



LA RESTAURATION COLLECTIVE EN BREF !

UN MINI-GUIDE POUR MIEUX
COMPRENDRE
LA RESTAURATION COLLECTIVE

LA RESTAURATION COLLECTIVE PAS À PAS



Vendre à la restauration collective : quelques étapes clés

Définir et recenser sa cible client : qui est mon client potentiel et comment le démarcher ?



Restauration scolaire publique

- @ Ecoles maternelles, élémentaires, crèches, accueil de loisirs : contacter la mairie.
- @ Collège : contacter l'établissement ou le conseil départemental.
- @ Lycée : contacter l'établissement ou le conseil régional.



Restauration en secteur sanitaire et médico-social (hôpital, EHPAD...)

- @ Responsable de cuisine et/ou direction de l'établissement.

Restauration en secteur administratif

- @ Responsable de cuisine et/ou direction de l'établissement.



Définir son offre et sa grille tarifaire en s'assurant de leur compatibilité avec la restauration collective locale :

Gammes, conditionnements, volumes et quantités, prix...



Inventorier les moyens dont je dispose :

Temps disponible, capacités de livraisons (fréquence, horaires...), matériel et/ou véhicule adéquat...



Anticiper le suivi administratif :

Edition de bons de commande et/ou de livraison, étiquetage, traçabilité des produits, agréments sanitaires ou dérogations, factures...



S'assurer de l'existence de débouchés complémentaires :

Equilibre matière, vacances scolaires, fluctuations...

LES QUESTIONS À POSER LORS DE LA 1^{ÈRE} RENCONTRE



- ✓ **Préciser le projet de l'établissement** : quelle est la motivation de l'établissement à s'approvisionner localement ?



Présenter les avantages à travailler avec des producteurs locaux : fraîcheur des produits, argument économique, communication, enjeux de durabilité, etc.



Identifier les besoins en matière d'approvisionnement : nature, gammes, calibres, volumes, besoins sur la DLC, fréquences d'approvisionnement, périodes de consommation (saisonnalité).



Les fournisseurs actuels de l'acheteur : afin d'identifier les arguments pour une offre différenciée.



Présenter les produits et argumenter sur : la fraîcheur, la qualité, la proximité, le conditionnement, les normes d'hygiène, les délais de livraison, le calendrier d'approvisionnement, la possibilité de faire déguster.



Le fonctionnement de la cuisine :

- 5 Organisation des commandes : anticipation, délai, modes de passation.
- 5 Organisation des livraisons : horaires et fréquence de livraisons souhaitée, adresses des sites de livraison (un ou plusieurs sites).
- 5 Procédure d'achat : marchés publics, gré à gré.
- 5 Paiements et facturation.

Les documents clés à fournir :

- ✓ Agrément sanitaire ou dérogation à l'agrément.
- ✓ Fiches produits / fiches techniques / recettes / catalogue de produits
- ✓ Documents commerciaux / plaquettes commerciales.





LA CHAMBRE D'AGRICULTURE VOUS INFORME ET ACCOMPAGNE VOS PROJETS

Joana AUGROS

Information, mise en relation avec la restauration collective

02 54 61 61 15 | 07 87 51 84 04 | joana.augros@indre.chambagri.fr

Plus d'information :

Direction Départementale de la Protection des Populations : réglementation, hygiène, mise en conformité | 02 54 53 27 00



Cagette & Fourchette : une plateforme logistique entre les acheteurs professionnels et les producteurs.
<https://www.cagette-et-fourchette.fr/>



CHAMBRE D'AGRICULTURE DE L'INDRE
24 rue des Ingrains - 36022 CHATEAUROUX

environnement.territoires@indre.chambagri.fr - 02 54 61 61 88
www.indre.chambagri.fr

