le taux de produits durables et de qualité annuel

Étape 2

- **Recherche d'alternatives éligibles EGALIM** : recherche directe dans les offres des fournisseurs référencés, recherche de nouveaux fournisseurs, appel d'offre éventuel...
- Les alternatives peuvent être :
 - **Un produit identique mais éligible EGALIM** (exemple : yaourt conventionnel remplacé par un yaourt bio)
 - **Un produit de la même gamme** (exemple : fruit conventionnel remplacé par un autre fruit bio)
 - **Un produit nécessitant des modifications de pratiques** (exemple : légumes bruts à transformer sur place en substitution à des légumes prêts à l'emploi)

Clés de succès

Définir précisément le besoin et formaliser les attentes dans un cahier des charges

Pour réussir, il est essentiel de bien caractériser le besoin et de rassembler l'ensemble des attentes dans un document clair. Ce cahier des charges doit inclure entre autres :

- ✓ **Caractéristiques organoleptiques et techniques** : modes de conservation, conditionnements, palettisation, etc
- ✓ **Garanties sanitaires attendues** : agréments, analyses et contrôles nécessaires
- ✓ **Labels et exigences sur l'origine des matières premières** (modes de production et de fabrication...)
- ✓ **Volumes annuels et répartition dans l'année**
- ✓ **Exigences logistiques** : délais de commandes et fréquences de livraisons...

Clés de succès

Se concentrer sur certaines références ou gammes pour rester efficace

Pour éviter de se disperser et maximiser l'impact, plusieurs stratégies peuvent être adoptées :

- ✓ Identifier les **20 % de références qui représentent 80 % des coûts** et se concentrer sur celles-ci (par exemple, 200 références sur 1000)
- ✓ Se focaliser sur des **catégories entières** de produits, comme les produits laitiers, la viande, les légumes...
- ✓ Cibler des **gammes peu satisfaisantes**, pour lesquelles les changements auront un impact qualitatif visible et pour lesquelles l'impact budgétaire sera plus facilement accepté

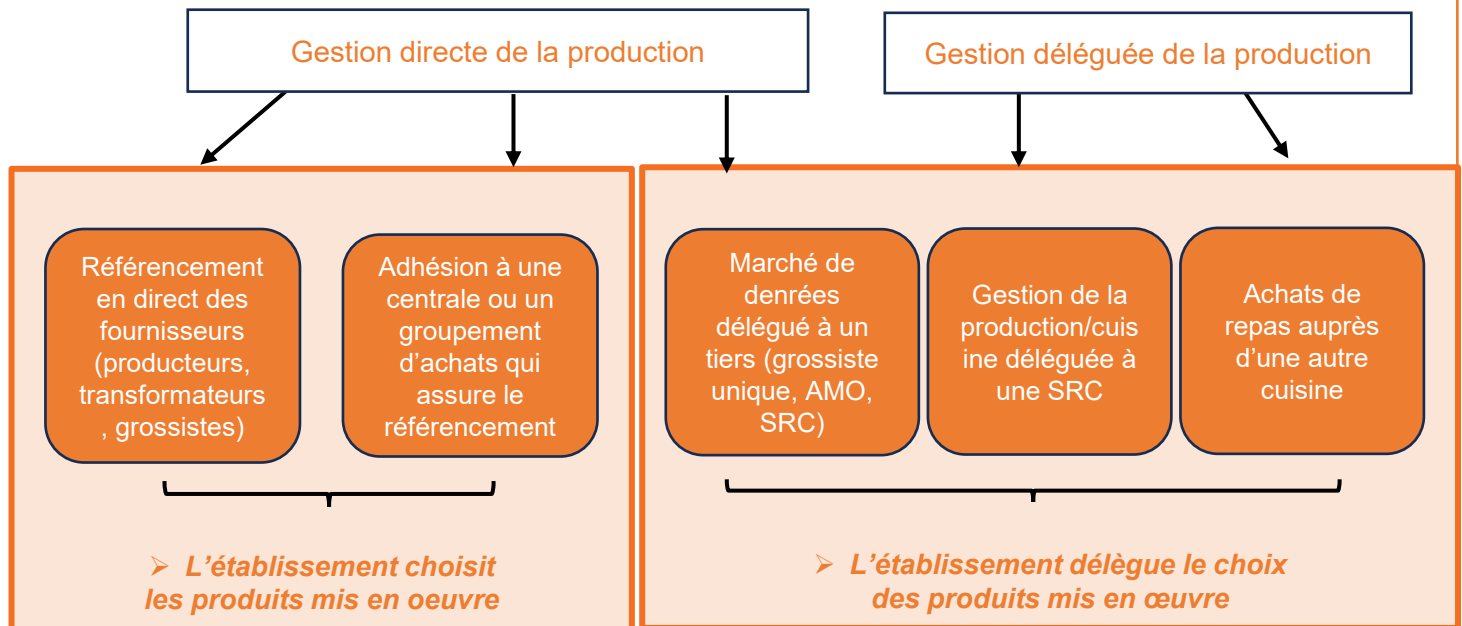
2- Des modalités d'actions différentes selon les organisations

Le sourcing constitue une étape clé pour répondre aux obligations de la loi EGALIM et favoriser le développement des approvisionnements locaux.

L'enjeu est de **renforcer la part de produits durables et locaux** tout en **limitant les impacts**, notamment sur le plan financier.

Les actions à mettre en œuvre varient selon **l'organisation des approvisionnements** des établissements et diffèrent selon qu'ils les **gèrent en direct** ou qu'ils les **délèguent**.

Sourcing selon les modalités de gestion et d'achats



L'établissement **choisit lui-même les produits** qu'il met en œuvre :

- auprès de producteurs et transformateurs référencés par ses soins en direct (cf page 19)
- dans les catalogues de grossistes ou plateformes (cf page 22)
- dans les produits référencés par les centrales ou groupements d'achats auxquels il adhère (cf page 25)

Il a donc la **possibilité d'arbitrer entre différents produits** lors de ses commandes.

Cet arbitrage dans les commandes quotidiennes conditionnera le taux de produits durables et qualité en valeur demandé par la loi EGALIM.



L'établissement **délègue le choix des produits** à un tiers (cf page 26) :

- Grossiste unique
- Assistant à maîtrise d'ouvrage
- Société de restauration collective
- Cuisine centrale ou cuisine d'un autre établissement

L'organisation tiers élabore les menus et sélectionne les denrées mises en œuvre. Dans ce cadre, elle prend également en charge l'atteinte des objectifs EGALIM et la provenance des produits.

L'établissement hospitalier pourra **influer sur les approvisionnements dans les clauses du contrat** avec la structure à laquelle il délègue ses approvisionnements en denrées ou directement repas.

3 - Progresser en s'approvisionnant en direct auprès des producteurs et transformateurs

Certains établissements ou groupes privilégient le **référencement en direct de producteurs ou transformateurs** pour tout ou partie de leurs achats.

C'est tout particulièrement le cas des établissements hospitaliers qui ont la volonté de s'engager dans le développement économique de leurs territoires **en s'approvisionnant localement** pour soutenir les filières agricoles régionales et répondre aux attentes des patients.

Les défis majeurs pour développer les approvisionnements directs :

- **Affecter des moyens humains** (temps et compétences) :
 - ✓ Prospector et établir des liens avec les fournisseurs disposant de volumes suffisants et capables de livrer en direct les établissements
 - ✓ Sélectionner les produits répondant aux attentes techniques et gustatives, apportant les garanties sanitaires suffisantes et construire la logistique d'approvisionnement en direct
 - ✓ Passer des marchés en direct et établir les contrats - en respectant le cas échéant le cadre contraignant de la commande publique
- **Se doter d'outils** pour :
 - ✓ Piloter les approvisionnements chez de multiples fournisseurs (gestion des commandes, réceptions ...) et suivre l'exécution des contrats (volumes, achats hors marchés, problèmes de qualité, ruptures, ...)
 - ✓ Piloter l'atteinte des objectifs budgétaires et objectifs EGALIM en compilant les données multiples de chacun des fournisseurs
- **Etoffer l'offre disponible** :
 - Développer les volumes disponibles en incitant aux engagements long terme des acheteurs
 - Organiser la logistique de façon optimisée, mutualisée au besoin et viable
 - Faciliter la réponse des producteurs aux appels d'offres marchés publics (simplification du cadre de réponse, formation et accompagnement des producteurs...)

Compte-tenu de ces difficultés, peu d'achats sont réalisés en direct. L'étude réalisée en région Grand Est sur les approvisionnements hospitaliers (Cantines Responsables 2025) a permis d'estimer à moins de 5% les achats en direct auprès de producteurs et 10 à 15% les achats auprès de transformateurs en direct.

Pourtant, **les opportunités d'approvisionnements en direct**, notamment auprès de producteurs et transformateurs locaux, **existent** sous réserve de s'en donner les moyens.

Clés de succès

Volonté et confiance réciproque

Le développement d'approvisionnements réguliers auprès des producteurs en direct repose avant tout sur la volonté et la confiance mutuelles entre tous les acteurs de la chaîne d'approvisionnement, du producteur au chef cuisinier, en passant par les groupements d'achats, les grossistes et les sociétés de restauration collective. C'est cette relation de confiance partagée qui permet de bâtir dans la durée, des partenariats solides et des circuits d'approvisionnement performants.

Clés de succès

S'appuyer sur les organisations et développer les liens entre les acteurs

Les organisations professionnelles intermédiaires ont un rôle essentiel à jouer pour faciliter la mise en relation des acteurs et favoriser une meilleure connaissance mutuelle, tout en veillant à assurer une bonne adéquation entre l'offre et la demande. Des organisations comme les PAT agissent ainsi comme de véritables tiers facilitateurs, au service d'une coopération territoriale renforcée.

3 - Progresser en s'approvisionnant en direct auprès des producteurs et transformateurs

Pour progresser en s'approvisionnant en direct les établissements doivent identifier l'offre disponible et s'y adapter :

Identifier l'offre disponible

La première étape est l'étape de sourcing au sens strict. Elle consiste à identifier l'offre disponible en quantité, qualité, modalités logistiques et conditions tarifaires chez les fournisseurs. Pour cela, les établissements peuvent :

- S'appuyer sur des annuaires de producteurs par filières ou par territoires (annuaires régionaux, départementaux, marques régionales, répertoires des PAT, plateformes de produits locaux...)
- Participer aux manifestations de mise en relation organisées localement (rencontres, visites de producteurs, forum d'échanges...).
- S'impliquer dans le Projet Alimentaire du Territoire pour mieux appréhender les enjeux, l'offre disponible localement, les contraintes des filières et de la logistique...

Adapter les marchés à l'offre disponible

L'adaptation des cahiers des charges à l'offre disponible, tout particulièrement dans les appels d'offres marchés publics, est essentielle. Cette adaptation implique de :

Rédiger des clauses et spécifications techniques cohérentes

Rédiger des clauses cohérentes avec les caractéristiques des produits disponibles, en évitant les clauses trop restrictives comme des calibres trop stricts, ou encore des pénalités de rupture disproportionnées. Cette rédaction pourra s'appuyer sur des clauses types disponibles auprès des organisations professionnelles ou dans les guides du CNRC.

« Dé-massifier la demande » en concevant des allotissements adaptés

Proposer des allotissements par filières ou sous-filières, géographiques (lots régionaux par exemple) pour faciliter l'accès des producteurs locaux aux marchés.

Pondérer les critères d'attribution des marchés

Limiter le poids du critère prix au profit de critères qualité, environnementaux et RSE.

Encourager les offres conjointes et les lots multi-attributaires

Proposer des offres conjointes ou des lots multi-attributaires afin de permettre aux petits producteurs de répondre aux exigences de volume et logistique

Les donneurs d'ordre peuvent, grâce à une **planification anticipée des marchés, à la définition de leur durée et à la communication de prévisions de volumes**, offrir une meilleure visibilité aux producteurs. Cela leur permet d'optimiser la gestion de leur production et de leurs investissements. Cette visibilité peut être assurée par la publication, suffisamment en amont des appels d'offres, d'avis d'information annonçant les marchés à venir.

Clés de succès

Former les responsables achats et cuisiniers à l'intégration des produits locaux et de qualité dans les cahiers des charges : caractéristiques, modalités de transformation, recettes, modalités d'achats (exemple : achat de viande d'une carcasse entière – démarche « bête à l'équilibre »)

Guide pratique du CNRC pour faciliter la rédaction des marchés publics afin de développer les produits durables et de qualité dans la restauration collective en régie directe



3- Progresser en s'approvisionnant en direct auprès des producteurs et transformateurs



Travailler avec des producteurs locaux pour proposer une cuisine locale, qualitative et motivante pour les équipes

Raphaël Gobbo - Chef de service - Cuisine Centrale du GCS de Sarreguemines

« Dans une région agricole comme la nôtre, nous sommes particulièrement attachés à la qualité, à l'origine des produits et à leurs conditions de production. C'est pourquoi nous avons développé une production de viande sur les terres dont dispose l'hôpital, avec l'ambition d'obtenir la labellisation HVE.

Pour les autres produits, nous nous attachons à référencer en priorité des producteurs et petits transformateurs locaux, même si les contraintes administratives ne facilitent pas cette relation directe. Soumis au code des marchés publics, nous avons choisi de favoriser le facteur qualité dans nos appels d'offres.

Nous privilégions la préparation sur place. Les techniques culinaires sont au cœur de notre savoir-faire, et le résultat gustatif est particulièrement apprécié des patients. Cette exigence culinaire est aussi une vraie source de motivation pour nos équipes : nos cuisiniers et nos bouchers-charcutiers, tout comme le reste de l'équipe en cuisine, trouvent du sens à leur travail, ce qui se traduit par un très faible turn-over.

Notre but est de tisser un lien territorial entre l'hôpital et les producteurs de proximité, de développer les produits de saisons et de mettre, non seulement, en avant le savoir-faire de nos producteurs locaux mais aussi la qualité gustative dans un budget raisonné. Projet ambitieux mais nécessaire.

En somme, nous avançons dans un cercle vertueux qui associe qualité, durabilité et épanouissement professionnel. »

Développer les achats de proximité : une approche structurée et partenariale

Julien Fabbro - Responsable hôtelier et approvisionnements - CHU de Nancy

« Nous avons mis en place une véritable stratégie pour renforcer nos achats de proximité. Cela commence par un travail minutieux d'identification des productions locales, puis par une réflexion sur l'allotissement de nos appels d'offres afin d'adapter les lots aux capacités et aux profils des producteurs.

Tous les producteurs n'ayant pas la possibilité de livrer directement, nous conservons la flexibilité de nous approvisionner en produits locaux via des grossistes partenaires, ce qui nous permet de sécuriser nos approvisionnements tout en soutenant la production régionale.

Pour faciliter la planification des producteurs et prévenir les ruptures d'approvisionnement, nous leur transmettons sur chaque période des estimations de volumes (non contractuelles) et construisons avec eux un plan d'approvisionnement. En retour, lorsqu'ils disposent de volumes limités, les producteurs nous accordent une priorité.

En amont des procédures, nous accompagnons également les producteurs locaux disposant de moyens limités dans la constitution de leurs dossiers techniques, afin de lever les freins administratifs qui peuvent les décourager.

Enfin, nous avons travaillé en interne à la définition de critères permettant de comptabiliser & de discriminer les produits locaux dans le cadre de la loi EGALIM, notamment au titre de la réduction des externalités environnementales. Une démarche motivante qui valorise les efforts des producteurs et la qualité de leurs produits ! »

4 - Progresser en s'approvisionnant auprès de grossistes

Les grossistes jouent un **rôle clé entre la production et les cuisines**. 80 à 90 % des produits livrés dans les établissements hospitaliers sont commandés auprès de grossistes (*source : état des lieux de la restauration hospitalière en région Grand Est, Cantines Responsables 2025*)

Les grossistes assurent la sélection des produits et la contractualisation avec les producteurs en amont et proposent une logistique mutualisée et optimisée aux établissements.

L'accès aux produits durables, de qualité et produits locaux dépend ainsi largement de leur référencement chez les grossistes!

Pour progresser dans la mise en œuvre des dispositions EGALIM en s'appuyant notamment sur des producteurs locaux, **plusieurs leviers peuvent être activés** :

Du côté des grossistes

- **Développer des gammes alternatives** aux produits conventionnels en s'appuyant sur les fournisseurs locaux, avec des tarifs aussi ajustés que possible
- **Prendre le temps de développer les approvisionnements auprès de nouveaux producteurs** et **accompagner leur montée en puissance** lorsque les capacités de production sont limitées
- **Lever les réticences des producteurs à travailler avec des grossistes**, malgré les difficultés qu'ils rencontrent à livrer en direct les établissements de manière viable, efficace et pérenne
- **Gérer les ruptures** en proposant des produits de substitution et prendre soin d'informer les établissements de ces ruptures et substitutions.
- **Accompagner les établissements individuellement**, en les conseillant sur les produits durables, de qualité et locaux disponibles et pouvant remplacer ceux habituellement commandés, et en leur proposant des simulations d'impact (impact financier, EGALIM, changement de pratiques)

Du côté des établissements

- **Identifier parmi les offres des grossistes produits comptabilisables au titre de la loi EGALIM**, tout particulièrement ceux produits localement et répondant aux besoins et capacités de la cuisine
- **Inclure progressivement ces produits dans les approvisionnements** en évaluant leur impact et en s'inscrivant dans une logique d'amélioration continue
- **S'adapter aux volumes disponibles** : Limiter les pénalités de rupture et travailler la flexibilité des menus en cas de substitution.

4- Progresser en s'approvisionnant auprès de grossistes



Les grossistes, acteurs clés de la mise en œuvre d'EGALIM et des approvisionnements directs et de proximité

Maud Minzière, Responsable Achats et Marchés Publics – Pomona PassionFroid Grand Est

« En tant que grossiste et acteur central de l'approvisionnement en restauration collective, nous sommes pleinement conscients de la responsabilité qui est la nôtre dans l'atteinte des objectifs fixés par la loi EGALIM. Situés au cœur des filières, nous jouons un rôle d'interface essentiel entre les producteurs et les établissements de santé.

En amont, notre service achats sélectionne des produits conformes aux exigences EGALIM et répondant aux attentes des professionnels de la restauration, tant en matière de qualité que de maîtrise des coûts. Attachés à la valorisation des territoires, nous favorisons, chaque fois que possible, des approvisionnements de proximité et développons des relations durables avec les producteurs afin de leur offrir une visibilité long terme nécessaire à leurs investissements.

Nos acheteurs contribuent activement à la structuration et au développement de filières. C'est dans cette dynamique que Pomona a notamment accompagné le développement d'une offre de steak haché labellisée HVE dans le Grand Est.

En aval, les produits sont présentés aux groupements d'achats hospitaliers lors des phases de rendez-vous de sourcing. Formées aux spécificités du secteur hospitalier et aux leviers de conformité EGALIM, nos équipes commerciales accompagnent les établissements dans leur progression. Nous mettons également à disposition des responsables de restauration des outils statistiques permettant d'analyser les achats et d'optimiser les indicateurs EGALIM.

Nous œuvrons par ailleurs au renforcement des liens entre l'amont et l'aval à travers différentes actions concrètes :

- la diffusion d'informations réglementaires auprès des clients et des fournisseurs,
- l'organisation de rencontres et de salons réunissant producteurs, transformateurs et clients,
- des visites de producteurs à destination des clients,
- des journées thématiques dédiées aux enjeux environnementaux, tels que des ateliers « Fresque du Climat » associant fournisseurs et groupements d'achats.

À travers l'ensemble de ces actions, nous réaffirmons notre volonté d'être un partenaire engagé aux côtés des acteurs de la restauration collective, pour les accompagner durablement dans la mise en œuvre de la loi EGALIM. Nous souhaitons poursuivre cet engagement avec les producteurs et les établissements de santé afin de construire ensemble des filières toujours plus durables, responsables et vertueuses. »

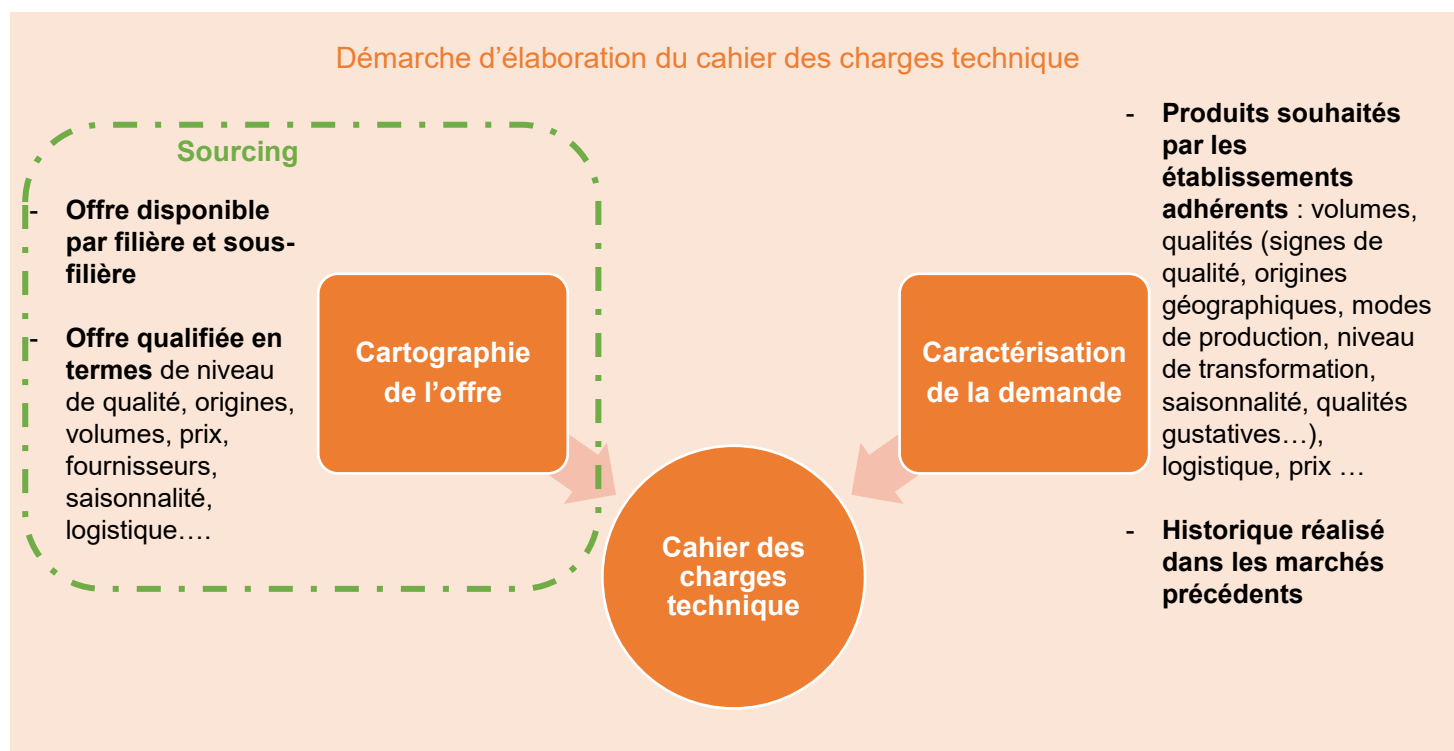
5 - Progresser en s'approvisionnant auprès de centrales et groupements d'achats

Les établissements hospitaliers qui gèrent leur cuisine en direct privilégient souvent l'adhésion à des centrales ou groupements d'achats, afin de bénéficier de leurs catalogues et de leurs conditions d'achat. Ce choix est également guidé par les difficultés à gérer en direct les achats (moyens humains limités, nécessité de maîtriser les filières, règles des marchés publics à respecter...).

Les centrales et groupements d'achats constituent ainsi une véritable clé de voûte dans la mise en œuvre des dispositions de la loi EGALIM et dans les approvisionnements de proximité. Pour permettre aux établissements hospitaliers d'intégrer davantage de produits durables, de qualité et locaux, il est donc essentiel que ces produits soient référencés par ces organisations mutualisées.

Pour cela, les **centrales et groupements d'achats doivent concilier l'offre** – à défaut, les marchés seront infructueux ou non respectés, vecteurs de ruptures- **et la demande** – à défaut, les produits référencés ne seront pas commandés par les établissements. Le cahier des charges, rassemblant les spécifications techniques sera le fruit de cette conciliation de l'offre et de la demande.

Le sourcing est au cœur de la définition des caractéristiques techniques requises.



Un **cahier des charges bien rédigé** traduira clairement le besoin, assurera l'égalité d'accès à la commande et conduira au meilleur rapport qualité/prix.

Les leviers pour un cahier des charges adapté sont les mêmes que ceux des établissements travaillant en direct avec les producteurs (cf page 20) :

- Anticipation des procédures et adaptation de la durée des marchés
- Clauses techniques cohérentes avec l'offre disponible
- Allotissements adaptés
- Pondération des critères d'attribution
- Ouverture aux offres conjointes et lots multiattributaires

Le **contrôle de l'exécution des marchés** est trop souvent escamoté faute de moyens humains, matériels et financiers permettant ce contrôle. Pourtant, **ce suivi permet d'éviter les dérives** dans le respect des clauses, l'insatisfaction des approvisionneurs et cuisiniers, les surcoûts liés au non respect des clauses. Ce suivi est également gage de crédibilité vis-à-vis des fournisseurs.

5- Progresser en s'approvisionnant auprès de centrales et groupements d'achats



Travailler avec les établissements pour proposer une offre adaptée et assurer un suivi efficace

Dominique Reuschlé, directeur adjoint et coordinateur du Groupement d'achats du CH de Rouffach

« Nous avons constitué un Comité Technique composé de représentants des établissements adhérents à notre groupement, ce qui nous permet de les associer directement aux processus de sélection.

Pour gagner en agilité face aux marchés, nous privilégions une remise en concurrence tous les deux ans. Lors de nos appels d'offres, nous fournissons des volumes prévisionnels minimum et maximum et organisons les lots de manière à faciliter les réponses des fournisseurs.

Nous encourageons les établissements à augmenter leur part de produits durables et de qualité. Pour ce faire, nous enrichissons les gammes avec des lots spécifiques de produits bio et durables comptabilisables au titre d'EGALIM.

Conscients que les établissements disposent souvent de peu d'outils pour suivre les taux de produits EGALIM, nous veillons à ce que les fournisseurs puissent leur fournir un reporting détaillé. Cela permet d'améliorer le suivi et d'inciter les établissements à progresser. »

Référencer systématiquement des alternatives EGALIM dans les marchés

Antonio Rodrigues, chef de cuisine à l'Institut de Cancérologie de Lorraine et coordonnateur de marché - AGAP Grand Est

« En plus de mon rôle de chef de cuisine à l'Institut de Cancérologie de Lorraine, je suis coordonnateur de marché pour les produits carnés au sein du groupement d'achats AGAP Grand Est, une association de groupements d'achats privés.

Pour faciliter l'intégration de produits durables et de qualité pour nos adhérents, nous incluons systématiquement un lot éligible EGALIM pour chaque catégorie de produit dans nos marchés. Nous constatons qu'une partie de nos adhérents basculent leurs achats vers ces gammes dès qu'elles sont proposées.

Aujourd'hui, 32 % des achats de viandes sont ainsi éligibles EGALIM, contre 6% il y a 5 années.»

6- Progresser en gestion déléguée

La gestion déléguée des achats et approvisionnements se rencontre dans **plusieurs cas de figure** :

Gestion déléguée de la production en cuisine à une société de restauration collective, déléguant de fait la sélection des denrées cuisinées et servies

Marché de fournitures de denrées auprès d'un prestataire, mais gestion en direct de la production en cuisine

Achats de repas à une cuisine centrale publique ou privée.

Le contrat, au cœur de la réussite

Deux leviers essentiels doivent être activés dans la rédaction du contrat avec le prestataire :

➤ Spécifier les objectifs

- Définir précisément les objectifs en matière de produits biologiques, durables, de qualité et locaux dans le **cahier des charges** et le **contrat de prestation**. Des pénalités en cas de non-respect des obligations peuvent être spécifiées (à définir de manière proportionnée). Des bonus pour leur respect peuvent également être prévus.
- Préciser le **reporting attendu**, notamment la fourniture des données permettant de renseigner annuellement le site MaCantine.
- Pour les **contrats pluriannuels**, ces objectifs peuvent être déclinés sous la forme d'un **plan de progrès**, afin d'accompagner une montée en puissance progressive.

➤ Suivre et piloter l'atteinte des objectifs avec les prestataires

- Cette étape, souvent sous-estimée, est pourtant déterminante pour l'atteinte des objectifs.
- Le suivi peut s'appuyer sur un **bilan annuel**, notamment lors de la **déclaration sur Ma Cantine**.
- Des **échanges réguliers avec le prestataire** sont fortement recommandés pour faire le point, indicateurs à l'appui, sur les produits utilisés, le niveau d'atteinte des objectifs et la satisfaction des usagers (patients et personnel) et d'identifier les solutions pour progresser vers les objectifs fixés.

Un Guide pratique du CNRC pour faciliter la rédaction des marchés publics afin de développer les produits durables et de qualité dans la restauration collective en prestation de service



Clés de succès

Collaborer avec le prestataire pour atteindre plus facilement les objectifs EGALIM et développer les approvisionnements de proximité.

Même si le prestataire reste le principal responsable de l'atteinte de ces objectifs, la direction de l'établissement et les différents services ont également un rôle essentiel à jouer pour favoriser leur réussite.

Un travail interdisciplinaire associant le prestataire, les services hôtellerie, soins, etc., permettra de lever les freins et difficultés rencontrés et de construire ensemble des solutions collaboratives et durables.

6- Progresser en gestion déléguée



Définir clairement ses objectifs et piloter le prestataire dans une dynamique de progrès

Kaoutar Boughaba – Directrice des achats et de l'immobilier – Groupe SOS Santé

« La gestion des cuisines de nos établissements de santé est, pour la grande majorité, confiée à un prestataire. Nous avons fait le choix d'un contrat long terme, de cinq ans, construit autour d'un cahier des charges exigeant, reflétant nos exigences qualitatives et nutritionnelles et incluant des objectifs EGALIM.

Notre collaboration avec le prestataire s'inscrit dans une véritable logique de partenariat, fondée sur la confiance et la transparence. Nous ne nous limitons pas à déléguer la prestation : nous en suivons l'exécution à la fois au niveau central et au sein de chaque établissement.

Le prestataire transmet ainsi chaque trimestre au service achats un tableau de bord détaillé, comprenant notamment un reporting budgétaire et le suivi des taux EGALIM. Ensemble, nous cherchons les pistes pour progresser dans une logique vertueuse.

Dans chaque établissement, nous veillons à la bonne intégration des chefs et une réunion mensuelle de suivi est organisée. Ces échanges nous permettent d'identifier les éventuels dysfonctionnements, de repérer des axes d'amélioration, notamment sur le gaspillage alimentaire, et d'agir rapidement.

Ce pilotage rigoureux nous permet d'améliorer en continu la prestation, de maîtriser les coûts et de progresser dans la mise en œuvre des dispositions EGALIM. »

Le sourcing, un travail de terrain pour une offre de qualité et de proximité

Isabelle Declozeaux - Directrice des projets alimentaires de territoires – SODEXO

« Nous accordons une importance particulière au développement d'une offre locale et de qualité pour nos clients du secteur de la santé. Depuis de nombreuses années, nous investissons dans le sourcing local et entretenons de solides relations avec les acteurs locaux — Chambres d'agriculture, PAT, interprofessions...

Cette démarche s'est concrétisée par le référencement de producteurs locaux, que nous avons accompagnés dans la montée en puissance de leur production, en les sécurisant avec des contrats et des débouchés sur le long terme. Notre présence sur le terrain nous permet d'être à l'écoute de leurs besoins et de leur proposer des solutions concrètes. Ainsi, face aux difficultés d'un producteur de yaourts à trouver des débouchés pour la crème, co-produit de sa production, nous avons intégré ce produit à notre catalogue, améliorant ainsi la valorisation de l'ensemble de la production. Nous proposons également des solutions logistiques, notamment via la plateforme Fermiers Lorrains, qui ouvre aux producteurs l'accès à de nouveaux circuits de distribution.

Côté clients, nous nous adaptons à leurs contraintes budgétaires pour proposer l'offre la plus pertinente au regard de la loi EGALIM, en privilégiant autant que possible la proximité. Même lorsque les budgets ne permettent pas d'atteindre les objectifs fixés par la loi, nous veillons à intégrer régulièrement des produits durables et de qualité, avec des fréquences adaptées avec les moyens de chacun.

Ce travail de sourcing, mené sur le long terme et de manière continue, constitue aujourd'hui un véritable levier de différenciation pour notre société de restauration collective. »

Le secteur sanitaire et médico-social est le secteur de restauration collective où le gaspillage alimentaire est le plus élevé.

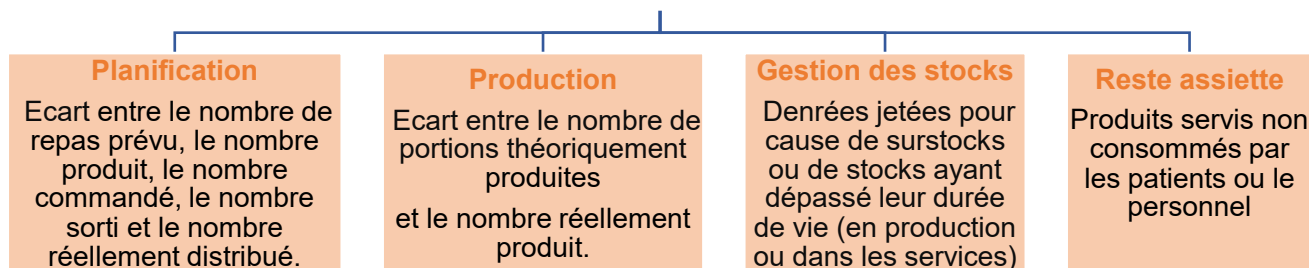
Selon l'ADEME (2024), le gaspillage alimentaire représente en moyenne 120 g par repas et par patient dans les établissements hospitaliers.

Sa réduction constitue donc un enjeu majeur, à la fois économique et environnemental. La réduction du gaspillage permet de baisser les dépenses alimentaires journalières. Les économies ainsi réalisées peuvent servir de levier pour augmenter la part de produits durables et de qualité dans une dynamique vertueuse.

Pour lutter contre le gaspillage alimentaire, il est recommandé de mettre en œuvre une **démarche méthodique d'amélioration continue**, reposant sur plusieurs étapes :

- ✓ Un diagnostic initial (pesées, comptages, etc.)
- ✓ L'identification des sources de gaspillage
- ✓ La recherche de pistes d'amélioration, aboutissant à un plan d'actions et à la mise en place de mesures correctives adaptées
- ✓ Une quantification régulière consolidée par des indicateurs de suivi permettant d'évaluer l'efficacité des actions engagées et d'ajuster les pratiques au fil du temps

Principales sources du gaspillage alimentaire à l'hôpital



Clés de succès

Mobiliser les équipes et valoriser les efforts

La réussite des actions repose sur la sensibilisation des équipes et une mobilisation interdisciplinaire. Les améliorations doivent être construites avec les acteurs concernés, en favorisant l'échange et la compréhension des enjeux. Cette approche participative permet de donner du sens aux changements et de définir des solutions adaptées et acceptées par tous. La valorisation des efforts au travers d'un suivi des quantités gaspillées contribuera à la mobilisation des équipes.

Clés de succès

Réaffecter les économies au budget alimentaire

Les économies réalisées grâce aux actions mises en œuvre doivent être identifiées, isolées et réinvesties dans le budget alimentaire. Si ces gains étaient absorbés dans le budget global de l'établissement, cela risquerait de démotiver les équipes ayant fourni des efforts pour améliorer leurs pratiques. La réaffectation directe des économies au service de l'alimentation valorise l'engagement du personnel et encourage la poursuite des démarches d'amélioration.

Les leviers pour réduire le gaspillage alimentaire

Planification (production, distribution)

- La planification du nombre de repas et la ventilation par régime présente un potentiel important d'optimisation afin d'ajuster la production à la quantité qui sera réellement servie.
- Cette optimisation s'appuiera sur la communication entre les services et l'interconnexion entre les données à chaque niveau de la chaîne de préparation, de distribution et de service des repas : gestion des entrées et sorties des patients, enregistrement des régimes particuliers, commandes des repas, gestion de la production des repas, ventilation dans les services, distribution des repas... Les ajustements en temps réel permettront d'éviter les surstocks, les défauts d'approvisionnement ou les produits sortis mais non servis.
- Les systèmes d'information internes, la gestion de production assistée par ordinateur et l'exploitation des datas sont aujourd'hui des leviers majeurs d'optimisation de cette planification.

Production

- La gestion de la production s'appuiera sur des fiches techniques précises et une gestion informatisée permettant de produire au plus juste des besoins planifiés.
- L'optimisation du nombre de régimes différents à produire permettra de rationaliser et d'optimiser la production et d'éviter les erreurs.
- Pour éviter de jeter des restes encore consommables, certains restes de production (déchets de légumerie, entames, fausses-coupes...) pourront être valorisés dans d'autres productions pour éviter de les jeter.

Gestion des stocks

- A tous les niveaux de stockage, de la cuisine jusqu'aux services, le suivi des durées de vie des produits en stocks et une rotation respectant le FIFO évitera des pertes pour DLC ou DDM dépassées.
- L'augmentation de la durée de vie des repas préparés en liaison froide apportera de la souplesse dans la gestion de la production et des stocks.
- Pour limiter la démultiplication stocks dans chaque service et limiter les pertes à ce niveau, on pourra avoir recours à des stocks mutualisés entre services ou encore avoir recours à des produits à durée de vie longue pour les stocks tampons (surgelés, produits appertisés par exemple)

Reste assiette

- Les quantités non consommées par les patients peuvent être réduites tout particulièrement par :
 - ✓ L'adaptation des recettes aux goûts et préférences alimentaires des patients et du personnel. Pour cela, l'avis des usagers pourra être recueilli (recueil des avis patients, retour du personnel hôtelier, commissions menus...) pour ajuster les plats servis.
 - ✓ L'ajustement des quantités servies à l'appétit
 - ✓ Un travail sur l'environnement des repas (température des plats, présentation dans les assiettes et sur les plateaux, intitulé dans les menus...)
 - ✓ Une réflexion sur les horaires de distribution pour éviter des jeunes nocturnes trop importants, des interférences avec les soins ou avec la distribution des médicaments...



Réduction du gaspillage alimentaire : une dynamique collective et vertueuse

Julien Fabbro - Responsable hôtelier et approvisionnements - CHU de Nancy

Depuis près de huit ans, le CHRU de Nancy a engagé une démarche structurée de lutte contre le gaspillage alimentaire, poursuivant un double objectif : réduire les pertes à chaque étape de la chaîne de restauration et réinvestir les économies générées dans l'amélioration de la qualité des repas.

Pour atteindre ces objectifs, plusieurs leviers ont été mobilisés. Des indicateurs de suivi ont été déployés afin de mesurer les écarts de production en cuisine, ainsi que les différences entre les repas planifiés et ceux effectivement servis dans les unités de soins. Partagées avec les équipes soignantes, ces données ont permis d'ajuster plus finement les volumes produits aux besoins réels. Des campagnes régulières de pesée des restes assiettes dans les services et des biodéchets au self du personnel, complétées par des temps d'échanges avec les patients et les professionnels, ont permis d'identifier des pistes d'amélioration concrètes.

Sur la base de ces analyses, un important travail d'optimisation logistique a été conduit : harmonisation de l'offre sur l'ensemble des sites approvisionnés par l'unité centrale de production, amélioration de la gestion des stocks — entre autres le partage de stocks tampons entre services — et réduction des commandes de sécurité liées aux admissions non planifiées. Au self du personnel, le suivi des biodéchets, la mise en place de contenants de tailles différenciées et une facturation à la composante ont également contribué à limiter le gaspillage.

Cette démarche, construite de manière transversale avec les acteurs concernés, a permis de réduire durablement le gaspillage alimentaire et d'augmenter de 16 % la part de produits durables et de qualité sans impact budgétaire, tout en donnant du sens à l'action collective au service de la transition alimentaire de l'établissement.

L'innovation au service du gaspillage alimentaire

Des solutions innovantes sont aujourd'hui en train d'émerger pour accompagner la réduction du gaspillage alimentaire. C'est le cas de Kikleo, solution innovante d'analyse d'images dédiée à la lutte contre le gaspillage alimentaire. Grâce à l'intelligence artificielle, elle identifie et quantifie automatiquement les aliments à partir d'images. Déployée principalement en restauration collective, Kikleo analyse les restes présents dans les assiettes, sur les plateaux, dans les bacs ou sur les plats de service.

Cette technologie permet de mesurer avec précision les quantités gaspillées pour chaque type d'aliment, selon différents axes d'analyse : par service, par cycle de menus, par jour, etc. Au-delà de la quantification des déchets, Kikleo en évalue également le coût et l'impact environnemental. Les données collectées sont mises à disposition des professionnels des établissements afin d'identifier les causes du gaspillage et de faire émerger des pistes concrètes d'action.

L'analyse permet par exemple d'ajuster les recettes et les menus aux préférences des convives, ou encore d'optimiser la distribution en adaptant la taille des portions et celle des contenants pour limiter les restes.

Déjà déployée dans plusieurs établissements hospitaliers en Île-de-France, la solution a démontré son efficacité en générant des économies substantielles. Dans l'un de ces établissements, le gaspillage au niveau du self du personnel et de la production a ainsi été réduit de 40 %.

Les économies réalisées assurent un retour sur investissement rapide et peuvent être réinvesties dans l'achat de produits durables et de qualité, contribuant ainsi à une meilleure conformité avec la loi EGALIM. Par ailleurs, l'optimisation des menus et des recettes améliore la satisfaction des patients comme du personnel.

En transformant les images en données exploitables, Kikleo rend le gaspillage visible et mesurable, et se positionne comme un levier concret pour une alimentation plus responsable et durable.

La structure et le contenu des menus peuvent dégager une **marge budgétaire et de la flexibilité** au niveau des approvisionnements, permettant d'augmenter la part de produits durables et de qualité et de développer les approvisionnements locaux et saisonniers.

Structure des menus et réduction du nombre de régimes

- **Les menus** doivent être **adaptés aux besoins et attentes des patients et du personnel**. L'objectif in fine est que le repas soit entièrement consommé, afin de limiter le gaspillage et la dénutrition, contribuer au rétablissement du patient et au bien-être du salarié. L'élaboration des menus doit **tenir compte des goûts et dégoûts** de chacun. Il est ainsi essentiel de prendre le temps d'identifier les produits ou composantes peu consommés (sauces ...).

L'appétit peut également être intégré avec des **grammages adaptés**. Plusieurs tailles de portions peuvent ainsi être servies en distinguant les gros mangeurs et les petits mangeurs.

- Une **refonte des menus** peut être menée en lien avec la **réduction du nombre de régimes** permettant une **optimisation organisationnelle, une réduction du gaspillage alimentaire** et dégage une **marge de manœuvre budgétaire**. Cette refonte implique une remise à plat des besoins nutritionnels en lien avec les recommandations (GEMRCN, SFNCM...). Elle a été conduite avec succès dans certains établissements (cf témoignage ci-dessous)

- **L'équilibre nutritionnel journalier peut également être repensé** avec une densification du petit-déjeuner et un allègement du repas du soir pour certaines catégories de patients dont l'appétit est limité au dîner. L'expérimentation menée dans le cadre du [projet « Repas à l'hôpital »](#) sur le Menu à 3 composantes en SSR et EHPAD (menu composé d'un potage enrichi, fromage, dessert + option assiette avec plat à la place du potage) a conduit à une réduction du gaspillage de 32%, une augmentation de la satisfaction des patients de 10 à 17%, une baisse des CNO de 15% conduisant à une augmentation de 10% à 17% des achats durables et de qualité.

Clé de succès

Des décisions interdisciplinaires

Les évolutions de menus sont le fruit d'un travail collectif associant plusieurs expertises. Elles sont élaborées en concertation étroite avec les **diététicien(ne)s**, afin de garantir l'équilibre nutritionnel des repas, et avec les **chef(fe)s de cuisine**, pour concevoir des recettes à la fois savoureuses et adaptées aux attentes des résidents.

L'**implication des CLAN** (Comités de Liaison Alimentation Nutrition) joue également un rôle clé dans ce processus, en assurant la cohérence entre les objectifs nutritionnels, les contraintes opérationnelles et la satisfaction des convives.

Diversification des protéines

- La diversification des sources de protéines offre une **latitude budgétaire** permettant de monter en gamme dans le choix des autres composants. Le RESAH (groupement d'achat d'intérêt public (GIP) dédié au secteur sanitaire et médico-social) dans son rapport « L'achat durable en alimentaire, mission impossible? », propose la végétalisation des repas notamment celle des repas du soir, comme levier pour dégager des ressources financières au profit d'achats durables. L'ANAP estime un gain de 1€/repas entre les repas végétariens et les repas à base de viande et poisson.
- La végétalisation des assiettes ne doit pas conduire à une baisse de la consommation des repas. Les plats proposés doivent être **appréciés tant des patients que du personnel**.
- Un important travail est à mener sur les **recettes** pour qu'elles soient adaptées aux conditions de production, de conservation et de remise en température des établissements et appréciées.
- Cette diversification est à mener en **collaboration interdisciplinaire**, tout particulièrement avec les diététicien(ne)s et les responsables restauration pour respecter les équilibres nutritionnels et identifier des recettes adaptées.
- Une **formation des chefs** est à proposer en tant que de besoin pour les sensibiliser à l'importance de cette végétalisation des assiettes et développer des recettes alternatives adaptées et appréciées.

Planification et agilité de gestion des menus

- La conception des menus doit rester **agile pour intégrer de la flexibilité dans les approvisionnements** afin de saisir des opportunités d'achats - productions saisonnières, produits « anti-gaspi » sous signes de qualité...- ou faire face à des ruptures.
- La planification des menus doit conduire à une **planification des approvisionnements à communiquer aux fournisseurs le plus en amont possible** pour qu'ils organisent leurs propres plannings.

Clé de succès

Communiquer pour donner du sens

La diversification des protéines est souvent source de réticences tant du côté des patients, des familles, du patient que du côté des chefs et du personnel soignant peu formés.

Il est, dans ce contexte, fondamental de donner du sens à l'intérêt de diversifier les sources de protéines et de « démystifier » les repas végétariens pour faciliter leur acceptation.



Refonte des menus, simplification des régimes et développement des alternatives végétariennes

Alexandra Botz – Adjointe au responsable de la restauration, Hôpitaux Universitaires de Strasbourg

« Une refonte globale des menus a été engagée en 2021 afin de simplifier l'offre alimentaire tout en améliorant la qualité gustative et nutritionnelle pour les patients. La conception des menus a été repensée sur la base des recommandations de la SFNCM (Société Française de Nutrition Clinique et Métabolisme), en substitution de celles du GEMRCN.

Notre approche privilégie désormais l'atteinte d'objectifs nutritionnels — protéines, lipides, glucides, calcium, etc. — plutôt que la multiplication des contre-indications. Cette évolution a été conduite en étroite collaboration avec le CLAN, en associant l'ensemble des parties prenantes (diététiciennes, acheteurs, approvisionneurs, orthophonistes) et validée par les équipes médicales. Dans ce cadre, plusieurs pratiques ont été réévaluées, notamment la préparation systématique des plats sans sel ou la distribution systématique des potages le soir. Ce nouveau menu a fait l'objet de dégustations et d'évaluations avant son déploiement.

Les résultats sont probants : 70 déclinaisons de régimes ont été réduits à une 40aine (textures et alimentations pédiatriques incluses), générant un gain de productivité réinvesti dans l'amélioration de la qualité des denrées alimentaires et en temps dans le fait « maison ». Les plats, plus qualitatifs et mieux appréciés, ont également permis de réduire le gaspillage alimentaire au sein des services de soins, notamment sur les plateaux repas des patients (évaluation en cours). Cette démarche a par ailleurs favorisé le développement de nouvelles recettes à base de protéines végétariennes, conçues avec une attention particulière portée au goût et à l'acceptabilité par les patients et le personnel. Aujourd'hui, un repas à base de protéines végétariennes est proposé quotidiennement aux patients, ainsi qu'une alternative végétarienne dans les selfs. Cette refonte des menus contribue de manière significative à la transition alimentaire dans laquelle nous sommes engagés. »

Les bénéfices de l'agilité dans l'adaptation des menus

Isabelle Declozeaux - Directrice des projets alimentaires de territoires – SODEXO

« En collaboration étroite avec nos clients, nous nous laissons la possibilité d'ajuster certaines composantes des menus, notamment en ce qui concerne les fruits et légumes, afin de saisir les opportunités offertes par la saisonnalité et le contexte de production.

Il est en effet difficile de prévoir avec précision le moment d'arrivée des produits sur le marché. Ce serait dommage de ne pas proposer des fruits de saison simplement parce qu'ils sont arrivés à maturité plus tôt que prévu et les replanifier à une période ultérieure.

De la même manière, lorsque nos fournisseurs locaux nous livrent des légumes de calibre légèrement inférieur en raison de conditions climatiques particulières, nous privilégions la flexibilité de nos standards plutôt que de recourir à d'autres sources d'approvisionnement. Cette agilité nous permet de soutenir les producteurs locaux tout en maintenant la qualité et la fraîcheur de nos produits, ce qui est structurant pour les filières locales. »

Ressources spécifiques sur la loi EGALIM à l'hôpital

[« Transition écologique : obligation des hôpitaux et ESMS publics concernant la restauration » – FHF](#)

[« Alimentation en milieu hospitalier - Avis n°78 » Conseil National de l'Alimentation](#)

[« Comprendre le cadre juridique en établissement de santé et médico-sociaux » – ANAP](#)

[« Comment repenser l'alimentation dans le secteur de la santé? » RESAH](#)

[Webinaire : « Tout savoir sur le cadre réglementaire N°3 - Achats durables et repas végétariens »](#)

[Webinaire : La restauration collective des hôpitaux- Les Défis de ma cantine](#)

[Les stratégies d'achat de l'Etat en restauration collective](#)

[« L'achat durable en alimentaire, mission impossible? » - Groupe d'Etude et de Benchmarking Achats de Restauration du RESAH](#)

[« Repas à l'hôpital – Manger mieux, guérissez plus vite » - Ministère de la solidarité et de la Santé / RESTAU'Co](#)

[Colloque sur l'alimentation durable dans les établissements de santé – CRES PACA](#)

[Webinaire – Vers une alimentation durable, saine et accessible dans les territoires – CRES PACA](#)

[Webinaire EGAlim - Plus de produits de qualité et durable dans les assiettes GCS Achats Santé Bretagne](#)

[Webinaire ANFH : Mener un projet de restauration responsable](#)

[Webinaire Hospimedia «Repenser la restauration hospitalière : un enjeu de qualité et de santé »](#)

[Vademecum de Bonnes Pratiques de mise en oeuvre de la loi EGALIM en EHPAD – Cantines Responsables](#)

Ressources Agende Nationale de la Performance Sanitaire et Médico-sociale (ANAP)



[ANAP - Fiche pratique SPASER](#)

[Plateforme Alimentation Durable – ANAP](#)

[Organisation de la restauration à l'hôpital – ANAP](#)

[Analyser et réorganiser des tâches "nutrition-alimentation" en service de soins - ANAP](#)

[Plateforme nationale des bonnes pratiques organisationnelle](#)

[Fiche - Réduction de l'empreinte carbone de la restauration au CHU de Brest – ANAP](#)

Ressources pour analyser le besoin en denrées alimentaires et identifier l'offre



[Boite à outils LOCALIM](#)

[Produits sous signe officiel de qualité par famille de produits](#)

[Produits bio](#)

[Produits label rouge](#)

[Exploitations HVE](#)

[Guide Fruits et Légumes pour la RHD](#)

[Producteurs de Viandes pour la RHD](#)

[Outils achats des viandes : Guide achat des viandes - INTERBEV](#)

Ressources sur le gaspillage alimentaire



[« Vers une alimentation plus durable en restauration collective » - ADEME](#)

[« L'alimentation durable dans les établissements de santé » - ADEME](#)

[ADEME - Le gaspillage alimentaire dans la restauration collective](#)

[Etude quantitative du gaspillage alimentaire dans les cuisines centrales – ADEME](#)

[Le recyclage des biodéchets permet au CHU d'Amiens de s'inscrire dans un cercle vertueux - Hospimédia](#)

[Agir pour réduire les pertes liées au gaspillage alimentaire - ANFH](#)

[Webinaire EGAlim - La lutte contre le gaspillage alimentaire – GCS Achats Santé Bretagne](#)

Ressources sur la conception des menus



[Webinaire EGAlim - La diversification des sources de protéines et les menus végétarien – GCS Achats Santé Bretagne](#)

[ANAP : Bonnes Pratiques : Restauration : recommandations SFNCM et nouveaux menus au CHRU de Strasbourg](#)

[Repas à l'hôpital : Mangez mieux, guérissez plus vite](#)

Leviers à disposition des PAT

**pour développer les approvisionnements locaux
répondant aux exigences de la loi EGALIM**

en restauration collective hospitalière



Leviers à disposition des PAT

- Des leviers structurants pour les PAT page 39
- Une dynamique collective pour avancer plus vite et plus loin page 40
- S'approprier l'organisation et les besoins de la restauration hospitalière
 - 1- S'approprier les besoins et contraintes des établissements hospitaliers page 42
 - 2- S'approprier les modes d'achats et circuits d'approvisionnement du secteur hospitalier page 43
- Construire un plan de développement de l'offre adaptée à la demande page 44
- Accompagner le développement de l'offre locale et de qualité page 46
- Soutenir la mise en place d'une stratégie commerciale page 48
- Communiquer et faciliter les relations entre l'amont et l'aval page 52
- Ressources page 56



Le développement des débouchés en restauration collective constitue l'une des missions des Projets Alimentaires Territoriaux (PAT). À l'interface entre les acteurs agricoles, les filières agroalimentaires et les acheteurs publics, les PAT jouent un rôle central pour favoriser l'ancrage territorial de l'alimentation, soutenir l'économie locale et accompagner la transition vers des systèmes alimentaires plus durables.

Ce travail doit être mené **en étroite collaboration avec les autres organisations du territoire** accompagnant les producteurs et transformateurs au niveau des territoires (Chambres d'Agriculture, BioGrandEst, AREA/ARIA...).

Dans ce cadre, plusieurs leviers structurants peuvent être mobilisés par les PAT afin d'accompagner le développement et la sécurisation des approvisionnements en produits locaux et de qualité au sein de la restauration hospitalière :

Construire un plan de développement de l'offre locale et de qualité adaptée à la demande de la restauration collective

- ✓ Réaliser un diagnostic territorial évaluant l'adéquation entre l'offre et la demande.
- ✓ Construire un plan de développement adapté

Accompagner le développement des filières et débouchés locaux

- ✓ Permettre aux producteurs et transformateurs de s'approprier les attentes et de l'organisation de la restauration collective hospitalière et réciproquement aux acteurs hospitaliers de s'approprier les productions locales et leurs contraintes.
- ✓ Catalyser et accompagner des projets structurants

Communiquer et assurer un rôle de facilitateur entre l'amont et l'aval

- ✓ Promouvoir l'offre locale
- ✓ Mobiliser les acteurs
- ✓ Organiser la montée en compétences des acteurs
- ✓ Coordonner la mise en relation des acteurs
- ✓ Assurer et diffuser une veille permanente

Clés de succès

Faire de la restauration hospitalière une des priorités territoriales

L'enquête menée auprès des Projets Alimentaires Territoriaux (PAT) du Grand Est montre que seule la moitié d'entre eux investissent aujourd'hui le champ de la restauration du secteur sanitaire et médico-social. Pourtant, ce secteur présente un atout majeur : des besoins d'approvisionnement réguliers et continus, avec des repas servis 365 jours par an, à la différence de la restauration scolaire, souvent privilégiée dans les démarches territoriales.

Dans ce contexte, il apparaît particulièrement stratégique pour les PAT d'explorer les opportunités offertes par la restauration hospitalière.

Pour engager une dynamique durable, la restauration collective du secteur hospitalier doit être pleinement reconnue comme une des priorités territoriales des PAT. Cette reconnaissance suppose un engagement politique et institutionnel fort, assorti de moyens humains et financiers à la hauteur des ambitions affichées.

La construction de solutions adaptées aux spécificités de ce secteur requiert du temps et des compétences dédiées. Une connaissance fine des acteurs, de leurs contraintes, de leurs besoins et des circuits d'approvisionnement est indispensable. Des financements devront également être mobilisés afin de soutenir la mise en œuvre d'actions concrètes, telles que le soutien à la labellisation et à la valorisation des produits locaux, l'organisation d'événements, ou encore la création d'espaces de rencontre et de coopération entre les différents acteurs du territoire.

Les démarches collectives et collaboratives constituent un levier essentiel pour accélérer la mise en œuvre des actions et renforcer leur impact. À ce titre, plusieurs échelles de coopération méritent d'être mobilisées.

- **Au sein des Projets Alimentaires Territoriaux (PAT)**, véritables carrefours d'échanges, il est essentiel d'associer pleinement la restauration collective hospitalière. L'intégration de ces acteurs aux dynamiques locales et aux comités de pilotage des PAT favorisera une meilleure prise en compte de leurs besoins et une co-construction de solutions adaptées aux réalités du terrain.
- **À l'échelle interterritoriale, la coopération entre plusieurs PAT** peut s'avérer particulièrement pertinente. En dépassant les limites d'un seul territoire, ces collaborations permettent de mutualiser les moyens humains et financiers, de partager des expériences et de faire émerger des projets communs à plus fort impact.
- **Au sein des réseaux régionaux de PAT**, le partage d'informations, d'initiatives, d'outils opérationnels et de retours d'expérience constitue un puissant accélérateur d'actions. En facilitant les mises en relation entre territoires et en diffusant les bonnes pratiques, ces réseaux contribuent à renforcer l'efficacité et la cohérence des démarches engagées. Les initiatives portées par ces réseaux sont à retrouver sur : <https://france-pat.fr/les-reseaux-regionaux/>



Coopérer en InterPAT pour répondre collectivement aux enjeux alimentaires du territoire

Corinne Clasquin, Chargée de mission Alimentation, PETR Pays de la Déodat

« Les PAT des Vosges ont choisi dès 2022 de se structurer en coopération Inter-PAT s'appuyant sur une gouvernance partagée portée par 4 PETR et sur un plan d'action commun.

L'enjeu principal est de dépasser les frontières administratives pour construire une gouvernance alimentaire cohérente à l'échelle départementale.

L'objectif est double : mutualiser les moyens, les données et les compétences, et essaimer des actions à l'échelle départementale.

Chaque PETR porte un projet structurant pour le compte des autres : observatoire des flux alimentaires territorialisés, méthodologie du prix juste, service de transport alimentaire en circuits courts de proximité, diagnostics habitants.

La coopération permet aussi de co-porter des projets transversaux (ateliers de sensibilisation, conférences, projet de recherche avec l'INRAE...) et de partager et diffuser les expériences inspirantes de chacun.

L'InterPAT favorise la mise en réseau d'un large panel d'acteurs (élus, institutions, producteurs, entreprises, associations et citoyens). Les bénéfices sont multiples : gain d'efficacité, cohérence territoriale, visibilité accrue et accès facilité aux financements.

Cette dynamique collective a été reconnue par le prix Coup de Cœur de l'ANPP "Prix de l'Innovation Territoriale" en juin 2025. Elle illustre qu'en matière d'alimentation durable, la coopération territoriale est un facteur clé d'impact et de pérennité. »

Une compréhension fine des spécificités de la restauration collective hospitalière et de l'organisation des achats et des approvisionnements dans ce secteur constitue un préalable indispensable à toute démarche de prospection.

1- S'approprier les besoins et contraintes des établissements hospitaliers

Pour répondre efficacement aux attentes de la restauration collective hospitalière, il convient de comprendre et intégrer les besoins et contraintes des établissements, ainsi que leurs modes d'achat et leurs circuits d'approvisionnement.

Plusieurs caractéristiques propres aux établissements de santé doivent être prises en compte afin de garantir la capacité à fournir ces cuisines :

Un nombre élevé de repas produits par jour,

impliquant des commandes importantes, des conditionnements en gros formats.

De fortes contraintes budgétaires,

avec un coût limité pour les denrées alimentaires journalières.

Des exigences logistiques importantes

jours et horaires de livraison stricts, livraisons fréquentes, délais commande/livraison nécessitant une forte réactivité, livraisons multisites pour les produits référencés par des centrales ou sociétés de restauration.

Des menus complexes à élaborer

Les menus sont en général modifiés chaque saison ou semestre. A l'intérieur de cette saisonnalité, ils sont organisés en cycles récurrents de 4 à 8 semaines.

Ils sont élaborés en groupe interdisciplinaire et doivent concilier exigences nutritionnelles, régimes particuliers, préférences gustatives, contraintes de production, de conservation, de remise en température...

Cette conception complexe les rend peu flexibles et conduit à une gestion difficile des ruptures d'approvisionnements.

Des exigences sanitaires renforcées

Au-delà des obligations réglementaires (agrément sanitaire, traçabilité, PMS...), des certifications ou contrôles supplémentaires peuvent être attendus : analyses microbiologiques, audits par des organismes tiers, ...

Un recours important aux produits élaborés,

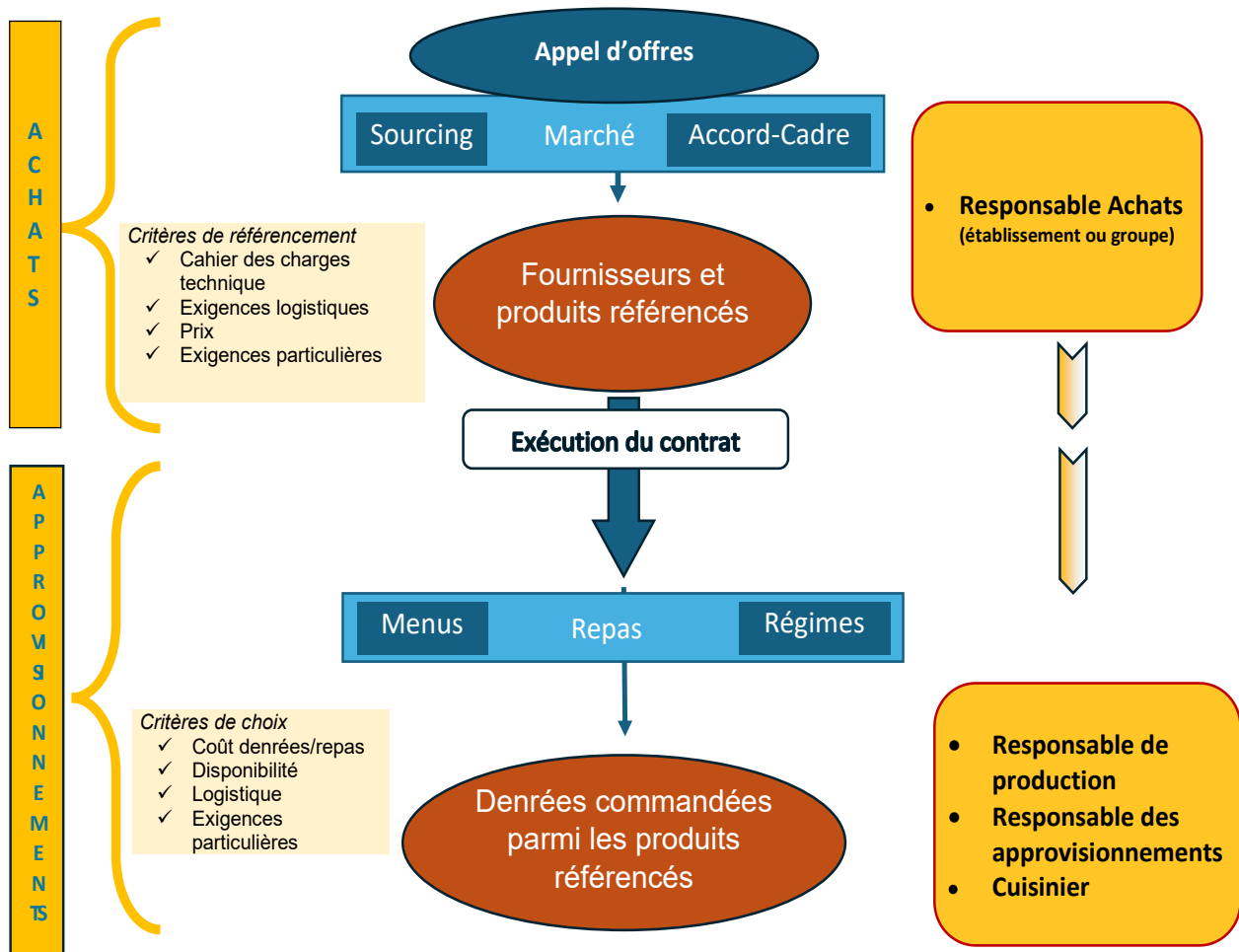
Diverses raisons peuvent conduire les cuisines hospitalières à recourir aux produits élaborés : incapacité à travailler des produits bruts (absence de légumerie par exemple), politique de sécurité sanitaire (suppression de l'utilisation des œufs coquille par exemple), organisation de la production (besoin d'un stock tampon surgelé par exemple).

2- S'approprier les modes d'achats et circuits d'approvisionnement du secteur hospitalier

Deux étapes fondamentales à distinguer dans le processus de décision des denrées :

- **Achats** : Cette étape, assurée par le responsable des achats alimentaires, consiste à identifier les besoins (caractéristiques, qualité, volumes...), élaborer le cahier des charges y compris les modalités de révision des prix, et à préparer les appels d'offres. Elle aboutit au référencement des fournisseurs et des denrées. En amont, il s'agit de prospector les marchés, étape de sourcing. L'enjeu est ici de répondre aux besoins en optimisant les coûts et contenant les dépenses. Après la phase de référencement, le responsable achats s'occupe d'élaborer les contrats, de suivre leur réalisation et d'évaluer leur performance.
- **Approvisionnements** : dans le cadre contractuel arrêté par le service achat, le responsable des approvisionnements assure la passation des commandes nécessaires à la préparation des repas. Les denrées commandées sont choisies parmi les fournisseurs et produits ayant été préalablement référencés par le service achats.

Détail des fonctions « Achats » et « Approvisionnements » en restauration collective



2- S'approprier les modes d'achats et circuits d'approvisionnement du secteur hospitalier

Comment se font les référencements ?

- Très peu d'établissements référencent directement des producteurs en gré à gré, faute de temps et de ressources pour gérer relations et contrats en direct.
- Dans les établissements publics, les montants d'achats nécessitent souvent la mise en place d'un marché public, dont les procédures sont contraignantes.
- Afin d'alléger leurs charges administratives et bénéficier d'une massification des volumes, les cuisines des établissements publics s'approvisionnent majoritairement via des centrales ou des groupements d'achats, régionaux ou nationaux.
- De leur côté, les établissements privés confient le plus souvent la gestion de leur restauration – et donc de leurs achats – à des sociétés de restauration collective.
- Les référencements reposent sur des cahiers des charges techniques avec une sélection des offres sur les tarifs proposés et sur des exigences spécifiques (RSE par exemple).

Qui sont les fournisseurs référencés ?

L'état des lieux réalisé par Cantines Responsables en région Grand Est montre que:

- les fournisseurs de la restauration hospitalière sont essentiellement des grossistes (80 à 90% des produits sont livrés par des grossistes). Compte tenu des exigences des marchés, les grossistes sont en effet souvent seuls à pouvoir répondre en termes de volumes, organisation logistique, garanties sanitaires, gestion des ruptures, surface financière....
- les producteurs en direct représentent moins de 5% des fournisseurs et les transformateurs entre 10% et 15%. Ces référencements directs sont souvent limités par les exigences des marchés (tout particulièrement volumes, logistique multisite), la capacité des producteurs à répondre aux appels d'offres et le niveau de prix proposé.

Comment se font les approvisionnements?

- Les commandes ne sont pas automatiques après un référencement. Le référencement est en effet un contrat cadre. Les cuisines sont décisionnaires pour commander (ou non) les produits et donc exécuter les contrats.
- La décision de commande se fera sur :
 - ✓ Le coût portion vs budget par repas
 - ✓ La disponibilité volumes/logistique
 - ✓ Les qualités des produits : aptitude « opérationnelle » (niveau de transformation et facilité de mise en œuvre dans la cuisine, adaptation du conditionnement), qualités organoleptiques ...
 - ✓ La labellisation et la provenance des produits
 - ✓ La complexité à gérer la commande (nécessité de créer et gérer le compte fournisseur)

La construction d'un plan de développement de l'offre locale et de qualité en restauration collective nécessite une démarche structurée. Une démarche en 2 étapes est proposée :

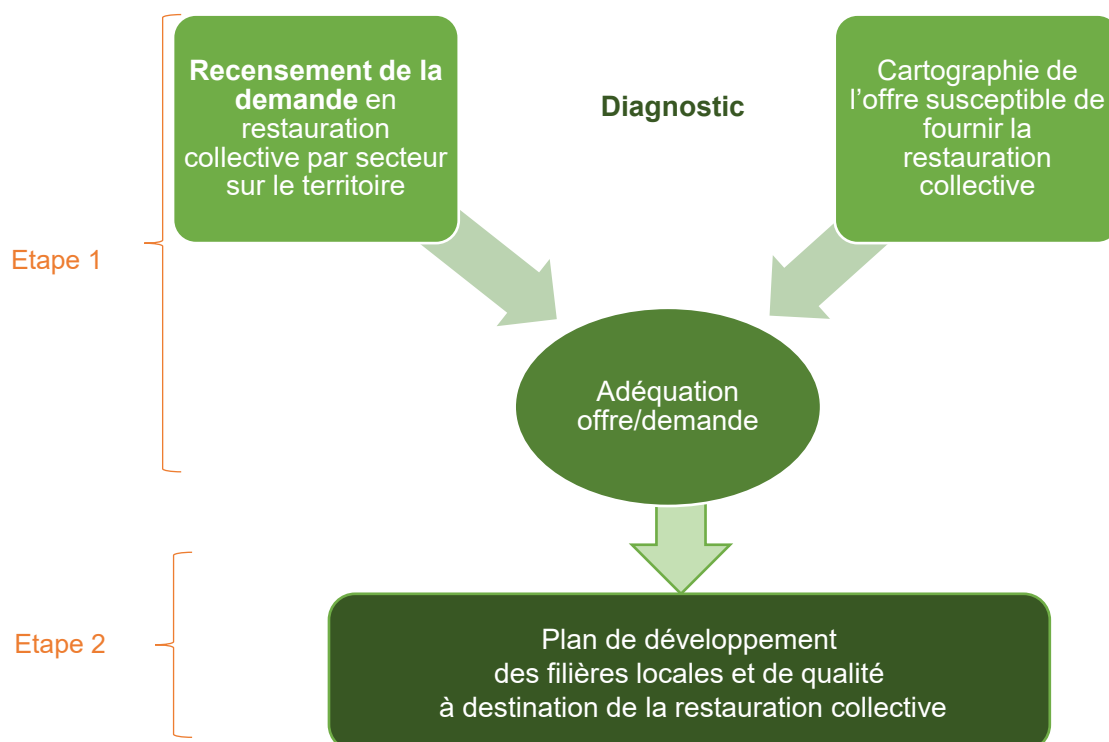
1^{ère} étape : Réalisation d'un diagnostic territorial de l'offre et la demande.

- **Diagnostic global** visant à identifier les productions disponibles localement et les productions déficitaires :
 - ✓ Quantification de l'offre disponible et des potentiels projets par famille de produits (viande, volaille, fruits, légumes, œufs ...)
 - ✓ Quantification de la demande en restauration collective, quantités consommées par famille de produits
- **Qualification fine de l'offre et de la demande** par catégorie :
 - ✓ Degré d'élaboration souhaité vs disponibilité : légumes épluchés prêts à l'emploi vs légumes bruts pour les cuisines n'ayant pas de légumerie, légumes surgelés vs légumes frais, morceaux de volailles vs volaille entière, fruits entiers vs fruits préparés ou cuits ...
 - ✓ Logistique : fréquences de livraison, délais commandes/livraisons, franco de livraison, codes barres...
 - ✓ Saisonnalité de l'offre et de la demande
 - ✓ Niveau de prix : les coûts de revient par portion en cuisine sont-ils compatibles avec les budgets des établissements?

2^{ème} étape : Construction avec les acteurs et les institutions régionales un plan de développement des filières locales et de qualité

La mise en perspective de l'offre et de la demande réalisée en étape 1 servira de socle au plan de développement des filières locales et de qualité destinées à la restauration collective :

- Définition de filières et produits prioritaires à développer
- Identification des moyens nécessaires (outils de transformation, logistique...)
- Identification des partenaires
- Plan d'actions opérationnel





OFALIM, un observatoire pour comprendre et connecter les systèmes alimentaires territoriaux

Corinne Clasquin, Chargée de mission Alimentation, PETR Pays de la Déodatie

Dans un contexte de forte croissance de la demande en produits locaux et de manque de lisibilité de l'offre existante, l'observatoire OFALIM a été lancé en 2023, à l'initiative conjointe du Pays de la Déodatie et de l'INRAE.

Son ambition est de développer une connaissance approfondie des systèmes agro-alimentaires territorialisés à l'échelle du département.

OFALIM est un outil numérique à destination des technicien(ne)s du territoire qui bénéficie aux institutions, élus, producteurs, distributeurs, restaurateurs et citoyens.

L'observatoire centralise et croise des données issues de bases nationales et locales, d'enquêtes de terrain ainsi que de recensements numériques. Ces informations font l'objet d'une actualisation semi-automatisée afin d'en garantir la fiabilité des données.

L'outil permet de représenter et d'analyser les flux entre production, transformation, distribution et consommation.

Il contribue à construire une vision partagée des systèmes alimentaires, favorise la coordination des acteurs et constitue un appui opérationnel à l'orientation des politiques alimentaires publiques et privées.

OFALIM facilite également la mise en relation entre acteurs et propose un outil de sourcing complémentaire pour l'approvisionnement local. À ce titre, il participe au développement des débouchés en circuits courts et à la mise en œuvre des objectifs de la loi EGALIM.

Conçu sous licence libre, OFALIM a vocation à être transféré et déployé sur d'autres territoires.

Il constitue ainsi un levier structurant en faveur de l'attractivité territoriale, de la relocalisation alimentaire et de la coopération entre acteurs.

Analyser les besoins pour mieux y répondre : une démarche ciblée à l'échelle d'un territoire

Nolwenn Peron- Chargée de mission Agriculture et Alimentation - PAT du Triangle Marnais

« L'identification des besoins de la restauration collective constitue un levier essentiel pour développer l'approvisionnement local et structurer les filières agricoles sous SIQO. Toutefois, la réalisation d'un état des lieux exhaustif à l'échelle du Projet Alimentaire Territorial (PAT) du Triangle Marnais s'est révélée complexe.

Une démarche a donc été engagée à une échelle plus restreinte, à travers l'organisation de sessions de speed-meeting^[1] entre acheteurs de la restauration collective et fournisseurs locaux. En amont de ces rencontres, des entretiens qualitatifs ont été conduits auprès de plusieurs participants (tels que CHU de Reims, porteur du Groupement Hospitalier Universitaire de Champagne, ainsi que le groupe Courlancy Santé) afin de mieux appréhender leurs modes de fonctionnement et leurs besoins en produits locaux et de qualité.

L'analyse des entretiens a permis de croiser la demande exprimée avec l'offre locale et d'organiser des rendez-vous ciblés. Les sessions de speed-meeting ont ainsi rassemblé 50 participants et donné lieu à 70 rendez-vous d'affaires, favorisant un gain de temps pour les acteurs et, nous l'espérons, le développement de partenariats locaux durables. »

^[1] Rendez-vous bilatéraux rapides et informels d'une durée de 15 min environ qui permet à chaque participant de rencontrer le plus d'acteurs possible dans un temps limité.

Les PAT jouent un rôle clé dans le développement de l'offre locale et de qualité. Ils peuvent impulser, accompagner et suivre le développement de produits déficitaires sur le marché, tout en contribuant à la structuration de filières territoriales.

Ce travail de structuration suppose une approche intégrant les enjeux de production, de transformation et de logistique. Avec cette approche globale, les PAT favorisent l'émergence de filières pérennes et encouragent la mise en place de contrats de filière, garants de sécurité des débouchés pour les producteurs et de sécurité d'approvisionnement pour la restauration hospitalière.

Production

- L'accompagnement du développement de produits répondant aux besoins hospitaliers repose notamment sur :
 - ✓ L'adaptation des produits aux contraintes et spécificités de la demande hospitalière, qu'il s'agisse du degré de transformation attendu, des modes de conservation, du conditionnement ou des exigences sanitaires ;
 - ✓ Le soutien aux démarches de labellisation et de qualification, afin d'accroître l'offre locale répondant aux critères de qualité et de durabilité fixés par la loi EGALIM, tout en sécurisant les débouchés pour les producteurs.

Transformation

- Cette étape consiste à adapter les produits bruts aux exigences opérationnelles des cuisines hospitalières, notamment par des opérations de transformation intermédiaire : épluchage, découpe et conditionnement en 4^e gamme pour les légumes, abattage et découpe pour les filières viande, etc.
- Cette transformation peut être assurée :
 - ✓ par des ateliers existants sur le territoire, dans le cadre de prestations de service,
 - ✓ par la création d'ateliers mutualisés, lorsque l'offre actuelle ne permet pas de répondre aux besoins identifiés.

Logistique

- L'objectif est de mettre en place une organisation logistique adaptée aux contraintes des services de restauration hospitalière, intégrant tout ou partie des fonctions suivantes : ramassage des produits, stockage, préparation des commandes et transport jusqu'aux sites de livraison.
- Cette logistique peut être assurée :
 - ✓ directement par les producteurs, lorsque leur organisation le permet,
 - ✓ par le regroupement de producteurs, afin de mutualiser les flux et les moyens,
 - ✓ par un grossiste, déjà en capacité d'assurer ces services dans le respect des exigences sanitaires et opérationnelles.

Clés de succès

Penser l'offre dans sa globalité

La réussite du développement de l'offre locale repose sur une vision globale des débouchés, permettant à la fois d'assurer la rentabilité économique des producteurs et de maintenir des prix compatibles avec les contraintes budgétaires des cuisines hospitalières. Pour une approche optimisée, il est essentiel d'intégrer l'impact des choix d'approvisionnement sur l'ensemble de la filière. Un producteur de volaille disposant d'un débouché important pour les blancs de poulet doit également valoriser les cuisses dans des conditions économiques acceptables. À défaut, le coût du produit principal sera mécaniquement impacté à la hausse, au détriment de l'acheteur.

Clés de succès

Se méfier des "fausses bonnes idées"

La création de nouveaux outils de transformation ou de logistique doit être envisagée avec prudence, en s'appuyant sur une analyse préalable de leur viabilité économique, opérationnelle et environnementale. Développer de nouvelles structures sans avoir démontré leur pertinence peut fragiliser les projets, alors même que des solutions existantes et éprouvées sont déjà disponibles sur les territoires. À titre d'exemple, la livraison directe par chaque producteur n'est pas nécessairement le mode d'approvisionnement le plus efficace, ni le plus durable. Des circuits logistiques mutualisés permettent souvent de mieux répondre aux besoins des cuisines tout en limitant l'impact financier et l'empreinte écologique.



Co-construire une filière avec les acteurs – Exemple de la filière blé-farine-pain

Magali Gay-Para – Chargée de mission Stratégie Alimentaire Territoriale Ville et Eurométropole de Strasbourg

« La Ville et Eurométropole de Strasbourg mène une démarche visant à favoriser la reterritorialisation de la filière blé-farine-pain. En 2024, un diagnostic approfondi de la filière a été conduit puis partagé lors d'un temps d'échange réunissant professionnels et acteurs institutionnels. Lors de cette rencontre, des ateliers collaboratifs étaient destinés à faire émerger des actions opérationnelles pour structurer et développer la filière, en apportant des réponses concrètes aux enjeux et besoins des acteurs, tout en intégrant les freins identifiés et les conditions de réussite de la reterritorialisation alimentaire.

Plusieurs actions prioritaires ont ainsi été identifiées, notamment la création d'un annuaire des acteurs, l'organisation d'une rencontre annuelle de la filière, ainsi que la valorisation de celle-ci auprès des professionnels et du grand public.

Par ailleurs, deux leviers majeurs ont été dégagés pour favoriser le développement de la filière en restauration collective : d'une part, l'accompagnement des acheteurs publics dans la rédaction de cahiers des charges adaptés et accessibles aux boulangers locaux ; d'autre part, le renforcement de la compréhension des attentes de la restauration collective par les boulangers, accompagné d'un appui à la réponse aux marchés publics.

La filière blé-farine-pain est en cours d'intégration dans les cantines scolaires de Strasbourg, avec l'objectif de fournir du pain bio local et artisanal dans toutes les cantines d'ici 2026 (75% des cantines déjà concernées en 2025). Cette dynamique est soutenue par des actions éducatives et événementielles autour de l'alimentation locale. Une expérience que nous espérons essaimer dans les autres restaurations collectives! »

Mettre en place une plateforme logistique de transports en circuits courts de proximité à l'échelle d'un territoire.

Louise Genini-Perrin - Cheffe de service pôle aménagement durable du territoire - PETR Epinal, Cœur des Vosges

« Nous avons constaté que la logistique constitue un frein majeur à la commercialisation en circuits courts de proximité. Forts de ce constat, nous portons depuis près de trois ans, à l'échelle du département des Vosges, un projet d'étude pour la création d'un service de transport alimentaire de proximité (projet TransLocAlim88). Ce projet est mené en collaboration avec les autres Projets Alimentaires Territoriaux : le PAT du Pays de la Déodat, le PAT du Pays de la Plaine des Vosges et le PAT de Remiremont et de ses Vallées. Nous menons ces études avec la Chambre d'Agriculture des Vosges via des contrats publics-publics.

L'objectif est de proposer un service de ramasse auprès des producteurs ainsi qu'un service de livraison à destination des clients professionnels, qu'il s'agisse de magasins ou de restaurants. Le projet est aujourd'hui dimensionné pour accompagner 50 producteurs et 100 établissements. Il permettrait d'assurer deux livraisons hebdomadaires par client, à partir de dix boucles de livraison.

L'étude menée a permis d'identifier les moyens nécessaires à la mise en œuvre du service, notamment en matière d'étiquetage et de système d'information produit, ainsi que d'analyser les conditions de viabilité économique du dispositif, en particulier en termes de tonnage, de franco...

Des services complémentaires pourront être intégrés afin d'optimiser le fonctionnement, tels que le regroupement de la production pour améliorer l'efficacité de la ramasse ou encore le stockage sur une plateforme avant distribution.

Nous travaillons actuellement les aspects juridiques ainsi que les modes de gouvernance envisageables. La décision finale de mise en œuvre reviendra aux collectivités. »

Les PAT peuvent accompagner les producteurs et transformateurs dans l'élaboration de leur stratégie commerciale.

À ce titre, ils les guident à :

- **se poser les bonnes questions** en amont, afin de clarifier leur positionnement, leurs volumes disponibles, leurs capacités de transformation et leurs contraintes économiques ;
- **identifier et cibler les circuits de commercialisation** les plus pertinents, en tenant compte des caractéristiques de leurs productions, de leurs capacités logistiques, des exigences des acheteurs et des niveaux de prix attendus.

Cet appui permet d'éviter des démarches commerciales dispersées ou inadaptées, et de construire des offres réalistes, cohérentes et pérennes, en lien avec les débouchés du territoire.

Préparer son offre commerciale

La préparation de l'offre commerciale constitue une étape déterminante pour sécuriser l'accès aux marchés et instaurer une relation durable avec les acheteurs. Elle suppose une connaissance précise de ses capacités, de ses contraintes et de son positionnement :

- **Bien définir l'offre proposée**, notamment :
 - ✓ le cahier des charges ou la fiche technique des produits
 - ✓ les capacités de production
 - ✓ le calendrier de disponibilité, en particulier pour les productions saisonnières
 - ✓ les conditions logistiques : délais de commande et de livraison, capacité à livrer en direct ou via un transporteur
 - ✓ les coûts de revient, intégrant l'ensemble des charges, y compris logistiques
- **Identifier les ressources mobilisables** au service du projet : prospection et relation commerciale, transport et logistique, gestion administrative, actions de communication ou d'animation...
- **Déterminer clairement ses conditions de vente**, telles que le prix de vente, les mécanismes de révision des prix, les modalités de livraison (franco, fréquences)
- **Positionner son offre au regard de la demande et de la concurrence**, afin de proposer une offre cohérente, compétitive et adaptée aux attentes des acheteurs ciblés

Cibler ses circuits de commercialisation pour une approche commerciale efficace

- Avant d'entamer leur prospection, producteurs et transformateurs auront intérêt à **identifier le(s) circuit(s) les plus adaptés à leur situation** :
 - Commercialisation en direct auprès des cuisines hospitalières
 - Commercialisation via des grossistes
 - Référencement auprès de centrales ou groupements d'achats
 - Commercialisation auprès des sociétés de restauration collective
- **Chaque circuit offre des avantages mais présente également des limites.** (cf pages 49 et 50)
- **Une commercialisation mutualisée** peut être privilégiée. Celle-ci peut permettre de lever les freins auxquels les producteurs peuvent être confrontés lorsqu'ils commercialisent seuls. En mutualisant des moyens, ils peuvent répondre aux exigences de certains circuits de commercialisation, notamment en matière de volumes, de logistique, de réponse aux marchés publics, de gestion des relations commerciales et contractuelles, ou encore de facturation. La commercialisation mutualisée facilite l'accès à des débouchés plus importants, tout en optimisant les ressources humaines, techniques et financières. (exemples page 51)

Cibler les cuisines hospitalières en direct

Intérêts

- ✓ Valorisation locale de la production
- ✓ Lien direct avec les utilisateurs des produits et échanges simplifiés
- ✓ Adaptation plus facile entre l'offre et la demande
- ✓ Possibilité de montée en puissance progressive des volumes, en lien avec les capacités de production
- ✓ Possibilité de proposer des animations et des actions de valorisation des produits
- ✓ Affranchissement de la rémunération d'intermédiaires
- ✓ Selon la taille des établissements, accès possible à des ventes en gré à gré

Limites

- ✓ Temps à consacrer à la prospection, au suivi de la relation commerciale et à la gestion administrative
- ✓ Besoin d'une présence commerciale sur le terrain auprès des établissements
- ✓ Temps et compétences nécessaires le cas échéant pour répondre aux appels d'offres
- ✓ Capacité à assurer les livraisons directes aux fréquences attendues (souvent plusieurs fois par semaine)
- ✓ Impact significatif des coûts de livraison sur le prix final des produits
- ✓ Capacité à répondre à des volumes importants pour les cuisines produisant un grand nombre de repas
- ✓ Délais de paiement des établissements publics parfois longs
- ✓ Gestion des aléas de livraisons et ruptures pouvant entraîner des pénalités.



Lever les freins au développement du gré à gré

Yannick Deru – Dirigeant – Fromagerie Laistelle

« Producteurs de yaourts et de fromages blancs, nous portons l'ambition de développer nos débouchés en restauration collective sur le territoire. Nous privilégions une relation directe avec les établissements pour des débouchés en gré à gré. Conscients que nos produits affichent un coût supérieur à celui des produits industriels, nous ne cherchons pas à devenir fournisseurs exclusifs. Notre objectif est d'inscrire nos produits de manière régulière dans les menus, à une fréquence compatible avec les contraintes budgétaires propres à chaque établissement.

Le développement de la restauration hospitalière suppose toutefois de lever plusieurs freins. Les enjeux financiers constituent un obstacle réel, mais les habitudes d'approvisionnement en représentent un autre. La livraison en direct implique en effet pour les établissements de sortir de leurs schémas habituels d'approvisionnement et d'adapter leur organisation pour gérer une relation de gré à gré.

Lorsque la volonté de développement est réelle, les approvisionnements se mettent en place efficacement et durablement. »

Distinguer l'approche des marchés en fonction des enjeux logistiques

Stéphanie Sarter – Responsable commerciale – Volailles Bruno Siebert

« La restauration collective représente une part significative de nos débouchés. Nous proposons une offre étendue comprenant des volailles standards, Label Rouge ou biologiques, entières ou découpées, afin de laisser aux clients la possibilité de sélectionner des produits éligibles EGALIM.

Nous intervenons aussi bien sur des marchés de gré à gré que sur des appels d'offres publics d'établissements en direct ou des groupements d'achats à l'échelle régionale.

Notre stratégie commerciale est adaptée à la logistique d'approvisionnement des sites. Pour les établissements que nous pouvons livrer directement, nous définissons des conditions de franco afin de limiter l'impact du transport sur les coûts de revient. À l'inverse, lorsque les marchés sont géographiquement éloignés de notre site de production, nous privilégions le recours à des grossistes partenaires, capables d'assurer des livraisons mutualisées et optimisées auprès des établissements. »

Cibler les grossistes

Intérêts

- ✓ Appui d'un acteur structuré prenant en charge une grande partie des fonctions commerciales, administratives et logistiques
- ✓ Réduction significative du temps consacré à la prospection, à la gestion de la relation commerciale et aux tâches administratives (facturation, recouvrement, dossiers de marchés publics, etc.)
- ✓ Possibilité d'inscrire les relations commerciales sur le long terme avec une contractualisation et des engagements de volumes
- ✓ Opportunité de partenariat et de co-développement, avec une montée en puissance progressive des volumes
- ✓ Sécurisation des livraisons auprès des clients en cas de rupture grâce à la capacité de substitution du grossiste
- ✓ Possibilité pour le producteur de rester concentré sur son cœur de métier : la production

Limites

- ✓ Prix d'achat du grossiste inférieur au prix de commercialisation en vente directe
- ✓ Maîtrise limitée des débouchés, le producteur n'ayant pas la garantie que ses produits soient spécifiquement orientés vers la restauration locale
- ✓ Lien réduit avec les acheteurs finaux ou les chefs, limitant la valorisation des produits
- ✓ Exigences élevées en matière de qualité, d'agréments et de contrôles sanitaires
- ✓ Nécessité de proposer des volumes suffisants ou, a minima, de démontrer une capacité à les développer dans le temps pour intéresser durablement le grossiste

Cibler les centrales et groupements d'achats en direct

Intérêts

- ✓ Accès à des volumes importants et réguliers, susceptibles de constituer un levier de développement pour certaines filières
- ✓ Visibilité sur la durée du contrat (généralement de 2 à 4 ans pour les marchés publics) permettant d'anticiper et de sécuriser des investissements en production, transformation ou logistique

Limites

- ✓ Durées contractuelles parfois insuffisantes au regard des besoins d'amortissement de certains investissements ou des spécificités de certaines filières
- ✓ Contraintes logistiques importantes, notamment en cas de livraisons directes vers plusieurs sites
- ✓ Pour les marchés publics, lourdeur administrative et temps conséquent à consacrer à la constitution des dossiers
- ✓ Critère prix souvent prépondérant dans les décisions d'attribution des marchés
- ✓ Cahiers des charges stricts, parfois peu compatibles avec la variabilité naturelle des productions agricoles
- ✓ Délais de paiement souvent longs pour les établissements publics
- ✓ Pénalités potentielles en cas de rupture d'approvisionnement
- ✓ Engagements de volumes parfois partiellement respectés, générant des incertitudes économiques pour les producteurs

Cibler les Sociétés de Restauration Collective (SRC) en direct

Intérêts

- ✓ Cadre propice au partenariat et au co-développement, favorisant une montée en puissance progressive des volumes
- ✓ Possibilité d'établir des relations partenariales de long terme, souvent formalisées par des contrats pluriannuels, permettant de sécuriser les débouchés et de rentabiliser d'éventuels investissements
- ✓ Possibilité d'accéder à des volumes importants, relativement stables et adaptés aux capacités de production
- ✓ Livraisons majoritairement centralisées sur des plateformes logistiques.
- ✓ Délais de paiement acceptables
- ✓ Possibilité de structurer des débouchés locaux spécifiques à l'échelle territoriale

Limites

- ✓ Prix de vente à la SRC potentiellement inférieurs à ceux obtenus en vente directe aux établissements
- ✓ Dans certains cas, la logistique reste à la charge du producteur, et lorsqu'elle est assurée par un tiers, un intermédiaire supplémentaire peut s'ajouter à la chaîne de valeur
- ✓ Exigences élevées en matière de qualité, de traçabilité et de sécurité sanitaire, nécessitant une adaptation des pratiques

Zoom sur la commercialisation mutualisée

La mutualisation peut prendre des formes variées :

- **regroupements de producteurs** particulièrement développée pour les produits biologiques : *Manger Bio en Champagne-Ardenne, coopérative Solibio en Alsace, Paysan Bio Lorrain...*
- **plateformes de mise en relation** comme la plateforme Agrilocal
- **plateformes de commandes et logistiques mutualisées**, plus ou moins associées à une facturation centralisée comme les plateformes *Fermiers Lorrains, ApproAlsace...*

Exemple de la plateforme AGRILocal

Agrilocal est une **plateforme de mise en relation directe, entre les acheteurs de la restauration collective et les producteurs locaux**, gérée par l'association Agrilocal France. La mise en relation se fait **à l'échelle départementale**. Les Départements, adhérents mettent **l'outil gratuitement à disposition des acheteurs et des fournisseurs** de leur territoire.

- 5 départements de la région Grand Est adhèrent à la plateforme : Haute-Marne, Meuse, Bas-Rhin, Haut-Rhin, Vosges

Intérêt pour les producteurs :

- ✓ **identifier des débouchés locaux**
- ✓ **répondre facilement aux appels d'offres** des marchés publics
- ✓ **valoriser leur productions** grâce à une page dédiée.

Intérêt pour les acheteurs :

- ✓ **accéder à l'offre du territoire** en visualisant **l'implantation géographique des producteurs**.
- ✓ **dématérialisation complète des consultations des marchés publics ***
- ✓ **passer les commandes** directement depuis le site et interfacé les données avec les outils de gestion de la restauration collective.

Exemple de la plateforme Fermiers Lorrains

Les Fermiers Lorrains est un site internet géré par sous forme associative regroupant environ 65 adhérents, agriculteurs en grande majorité. Le site assure la mise en avant des producteurs et produits, permet les commandes* et gère les livraisons ainsi que la facturation. La diversité des adhérents permet de rassembler les différentes gammes de produits nécessaires à la restauration.

Intérêt pour les producteurs :

- ✓ **diversifier les débouchés sans avoir à gérer la prospection ou la gestion** du compte client

Intérêt pour les acheteurs :

- ✓ **s'informer sur l'approvisionnement local** et l'accessibilité des produits lorrains
- ✓ **commander et se faire livrer** en circuit court et/ou de proximité*
- ✓ **facturation unique**

* dans la limite des plafonds fixés par les règles de la commande publique française et européenne

Mutualiser la commercialisation pour accéder à la restauration collective

Cécile Le Roy – Responsable commerciale – Manger Bio Champagne-Ardenne

« Créée en 2008, l'association Manger Bio Champagne-Ardenne (MBCA) regroupe une vingtaine de producteurs biologiques de la région. Elle approvisionne les différents segments de la restauration collective locale en proposant une offre diversifiée : fruits et légumes frais ou transformés, produits laitiers, viandes et épicerie. Les livraisons sont assurées directement depuis les producteurs ou de façon groupée en palettes multiproduits tous les quinze jours.

Lorsque les acteurs de la restauration collective manifestent le souhait de développer des approvisionnements bio en circuit court, MBCA ou son partenaire Bio en Grand Est les accompagne dans la rédaction de leurs marchés publics (pendant la phase de sourcing des produits). L'objectif est d'éviter des clauses trop contraignantes qui pourraient freiner la réponse des producteurs. Les exigences techniques — comme le calibrage ou l'aspect des produits — doivent rester souples, tout comme les modalités de livraison, en fréquence comme en délais entre les commandes et les livraisons.

La mise en place d'un approvisionnement régulier suppose une bonne connaissance des réalités de la production locale (tout particulièrement la saisonnalité) et une prise en compte des contraintes logistiques par les acheteurs. Une fois ces paramètres intégrés, les établissements peuvent adapter leurs plannings de commande et de livraison afin de s'approvisionner durablement auprès des producteurs locaux du réseau. »



En tant qu'animateurs de réseaux territoriaux, les PAT occupent une position stratégique d'interface entre les différents maillons des filières alimentaires, de l'amont agricole jusqu'aux acteurs de l'aval, en particulier les services de restauration.

À ce titre, ils jouent un rôle essentiel de facilitateur, en favorisant le dialogue, l'interconnaissance et la coopération entre des acteurs.

Cette mission de mise en relation est déterminante pour faire émerger des dynamiques durables. En créant les conditions d'un échange régulier, les PAT contribuent à faciliter les débouchés, à renforcer la confiance entre partenaires et à soutenir le développement d'activités économiquement viables et territorialement ancrées.

Répertorier les acteurs de l'amont à l'aval

- Dans le cadre du diagnostic territorial, les PAT s'attacheront à **identifier l'ensemble des acteurs intervenant dans la chaîne d'approvisionnement et de décision, de l'amont à l'aval**.
- Cette démarche inclut notamment les responsables des centrales et groupements d'achats, les responsables des achats des cuisines centrales, les chefs de restauration au sein des établissements, ainsi que les responsables achats des grossistes locaux et nationaux et des Sociétés de Restauration Collective intervenants auprès des établissements hospitaliers du territoire.
- À partir de ce travail de recensement, **des répertoires et annuaires de contacts qualifiés** pourront être constitués, régulièrement actualisés et diffusés, dans l'objectif de faciliter les mises en relation, de fluidifier les échanges et de soutenir le développement de projets collaboratifs.

Assurer une montée en compétences des acteurs

- La montée en compétences de l'ensemble des maillons de la chaîne d'approvisionnement constitue un **levier majeur pour ajuster l'offre et la demande**, dans le respect des réalités propres à chaque acteur.
- **Du côté des acheteurs**, responsables du sourcing, du référencement et des approvisionnements du secteur hospitalier, il s'agit de **renforcer la compréhension de l'offre locale, des contraintes de production et des exigences liées à la loi EGALIM**. Cette montée en compétences peut être complétée par des actions de formation portant sur les techniques culinaires adaptées aux produits du territoire, la gestion des flux, la prise en compte de la saisonnalité, ainsi que sur les bonnes pratiques de rédaction de cahiers des charges compatibles avec l'offre locale.
- **Du côté des producteurs**, une meilleure compréhension des **contraintes spécifiques aux cuisines hospitalières et à l'organisation des achats et approvisionnements du secteur** — incluant les maillons intermédiaires tels que les grossistes et plateformes logistiques — est indispensable. Une attention particulière doit être portée à leur accompagnement sur les procédures, les cadres de réponse et les exigences administratives des marchés publics.
- Pour soutenir cette montée en compétences, les PAT peuvent exploiter **différents moyens** :
 - ✓ des actions de formation ciblées
 - ✓ des réunions d'échanges et de partage d'expériences entre acteurs
 - ✓ des visites de terrain, favorisant l'interconnaissance et la compréhension mutuelle
 - ✓ des boîtes à outils opérationnelles, telles que des cadres types de réponse aux appels d'offres pour les producteurs ou des clauses types pour les cahiers des charges des marchés publics

Promouvoir l'offre locale

- La promotion de l'offre locale auprès des acheteurs et des maillons intermédiaires des filières constitue un levier déterminant pour faciliter le sourcing et favoriser l'intégration de produits locaux et de qualité dans la restauration hospitalière.
- Les informations mises à disposition devront être à la fois opérationnelles, fiables et régulièrement actualisées. Elles pourront prendre la forme de : fiches contacts qualifiées, typologies détaillées des produits disponibles ou encore informations sur les capacités de production, les conditionnements et les périodes de disponibilité.
- Différents supports de diffusion pourront être exploités : catalogues, répertoires, plateformes numériques ou sites internet.
- De nombreuses ressources existent déjà et peuvent être mobilisées : marques régionales, annuaires des chambres d'agriculture, des ARIAs ou des réseaux spécialisés tels que Manger Bio. Un travail de recensement et de mise en visibilité de ces outils permettra, dans un premier temps, de les rendre accessibles aux acteurs des filières d'approvisionnement hospitalier.
- Lorsque cela s'avère nécessaire, les PAT pourront également concevoir et diffuser des supports complémentaires, spécifiquement adaptés à leur territoire et aux besoins des établissements hospitaliers.

Organiser la mise en relation entre les acteurs

- Au-delà de la simple diffusion d'informations, la mise en relation directe des acteurs de la chaîne d'approvisionnement constitue un levier opérationnel majeur pour renforcer l'interconnaissance, la compréhension des contraintes et attentes de chacun, instaurer la confiance et favoriser l'émergence de projets concrets et de relations commerciales durables.
- Cette mise en relation peut prendre différentes formes : forums professionnels, rencontres thématiques, sessions de type speed dating ou encore animation de réseaux de facilitateurs.

Assurer et diffuser une veille

- La veille portée par les PAT constitue une valeur ajoutée pour l'ensemble des acteurs des filières alimentaires. En centralisant, analysant et diffusant des informations stratégiques, les PAT contribuent à renforcer la lisibilité des marchés et à faciliter la prise de décision.
- Cette veille peut notamment porter sur l'évolution des marchés, l'offre disponible et les filières locales, ainsi que sur l'identification et le partage de bonnes pratiques. Elle permet d'anticiper les besoins, d'identifier de nouvelles opportunités et de favoriser la montée en compétence collective.
- Selon les dynamiques territoriales et les moyens disponibles, cette veille pourra être organisée à l'échelle d'un PAT ou mutualisée dans une logique InterPAT, à une échelle plus large.

Accompagnement individuel

- Au-delà de leur rôle de prescripteurs et d'animateurs de dynamiques collectives, les PAT peuvent proposer un accompagnement individualisé aux différents acteurs des filières.
- Cet appui peut s'adresser aux producteurs, notamment pour les accompagner dans la compréhension des marchés publics et dans la rédaction de réponses aux appels d'offres. Il peut également concerner les responsables des achats et des approvisionnements hospitaliers, avec un appui à l'élaboration des cahiers des charges mieux adaptés à l'offre locale.

Clés de succès

Rendre visibles et concrètes les actions des PAT auprès des acteurs hospitaliers

Les PAT restent encore insuffisamment identifiés par les responsables des achats du secteur hospitalier, dont peu sont aujourd'hui pleinement impliqués dans ces dynamiques territoriales. Cette méconnaissance limite leur mobilisation et freine l'émergence de coopérations durables.

Il apparaît donc essentiel de renforcer la visibilité des PAT, de clarifier leurs missions et de valoriser les actions qu'ils portent, en particulier auprès des acteurs des services de restauration collective. En rendant leurs interventions plus lisibles, concrètes et opérationnelles, les PAT pourront susciter l'adhésion, encourager l'implication des professionnels et favoriser une participation active aux projets territoriaux.



Renforcer les compétences, outiller les acteurs et valoriser l'offre alimentaire locale

Peggy Dangelser - Responsable du pôle financement et chargée de projets productions alimentaires - Pays Terres de Lorraine

« Terres de Lorraine se positionne comme un levier structurant pour le développement des filières alimentaires locales.

À travers des actions de sensibilisation et de formation, il favorise une meilleure compréhension des besoins et contraintes des acteurs. Les producteurs sont ainsi accompagnés dans l'appropriation des dispositions de la loi EGALIM et encouragés à développer des productions sous signes de qualité.

Parallèlement, les acheteurs de la restauration collective sont mobilisés sur la rédaction des marchés publics, afin d'adapter les appels d'offres aux réalités de l'offre locale. Les équipes de cuisine bénéficient également d'actions de sensibilisation, notamment sur la lutte contre le gaspillage alimentaire et sur l'évolution des pratiques : travail des produits bruts, respect de l'équilibre matière et prise en compte de la saisonnalité par exemple.

En complément, Terres de Lorraine soutient le développement d'outils opérationnels visant à faciliter l'accès à l'information et à simplifier les relations entre acteurs. Un travail est notamment engagé pour proposer des cadres de réponse simplifiés aux appels d'offres publics, afin d'encourager les producteurs locaux à candidater.

Enfin, le PAT œuvre activement à la promotion de l'offre alimentaire locale. Il recense ainsi les productions susceptibles de fournir la restauration collective et organise des rencontres sur le terrain (visites de cuisines, d'exploitations agricoles, d'abattoirs).

L'ensemble de ces actions contribue à rapprocher de façon efficiente l'offre et la demande. »

Un processus de facilitation auprès des établissements de la restauration hors domicile pour développer l'approvisionnement durable et local

Louise Genini-Perrin - Cheffe de service pôle aménagement durable du territoire - PETR Epinal, Cœur des Vosges

« Notre PAT a intégré le réseau de facilitateurs de sourcing initié par la Région Grand Est dans le cadre du programme ADAGE (Alimentation Durable et Autonome en Grand Est). Ce réseau a pour ambition de s'appuyer sur des acteurs disposant d'une connaissance fine des "offreurs de solutions" pour développer les approvisionnements en produits locaux durables et de qualité dans la restauration collective .

A partir de cette initiative et de celle de nos voisins de la Déodatie, nous avons développé avec nos partenaires — la Chambre Régionale d'Agriculture et Bio Grand Est — un programme d'accompagnement des établissements volontaires souhaitant mettre en place des approvisionnements locaux en gré à gré.

Notre accompagnement débute par des visites de terrain. Pour la filière viande, le travail porte sur la commercialisation de carcasses entières via le travail mené avec un abattoir de proximité du territoire. Un accompagnement spécifique est mené auprès des cuisiniers afin d'adapter les menus, non pas à un type de morceau en particulier, mais à l'ensemble des morceaux de la carcasse. Pour la filière légumes, l'accompagnement commence par une visite à la ferme en présence du cuisinier, afin de préciser les modalités d'approvisionnements. Les commandes sont ensuite réalisées via la plateforme Agrilocal.

Les schémas d'approvisionnements sont d'abord testés avant d'envisager la mise en place de contrats pérennes.

Cet accompagnement a aujourd'hui fait ses preuves au sein des lycées. Nous espérons désormais pouvoir le déployer également auprès des établissements hospitaliers et du médico-social."



Faciliter les débouchés locaux avec une vision complète de la chaîne d'approvisionnement

Aude Simermann - Chargée de mission Alimentation - Conseil départemental de Meurthe-et-Moselle, porteur du PAT Sud 54

« Afin d'atteindre les objectifs de la loi EGALIM et favoriser les débouchés des producteurs locaux en restauration collective, le Département de Meurthe-et-Moselle et ses partenaires, dans le cadre des travaux du Projet Alimentaire Territorial (PAT) Sud 54, sont à l'origine d'une réflexion d'ensemble destinée à faciliter l'accès aux marchés publics et l'organisation logistique des livraisons. Cette démarche s'adresse à l'ensemble des restaurations collectives publiques, y compris la restauration hospitalière, en lien avec le CHRU de Nancy.

Pour mutualiser les besoins et sécuriser les filières d'approvisionnement, une centrale d'achats portée par le Département verra le jour en 2026. Elle se développera progressivement sur des filières à fort potentiel, telles que les légumes, les légumineuses, les produits laitiers et les viandes.

La logistique s'appuiera sur le « Grand Carreau », futur Marché d'Intérêt Local porté par la Métropole du Grand Nancy.

Le PAT animé par le Département, est fortement mobilisé sur cette initiative qui permettra de structurer durablement les débouchés locaux, en tenant compte des attentes et des contraintes des producteurs comme des acheteurs. »

Organiser d'un Forum de rencontres et d'échanges entre les acteurs

Barbara Sie – Chargée de mission - PAT du Sundgau

« Face aux enjeux agricoles et alimentaires communs et aux complémentarités des territoires, les collectivités locales du Sud Alsace (PETR du Pays du Sundgau, PETR du Pays Thur Doller, Saint-Louis Agglomération, Mulhouse Alsace Agglomération) se sont engagées dans une démarche collective dans le cadre de leurs Projet Alimentaire Territorial (PAT) autour de la bannière « Mangeons local en Sud Alsace ».

De cette démarche est né le projet de Forum Professionnel de l'Alimentation en Sud Alsace avec l'objectif de faciliter la mise en relation et accompagner les partenariats voire la contractualisation entre producteurs, transformateurs et acteurs de la distribution locaux.

Ce forum a été organisé le 18 mars 2025 en partenariat avec la Chambre d'Agriculture Alsace, la Chambre des Métiers et de l'Artisanat, la Chambre de Commerce et des Industries et la Direction Régionale de l'Alimentation, l'Agriculture et de la Forêt.

Plus de 200 professionnels (producteurs, transformateurs, grossistes, acteurs de la restauration collective et de la distribution) étaient présents pour échanger, découvrir produits/activités et initier de nouveaux partenariats de proximité.

Le Forum était structuré autour d'un salon réunissant une quarantaine de stands de producteurs, transformateurs grossistes et sociétés de restauration. En complément, des organisations professionnelles et collectivités du Sud Alsace ont renseigné les professionnels de l'alimentaire en quête de débouchés ou d'approvisionnements locaux. Un annuaire des exposants avec les contacts directs a été distribué aux participants et mis en ligne ensuite.

La journée a été rythmée par des tables rondes qui ont permis de mettre en avant des partenariats de proximité entre producteurs, distribution et restauration collective.

Les retours de cette journée ont été particulièrement positifs et les premiers résultats se sont rapidement concrétisés pour certains producteurs en termes de débouchés locaux que ce soit avec des grossistes, la moyenne et grande distribution, la restauration collective ou encore des collectivités. 55% des participants ont établi des partenariats à l'issue des échanges du forum dont 15% via des contrats formalisés. 68% des participants sont intéressés pour participer à une nouvelle édition qui aura probablement lieu début 2027. »

Ressources transversales PAT et restauration collective



[France PAT - Portail des PAT](#)

[Webinaire « Restauration collective et Projets Alimentaires Territoriaux » Réseau régional des PAT PACA](#)

[Rapport projet PAT'AT « Soutenir l'alimentation de proximité: PAT et Ateliers de Transformation Territoriaux](#)

[Guide pratique Ateliers de transformations de produits végétaux locaux](#)

[Stratégies de transition alimentaire et restauration collective Conditions de réussite de projets locaux – Banque des territoires](#)

[PAT : Quels leviers d'actions pour soutenir les ateliers de transformation?](#)

[Rapport PAT et acteurs de la distribution](#)

Ressources dédiées à l'approvisionnement local en santé



[Webinaire : Restauration collective en santé et médico-social : créer une démarche vertueuse - Plateau Bio](#)

[A table avec nos producteurs ! Retour sur les journées « Menu local » dans les établissements hospitaliers](#)

[Colloque sur l'alimentation durable dans les établissements de santé – CRES PACA](#)

[Hôpitaux et EHPAD s'engagent en viande bovine locale](#)

Ressources en région Grand Est



[Réseau PARTAAGE -
PAT région Grand Est/](#)

[Fiches projets des PAT](#)

[Etude sur les outils de
transformation en Grand Est –
Filière fruits et légumes –
réseau PARTAAGE](#)

[Projets du PAT Terres de
Lorraine](#)

[Webinaire- PAT et loi Egalim en
restauration collective – Réseau
PARTAAGE](#)

[Vidéo : Comment accompagner la
transition de la restauration
collective ? Terres de Lorraine](#)

[Plaquette OFALIM](#)

[Vidéo - Forum Professionnel de
l'Alimentation en Sud Alsace -
PETR Sundgau](#)

[Projets InterPAT Plaine
des Vosges](#)

[Stratégie et plan d'actions du
PAT Eurométropole de
Strasbourg](#)

[INTERPAT Kesako](#)

[Feuille de route du PAT
Triangle Marnais](#)

www.cantinesresponsables.org

cantines
RESPONSABLES