LA TOUCHE BIO

Le bio s'invite au menu !



Le guide pratique des fruits et légumes bio en restauration collective

> **Choisir** les produits et les périodes adaptés
> **Organiser** et sécuriser les approvisionnements
> **Piloter** les coûts et limiter les pertes
> **Cuisiner et valoriser** les fruits et légumes bio auprès des convives

POUR PLUS DE FRUITS ET LÉGUMES BIO DANS VOS MENUS : le guide pratique

Les fruits et légumes bio répondent aux attentes de convives attentifs à ce qu'ils mangent, à l'origine des produits et à la façon dont ils sont cultivés. Leur **donner davantage de place contribue à une alimentation plus durable** et aux objectifs réglementaires de la restauration collective.

Mais introduire davantage de bio ne se résume pas à remplacer un produit par un autre. **La démarche se prépare en amont** pour choisir les bonnes références, anticiper leur disponibilité et adapter les achats, les menus et l'organisation de la cuisine.

LE BIO, CONCRÈTEMENT, QU'EST-CE QUE CELA GARANTIT ?

L'agriculture biologique repose sur des règles de production européennes, une certification et des contrôles réguliers. Pour les fruits et légumes, cela se traduit notamment par :

- **Des intrants strictement encadrés :** seuls certains produits d'origine naturelle sont autorisés pour fertiliser les sols ou protéger les cultures,
- **L'interdiction d'utiliser des OGM**,
- **Des pratiques favorisant la fertilité des sols :** rotations des cultures, engrais verts et apports de matières organiques,
- **Le respect des cycles biologiques et des équilibres naturels**,
- **La traçabilité et le respect des règles contrôlés régulièrement par un organisme certificateur**.

DEUX REPÈRES POUR RECONNAÎTRE LES FRUITS ET LÉGUMES BIO :

L'Eurofeuille, logo biologique européen, et le **logo AB**, d'utilisation facultative, permettent d'identifier les produits certifiés.

L'origine géographique se vérifie séparément : un produit bio n'est pas nécessairement français ou local.

DES ATTENTES FORTES DES CONVIVES

6 convives sur 10 accordent une importance forte aux modes de production.

Près de **9 sur 10** souhaitent davantage de produits bio dans les repas, en priorité des fruits et légumes.

1 sur 3 estime l'offre en fruits et légumes bio insuffisante dans leur restaurant ou celui que fréquente leur enfant[1].

Le bio répond également à une attente de mieux-manger et peut soutenir les démarches RSE et la marque employeur.

La **loi EGAlim** prévoit **20%** **de produits bio**, contre environ **12% atteints en 2024**[2].



1. *Résultats issus de l'étude OpinionWay - Réactiver le potentiel du bio : comprendre les conditions d'adhésion, les freins et les leviers d'activation, 2026*
2. *ma cantine - Rapport au Parlement 2025*

Les fruits et légumes bio au menu, ça se prépare !

Commencez par les produits, les pratiques et les partenaires que vous connaissez déjà.
Selon les variétés, les saisons et les fournisseurs, les caractéristiques des produits peuvent varier : adaptez vos commandes et vos usages en conséquence. Associez les achats, la cuisine, la gestion et le service pour définir une progression réaliste, puis élargissez la démarche à partir des premiers résultats.

#1 FAITES LE POINT SUR VOS ACHATS ET VOS PRATIQUES

Examinez :

- **Vos achats :** produits, volumes, périodes, usages et principales dépenses,
- **Les retours des convives :** produits appréciés, bien consommés ou régulièrement gaspillés,
- **Vos moyens :** réception, stockage et conservation, préparation et gammes de produits utilisables.

Ce diagnostic permet de repérer les références sur lesquelles agir en priorité, en tenant compte du budget et des possibilités de la cuisine.

#2 ANTICIPEZ AVEC VOS FOURNISSEURS

Sourcez vos fournisseurs potentiels (producteurs, metteurs en marché, grossistes, plateformes…) et échangez en amont sur :

- **Les périodes de disponibilité, les volumes prévisionnels, les variétés et la maturité attendue,**
- **Les conditionnements, la fréquence et les modalités de livraison,**
- **Les solutions envisageables en cas de difficulté.**

Pour les besoins importants, associez suffisamment tôt fournisseurs et intermédiaires logistiques afin de sécuriser les volumes.

#3 CHOISISSEZ LES PREMIÈRES RÉFÉRENCES À FAIRE PASSER EN BIO

Privilégiez les produits qui réunissent plusieurs atouts :

- **Une offre suffisamment disponible,**
- **Des volumes adaptés,**
- **Un prix compatible avec votre budget,**
- **Une préparation maîtrisée et une bonne appréciation par les convives.**

Repérez les produits qui pèsent le plus dans vos achats de fruits et légumes : y introduire progressivement du bio peut avoir davantage d'impact sur la part de bio calculée dans le cadre d'EGAlim.

Examinez également leur place dans le menu : un fruit bien présenté, proposé à maturité et facile à consommer aura davantage de chances d'être choisi et apprécié.

Avancez progressivement : testez le bio sur quelques références, sur une partie des volumes ou à certaines périodes de l'année, puis ajustez selon les résultats.

Adaptez aussi vos exigences à l'usage prévu : un fruit servi entier, une soupe ou une compote ne nécessitent pas les mêmes calibres ni la même présentation. Une forme irrégulière peut convenir à de nombreux usages sans que le produit soit altéré.

#4 CONSTRUISEZ VOS MENUS AVEC LES SAISONS

Appuyez-vous sur un calendrier de saisonnalité, puis vérifiez les disponibilités auprès de vos fournisseurs : elles varient selon les bassins de production et les conditions de culture.

Lorsque votre organisation le permet, la mention « fruit bio de saison » conserve une marge d'adaptation. Précisez ensuite le produit finalement commandé et actualisez l'information donnée aux convives.

#5 PILOTEZ LE COÛT GLOBAL

Ne raisonnez pas uniquement par le prix d'achat.
Prenez aussi en compte :

- **Le transport, le stockage,**
- **Le temps de préparation - lavage, épluchage, découpe, cuisson,**
- **Le rendement réellement utilisable et les pertes.**

À l'échelle du menu : saisonnalité, souplesse des recettes selon les disponibilités, diversification des sources de protéines, portions adaptées, planification des commandes et réduction du gaspillage peuvent dégager des marges de manœuvre.

Identifiez enfin les dispositifs d'aide auxquels votre établissement peut être éligible, notamment dans le secteur scolaire.

Ces leviers peuvent faciliter la progression du bio, sans garantir à eux seuls le financement du surcoût éventuel.



Le bio s'achète… et se pilote !

Développer les achats de fruits et légumes bio suppose de savoir qui définit les besoins, qui achète, qui suit les résultats et qui décide des ajustements.

Je suis en gestion directe

AVANT L'ACHAT : RAPPROCHER LES BESOINS DE L'OFFRE

- **Identifiez** les disponibilités et les capacités des fournisseurs avant de préciser vos besoins : produits, quantités, périodes, qualité et maturité attendue, conditionnement et livraison,
- **Associez** la cuisine à cette préparation afin de tenir compte des usages prévus et des moyens de l'établissement.

Un sourçage précoce permet d'anticiper périodes de disponibilités, volumes accessibles et solutions en cas d'aléas.

Si vos achats passent par une centrale, un groupement ou des marchés existants, identifiez les références bio accessibles et les possibilités d'évolution.

DANS LES DOCUMENTS D'ACHAT : PRÉCISER LES ATTENTES

- **Définissez** les objectifs bio, les familles de fruits et légumes concernées et les modalités de suivi,
- **Précisez** les exigences de qualité, maturité, conditionnement et traçabilité,
- **Encadrez** les remplacements et prévoyez de la souplesse : substitutions prévues au marché, produits équivalents, adaptation des menus ou mobilisation d'offres conjoncturelles.

Pour les marchés publics, appuyez-vous sur les recommandations du CNRC et d'Interfel[1] pour adapter allotissement, critères et clauses à vos besoins. Un lot exclusivement bio n'est pas toujours la meilleure solution : des lots mixtes peuvent préserver de la souplesse. Prévoyez enfin des modalités de révision des prix adaptées aux fruits et légumes frais, dont les cours et disponibilités évoluent rapidement.

PENDANT L'EXÉCUTION : VÉRIFIER ET ANTICIPER

- **Contrôlez** la conformité des livraisons et conservez les justificatifs,
- **Signalez** les écarts, échangez sur les prochaines disponibilités et préparez les adaptations de menus et de commandes.

Lorsque le marché et les menus le permettent, **une offre temporairement plus abondante ou avantageuse peut être mobilisée**.

Je suis en restauration concédée

LE DONNEUR D'ORDRE DÉFINIT SON BESOIN ET LANCE LA CONSULTATION

Avant de rédiger son cahier des charges, **le donneur d'ordre a intérêt à se renseigner sur l'offre disponible** auprès des acteurs du secteur : les volumes mobilisables, les familles de produits pouvant passer en bio, les contraintes d'approvisionnement et leurs incidences économiques.

LA SOCIÉTÉ DE RESTAURATION COLLECTIVE (SRC) PRÉSENTE SON OFFRE

- **Les approvisionnements envisagés,**
- **L'organisation et les prix,**
- **Les moyens et indicateurs de suivi,**
- **Les réponses** face aux contraintes identifiées, notamment en cas d'indisponibilité ou de rupture.

Le contrat fixe les conditions d'exécution de la prestation.

LE CLIENT ET LA SOCIÉTÉ SUIVENT ET AJUSTENT L'EXÉCUTION

Ils suivent les achats, les volumes, les ruptures éventuelles, les substitutions et les écarts aux objectifs. La SRC propose des ajustements ; le donneur d'ordre décide de leur mise en œuvre dans le cadre du contrat.

Des échanges réguliers permettent de partager les difficultés rencontrées, d'anticiper les périodes d'approvisionnement et, lorsque cela est possible, de faire évoluer la prestation.



OUTIL PRATIQUE : LE TABLEAU DE BORD POUR GARDER LE CAP !

POUR SUIVRE VOTRE TRAJECTOIRE DE PROGRÈS, DÉFINISSEZ LES INDICATEURS, LE FORMAT ET LA FRÉQUENCE DU REPORTING.

INDICATEURS	OBJECTIFS
Dépenses et part des achats bio en valeur	Suivre les objectifs et le budget
Quantités achetées	Mesurer l'évolution des volumes
Prix et évolutions des coûts	Piloter le budget et objectiver les évolutions
Ruptures et substitutions	Repérer les difficultés récurrentes
Origines, fournisseurs, conformité et justificatifs	Connaître et vérifier les approvisionnements
Pertes et retours d'assiettes	Identifier les améliorations possibles

1. Voir « Les ressources pour aller plus loin » en dernière page

Le bio se cuisine… et se valorise !

Une fois achetés, les fruits et légumes bio doivent être bien conservés, bien préparés et clairement identifiés. Cuisine et service agissent ensemble.

ADAPTEZ LA PRÉPARATION AU PRODUIT ET À SON USAGE

- **À la réception, vérifiez l'état et la maturité des produits,**
- **Organisez leur stockage et leur utilisation** selon leurs caractéristiques et la date prévue au menu,
- **Choisissez les calibres, les préparations et les cuissons adaptées à la recette** en vous appuyant sur le savoir-faire de l'équipe,
- **Valorisez, lorsque cela est possible, les produits de formes irrégulières** dans des soupes, purées ou compotes. **Un défaut d'aspect ne signifie pas que le produit est altéré**. Son utilisation reste soumise aux règles d'hygiène et de sécurité des aliments.

PARTAGEZ LES PRATIQUES ET FORMEZ LES ÉQUIPES

Faites circuler les solutions qui fonctionnent :

- **Conditions de conservation,**
- **Rendements observés,**
- **Préparations appréciées des convives,**
- **Présentation au moment du service.**

Donnez les clés aux équipes de service pour qu'elles puissent identifier les produits bio proposés et donner quelques informations simples aux convives sur le label, l'origine lorsqu'elle est connue, la saisonnalité ou le mode de préparation.

REPÉREZ OÙ SE PRODUISENT LES PERTES

Réduire les pertes permet de mieux valoriser les achats bio et le travail réalisé autour des produits, de leur réception jusqu'à l'assiette.

Observez les différentes étapes :

- **Au stockage :** certains produits s'abîment-ils avant d'être utilisés ?
- **En préparation :** quelles pertes pourraient être évitées, hors parties non comestibles ?
- **Au service :** quelles quantités préparées ne sont finalement pas servies ?
- **Dans l'assiette :** quels produits sont le plus souvent laissés par les convives, et pour quelles raisons ?

Commencez par suivre quelques références puis progressivement ajustez les commandes, le degré de maturité à l'achat, les quantités préparées, les portions ou encore la présentation des plats.

RENDEZ LES FRUITS ET LÉGUMES BIO VISIBLES ET APPÉTISSANTS

Associez une information précise à une expérience agréable dans l'assiette : un produit clairement identifié, préparé avec soin et joliment présenté.

Sur le menu comme au point de service : **identifiez précisément le produit ou l'ingrédient bio utilisé dans une recette**. **Ne pas laisser entendre que l'ensemble du plat l'est.**

Par exemple : **« Purée préparée avec des carottes bio »**.

- **Informez les convives :** précisez, lorsqu'elles sont connues, l'origine des produits et les informations relatives à leur mode de production.
- **Actualisez les mentions** en cas de substitution. Variez les façons de proposer les fruits et légumes bio entiers, en compote, en purée, en ratatouille, en gratin ou en salade de fruits pour mieux les faire découvrir et apprécier,
- **Avant le service :** partagez avec l'équipe les informations du jour,
- **Animez et valorisez :** profitez des dégustations, animations et temps forts, comme le Printemps bio ou la Journée européenne de l'agriculture biologique - pour valoriser des fruits et légumes bio de saison.



ADAPTEZ LE SUPPORT AU PUBLIC

56%
des actifs privilégient un affichage sur place, avec une signalétique simple et un menu détaillé.

46%
des parents privilégient un menu détaillé, soit accessible sur l'application scolaire, soit par une communication spécifique[1].

1. Résultats issus de l'étude OpinionWay - Réactiver le potentiel du bio : comprendre les conditions d'adhésion, les freins et les leviers d'activation, 2026

Ils ont adopté le bio dans leurs menus

ET PARTAGENT LEURS EXPÉRIENCES



DAVID CHICOT,
Directeur de Mille et Un Repas

« CHEZ MILLE ET UN REPAS : LE BIO SE CONSTRUIT AVEC LES CLIENTS ET LES FOURNISSEURS. »

« Développer le bio à grande échelle ne se décrète pas. Chez Mille et Un Repas, ***la démarche repose sur des engagements partagés, des approvisionnements sécurisés et une maîtrise du coût global des menus****.*
Depuis sa création par Jean-Frédéric Geolier en 1997, Mille et Un Repas défend une restauration collective attentive à la qualité des repas et à la lutte contre le gaspillage.
Aujourd'hui, je poursuis cette philosophie pour accompagner le développement des achats bio. La première condition ? ***Définir avec chaque client des objectifs réalistes, assortis des moyens financiers nécessaires****.*
Pour sécuriser les volumes et les livraisons, l'entreprise s'appuie sur des partenaires logistiques nationaux et locaux, tout en adaptant ses recettes aux saisons.
Sur le plan économique, elle privilégie une approche globale : plutôt que de comparer isolément les prix des produits bio et conventionnels, elle évalue leur incidence sur le coût du repas.
La démarche mobilise également les équipes, formées à la créativité culinaire et à la présentation des plats*, ainsi qu'un travail pédagogique auprès des clients et des convives.*

La clé pour progresser ? Associer souplesse, saisonnalité, partenariats solides et dialogue avec les donneurs d'ordre. »



LUDOVIC LIGNEAU,
Responsable de la restauration de Villeurbanne

« À VILLEURBANNE : LE BIO N'A PAS BESOIN D'ÊTRE PARFAIT ! »

« 20 tonnes de pommes bio déclassées : à Villeurbanne, accepter des fruits moins calibrés permet de concilier agriculture biologique, maîtrise des coûts et éducation alimentaire.

Pour nous, développer le bio commence par des choix pragmatiques. ***Les fruits et légumes bio ont été privilégiés pour leur accessibilité économique et parce qu'ils permettent de sensibiliser directement les enfants à leur mode de production****.*

*La collectivité achète notamment des pommes et des poires bio "déclassées", respectant bien les normes de commercialisation d'application obligatoire mais dont l'aspect ou le calibre ne répondent pas toujours aux standards habituels. Une démarche qui suppose d'****expliquer aux convives, mais aussi aux agents de restauration, qu'un fruit imparfait conserve toutes ses qualités****.*

L'approvisionnement s'appuie sur des distributeurs spécialisés, des initiatives locales et un dialogue avec les fournisseurs pour introduire de nouvelles références.

La démarche dépasse l'assiette : en 2026-2027, 1 600 enfants participent à des ateliers pédagogiques de cuisine, notamment autour des labels et du bio, en s'appuyant sur le programme Lait et Fruits à l'école.

Notre avis : ne pas avancer seul. Mobiliser les fournisseurs, accompagner les équipes et utiliser les dispositifs d'aide disponibles *pour faire progresser durablement les achats bio.*
En pratique : l'accord tripartite est un levier d'approvisionnement. À Villeurbanne, des accords tripartites sont mis en place avec un distributeur conventionnel, notamment pour les courgettes bio.

Le principe : rapprocher la collectivité, le fournisseur et le producteur pour faciliter l'introduction de produits bio, en travaillant sur les volumes, les prix et les conditions d'approvisionnement. Une piste à explorer dans le respect du cadre du marché public. »



PIERRE LEFEBVRE,
Ingénieur à la restauration du CHU d'Orléans

« AU CHU D'ORLÉANS, LE BIO COMMENCE PAR LE POTAGE ! »

*« Et si le potage devenait un levier pour développer les légumes bio à l'hôpital ? Au CHU d'Orléans, huit recettes maison démontrent qu'****une démarche ciblée peut conjuguer qualité des repas, contraintes nutritionnelles et maîtrise du budget****. Pour nous, développer le bio ne consiste pas à multiplier les références, mais à choisir les préparations où il prend tout son sens.*

Mon choix s'est porté sur le potage, servi quotidiennement aux patients, résidents et personnels. Huit recettes sont élaborées sur place, exclusivement à partir de légumes bio, toute l'année. Chaque fabrication de 300 litres mobilise environ 170 kg de légumes bruts : carottes, poireaux, pommes de terre, panais, courgettes ou potimarrons.

Pour sécuriser nos approvisionnements, l'établissement a conclu un marché spécifique de quatre ans, fondé sur des fiches recettes précises*. Variétés, volumes, conditionnements et livraisons sont anticipés, avec la souplesse nécessaire pour tenir compte des saisons et des disponibilités.*

Le potage présente un autre avantage : son coût de revient relativement faible et sa facilité d'adaptation aux régimes alimentaires et textures prescrits, sous réserve d'une préparation appropriée.

L'enseignement ? Raisonner en coût global plutôt qu'au seul prix du légume, cibler les usages et organiser les achats en amont. Une manière concrète de faire progresser le bio sans bouleverser le budget alimentaire. »



Le bio au menu… gardez le cap !

Cinq étapes pour passer à l'action et progresser dans la durée.

#1 J'ANTICIPE

Je fais le point sur mes achats, les produits appréciés et les pertes. Avec les équipes et les fournisseurs, j'identifie les références bio adaptées, les saisons, les volumes disponibles et les possibilités de planification.

#2 J'ACHÈTE

Je précise mes besoins et mes exigences : qualité, maturité, conditionnement, livraison, saisonnalité et justificatifs bio. J'anticipe les commandes et les solutions de substitution en cas d'indisponibilité.

#3 JE CUISINE

J'adapte le stockage et les préparations aux produits reçus et à leur usage. Je suis les rendements, j'ajuste les quantités et je repère les pertes évitables.

#4 JE VALORISE

J'identifie clairement les produits ou ingrédients bio dans les menus et au moment du service. Je partage l'information avec les équipes et les convives et je mets en valeur les produits proposés.

#5 JE MESURE ET JE DÉCLARE

Je suis mes achats bio et les indicateurs utiles pour mesurer ma progression. J'analyse les résultats et les difficultés rencontrées, j'ajuste ma démarche et je rassemble les données nécessaires à la déclaration sur ma cantine.



Les ressources
POUR ALLER PLUS LOIN

À CHAQUE SAISON, SES FRUITS ET LÉGUMES FRAIS
Retrouvez leur calendrier de consommation.

ACHETER ET PILOTER
ma cantine : objectifs EGAlim, suivi et télédéclaration.

Clausier du CNRC (Conseil national de la restauration collective) : recommandations pour les achats et les marchés.

FINANCER
Lait et Fruits à l'école (programme financé par l'Union européenne) : dispositif de soutien à une alimentation saine en milieu scolaire. Il accompagne la restauration scolaire en finançant le surcoût lié à la distribution de fruits et légumes biologiques sur le temps du midi.

CONSERVER, PRÉPARER, VALORISER
Interfel (Interprofession des fruits et légumes frais) **/ CTIFL** (Centre Technique Interprofessionnel des Fruits et Légumes) : ressources et formations sur les fruits et légumes frais et leur utilisation en restauration collective.

SE FORMER ET S'INSPIRER
Cuisinons Plus Bio (Campagne de l'Agence BIO) : outils, formations et retours d'expérience.

Restau'co (Réseau interprofessionnel de la restauration collective) : le guide « Plus de Bio dans l'Assiette de nos Aînés ».

LA TOUCHE BIO

Le bio s'invite au menu !

La Touche Bio accompagne la restauration collective vers l'objectif EGAlim

Portée par le Cniel et Interfel et cofinancée par l'Union européenne, la campagne « *LA TOUCHE BIO* » accompagne les professionnels de la restauration collective pour intégrer davantage de fruits et légumes frais bio et produits laitiers bio européens dans leurs menus.

Son ambition : sensibiliser, informer et outiller les professionnels pour développer l'offre et la consommation de produits biologiques et contribuer à l'atteinte des objectifs de la loi EGAlim.

Interfel
Interprofession des fruits et légumes frais

Créée en 1976, Interfel, l'Interprofession des fruits et légumes frais rassemble l'ensemble des métiers de la filière fruits et légumes frais. Toutes les fonctions sont représentées : production, coopération, expédition, importation, exportation, commerce de gros, distribution (grandes surfaces, commerces spécialisés et restauration collective). Organisme de droit et d'initiative privés, Interfel est reconnue association interprofessionnelle nationale agricole par le droit rural français, ainsi que par l'Union européenne depuis le 21 novembre 1996 dans le cadre de l'Organisation commune de marché (OCM) unique.

Crédits photos : Anatole Gonon

Financé par l'Union européenne. Cependant, les positions et opinions exprimées appartiennent aux auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'Union européenne ou de FranceAgriMer.
Ni l'Union européenne ni l'autorité chargée de l'octroi ne sauraient en être tenues pour responsables.

ENJOY IT'S FROM EUROPE
Plaisirs d'Europe

Interfel
Interprofession des fruits et légumes frais

Cofinancé par l'Union européenne