**Table ronde : QUELS LEVIERS UTILISER POUR PROMOUVOIR LES PRODUITS BIOLOGIQUES ET LES CIRCUITS DE PROXIMITE DANS LA RESTAURATION COLLECTIVE ?**

**Intervenants de la table ronde**

**-** Bernadette LOISEL, Chef de projet régional "approvisionnement local de la restauration collective", chambre d’agriculture 35, Responsable équipe "Circuits courts - Filières de proximité" - Chambre d'agriculture 35

- Vincent QUENIAT, Producteur « Du Foin dans les sabots »

**- Florence BUSSON, Maison de la Bio du Finistère**

- David KERBELLEC, Responsable de cuisine collective, ville de Coëtmieux

**Bernadette LOISEL**

-Vente directe : plus de 3000 exploitations vendent en circuits courts en Bretagne = moins de 10% de l’ensemble des exploitations dont 1/3 en agriculture bio

-Les exploitations sont situées géographiquement selon le type de production, lié au climat

Objectif : promouvoir l’offre de produits :

* par Pays
* outil en ligne (ex : agri-local)
* via les distributeurs (ex : département 22)

**Vincent QUENIAT**

* SARL depuis 18 mois : transformation du lait en produits locaux
* Objectif principal : restauration collective
  + (production, transformation et vente aux professionnels)

**David KERBELLEC**

* 225 repas /jour
* 1,25 euros : coût d’un repas
* Travail avec la cité du goût (Ploufragan) et la chambre d’agriculture
* Utilisation du catalogue pour référencer les producteurs, prêts à livrer en restauration collective
* Identification des produits avec les logos
* Rencontre avec les producteurs et parents via un marché d’artisans avec l’ensemble des producteurs locaux

**Les leviers de promotion des produits bio et des circuits de proximité dans la restauration collective**

-faire de la pédagogie

- Réduire le gaspillage alimentaire

-Approche coût global coût du repas

**Les contraintes d’intégration des produits bio et des circuits de proximité dans la restauration collective**

**Pour les produits bio**

* Contraintes organisationnelles
* Difficultés de répondre aux appels d’offre
* Faible valeur ajoutée

**Pour les producteurs :**

* Il faut proposer un minimum de volume
* Construction de l’approvisionnement toutes les semaines
* Organisation pour le transport

**Question** : quelle est la pertinence des territoires, par commune aujourd’hui ? Alors que nous fonctionnons par interco ?

Il faut prendre en compte :

* Les marchés publics
* La durabilité de mise en relation entre les producteurs (problématique durabilité)

**constat** : le bio ne prend pas en compte les critères suivants :

* Bilan carbone
* Aspects organoleptiques