



# LA RESTAURATION COLLECTIVE EN BREF !

UN MINI-GUIDE POUR MIEUX COMPRENDRE  
LA RESTAURATION COLLECTIVE  
ET APPROVISIONNER CE DÉBOUCHÉ

[indre-et-loire.chambagri.fr](http://indre-et-loire.chambagri.fr)



**AGRICULTURES  
& TERRITOIRES**  
CHAMBRE D'AGRICULTURE  
INDRE-ET-LOIRE



# 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<sup>ÈRE</sup> 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** :

- Organisation des commandes : anticipation, délai, modes de passation.
- Organisation des livraisons : horaires et fréquence de livraison souhaitée, adresses des sites de livraison (un ou plusieurs sites).
- Procédure d'achat : marchés publics, gré à gré.
- Paiements et facturation.
- Liens avec le service pédagogique : animations dans les classes, lien avec le projet d'établissement.

## 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

### Lucie CHAMPION

Information, mise en relation avec la restauration collective  
02 47 48 37 49 / 06 20 87 64 78 | [lucie.champion@cda37.fr](mailto:lucie.champion@cda37.fr)

### Plus d'information :

**Direction Départementale de la Protection des Populations** : réglementation, hygiène,  
mise en conformité | 02 47 31 11 11



**Mangez Touraine** : un outil de mise en relation  
avec les acheteurs professionnels  
<https://www.mangeztouraine.fr/>



### CHAMBRE D'AGRICULTURE D'INDRE-ET-LOIRE

38 rue Augustin Fresnel - 37170 Chambray-lès-Tours  
[territoires@cda37.fr](mailto:territoires@cda37.fr) - 02 47 48 37 42 | [www.indre-et-loire.chambagri.fr](http://www.indre-et-loire.chambagri.fr)

