



**A l'attention des présidents et secrétaires généraux  
des fédérations territoriales d'Ogec**

***Pour information aux administrateurs de la fédération  
nationale des Ogec et aux directeurs diocésains***

Paris, le 18 septembre 2022

Réf. 2022.14

**Objet :** Note d'information N°2022.14  
Hausse tarifaires exceptionnelles des prestations de restauration

Madame, Monsieur,

En cette rentrée scolaire, le sujet de la restauration scolaire est beaucoup évoqué dans la presse. Dans notre réseau, les sociétés de restauration collective (SRC) sollicitent parfois des hausses tarifaires exceptionnelles, en raison de la forte inflation qui touche les denrées alimentaires et de difficultés d'approvisionnement.

Aussi, il nous a semblé important de vous partager ces conseils qui concernent directement les Ogec et les chefs d'établissement.

**Êtes-vous obligé d'accepter une hausse tarifaire exceptionnelle ?**

Il faut toujours se référer aux stipulations de votre contrat : Lorsque l'augmentation des prix est encadrée dans votre contrat par une clause de révision de prix, et c'est le cas dans la plupart des contrats, vous n'êtes pas obligé d'accepter une hausse tarifaire exceptionnelle qui serait supérieure à la hausse résultant du calcul de la formule de révision de prix ou qui serait demandée à une date différente de la date de révision prévue au contrat.

Cela étant dit, il convient de rester attentif aux difficultés auxquelles font face les sociétés de restauration collective (forte inflation, ruptures d'approvisionnement, explosion du coût des fluides). Le Syndicat national de la restauration collective (SNRC) parlait en avril dernier de « contexte inédit de fragilisation de la filière » et a alerté mi-septembre sur « l'accélération de la hausse des prix alimentaires ».

Nous vous recommandons, ainsi que nous l'avons toujours fait, de rester avec vos prestataires de restauration dans une approche partenariale afin de rechercher avec eux des solutions équitables et économiquement acceptables, à la fois pour l'établissement et pour la société de restauration. Il serait dommageable pour notre secteur de voir disparaître les petites sociétés de restauration et davantage se concentrer le marché de la restauration collective.

**Fédération des Ogec**

277 rue Saint-Jacques  
75005 Paris  
T 01 53 73 74 40  
M [contact@fnogec.org](mailto:contact@fnogec.org)

[www.fnogec.org](http://www.fnogec.org)

## Un refus pourrait-il entraîner une résiliation du contrat à l'initiative du prestataire ?

Oui, dans certains cas, un échec des négociations ou un refus de négocier pourrait entraîner une résiliation du contrat à l'initiative du prestataire.

En effet, de nombreux contrats prévoient la possibilité de renégocier le contrat en cas de circonstances exceptionnelles et encadrent la résiliation du contrat en cas d'échec des négociations. Relisez bien votre contrat.

Le contexte inflationniste n'étant pas propice aux appels d'offres (les tarifs risquant de fortement augmenter), nous vous recommandons de privilégier la renégociation de votre contrat dans sa globalité.

## Comment savoir si la hausse demandée par la société de restauration est justifiée ?

C'est très difficile de donner une réponse à cette question. Cela va dépendre des contrats, de son ancienneté, des précédentes révisions tarifaires, du nombre de couverts, des engagements de la société de restauration en termes de qualité de denrées alimentaires ou de menus, d'éventuelles pénalités prévues au contrat, du mode de gestion, etc.

Rappelons un principe fort : lorsque les contrats sont anciens (contrat signé depuis plus de 5 ans), une hausse tarifaire n'est souvent pas justifiée car ceux-ci sont souvent surévalués pour différentes raisons :

- ✓ Si la fréquentation a augmenté, les frais fixes sont amortis sur un plus grand nombre de couverts
- ✓ Les augmentations tarifaires ne sont pas toujours le reflet de l'évolution réelle des coûts de la société de restauration
- ✓ Les prix peuvent inclure des charges échues (ex : surcoût d'anciens salariés partis en retraite, investissements amortis, etc.)
- ✓ L'organisation du personnel a été optimisée et les gains de productivité n'ont pas été répercutés à l'établissement
- ✓ Etc.

La priorité, lorsque le contrat est ancien, c'est de renégocier le contrat dans sa globalité ou de lancer un appel d'offres pour remettre en concurrence le prestataire.

## Comment limiter cette hausse ? Quels leviers actionner pour limiter le surcoût ?

Il ne faut pas accepter une hausse tarifaire exceptionnelle sans avoir recherché avec la société de restauration des leviers pour limiter cette hausse. La recherche d'économies et de solutions alternatives sont indispensables dans le contexte inflationniste actuel. On parle même de revoir le modèle de la restauration collective.

Quels thèmes aborder avec votre société de restauration ?

- ✓ **La lutte contre le gaspillage alimentaire** (en limitant les déchets, on réduit mécaniquement le coût des denrées achetées). Quels sont les moyens réellement alloués à la lutte contre le gaspillage ? L'installation d'une table de tri n'est pas une réponse suffisante. Un audit a-t-il été réalisé pour identifier les sources du gaspillage ? Un plan d'actions a-t-il été élaboré (différentes tailles de portions, Salad'bar pour les entrées, meilleure surveillance, règles à respecter par les enfants, etc.) avec des objectifs de réduction du gaspillage ? Le personnel est-il bien formé sur cette problématique ?
- ✓ **L'introduction de protéines végétales** (moins chères que les protéines animales). Combien de fois par semaine proposez-vous un repas végétarien ? Pour rappel, la loi Egalim prévoit un repas végétarien minimum par semaine.
- ✓ **Le respect de la saisonnalité des produits**. Plus les denrées alimentaires viennent de loin, plus elles risquent de coûter cher.
- ✓ **Le passage à 4 composantes**. Beaucoup de collectivités ont déjà fait ce choix-là ou celui de la flexibilité

entre 4 et 5 composantes car il est adapté aux tendances alimentaires actuelles (le taux de prise moyen des élèves est d'environ 3,5 composantes par repas) et permet de faire des économies importantes (entre 15 ct et 20 ct par repas). Cela limite le gaspillage et ne remet pas en cause l'équilibre nutritionnel des repas (contrairement à ce qu'on peut lire dans la presse).

- ✓ **La diminution du nombre de choix.** Le nombre de choix augmente le gaspillage et le prix.
- ✓ **L'introduction d'un repas unique sans choix une fois par semaine.**
- ✓ **La réservation des repas en avance** pour limiter le gaspillage.
- ✓ **Les exigences en termes de qualité des denrées alimentaires.** Cela serait bien évidemment dommage de revenir sur la qualité des denrées alimentaires, et cela devra être étudié en dernier ressort, mais cela sera peut-être nécessaire dans certains cas, au moins le temps de la crise. Rappelons que la loi Egalim ne prévoit pas de sanctions et que vous pourriez opter pour une qualité des denrées alimentaires moins exigeante que celle prévue par la loi Egalim ou celle prévue au contrat.
- ✓ **La souplesse du contrat.** Lorsque des pénalités pour non-respect des engagements contractuels sont prévues au contrat, vous pourriez également convenir d'une période de tolérance afin que la clause relative aux pénalités ne s'applique pas pendant cette période. Quelles sont les modalités de modification du menu en cas de problèmes d'approvisionnement ?

### **Que faire si les négociations sont difficiles ou n'aboutissent pas à une offre concluante ?**

Nous vous recommandons de demander un audit de votre contrat. Il est parfois pertinent de remettre à plat votre contrat de restauration, notamment s'il n'y a pas eu de consultation depuis plus de 5 ans. Il est préférable pour une société de restauration de mettre à niveau un contrat plutôt que de risquer un appel d'offres (coûteux, risque de perdre le contrat).

Un audit de votre contrat, rapide et à distance, vous permettra de savoir si votre contrat est obsolète ou s'il est surévalué financièrement. Il vous proposera des arguments pour mettre à niveau votre contrat. Le coût de cette prestation est faible et vite amorti par les gains obtenus.

N'hésitez pas à contacter votre fédération territoriale d'Ogec (Udogec ou Urogec) pour obtenir les coordonnées d'un consultant en restauration collective capable de réaliser cet audit.

### **Nouveaux contrats : quels sont les points de vigilance ?**

Les clauses de révision de prix permettant de revoir le tarif de la prestation plus d'une fois par an sont à éviter. En effet, elles risquent de mettre en difficulté l'établissement dont les tarifs de la cantine sont fixés pour l'année scolaire.

### **Pouvez-vous revoir le tarif des repas facturés aux familles en cours d'année ?**

Dans un premier temps, rappelons que les collectivités peuvent octroyer des mesures à caractère social aux élèves scolarisés dans le privé et il semble essentiel, que les Ogec, en lien étroit avec les Apel, sollicitent ces mesures à caractère social auprès des collectivités.

L'accès à la cantine, subventionné dans le public, crée une rupture d'égalité entre les élèves scolarisés dans le public et dans le privé, tout particulièrement dans les collectivités où les tarifs sont différenciés suivant le quotient familial : à quotients familiaux identiques – et particulièrement pour les plus bas - il est injuste que les familles qui choisissent le privé sous contrat soient obligées de renoncer à ces aides.

En principe, lorsque les tarifs ont été communiqués aux familles, il n'est pas possible de les modifier. Aux termes du code de la consommation, les parents se sont en effet engagés sur des conditions qu'on ne peut pas modifier (sauf clauses le prévoyant) pendant la durée du contrat.

Toutefois, si le surcoût de la restauration risque de générer un déficit important mettant l'établissement en difficulté financière, vous pourriez en conseil d'administration décider de procéder à une augmentation tarifaire :

- ✓ Soit obligatoire : Cette modification unilatérale des tarifs pourrait être contestée par des parents devant le tribunal judiciaire. Il vous revient de mesurer le risque de mécontentement des parents et d'assortir cette décision de mesures d'accompagnement pour les familles qui se trouveraient en difficulté du fait de l'augmentation des tarifs (constitution d'une caisse de solidarité, réductions à caractère social ou en fonction du nombre d'enfants, etc.).
- ✓ Soit sur la base du volontariat mais alors vous risquez qu'il y ait peu de volontaires.

Il convient de privilégier d'abord tous les leviers présentés dans les paragraphes précédents qui permettent d'éviter ou de limiter une hausse des tarifs. Si une telle hausse restait inévitable, il convient alors de se rapprocher de l'Apel de l'établissement en s'assurant de sa bonne compréhension des enjeux économiques de l'établissement afin d'expliquer conjointement aux parents d'élèves pourquoi il est nécessaire de procéder à une augmentation tarifaire applicable dès l'année 2022/2023.

En toute hypothèse, l'établissement devra faire preuve de pédagogie et de transparence pour expliquer aux parents les raisons de cette hausse tarifaire exceptionnelle.

Les nouveaux tarifs devront faire l'objet d'un avenant à la convention de scolarisation et d'un avenant tarifaire à communiquer à la préfecture.

### **Une question sur la restauration ? Adoptez le réflexe Isidoor !**

Toute la documentation sur la restauration réalisée par la Fnogec est disponible en ligne dans la documentation d'ISI Gestion, sur la plateforme Isidoor : [Restauration scolaire – Isidoor](#).

Vous y trouverez de nombreuses fiches pratiques, quel que soit votre mode de gestion de la restauration (internalisation de la prestation, sous-traitance, paniers repas, restauration municipale, etc.).

### **Que faut-il retenir ?**

- ✓ Ces hausses tarifaires exceptionnelles, en dehors de toute clause de révision de prix, ne sont pas contractuelles et elles ne sont pas toujours justifiées.
- ✓ Vous ne devez pas accepter une hausse tarifaire exceptionnelle sans avoir recherché avec la société de restauration des leviers pour la limiter.
- ✓ Faites-vous accompagner par un consultant en restauration si les négociations sont difficiles.
- ✓ Ne modifier les tarifs pour les familles en cours d'année qu'en cas de déficit important mettant en difficulté l'établissement.

**Clarisse Walckenaer**

Chargée de mission Pôle Economie-Gestion

**Aurélia de Saint-Exupéry**

Secrétaire générale