

Le choix de démarrer ou de pérenniser la production de repas exportés doit être un choix motivé par l'établissement dans un souci de stratégie de développement rentable dans le temps. La perte d'un contrat de repas livrés ou l'arrêt de cette activité ne doit pas porter atteinte à la santé financière de l'établissement. Il y a en effet de nombreux risques à encadrer dès le démarrage de l'activité (investissements, frais fixes et répartition ressources humaines, redevance, qualité de la prestation sur site).

Conseils de Sylvain Airaud, consultant en restauration collective chez Empreintes culinaires

Relation contractuelle avec la société de restauration collective

Il est recommandé de mettre en place une convention entre les clients livrés, l'établissement qui délègue la production et la livraison de repas à un prestataire et le prestataire.

La relation contractuelle avec la SRC peut prendre différentes modalités. Les investissements pour devenir cuisine centrale peuvent être pris en charge par l'établissement ou par la SRC.

- Si l'établissement réalise les investissements pour les besoins du prestataire, il portera les risques financiers (la redevance incluant l'amortissement du matériel ne sera plus versée en cas de baisse d'activité de cuisine centrale).
- Si c'est la SRC qui réalise les investissements, elle porte les risques financiers. Pour se couvrir, elle propose en général un échéancier de reprise avec des pénalités en cas de rupture du contrat avant la fin de l'amortissement des investissements.

Il n'est pas nécessaire, ni recommandé, de bloquer le contrat jusqu'à la fin de l'amortissement des investissements.

Un agrément au nom de l'établissement

Un établissement qui souhaite devenir cuisine centrale devra obtenir un agrément de repas livrés auprès de la DDPP via son prestataire (qui se charge du dossier d'agrément). Le dossier d'agrément doit être réalisé au nom de l'établissement, même si le prestataire se charge de sa constitution.

En effet, en cas de changement de prestataire, l'établissement sera toujours détenteur de l'agrément avec des modifications contractuelles concernant les méthodes du prestataire et l'exportation de repas vers des clients tiers sera ainsi pérennisée.

Certains établissements pourront bénéficier d'une dispense d'agrément s'ils livrent une petite quantité de repas dans un rayon de 80 km. Plus de précisions dans l'arrêté du 24 septembre 2014 1 relatif à l'agrément sanitaire des établissements mettant sur le marché des produits d'origine animale ou des denrées en contenant.

Une redevance indispensable

La société de restauration qui utilise votre cuisine comme cuisine centrale doit vous verser une redevance pour son utilisation. Elle est calculée en fonction des charges transférées au prestataire dans le cadre de la convention de restauration.

Le montant de la redevance est souvent calculé au couvert, puisque les coûts sont variables en fonction du nombre de couverts livrés à l'extérieur. L'enjeu est d'estimer une redevance qui couvre les coûts de l'activité de cuisine centrale et permet de dégager une marge.

En général l'établissement scolaire conserve les fluides, le matériel et l'entretien du matériel. Le personnel qui produit les repas livrés peut soit être de l'Ogec soit du prestataire, et c'est cette dernière charge qui peut faire la différence dans les redevances. À

noter que ce personnel fera l'objet de l'avenant de reprise du personnel en cas de changement de prestataire.

La redevance moyenne observée est d'environ 0,40 euros par couvert, décomposée ainsi :

- 0,10 à 0,15 euros pour les fluides ;
- 0,05 euros pour l'usure du matériel et son entretien;
- 0,10 à 0,20 euros pour le personnel ;
- 0,05 euros de marge nette.

Elle doit être assujettie à l'actualisation annuelle.

Si la société de restauration verse une redevance à l'établissement, l'activité de cuisine centrale devient une activité lucrative. Pour que cette activité reste accessoire et bénéficie d'une franchise d'imposition, elle doit générer des recettes inférieures à 72k€. Au-delà ce seuil, les recettes des activités lucratives deviennent imposables et la gestion désintéressée de l'Ogec pourrait être remise en cause si les activités lucratives deviennent prépondérantes.

Recommandations diverses

Préférez des clients livrés qui soient des établissements scolaires, pour que la cuisine ne fonctionne pas pendant les vacances scolaires.

La quantité et la qualité des repas destinés à des clients tiers ne doit pas porter atteinte à la qualité de la prestation délivrée par l'établissement porteur de l'agrément. Aussi, une quantité trop grande de repas destinés à des clients tiers devient une préoccupation plus importante pour le prestataire que pour le client principal. Le **ratio de 50% de repas exportés** est un compromis quantitatif et qualitatif pour l'établissement.

Pour vérifier le nombre de repas livrés et le montant de la redevance, convenez avec le prestataire qu'il vous fournisse les **factures** envoyées aux clients livrés afin que le nombre de repas fabriqués dans votre cuisine et livrés à l'extérieur soit correct.

C'est une activité complexe à gérer, les établissements s'engagent souvent plus qu'ils ne croient avec le prestataire. Sollicitez l'aide d'un consultant en restauration scolaire pour vous aider à estimer le montant de la redevance et sécuriser votre contrat.

Pour contacter la Fnogec : c-walckenaer@fnogec.org – 01 53 73 73 41

