



NEWSLETTER

Le Département organise, le 11 février 2020 au complexe du Vourzet à Lantriac, la seconde édition des **rencontres professionnelles « Manger local et bio en Haute-Loire »**.

Cet évènement départemental a pour objectif de **développer les approvisionnements locaux ou bio dans la restauration collective**, en permettant la création de nouveaux liens commerciaux. En une après-midi, les participants pourront **rencontrer jusqu'à 16 interlocuteurs** lors de rendez-vous rapides, personnalisés et programmés à l'avance en fonction de leurs critères de choix.

Cet événement est organisé en partenariat avec Haute-Loire biologique, la Chambre d'agriculture, Comité de promotion et l'Etat.

Professionnels de l'alimentation locale ou bio en restauration collective de la Haute-Loire et des territoires limitrophes, créez de nouveaux partenariats !

Mardi 11 février 2020 - De 13H15 à 17H – Complexe du Vourzet à Lantriac

Vous êtes

- Producteur
- Transformateur
- Artisan
- Commerçant
- Gestionnaire d'établissement de restauration collective

Vous recherchez

- de nouveaux débouchés pour vos produits ? de nouveaux clients ?
- de nouveaux fournisseurs de produits locaux ou bio ?

Rendez-vous d'affaires : jusqu'à 16 rendez-vous de 10 min

Pour faire connaissance, présenter vos produits ou attentes, pour envisager de futurs partenariats.

Inscription à partir du 2 décembre 2019 → www.rencontresmlb.hauteloire.fr

PROGRAMME :

- 13h15 : Accueil des participants : remise des badges et des plannings de rendez-vous personnalisés
- 13h45 : Inauguration et rappel du déroulement de la demi-journée et du fonctionnement des rendez-vous
- 14h00 : Première session de rendez-vous
- 15h15 : Pause - échanges libres
- 15h45 : Deuxième session de rendez-vous
- 17h00 : Conclusion de l'événement

Cette newsletter a été rédigée pour vous aider à bien préparer votre participation aux rencontres professionnelles « manger local et bio en Haute-Loire ».

Elle répond aux questions suivantes :

- Comment bien remplir son profil ?
- Comment bien préparer ses rdv ?
- Quelle est la réglementation sanitaire pour fournir la restauration collective ?

1. Comment bien remplir son profil ?

Les informations contenues dans votre profil seront visibles par l'ensemble des participants. C'est donc à partir de celles-ci qu'ils demanderont à vous rencontrer.

Il est donc **primordial de bien renseigner** :

- **L'activité de votre entreprise** : votre métier, vos savoir-faire et vos produits. Vous avez la possibilité de sélectionner plusieurs secteurs d'activités.
- **Vos attentes** vis-à-vis de l'après-midi du 21 mars : vos objectifs de partenariats, les secteurs et les profils des partenaires que vous souhaitez rencontrer.

2. Comment bien préparer ses rdv ?

Le 11 février, vous rencontrerez des professionnels de l'alimentation afin de nouer de nouveaux partenariats commerciaux lors de rendez-vous rapides de 10 minutes : 10 minutes, ça passe vite... voici quelques conseils pour tirer le meilleur parti de votre rencontre.

Pensez à amener :

- ✓ **Des supports afin que vos interlocuteurs puissent garder une trace de votre rencontre** : cartes de visite, dépliants, plaquettes, documents word, photos, échantillons (si les produits et les conditions s'y prêtent).
- ✓ **De quoi prendre des notes** pendant vos rendez-vous afin de garder une trace de vos échanges avec les entreprises/établissements concernées.

Les 3 grandes étapes de l'entretien :

1. Faire connaissance

Présentez-vous : présenter votre entreprise/établissement et vos savoir-faire de manière synthétique
Chercher à connaître votre interlocuteur, posez-lui des questions sur son travail, ses attentes, ...

2. Rentrer dans le concret

Veillez à garder quelques minutes pour parler des modalités opérationnelles des conditions commerciales en cas d'accord : engagement/contrat, volumes, régularité des commandes, modalités de livraison (horaires, fréquence, délai de commande et de livraison, facturation, conditionnements, contreparties (animation, visites de fermes,...)), ...

3. Conclure : Qui fait quoi ? Quand ?

Si le rendez-vous vous a paru intéressant fixez ensemble les prochaines étapes de la mise en place de votre partenariat (contact téléphonique, visite, etc.).

Pour exemple, quelques éléments de contenu :

Je suis un restaurant collectif :

1. Présenter son site de restauration

Nombre de repas préparés, public cible (petite enfance, enfants, collégiens, lycéens, personnes âgées, etc.), habitudes de travail avec des produits locaux/bio ou volonté de développer, etc.

2. Présenter son organisation

Passage et réception des commandes, capacités de stockage, aspects administratifs (factures, etc.), etc.

3. Comprendre le fonctionnement des fournisseurs de produits locaux/bio

Travaille déjà avec des restaurants collectifs ? Période de production ? Contraintes de livraisons ? Etc.

Je suis un producteur / artisan / entreprise agro-alimentaire :

1. Adopter une posture commerciale

- a. Expliquer son fonctionnement et montrer des ouvertures possibles
- b. Connaître les bases de la réglementation (voir rappel ci-dessous)
- c. Remettre un support au client (avec un visuel de la production et/ou des produits et les coordonnées de l'exploitation)
- d. Connaître son prix de revient pour fixer son prix de vente professionnel
- e. Etre aux normes commerciales (fournir bon de livraison, facture ...) et sanitaires
- f. Connaître les types d'établissement (cuisine sur place, cuisine centrale ou cuisines en dérogation) et les modes de gestion (concédée / directe)
- g. Pour les producteurs bio : avoir son certificat d'agrément AB

Vous pourrez présenter des échantillons de vos produits lors des rencontres professionnelles.

2. Présenter son entreprise et ses produits

- a. Mon entreprise : commune, nous sommes XX à travailler pour XX surface, etc.
- b. Mes produits : ensemble des productions, je propose de la viande (détailler les différents morceaux par ex) / légumes (« plus d'une vingtaine de légumes » / « je suis spécialisé dans la pomme de terre »), etc.

3. Présenter son organisation

- a. Dans mon fonctionnement, je reçois les commandes avant tel jour pour une livraison tel jour, sur telle commune, pour un volume minimum de XXX.
- b. Globalement, je mets en production tel mois pour une durée de XX.
- c. Je peux adapter mes jours de livraison / mes horaires / mes produits ...

4. Comprendre le fonctionnement de la cuisine

- a. Travaille déjà avec des producteurs ? Si oui, quelles complémentarités ?
- b. Type de produit attendu (frais, secs, sous-vide, ...)

3. Quelle est la réglementation sanitaire pour fournir la restauration collective ?



(Source fiche Réalisab, avril 2014 ; éléments d'information et de vulgarisation ne se substituant pas à la réglementation en vigueur, il est conseillé pour toute précision de se rapprocher de sa DDCSPP (Direction Départementale de la Cohésion Sociale et de la Protection des Populations)).

Vous êtes producteur fermier ; vous fabriquez de la tome de vache dans votre fromagerie à la ferme ou vous faites découper votre viande bovine dans un atelier. Question : pouvez-vous fournir le collègue qui vous en fait la demande ? Et la maison de retraite ? **Quelles conditions remplir pour vendre à la restauration collective et être en règle sur le plan sanitaire?**

Cette partie s'adresse aux producteurs agricoles. Elle apporte des éléments de réponse à ces questions.

Pour vendre leurs produits à la restauration collective, les producteurs doivent respecter différentes règles sanitaires, depuis la production en passant par la transformation, le transport et l'étiquetage. Leur atelier doit en plus avoir le statut sanitaire requis.

a) Définition et fonctionnement de la restauration collective

La restauration collective correspond à une « activité de restauration hors foyer caractérisée par la fourniture de repas à une collectivité de consommateurs réguliers, liée par accord ou par contrat » (définition de la DGAL).

Il faut distinguer trois types d'établissements de restauration collective selon leurs modalités de fonctionnement :

- **Les cuisines sur place**, qui sont des établissements qui fabriquent des repas consommés exclusivement sur place. La structure possède sa propre cuisine, les matières premières sont directement travaillées et les plats sont consommés sur place et sans délai.
- **Les cuisines centrales**, qui préparent des repas pour d'autres établissements, au moins pour partie de leur activité.
- **Les restaurants satellites**, qui sont des établissements ou locaux aménagés desservis par une cuisine centrale. Les restaurants satellites peuvent fabriquer certaines fractions de repas sur place.

Selon leur mode de fonctionnement, les établissements de restauration collective ont des statuts sanitaires différents ce qui a des conséquences sur le choix de leurs fournisseurs. Ainsi, **une cuisine centrale est un établissement agréé et ne peut se fournir qu'auprès d'un autre établissement agréé**. Un établissement dérogatoire à l'agrément ou bien non agréé (déclaré) comme une cuisine sur place peut se fournir auprès d'établissements dérogatoires à l'agrément.

b) Statuts sanitaires des établissements producteurs de denrées alimentaires

Pour les producteurs de denrées animales ou d'origine animale (DAOA), trois statuts sanitaires différents sont définis en fonction des circuits de commercialisation :

- Le statut de remise directe au consommateur final, régime de déclaration
- L'agrément sanitaire CE (européen) qui permet de vendre à des intermédiaires et commerces de détail sans limites.
- La Dérogation à l'Obligation d'Agrément Sanitaire (DOAS) qui permet de vendre à des commerces de détail dans un rayon de 80 km (200 km pour certains départements selon décision préfectorale), et pour des quantités maximales définies selon le pourcentage de la production vendue à des intermédiaires par rapport à la production totale de l'établissement pour chaque catégorie de produit .

Il existe par ailleurs des **réglementations spécifiques par produit** (cas des volailles, des œufs, du lait cru,...).

Pour les denrées végétales, il n'y a pas d'agrément.

Le cadre général : le paquet hygiène

Tous les exploitants de la chaîne alimentaire sont concernés par l'application du paquet hygiène (en vigueur depuis le 1er janvier 2006), de la production primaire (y compris l'alimentation animale) à la transformation et jusqu'à la commercialisation de denrées alimentaires (transport et stockage), quel que soit leur nature (les denrées animales ou d'origine animale = DAOA et également les denrées végétales).

Ainsi, chaque professionnel (et donc chaque producteur) doit respecter les règles suivantes :

- se déclarer auprès des services compétents,
- coopérer avec les services officiels, notamment en cas de retrait ou de rappel des produits,
- mettre sur le marché des produits sains, ce qui passe notamment par la mise en œuvre d'un plan de maîtrise sanitaire ou PMS (formation à l'hygiène, respect des bonnes pratiques d'hygiène en se référant aux Guides des Bonnes Pratiques d'Hygiène ou GBPH, traçabilité, mise en œuvre de la méthode HACCP, plan de nettoyage, lutte contre les nuisibles, plan d'autocontrôles,...).

Il doit également veiller à respecter les règles d'étiquetage et de transport.

c) Quel statut sanitaire pour vendre à la restauration collective ?

Statut de l'atelier du producteur	A qui le producteur peut vendre ?		
	Cuisine sur place	Cuisine en dérogation	Cuisine centrale (agrée)
Fromagerie ou atelier découpe ou transformation viande (ou poisson)			
Atelier non agréé (déclaration - remise directe au consommateur final)	NON	NON	NON
Atelier avec DOAS (Dérogation à l'Obligation d'Agrément Sanitaire)	OUI	OUI	NON
Atelier agréé CE	OUI	OUI	OUI
Abattoir volailles			
Abattoir non agréé (tuerie)	OUI si à moins de 80 km et repas consommés sur place	NON	NON
Abattoir agréé	OUI dans tous les cas		
Les œufs			
Elevage déclaré	NON dans tous les cas		
Elevage soumis à agrément avec centre d'emballage agréé	OUI dans tous les cas		
Le lait cru			
Autorisation pour la production et la mise en marché de lait cru remis en l'état au consommateur final	OUI dans tous les cas		
Les produits végétaux ou d'origine végétale			
Déclaration	OUI dans tous les cas		



LES RENCONTRES PROFESSIONNELLES
MARDI 11 FEVRIER 2020
COMPLEXE DU VOURZET
- LANTRIAAC -

2^e rencontres professionnelles de l'alimentation locale ou bio en restauration collective