



**1** Fin août, l'inflation globale a atteint 5,8 %, selon les premières estimations de l'Insee. Les pâtes ont augmenté de 18,3 % et l'huile de 15,6 %.

**2** À la rentrée, les cantines scolaires coûteront 5 à 10 % plus cher aux parents en moyenne selon les estimations de l'Association des maires de France.

**3** Pour lutter contre l'inflation tout en préservant la qualité des produits servis, certaines SRC ou collectivités, en accord avec leurs clients et les parents d'élèves, optent pour la diminution du nombre de composantes par repas.

1

FOCUS

# INFLATION

## Comment survivre à cot

**Covid-19, crise des vocations, loi Egalim... L'inflation à deux chiffres est le coup de grâce qui frappe les acteurs de la restauration collective. Comment livrer la prestation sans dégrader la qualité ? Telle est l'équation à résoudre pour survivre.**

« **L**e choc est violent. Il n'a jamais été aussi violent », résume

Olivier Schram, directeur associé chez PH Partners. Depuis quelques mois, une série de vents contraires secoue l'ensemble des professionnels de la restauration collective. In fine, maintenir un service qualitatif devient un défi presque impossible à relever. Si fin août l'inflation sur un an s'élève à 5,8%\*, la hausse des produits alimentaires a atteint 7,7%\* en un mois. À cela s'ajoute une triple augmentation du Smic en l'espace de huit mois. Un coup de massue, quand on sait qu'à eux seuls le coût matière et les RH représentent 90 % du budget des repas en collectivité. Ce qui frappe également, c'est la ra-

pidité avec laquelle la situation a basculé. « *Tout cela s'est fait sur un temps rapide* », note Olivier Schram. La restauration d'entreprise est particulièrement touchée car, sur ce segment, une crise de la demande s'ajoute aux autres facteurs. En cause, l'instauration durable du télétravail qui s'est soldé par une baisse de fréquentation des restaurants d'environ 30 %.

### La complexe révision des contrats

« *Depuis un an et demi au moins, les entreprises de restauration collective tirent la sonnette d'alarme, signalant le fait que les contrats tels qu'établis avant la crise Covid n'intègrent pas les éléments de révision des prix qui tiennent compte des variations d'inflation* », fait remarquer Esther Kalonji, déléguée générale du SNRC. Les contrats

actuels ne permettent pas de prendre en charge ces augmentations. Pour offrir la possibilité aux SRC d'exécuter leurs contrats en prenant en charge les coûts, le SNRC estime qu'une hausse de 7 % serait nécessaire, précisant que ce chiffre n'est pas dans la fourchette haute. Le scolaire pose particulièrement un problème. « *Il s'agit en général de marchés publics dont les termes relatifs à l'évolution des prix ne tiennent pas compte de l'inflation, mais uniquement de situations prévisibles au moment de la signature du contrat* ». Les contrats privés offrent une meilleure marge de manœuvre, car il s'agit de contrats pluriannuels. Dans un contrat public, la SRC ne peut pas dénoncer le contrat. « *Nous demandons une évolution d'outils juridiques pour nous permettre d'être à l'initiative de la dénonciation du*

*contrat* », explique Esther Kalonji. « *Cette évolution supposerait le vote d'une loi ou d'une circulaire demandant aux collectivités d'introduire de la souplesse dans l'exécution du contrat* ».

Les acteurs publics ne sont pas à l'aise avec cette idée et on les comprend. En modifiant les prix, ils créeraient une situation d'injustice par rapport aux candidats ayant été écartés sur la base des critères de prix initiaux. « *Les négociations s'orientent donc vers la mise en place d'avenants et la prise en charge de l'inflation* », annonce la déléguée générale du SNRC. Une telle augmentation des prix ne suffira pas, quoi qu'il en soit, à absorber en totalité la hausse des coûts, toutes causes confondues. C'est aussi par l'évolution de l'offre que passe la solution. ●

\*Insee





FOCUS INTERVIEW ESTHER KALONJI, DÉLÉGUÉE GÉNÉRALE DU SNRC

# « Les pouvoirs publics doivent être à l'écoute »

## Comment les SRC peuvent-elles retrouver un équilibre financier à court terme ?

Les solutions doivent être envisagées en lien avec le client, dans le cadre des négociations. Ils peuvent, par exemple, discuter de l'offre alimentaire proposée : composants des menus, grammages, substitution de protéines végétales aux protéines animales sans transiger sur la qualité de l'offre des repas en restauration collective... Une autre possibilité consiste à revoir les délais d'annulations acceptables. Accepter des annulations le matin crée du gaspillage alimentaire. En outre, certains

contrats prévoient que les menus soient actés trois mois à l'avance. Dans le contexte inflationniste actuel, un délai réduit, par exemple un mois à un mois et demi, nous semble nécessaire pour permettre de faire coïncider les attentes, ce qui est prévu dans les contrats, avec les disponibilités de nos fournisseurs.

## Comment assurer une juste révision des prix dans les contrats ?

Les contrats prévoient une révision annuelle des prix. Les indices de révision utilisés sont définis par l'Insee, or ils ne reflètent pas la réalité du marché où les prix des matières premières s'envolent actuellement de manière imprévisible. Une révision plus fréquente des indices ainsi que des clauses permettant des revalorisations mécaniques plus régulières permettraient d'exécuter les contrats dans de meilleures conditions, davantage équitables. Pour assurer convenable-

ment les prestations de repas pour les enfants, nous partageons le même constat de l'AMF – entre autres – il faut que le budget cantine augmente.

## Quel rôle doivent jouer les pouvoirs publics ?

Les entreprises font tous les efforts nécessaires pour assurer la mise en œuvre des lois Egalim, car ces dispositions ne sont pas financées. La mise en œuvre de ces lois, combinée aux effets de l'inflation, se répercute directement et lourdement sur les coûts. De la même manière qu'un mécanisme de révision automatique est prévu en amont, nous soutenons cet appui à nos fournisseurs, un mécanisme similaire nous semble primordial en aval. Les pouvoirs publics doivent être à l'écoute des difficultés de chacun des acteurs de la filière alimentaire. L'alimentation a un coût et on ne peut pas exiger de la qualité sans accompagner les efforts. ●



2



3

## à court terme ?

“Quel que soit le mode de gestion, la prestation repose sur un lien contractuel et un octroi de moyens par le prestataire. C'est l'amalgame de tout cela qui produit la prestation au quotidien. Les solutions à la crise ne peuvent pas provenir seulement du prestataire. Elles sont forcément l'objet d'un consensus, de choix, et d'arbitrages.”

Olivier Schram,  
directeur associé  
chez PH Partners



### CHIFFRES

# 7%

C'est le taux d'augmentation des prestations demandé par les SRC aux collectivités. Pour l'heure, les collectivités ont accepté une hausse de 4 %

# De 5 à 10%

C'est l'augmentation estimée du prix des repas dans les cantines à la rentrée (AMF)

# 66%

Des Français sont prêts à payer plus cher leur repas à la cantine pour manger plus de produits de qualité (Étude Ifop pour le SNRC, 2021)

# 3

personnes sur 10 se disent prêtes à payer leur repas à la cantine jusqu'à 10 % plus cher (Étude Ifop pour le SNRC, novembre 2021)





ENTRETIEN AVEC **CANTINE 2.0**

## Agilité, créativité et communication chez Foodles

La cantine 2.0 n'est pas épargnée par les effets de l'inflation, bien que ne produisant pas toujours 100 % du contenu de son offre. Avec son modèle hybride, Foodles, qu'il produise lui-même ou achète les repas auprès d'un traiteur, se confronte à la problématique de la hausse des matières premières et de l'énergie. D'autant que les traiteurs sont contraints de répercuter cette hausse auprès du distributeur. « Dans ce type de situation, les équipes font preuve de créativité en amont, indique Michaël Ormancey. Ensemble, nous faisons en sorte de minimiser l'impact de la hausse des prix. » Comment ? En répercu-



Michaël Ormancey,  
CEO et cofondateur  
de Foodles.

tant une partie de l'augmentation des prix facturés au client. C'est un choix qui a été fait. « Nous ne dérogeons pas à nos engagements de qualité: bio, label, local... » Autre mot d'ordre adopté: l'agilité. « Quand les four-

nisseurs ont un surstock sur un produit et que son coût est bas, nous profitons de l'opportunité pour l'intégrer dans nos recettes. » Enfin, pour le CEO de Foodles, la transparence avec le client est un point clé. ●

FOCUS **CONSEILS**

## Le best of des outils pour baisser ses coûts

À la rentrée, environ 50 % des communes ont augmenté le tarif des repas à la cantine. Pour les autres, l'équilibre des comptes passe par la créativité des gérants. Voici un best of des solutions adoptées. En premier lieu, vient le remplacement de produits transformés par le fait-maison. À titre d'exemple, Elior poste sur LinkedIn des vidéos comparatives « fait-maison vs produit industriel ». On y apprend qu'une mousse de fromage blanc se substituant à une mousse de fruits aromatisée industrielle permet une économie de 10 cts par dessert.



Autres pistes plébiscitées: le remplacement des protéines animales par des protéines végétales ou la « commande opportuniste ». Au menu également: des solutions impactant le volume de commande telle la réduction du nombre de composantes et des grammages. Le tout dans le respect du cahier des charges. ●

FOCUS **ÉNERGIE**

## Trois gestes simples pour réduire la facture

En période d'inflation, il n'y a pas de petites économies. Voici 3 gestes simples qui permettent d'économiser 330 € par an, selon une estimation réalisée par Paris Commerce Énergie. Bien installer les frigos, soit à 5-10 cm du mur, de préférence dans une pièce non chauffée et loin des appareils dégageant de la chaleur, notamment les fours. Réduire le temps d'ouverture des portes de frigo au strict nécessaire. Penser à organiser les contenus des chambres froides de manière fonctionnelle pour trouver rapi-

dement ce que l'on cherche. Respecter les consignes de température de réfrigération. ●



Un entretien régulier des machines frigorifiques est source d'économie: réparer les fuites de fluide, vérifier l'étanchéité des joints... ●

FOCUS **GESTION DIRECTE**

## Mouans-Sartoux mise sur la chasse au gaspi !

Selon Gilles Pérole, référent « cantines scolaires » de l'AMF et adjoint au maire de Mouans-Sartoux (06), le levier le plus vertueux consiste à limiter le gaspillage. Comment réduire ce volume ? Sa réponse semble simple: « En adaptant le volume d'alimentation acheté à la consommation réelle des convives », explique l'élu. Et de poursuivre, « cela suppose d'individualiser le service. Un principe assez courant en restauration col-

lective veut qu'on serve à tout le monde la même chose. Pourtant, dans une famille on sait que personne ne mange pas la même chose. Pour réduire le gaspillage, il faut responsabiliser l'enfant en l'aidant à choisir la portion qui lui convient. Dans ma commune, nous avons diminué de 80% le gaspillage. »

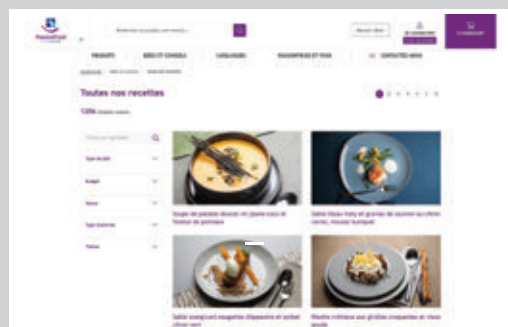
Un autre levier intéressant est d'amener la collectivité dans une démarche vertueuse en pratiquant la diversification des pro-



Gilles Pérole, référent « cantines scolaires » de l'AMF et adjoint au maire de Mouans-Sartoux (06).

téines. « Un repas végétarien coûte deux fois moins cher », précise Gilles Pérole. Passer à 50% de repas végétarien est bon pour la santé, le climat et le portemonnaie. ●

RECETTE



LE SITE **PASSIONFROID.FR** met à disposition plus de 1 200 recettes pour passer au fait-maison. Les filtres permettent de sélectionner l'option Restauration Collective (325 recettes dédiées), ainsi que le type de plat, le budget...

ÉTUDE



« COMMENT LA RESTAURATION COLLECTIVE se réinvente ? Les défis et perspectives des SRC à l'horizon 2024 ». Tel est le titre de la 8<sup>e</sup> édition de l'étude Xerfi publiée en juillet. L'institut d'étude décrypte les challenges et leviers de croissance.

APPLI



**BL.REPAS**, l'application de l'éditeur Berger-Levrault, est lauréate du concours L'Année de la gastronomie. Elle permet d'optimiser la gestion des repas servis dans les cantines et de réduire le gaspillage.