



Guide pratique

Favoriser une
**Restauration
Collective**
de Proximité et de Qualité





Pourquoi promouvoir une restauration collective de proximité et de qualité ?

Tout d'abord parce que la restauration collective est au cœur de notre société et qu'elle concerne les établissements scolaires, les entreprises, les hôpitaux, les administrations, les maisons de retraite, les crèches, etc. Elle touche à la fois des enfants, des salariés comme des personnes âgées. Sa fonction est sociale : proposer à ses convives des repas équilibrés à des prix réduits. Agir pour la restauration collective c'est répondre à des enjeux sociaux, alimentaires et nutritionnels. Promouvoir une restauration collective de qualité est donc une évidence et une exigence de santé publique. De par l'importance de ses volumes, la restauration collective contribue également à la gouvernance des marchés alimentaires et donc agricoles. Ses choix en termes de produits, conditionnements, signes de qualité, impactent en partie la mise en marché des produits agricoles. Dans un contexte où l'agriculture française cherche à redéfinir ses fondements pour faire face à la mondialisation des marchés, la restauration collective représente donc une réelle opportunité pour le secteur agricole de garantir localement des débouchés et de reconquérir une part de la valeur ajoutée de ses produits.

La connexion locale restauration collective / agriculture est un enjeu particulièrement prégnant pour la région Rhône-Alpes dont les atouts sont : une agriculture diversifiée, un réseau dense de PME agroalimentaire et des bassins de consommation importants. Même si, bien sûr, tous les agriculteurs ne peuvent rentrer dans une démarche de circuits courts, et que ceux-ci ne sont pas la solution à tous les problèmes, il s'agit d'une opportunité supplémentaire pour les agriculteurs rhônalpins qu'il convient de développer.

C'est pourquoi, j'ai initié en Rhône-Alpes, fin

2007, un projet régional d'approvisionnement local de la restauration collective en fédérant autour d'un accord-cadre des représentants professionnels de la restauration collective, de l'agriculture et de l'agroalimentaire. Les objectifs sont concrets et opérationnels :

- Mettre en contact gérants de restaurants collectifs et fournisseurs de produits agricoles et agroalimentaires rhônalpins ;
- Faire témoigner et valoriser les restaurants ou sociétés de restauration réalisant des approvisionnements locaux ;
- Diffuser de l'information pratique sur les produits rhônalpins et les marchés publics.

Pour cela, la Direction régionale de l'alimentation, de l'agriculture et de la forêt a mis en œuvre avec la Chambre régionale de l'agriculture un site Internet d'information et d'échange (<http://www.achatlocal-consorhonealpes.com>) et un annuaire de fournisseurs rhônalpins.

De plus, j'ai voulu que l'État apporte des réponses aux nombreuses questions des gérants de la restauration collective face aux blocages du code des marchés publics en terme d'approvisionnement local. Ce guide est donc le travail de la Direction régionale de l'alimentation, de l'agriculture et de la forêt de Rhône-Alpes : il propose des recommandations pratiques et juridiques à l'attention des gestionnaires et responsables de restaurants collectifs.

Je souhaite que cette synthèse suscite de nouvelles initiatives tout particulièrement en Rhône-Alpes, mais aussi dans les autres régions françaises.

Jacques GÉRAULT,
Préfet de la région Rhône-Alpes,
Préfet du Rhône





Un guide : pour qui ? pour quoi ?

S'approvisionner différemment, et, en particulier, en produits locaux de qualité est une préoccupation de plus en plus présente, pour la société civile comme pour de nombreux acteurs de la restauration collective.

Un choix différent de composition des repas servis en restauration collective, par les forts volumes qu'elle représente, a la capacité d'orienter les modèles de production agricole et agroalimentaire vers plus ou moins de durabilité. Ainsi les collectivités publiques ont-elles la possibilité, d'aucuns diront le devoir, de soutenir cette dynamique par leur demande.


La richesse et la diversité des productions agricoles, agroalimentaires et artisanales présentes en Rhône-Alpes, conjuguée à l'existence de bassins de consommation importants, renforcent encore la volonté de nombreux élus de promouvoir un approvisionnement de proximité ; mais force est de constater que le code des marchés publics ne facilite pas la mise en œuvre de cette politique en ne permettant pas de privilégier des offres en fonction de leur provenance.

Dans le cadre du Grenelle et de la politique de l'Alimentation, pour appuyer au mieux ces initiatives et volontés, la Direction régionale de l'alimentation, de l'agriculture et de la forêt de Rhône-Alpes a souhaité publier un guide qui, s'il ne remet pas en cause les fondements du code des marchés publics, permet d'en explorer de manière très concrète toutes ses possibilités pour faciliter l'accès à des entreprises locales et pour intégrer des critères sociaux, de qualité ou de développement durable attachés aux produits, aux entreprises ou aux circuits de distribution.

Toutefois, au-delà des obstacles juridiques, la démarche volontaire de s'approvisionner en produits locaux suppose des changements significatifs dans les pratiques des différents acteurs de la restauration, depuis la conception des plans alimentaires jusqu'aux habitudes, du gestionnaire qui doit modifier ses pratiques d'achat, au convive qui devra accepter de ne plus manger de salades de tomates ou de concombres en hiver...

Les nombreux entretiens réalisés pour les besoins de ce travail de synthèse ont ainsi mis en évidence des difficultés autres que juridiques ; chacun, à son niveau, élu, gestionnaire, cuisinier, convive... a un espace de liberté au sein duquel il peut modifier ses pratiques pour permettre la réussite de cette politique volontariste d'achat privilégié de produits locaux.





Bien sûr, chaque expérience s'avère différente, et ne sera pas transposable en l'état, chacun devra y puiser des éléments d'analyse ou des pistes de solutions qui lui semblent adaptés ; pourtant, au-delà de cette mosaïque d'expériences territoriales, il apparaît évident qu'un projet qui fonctionne rassemble tous les acteurs locaux concernés, de l' élu à l'enfant, du responsable juridique des achats aux parents d'élèves, des cuisiniers aux gestionnaires et nutritionnistes, jusqu'aux fournisseurs locaux... le diagnostic de départ sera primordial pour déterminer comment associer tous les acteurs dans une unité de démarche.

Des clés sont données dans ce guide pour passer d'un approvisionnement ponctuel à des achats locaux significatifs ; cela suppose d'accepter que le projet se construise peu à peu, dans la concertation interne et externe, avec les fournisseurs potentiels, permettant ainsi à de nouvelles filières de s'organiser pour répondre à ce marché porteur. Nous espérons que ces démarches, qui témoignent à ce jour d'un engagement et d'un militantisme certains, feront demain partie intégrante du paysage de la restauration collective.

Le présent guide s'adresse en particulier aux acteurs de la restauration collective publique. Il intéressera aussi toutes les entreprises souhaitant diversifier leurs marchés vers la restauration hors foyer, en les éclairant sur les contraintes spécifiques de ce secteur d'activité.

Ce guide présente ainsi :

- les conditions de réussite d'un projet de restauration de qualité et de proximité (partie 1) ;
- les procédures de passation de marché les plus adaptées, et la rédaction de ces marchés dans l'objectif de favoriser un approvisionnement de proximité et de qualité (partie 2) ;
- des témoignages et exemples concrets, pour illustrer le fait qu'une restauration de qualité et de proximité est possible (partie 3).





Remerciements

Ce guide a été élaboré par la Direction régionale de l'alimentation, de l'agriculture et de la forêt de Rhône-Alpes, avec la collaboration de l'Établissement public local d'enseignement et de formation professionnelle agricole « Les Sardières » à Bourg en Bresse (Ain).

C'est un travail de synthèse qui a été possible grâce aux nombreux témoignages recueillis auprès d'élus, de collectivités, de gestionnaires, de cuisiniers, de fournisseurs locaux, d'organismes professionnels et interprofessionnels...

Tous nous ont témoigné de leur enthousiasme, de leurs projets et réalisations, mais aussi de leurs difficultés. Nous tenons ici à remercier chaleureusement toutes ces personnes pour le temps qu'elles ont accepté de donner pour ces entretiens, pour la contribution qu'elles ont apportée, pour leur motivation à encourager un approvisionnement de qualité et de proximité dans la restauration collective publique.

Vous les reconnaîtrez, toutes leurs contributions étayent et éclairent les propos tout au long de ce guide.

D'avance merci aux lecteurs attentifs qui sauront y trouver motivation et solutions pour que la restauration collective de demain soit un acteur pleinement engagé dans une dynamique de qualité et de développement durable.



■ Bien se repérer dans le guide ■

Partie 1 - Les conditions de réussite

I - Connaître l'offre locale, un préalable incontournable à la mise en œuvre effective d'un approvisionnement local p.13

II - Adapter l'organisation de la restauration p.29

III - S'assurer de la qualité des produits p.51

IV - Passer d'un approvisionnement marginal à un approvisionnement significatif p.63

V - Bibliographie p.81

Partie 2 - Rédiger et organiser ses marchés

I - Le cadre général de l'achat public p.91

II - Comment organiser et rédiger ses marchés publics en vue de favoriser une restauration de proximité et de qualité p.101

III - Index & bibliographie p.148-149

Partie 3 - Ils essaient, ils s'engagent... ils témoignent p.151

• entrées et desserts •

- Quiche de charcuteries.
- Asperges blanches et morvedine
- Salade de champignons et parmesan et poireaux.
- Pains farcis et menthe
- Lait d'été shababe
- Crème brûlée fruit frais

Vin rouge
de la région
de la vallée
de la
Lyonnais

Grande
Salade
de
Lyonnais



Partie 1

Les conditions de réussite

I - Connaître l'offre locale, un préalable incontournable à la mise en œuvre effective d'un approvisionnement local		13
1	Pourquoi est-il indispensable de bien connaître l'offre locale ?	16
2	Quelles informations aller chercher ?	17
3	Comment connaître l'offre disponible dans sa région ? Des exemples d'outils et d'interlocuteurs en Rhône-Alpes.	17
	3.1 - Par des catalogues de fournisseurs	18
	3.1.1 - Site internet www.achatlocal-consorhonealpes.com	18
	3.1.2 - Annuaire des fournisseurs «bio» et en conversion de Rhône-Alpes de CORABIO	20
	3.1.3 - Catalogue de l'association ReColTer et du territoire de Rhône-Pluriel	21
	3.1.4 - Un exemple de catalogue hors région Rhône-Alpes : en Bourgogne	22
	3.2 - Par des plates-formes de rencontre virtuelle et/ou physique	23
	3.2.1 - Plate-forme virtuelle Manger Bio Isère	23
	3.2.2 - Plate-forme Rhône-Pluriel	24
	3.3 - Par des rencontres entre acheteurs et fournisseurs	24
	3.3.1 - Show-room organisé par la DRAAF Rhône-Alpes	24
	3.3.2 - Formations et rencontres organisées par le CCC	24
	3.3.3 - Formation BEVIRALP	25
	3.4 - Grâce à des organisations professionnelles ou interprofessionnelles	26
II - Adapter l'organisation de la restauration		29
1	S'adapter le cas échéant à un coût matière plus élevé	31
	1.1 - Restituer la part du coût matière	32
	1.1.1 - Place du coût matière dans le coût global d'un repas - ex. de la ville de Dijon	32
	1.1.2 - Un exemple d'estimation de surcoût lié à un approvisionnement local	32
	1.1.3 - Un exemple d'estimation de surcoût lié à un approvisionnement en produits issus de l'agriculture biologique	33
	1.1.4 - Coût matière ou coût de revient à l'assiette	33
	1.2 - S'adapter en maîtrisant le coût matière	34
	1.2.1 - En adaptant sa politique d'achat	34
	1.2.2 - En privilégiant la cuisine et non l'assemblage	34
	1.2.3 - En ajustant les rations et l'équilibre des repas	35
	1.2.4 - En diminuant le choix de périphériques et de plats offerts aux convives	35
	1.2.5 - En diminuant les pertes : Exemple de la ville d'Annecy (Haute-Savoie) et du lycée des Sardières (Ain)	36
	1.2.6 - En diminuant les emballages : exemple du collège de condrieu (Rhône)	36
	1.3 - S'adapter par des gains de temps	37
	1.3.1 - Grâce à l'utilisation de logiciels administratifs	37
	1.3.2 - Grâce à une optimisation des tâches	37
	1.3.3 - Grâce à l'achat de produits transformés	37
	1.3.4 - Grâce à l'adhésion à un groupement d'achat	38
	1.4 - S'adapter par une diminution des des charges de fonctionnement	38
	1.4.1 - Economiser sur le poste nettoyage	38
	1.4.2 - Economiser sur les dépenses d'énergie	39
2	Initier l'approvisionnement local à une échelle de test	39
3	Travailler son plan alimentaire et ses menus	40
4	Tenir compte de la saisonnalité pour certains produits bruts	41
5	Adapter ses exigences en termes de logistique	42
6	Accompagner ses équipes en cuisine	42
	6.1 - Mettre en place des formations pour les cuisiniers	42
	6.2 - Utiliser les nombreux outils mis à disposition par les professionnels des filières agricoles et agroalimentaire	44
7	Sensibiliser les convives	45

7.1 - En les informant	45
7.1.1 - Information des convives sur la composition des menus et la provenance des produits	45
7.2 - En organisant des actions pédagogiques en restauration scolaire	47
8 Travailler à la rédaction et à l'organisation de ses marchés publics	48

III - S'assurer de la qualité des produits 51

1 En identifiant les points de contrôle sous la responsabilité de l'acheteur	52
2 En demandant des fiches techniques les plus précises possibles aux fournisseurs, tout en s'adaptant à l'offre locale	53
3 En sélectionnant en amont par des test sur échantillons	53
4 En se référant aux signes ou aux marques de qualité	54
4.1 - les signes d'identification de la qualité et de l'origine (SIQO)	54
4.2 - les marques ou chartes de qualité	56
4.2.1 - La marque « Terre d'ici »	56
4.2.2 - La charte des bonnes pratiques d'élevage	57
4.2.3 - L'identifiant « Agriculture Rhône-Alpes, cultivons nos bons côtés »	58
4.2.4 - Les labels écologiques produits et certifications de systèmes de productions	58
5 En vérifiant l'agrément des producteurs pour un achat direct	59
5.1 - Cadre général de la réglementation d'agrément	59
5.2 - Les dérogations d'agrément dans le cas de la vente indirecte	60
5.3 - Les obligations réglementaires en remise directe	60
6 En contrôlant les produits à la réception	60

IV - Passer d'un approvisionnement marginal à un approvisionnement significatif 63

1 Par un engagement politique	65
1.1 - En assurant des moyens en personnel	66
1.2 - En choisissant des équipements adaptés	66
1.3 - Par l'acceptation d'une augmentation de coût matière	67
1.4 - En définissant une politique tarifaire juste	67
1.4.1 - Par la subvention des repas ou l'adaptation selon les quotients familiaux	67
1.4.2 - Par la non-répercussion du coût matière sur les repas	67
1.5 - En choisissant une gestion concédée ou une délégation de service public appropriées	68
2 En collaborant avec les fournisseurs locaux	69
2.1 - Via des commandes régulières	69
2.2 - Via des volumes adaptés	70
2.3 - Travail en amont avec les fournisseurs potentiels et sur le long terme	72
3 En s'appuyant sur des intermédiaires	73
3.1 - Le rôle des négociants et grossistes	73
3.2 - Le rôle des groupements de producteurs	74
3.3 - Le rôle des plates-formes	74
3.4 - Le référencement de producteurs locaux par les titulaires de marchés publics	75
3.5 - Le recours à des sociétés de restauration en délégation de service public (DSP)	76

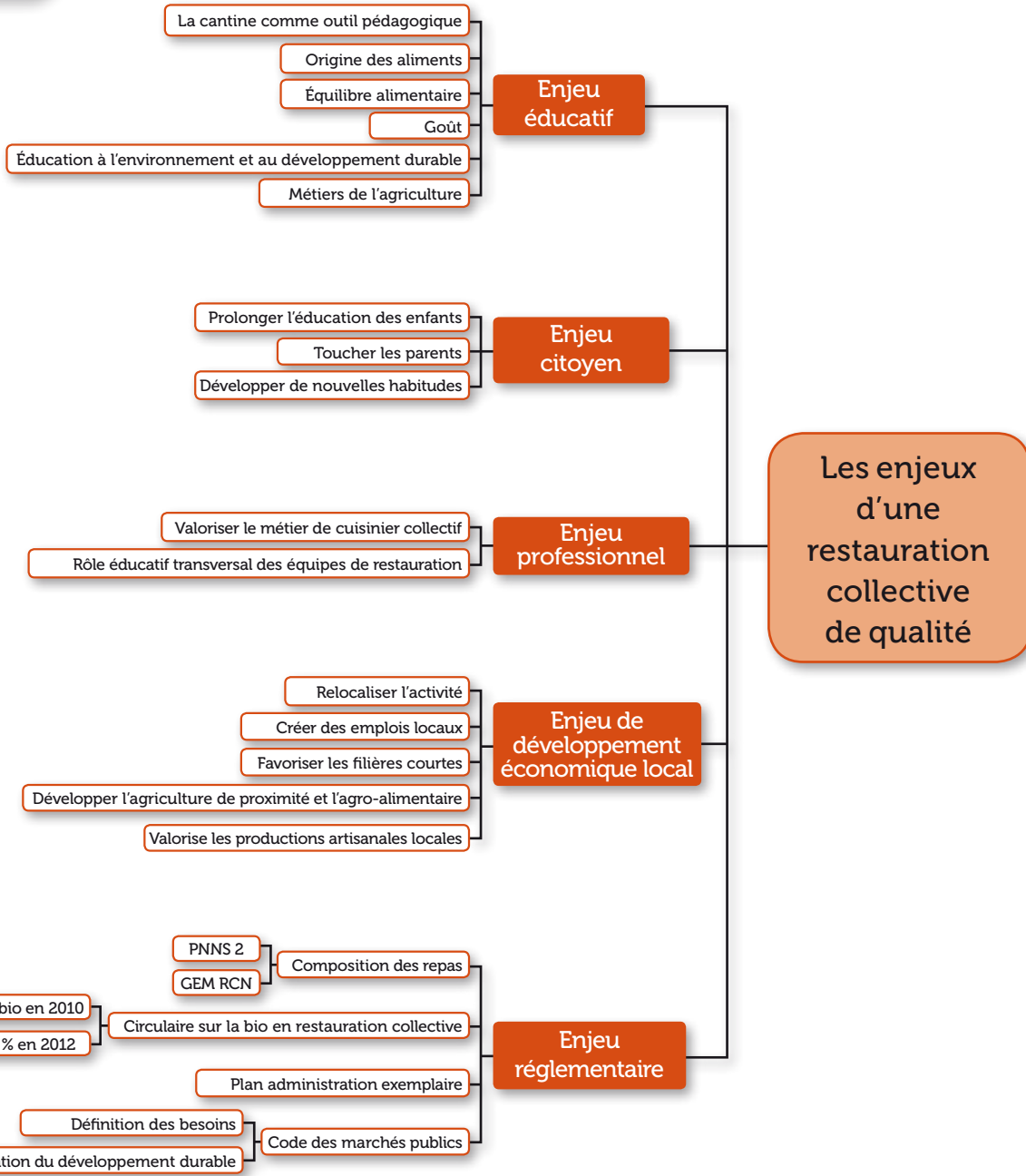
V - Bibliographie/Webographie 81



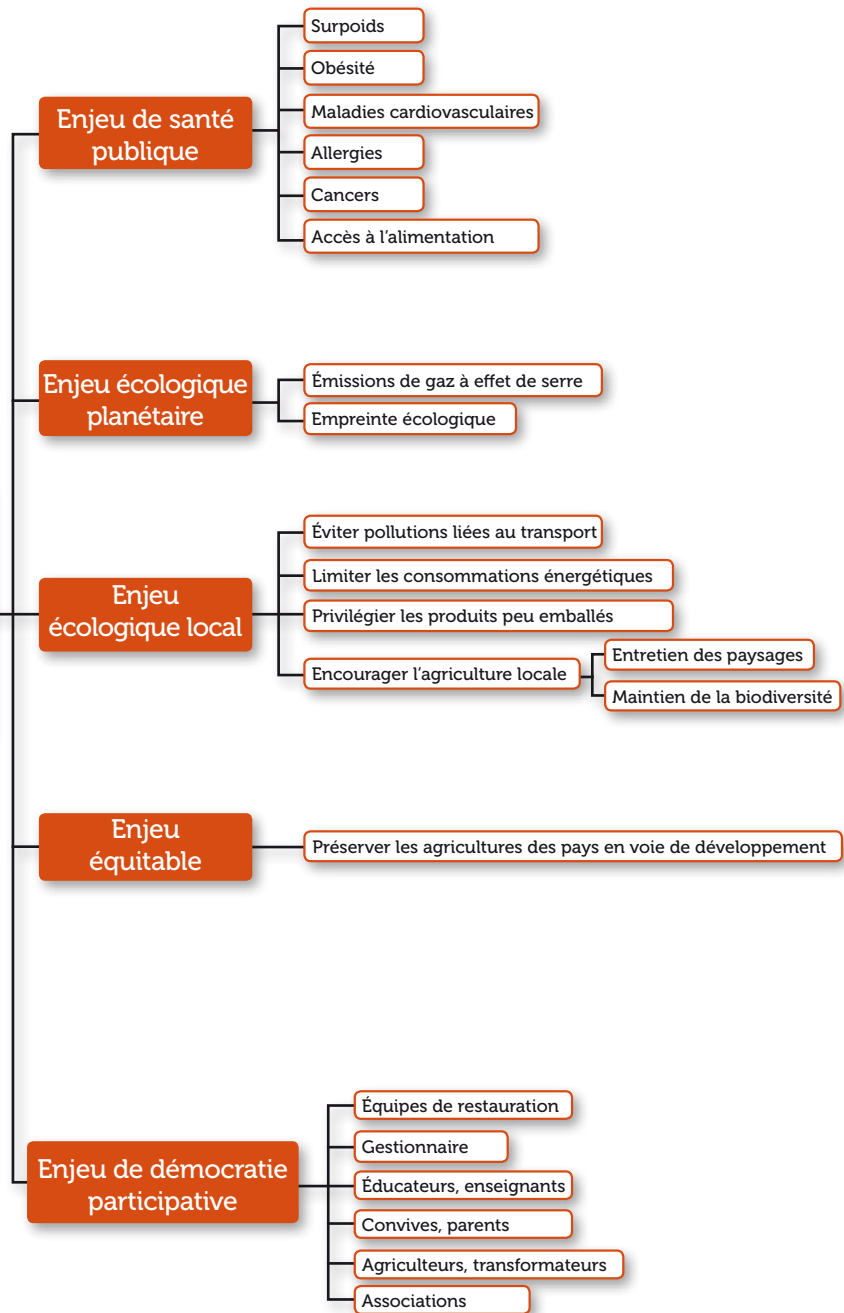


**I - Connaître l'offre locale,
un préalable incontournable
à la mise en œuvre effective
d'un approvisionnement local**





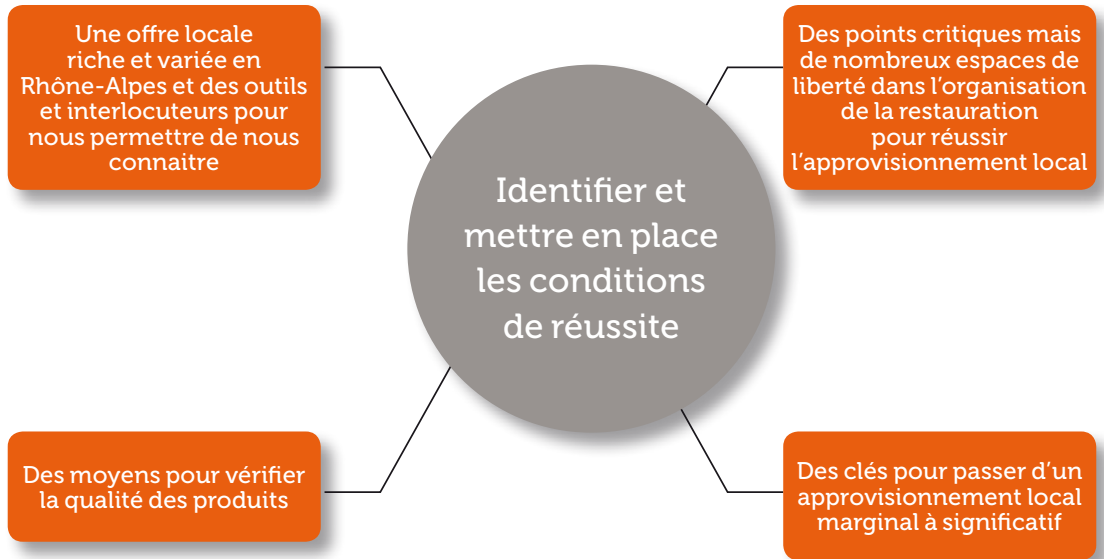
Encourager une restauration de qualité, respectueuse des hommes, de leur santé et de l'environnement, est un projet « qui pense global et agit local »





Cette première partie du guide souhaite mettre en avant les conditions de réussite de toute démarche d'approvisionnement local en restauration collective :

- s'approprier la connaissance de l'offre locale, grâce à des outils et des interlocuteurs privilégiés ;
- identifier les points critiques dans son restaurant mais aussi les nombreux espaces de liberté qui existent dans son organisation pour y répondre ;
- s'assurer de la qualité des produits ;
- développer l'approvisionnement local grâce à la mise en place d'un véritable projet partenarial.



16

C'est la première étape dans les conditions de réussite, qui va être déterminante sur les contours de l'approvisionnement local possible à mettre en place.

1 Pourquoi est-il indispensable de bien connaître l'offre locale ?

À l'instar des autres catégories d'acheteurs, la restauration collective est aujourd'hui souvent déconnectée des réalités de l'agriculture et de l'agroalimentaire, d'une manière générale comme au niveau local.

Ainsi les achats de produits se font sans référence à des calendriers de saisonnalité, à un mode de production particulier, à une zone géographique de provenance ou encore moins à un coût de production « équitable » : les prix offerts par les distributeurs/fournisseurs habituels de la restauration collective sont généralement inférieurs à ceux pratiqués sur un marché local, compte-tenu des volumes commercialisés par ces spécialistes ; la gamme des produits proposés correspond souvent à une offre « standard », sans spécificité territoriale particulière.

Il faut pouvoir s'appuyer sur l'offre locale pour augmenter la part d'approvisionnement local dans son restaurant : connaître, identifier les produits agricoles et agroalimentaires disponibles à proximité ainsi que leurs filières, puis organiser et rédiger ses marchés pour permettre aux TPE et PME locales d'y répondre.

Si l'on travaille avec une délégation de service public, cette appropriation sera tout autant nécessaire, pour peser sur les choix de son délégataire.



2 Quelles informations aller chercher ?

Bien connaître l'offre suppose de recenser les gammes et produits disponibles, les grammages et conditionnements, les quantités, les qualités, les périodes de disponibilité, les prix, les fournisseurs et leurs circuits de distribution (groupements de producteurs, plates-formes, intermédiaires possibles...). Ces circuits logistiques sont souvent déterminants pour permettre à des entreprises locales de répondre à une offre ou non.

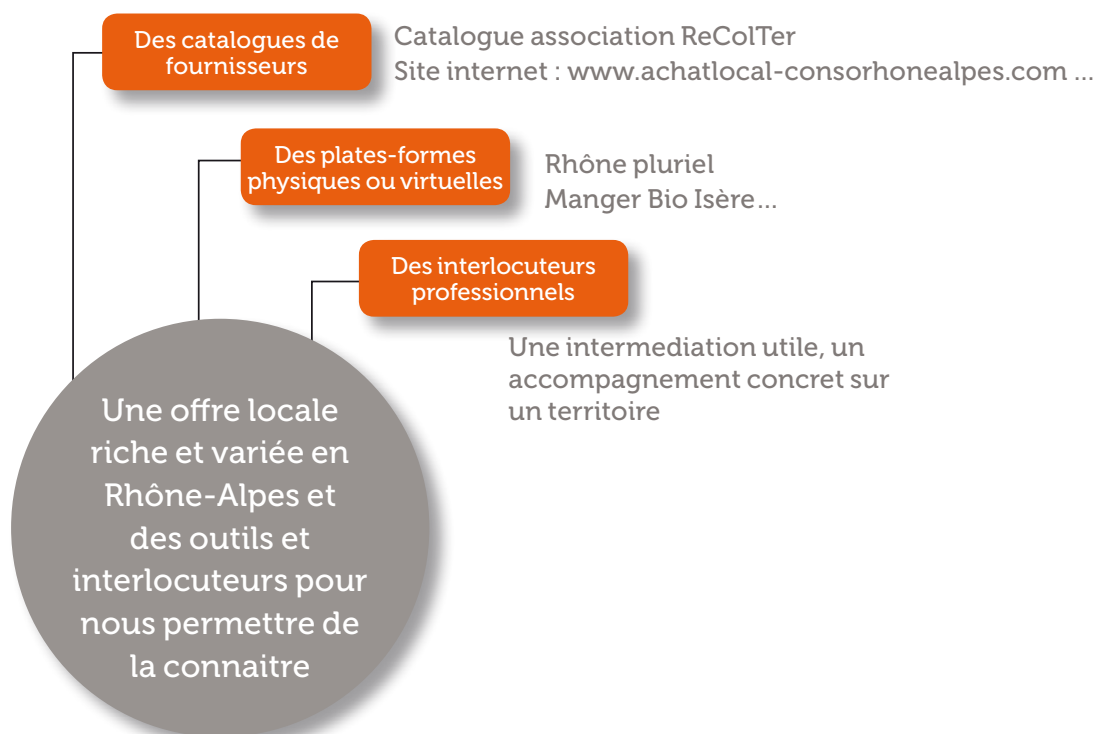
Connaître le « prix local équitable » s'avère souvent bien difficile, tant les typologies d'entreprises agricoles et agroalimentaires et leurs logistiques associées entraînent des niveaux de prix très hétérogènes pour une même région de production. Toutefois, certaines plate-formes proposent des prix uniques par produit quel que soit le producteur local.

3 Comment connaître l'offre disponible dans sa région ? Des exemples d'outils et d'interlocuteurs en Rhône-Alpes

Recenser toutes ces informations au fil de l'eau serait quasiment « mission impossible » pour nombre de gestionnaires et cuisiniers déjà bien occupés ; aussi, de nombreux outils sont aujourd'hui disponibles pour répondre à ces attentes.

Les démarches et outils présentés ici sont complémentaires : pour se renseigner sur l'offre locale, de nombreuses possibilités s'offrent aux restaurants.

Pour aller plus loin : de nombreux exemples concernent Rhône-Alpes pour ce guide, élaboré dans cette région, mais tout gestionnaire intéressé pourra trouver des contacts équivalents voire des outils dans sa région en contactant le service régional de l'alimentation de sa Direction régionale de l'alimentation, de l'agriculture et de la forêt.





3.1 - Par des catalogues de fournisseurs et de produits

Des catalogues de fournisseurs sous format papier ou électronique existent, se mettent en place et peuvent permettre aux restaurants de se mettre en relation avec des entreprises : exploitations agricoles, entreprises agroalimentaires, artisans des métiers de bouche, coopératives agricoles...

Ces catalogues précisent les caractéristiques nécessaires à l'achat des produits : quantités disponibles, périodes, signes de qualité, type de conditionnement, modalités et zones de livraison...

Nous citons ci-après quelques exemples de catalogues d'ores et déjà disponibles ou en cours d'élaboration :

3.1.1 - Site internet www.achatlocal-consorhonealpes.com

Ce site www.achatlocal-consorhonealpes.com a été mis en place fin 2008 pour favoriser la rencontre entre les fournisseurs locaux de la région Rhône-Alpes et l'ensemble de la restauration collective. Il fonctionne depuis le premier semestre 2009 et rassemble déjà plus de 200 fournisseurs.

Il fournit aux acheteurs une information sur les filières régionales de production et un accès à un annuaire de fournisseurs. Ces fournisseurs peuvent être contactés individuellement pour une commande de produits mais le restaurant peut également publier en ligne un appel d'offre, qui sera dirigé automatiquement vers les fournisseurs susceptibles d'y répondre.

Cet outil se limite à la mise en relation entre l'offre et la demande. Il ne permet pas l'achat en ligne et ne joue pas le rôle plate-forme physique de regroupement et de distribution de l'offre.

Une navigation simple qui permet de présenter :

- le **contexte** de la démarche
- les **filières régionales** de production
- des **réalisations**
- les **partenaires** du projet
- des **liens** vers des informations utiles

Un espace consommateur pour favoriser l'adhésion à la démarche

Des brèves pour mettre en avant les actualités

Un édito actualisé régulièrement

En un clic dès la page d'accueil, l'**annuaire des fournisseurs** est accessible.



A l'aide du moteur de recherche, il est possible de sélectionner pour un département et une filière donnée (ex : bœuf), le segment précis (ex : viande fraîche prête à découper), les caractéristiques produits (ex : label rouge) et d'accéder à la liste des fournisseurs recensés ainsi qu'à leurs fiches techniques produits.

Lien sur la fiche détaillée du fournisseur

La fiche indique périodes de disponibilité et zone de livraison

Le lien permet de contacter directement ce fournisseur par mail

N.B. Le site indique les périodes de disponibilités sur les fiches fournisseurs ; mais il va également présenter un calendrier de saisonnalité global pour tous les produits agricoles disponibles en Rhône-Alpes à partir de l'automne 2010.

Gérer ses appels d'offres : se connecter puis publier ses offres



3.1.2 - Annuaire des fournisseurs « bio » et en conversion de Rhône-Alpes de CORABIO

Le catalogue des fournisseurs « bio » a été élaboré sous l'impulsion de l'association CORABIO (la coordination Rhône-Alpes de l'agriculture biologique). Ce dernier est un outil papier ou téléchargeable en ligne et mis à jour annuellement, pour faciliter l'introduction de produits biologiques locaux en restauration collective.



Source : www.corabio.org

Outre des rappels sur l'agriculture biologique, sur les calendriers de saison, on y trouve des informations précises sur l'offre rhônalpine ainsi que des éléments relatifs aux modalités de commande :

20

Annuaire des fournisseurs Bio - Région Rhône-Alpes Mis à jour le 02/03/2010

VIANDES ET VOLAILLES

Légende : **P** Désigne les fournisseurs producteurs (agriculteurs)

DEP.	FOURNISSEUR	TYPE	GAMME PRODUITS	ORIGINE MATIERES PREMIERES	VOLUME/MONTANT MINIMUM DE COMMANDE	ZONE DE LIVRAISON	CONDITIONS PARTICULIERES	CONTACT	ADRESSE	TELEPHONE FAX	MAIL
01	A L'ENTRECOTE		Bœuf/veau et éventuellement volailles et agneaux. Sous vide découpé.	Sud Est France		Ain et Rhône				T : 03 85 31 52 85	
01	ELEVEURS BIO DE L'AIN	P	Viande bœuf et veau	Ain	20 Kg	Rayon de 100 Km	Délai de commande : 1 mois	Eric DEROUCHE	01290 SIZYAT	T : 04 74 50 14 28	
07	ERIC PERENO	P	Agneaux ou chevreaux sous vide découpé	Ardèche	Minimum 8 kg			Eric PERENO	Le Suz de l'Eyre 07 310 ST MARTIN DE VALAMAS	T : 06 61 10 28 45	dominique.gelban@orange.fr
07	LES FERMIERS DE L'ARDECHE		Poulets bio entiers ou morceaux (sauté, cuisse), découpés, désossés, vrac ou sous vide, grammages à la demande.	Ardèche ou Lozère	40 kg	Rhône		Eric COMBE	Le Flacher 07340 FELINES	T : 04 75 34 82 55 F : 04 75 34 88 05	bruno.combe@idc.fr
		P	Veaux - 5 à 100 kg	Drôme		de 50 à 100 km	disponibilité d'octobre à mars, délai de commande d'un mois	Claire COMMARMOND	La Bâtie Cremezin 26310 VAL MARAVEL	T : 04 75 21 44 46 F : 04 75 21 44 46	
		P	Agneaux	Drôme		A proximité	disponibilité de janvier à avril, délai de commande d'un mois	Christian et Isabelle DOURSIN	Les Olives 26570 RELHANETTE	TIF : 04 75 28 84 02	
26	EARL Blanc	P	Agneaux en caissettes	Drôme			disponibilité de janvier à avril, délai de commande d'un mois	Ludovic BLANC	Quartier de Fontlongue 26570 RELHANETTE	TIF : 04 75 28 85 75	
26	EARL de la Batie	P	Agneaux - Caisse de 8 à 16 Kg	Drôme			disponibilité de janvier à avril, délai de commande d'un mois	Jean-Louis MANCIPI	La Bâtie 26310 MONTLAUR EN DIOIS	T : 04 75 21 36 23 F : 04 75 21 37 85	marie-armelle.mancip38@orange.fr
26	EARL PANICAUT	P	Agneaux	Drôme		de 20 à 50 km	Délai de commande de 15 jours	Eric et Marie Claire BOUTIER	Ferme de Lagier 26400 FRANCOILLON SUR ROUBION	T : 04 75 76 00 46 F : 04 75 76 00 46	panicaut@libertysurf.fr
26	GAEC LA FERME DE CELAS	P	Agneaux	Drôme		A proximité		Jean-Marc & Marion GIRARD	26770 LE PEGUE	T : 04 75 53 53 06 ou 04 75 53 99 87 F : 04 75 53 99 87	girard.le.celas@wanadoo.fr
26	GAEC La FERME FELINOISE	P	Bœuf bourguignon	Drôme		de 20 à 50 kms	Délai de commande d'un mois	Eric BENOIT	Quartier Côtes Chaudes 26460 FELINES SUR RIMANDOULE	T : 04 75 53 35 99	abe26@worldonline.fr

Contact : Corabio 04 75 61 19 35 contact@corabio.org 26

Producteur en conversion

Gamme produits

Origine des matières premières

Délai commande

Minimum commande



Le panel de fournisseurs est étendu :

Annuaire des fournisseurs Bio - Région Rhône-Alpes Mis à jour le 02/03/2010

PRODUITS LAITIERS

Légende : **P** Désigne les fournisseurs producteurs (agriculteurs)

DEP.	FOURNISSEUR	TYPE	GAMME PRODUITS	ORIGINE MATIERE PREMIERE	VOLUME/MONTANT MINIMUM DE COMMANDE	ZONE DE LIVRAISON	CONDITIONS PARTICULIERES	CONTACT	ADRESSE	TELEPHONE FAX	MAIL
01	Ferme pédagogique "LE BON ST ELOI"	P	Fromages de chèvres	Ain	80 Kg ou 340 €	40 Km autour de Meximieux	Peut également proposer du pain	Pascal BOYER	La Grande Vernaie 01800 ST ELOI	T : 04 74 61 25 60	m.boyer@escaill.fr
07	CLAUDIN	P	Fromage de vache à pâte pressée cuite	Ardèche	10 kg	Rayon de 30 kms	Possibilité de prétrancher le fromage	Pierre-Yves et Estelle CLAUDIN	Fontbonne 07 270 NOZIERES	T. 04 75 07 60 53	pyclaudin@yahoo.fr
07	Ferme de la SERRE de la COMBE	P	Fromage de chèvres picodon, fourme caillies doux	Ardèche	40 fromages	Rayon de 50 Km	Disponible de mars - octobre	Vivianne BRUYERE	Serre de la Combe 07570 DESAIGNES	T : 04 75 07 62 83	
07	FROMAGERIE VAL D'ORMEZE	P	Fromages ou faisselles	Ardèche, Rhône, Isère et Drôme.			Délai de commande de 8 jours avant livraison	Gilles GAMON	La Passa 07270 GILHOC SUR ORMEZE	T : 04 75 06 21 31 F : 04 75 06 26 40	
07	LAITERIE CARRIER	P	Fromages à pâte pressée cuite et fromages frais	Drôme	minimum de commande : 100 kg	Rhône-Alpes		Bénédict CARRIER Guillaume HOPPENOT	Chambes 07600 VALS LES BAINS	T : 04 75 37 40 20 F : 04 75 94 81 79	laiterie-carrier@wanadoo.fr
26	EBERMANN	P	Fromages	Drôme		20 à 50 km	Délai de commande d'une semaine	Karl et Marie-Annick EBERMANN	SOMMECURE 26170 MONTAUBAN SUR L'OUVEZE	F : 04 75 28 62 04 F : 04 75 28 60 80	
26	GAEC La FERME de ROCHE ROUSSE	P	Fromage de vache (bleu, pâte cuite et motte)	Drôme		A proximité	Délai de commande de 10 jours	Daniel VIGNON	26420 SAINT MARTIN EN VERCORS	T : 04 75 45 50 17 F : 04 75 45 50 17	
26	GAEC DE LA GRANGE	P	Fromage Brebis et Vache Faisselles	Drôme		20 à 50 km	Délai de commande de 15 jours	Gislaine BOUCHET	26190 LEONCEL	T : 04 75 41 67 51 F : 04 75 41 82 10	gaecdelagrangefree.fr
26	GAEC REYNAUD	P	Fromages	Drôme		50 à 100 km	Disponibilité de mars à décembre, délai de commande d'une semaine, jour de livraison : mardi	Hervé REYNAUD	La ferme du Villars 26 340 BRETTE	T : 04 75 27 20 90 F : 04 75 27 20 90	
26	GAEC de RIMANDOULE	P	Faisselles et fromages de chèvre - par paquet de 6	Drôme		20 à 50 km	Disponibilité de février à juin, délai de commande d'une semaine	Denis GIRY	26460 TRUINAS	T : 04 75 53 33 10 F : 04 75 53 33 10	rimandoule@aliceadsl.fr
26	Jochen HAUN	P	Fromages	Drôme		A proximité	Disponibilité d'automne au printemps, délai de commande 10 jours	Jochen & Oda HAUN	26150 VACHERIE EN QUINT	T : 04 75 21 23 70 F : 04 75 21 23 70	
26	MONTESINOS	P	Fromage de chèvre	Drôme		A proximité	Délai de commande d'une semaine	Mathilde MONTESINOS	26570 BARRET DE LIOURE	T : 04 75 28 83 84	

Contact : Corabio 04 75 61 19 35 contact@corabio.org 22

Le catalogue 2009 regroupe plus de 200 fournisseurs.

L'annuaire CORABIO permet déjà de repérer pour les fruits par exemple les périodes de disponibilités pour inciter à une réorganisation des menus et à des commandes adaptées.

Saisonnalité des fruits bio en Rhône-alpes

FRUITS	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin
Abricots										
Cerises										
Fraises										
Kiwi										
Pêches										
Poires										
Pommes										
Prunes										
Raisins										

Source : annuaire des fournisseurs bio et en conversion Rhône-Alpes CORABIO 2009

3.1.3 Catalogue de l'association ReColTer et du territoire de Rhône PLURIEL

Le catalogue 2010 est né grâce à une collaboration de 2 années entre les agriculteurs et les gestionnaires de restaurants collectifs (scolaires, de santé, d'entreprises) du territoire couvert par le syndicat mixte Rhône PLURIEL « Projet Local d'Union Rhône Isère Loire ». Il a été réalisé par l'association ReColTer (Restauration Collective Et Terroirs En Rhône Pluriel) et les Chambres d'agricultures de l'Isère, du Rhône et de la Loire. Il recense les produits agricoles locaux disponibles à la vente (fruits, légumes, plantes aromatiques et produits laitiers), en fonction de leur variété, de leur calibre, de leur saisonnalité et de leur mode de conditionnement. **Un prix unique est défini par produit quel que soit le fournisseur engagé dans l'association.** Un interlocuteur unique facilite la mise en relation entre les acheteurs et les producteurs.

Le catalogue indique pour chaque produit répertorié sa disponibilité (par ex. : pour la tomate ronde, du 20 juin au 1^{er} novembre ; pour les fraises : du 1^{er} mai au 30 juin), et reprend sous la forme d'un tableau récapitulatif mois par mois et produit par produit la saisonnalité, orientant ainsi les acheteurs.

<http://www.rhone-pluriel.fr/france/CONTACTS/contact/Contacts.html>



3.1.4 - Un exemple de catalogue hors région Rhône-Alpes : en Bourgogne

Le Conseil régional de Bourgogne a lancé une opération d'achat local dans les lycées « Bien manger dans mon assiette, les terroirs de Bourgogne font école » en mettant en place avec le CCC (Association de la Restauration Collective en Gestion Directe) et l'ARIA (Association Régionale des Industries Alimentaires) de Bourgogne un catalogue de fournisseurs régionaux de produits de qualité.

Le catalogue « Bien manger dans mon assiette », recense l'offre des producteurs, transformateurs et distributeurs de Bourgogne pour les catégories de produits suivantes : viande, volaille, œufs, charcuterie, plats cuisinés, traiteurs, produits de la mer et escargots, produits laitiers, fruits et légumes, boissons, boulangerie, pâtisserie, épicerie, produits du commerce équitable, produits issus de l'agriculture biologique.

Le catalogue propose un calendrier d'achat des viandes (morceaux disponibles et conseillés par mois, plats et mode de cuisson) et prévoit de mettre en avant 3 produits par mois. Il précise aussi pour chaque fournisseur les coordonnées, les produits fournis, la capacité de livraison (nombre minimum/maximum de colis livrables, délais de livraison, zones géographiques desservies), mais également les signes de qualité produits, et des démarches de reconnaissance entreprise (exemple : certification ISO 9001, ISO 14001, HACCP...).

126 fournisseurs sont ainsi référencés en 2009-2010. Leur connaissance par les acheteurs permet de repérer ceux susceptibles de répondre à leurs besoins.

Une particularité à souligner : cette opération régionale s'accompagne d'une démarche d'animation auprès des restaurants scolaires visant à la promotion des produits locaux et de la gastronomie bourguignonne.

Catalogue des fournisseurs agroalimentaires bourguignons à destination de la restauration collective



Le signe distinctif de cette opération régionale



Calendrier 2009 - 2010

SAISONS	DATE	THEME 1	THEME 2	THEME 3
Automne	Octobre	Aubergine	agneau	fromage d'
Automne	Novembre	Légumes anciens	cassis	œuf et
Automne / Hivers	Décembre	pomme de terre, oignon	escargot	boeuf C (sous si qual
Hivers	Janvier	pomme ou radis noir (voir les frs Bourgogne)	miel et pain d'épices	ar
Hivers	Février	moutarde et huile	volailles	légumes poire (sa pomme e
Hivers / Printemps	Mars	poissons d'eau douce	salades vertes	po
Printemps	Avril	poireau	fromage de vache, herbes aromatiques	veau
Printemps	Mai	desserts Bourguignons	fenouil	charcuterie

La mise en avant de produits par saison en fonction des disponibilités permet aussi de créer l'événement

Calendrier d'achat viandes

	Morceaux disponibles et conseillés	Plat	Cuisson
JANVIER	Poitrine / Jambon	Boeuf à brocher	Lente
	Collier / Basse côte	Bourgignon, sauté	Lente
	Andouille	Pat ou feu	Rapide
	Épaule d'agneau	Sauté d'agneau	Lente
FEBVIER	Entrecôte (2ème quatrième)	Entrecôte à griffer	Rapide
	Foie gras (2ème quatrième)	Foie gras à griffer	Rapide
	Foie gras	Rôti ou gratiné, brochettes	Rapide
	Bonne côte	Beafé carottes	Lente
MARS	Osset à la crème	Sauté d'agneau	Lente
	Roquette	Poivré de roquette ou rôti	Rôti
	Tende de bœuf	Roquette	Griller ou rôti
	Tende de porc, Palette	A griffer	Rapide
AVRIL	Foie gras, Entrecôte	A griffer	Rapide
	Nécessaire à la viande	Rôti de veau	Rapide
	Produit de la mer (saumon, thon, maquereau)	Foie gras à griffer	Rapide
	Foie gras	A griffer	Rapide
MARS	Entrecôte	A rôti	Rapide
	Andouille	Lente et Rapide	
	Poitrine	Lente	

Charollais Viandes Transformateur

Adresse : ZA du Champ Bossu - BP 103 - 71600 PARAY-LE-MONIAL
Site internet : /

T. : 03 85 91 11 74
F. : 03 85 91 11 75

Contacts : NELLY Jean Luc - Directeur (méil : charollais-Viandes@wanadoo.fr)
GAILLARD Yvan - Commercial
VALETTE Patrick - Chef d'atelier

Produits : Viande de bœuf, agneau, veau, porc, abats
Bœuf de Charolles (AOC), viande Label Rouge, viande biologique

Capacité de livraison : Minimum : 50 kg
Maximum : /
Délais de livraison : A/C
Zones géographiques desservies : France

N° agrément : F 71 342 04 CE - N° agrément de l'abattoir du Charolais : F 71 342 01 CE - Certification produit : Label Rouge, AOC

Coordonnées des fournisseurs avec leurs produits, les signes de qualité associés et les capacités de livraison



Ainsi, des acteurs variés (institutions, collectivités, chambres consulaires, groupements de producteurs, associations...) proposent des outils de formats variés sur des territoires différents (catalogue en ligne ou en version papier), recensant l'offre existante pour permettre aux acheteurs une meilleure connaissance des fournisseurs potentiels, visant à faciliter l'achat de produits locaux de qualité.

3.2 - Par des plates-formes de rencontre virtuelle et/ou physique

La démarche d'approvisionnement local par les restaurants nécessite souvent qu'un intermédiaire physique ou virtuel facilite la rencontre entre l'offre et la demande.

Cette mise en relation se justifie d'autant que les deux mondes se connaissent peu et que chacun doit bien prendre en compte les contraintes de l'autre, pour sécuriser les premières commandes et les pérenniser.

De plus, la plate-forme joue un rôle essentiel de rassemblement de l'offre qui peut être présentée et vendue à un restaurant. La démarche d'approvisionnement local du restaurant en est donc simplifiée.

3.2.1 - Plate-forme virtuelle Manger Bio Isère

Sous l'impulsion de l'action « Manger bio et autrement en Isère », initiative portée par le Conseil général de l'Isère, des producteurs se sont mobilisés et ont fondé une association Manger Bio Isère. En 2006 s'est créée une plate-forme virtuelle permettant de mettre en adéquation l'offre locale et la demande. La plate-forme regroupe 7 producteurs en 2006, 27 en 2007 et 45 en 2008.

23

Son organisation pratique peut se résumer ainsi :

- les producteurs et transformateurs intéressés ont constitué un catalogue de produits biologiques le plus large possible ;
- un salarié embauché par l'association gère la plate-forme Manger Bio Isère, assure le rôle de promotion et de conseil, de mise en relation de l'offre et de la demande, et de suivi de l'approvisionnement ;
- la plate-forme Manger Bio Isère centralise cette offre virtuelle (produits, caractéristiques, disponibilité...);
- les établissements sont identifiés et démarchés : l'offre leur est diffusée ;
- la demande est identifiée par la plate-forme qui apporte des conseils sur les produits proposés et élabore des devis ;
- les établissements passent leur commande généralement de gré à gré ;
- la plate-forme réceptionne les commandes puis organise la logistique et l'approvisionnement au plus proche du point de livraison local. Les prix sont harmonisés quels que soient les producteurs, les fournisseurs les plus proches du lieu de livraison sont alors sollicités ;
- les fournisseurs assurent la livraison et la facturation.

Un bilan : 445 000 repas incluant des produits issus de l'agriculture biologique locale ont été servis en restauration collective en 2009 dont 235 000 dans les collèges. La plate-forme a joué tout son rôle de mise en relation.

Compte-tenu de la demande croissante en produits biologiques, le Conseil général de l'Isère qui pilote l'opération « Manger Bio et autrement en Isère » souhaite aider le développement de cette plate-forme.



3.2.2 - Plate-forme Rhône-Pluriel

Le syndicat mixte Rhône-Pluriel est porteur d'un projet de mise en place d'un outil logistique pour approvisionner les restaurants collectifs du territoire en produits agricoles locaux. L'association ReColTer est ainsi née le 3 mars 2010 pour assurer la gestion de la plate-forme collective. Une vingtaine de producteurs est à ce jour engagée. Les premières commandes en fruits, légumes, plantes aromatiques et produits laitiers sont en cours. Un salarié de l'association assure la promotion de l'offre avec deux bénévoles, réalise la prise de commandes, l'organisation logistique de l'approvisionnement et facture directement aux acheteurs qui n'ont du coup qu'un seul interlocuteur.

Les plates-formes Manger Bio Isère et Rhône-Pluriel ont mis en place des prix uniques par produit, ce qui facilite la décision d'achat pour l'acheteur.

Dans le cas de ReColTer, les prix ont été définis en concertation entre les producteurs et les collectivités/acheteurs sur la base d'une enquête réalisée auprès de 10 établissements (prix des matières premières achetées), du souhait de prix rémunérateurs pour le producteur, d'une marge pour la gestion de la plate-forme et du niveau d'acceptation du prix par l'acheteur.

3.3 - Par des rencontres entre acheteurs et fournisseurs

D'autres initiatives, portées par les pouvoirs publics, des acheteurs ou des filières professionnelles visent à rapprocher l'offre et la demande par l'organisation de rencontres entre des fournisseurs locaux, des équipes de restauration et des acheteurs ; citons par exemple :

3.3.1 - Show-room organisé par la DRAAF Rhône-Alpes

La Direction régionale de l'alimentation, de l'agriculture et de la forêt de Rhône-Alpes a mis en place en 2007 au lycée AGROTEC de Vienne un show-room « Offre en produits locaux » à destination des acheteurs potentiels, occasion d'échanges pour une connaissance mutuelle (attentes et contraintes respectives) et pour nouer les premiers contacts, découvrir les produits sous l'angle technique et gustatif en vue d'une introduction progressive de produits. Depuis la tenue de ce show-room, de nouveaux contrats ont été conclus entre des sociétés de restauration ou des restaurants autonomes et des fournisseurs locaux (triperie, fruits et légumes, jus de fruits/compotes, produits laitiers, ravioles/pâtes fraîches et viande bovine) et de nouveaux référencement ont été négociés.

3.3.2 - Formations et rencontres organisées par le CCC

Le CCC (Association de la Restauration Collective en Gestion Directe) organise régulièrement en région des rencontres entre les filières régionales, les entreprises, les fournisseurs (ex : Davigel, grossistes en viande, marché de gros à Corbas pour les fruits et légumes...), et les acheteurs (dont des groupements d'achats).

Lors des assises nationales de la restauration collective en gestion directe, le CCC et les interprofessions de l'alimentaire se sont retrouvés autour d'une volonté commune : améliorer la compréhension entre acheteurs et fournisseurs. C'est ainsi qu'a été élaboré le guide pratique de l'achat et de la fourniture de denrées alimentaires¹ et les cahiers des charges produits :

- Les recommandations pour l'achat des fruits et légumes frais INTERFEL CCC²
- Le Cahier des charges viandes INTERBEV CCC³

1. <http://www.la-cuisine-collective.fr/librairie/produit.asp?intProdID=15>

2. <http://www.ccc-france.fr/index.php?page=122>

3. <http://www.ccc-france.fr/index.php?page=101>

Exemples de rencontres régionales :

	Intervenants	Thèmes abordés
Paris 21 septembre 2009	Le CCC, la commission RHD d'INTERFEL, l'Association Interprofessionnelle des Fruits et Légumes Frais	De la recommandation sur le mode de passation des marchés publics et du cahier des clauses types INTERFEL-CCC pour l'achat public de fruits et légumes frais De l'évolution de la réglementation depuis le 1 ^{er} juillet 2009 Du projet « Un fruit pour la récré », déclinaison française du programme européen « School Fruit Scheme »
Lorraine Alsace le 7 octobre 2009	ALIBEV INTERBEV CCC	Journée sur la viande en restauration collective Une nouvelle procédure d'achat de la viande en restauration collective a été mise en place dans le respect des spécifications techniques rédigées par le GEMRCN. Nouvelle procédure d'achat formalisée dans un modèle de Cahier des Clauses Particulières spécifiques. Présentation de LOGAVIA, un logiciel pour rédiger et gérer son appel d'offre en viande.

3.3.3 - Formation BEVIRALP

BEVIRALP (Association régionale interprofessionnelle du bétail et des viandes) propose des visites d'abattoirs, des rencontres et des échanges entre producteurs et acheteurs de la filière viande.

Approvisionner la restauration collective en viande bovine locale : comment faire ?

Ce sont plus de 30 cuisiniers et acheteurs de la restauration collective qui ont participé à la formation organisée par BEVIRALP et la chambre régionale d'agriculture pour développer l'approvisionnement local en viande bovine.

La journée a débuté par la visite du site de découpe de l'entreprise Deveille basée à Feurs. Les participants ont pu assister à la découpe de carcasses et se rendre compte du rendement entre la réception d'une carcasse entière et les pièces de viande issues de cette carcasse. Par ailleurs, le système de traçabilité a été détaillé.

Puis, Jean-Luc Bouton de BEVIRALP et Christophe Denoyelle de l'institut de l'élevage ont présenté les critères de qualité à prendre en compte lors de la commande de viande et l'impact de ces choix sur la formation du prix. Après une séance de dégustation permettant d'illustrer les impacts de la préparation des morceaux, les présentations de la démarche agriculture Rhône-Alpes et du travail spécifique sur le développement de l'approvisionnement de la restauration collective en produits locaux ont été réalisées par Sylvie Marion de BEVIRALP et Laurent Joyet de la chambre régionale d'agriculture.



<http://rhone-alpes.synagri.com/synagri/synagri.nsf/TECHDOCPARCLEF/00009535?OpenDocument&P1=00009535&P2=&P3=&P4=ACT&SOURCE=1>



3.4 - Grâce à des organisations professionnelles ou interprofessionnelles

Contacteur une Chambre départementale d'agriculture, une association de promotion de l'agriculture biologique... permet très souvent aux restaurants d'exposer leur motivation et ensuite d'être accompagnés sur leur territoire pour une mise en place effective d'un approvisionnement, grâce à une mise en relation avec des entreprises de la région.

Exemple : le Conseil régional de Rhône-Alpes vient d'initier une expérimentation d'approvisionnement en produits locaux dans des restaurants de lycées dans les 8 départements de la région : il se fait accompagner par le réseau des chambres d'agriculture et souhaite disposer d'expériences pilotes sur les différents territoires pour les étendre ensuite à d'autres lycées.

Ainsi l'offre locale est riche, et les possibilités d'être informés et accompagnés sont efficaces.

Toutefois, même les restaurants les plus motivés par un changement d'approvisionnement au profit de produits locaux peuvent buter sur différentes contraintes de coût, d'organisation, ou le manque d'enthousiasme de certains acteurs...

Le point II « Adapter l'organisation de la restauration » s'attache à répondre aux principales difficultés soulevées par la restauration collective dans une démarche d'approvisionnement local.







II - Adapter l'organisation de la restauration





Il serait illusoire de croire que s'approvisionner en produits locaux, dans une logique de qualité, peut se faire sans modifier l'organisation et le fonctionnement du restaurant.

En effet, et bien au-delà du seul renchérissement éventuel du coût des matières premières, la démarche d'approvisionnement local en restauration collective bouscule les schémas d'organisation habituels, depuis la rédaction des marchés publics jusqu'à la préparation et au service des repas, tout en modifiant également la conception des menus, les livraisons et le stockage...

Les restaurateurs engagés dans cette démarche d'approvisionnement local pointent des points critiques, comme le coût matière plus élevé, mais témoignent des espaces de liberté à l'intérieur desquels chacun peut agir afin de rendre toute la démarche cohérente et économiquement tenable ; nous présentons ici la synthèse de leurs témoignages.





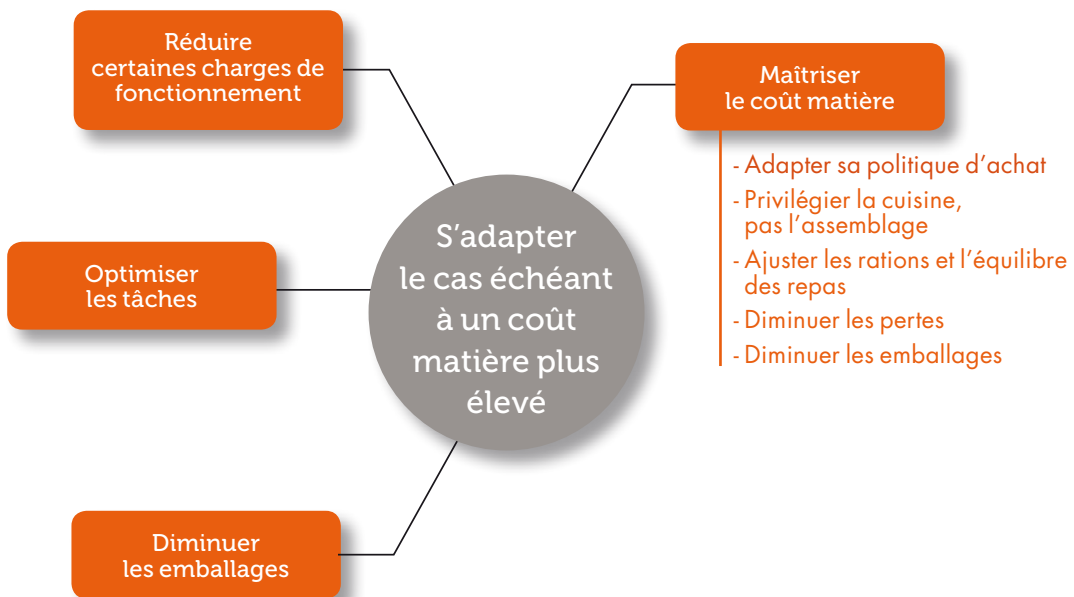
1 S'adapter le cas échéant à un coût matière plus élevé

Le surcoût matière est généralement perçu par les responsables de restauration collective comme un frein important à un approvisionnement local de qualité.

Effectivement, s'approvisionner localement en produits de qualité peut engendrer un coût matière plus important. Cela s'explique par la nécessité pour les fournisseurs de respecter des cahiers des charges plus contraignants (par exemple sur les aspects environnementaux et qualitatifs) pour des rendements produits parfois moindres, avec des circuits de distribution locaux traitant des volumes plus faibles et moins rationalisés.

Inversement, seuls des grossistes et distributeurs spécialisés, travaillant de gros volumes, pourront proposer des produits à un prix très faible imposé par un cahier des charges très contraignant par un restaurateur, et des entreprises locales ne pourront pas y répondre.

31

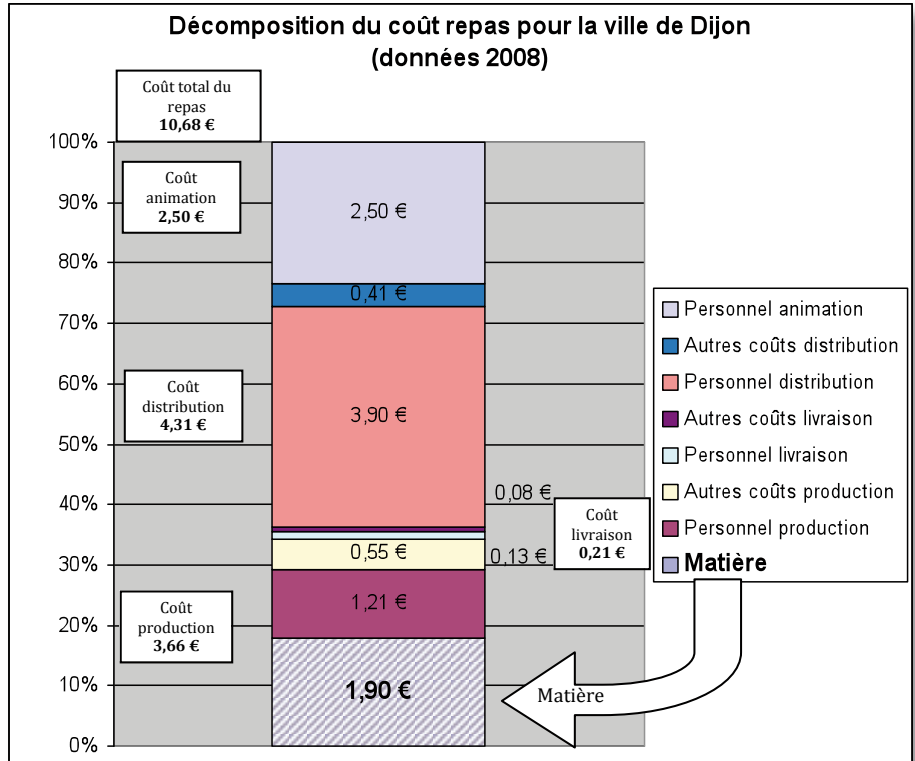




1.1 - Resituer la part du coût matière

1.1.1 - Place du coût matière dans le coût global d'un repas – exemple de la ville de Dijon

Dans le cas de la ville de Dijon, une analyse fine des coûts amène à constater que le coût matière ne représente que 17,79 % du coût total moyen du repas servi (données 2008). Une augmentation du coût matière n'augmenterait que peu le coût global du repas.



Ainsi, des marges de manœuvre existent sur les autres postes de charges afin de permettre un coût matière compatible avec l'introduction de produits de qualité.

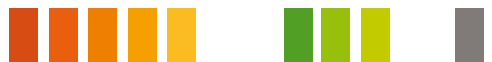
Jouer à la baisse sur les prix d'achat des produits n'est pas la variable d'ajustement la plus pertinente à la fois par rapport à la place du coût matière dans le coût global d'un repas mais aussi compte-tenu :

- des marges possibles sur les autres postes de fonctionnement ;
- des gains de satisfaction liés à l'utilisation de produits de meilleure qualité par les cuisiniers comme le plaisir de déguster de bons repas par les convives.

1.1.2 - Un exemple d'estimation de surcoût lié à un approvisionnement local

Depuis octobre 2004, l'association les Défis Ruraux organise la distribution de repas composés de produits issus de l'agriculture durable locale dans 90 restaurants scolaires des collèges de Seine-Maritime et des lycées de Haute Normandie volontaires, soit 610 000 repas servis tous les 15 jours entre octobre 2004 et mai 2009. Le surcoût des repas est compris entre 0 et 0,80 € pour une moyenne de 0,50 €¹.

1. [source: IAAT Poitou Charentes 2009 – Réseau Rural Régional Poitou-Charentes - Atelier 1.1 Approvisionner la restauration collective hors domicile en produits locaux du Réseau Rural Régional, le 15 mai 2009 au lycée agricole de Montmorillon].



1.1.3 - Un exemple d'estimation de surcoût lié à un approvisionnement en produits issus de l'agriculture biologique

Le coût d'un repas pour l'établissement se décompose ainsi :

- Coût des matières premières + Coût de la livraison = 50 %
- Coût de gestion + Coût du personnel + Coûts structurels du restaurant = 50 %

Ainsi l'impact du coût des denrées dans le coût total du repas est à relativiser : pour un coût matière de l'ordre de 30 à 50 % du prix total et un surcoût en « bio » de 10 %, l'augmentation du prix total d'un repas est évalué de 3,5 % à 5 %².

2. Source : Les collectivités territoriales, actrices du développement de l'agriculture biologique – Colloque CORABIO du 22 septembre 2009 à Bourg de Péage (26)

Exemple

En Ariège, un suivi du coût matière d'un repas a été fait sur plusieurs années dans la cuisine centrale du Séronais qui a préparé 34 000 repas en 2008 dont 17 000 repas « bio » à destination des scolaires et du portage de repas à domicile. En juin 2009, le constat est fait d'un surcoût moyen de l'ordre de 18 centimes pour un repas « bio » par rapport à un repas conventionnel.

Coût matière	2004	2005	2006	2007	2008	Évolution 2004-2008
Repas conventionnel	1,40	1,35	1,49	1,57	1,60	+14,29 %
Repas bio	1,75	1,71	1,78	1,74	1,78	+1,71 %
Moyenne repas conventionnel et bio	1,52	1,53	1,63	1,65	1,69	+11,18 %

Source : cuisine centrale du Séronais, 2009

Il est bien sûr impossible d'établir une moyenne de surcoût lié à un approvisionnement différencié, en particulier en produits de qualité locaux. Les situations des restaurants sont beaucoup trop hétérogènes pour établir des comparaisons brutes : nombre de repas, achats autonomes ou délégation de service public, distribution dans des satellites ou non, achats ponctuels ou approvisionnement régulier, etc. Toutefois, la relativité du poids du coût des matières premières par rapport aux autres coûts en jeu ouvre la voie à des possibilités de recherche d'économies sur d'autres postes de charge.

1.1.4 - Coût matière ou coût de revient à l'assiette :

Un autre élément d'analyse intervient pour relativiser encore le surcoût matière : en effet, dans de nombreux cas, il est dit par les cuisiniers que le rendement matière de produits locaux qu'ils utilisent est meilleur : plus d'assiettes préparées avec une seule salade, plus de matière sèche dans les tomates, un rendement meilleur pour de la viande... Cela correspond à des produits très frais (fruits et légumes), de qualité (rendement de la viande) et cela renforce la motivation des équipes à travailler des produits bruts de qualité.

Ainsi ce meilleur rendement matière compense partiellement ou totalement le surcoût matière et relativise encore le débat que l'on peut avoir sur ce seul élément.

Certains gestionnaires préfèrent raisonner au « coût de revient à l'assiette ».



Le guide tient ici à faire ressortir la relativité du coût matière dans le coût total d'un repas, ce qui permet d'envisager sérieusement la possibilité de consacrer un budget un peu plus important à l'achat de produits locaux de qualité, surtout dans une organisation repensée justement pour gagner en productivité sur certains postes coûteux et limiter les coûts sur d'autres. Quelques exemples de réorganisation vont être présentés ci-après pour illustrer des possibilités de marges de manœuvre.

Au point IV de cette partie 1 (page 69), il sera également abordé d'autres possibilités de limiter le coût matière par des approvisionnements réguliers, et un travail des restaurants en concertation étroite avec des fournisseurs locaux.

1.2 - S'adapter en maîtrisant le coût matière

1.2.1 - En adaptant sa politique d'achat

L'achat de matières premières peut donner lieu à une négociation des prix pour des achats d'opportunité, à une limitation des intermédiaires, au choix de produits de saison, éléments favorables à une baisse des coûts.

Collège Le Bassenon à Condrieu (69)

Le collège s'est donné comme objectif dans le cadre de son projet « Ecoresponsable » :

- d'acheter systématiquement au meilleur prix d'éventuelles surproductions locales (salade verte bio, pommes issues de l'agriculture raisonnée...), de gré à gré ;
- d'acheter des produits locaux livrés directement en vrac, dans des emballages gratuits retournés aux producteurs (fromages blancs, fruits et légumes).

Pour aller plus loin : nous insisterons plus particulièrement sur le lissage du coût matière par des achats réguliers page 69, qui nous semble un facteur essentiel sur lequel jouer dans la politique d'achat pour baisser ce coût matière.

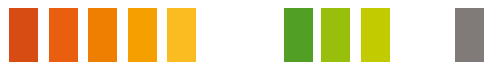
34

N.B. les contre-arguments avancés en termes sanitaires ou d'hygiène sont peu recevables dans ce contexte : utiliser des œufs coquille ou des légumes bruts ne nuit pas à la qualité sanitaire et au respect des normes d'hygiène.

1.2.2 - En privilégiant la cuisine et non l'assemblage

S'approvisionner localement suppose de travailler avec les produits disponibles, produits bruts le plus souvent mis en avant mais aussi produits industriels (légumes de quatrième gamme par exemple, ou charcuterie...) : actuellement, la plupart de ces productions disponibles localement n'ont pas été « formatées » pour répondre à des besoins spécifiques de la restauration collective, et en particulier pour les besoins en PAI (produits agroalimentaires intermédiaires).

Un gestionnaire peut être incité à commander des poulets entiers et non des découpes pour permettre à des entreprises locales de répondre : l'équilibre matière est ainsi possible pour l'entreprise et le coût matière est significativement diminué pour le restaurant. Toutefois, le travail en cuisine est à la fois différent mais aussi plus important et chaque restaurant devra s'adapter si possible (le lien avec des besoins en personnel sera abordé page 66).



D'ores et déjà dans ce paragraphe consacré à la maîtrise des coûts matières, il faut souligner que l'achat de produits bruts est non seulement favorable à des productions locales mais également déterminant sur la baisse des coûts matières, au profit aussi d'une meilleure qualité des produits de base utilisés.

Pour aller plus loin : le point IV (page 72) de cette première partie fera le point sur la collaboration en amont entre fournisseurs et restaurateurs permettant une évolution des gammes disponibles et une co-construction des filières en fonction des contraintes réciproques.

1.2.3 - En ajustant les rations et l'équilibre des repas

Pour maîtriser le coût matière, il est également possible d'agir sur l'ajustement des quantités, rations et grammages, l'équilibre des repas et des menus, l'introduction de produits de saison, un mode de préparation économes en « ingrédients » ou en additifs... mais également sur le service à l'assiette des convives.

Les agents de service ont avantage à ne pas préparer les assiettes à l'avance mais au fur et à mesure et à adapter les rations à la demande des convives.

En ce qui concerne les quantités en particulier, il n'est pas rare de constater en restauration collective que les grammages servis excèdent les recommandations préconisées par le GEMRCN.

Un autre exemple fréquemment présenté également pour diminuer l'impact du coût matière, en particulier lors d'un approvisionnement en produits issus de l'agriculture biologique, est de trouver un bon équilibre entre protéines végétales et animales. La diminution de la part de viande dans les menus peut être compensée par l'apport de légumineuses. Associées dans l'assiette à des céréales complètes, elles contribueront à un repas équilibré et moins onéreux.

Pour aller plus loin : les possibilités d'organisation de la restauration quant à l'élaboration des plans alimentaires et l'approvisionnement en produits de saison sont traités page 40.

1.2.4 - En diminuant le choix de périphériques et de plats offert aux convives

Maîtriser le coût matière peut nécessiter de diminuer le choix de périphériques ou de plats proposés aux convives dans un self.

En effet, la multiplicité des choix renchérit le coût matière unitaire de chaque composante proposée, à cause des plus faibles quantités négociées, et aussi augmente le cas échéant le temps de travail nécessaire pour la préparation et la présentation de plus de plats et de périphériques.

Cette pratique devra certainement être expliquée aux convives, habitués à choisir parmi de nombreux produits, qu'ils soient de saison ou non...

Mais outre les économies qu'elle peut permettre en coûts comme en temps, elle peut aussi permettre à certains fournisseurs locaux de trouver un intérêt à livrer un restaurant, car les quantités demandées seront alors significatives pour une livraison donnée.



1.2.5 - En diminuant les pertes : exemples de la ville d'Annecy (Haute-Savoie) et du lycée des Sardières (Ain)

L'objectif est de quantifier les pertes pour identifier les ingrédients, préparations, présentations qui ne conviennent pas et mettre en place une remédiation (changement de recettes, sensibilisation des convives...). Deux exemples concrets sont présentés ci-après :

Annecy

La Ville d'Annecy, afin de garantir des coûts de production stables depuis 3 ans, s'est engagée dans une lutte contre le gaspillage. La pesée des produits mis à la poubelle est rendue systématique ainsi que le calcul du pourcentage de refus par plat.

D'une perte moyenne de 40 à 50 %, les résultats sont en cours d'amélioration avec une baisse des pertes (objectif : ramener leur taux à 15-20 %).

Bourg-en-Bresse

Le Lycée des Sardières à Bourg-en-Bresse a quantifié le pain jeté par les convives à la fin des repas. Les résultats ont été communiqués, puis une sensibilisation a été mise en place. Le pain a été disposé en fin de self, le nombre de tranches par personne a été réduit, les convives sont invités à venir se resservir si besoin. De 42 kg de pain par semaine (2007/2008), le lycée est passé à 24 kg par semaine en 2008/2009.

En 2009/2010, avec l'introduction de pain « bio », la quantité jetée est de l'ordre de 12 kg par semaine soit une diminution significative de la perte (70 % en 2 ans) et aussi un gain financier sur le poste « pain ».

1.2.6 - En diminuant les emballages : exemple du collège de Condrieu (Rhône)

Le choix peut et doit au maximum se porter sur des produits peu emballés... voire livrés dans des emballages récupérables.

Le collège Le Bassenon à Condrieu (69) a décidé de supprimer les fromages en portion pour privilégier des fromages entiers à découper (coût moindre).

Le groupement d'achat des collèges et lycées de la Drôme a privilégié les achats de poulets « bio » entiers et non de découpes.



1.3 - S'adapter par des gains de temps

1.3.1 - Grâce à l'utilisation de logiciels administratifs

Les logiciels de gestion de la restauration collective permettent d'optimiser et de rationaliser les différentes tâches de cette fonction.

Ils permettent des gains de temps appréciés par les acheteurs pour leur gestion administrative, et redonnent ainsi des marges de manœuvre pour l'introduction de produits locaux et de qualité.

Le recours à des logiciels d'aide à la conception des menus, à la gestion des stocks, peut permettre de gérer automatiquement les aspects tels que : quantités de repas à servir, programmation récurrente des menus, commandes aux fournisseurs, traçabilité par lots, respect du budget alimentation, suivi diététique et apports nutritionnels...

Divers outils existent, par exemple :

- logiciels proposés par des sociétés telles que RESO (<http://www.pilotage-restauration.com/accueil.htm>) ;
- le site interactif d'aide à la création de menus conformes aux recommandations nutritionnelles pour les adhérents de l'ANDRM (voir <http://www.andrm.fr/medias/File/ANDRM/COMMUNICATION/DOSSIER-DE-PRESSE/dossier-de-presse-andrm-2009.pdf>) ;
- le site <http://formateur69.free.fr/spip/spip.php?article3> en présente les résultats attendus (élaborer les menus, gérer les commandes, gérer les stocks, organiser la production, la distribution et l'information des consommateurs).

1.3.2 - Grâce à une optimisation des tâches

Le recours à des produits locaux, notamment s'ils sont non transformés ou parce qu'ils nécessitent un temps de préparation plus long, n'est possible qu'en adaptant l'organisation ou en travaillant autrement.

Lycée des Sardières à Bourg-en-Bresse

Au lycée des Sardières à Bourg, la mise en place d'un buffet permanent pour les crudités, qui élargit le choix pour les convives ce qui est perçu positivement, limite aussi le temps de préparation pour les agents (pas de nécessité de préparer des ravieres individuels pour les entrées), qui peuvent ainsi se consacrer à d'autres tâches pouvant prendre plus de temps (cuisine de produits bruts, d'aliments complets, de poulets entiers... demandant une préparation plus grande, une cuisson plus lente...).



1.3.3 - Grâce à l'achat de produits transformés

De nombreuses communes en gestion directe mais aussi des sociétés de restauration ne disposent pas d'une légumerie et recourent à un achat de légumes de quatrième gamme.

Pour d'autres, l'achat de légumes épluchés, éboulés... à une légumerie spécialisée peut permettre un gain de temps, sans perte de qualité comme dans le cas du service restauration scolaire de la ville de Dijon qui a sélectionné une PME sur la base de son savoir-faire en la matière.



L'achat de produits transformés permet d'optimiser le temps de travail mais renchérit le coût matière !

Les producteurs locaux, malgré une offre qui peut être suffisante en quantité (au vu de recueil des besoins potentiels de la restauration collective), ne sont parfois pas en mesure de fournir directement des produits transformés (légumes, viande...) car non équipés.

Certains acteurs engagent dans ce contexte une réflexion pour mettre en place des outils de transformation collectifs sur leur territoire. Cette réflexion se fait en collaboration avec la restauration collective.

Pour aller plus loin : cette thématique de la co-construction des filières d'amont grâce à des échanges réguliers entre la restauration et les fournisseurs potentiels est plus détaillée page 72.

1.3.4 - Grâce à l'adhésion à un groupement d'achat

Dans un souci d'économie et de simplification des procédures se mettent en place des groupements d'achat. Citons par exemple celui coordonné par le lycée Jean Puy à Roanne (qui rassemble 69 collèges et lycées de la Loire) ou celui des hôpitaux de Chambéry, Firminy, Roanne, Saint-Chamond.

Le gain de temps sera un argument pour le gestionnaire tout autant que les économies potentielles sur le coût matière.

Le groupement d'achat n'est pas systématiquement défavorable à des achats de proximité et de qualité. Ce point est développé dans la partie 2 (page 113), où il sera souligné la nécessité d'une politique volontariste du groupement de commandes en faveur d'achats locaux pour contrebalancer l'effet prix bas souvent attendu de ces groupements. Cela passera en particulier par une pratique d'allotissement fin et des critères d'attribution de l'offre pondérés en faveur de la qualité.

1.4 - S'adapter par une diminution des charges de fonctionnement

Sans être exhaustif, quelques pistes d'économies sont possibles sur des postes importants de charges, notamment sur les produits et fluides.

1.4.1 - Économiser sur le poste nettoyage

L'eau utilisée pour le nettoyage des locaux et des matériels, ainsi que les produits représentent une charge pour les restaurants collectifs susceptible d'être diminuée par de nouvelles pratiques, une nouvelle organisation ou le recours à des équipements performants.

Le lycée Jean Puy à Roanne s'est fait accompagner par un prestataire pour revoir son plan de nettoyage (Dossier Accompagnement Qualité). Des priorités ont ainsi été attribuées à la formation, à l'introduction de produits écolabellisés, à des pratiques de nettoyages plus efficaces et moins contraignantes pour le personnel.

Le lycée des Sardières à Bourg en Bresse a réorganisé son service de restauration en supprimant la plonge du soir (repas servis aux internes), la plonge étant faite avec le service du matin (petit-déjeuner des internes) d'où gain sur les consommations d'eau et de produits de nettoyage mais aussi gain managérial grâce à l'aspect social : les agents finissant plus tôt en soirée.



La Région Rhône-Alpes qui équipe les cuisines des lycées, a prévu des investissements en lave-légumes, l'équipement des plonges avec des lave-batteries (technologie « à bille » consistant en un lavage mécanique et abrasif par projection de granules plastiques via des jets d'eau sous pression)... pour une meilleure efficacité et des consommations d'eau moindres.

1.4.2 - Économiser sur les dépenses d'énergie :

Des pistes de progrès visent à l'installation de matériels plus économes en énergie (fours mixtes, cellules de refroidissement), à l'organisation de la production (plan de chauffe), à la formation à des modes de cuisson en juste température...

investissement de la Société Vercors Restauration dans un nouveau piano.

Un nouveau piano, vecteur d'économie d'énergie

Pas de doute l'arrivée en septembre 2006 de son nouveau piano est un véritable acte de développement durable pour Vercors Restauration. Réduction par moitié des temps de cuisson, utilisation de nuit, cuisson simultanée de plusieurs aliments dans un appareil sans

Réduction du coût de l'eau

Réduction du temps de cuisson

transmission de goût... Ce piano monobloc tout électrique permet de réduire la consommation d'eau et d'énergie de Vercors Restauration. Mais la S.E.M.L. a choisi d'aller plus loin en engageant un partenariat avec Gaz Electricité de Grenoble. Objectif : que GEG lui fournisse une électricité 100 % renouvelable (environ 500 000 kWh), une mise en sécurité 24 h/24, 7 j/7, des conseils sur la maîtrise d'énergie permettant de réduire les consommations de + de 10 % et une formation du personnel pour un meilleur usage des énergies.

Réduction du coût énergétique

Source : Vercors Restauration

2 Initier l'approvisionnement local à une échelle de test

Modifier ses pratiques d'approvisionnement et l'organisation de ses cuisines n'est pas simple et un gage de réussite sera d'accepter que la démarche soit mise en place progressivement, en prenant le temps...

Ainsi une condition de réussite pourra être pour une collectivité de mettre en place ces changements à une échelle de test : par exemple, dans un centre de loisirs pour une commune.

N.B. Il n'est pas préconisé, au vu des nombreux retours d'expériences, de tester un nouvel approvisionnement local au cours d'une journée, ou d'une semaine thématique ; certes ce moyen est souvent utilisé, en particulier parce que le code des marchés publics donne toute latitude d'achat pour des marchés événementiels ; toutefois, comme souligné plusieurs fois dans ce guide, il ressort que les achats ponctuels sont généralement plus coûteux, nécessitent beaucoup d'énergie de part et d'autre et enfin ne participent aucunement à la mise en place de filières structurées en amont pour répondre à de nouveaux marchés en restauration hors foyer. Voilà pourquoi il est de plus en plus conseillé d'introduire régulièrement un produit donné plutôt qu'un repas « local » de temps en temps.



3 Travailler son plan alimentaire et ses menus

De manière complémentaire à l'identification de l'offre et au repérage de sa disponibilité saisonnière, il est indispensable que les acheteurs formalisent leurs besoins annuels : produits demandés, caractéristiques, quantités et périodes d'introduction, programmation des achats, pour les faire connaître aux fournisseurs locaux.

Le travail d'élaboration adéquat du plan alimentaire évitera que les entreprises locales ne puissent y répondre, parce que les exigences sont décalées en termes de production, ou de saison...

Outre son intérêt pour garantir un équilibre nutritionnel, le plan alimentaire est un outil utile pour quantifier globalement ses besoins, anticiper ses achats, raisonner l'introduction des produits selon leur disponibilité saisonnière, programmer ses menus à l'avance et élaborer des calendriers de besoins/achats. Cela est bénéfique :

- pour la planification des productions (en maraîchage, la campagne se prépare 6 mois à un an à l'avance idéalement – réservation des surfaces, des semences et production –, les productions de volailles se préparent 3 mois à 6 mois à l'avance) et pour l'organisation des filières d'approvisionnement (en limitant les impacts liés au transport) ;
- pour inciter des producteurs à se positionner sur des productions en déficit de volume pour répondre aux besoins ;
- en cas de problème d'approvisionnement, le plan alimentaire permet une visualisation rapide pour échanger un produit contre un autre similaire, sans pour autant déséquilibrer l'équilibre nutritionnel du menu d'origine.

Deux stratégies sont souhaitables pour l'élaboration d'un plan alimentaire favorable à un approvisionnement de proximité et de qualité :

- définir finement ses besoins un an à l'avance en fonction des calendriers de production ; cette stratégie s'avère indispensable dans l'approche projet ;
- définir dans son plan les besoins par type d'aliments, par exemple en indiquant « fruit » au lieu de « abricot », afin d'ajuster les commandes au moment venu selon les disponibilités des produits et leurs coûts.

40

N.B. Il convient d'associer étroitement, voire de former, les nutritionnistes à cette double vocation du plan alimentaire et des menus, qui, au-delà de l'équilibre nutritionnel, doivent également permettre de privilégier un approvisionnement de proximité et de qualité.

EPLÉ Drôme

Le groupement d'achat de produits alimentaires des EPLÉ de la Drôme a procédé à un recueil des besoins qualitatifs et quantitatifs en produits auprès des adhérents du groupement, et a demandé aux soumissionnaires de déterminer les disponibilités des produits proposés en fonction de la saison, en vue de mettre en œuvre un marché à bon de commande adapté à la saisonnalité des produits et au potentiel de livraison local. (Exemple présenté dans la partie 2II, page 120).

Groupement d'achat dans l'Éducation nationale

Le groupement, via une société, mutualise les achats mais aussi la demande exprimée auprès des producteurs ; environ 400 fournisseurs (essentiellement en France) sont référencés par le groupement qui leur fournit les plans alimentaires au moins deux mois à l'avance ; ces plans sont ouverts pour permettre des ajustements au mieux de l'offre : par exemple, il sera noté « féculents - légumes verts » ou « rôti ou grillé » et non « pommes de terre - haricots verts ». Le cuisinier ajustera le menu après approvisionnement. Le groupement fournit à la société les 7 plans alimentaires de ses sept restaurants au moins 8 semaines à l'avance. (Exemple présenté dans la partie 2II, page 114)

N.B. Cet exemple est intéressant ici pour montrer l'adaptation de la commande finale aux disponibilités, ce qui peut se faire à l'échelle d'un territoire, même si en l'occurrence, cette pratique est faite ici à l'échelle de la France.



Pour aller plus loin : voir partie 2II, le paragraphe 1.2.2, pages 118 et suivantes, qui montre :

- comment gérer l'allotissement pour que des entreprises locales puissent répondre ;
- comment élaborer conjointement plan alimentaire et menus pour favoriser les produits saisonniers.

Pour aller plus loin : des outils existent pour aider à l'élaboration qualitative et quantitative des plans alimentaires :

- Le GEMRCN (Groupe d'étude des marchés de restauration collective et de nutrition) a édité des spécifications techniques pour la plupart des groupes de produits (lait et produits laitiers, fruits et légumes...). Les acheteurs peuvent se référer à ces documents très complets pour déterminer précisément quels produits, sous quel conditionnement, avec quel mode de conservation... sont disponibles pour répondre à leurs besoins. Ces documents permettent de distinguer par comparaison certaines spécificités de l'offre locale, s'il y en a ;
- Certains organismes interprofessionnels ont également travaillé sur les critères d'achat des produits par la restauration collective : il en est présenté pour les filières fruits et légumes, viandes et poissons d'eau douce, en partie 2II, pages 137 et suivantes.

4 Tenir compte de la saisonnalité pour certains produits bruts

Tenir compte de la saisonnalité des produits permet de respecter les cycles naturels de production et de récolte, de limiter les consommations d'énergie et d'intrants et les transports, et favorise les possibilités de répondre à un marché donné pour des entreprises de proximité.

Le respect de la saisonnalité permet également d'améliorer significativement la qualité de certains produits, des fruits et légumes en particulier.

De plus, une programmation des achats dans le respect des saisons et des rythmes de production va dans le sens d'une meilleure maîtrise des coûts d'approvisionnement.

Des produits saisonniers de qualité commandés en quantité peuvent avoir des prix tout à fait compétitifs.

C'est pourquoi la plupart des outils d'information sur l'offre locale présentent des calendriers de saisonnalité pour aider les gestionnaires à établir des commandes en fonction des périodes de disponibilités locales.

Un menu à servir en avril qui prévoit un dessert aux fraises a de fortes chances de nécessiter l'achat de fraises produites à l'étranger avec des effets dommageables sur l'environnement (traitement des sols, irrigation, transport...) ou produites localement mais avec des techniques de production énergivores. La qualité gustative de ces fraises sera compromise par la période de production hors-saison.

Un achat de fraises de la variété « gariguette » sur le marché de Rungis (fruits et légumes de gros) le 16 mars 2010 coûte en moyenne 8 € le kg (prix de 6 à 10 €). Le catalogue ReColTer propose des fraises rondes aux prix de 2,50 € (soit 5 € le kg) entre le 1^{er} juin et le 30 juin.



5 Adapter ses exigences en termes de logistique

S'approvisionner localement auprès d'une entreprise ou d'une plate-forme nécessite le plus souvent de modifier ses exigences logistiques, en particulier sur les aspects livraisons et stockage.

En effet, l'achat de produits locaux est à ce jour souvent réalisé auprès de fournisseurs non spécialisés sur le marché de la restauration collective ; ces entreprises ne sont pas équipées pour pouvoir livrer tous les jours (sans insister sur le fait que ces livraisons journalières ne vont pas dans le sens d'une économie durable).

Ainsi la restauration devra, par exemple, s'adapter en acceptant, soit :

- que le jour de livraison soit celui où l'entreprise réalise déjà des livraisons sur la zone ;
- que les livraisons ne puissent être faites tous les jours ;
- le corollaire, c'est-à-dire stocker un minimum de marchandises.

Pour aller plus loin : la collaboration entre les fournisseurs locaux et les restaurants (paragraphe 4.3 en page 72) permet souvent de trouver des solutions qui permettent à chacun de tenir compte des contraintes de l'autre ; de plus, cela aboutit à une co-construction des filières, qui permet par exemple la constitution d'une plate-forme (exemples dans le paragraphe 1), ou bien à l'utilisation de flux logistiques déjà existants (cela est possible, par exemple, par le référencement de fournisseurs locaux par des entreprises spécialisées pour approvisionner la restauration collective (paragraphe 4.4 en page 75)).

6 Accompagner ses équipes en cuisine

Impliquer les cuisiniers dans un projet de changement de l'approvisionnement, est une manière de valoriser leur savoir-faire, notamment par un travail plus fréquent de produits bruts, mais aussi de produits sélectionnés pour leurs qualités.

De plus, les cuisiniers ont aussi un rôle éducatif vis-à-vis des convives.

La démarche d'approvisionnement local se construit donc en étroite collaboration avec eux.

De nombreux cuisiniers déplorent en effet de passer autant de temps à désinfecter des emballages, à seulement assembler des produits, ou aussi de cuisiner des produits qui ne leur donnent pas satisfaction, parce qu'ils savent que le résultat final ne sera pas satisfaisant, d'un point de vue gustatif en particulier.

6.1 - Mettre en place des formations pour les cuisiniers

Un changement d'approvisionnement peut entraîner des modifications progressives de pratiques en cuisine. Ces adaptations nécessitent un accompagnement des équipes par la formation et la mise à disposition d'outils adaptés, ce qui permet à la fois de mieux choisir des produits de qualité et de mieux les cuisiner.

Les thématiques à aborder sont multiples : connaissance de certains produits, de modes de production particuliers (agriculture biologique, par exemple), achats de proximité et de qualité, maîtrise du budget, équilibre alimentaire, recettes innovantes... et sensibilisation des convives. Il est important aussi de souligner que les équipes devront aussi être formées au suivi d'exécution des marchés, étape finale de la démarche d'approvisionnement de qualité.



Formation sur les achats, les techniques culinaires

Des formations ont par exemple été mises en place par l'association Unplusbio dans le cadre de la démarche Cantine Bio destinée aux lycées de Rhône-Alpes (action Conseil Régional – CORA-BIO).

Des produits bio ou de qualité ne peuvent en effet se cuisiner comme des produits conventionnels (taux de matière sèche plus élevé pour les viandes d'où une moindre perte d'eau à la cuisson, qualité gustative intrinsèque du produit simplifiant la préparation culinaire,....).



Le module perfectionnement

Atelier 1: « Alimentation Bio et Nutrition »

OBJECTIFS

- Permettre aux participants d'approfondir les notions d'équilibre alimentaire, choix des produits bio, maîtrise des budgets...
- Permettre un partage des pratiques professionnelles et des expériences

PARTICIPATION

En 2007-2008 : 1 session : 14 participants, 7 lycées sur 11 représentés

En 2008-2009 : 2 sessions sur 3 programmées sur 3 zones géographiques : 14 participants, 7 lycées sur 19 représentés

Corabio-Un Plus bio-25 janvier 2010



Atelier 2: « Cuisiner les produits bio »

OBJECTIFS

- Découvrir de nouveaux produits bio,
- Savoir utiliser, diversifier et valoriser les céréales, les légumineuses et les légumes de saison par une cuisine créative,
- Echanger autour des pratiques.

PARTICIPATION

En 2007-2008 : 1 session : 7 participants, 5 lycées sur 11 représentés.

En 2008-2009 : 2 sessions sur 2 zones : 10 participants, 7 lycées sur 19 représentés

Source : Opération expérimentale d'introduction d'aliments biologiques dans les lycées en région Rhône Alpes - Journée du 25 janvier 2010 - Lycée Agricole de Dardilly

Formations à la connaissance des produits

Formations pour bien valoriser ses achats de produits carnés : Dans l'optique de valoriser tous les morceaux de viande, des adaptations sont nécessaires dans les modalités d'achat et le choix de la cuisson selon les morceaux choisis. Des formations sur le choix des produits et les modes de cuisson sont proposées par la filière viande (ex. INTERBEV) ainsi que par le Centre National de Formation professionnelle, à destination des gestionnaires et chefs cuisiniers.



Formations à l'accompagnement des convives

Le rôle des équipes de cuisine est primordial aussi pour accompagner les convives au changement.

Exemple: sensibilisation au goût à Saint-Étienne

Dans le cas du changement d'approvisionnement, il s'agit d'encourager les enfants à goûter des produits différents (ex : légumes secs tels que des lentilles) ou cuisinés autrement, d'expliquer pourquoi les pommes ont un aspect différent, pourquoi la purée n'a pas le même goût, etc. Il ne s'agit pas seulement de faire absorber des aliments aux enfants, mais de les faire réfléchir à ce qu'ils mangent.

L'ensemble des agents du service de restauration a été préparé lors de séances de formation collective.

Les équipes des cuisines trouvent en cela un nouveau rôle éducatif et une valorisation de leur métier.



6.2 - Utiliser les nombreux outils mis à disposition par les professionnels des filières agricoles et agroalimentaires

Au-delà des actions de formations, souvent ponctuelles, les personnels des cuisines disposent d'outils mis à disposition par des filières professionnelles très mobilisées pour guider les acheteurs.

Exemple : le guide d'information des viandes en restauration hors domicile (RHD) du CIV

Le Centre d'Information des Viandes a conçu un site internet <http://guide-rhd.civ-viande.org> qui informe sur la viande, sa production, sa qualité, la cuisine et ses atouts nutritionnels.

Par ailleurs, le logiciel LOGAVIA élaboré par INTERBEV⁴ propose un guide d'achat qui aide le gestionnaire dans ses procédures, notamment pour la rédaction de son cahier des charges.

Pour aller plus loin sur le logiciel LOGAVIA : Exemple développé partie 2II, page 138.

Le guide d'information des viandes en RHD du CIV

Le Centre d'Information des Viandes a conçu un site internet <http://guide-rhd.civ-viande.org> qui informe sur la viande, sa production, sa qualité, la cuisine et ses atouts nutritionnels.

Par ailleurs, le logiciel LOGAVIA élaboré par INTERBEV propose un guide d'achat qui aide le gestionnaire dans ses procédures, notamment pour la rédaction de son cahier des charges.

Sources : <http://guide-rhd.civ-viande.org/page/1>



44

Base de données « qualité des produits après récolte et emballage »

Le Centre Technique Interprofessionnel des Fruits et Légumes a développé une base de donnée, dénommée iQualie, relative à la « qualité des produits après récolte et emballage ».

la base iqualie précise en particulier quelles sont les variétés disponibles en fonction des saisons.

LE CONTENU GÉNÉRAL DE LA BASE

FICHES PRODUITS
Généralités
Fruits
Légumes
Produits de saison
QUALITE
Fiches généralités
Par entrées
Données alternatives
Qualité nutritionnelle
Groupes de compétence
EMBALLAGES
Généralités
Matériaux
Recommandations d'emballage
Fournisseurs

La base de données iQualie propose 3 entrées possibles :

- Une entrée « **FICHES PRODUITS** », avec un ensemble d'informations, classées par espèce de fruits et légumes : date de récolte, variétés, qualité nutritionnelle, conditions de conservation, stockage en rayon, mesures d'agrèage...
- Une entrée « **QUALITE** » : qui permet de réaliser des requêtes par produit ou multi-produits et d'accéder à des documents synthétiques sur la qualité des fruits et légumes.
- Une entrée « **EMBALLAGES** », qui regroupe des définitions, des textes réglementaires, les emballages et les matériaux les plus couramment rencontrés pour les fruits et légumes, ainsi qu'une liste de fabricants d'emballages, dédiés aux fruits et légumes.

4. <http://www.interbev.fr>

<http://www.ctifl.fr/>

<http://www.fruits-et-legumes.net/PresentationApplication/iQualie/PresentationDetailleeIQUALIE.pdf>



7 Sensibiliser les convives

Ce n'est pas forcément évident pour les convives, en particulier pour des enfants, de goûter et d'apprécier des légumes de saison cuisinés simplement, des morceaux de viande bien différents de steaks hachés, des plats aux goûts très différents de préparations industrielles très répandues... Pour des adultes, cela sera difficile de ne pas avoir le même choix d'entrées selon les saisons, par exemple...

Ainsi, il est indispensable d'accompagner les convives sur la démarche d'introduction des produits locaux et de qualité dans la restauration collective.

7.1 - En les informant

7.1.1 - Information des convives sur la composition des menus et la provenance des produits

Un étiquetage des produits, une animation auprès des convives... sont des moyens d'information courants et indispensables à la réussite de l'introduction des produits locaux.

Repas à thème et animations à Meylan

A Meylan, les agents de service et d'animation jouent, un rôle prépondérant : ne pas forcer à manger mais inciter à goûter ! « On peut le servir le bœuf braisé aux enfants, mais il faut prendre le temps de leur expliquer que la gélatine que l'on trouve dans le paleron n'est pas du gras. » Les repas à thème, servent de support d'animation éducative : valeur nutritionnelle de la soupe, mode de consommation, habitudes culturelles... Ils mettent aussi en avant la créativité culinaire des cuisiniers, appréciée généralement des convives.

Exposition des photographies des producteurs au lycée de Roanne

Le lycée Jean Puy à Roanne s'approvisionne auprès de producteurs locaux. La photographie des producteurs de fromages de chèvre est affichée auprès des produits. Le lien consommateur-producteur est facilité par ailleurs par des interventions de ces producteurs au cours des repas pour présenter leurs produits, leur origine, leur mode de production, leurs qualités gustatives... avec dégustation à l'appui.

Etiquette sur les produits « bien dans mon assiette » ou « bio » à Dijon

La mairie de Dijon identifie sur les menus et les produits l'opération « Bien dans mon assiette ». Les convives repèrent ainsi facilement les produits locaux et de qualité.



Sources : Mairie Dijon et lycée agricole Bourg-en-Bresse





Mise à disposition d'un un kit de communication :

Dans le cas de l'expérience « Les bons repas de l'agriculture durable haut-normande », un kit de communication a été créé et mis à disposition des restaurants collectifs engagés dans la démarche.

Les visuels de l'opération



Une **affiche** permettant d'inscrire le menu du bon repas de l'agriculture durable.

Un **set de table** imprimé sur du papier recyclé par une imprimerie bénéficiant du label Imprim'vert.



Un **questionnaire** ludique permettant aux enfants de comprendre l'alimentation responsable



Un **flyer** personnalisé permettant de communiquer auprès de vos administrés sur cette action



Une **affiche sur structure déroulante** à installer dans le réfectoire



7.2 - En organisant des actions pédagogiques en restauration scolaire

Le restaurant scolaire est un lieu propice à l'éducation alimentaire. Si elle ne constitue pas un préalable à la mise en œuvre d'un approvisionnement différent, l'action pédagogique menée en classe ou pendant les temps de repas permet de donner une cohérence indispensable au projet.

Les programmes scolaires sont un appui pour développer les thématiques. Les parents sont parfois même conviés à participer aux repas et animations.

De telles animations viennent valoriser les particularités des produits locaux et de qualité et sont des temps forts pour informer et mobiliser les convives.

Création d'un potager bio, constitution des menus à Annecy

A Annecy, le service périscolaire dispose d'un coordinateur chargé de mettre en place des actions pédagogiques autour de l'alimentation.

Des exemples d'actions :

- mise en place de potagers bio dans les écoles, récolte des légumes en fin d'année scolaire et confection de soupe par les élèves ;
- travail sur l'équilibre alimentaire et rédaction en commun des menus de la cantine pour une semaine ; valorisation de l'activité sur les menus affichés par la mention « rédigé avec l'école X... »
- mise en place du tri des déchets organiques et valorisation.

47

Un site internet sur la restauration à la ville de Saint-Étienne

Cantines.com est édité par la société Avenance, nouveau délégataire de la Ville de Saint-Étienne.

Ce « site ludique et pédagogique de la restauration scolaire de Saint-Étienne » propose des espaces pour les enfants et pour les enseignants qui souhaitent mettre en place des animations pédagogiques autour de la restauration.



<http://saintetienne.cantines.com/portal/server.pt/community/accueil/8163>



Mallette pédagogique en appui des démarches, proposée par Vercors Restauration.

La société Vercors Restauration a, quant à elle, conçu une mallette pédagogique pour sensibiliser les enfants à l'équilibre alimentaire.



Les diététiciennes veillent au grain

Outre son attachement à la qualité de la conception à l'assiette, Vercors Restauration investit dans l'éducation nutritionnelle auprès de ses différents convives autour de trois ambitions : l'éducation, la convivialité, la solidarité.

Pour les enfants et leurs parents, tout d'abord. Vercors Restauration a conçu une mallette pédagogique avec dossiers, jeux, animations sur les différents thèmes de l'alimentation. En parallèle, elle édite deux publications régulières : la gazette « A Table » et le mensuel « Nutrition Santé ».

Pour les personnes âgées, ensuite. Ici le leitmotiv est de stimuler les plaisirs de la table avec des mets savoureux dans le respect des besoins nutritionnels. Une attention particulière est portée sur l'élaboration de ces repas, afin que les personnes âgées retrouvent des plats proches de la cuisine familiale avec les saveurs d'antan.

Source : Vercors Restauration - <http://vercors-restauration.idealpes.com/?path=013>

8 Travailler à la rédaction et à l'organisation de ses marchés publics

Le code des marchés publics ne permet pas de privilégier une entreprise plutôt qu'une autre, et ne permet donc pas de sélectionner des offres en fonction de leur origine.

Ce point critique majeur fait l'objet d'un développement spécifique dans la partie 2 de ce guide, où il va être exploré de manière très concrète toutes les possibilités pour faciliter l'accès à des entreprises locales et pour intégrer des critères sociaux, de qualité ou de développement durable attachés aux produits, aux entreprises ou aux circuits de distribution.

Mais il est primordial de souligner ici une condition de réussite indispensable à la réussite d'une démarche d'approvisionnement local :

La rédaction et l'organisation d'un marché public de produits alimentaires ne peut pas être faite uniquement par un responsable des marchés publics de la collectivité, qui est le plus souvent un juriste ; il doit impérativement travailler conjointement avec un responsable des achats alimentaires ou un intendant, un gestionnaire, un nutritionniste chargé de l'équilibre des menus, un cuisinier, connaisseur des spécificités des produits, des filières, et aussi des répercussions sur la qualité des préparations finales.

Le juriste pourra être aisément convaincu de l'utilité de son investissement dans la connaissance des marchés de produits alimentaires en participant à des commissions gustatives lors de la sélection des offres. Le bon usage des deniers publics nécessite une approche pluridisciplinaire pour ces marchés particuliers.

Ainsi les retours d'expériences nous auront permis de mettre en évidence des points critiques, mais aussi nombre de stratégies, points de vigilance, solutions mises en œuvre par différents acteurs de la restauration collective pour mener à bien leur démarche d'approvisionnement local.

Le point critique particulier consistant à s'assurer de la qualité des produits, fait l'objet d'un développement à part au point III de cette première partie.





III - S'assurer de la qualité des produits





S'approvisionner en dehors des circuits traditionnels d'approvisionnement de la restauration collective et se tourner vers des producteurs locaux va exiger des restaurants de reconnaître et de s'assurer de la qualité des produits proposés ou achetés (modes de production et de fabrication, signes de qualité, sécurité sanitaire...).



Illustration tirée du « Guide des bonnes pratiques alimentaires dans le respect de l'environnement » - CERES - Centre d'Enseignement et de Recherche pour l'Environnement et la Santé - Université de Liège

Des moyens pour vérifier la qualité des produits

En identifiant les points de contrôle sous la responsabilité de l'acheteur

En demandant des fiches techniques les plus précises possibles aux fournisseurs, tout en s'adaptant à l'offre locale

En se référant aux signes ou marques de qualité

En sélectionnant en amont par des tests sur échantillons

En vérifiant l'agrément des producteurs pour un achat direct

En contrôlant les produits à la réception

1 En identifiant les points de contrôle sous la responsabilité de l'acheteur

L'acheteur est tenu de garantir aux convives la qualité des approvisionnements et des repas dans le respect de la réglementation (paquet hygiène en particulier) ; par ailleurs, le restaurant peut être soucieux d'appliquer les recommandations du PNNS 2 (deuxième Programme National Nutrition Santé) et du GEMRCN (Groupe d'Étude des Marchés Restauration Collective et Nutrition).

Cela implique la définition d'exigences pour les produits, et leur traduction en des spécifications techniques précises, mais également la mise en œuvre de mesures de contrôle et de maîtrise des points sur lesquels le service de restauration collective peut ou doit effectivement agir.

L'acheteur peut procéder lui-même à un certain nombre de vérifications avant le choix de ses fournisseurs (tests produits, mémoire technique), en cours d'exécution du marché, à réception des produits, à la mise en œuvre et après consommation.



Stade de contrôle	Objet du contrôle	Points de contrôle possibles
Avant l'achat	Soumissionnaire	Vérification des capacités techniques sur preuves documentaires
	Offre produit	Tests produits
Au cours de la vie du produit	Production	Respect des cahiers des charges de production, résultats des contrôles tierce partie
	Transformation	Respect des cahiers des charges de production, résultats des contrôles tierce partie
	Distribution	Contrôle à réception
	Préparation des repas	Contrôles en cours de préparation
	Restauration	Evaluation de la satisfaction

2 En demandant des fiches techniques les plus précises possibles aux fournisseurs, tout en s'adaptant à l'offre locale

S'approvisionner auprès de nouveaux fournisseurs qui eux-mêmes démarrent avec le marché de la restauration collective entraîne des adaptations nécessaires et réciproques.

Les restaurants s'appuient habituellement sur des fiches techniques qui précisent la qualité, la composition... des produits ; pour des produits qui sont nouvellement proposés sur ce marché, les fiches techniques n'existent pas toujours ; de plus, quand elles existent, elles ne précisent pas toujours la totalité des informations qui seraient mentionnées pour un produit équivalent proposé dans un circuit classique d'approvisionnement.

Ainsi les restaurants vont devoir à la fois faire valoir cette nécessité de fiches techniques, à laquelle les fournisseurs vont répondre petit à petit, tout en acceptant dans un premier temps qu'elles ne soient pas totalement conformes à leurs attentes.

3 En sélectionnant en amont par des tests sur échantillons

Pour connaître la qualité des produits proposés par différents fournisseurs, l'acheteur peut demander à tester les produits en amont de tout achat, ce qui peut se faire de manière ponctuelle ou systématique, par exemple en mettant en place des commissions de dégustation ; la fourniture d'échantillons tests par les candidats potentiels est alors rendue obligatoire au stade de la consultation (contrôle du comportement à la cuisson, de la qualité organoleptique et de la qualité gustative).

La sélection des fournisseurs et le choix de produits de meilleure qualité se font ainsi à partir d'éléments objectifs.

De plus, la réunion entre tous les acteurs agissant pour la restauration permet de sensibiliser les élus et les acheteurs à l'importance de la connaissance et de la qualité des produits.

Les tests gustatifs permettent souvent à des productions locales de prouver leur avantage par rapport à des produits standards.

Exemple de la ville de Dijon :

Des commissions de dégustation sont organisées et réunissent les élus, le directeur du service restauration, le directeur de la cuisine centrale, le chef de production, des cuisiniers, la diététicienne, le responsable des appels d'offres.

Pour aller plus loin : voir aussi en partie 3 le témoignage de la ville de Dijon, page 176.



4 En se référant aux signes ou marques de qualité

Ils garantissent le respect d'un cahier des charges et sont reconnaissables par un logo.

4.1 - Les signes d'identification de la qualité et de l'origine (SIQO)

Récapitulatif des SIQO (source : INAO - Institut national de l'origine et de la qualité)









Les signes d'identification de la qualité et de l'origine s'appuient sur l'engagement conjoint de l'État et des professionnels (agriculteurs, transformateurs, distributeurs, etc.) pour garantir aux consommateurs des aliments de qualité répondant à leurs attentes (goût, tradition, développement durable) et éclairer leur choix.

Ils sont présentés dans le tableau en page suivante.

Trois principes régissant ces SIQO sont à retenir :

- **Un engagement volontaire des professionnels** dans la mise en place et le suivi d'une démarche qualité soit individuellement (agriculture biologique), soit collectivement (les autres signes). La qualité d'un produit est impérativement définie par un cahier des charges élaboré par les professionnels et validé par les pouvoirs publics. Ce cahier des charges précise la spécificité du produit, les règles de production et de transformation, par exemple :
 - l'aire de production pour les produits AOC, AOP et IGP ;
 - le processus global d'élaboration du produit pour le Label rouge et la prise en compte de la qualité gustative du produit ;
 - le mode d'élevage ou de culture pour les produits issus de l'Agriculture biologique.
- **L'intervention d'organismes indépendants, impartiaux et compétents (agrés par l'INAO)** qui contrôlent régulièrement le suivi des démarches qualité des professionnels et le respect des cahiers des charges des produits.
- **Une supervision du dispositif par les pouvoirs publics** : Le Ministère de l'alimentation de l'agriculture et de la pêche définit la politique en matière de qualité alimentaire et encadre le dispositif des signes d'identification de la qualité et de l'origine. Sous sa tutelle, l'INAO instruit les demandes de reconnaissance des AOC, IGP, STG et Label rouge, assure le suivi des règles relatives à l'Agriculture biologique et supervise l'ensemble des contrôles. L'Agence bio, organisme public, assure le développement et la promotion de l'agriculture biologique.



	Logo Français	Logo Européen	Signification / Caractéristiques	Exemples de produits en Rhône-Alpes
Qualité liée à l'origine	 <p>appellation d'origine contrôlée AOC FRANCE</p> <p>APPELLATION D'ORIGINE CONTROLÉE / AOC</p>	 <p>APPELLATION D'ORIGINE PROTÉGÉE</p> <p>APPELLATION D'ORIGINE PROTÉGÉE / AOP</p>	<p>Identifie un produit qui tire son authenticité et sa typicité de son origine géographique. Elle résulte de la combinaison d'une production et d'un terroir (facteurs naturels, climatiques, physiques et humains) qui s'exprime par le savoir-faire des hommes.</p> <p>L'AOC est le signe le plus ancien. Les premières formalisations législatives de l'appellation d'origine contrôlée datent de 1905. L'AOP, Appellation d'origine protégée, est l'équivalent européen de l'AOC (équivalence reconnue par la loi du 3 janvier 1994) pour tous les produits autres que le vin.</p> <p>L'AOP est régie par le règlement (CE) N°510/2006 du Conseil du 20 mars 2006 relatif à la protection des indications géographiques et des appellations d'origine des produits agricoles et des denrées alimentaires.</p>	<p>AOC viticoles (qui vont à terme devenir aussi des AOP) : AOC Clairette de Die, AOC Hermitage, AOC Beaujolais, AOC Brouilly, AOC AOC Juliéna, AOC vin de Savoie, AOC Buguey...</p> <p>AOC poulet de Bresse, Comté...</p> <p>AOC / AOP laitières : Abondance, Beaufort, Bleu du Vercors-Sassenage, Charolais*, Chevratin, Gruyère*, Mâconnais*, Picodon, Reblochon ou Reblochon de Savoie, Rigotte de Condrieu*, Tome des Bauges.</p> <p>AOC / AOP agro alimentaires : Châtaigne d'Ardèche*, Huile d'olive de Nyons, Noix de Grenoble, Olives noires de Nyons.</p> <p>*: produits reconnus en AOC, en cours d'enregistrement en AOP</p>
	 <p>INDICATION GÉOGRAPHIQUE PROTÉGÉE</p> <p>INDICATION GÉOGRAPHIQUE PROTEGE / IGP</p>	<p>Constitue une indication géographique protégée, la dénomination d'une région ou d'un lieu déterminé servant à désigner un produit alimentaire qui en est originaire et qui tire une partie de sa spécificité par son origine.</p> <p>L'IGP existe depuis 1992, elle relève du même règlement communautaire que l'AOP, le règlement (CE) N°510/2006 du Conseil du 20 mars 2006 relatif à la protection des indications géographiques et des appellations d'origine des produits agricoles et des denrées alimentaires.</p>	<p>IGP non viticoles : Emmental de Savoie, Tomme de Savoie, Pommes et poires de Savoie, Volailles de l'Ain, Volailles de la Drôme, Raviolis du Dauphiné.</p> <p>IGP viticoles (ex- vins de pays) : Allobrogie, Urfé, Balmes Dauphinoises, Coteaux du Grésivaudan, Coteaux de l'Ardèche, Collines Rhodaniennes, Coteaux des Baronnies, Comté de Grignan, Coteaux de Montélimar...</p>	
Qualité liée à une recette traditionnelle		 <p>SPECIALITE TRADITIONNELLE GARANTIE</p> <p>SPECIALITE TRADITIONNELLE GARANTIE / STG</p>	<p>Garantit qu'un produit alimentaire a été fabriqué selon des procédés considérés comme traditionnels. Un tel produit ne consacre pas de lien avec son origine géographique. Il consacre une recette.</p> <p>Le produit doit : soit être fabriqué à partir de matières premières traditionnelles ; soit présenter une composition traditionnelle ou un mode de production et/ou de transformation traditionnel.</p> <p>La STG est régie par le règlement communautaire (CE) n°509/2006 du Conseil du 20 mars 2006 relatif aux spécialités traditionnelles garanties des produits agricoles et des denrées alimentaires.</p>	<p>Pas d'exemple en Rhône-Alpes</p> <p>En France, 4 produits ont actuellement entamé la rédaction d'un cahier des charges pour obtenir le signe STG.</p>
Qualité supérieure	 <p>LABEL ROUGE</p>		<p>Garantit la qualité supérieure d'un produit. Ce dernier doit répondre à des exigences sévères de goût et de qualité pour lesquelles il est contrôlé à chaque étape de sa production et de son élaboration.</p> <p>Le principe du Label a été reconnu par la loi d'orientation agricole du 5 août 1960.</p>	<p>Labels rouge : volailles, viande bovine, fruits... (comme ce signe n'est pas localisé géographiquement, il est difficile d'attribuer des labels à la région)</p> <p>Poularde jaune, œufs de poules élevées en plein air, veau sous la mère, jambon cuit, mousse au chocolat, beurre de baratte, saumon fumé, etc.</p>
Qualité liée à l'environnement	 <p>AGRICULTURE BIOLOGIQUE</p>	 <p>AGRICULTURE BIOLOGIQUE</p>  <p>* logo depuis juillet 2010</p>	<p>Atteste qu'un produit est issu d'un mode de production soucieux de l'environnement, qui interdit l'utilisation de produits chimiques et de synthèse et qui respecte le bien-être des animaux.</p> <p>La première reconnaissance officielle de l'Agriculture biologique date, en France, de la loi d'orientation agricole de 1980, puis, au niveau européen, d'un règlement de 1991, complété en 1999 et révisé en juin 2007.</p> <p>La certification est délivrée par un organisme certificateur agréé.</p>	<p>Atteste qu'un produit est issu d'un mode de production soucieux de l'environnement, qui interdit l'utilisation de produits chimiques et de synthèse et qui respecte le bien-être des animaux.</p> <p>La première reconnaissance officielle de l'Agriculture biologique date, en France, de la loi d'orientation agricole de 1980, puis, au niveau européen, d'un règlement de 1991, complété en 1999 et révisé en juin 2007.</p> <p>La certification est délivrée par un organisme certificateur agréé.</p>



4.2 - Les marques ou chartes de qualité

Au delà des signes officiels de qualité, des initiatives exemplaires se développent sur des territoires.

4.2.1 - La marque « Terre d'ici »

Une marque s'est créée sur Grenoble, avec la mise en place de la démarche « **Terres d'ici, agriculteurs de l'Y grenoblois** ».

Il s'agit d'une marque collective lancée en 2002 et basée sur un cahier des charges strict, dont les quatre engagements essentiels sont :

1. le respect de l'environnement ;
2. la garantie de l'origine « Y Grenoblois » ;
3. la qualité de l'accueil, l'information et les services ;
4. la transparence de la démarche.

Le respect du cahier des charges est vérifié par un organisme de contrôle externe (ULASE) accrédité par le Comité Français d'Accréditation (COFRAC).

Les produits concernés sont des fruits et légumes, des viandes, volailles, fromages et charcuteries, des miels, vins et jus de fruits. Leur disponibilité varie selon les saisons.

Extrait de la charte Terres d'ici – Février 2009

2 – Les modes de production

Les producteurs de l'Y Grenoblois s'engagent à travers la charte des produits de « Terres d'ici » à mettre en œuvre un ensemble de mesures et pratiques décrites ci-après visant à favoriser :

- La protection de l'environnement,
- La qualité des produits,
- La transparence auprès du consommateur.

N.B. : Les exploitations qui ne font qu'une activité Ferme Buissonnière ne sont pas concernées par les exigences du chapitre « Modes de production ». Pour les productions non mentionnées dans la présente charte, un complément pourra être étudié en comité d'agrément afin de proposer un cadre à tout agriculteur désirant valoriser ses produits à travers l'identifiant « Terres d'ici - Agriculteurs de l'Y Grenoblois »

A. Généralités

EXIGENCES		MOYENS DE VERIFICATION
NR	Formation/information annuelle : Afin d'assurer une mise à jour des connaissances techniques nécessaires dans le cadre des pratiques de production, un représentant de chaque exploitation doit pouvoir justifier sa participation, chaque année, à un des moyens de formation/information mis à sa disposition. Parmi ces moyens, citons : <ul style="list-style-type: none"> • Les stages, • Le suivi technique personnalisé ou l'appartenance à un groupement technique, • Les voyages techniques, réunions techniques. 	P Attestation de stage/ formation/ compte-rendu visite technique ou attestation d'adhésion
NR	Connaissances techniques : Etre abonné à au moins un journal d'information technique agricole, ou adhérent à un service de conseil technique.	P Abonnement ou adhésion
NR	Traçabilité des pratiques : <ul style="list-style-type: none"> • Enregistrer au fur et à mesure les interventions effectuées sur les parcelles ou sur les animaux. • Conserver et classer les documents relatifs à la gestion des pratiques agricoles afin d'améliorer ses pratiques et d'en assurer la traçabilité. 	E 2005 Tous supports d'enregistrement indiquant la date d'intervention, les parcelles ou les animaux concernés, les intrants ou produits utilisés et les doses ou quantité.

Vérification

Pour chaque exigence de cette charte, il est indiqué si elle est d'origine réglementaire (R) ou non (NR) et si son respect est préalable à l'adhésion (P) ou s'il s'agit d'un engagement (E)

	EXIGENCES		MOYENS DE VERIFICATION	DE
NR	L'agriculteur devra être en mesure de fournir les documents ou informations ayant servi au raisonnement de son intervention.	E 2005	bulletins techniques et relevés d'observations pour les productions végétales, ordonnances pour les productions animales...	
R	Gestion des déchets : Ne pas abandonner de déchets, plastiques et autres, dans le milieu naturel. Ne pas les enfouir, ni les brûler. Trier les déchets, les nettoyer si nécessaire et les stocker dans un, ou plusieurs lieux dédiés à cet effet sur l'exploitation en attendant leur élimination. Apporter les déchets courants dans une déchetterie ou dans d'autres lieux de collecte habilités à les recevoir suivant la nature des déchets, ou profiter des collectes spécifiques, sinon les éliminer par la voie des ordures ménagères sous réserve d'accord de la collectivité. L'élimination des emballages de produits phytosanitaires (vidés et rincés) est autorisée avec les ordures ménagères dans la limite de 1,1 m3 par semaine. (Appliquer les dispositions locales lorsque elles existent). En attendant leur élimination : <ul style="list-style-type: none"> □ Conserver les produits phytosanitaires non utilisables ou périmés dans leur emballage d'origine, en les séparant des produits utilisables dans une armoire ou un local de stockage des produits phytosanitaires. □ Conserver les déchets souillés par des produits phytosanitaires dans un endroit abrité en limitant les risques pour les personnes et l'environnement, ou, lorsqu'il existe, dans le local de stockage des produits phytosanitaires. □ Stocker les emballages phytosanitaires vides et rincés dans un endroit abrité en limitant les risques pour les personnes et l'environnement. 	P	Contrôle visuel.	
R		P	Contrôle visuel.	
R		P	Bons d'enlèvements ou /et bordereaux de livraison des déchets, le cas échéant, accord de la collectivité.	
R		P	Contrôle visuel.	
NR	Raisonnement des pratiques à l'aide des analyses (Engagement dans l'année qui suit l'agrément) - Productions végétales Réaliser des analyses de suivi des besoins des végétaux et du sol (fertilisation, minéraux, résidus de nitrates) et de la qualité (sucres, acidité, etc...). • Productions animales Réaliser des analyses de suivi des valeurs des produits (MG, MA, MP, ...) et de la qualité sanitaire (analyses micro-biologiques). Lors des contrôles, les résultats d'analyses devront être disponibles. Un complément d'analyse des résidus de pesticides et/ou de la qualité pourra être demandé.	E		

Des exigences de bonnes pratiques environnementales

A retenir de cette initiative :

- Un acheteur peut reprendre dans son Cahier des Clauses Techniques Particulières les éléments du cahier des charges (ou équivalent), et demander à ce que le producteur justifie le fait que ses pratiques font l'objet de contrôle par tierce partie.
- Conjointement à une demande du marché, de tels cahiers des charges peuvent amener de plus en plus d'agriculteurs à intégrer des pratiques plus respectueuses de l'environnement et à apporter des preuves concrètes lors des audits.

Pour aller plus loin : voir aussi la partie 2II, pages 132 et suivantes.

4.2.2 - La charte des bonnes pratiques d'élevage

La charte des bonnes pratiques d'élevage a été élaborée en 1999 dans un contexte de crises alimentaires, notamment celle de la « vache folle », pour rassurer et mieux informer les consommateurs sur les pratiques des éleveurs.

Les principes à retenir :

- l'adhésion à la Charte se fait sur la base d'une démarche volontaire et individuelle de l'éleveur ;
- c'est une démarche orientée production sans visée « marketing », puisqu'il n'en est pas fait mention sur l'étiquette du produit final acheté par le consommateur ;
- en adhérant à la Charte, l'éleveur de bovins prend 7 engagements essentiels.

Quatre sont communs aux élevages bovins « lait », « viande » et « veaux » :

- assurer la traçabilité des animaux de l'exploitation ;
- leur fournir une alimentation saine et équilibrée ;
- s'assurer de leur bien-être et de leur santé ;
- participer à la protection de l'environnement.



S'ajoutent des engagements spécifiques :

- pour les élevages laitiers : protéger la qualité du lait par une hygiène rigoureuse ;
- pour les élevages de veaux : quelques points spécifique à l'hygiène de la production et au bien être.

En pratique, l'éleveur qui souhaite adhérer à la Charte rencontre un technicien d'élevage, avec lequel il établit un diagnostic de sa situation et recherche les améliorations éventuelles à apporter à ses pratiques. Une manière pour lui de faire le point sur ses pratiques et de voir à quels niveaux il se situe vis-à-vis des exigences demandées. Selon les résultats de l'audit, son adhésion peut être soit différée, le temps de se mettre à niveau, soit immédiatement validée. Il recevra ensuite la visite périodique (tous les 2 ans) d'un technicien d'élevage pour valider des acquis et étudier des points sur lesquels il doit encore progresser.

Source : La Charte des Bonnes Pratiques d'Élevage : Le point sur : La 1ère campagne d'audits et la version de la Charte « 2011 » - Conférence de Presse - jeudi 3 décembre 2009

Pour aller plus loin : voir aussi la partie 2II, page 138.

L'acheteur pourra donc utilement s'appuyer sur les référentiels existants, orientés sur les pratiques dans les exploitations comme la Charte des bonnes pratiques d'élevage, le référentiel Agriculture raisonnée, ou encore la certification Agri Confiance, ou orientés par rapport à la qualité produits (signes de qualité).

Ces démarches font l'objet de contrôles tierce partie, amenant à l'acheteur une garantie du respect des exigences du cahier des charges, et lui permettant d'intégrer cette condition de « contrôle externe » dans le cahier des clauses particulières.



4.2.3 - L'identifiant « Agricultures Rhône-Alpes, cultivons nos bons côtés ».

Cet identifiant propriété de la Chambre régionale d'agriculture de Rhône-Alpes est mis à disposition des filières agricoles régionales qui en font la demande. Cet identifiant met en avant la provenance du produit. Chaque filière volontaire le décline en lui associant un cahier des charges qui s'appuie sur les démarches existantes (exemple pour la viande de bœuf : charte des bonnes pratiques d'élevage plus avenant régional au cahier des charges Viande Bovine Française).

Les entreprises qui s'engagent à respecter le cahier des charges peuvent utiliser cet identifiant aux côtés de leur marque commerciale.

L'acheteur pourra donc sélectionner des critères présents dans ce cahier des charges proposé par chaque filière pour les spécifier dans sa demande.

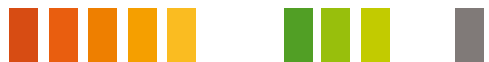
4.2.4 - Les labels écologiques produits et certifications de systèmes de production

Les pratiques d'achat s'orientant aujourd'hui vers une intégration des principes du développement durable, l'acheteur peut être amené à réfléchir aux impacts d'un approvisionnement local voire à formuler des exigences dans ses marchés.

La profession agricole se penche sur la réduction des impacts environnementaux des différents modes de production existant.

Si à ce jour l'agriculture intégrée ne fait pas l'objet d'un label, elle peut présenter une voie à suivre pour une amélioration des pratiques (réduction des pesticides notamment).

Dans un contexte où les référentiels « écologiques » ou de « développement durable » n'existent pas encore ou sont en cours d'expérimentation, l'acheteur s'attachera à suivre les évolutions en cours en terme de labellisation (écolabel européen)



et d'affichage écologique (signes distinctifs pour les produits, issu du Grenelle) et de certification d'entreprise agricole sur des critères environnementaux (par exemple la certification Haute Valeur Environnementale) ou de développement durable.

Il pourra ainsi demain introduire des critères environnementaux supplémentaires dans ses marchés.

Pour en savoir plus : http://www.draaf.rhone-alpes.agriculture.gouv.fr/article.php?id_article=711

Les quatre types d'agriculture en France

	Principe	Objectif de réduction des pesticides
Agriculture intensive	Les doses d'intrants (produits phytosanitaires, engrais chimiques...) sont prescrites pour atteindre un rendement maximum.	0 %
Agriculture raisonnée	Optimisation des doses en conservant un rendement élevé.	Jusqu'à 20 %
Agriculture intégrée	Pratiques agronomiques visant à éviter au maximum les produits phytosanitaires (pesticides, herbicides...) et les engrais chimiques.	De 40% à 60%
Agriculture biologique	Aucun traitement chimique de synthèse.	100%

Source: http://www.lesechos.fr/journal20100303/lec1_les_strategies/020373453576.htm

« Les Echos » / Source : « Les Echos » / Photo : RÉA

5 En vérifiant l'agrément des producteurs pour un achat direct

Si la restauration se fournit auprès d'un producteur individuel, elle doit s'assurer que ce dernier est bien agréé pour ce type de vente.

5.1 - Cadre général de la réglementation d'agrément :

La commercialisation de denrées alimentaires d'origine animale ou végétale est soumise à la réglementation européenne dite du « Paquet hygiène ».

Les opérateurs des circuits courts selon qu'ils vendent directement ou indirectement leurs produits agricoles et alimentaires aux consommateurs, sont soumis à une réglementation sanitaire stricte.

Dans le cas d'une vente indirecte (en restauration collective notamment), tout producteur a l'obligation de disposer d'un agrément communautaire. Sont exemptés les producteurs de produits primaires (issus de la chasse, de la pêche, de l'élevage, sous réserve qu'ils n'aient subi aucune transformation), le miel, les produits d'origine végétale et les produits composites (contenant à la fois des produits végétaux et animaux transformés).

En plus de la réglementation s'appliquant à la remise directe, le producteur réalisant de la vente indirecte doit également respecter les dispositions du règlement (CE) n°853/2004 fixant des règles spécifiques d'hygiène applicables aux denrées alimentaires d'origine animale. Ce texte impose en effet au producteur d'effectuer une demande d'agrément communautaire auprès de la direction départementale en charge de la protection des populations (DDPP). Le dossier comprend notamment un descriptif des activités de l'entreprise, des partenaires commerciaux, un plan de maîtrise sanitaire, une analyse des dangers (plan HACCP), les procédures de traçabilité, de retrait-rappel, de gestion des non-conformités, etc.



Les ateliers collectifs c'est à dire mis en place par plusieurs producteurs sont soumis aux obligations réglementaires de la vente indirecte citée ci-dessus.

5.2 - Les dérogations d'agrément dans le cas de la vente indirecte

Des dérogations à l'obligation d'agrément peuvent être accordées :

- aux producteurs par les directions départementales de protection des populations (DDPP) sous certaines conditions de quantités ou de volumes commercialisés et d'une limitation de la zone de livraison ;
- à certains abattoirs de volailles et lagomorphes (lapins) identifiés et recensés par les DDPP comme « tueries » : les abatteurs ne tuent que les animaux de leur élevage, sous réserve d'un volume d'abattage limité et avec des conditions sanitaires particulières.

Ces dérogations peuvent être accordées à la livraison de denrées agricoles ou agroalimentaires par les producteurs aux cuisines satellites et aux cuisines sur place.

Dans le cas des cuisines centrales, il y a obligation de s'approvisionner auprès d'établissements agréés.

5.3 - Les obligations réglementaires en remise directe

Tous les producteurs commercialisant des denrées alimentaires directement au consommateur final doivent se déclarer auprès de leur Direction départementale en charge de la protection des populations. Il s'agit d'un formulaire de déclaration simplifié qui précise notamment la nature des produits travaillés et les technologies utilisées. Cet enregistrement auprès des services de contrôle permet également d'agir rapidement en cas d'alertes sur des produits, d'enquêtes, etc.

La réglementation applicable à ce type de vente est la suivante :

1. le Paquet hygiène, notamment le règlement (CE) n°178/2002 établissant les principes généraux et les prescriptions générales de la législation alimentaire, instituant l'Autorité européenne de sécurité des aliments et fixant des procédures relatives à la sécurité des denrées alimentaires et le règlement (CE) n°853/2004 relatif à l'hygiène des denrées alimentaires ;
2. les arrêtés « denrées animales et d'origine animale (DAOA) » 18/12/2009 et l'arrêté du 21/12/2009 ;
3. les dispositions du code de la consommation en ce qui concerne notamment l'étiquetage, l'affichage des prix et de l'origine, la publicité sur le lieu de vente etc.

6 En contrôlant les produits à la réception

Pour des raisons réglementaires de sécurité sanitaire, mais également pour vérifier le respect des exigences par les fournisseurs, il est indispensable pour le responsable de la restauration de mettre en place un suivi de son approvisionnement.

Il importe en effet que tous les efforts déployés en amont pour mettre en place cet approvisionnement différencié soient efficaces ; le suivi d'exécution des marchés s'attachera en particulier à vérifier que les produits livrés correspondent bien aux produits sélectionnés.

Pour aller plus loin : le suivi d'exécution des marchés est détaillé dans la partie 2II, page 140.







IV - Passer d'un approvisionnement marginal à un approvisionnement significatif





Cela a été souligné dès l'introduction de ce guide : la démarche d'approvisionnement local réussie et significative en volumes rassemble tous les acteurs locaux concernés, de l'élu à l'enfant, du responsable juridique des achats aux parents d'élèves, des cuisiniers aux gestionnaires, jusqu'aux fournisseurs locaux...

Si les points précédents mettent l'accent sur l'analyse de points critiques et les possibilités d'adaptation pour faciliter l'approvisionnement local, ce point-ci donne des clés pour passer d'un approvisionnement ponctuel à des achats locaux significatifs ; cela va supposer d'accepter que le projet se construise peu à peu, dans la concertation interne et externe, avec les fournisseurs potentiels, permettant ainsi à de nouvelles filières de s'organiser pour répondre à ce marché porteur.

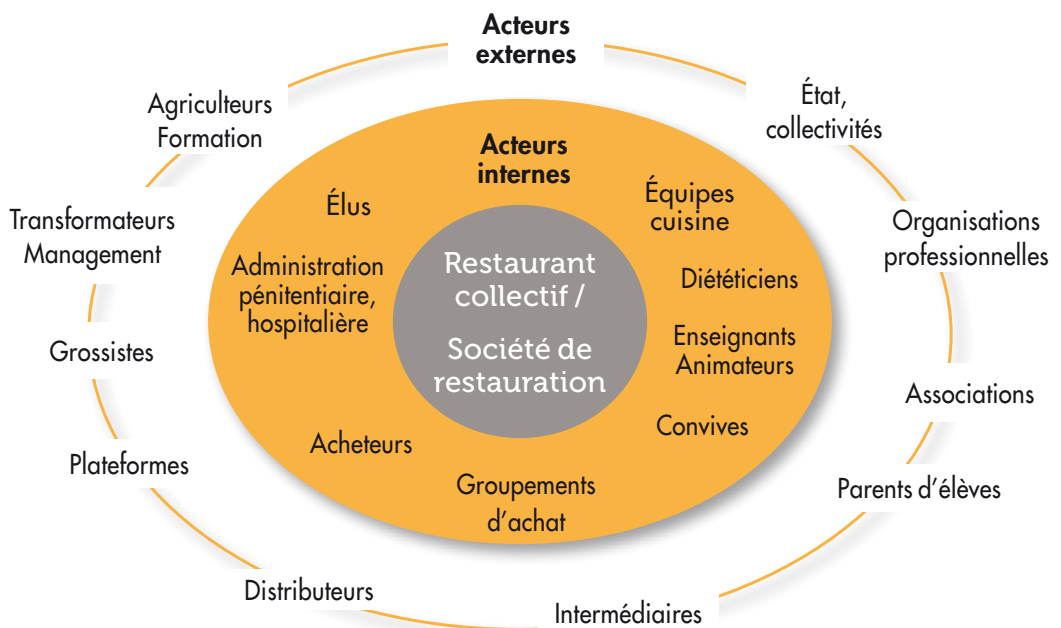
En résumé, pour aller plus loin, il s'agit d'inscrire la démarche de la restauration collective dans une logique de projet en mobilisant plus largement, et dans la concertation, les acteurs concernés. Cette démarche s'inscrit étroitement dans un territoire donné.

Il nous a semblé possible de ne pas détailler la démarche de projet que d'autres guides (voir bibliographie) décrivent très bien, du diagnostic préalable à la mise en œuvre pratique d'un approvisionnement local par les acteurs concernés sur certains territoires.

Suite aux nombreux retours d'expériences sur lesquels ce travail s'est appuyé, nous choisissons de mettre l'accent plutôt sur les points critiques et les solutions inhérents à un approvisionnement local en volumes significatifs.

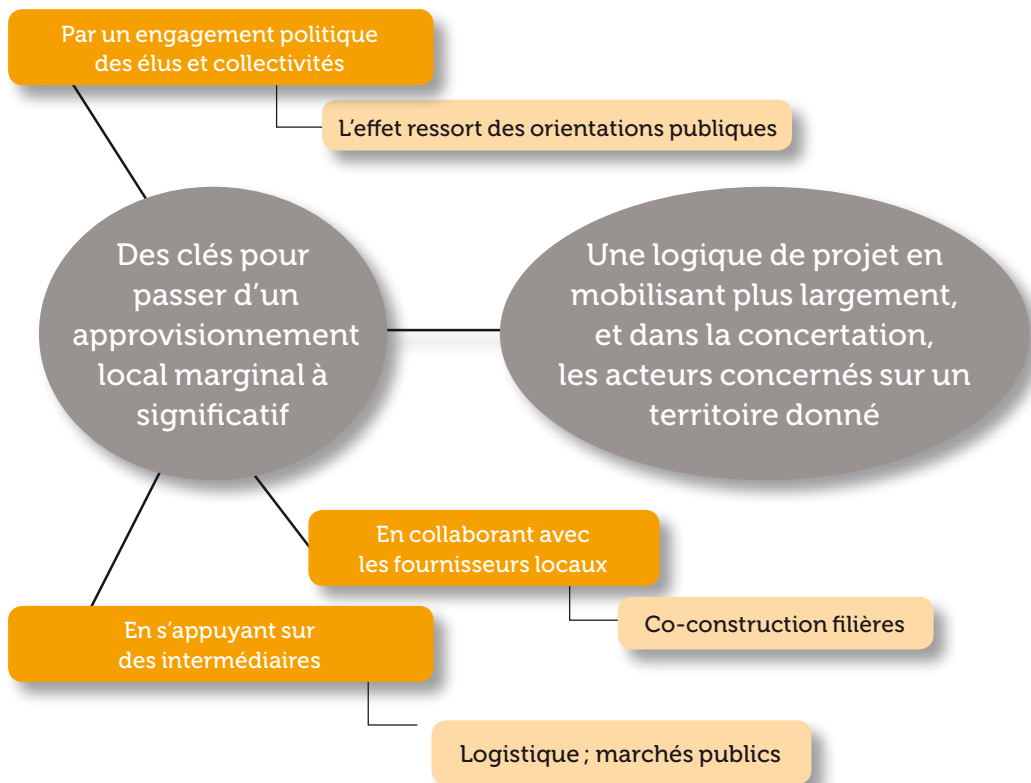
Une réflexion et des actions collectives sont donc nécessaires pour la mise en œuvre d'un projet global d'amélioration de la qualité de service de la restauration collective. Une grande diversité d'acteurs est concernée par la thématique de la restauration collective notamment scolaire.

La restauration collective au cœur d'une dynamique globale



Il sera souligné en particulier :

- le rôle moteur et fondamental des élus ;
- les grands bénéficiaires permis par la collaboration avec les fournisseurs locaux ;
- les possibilités de développer l’approvisionnement local en s’appuyant sur un réseau d’intermédiaires.



1 Par un engagement politique

La restauration collective publique se divise en trois secteurs :

- l’enseignement (restauration scolaire et universitaire, crèches, centres de loisirs) ;
- la santé et le social (restauration hospitalière, maisons de retraite, établissements pénitentiaires) ;
- le travail (restauration d’entreprises et d’administrations).

Le service de restauration scolaire est un service public administratif local, annexé au service public de l’Éducation Nationale relevant quant à lui de l’État ; son fonctionnement repose donc sur des règles de droit public.

Pour les établissements d’enseignement public, les compétences en matière de restauration sont ainsi réparties entre les collectivités en fonction du niveau d’enseignement. Il est du ressort des communes pour les écoles publiques maternelles et élémentaires, des conseils généraux pour les collèges et du conseil régional pour les lycées, de financer et de gérer le personnel technique de cuisine.

Pour la restauration collective hospitalière et pénitentiaire, les crédits de fonctionnement et d’investissement sont de la responsabilité de l’État ; il en est de même pour la restauration administrative où le suivi du fonctionnement de chaque restaurant est confié à une association de type 1901 composée de représentants des administrations participantes et, à nombre égal, d’adhérents en tant qu’usagers.



Les élus et institutions ne réalisent pas directement les choix et les opérations d'approvisionnement. Pourtant, ils ont un rôle primordial à jouer en ce qui concerne les orientations du service public, notamment à travers les budgets qu'ils votent et leur politique de ressources humaines (recrutement, formation, qualification, remplacement...).

Cela est vrai tout autant pour un service de restauration géré en direct (ce qui implique des moyens adéquats) ou délégué à un prestataire (ce qui implique une certaine vigilance et des commandes précises quant aux prestations demandées).

Exemple de la ville de Dijon

Les élus ont ainsi donné les moyens au service de restauration municipale pour conduire une véritable politique de qualité. Ainsi le directeur du service de restauration et le juriste travaillent en étroite collaboration pour la passation de ses marchés, une nutritionniste est mobilisée pour l'élaboration du plan alimentaire, une responsable qualité assure le suivi de l'exécution des marchés. Le temps consacré à la préparation des marchés et à la mise en place des commissions de dégustation pour la sélection des meilleurs produits sont un investissement pour une restauration de qualité.

1.1 - En assurant des moyens en personnel

Une démarche d'approvisionnement local et de qualité s'appuie sur des moyens humains et des compétences solides en matière de connaissance des produits, de pratiques d'achat, de gestion, de cuisine et d'animation.

Outre le temps nécessaire à la connaissance de l'offre locale et à une rédaction des marchés différente, l'organisation différenciée des livraisons, du stockage le cas échéant, la cuisine de produits bruts, l'adaptation des menus... prennent du temps, de l'énergie et vont nécessiter des moyens maintenus ou augmentés en personnels (tout en explorant toutes les possibilités de gains de temps décrits au point II).

Concrètement, on note ces dernières années des approvisionnements en produits agroalimentaires intermédiaires (quatrième, cinquième gamme en légumes...) en corrélation avec la baisse du nombre d'ETP (équivalent temps plein) en cuisine.

Une volonté politique forte, affichée, expliquée, et se traduisant par les moyens humains et techniques adaptés est une clé première et indispensable à la réussite d'un projet d'approvisionnement de proximité et de qualité.

1.2 - En choisissant des équipements adaptés

Une politique de qualité va de pair avec des moyens matériels adaptés, et les élus peuvent orienter les choix en connaissance de cause; ces choix doivent être concertés dans une vision globale partagée des objectifs: par exemple, celui de l'approvisionnement local, en produits biologiques etc.

Exemple d'équipement

Un four mixte peut permettre d'adapter les modes de cuisson en fonction des produits pour atteindre un résultat optimal.

En atmosphère sèche: de 0°C à 250°C le four est utilisé comme un four classique pour rôtir, saisir, gratiner (pâtisseries, rôtis...)

En mode vapeur: de 0 à 99°C pour les légumes, les poissons, la cuisson sous vide.

En atmosphère humide mixte: pour les rôtis de viande blanche, de volaille, les poêlés.

Les avantages: Les cuissons sont régulières et précises et les pertes de poids sont minimales. De plus, comme il n'y a pratiquement pas de préchauffage, des économies d'énergie sont possibles. L'air chaud étant homogène, la température est rigoureusement identique partout à l'intérieur de l'enceinte. En grande majorité, ces fours étant équipés d'un système d'auto nettoyage et d'aménagements intérieurs démontables, le nettoyage est aisé.

Source: La Lettre Nutrition Sécurité alimentaire Restauration collective en Poitou-Charentes, n°6 mars 2005 - Intervindes



En phase d'investissement, il s'agit de bien réfléchir aux équipements nécessaires. Lors de la mise aux normes des cuisines ou de leur installation les questions suivantes peuvent en particulier se poser:

- l'installation d'une légumerie pouvant permettre de traiter des produits bruts ;
- l'achat d'équipements polyvalents et/ou économes en énergie.

1.3 - Par l'acceptation d'une augmentation de coût matière

Le collège Le Bassenon à Condrieu (69) a voté en conseil d'administration une augmentation du coût matière première (de 1,36 à 1,86 euros soit plus de 10 %) pour des repas de meilleure qualité. Ce choix entre dans le cadre du projet « Ecoresponsable ».

La relativité du coût matière dans le coût d'un repas, couplée à l'importance du choix des ingrédients dans la qualité des préparations finales conduit des élus à décider d'une augmentation du coût matière par repas. Cette décision traduit un engagement politique certain. Elle s'accompagne généralement d'une réflexion et d'une réorganisation des services de restauration pour contenir les coûts globaux, comme expliqué au point II de cette première partie (pages 31 et suivantes).

1.4 - En définissant une politique tarifaire juste

Définir sa politique tarifaire en fonction de la qualité recherchée évite la recherche systématique de l'offre la moins disante lors de la passation des marchés.

En Isère, le conseil général s'engage à harmoniser les tarifs entre collèges (le tarif n'augmentera ou ne diminuera pas plus de 0,20€ par repas), prend en charge 45 % du coût du repas et met en place des chèques restauration (aide supplémentaire sous conditions pour les familles à faible revenu).

Les élus peuvent agir sur la fixation des tarifs repas :

1.4.1 - Par la subvention des repas ou l'adaptation des tarifs selon les quotients familiaux

Au niveau de l'enseignement, une collectivité peut choisir d'améliorer la qualité des denrées sans répercuter le surcoût ainsi généré sur le tarif appliqué aux familles. Posture adoptée par la commune de St Nicolas de Bourgueil, ou encore le conseil régional d'Ile-de-France pour douze lycées pilotes et sept collèges en partenariat avec les conseils généraux.

1.4.2 - Par la non-répercussion du coût matière sur le prix des repas

Ce choix, très révélateur d'un engagement politique, apparaît d'autant plus pertinent que le service de restauration aura mis en œuvre de nombreuses réorganisations et changements propices à compenser tout ou partie du coût matière, comme cela est décrit au point II.



1.5 - En choisissant une gestion concédée ou une délégation de service public appropriées

Le choix de recourir à une gestion concédée ou à une délégation de service public n'est pas un frein pour un approvisionnement de proximité et de qualité. Toutefois, cela suppose une commande très précise de la collectivité envers le prestataire, et la mise en place d'un suivi d'exécution du marché rigoureux, voire d'un comité de pilotage dans les démarches les plus ambitieuses, associant des représentants de l'amont.

Un exemple en Rhône-Alpes : la société PRESTAL et de son positionnement sur l'approvisionnement local :

Le site d'AGRAPOLE réunit à Gerland (Lyon) les organisations professionnelles agricoles de la région et l'Institut Supérieur Agronome Rhône Alpes (ISARA). Le pôle vise à promouvoir l'économie agricole régionale. Dans cette logique, le pôle a confié la gestion du service de restauration collective (qui sert chaque jour 300 repas), à un prestataire en lui demandant de faire appel à des producteurs et à des intermédiaires régionaux. La société PRESTAL assure ce service en recourant à l'identifiant Agricultures Rhône-Alpes décrit au point 4.2.3 page 58.

Pour la viande, les animaux sont nés en France, élevés et abattus en Rhône-Alpes, dans le respect des bonnes pratiques d'élevage, et assurant la traçabilité des produits.

Les animaux sont abattus par les Ets GESLER, à Hotonnes (Ain). et la SARL PRESTAL, qui est aussi une entreprise d'insertion basée à Vaulx en Velin prépare les repas.

Cette filière permet au restaurant collectif d'AGRAPOLE un approvisionnement en viande 100 % régional hormis pour le steak haché.

Prestal a lancé en 2010 un essai d'approvisionnement via la plate-forme de producteurs du Rhône « Saveurs du Coin⁵ » dont les valeurs reposent sur les points suivants :

- 1) mettre en avant des hommes, leur travail,
- 2) maintenir un tissu économique et une activité agricole sur le département du Rhône,
- 3) réduire les temps de transport et de stockage des produits alimentaires pour garantir leur fraîcheur et leur goût,
- 4) redécouvrir la diversité et la saisonnalité des produits locaux,
- 5) garantir un prix vital à la production.

Le choix se porte pour l'heure sur quelques produits (fruits et légumes, certains produits laitiers).

Le test devrait permettre si les conditionnements, la qualité des produits (ex pour les produits laitiers : texture, découpe, présentation), les conditionnements, les calibres des fruits, les prix... sont satisfaisants et permettent d'envisager un approvisionnement plus significatif.

Exemple de la mairie de Saint-Étienne et de son choix d'une délégation de service public.

Objet de la délégation : « Le contrat a pour objet la délégation du service public de la restauration scolaire de la Ville de Saint-Etienne, sous forme d'affermage de la cuisine centrale. Dans le cadre de ce contrat d'affermage, l'accent a été mis sur une offre de restauration de grande qualité. Il est notamment prévu que les denrées des repas porteront le label « Agriculture biologique », pour la moitié au départ de la nouvelle délégation de service, puis augmenteront progressivement chaque année, pour représenter la totalité en 2015. » (Délibération n°279 - Dossier : 090459 – conseil municipal du 08/06/2009)

5. <http://www.saveursducoin.fr/saveurs-du-coin-association.php>

Certaines entreprises sont très orientées vers ce type de restauration et auront des facilités à faire valoir une réponse à une offre où le développement durable aura été présenté comme devoir être le fil conducteur de chaque réponse.

Ces deux exemples montrent qu'en définissant des exigences qualitatives précises dans le cadre de ses contrats de délégation du service de restauration, et en collaborant en amont avec les organisations professionnelles (chambre régionale d'agriculture pour AGRAPOLE et ADABIO pour la Mairie de Saint-Étienne) et les prestataires potentiels. Les collectivités peuvent atteindre les objectifs qu'elles se sont fixées **en matière d'approvisionnement comme de développement des filières locales.**

2 En collaborant avec les fournisseurs locaux

2.1 - Via des commandes régulières

Entreprendre une démarche d'approvisionnement local nécessite, comme on l'a dit, un investissement important des restaurants pour connaître l'offre, les filières et aussi pour adapter leur organisation et leur fonctionnement pour permettre l'introduction et l'utilisation de ces produits.

Réaliser des achats très ponctuels, par exemple, dans le cadre d'un repas à thème, (découverte du bœuf de Rhône-Alpes, ou organisation d'un repas 100 % bio...) demande beaucoup d'énergie pour obtenir des produits dans une qualité et une quantité données ; de plus, l'approvisionnement va être plus coûteux que dans le cadre d'achats réguliers et, au pire, les producteurs locaux ne pourront pas y répondre en totalité.

Parallèlement, pour que l'achat de produits de qualité puisse réellement être un levier pour encourager la production locale, il s'agit que la demande de la restauration collective soit régulière et « réaliste ». Des commandes anticipées et/ou régulières sont donc essentielles pour fiabiliser leur offre.

Quand bien même l'approvisionnement local se résumerait à quelques produits, sans s'inscrire dans une démarche de projet plus ambitieuse en termes de taux global d'approvisionnement local, il s'avère indispensable côté restaurants comme fournisseurs d'introduire certains produits régulièrement.

Ces achats réguliers permettent de simplifier significativement la démarche d'approvisionnement et de lisser les coûts, en particulier de matières premières et logistiques.

Cette demande pérenne garantit un débouché sur une période donnée pour les fournisseurs qui peuvent accepter dans ce contexte d'apporter des améliorations au niveau des modes de production, transformation, conditionnement, distribution, dans le sens de la demande de la restauration collective.

Des contrats réguliers avec les agriculteurs de l'ADAYG

Le témoignage de l'ADAYG (en partie 3) illustre l'engagement d'une société de restauration collective pour privilégier un achat local de qualité notamment en viande.

Ainsi la collaboration régulière permet une montée en puissance progressive de l'approvisionnement local et une « co-construction » de filières d'approvements dédiées, dans une approche que l'on pourrait qualifier de « gagnant-gagnant ».



Collaboration entre une société de restauration et un négociant en viande.

■ Témoignage

Contrats réguliers

Négociant en bestiaux à Saint-Cassien, Max Josserand livre de la viande à Vercors restauration. Comment, pourquoi, sous quelles conditions tarifaires ?

« C'est l'Adayg qui m'a mis en relation avec Vercors restauration. Lors de notre première entrevue il y a deux ans, nous avons organisé un repas avec des produits locaux. Tout le monde était content. Puis nous avons mis les prix côte à côte. Je vendais ma viande 5,5 euros le kg pour valoriser la production locale. Eux l'achetaient 3,5 euros, presque moitié moins ! La discussion s'est arrêtée là. Rien ne s'est passé pendant un an. Puis l'Adayg nous a relancé et j'ai convaincu Vercors Restauration de faire un service de bœuf bourguignon avec de la viande locale au tarif proposé. Je suis allé, dans les cantines, voir comment la viande avait été cuisinée et comment elle était appréciée. Les enfants l'ont bien mangée, la démonstration était faite. Pour Vercors Restauration, ce fut une réussite. Pendant un an, ils m'ont acheté de la viande au coup par coup. Aujourd'hui nous signons des contrats réguliers. pas seulement pour le bour-



Max Josserand.

guignon. Ils achètent aussi mes biftecks pour leur restaurant, on s'arrange. J'ai abattu 50 génisses en 2007 pour Vercors restauration ».

CP ■

**Contrôle
satisfaction !**

**Nouveaux
débouchés pour
les biftecks**

**Régularité et
contractualisation**

**Une approche
« gagnant-gagnant »**

Sources : terre dauphinoise du 21 février 2008 et <http://vercors-restauration.idealpes.com/>

2.2 - Via des volumes adaptés

De petites quantités peuvent être adaptées à des échanges directs entre un restaurant et un producteur, mais elles ne permettent pas aux filières de s'organiser. Le regroupement de la demande peut ainsi offrir un débouché conséquent entraînant une filière.

La demande en quantité des collectivités ou des groupements d'achat est un moyen d'orienter et de stimuler des filières par les volumes. Face à cela, l'offre peut également s'organiser.

Le projet politique et la concertation doivent permettre de déterminer les exigences en quantité, qualité et surtout prix à des conditions qui permettent aux restaurants comme aux fournisseurs de pérenniser leur collaboration commerciale : aucune « recette » ne peut être transposable, les exigences vont vraiment être très différentes d'un territoire à l'autre ; certaines grosses demandes ne pourront être satisfaites localement sur certains territoires.

Via une augmentation des volumes demandés, il est ainsi possible de favoriser l'organisation des professionnels en fonction du marché particulier de la restauration collective.

N.B. Livrer de petites quantités peut ne pas être rentable pour un producteur local, sans compter l'impact environnemental négatif de la multiplication de petites livraisons.



Filière steak viande hachée bio dans la Loire

L'expérimentation Cantine Bio de la Région Rhône-Alpes a permis l'installation depuis 3 ans de nouvelles structures (producteurs, plates-formes, fournisseurs multiproduits) et, par effet d'entraînement, de structurer dans la Loire une filière et répondre à la demande « steak viande hachée » en bio.

Extraits de la journée bilan de l'opération expérimentale d'introduction d'aliments biologiques dans les lycées en région Rhône Alpes du 25 janvier 2010 au lycée Agricole de Dardilly

Engagement de lycées de la Loire dans l'opération

Carte de situation des lycées

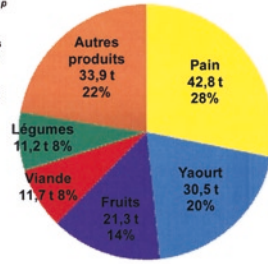


Volumes consommés p

Consommation des lycées en produits bio sur 2008/09 :

• Plus de 530 000 €

• Plus de 150 t



Carte des fournisseurs bio en de 2007 à 2009



Répercussions sur le nombre de fournisseurs locaux impliqués

Carte des fournisseurs de lycées bio - Janvier 2010



Vercors Restauration et projet de construction d'une légumerie

Avec 7000 repas servis par jour et 15 à 20 % d'approvisionnement en produits frais et locaux, la société Vercors Restauration est demandeuse de volumes non négligeables de légumes fournis généralement bruts. Un projet de légumerie est à l'étude sur le territoire grenoblois avec un seuil de rentabilité qui serait à 2 tonnes de légumes par jour, soit 30 000 repas servis. Cet outil nouveau aurait un impact positif sur la filière maraîchage locale, comme le précise l'article de presse ci-contre

L'impact sur la production locale

Pour les maraîchers, les quantités exigées par la légumerie sont tout à fait abordables. « À titre de comparaison, les 2 tonnes par jour représentent la production d'une exploitation maraîchère de 10 hectares » indique Marieke Pôls à l'Adag. En l'état actuel de la production, il est possible de livrer des gammes de salade (laitue, batavia, frisée, scarole), des choux, des courgettes et des poireaux. Certains produits ne sont pas encore présents en quantités suffisantes sur la cointure verte, comme la pomme de terre, les carottes, ou le céleri rave par exemple. Le projet de légumerie part donc pour l'instant sur un approvisionnement local à hauteur de 35%. Les maraîchers en circuits longs ne sont pas tous enthousiastes. Jean-Pierre Florin, à Muriannette, redoute que la

légumerie ne soit pas suffisamment rentable, « ce qui pourrait se repercuter sur les prix ». Ceci dit, les porteurs de projets envisagent la signature de contrats annuels avec les maraîchers, avec un prix fixe. Également maraîchère à Muriannette (mais en circuit court), Elisabeth Pérot voit les choses différemment : « le projet peut aider nombre de maraîchers de la région qui sont tous confrontés au même problème : la commercialisation. La légumerie peut également intriquer les maraîchers en circuits courts qui ont parfois des stocks sur les bras ». Pour Marieke Pôls, la réalisation de ce projet pourrait aussi motiver de jeunes agriculteurs à se lancer dans la production maraîchère. Une opportunité à ne pas rater...

CP ■

Sources : terre dauphinoise du 21 février 2008 et <http://vercors-restauration.idealpes.com/>



2.3 - Travail en amont avec les fournisseurs potentiels et sur le long terme

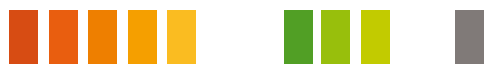
La restauration peut contribuer à l'organisation des producteurs en assurant la régularité des commandes et en travaillant avec eux sur l'adéquation de leurs produits par rapport à la restauration collective.

Echanger directement avec les fournisseurs permet de faire évoluer leurs produits en fonction de ses besoins, mais aussi d'adapter les modalités d'organisation des livraisons, de stockage etc.

Collaboration de la ville de Dijon avec les fournisseurs

C'est le choix de Dijon qui travaille avec les filières pour adapter les produits. La ville incite les fournisseurs à faire évoluer leurs pratiques ou produits pour satisfaire ses exigences techniques et qualitatives.

- **sur le grammage des produits avec une adaptation aux convives** (petits enfants, personnes âgées...);
- **sur le conditionnement**: à la demande de la commune, le fournisseur de pâtisseries a fait des galettes individuelles pour les personnes âgées à la dimension des barquettes de conditionnement utilisées par la restauration, le fromager a réalisé des petits fromages individuels présentés en verrines;
- **sur les aspects gustatifs**: une collaboration avec une fromagerie a été engagée en vue d'adapter le goût des produits (Brillat Savarin, Epoisse, ...) au goût des enfants. Ce projet de mise au point de produits, intéressant pour l'entreprise en terme de développement de son marché, a fait l'objet d'une demande d'aide financière auprès de l'ARIA Bourgogne.;
- **sur les aspects sanitaires**: le plan de maîtrise des risques (HACCP) prévoit un nettoyage et désinfection des blisters (contenant par exemple du jambon à l'os) avant déconditionnement: il est ainsi attendu du fournisseur des conditionnements adaptés pour réduire le nombre de manipulations et le risque sanitaire;
- **sur les aspects techniques**: les contraintes techniques (absence de légumerie) orientent, sauf exception, l'achat de légumes vers des produits de 4ème gamme. Cela implique des exigences qualité drastiques. Ainsi, pour pouvoir servir des carottes râpées en entrée sans impact sur le goût, le choix est fait d'acheter des carottes fraîches déjà épluchées auprès d'un artisan spécialisé dans le travail à façon. Celui-ci a été sélectionné pour son professionnalisme, pour le respect des délais d'approvisionnement courts du fait des contraintes de DLC et des exigences de qualité d'épluchage notamment. De même, pour une purée de qualité, le choix se porte sur l'achat de pommes de terres fraîches arrivant épluchées. A noter que le besoin important, de l'ordre d'1,2 tonne de pommes de terre pour un repas, ne permet pas actuellement à des producteurs locaux bio de se positionner.



Un partenariat entre Vercors Restauration et l'ADAYG

En 2004 un travail conjoint d'information s'est engagé entre l'ADAYG, un négociant en bétail et une société de restauration collective.

Il s'agissait pour cette dernière de :

- connaître précisément les différents morceaux existants et les valorisations possibles en restauration (pour éviter que le seul morceau demandé par la restauration soit le paleon), ainsi que les rapports entre qualité et prix des produits ;
- connaître les délais optimaux pour permettre au négociant de s'approvisionner auprès des éleveurs locaux, d'abattre les animaux et faire murer la viande permettant une meilleure qualité ;
- anticiper les commandes par la mise en place d'une planification annuelle des achats.

Cette collaboration s'est traduite par un engagement de la société de restauration collective avec l'ADAYG pour privilégier un achat local de qualité notamment en viande.

3 En s'appuyant sur des intermédiaires

L'approvisionnement en direct de la restauration collective par des entreprises individuelles est parfois limité par des contraintes logistiques (nombre de livraisons, équipements...), financiers (pour les fournisseurs, risque de surcoût s'il faut livrer fréquemment en de nombreux points de petites quantités), techniques (produits bruts, non préparés) mais aussi juridiques (application du code des marchés publics).

De plus, certaines productions locales sont d'ores et déjà commercialisées en totalité par des intermédiaires régionaux très bien positionnés sur des approvisionnements locaux.

Ainsi, s'appuyer sur des intermédiaires peut faciliter la logistique et rendre parfois possible et viable un approvisionnement en circuit court.

Des modalités diverses existent :

3.1 - Le rôle des négociants et grossistes

Les négociants et grossistes disposent de moyens logistiques adaptés ; ils peuvent être identifiés comme travaillant de manière privilégiée avec des entreprises locales.

Travailler avec ces intermédiaires peut s'avérer plus simple pour un restaurant collectif, voire nécessaire dans certains cas ; par exemple, de nombreuses petites entreprises artisanales ou agroalimentaires sont déjà référencées chez certains intermédiaires. Il leur sera difficile, voire impossible, de travailler en direct avec un ou plusieurs restaurants, car leur organisation commerciale n'est pas adaptée à de la vente sans intermédiaire spécialisé.

Parallèlement, ces intermédiaires jouent un rôle non négligeable pour valoriser la production locale : par exemple, cela peut permettre à des producteurs de viande de valoriser tous les morceaux ; ou bien permettre aux fournisseurs d'avoir d'autres débouchés et d'écouler ses produits pendant les périodes de vacances scolaires, si les acheteurs sont la restauration scolaire par exemple.



Exemples d'intermédiaires : chevillard en viande locale, grossiste en fruits et légumes locaux, distributeur en produits frais auprès de la restauration collective...

Abattoir de la Tour du Pin (Isère)

QUOI DE NEUF ?

La Tour du Pin : un abattoir certifié bio

Jusqu'à présent, certains éleveurs rhônalpins ne valorisaient pas leur production de viande en bio car peu d'abattoirs et salles de découpe de proximité étaient certifiés. Ces derniers mois, certains ont demandé leur certification, ce qui est très bénéfique pour cette filière. Ainsi, l'abattoir d'Aubenas, l'abattoir de Romans sur Isère ou encore celui de la Tour du Pin, présenté ci-dessous, viennent de se faire certifier bio.

Créé en 1986, l'entreprise Charveron-Frères de la Tour du Pin compte aujourd'hui 28 salariés. Cette entreprise familiale qui travaille du bœuf, du porc, de l'agneau et du veau propose une large gamme maison de muscles tranchés, pièces et conditionnés sous vide mais également des produits élaborés prêts à l'emploi pour les professionnels. Leurs principaux clients sont les bouchers traditionnels, la grande et moyenne distribution, les grossistes et la Restauration Hors Domicile. L'établissement réalise toutefois un peu de travail à façon pour les éleveurs des environs en proposant une découpe des carcasses à la carte.

Face à une demande croissante en bio et à une attente de certains de leurs clients, l'abattoir vient de se faire certifié AB en ce début d'année 2010. L'objectif est de créer une véritable filière bio avec une valorisation de l'ensemble des carcasses. Actuellement, l'atelier fournit déjà les collèges et lycées de l'Isère et du Rhône.



38110
"LA TOUR DU PIN"

■ INFO • Charveron Frères - Tél. : 04 74 97 54 42
Zone Industrielle - 38110 Saint Jean de Soudain

Source : Alternatives Bio, avril 2010

3.2 - Le rôle des groupements de producteurs

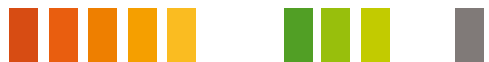
Certains groupements diversifient leurs débouchés de manière privilégiée vers la restauration collective.

Les groupements de producteurs agricoles jouent le même rôle favorable d'intermédiation et de valorisation des marchés auprès des fournisseurs ou de la restauration collective que les grossistes et négociants.

Ils présentent toutefois l'avantage pour des producteurs agricoles de limiter le nombre d'intermédiaires dans la négociation avec la restauration collective et donc de pouvoir obtenir une meilleure valorisation de leur production.

Par ailleurs, dans le cadre des marchés publics, un acheteur peut faire valoir le droit de préférence qui lui permettra, à égalité d'offre, de retenir celle présentée par un groupement de producteurs.

Pour aller plus loin : le droit de préférence est expliqué dans la partie 2II, page 130.



3.3 - Le rôle des plates-formes

Les plates-formes virtuelles permettent de mutualiser les moyens logistiques et administratifs et facilitent beaucoup l'approvisionnement pour les restaurants, comme souligné au point I, page 23.

Le passage d'une plate-forme virtuelle à une plate-forme physique doit reposer sur une évaluation fine du marché et du calcul du seuil de rentabilité et du coût du service, ce dernier ne devant pas être exorbitant comparativement au coût produit pour permettre une plus-value aux producteurs et aux transformateurs.

Exemples :

- Plate-forme virtuelle Manger Bio Isère : 45 producteurs en 2008 ;
- Plate-forme de regroupement de l'offre et de distribution RECOLTER mise en place par le syndicat mixte Rhône-Pluriel ;
- 25 agriculteurs « bio » du Rhône et de la Loire se sont regroupés pour créer « Bio A Pro », une plate-forme d'approvisionnement en produits biologiques locaux pour la restauration collective. Un catalogue est édité tous les deux mois, une personne a été recrutée pour réceptionner les commandes et organiser les livraisons après de la restauration collective.

3.4 - Le référencement de producteurs locaux par les titulaires de marchés publics

L'approvisionnement auprès de fournisseurs locaux est limité par le respect du code des marchés publics.

D'une part le code ne permet pas d'appeler ni de privilégier des offres en fonction de leur localisation géographique, d'autre part, il n'y a que très peu de possibilités pour s'approvisionner auprès d'autres fournisseurs que ceux qui sont titulaires des marchés (les montants financiers vont être dans ce cas très limités). Parallèlement, les possibilités de passer un marché de gré à gré se sont encore réduites début 2010 avec la limitation du seuil qui passe de 20 000 à 4000 euros à compter des marchés passés après le 1^{er} mai 2010.

Ces titulaires de marchés vont jouer le rôle précédemment décrit pour les grossistes et négociants, et apporter des solutions et moyens logistiques généralement bien rodés aux attentes de la restauration collective.

Dans ce contexte juridique contraignant, il apparaît opportun pour un acheteur de travailler avec ses titulaires de marchés pour qu'ils référencent l'offre de producteurs locaux dans leur catalogue. Cela peut être une solution permettant d'augmenter significativement la part de ses approvisionnements locaux et l'augmentation des volumes écoulés par les filières locales.

Certes ce mode de référencement augmente le nombre d'intermédiaires et cela peut contribuer à confisquer une part de valeur ajoutée trop importante à des entreprises locales ; la négociation tripartite entre le restaurant, le titulaire du marché et le fournisseur devra permettre de répondre à la difficulté majeure de la définition d'un prix équitable ; des entreprises locales pourront y trouver des débouchés complémentaires mais aussi des solutions logistiques.

Pour aller plus loin : ce référencement de fournisseurs locaux est décrit dans la partie 2II, page 144.

Exemple à la ville de Dijon :

Pour que sa politique d'approvisionnement local ne bute ni sur le code des marchés publics, ni sur des contraintes par trop importantes, la ville de Dijon met en lien des fournisseurs locaux « repérés » avec les distributeurs titulaires de marchés pour sa cuisine centrale.

Ces distributeurs peuvent ainsi volontairement les référencer dans leur catalogue (pièce contractuelle du marché), ce qui valorise et diversifie leur offre de produits mais permet également à la ville de Dijon de pouvoir s'approvisionner en produits de la qualité attendue dans le cadre du marché ou de l'achat sur catalogue.

Il faut souligner que des distributeurs jouent bien le jeu de référencer dans une partie de leur catalogue des produits locaux et s'engagent à appliquer des rabais sur les commandes passées sur catalogue. L'élargissement de leur offre à de la production régionale est un atout commercial pour ces distributeurs dans un contexte politique très favorable aux circuits courts.



3.5 - Le recours à des sociétés de restauration en délégation de service public (DSP)

Le choix peut être fait de recourir à un prestataire pour assurer la préparation des repas.

La gestion de la restauration est ainsi concédée, et on peut être dans le cas d'une délégation de service public si le commanditaire est une collectivité.

Recourir à une DSP ne signifie pas pour autant abandonner l'objectif d'un approvisionnement de proximité en produits de qualité ; en particulier, il conviendra de formaliser son appel d'offre en mettant en avant systématiquement la prise en compte du développement durable, y compris sur les produits utilisés pour la préparation des repas. Cela constituera un appel très explicite à des offres de sociétés de restauration mettant en avant, entre autres actions, une part importante d'approvisionnement en produits locaux.

Le suivi d'exécution du marché et les négociations commerciales en cours d'exécution du marché donnent la possibilité à la collectivité de rappeler systématiquement ses exigences et d'en vérifier le bon suivi. Il s'avère judicieux dans un contexte d'approvisionnement local de mettre en place un comité de suivi, auquel participent des représentants de la profession (entreprises agricoles, industries agroalimentaires, organisations professionnelles ou interprofessionnelles...).

Ville de Brest

Brest a pour délégataire la société SODEXO ; 6000 repas sont préparés quotidiennement et intègrent 9 ingrédients issus de l'agriculture biologique ce qui représente environ 20 % du montant des achats de produits alimentaires. Le marché a été passé en 2007, et si la demande de produits locaux ne pouvait être exprimée de manière explicite, elle l'a été de manière implicite, par la mention que le développement durable devait être un fil rouge de la proposition des candidats. Depuis, la ville travaille étroitement avec la filière « bio » locale afin que l'offre se structure et puisse répondre à cette demande. Parallèlement, un travail se réalise avec la société SODEXO de manière à adapter les flux logistiques au mieux afin d'éviter que des produits locaux ne transitent par leurs plates-formes interrégionales ou nationale.

Un groupe de suivi associant la ville, le délégataire et les représentants de la filière « bio » locale se réunit régulièrement pour construire un approvisionnement en cohérence avec la filière biologique locale, et parallèlement, faire en sorte que cette filière évolue en fonction des besoins et contraintes exprimés.

Source : Agro Campus Ouest – L'introduction de produits biologiques locaux en restauration collective – Quelle intermédiation entre l'offre et la demande lors de l'approvisionnement des villes de Brest, Angers, Nantes et Langouët? – Vincent BOTTOIS – Mémoire GE SDPR – Septembre 2009.

Ville de Saint-Étienne

Saint-Étienne a renouvelé son marché de prestation de repas en 2009 ; le cahier des charges a été délibérément très explicite quant à l'attente d'un approvisionnement en produits biologiques locaux : l'objectif est ainsi précisé au délégataire : 50 % de produits biologiques en 2009 pour atteindre 100 % en 2014, avec une provenance contractuelle des produits délimitée au département de la Loire et ses départements limitrophes ; en tout état de cause, les circuits les plus courts doivent être privilégiés.

Une souplesse réaliste a été recherchée en précisant que ce pourcentage s'entend en termes de composantes sur l'ensemble de l'année et non par repas, par semaine ou par mois ; ainsi, sur les 750 composantes totales (5 par repas sur 140 jours de service), 350 devront être servies en produits biologiques.

Le positionnement de la ville de Saint-Étienne est très politique et volontariste pour ce marché, dont les termes sont délibérément explicites quant à la volonté d'avoir une offre locale.

Vercors Restauration s'approvisionne en effet pour une part (20 % pour les fruits et légumes) auprès des producteurs adhérents à la marque Terre d'ici créée par l'Adayg - Association pour le Développement de l'Agriculture dans l'Y Grenoblois. Et d'agriculteurs indépendants comme Max Josserand, éleveur de bétail à Saint-Casien ou Claire Bechet, productrice de fruits à La Terrasse. "Cette proximité géographique est pour nous un gage de qualité et de fraîcheur des produits. Cela nous permet de rencontrer les producteurs et de nous assurer de la qualité des produits et du respect de notre cahier des charges" souligne Jean-Jacques Abrial. En privilégiant un approvisionnement en circuit court, respectueux de l'environnement puisqu'il permet de limiter les transports, la société entend valoriser les produits locaux et contribuer au maintien et au développement d'une agriculture de proximité. A travers ce partenariat avec l'Adayg et les producteurs locaux initié en 2003, elle s'engage sur la durée - trois ans et même plus - à fournir un débouché aux producteurs de la région. "Il s'agit pour nous d'un véritable engagement solidaire en faveur de l'économie locale".

Vercors restauration et la mise en place de partenariats avec les producteurs locaux.

La société d'économie mixte locale (Vercors restauration) a signé une convention de partenariat avec l'ADAYG et l'association de producteurs isérois signataire de la charte Terre d'ici.

Source : <http://vercors-restauration.idealpes.com/>



Tous ces retours d'expériences soulignent combien cette démarche d'approvisionnement local en restauration collective demande un investissement très important en temps, en énergie, en réflexion, en remises en cause... Du temps aussi pour mûrir avant d'agir, d'essayer à petite échelle, puis de travailler en mode projet pour développer plus significativement ses approvisionnements locaux.

De multiples possibilités se présentent pour mettre en œuvre un approvisionnement local de façon très variable selon le restaurant mais aussi selon le territoire. Les situations des restaurants sont beaucoup trop hétérogènes pour permettre des transferts d'expériences simples ; de même, tous les territoires n'offrent pas les mêmes possibilités, en produits, en prix mais aussi en moyens logistiques...

Nous avons eu la volonté d'explorer différentes possibilités, y compris le recours à des intermédiaires déjà très spécialisés vers la restauration hors foyer, même si les circuits courts traditionnels s'en sont volontairement écartés au profit d'une certaine éthique de développement durable et en vue de récupérer un maximum de valeur ajoutée pour les producteurs. Dans le paysage actuel de la production agricole et agroalimentaire, si l'on souhaite augmenter significativement la part des approvisionnements locaux en restauration collective publique, cette complémentarité des circuits nous semble indispensable pour un marché où les problèmes et les coûts logistiques se superposent avec l'obstacle majeur du code des marchés publics.

Ainsi, face à un marché très porteur mais aussi très exigeant, de nouvelles approches ou complémentarités vont devoir se faire jour, à « inventer » par territoire.

Nous ne pourrions pas proposer d'organisation type à « copier coller ». De même, en ce qui concerne la rédaction des marchés publics adaptée à un approvisionnement de proximité et de qualité que nous allons présenter dans la seconde partie, la diversité de l'offre et des situations locales à prendre en compte nécessitera également de mettre en avant des critères « au cas par cas », pour que des entreprises locales puissent répondre aux marchés publics. Là encore, le « cahier des charges » type n'existe pas : c'est la connaissance très fine des marchés locaux qui va guider les exigences attachées à chaque lot.

Toutefois, l'exploration des possibilités offertes par le code des marchés publics pour favoriser un approvisionnement de proximité et de qualité guide sur les choix qu'un acheteur est prêt à faire (sélectionner ou non des produits grâce à une commission de dégustation, accorder une pondération significative pour le critère qualité ou développement durable, allouer très finement...) et oriente également les questionnements qu'il faudra avoir sur les produits, les entreprises, leurs possibilités logistiques, facilitant ainsi la démarche d'appropriation de l'offre locale.





BIBLIOGRAPHIE/WEBOGRAPHIE





Bibliographie/Webographie

Les enjeux :

- **Les marchés publics liés à la restauration collective. Les possibilités de privilégier un approvisionnement local** - Henri MULSANT & Gaël DECHELETTE – 30 septembre 2008 – Document et diaporama
- **Comment favoriser, en Rhône-Alpes, l'approvisionnement de la restauration collective. En produits locaux ?** - Étude ENSV Lyon (responsable : François DUMAS) – Avril 2009
- **L'approvisionnement de la restauration scolaire par l'agriculture locale : quelle mise en œuvre, pour quel développement durable du territoire ? L'exemple du parc naturel régional Loire Anjou Touraine** - Fantine OLIVIER – Mémoire de Master 2 Développement agricole durable : économie internationale et sécurité alimentaire (Université Paris Sud - Faculté Jean Monnet) - , soutenu le 25 septembre 2008.
- **Guide pratique pour l'achat de produits bio, locaux et équitables en restauration collective** - EQUISOL, ADAYG, ADABIO – 2006
 - <http://www.ofretic.com/produits/502>
- **Guide pratique de la restauration collective bio en Rhône-Alpes** - CORABIO – Février 2010
- **Guide des bonnes pratiques alimentaires dans le respect de l'environnement** - CERES - Centre d'Enseignement et de Recherche pour l'Environnement et la Santé - Université de Liège
 - http://www.cerdd.org/IMG/pdf/BD_Actes_Circuits_courts.pdf
 - http://agriculture.gouv.fr/sections/presse/communiqués/developper-circuits/downloadFile/FichierAttache_2_f0/rapport_du_gt_circuits_courts0409.pdf?nocache=1239975553.84

L'offre des fournisseurs :

- **Annuaire des fournisseurs de la restauration collective** – Préfecture de Région Rhône-Alpes et de Chambre Régionale d'Agriculture de Rhône-Alpes – Fin 2008
 - <http://www.achatlocal-consorhonealpes.com/>
- **Annuaire des fournisseurs bio et en conversion de Rhône-Alpes** – CORABIO – Mai 2009
 - www.corabio.org
- **Catalogue des fournisseurs agroalimentaires bourguignons à destination de la restauration collective** – Conseil Régional de Bourgogne, CCC Bourgogne et ARIA Bourgogne – 2009-2010
www.cr-bourgogne.fr
- **Approvisionner la restauration collective en produits locaux sur Rhône-Pluriel** – Communiqué de presse - Agnès REBOUX, 2009
 - www.rhone-pluriel.fr

Composition des menus, saisonnalité et aspects nutritionnels :

- **La Lettre Nutrition Sécurité alimentaire Restauration collective en Poitou-Charentes** - Intervian-des – n°6 mars 2005
- **Recommandations nutritionnelles du GEMRCN** (Groupe d'étude des marchés de restauration collective et de nutrition)



- http://www.minefi.gouv.fr/directions_services/daj/guide/gpem/nutrition/nutrition.htm

Les outils d'aide au menu :

■ **Guide à la conception des menus** – CAFA de Lyon – 2002

- <http://www.pilotage-restauration.com/accueil.htm>
- <http://www.andrm.fr/medias/File/ANDRM/COMMUNICATION/DOS-SIER-DE-PRESSE/dossier-de-presse-andrm-2009.pdf>
- <http://formateur69.free.fr/spip/spip.php?article3>

■ **Site internet CTIFL : base de donnée IQualie**

Organisation de la restauration :

La question du prix :

■ **Restauration collective et achats responsables** - Compte-rendu Comité de pilotage cuisine centrale du Séronais, juin 2009 – Réunion technique organisée par l'ARPE Midi-Pyrénées – le 8 décembre 2009

- www.arpe-mjp.com

■ **Approvisionner la restauration collective hors domicile en produits locaux** - Réseau Rural Régional Poitou-Charentes - IAAT Poitou Charente – Atelier 1.1 réunion du 15 mai 2009 au lycée agricole de Montmorillon

- <http://www.europe-en-poitou-charentes.eu/fr/feader/le-reseau-rural-regional/economie-agricole-de-proximite/index.html>

■ **Les collectivités territoriales, actrices du développement de l'agriculture biologique** – Colloque CORABIO du 22 septembre 2009 à Bourg de Péage (26)

- www.corabio.org

■ **Agro Campus Ouest – L'introduction de produits biologiques locaux en restauration collective – Quelle intermédiation entre l'offre et la demande lors de l'approvisionnement des villes de Brest, Angers, Nantes et Langouët ?** – Vincent BOTTOIS – Mémoire GE SDPR – Septembre 2009.

■ **Opération expérimentale d'introduction d'aliments biologiques dans les lycées en région Rhône Alpes** - Journée du 25 janvier 2010 - Lycée Agricole de Dardilly

■ **Le guide d'information des viandes en RHD**

- <http://guide-rhd.civ-viande.org/page/1>

■ **Logiciel LOGAVIA et le cahier des clauses particulières** pour la filière viande

- <http://www.interbev.fr>
- <http://www.interbev.fr/fileadmin/docs/ccp.pdf>

■ **La cuisine Collective** - Publication dédiée aux professionnels de la restauration collective

- www.la-cuisine-collective.fr

Qualité des produits :

■ **Les signes d'identification de la qualité et de l'origine**

- www.agriculture.gouv.fr
- www.inao.gouv.fr
- www.agencebio.org



- **Charte Terres d'ici** – Février 2009
- **La Charte des Bonnes Pratiques d'Élevage : Le point sur : La 1ère campagne d'audits et la version de la Charte « 2011 »** - Dossier de Presse - jeudi 3 décembre 2009
- **Agriculture et environnement - Critères environnementaux des produits** – A.Meybeck – Octobre 2009

Un projet collectif :

- **Les bons repas de l'agriculture durable haut-normande** - kit de communication – Les Défis Ruraux – 2009
- **Guide pratique de mise en place de repas durables à destination des collèges de Seine-Maritime** – Conseil Général de Seine-Maritime - Les Défis Ruraux - 2009
 - www.seinemaritime.net
- **Manger autrement à la cantine - Guide pratique pour mettre en place une alimentation de qualité à la cantine** – Agence Régionale pour l'environnement Midi-Pyrénées
 - www.arpe-mjp.com
- **Guide de la restauration collective responsable** – CIVAM et Fondation Nicolas HULOT – 2009.
 - <http://www.civam.org/spip.php?article294>
- **Opération Manger bio & autrement à la cantine** - Guide pour agir 2009-2010 – Conseil Général Isère/ADABIO





Partie 2

Rédiger et organiser ses marchés

I - le cadre général de l'achat public	91
1 Sources juridiques	92
2 Principes généraux des marchés publics	93
3 Parties concernées par les marchés publics	93
4 Seuils et procédures	94
5 Obligations de publicité et de mise en concurrence	95
5.1 Obligations de publicité	95
5.2 Obligations de mise en concurrence	95
6 Principales formes juridiques de marchés de produits alimentaires	95
6.1 Marché passé sans publicité ni mise en concurrence préalables d'un montant inférieur a 4 000 € ht (article 28 dernier alinéa cmp) – marchés dits de « gré à gré »	96
6.2 Mapa : marché a procédure adaptée (articles 28 et 30)	96
6.3 Appel d'offres : procédure formalisée	97
6.4 Accord-cadre	97
6.4.1 - Définition	97
6.4.2 - Combinaison de l'accord-cadre avec d'autres outils :	98
6.4.2.1 - Accord-cadre et marché à bons de commande	98
6.4.2.2 - Accord-cadre et groupement de commandes	98
6.5 Marché à bons de commande	98
6.6 Système d'acquisition dynamique	98
7 Documents types d'un appel d'offres	99

II - Comment organiser et rédiger ses marchés publics en vue de favoriser une restauration de proximité et de qualité **101**

1 Une démarche d'approvisionnement de proximité et de qualité a réfléchir à chaque étape	106
1.1 Définir très précisément ses besoins et l'objet du marché	106
1.1.1 - Définition du besoin	106
1.1.1.1 - Besoin et seuils de procédure	106
1.1.1.2 - Besoin et cahiers des charges	107
1.1.2 - Détermination des besoins et lien avec le territoire et les filières	108
1.1.2.1 - Tenir compte des possibilités d'offre disponibles au niveau local	108
1.1.2.2 - Ne pas publier des marchés sans préciser le montant minimum	108
1.1.2.3 - Durée du marché et ouverture aux entreprises locales	109
1.1.3 - Définir l'objet du marché	109
1.1.4 - Exemple de rédaction liant objet, spécifications techniques et critères d'attribution	110
1.1.5 - Utiliser les atouts d'un groupement de commande	113
1.1.5.1 - Définition	113
1.1.5.2 - Des avantages	113
1.1.5.3 - Mais des inconvénients majeurs à maîtriser pour une politique d'achat de proximité et de qualité	114
1.1.5.4 - Exemples	114
1.2 Privilégier les marchés spécifiques et les marchés finement allotés	115
1.2.1 - Explorer toutes les possibilités de marchés spécifiques	115
1.2.2 - Allotir très finement ses marchés	116
1.2.2.1 - Définition	116
1.2.2.2 - Comment allotir et organiser sa publicité pour s'approvisionner en produits de qualité et durables ?	116

1.2.2.3 - Les petits lots	117
1.2.2.4 - Avantages et inconvénients de la pratique d'allotissement	117
1.2.2.5 - Exemples de formulation et analyses	118
1.3 Définir les conditions de sélection des candidatures et d'attribution du marché	121
1.3.1 - Définir les critères de sélection des candidatures (art . 52 Cmp)	121
1.3.2 - Définir les critères d'attribution du marché	122
1.3.2.1 - Définition	122
1.3.2.2 - Combiner critères d'attribution et conditions d'exécution	123
1.3.2.3 - Choisir et justifier le choix des critères d'attribution	123
1.3.2.4 - Pondérer les critères d'attribution	126
1.3.2.5 - Apprécier les critères d'attribution	127
1.3.2.6 - Exemples de formulation de critères d'attribution avec pondération	127
1.3.3 - Autoriser les variantes	129
1.3.4 - Exercer le droit de préférence, une disposition favorable aux groupements de producteurs agricoles	130
1.3.5 - Utiliser la clause des marchés réservés	131
1.3.5.1 - Définition	131
1.3.5.2 - Exemples	131
1.3.6 - Négocier dans les marchés à procédure adaptée (articles 28 et 30 cmp)	132
1.4 Définir les conditions d'exécution du marché (spécifications techniques)	132
1.4.1 - Définition	132
1.4.2 - Conditions de mise en œuvre	133
1.4.3 - Déclinaison des conditions d'exécution	133
1.4.4 - Critères génériques	133
1.4.5 - Critères sociaux	137
1.4.6 - Critères particuliers par filière :	137
1.4.6.1 - Fruits et légumes frais :	137
1.4.6.2 - Viandes :	138
1.4.6.3 - Filière poissons d'eau douce en Rhône-Alpes	139
1.5 Organiser au mieux sa publicité	139
1.6 Mettre en place un suivi de l'exécution des marchés	140
1.6.1 - Organisation	140
1.6.2 - Exemple de fiche de réception	141
2 Une réflexion à engager sur le choix et la gestion de la forme juridique de ses marchés	142
2.1 Marché dit « de gré à gré » (art. 28 Dernier alinéa cmp)	142
2.2 Mapa (art. 28 Et 30 cmp)	142
2.3 L'appel d'offres (art. 57 A 64 cmp)	142
2.4 Accords cadre et marché à bons de commande (art. 76 Et 77 cmp)	142
2.4.1 - Minimum et maximum	143
2.4.2 - Durée de l'accord-cadre ou du marché à bons de commande et ouverture à des PME	144
2.4.3 - Durée de l'accord-cadre ou du marché à bons de commande et ouverture à de nouveaux fournisseurs	144
2.4.4 - Contenu de l'accord-cadre	144
2.4.5 - Accord-cadre et clauses particulières	144
2.5 Système d'acquisition dynamique (sad) (art. 78 Cmp)	145



EURS
K
2009
2010

FOURNISSEUR
L-Z
01/04/2009
AU
31/03/2010

SOCIAL
+
FISCAL
2018

TECHNIQUE

TECHNIQUE

TECHNIQUE

SOMMAIRE

I - LE CADRE GÉNÉRAL DE L'ACHAT PUBLIC





Le présent guide s'appuie sur le Code des Marchés Publics (CMP) de septembre 2006, dans sa version consolidée du 1^{er} mai 2010.

Il tient compte de l'annulation par le conseil d'Etat le 10 février 2010 des dispositions du décret du 19 décembre 2008 relevant de 4.000 à 20.000 € le seuil en deçà duquel un marché public peut être passé sans publicité ni concurrence préalable

Le code des marchés publics ne permet pas de sélectionner des produits sur le critère de provenance : en vertu du principe d'égalité de traitement des candidats, toute préférence géographique, directe ou indirecte, constituerait un délit de favoritisme.

Cependant, le code permet au pouvoir adjudicateur de rédiger et de communiquer sur ses marchés afin qu'un maximum d'entreprises puissent répondre aux appels d'offre, y compris des petites ou moyennes entreprises locales.

Il permet aussi de prendre en compte toutes les spécificités techniques, de qualité, sociales ou de développement durable que l'on souhaite associer à sa restauration collective.

Cette seconde partie de ce guide méthodologique va mettre en avant toutes les possibilités offertes par le code des marchés publics pour faciliter l'accès aux PME et intégrer des critères sociaux, de qualité ou de développement durable attachés aux produits, aux entreprises ou aux circuits de distribution.

1 Sources juridiques

Les normes communautaires sont aujourd'hui une source majeure du droit des marchés publics.

Elles peuvent être issues :

- du Traité de Rome lui-même (articles 28 et suivants, devenus 34 du Traité sur le Fonctionnement de l'Union Européenne (TFUE), relatifs au principe de libre circulation des marchandises permettant de sanctionner une législation nationale obligeant les administrations publiques à se fournir en priorité auprès d'entreprises installées dans une région spécifique, et articles 43 (49 TFUE) et 49 (56 TFUE) relatifs à la liberté d'établissement et de prestations de services) ;

Références des textes français :

- Ordonnance n°2005-649 du 6 juin 2005 relative aux marchés passés par certaines personnes publiques ou privées non soumises au code des marchés publics.
- Décret n° 2006-975 du 1^{er} août 2006 portant Code des marchés publics, JORF n°179 du 4 août 2006.
- Décret n° 2008-1355 du 19 décembre 2008 de mise en œuvre du plan de relance économique dans les marchés publics.
- Décret n° 2008-1356 du 19 décembre 2008 relatif au relèvement de certains seuils du code des marchés publics.
- Circulaire du 29 décembre 2009 relative au guide de bonnes pratiques en matière de marchés publics. JORF n°0303 du 31 décembre 2009.
- Décret n° 2009-1702 du 30 décembre 2009 modifiant les seuils applicables aux marchés passés en application du code des marchés publics et de l'ordonnance n° 2005-649 du 6 juin 2005 relative aux marchés passés par certaines personnes publiques ou privées non soumises au code des marchés publics et aux contrats de partenariat.
- Décision du Conseil d'Etat du 10 février 2010 annulant les dispositions du décret du 19 décembre 2008 relevant de 4.000 à 20.000 € le seuil en deçà duquel un marché public peut être passé sans publicité ni concurrence préalable. Cette annulation prendra effet à compter du 1^{er} mai 2010 (Conseil d'Etat (7^{ème} et 2^{ème} sous-sections réunies), Perez, 10 février 2010, no 329100).



- de la réglementation adoptée par les autorités communautaires, telles que les directives édictées par le Conseil des ministres et le Parlement européen (directive n° 2004/18/CE du 31 mars 2004 relative à la coordination des procédures de passation des marchés publics de travaux, de fourniture et de services, applicable depuis le 1^{er} février 2006).

Les normes nationales sont essentiellement réglementaires. Le Code des marchés publics résulte de décrets, dont le dernier est celui du 1^{er} août 2006, entré en vigueur le 1^{er} septembre, même si certaines dispositions législatives, notamment issues du Code civil, telles que les conditions de validité d'une convention (article 1108) et certains principes généraux reconnus à valeur constitutionnelle (principes d'égalité d'accès à la commande publique et d'égalité de traitement des candidats) s'imposent à la matière des marchés publics.

Le code s'accompagne également d'une circulaire du 29 décembre 2009 relative au guide de bonnes pratiques en matière de marchés publics.

Pour aller plus loin : Les pouvoirs adjudicateurs qui ne sont pas soumis au code des marchés publics peuvent néanmoins être soumis à l'ordonnance n°2005-649 du 6 juin 2005 relative aux marchés passés par certaines personnes publiques ou privées non soumises au code des marchés publics. Cette ordonnance permet d'appliquer le droit européen à des organismes publics ou privés auxquels le code ne s'applique pas : sociétés d'économie mixte, certaines associations financées ou contrôlées par des collectivités publiques... (Banque de France, Académie Française, Caisse des dépôts et des consignations...).

Le présent guide ne traitera pas du cas particulier de cette ordonnance n°2005-649 du 6 juin 2005.

2 Principes généraux des marchés publics

Le Code des Marchés Publics (CMP) rassemble les règles qui encadrent de manière générale les activités de commande et d'achat publics.

Ses principes fondamentaux renvoient au respect de la libre concurrence et s'énumèrent ainsi :

- la liberté d'accès aux marchés publics pour tout fournisseur ;
- l'égalité de traitement des candidats ;
- la transparence des procédures.

Faire jouer la concurrence dans l'acte d'achat public répond à un double objectif d'efficacité économique, en permettant d'obtenir l'offre la plus avantageuse et le contrôle du bon usage des deniers publics.

L'application de ces principes se traduit par des obligations concernant la mise en oeuvre de l'appel à candidatures et de la passation du marché (publicité des offres, mise en concurrence des fournisseurs, transparence des choix effectués, contrôles externes).

3 Parties concernées par les marchés publics

Les pouvoirs adjudicateurs soumis au code des marchés publics sont :

- l'État ;
- les établissements publics nationaux autres que ceux ayant un caractère industriel et commercial ;
- les collectivités locales et leurs groupements : communautés de communes, communautés d'agglomérations...
- les établissements publics locaux : Établissements Publics rattachés aux collectivités locales, qu'ils soient à caractère Administratif (EPA) ou à caractère Industriel et Commercial (EPIC).

N.B. Les établissements publics nationaux à caractère industriel et commercial tels que la SNCF ne sont pas, en principe, soumis au CMP.



4 Seuils et procédures

Les articles 26 et 28 du Code des marchés publics déterminent des seuils à respecter.

C'est la valeur totale du marché public sur toute sa durée qui permet de définir la procédure à adopter.

Ces seuils de passation conditionnent les différents types de procédures de marchés publics et les modalités de publicité.

Plus les seuils sont élevés, plus les procédures sont lourdes et complexes.

Tableau des seuils correspondant aux différentes procédures de marchés publics et des modalités de publicité

- Attention à ne pas confondre les seuils de procédures et les seuils de publicité qui sont différents.
- Pour une collectivité :
 - l'achat de denrées alimentaires correspond à des frais de fournitures
 - l'achat de repas préparés à des services.

Acheteurs publics	Montant HT du marché de fournitures et de services			
Collectivités territoriales	Jusqu'à 4000 €	De 4000 € à 90 000 €	De 90 000 € HT à 193 000 €	> 193 000 €
Etat	Jusqu'à 4000 €	De 4000 € à 90 000 €	De 90 000 € HT à 125 000 €	> 125 000 €
Procédures de marchés publics	Marché dit de « gré à gré »	Marché à procédure adaptée (MAPA)		Procédure formalisée
Publicité et modalités correspondantes	Pas d'obligation de publication Il est recommandé aux acheteurs d'effectuer néanmoins une mise en concurrence préalable dès le premier euro dépensé (demande de devis auprès d'au moins 3 entreprises)	Publicité adaptée au montant et à l'objet du marché Ex : voie de presse locale, site de l'acheteur public ou tout site concentrateur d'annonces de marchés	BOAMP ou JAL + le cas échéant, presse spécialisée + profil acheteur (site internet)	BOAMP et JOUE + profil acheteur (site internet)

JOUE : Journal Officiel de l'Union Européenne

BOAMP : Bulletin Officiel des Offres et des Annonces des Marchés Publics

JAL : Journaux d'Annonces Légales



5 Obligations de publicité et de mise en concurrence

5.1 Obligations de publicité

La publicité est un des principes fondamentaux du droit des marchés publics. Elle répond à une double utilité : le libre accès à la commande publique et la garantie de concurrence.

Le nouveau code des marchés publics laisse dans la plupart des cas une grande liberté aux acheteurs publics pour satisfaire à cette exigence.

Les modalités de publicité sont précisées à l'article 40 du code des marchés publics ; les exigences sont différentes suivant le montant du marché (Cf. tableau récapitulatif plus haut).

5.2 Obligations de mise en concurrence

La règle qui s'applique dans les marchés publics est de mettre en concurrence les entreprises candidates et de choisir de manière objective et motivée celle qui présente l'offre économiquement la plus avantageuse.

Comme pour les obligations de publicité, les modalités de mise en concurrence dépendent de la valeur totale du marché. L'article 26 du Code des marchés publics détermine des seuils (voir tableau plus haut).

Cette obligation de mise en concurrence impose des contraintes aux acheteurs et rend relativement longue (souvent plusieurs mois) la passation et l'attribution des contrats en cause.

Pour les marchés dits de « gré à gré » et pour les MAPA, les modalités de mise en concurrence ne sont pas fixées, il n'en demeure pas moins que la concurrence doit être effective. Les pouvoirs adjudicateurs doivent donc mettre eux-mêmes en place une procédure de mise en concurrence.

Pour atteindre ce but, le manuel d'application du code des marchés publics conseille à l'acheteur public de respecter trois principes :

- la justification de la procédure de mise en concurrence adoptée et du choix opéré entre les offres reçues ;
- la conservation de l'ensemble des documents prouvant la rationalité du choix opéré entre les différents candidats
- l'efficacité de la publicité des besoins.

Les principes fondamentaux de liberté d'accès, d'égalité de traitement et de transparence s'appliquent à tous les marchés publics, quel que soit leur montant. Il n'y a pas de seuil minimum pour l'application du code des marchés publics (CMP) : en référence à l'arrêt du conseil d'Etat de janvier 2009, le code des marchés s'applique à partir du premier euro dépensé.

Suite à un recours exercé par un candidat non retenu ou n'ayant pas pu répondre, un juge peut constater le non respect des obligations de publicité et de mise en concurrence imposées par les textes ; cela peut non seulement conduire à l'annulation des procédures mais aussi à la mise en cause de la responsabilité pénale du pouvoir adjudicateur.

6 Principales formes juridiques de marchés de produits alimentaires

Comme le tableau présenté en page 94 le résume, on distingue plusieurs procédures de marchés publics en fonction des seuils :



- Les marchés dits de « gré à gré » ;
- Les marchés à procédure adaptée (MAPA) passés en application des articles 27-III et 28 du CMP ;
- Les procédures formalisées avec les appels d'offres.

Par ailleurs, l'acheteur public peut également procéder à un fractionnement dans le temps du marché. Il aura alors le choix pour des denrées alimentaires entre les marchés à bons de commande, les accords-cadres ou le système d'acquisition dynamique.

6.1 Marché passé sans publicité ni mise en concurrence préalables d'un montant inférieur à 4 000 Euros HT (article 28 dernier alinéa CMP) – Marché dit de « gré à gré »

La procédure dite de « gré à gré » concerne un marché homogène de moins de 4000 €.

Il serait souhaitable de ne plus utiliser la notion de « marché de gré à gré » qui a disparu du code des marchés publics depuis 2001 et qui n'est pas non plus utilisée dans la directive communautaire 2004/18. Le dernier alinéa de l'article 28 parle uniquement de « marché passé sans publicité ni mise en concurrence préalables d'un montant inférieur à 4 000 € HT ». Toutefois, par commodité, il sera retenu la formulation marché dit de « gré à gré » dans ce guide.

Afin de respecter les principes de la commande publique, il est recommandé aux acheteurs d'effectuer néanmoins une mise en concurrence préalable dès le premier euro dépensé, par exemple par une demande de devis auprès d'au moins 3 entreprises.

6.2 MAPA : Marché à Procédure Adaptée (articles 28 et 30)

La procédure est dite adaptée pour des marchés passés en dessous des seuils suivants (article 28 CMP) :

Pour les marchés de fournitures ou de services, deux seuils existent selon les acteurs (article 26-II du CMP) :

- 125 000 € HT dans le cas de l'Etat et des EPA nationaux.
- 193 000 € HT dans le cas des collectivités territoriales et des EP locaux.

Les marchés à procédures adaptées (MAPA) sont passés selon des modalités de mise en concurrence et de publicité déterminées par chaque acheteur public, et non par le Code des Marchés Publics (article 28 et 30 du Code des marchés publics).

Pour les marchés d'un montant compris entre 4 000 et 90 000 € HT, le pouvoir adjudicateur choisit librement les modalités de publicité.

Au-delà du seuil de 90 000 € HT, les modalités de publicité sont :

- publicité obligatoire sur le profil acheteur du pouvoir adjudicateur,
- publicité obligatoire soit au BOAMP, soit dans un journal d'annonces légales,
- publication de l'avis de publicité sur le profil acheteur,
- publicité éventuelle dans la presse spécialisée.

Il convient de noter que les marchés de services dans le domaine alimentaire sont des marchés à procédure adaptée passés en application de l'article 30 du code, et ce quel que soit leur montant. L'avantage de cette procédure, outre la négociation, est d'organiser une procédure moins rigide et plus rapide que celle d'un marché à procédure formalisée.



6.3 Appel d'offres : Procédure formalisée

Une procédure formalisée correspond à une procédure pour laquelle le mode de dévolution est entièrement régi par le code des marchés publics.

Elle s'applique au-delà des seuils suivants :

- 125 000 € HT dans le cas de l'Etat et des EPA nationaux.
- 193 000 € HT dans le cas des collectivités territoriales et des EP locaux.

La procédure d'appel d'offres entraîne de nombreuses exigences formelles détaillées dans les articles 57 à 64 du Code. Les modalités de publicité sont également très encadrées (article 40).

6.4 Accord-cadre

6.4.1 - Définition

L'accord-cadre est défini en droit communautaire par les directives du 31 mars 2004 (2004/17 et 18) et en droit national par le code des marchés publics de 2006 (article 1-I. L'article 76 en précise le régime).

C'est un contrat qui établit les termes régissant les marchés à passer au cours d'une période donnée et par lequel l'acheteur public s'engage à passer des marchés auprès du ou des titulaires de l'accord-cadre, durant une période déterminée et pour des prestations définies.

L'accord-cadre permet ainsi de présélectionner des fournisseurs déterminés et de définir des prestations qui seront exécutées lors de la passation de marchés ; il est bien adapté à des prestations récurrentes, comme des achats alimentaires. Sa durée est de 4 ans au maximum. Il s'agit plus d'un instrument de planification et d'optimisation de l'achat que d'une façon de différer les commandes.

Le déroulement concret sépare deux phases :

- la première est celle de la passation de l'accord-cadre lui-même ; l'accord-cadre est passé selon les mêmes procédures et dans les mêmes conditions que les marchés publics et il est soumis aux mêmes seuils. C'est la phase de pré-sélection des fournisseurs.
- la seconde correspond à la phase de passation des marchés subséquents, à échéance fixée ou selon les besoins ; elle permet une remise en compétition des fournisseurs présélectionnés ; quand l'étape de passation de l'accord-cadre est terminée, la dévolution des marchés est fortement assouplie en terme d'exigence de formalisme. En cas de division en lots portant sur des produits ou des services différents, et si elle est effectuée lors de la survenance du besoin, cette remise en concurrence ne concerne que les titulaires des lots pour lesquels un besoin est constaté. Si elle est effectuée selon une périodicité définie, la remise en concurrence des titulaires des lots porte sur tous les lots.

L'accord-cadre présente l'avantage, pour un pouvoir adjudicateur qui ne connaît pas exactement la quantité ou l'étendue des besoins à satisfaire, de pouvoir les définir au fur et à mesure.

Le montant de l'accord-cadre correspond à la valeur maximale estimée du besoin pour la totalité de la durée de l'accord-cadre, alors même que le pouvoir adjudicateur n'aurait pas de visibilité quant au nombre effectif de marchés subséquents qui seront passés ou sur les quantités qui seront effectivement commandées.

L'accord-cadre comporte une exclusivité d'achat auprès des titulaires ; c'est un système fermé durant toute sa durée, aucun opérateur supplémentaire ne peut y adhérer (contrairement au système d'acquisition dynamique (SAD), forme dématérialisée de l'accord-cadre).



6.4.2 - Combinaison de l'accord-cadre avec d'autres outils

6.4.2.1 - Accord-cadre et marché à bons de commande

On peut, à l'intérieur d'un accord-cadre, passer des marchés à bons de commande, en remettant en compétition tous les titulaires de l'accord-cadre et en émettant des bons de commande au fur et à mesure de la survenance du besoin, durant la validité du marché subséquent associé (art. 76-IV CMP).

6.4.2.2 - Accord-cadre et groupement de commandes

Le groupement de commandes (régé par l'article 8 du CMP) est construit selon des règles précises, qui ne pourront pas évoluer une fois la procédure de passation de l'accord-cadre lancée. La convention constitutive du groupement, signée par chacun de ses membres, précise l'engagement de chacun à signer avec le cocontractant retenu un marché à hauteur de ses besoins propres, tels qu'il les a préalablement définis. En fonction de ce qui est prévu par la convention, l'accord-cadre lui-même pourra être signé par tous les membres du groupement, ou bien par le coordinateur désigné comme tel par la convention. Les marchés subséquents pourront n'être signés que par les membres du groupement, chacun pour ce qui le concerne, ou bien par le coordinateur du groupement, selon ce que la convention a prévu.

6.5 Marché à bons de commande

Si l'acheteur public n'est pas en mesure de connaître précisément à l'avance les quantités à commander ou s'il a des raisons de douter de la possibilité de réaliser en une seule fois l'ensemble d'un programme, il peut avoir recours à un marché à bons de commande, tel que défini à l'article 77 du CMP. Le marché à bons de commande permet de commander au fur et à mesure de la survenance du besoin.

Les marchés à bons de commande sont très répandus pour les achats alimentaires.

Les bons de commande, même si le marché a été conclu avec plusieurs opérateurs économiques, sont émis sans négociation ni remise en concurrence des titulaires. Ils sont répartis entre ces titulaires selon des modalités fixées par le marché. On peut désigner plusieurs fournisseurs pour des produits ou des prestations bien définis et commander alternativement à l'un ou à l'autre.

Les bons de commande déterminent la quantité des prestations ou des produits demandés. Ils peuvent préciser les caractéristiques de ces prestations à condition de ne pas modifier de manière substantielle les dispositions initiales du marché.

6.6 Système d'acquisition dynamique

Un système d'acquisition dynamique (article 78 du CMP) est une procédure entièrement électronique de passation de marché public, pour des fournitures courantes. Il est limité dans le temps et ouvert pendant toute sa durée aux opérateurs économiques satisfaisant aux critères de sélection et ayant présenté des offres indicatives conformes aux documents de la consultation. Le pouvoir adjudicateur attribue, après mise en concurrence, un ou plusieurs marchés à l'un des opérateurs préalablement sélectionnés sur la base d'une offre indicative (Article 78 du CMP).



7 Documents types d'un appel d'offres

Les articles 11 à 13 du CMP définissent les documents constitutifs des marchés.

Le tableau ci-dessous résume le contenu des principaux documents.

Contenu du dossier de réponse à un appel d'offres public et liste des documents et leur présentation :

AAPC : avis d'appel public à la concurrence	<p>Informations essentielles relatives aux marchés que l'on peut trouver sur les différents supports de publicité.</p> <p>Il est important de mettre le maximum d'informations relatives au marché dès l'avis de publicité si l'on souhaite diversifier les offres reçues, en particulier de la part de nouvelles entreprises et/ou de TPE ou PME n'ayant pas les moyens de réaliser une veille sur la parution de marchés publics.</p> <p>Pour les marchés formalisés, le pouvoir adjudicateur a l'obligation de se conformer aux modèles d'AAPC nationaux et européens.</p> <p>Le modèle de publicité du JOUE est disponible au lien suivant : http://simap.europa.eu/buyer/forms-standard/index_fr.htm, et celui national est fixé par l'arrêté du 28 août 2006 pris en application du code des marchés publics et fixant les modèles d'avis pour la passation et l'attribution des marchés publics et des accords-cadres (NOR: ECOM0620015A)</p>
DCE : document de consultation des entreprises	<p>Il contient toutes les pièces du marché :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le règlement de la consultation - L'acte d'engagement : déclaration de candidature qui permet au candidat de s'identifier - Le CCAP : fixe les modalités administratives - Le CCTP : dans lequel sont consignés tous les éléments techniques relatifs à l'offre du marché - Les bordereaux de prix unitaire et les devis quantitatifs estimatifs
RC : règlement de la consultation	<p>Il reprend les principales caractéristiques d'un marché dont : l'objet, le type de procédure, les lots, la durée, les variantes autorisées ou non, les justificatifs demandés, les délais de réponse, les critères d'attribution des offres et leur pondération...</p> <p>NB : Pièce facultative si les mentions qui doivent y être portées sont indiquées dans l'avis d'appel public à la concurrence. Pour les marchés passés selon une procédure adaptée, le règlement de la consultation peut se limiter aux caractéristiques principales de la procédure et du choix de l'offre. On peut en conclure que pour alléger la procédure d'un MAPA et se dispenser d'un règlement, autant dire tout ce qui est demandé dès l'avis de publicité.</p>
CCAP : cahier des clauses administratives particulières	<p>Il précise les conditions d'organisation de la mise à disposition des produits par les fournisseurs.</p> <p>Le CCAP reprend certaines des dispositions du RC et du CCTP ; il présente en plus les modalités pratiques relatives à la prestation (dont la fréquence et les lieux de livraison), la fixation des prix, les conditions de règlement, les dispositions en cas de pénalités...</p>
CCTP : cahier des clauses techniques particulières	<p>Il précise « tout ce qui touche au produit ».</p> <p>Il détaille l'objet du marché et les besoins (quantités, produits, conditionnements...) du pouvoir adjudicateur</p> <p>Il précise les conditions d'exécution du marché et les caractéristiques des produits demandés.</p>
AE : acte d'engagement (DC8)	<p>Par ce document, le soumissionnaire présente son offre de prix et s'engage à répondre aux conditions du marché.</p>
BPU : bordereau des prix unitaires	<p>Le BPU est principalement utilisé dans les marchés à bons de commande. Il liste les prix unitaires relatifs à chaque produit.</p>

Voir aussi :

- <http://www.marchespublicspme.com/formulaires-marches-publics.html>
- <http://www.marchespublicsenligne.com/dossier.htm>
- http://www.economie.gouv.fr/themes/marches_publics/formulaires/index.htm

Exemples de taux de pondération pour un paragraphe exemples de formulation de critères

- Qualité organoleptique et gustative (10%), technique de l'offre (10%), performance (10%).
- Qualité du produit (35 %), qualité du prix (30%), traçabilité (15 %).

N.B. Donner un critère de qualité dans un plan d'une commission...
...mais peut créer...
...pour être...
...pour être...
...pour être...

II - COMMENT ORGANISER ET RÉDIGER SES MARCHÉS PUBLICS EN VUE DE FAVORISER UNE RESTAURATION DE PROXIMITÉ ET DE QUALITÉ



entées, information, référence des produits, l'agriculture biologique, le premier lieu de vente, être dans différentes régions. également, la SCIC travaille conjointement avec des (hectares en maraîchage). Elle a travaillé en collaboration avec ses fournisseurs, mais également pour susciter zones légumières comme la Picardie, mais aussi une des zones viticoles de Languedoc Roussillon.

1.2 Privilégier des montants et un choix de produits précis

1.3.1 Lien entre le montant et les produits





Les schémas présentés ci-après résument l'ensemble de la démarche présentée pour favoriser un approvisionnement de proximité et de qualité par l'organisation et la passation de marchés publics de restauration collective.

Une démarche d'approvisionnement de proximité et de qualité à réfléchir à chaque étape



Définir ses besoins, l'objet du marché et la rédaction du marché, en lien avec une connaissance très fine des produits et des filières d'approvisionnement locales (p.106 et suivantes)

Une réflexion à engager sur le choix et la gestion de la forme juridique de ses marchés

Accord-cadre et Marché à bons de commande (p.142)

- Définir impérativement un minimum
- Allotir finement ses marchés subséquents
- Utiliser la possibilité d'achat en dehors des titulaires de marchés pour un montant inférieur à 10000 € maximum par accord-cadre ou de 10000 € et 1% de la valeur totale du marché pour un MBC
- Travailler en amont ses marchés pour que certains fournisseurs intéressants puissent être référencés sur le catalogue des produits de titulaires

Système d'acquisition dynamique (p.145)

- A l'avantage, contrairement à l'accord-cadre, de pouvoir référencer à tout moment de nouveaux fournisseurs
- A l'inconvénient de proposer une gestion entièrement dématérialisée pas forcément accessible à de petites entreprises

Définir précisément les conditions d'exécution du marché (p.132)

- Clauses de qualité
- Clauses sociales
- Clauses environnementales (p.133)

- Adapter la publicité en fonction des lots
- Diversifier les supports pour cibler l'information vers des entreprises locales

Optimiser la publicité de son marché (p.139)

Mettre en place un suivi d'exécution rigoureux

Suivre l'exécution de son marché (p.140)

Marché à procédure adaptée (MAPA)

- Utiliser la possibilité de négocier les offres (p.132)
- En dessous du seuil de 90 000 €, adapter sa publicité (p.139)
- Au dessus de 90 000 €, communiquer vers des supports de publicité adaptés en sus des supports légaux obligatoires (p.139)
- Les marchés et accords-cadres de prestations de services dans le domaine alimentaire peuvent être passés en MAPA quel que soit leur montant (Article 30 CMP) (p.96)

Appel d'offres

Utiliser la possibilité de monter un MAPA pour des lots dont la valeur ne dépasse pas 80000 € à condition qu'ils ne représentent pas plus de 20% de la valeur d'ensemble du marché (p.143)



En lien avec une connaissance fine des produits et des filières d'approvisionnement pour que des entreprises locales puissent répondre au marché

Définir précisément ses besoins par catégorie homogène

- Délimiter au mieux (minimum et maximum), dans le budget (p.108)
- Identifier des besoins spécifiques (p.115)
- Identifier des lots par produits et par secteur (p.116)
- Identifier les critères d'attribution et leur pondération (qualité, développement durable, services, prix) (p.121)
- Identifier les conditions d'exécution ... (p.132)

Et l'objet du marché

- Établir clairement les objectifs de qualité, de développement durable associés à l'approvisionnement en denrées alimentaires, pour justifier des critères d'attribution, de leur pondération, et des conditions d'exécution : qualité / goût / santé / développement durable / culture (p.109)

104

Définir précisément les conditions d'attribution du marché et la pondération associée

- Utiliser la pondération des critères (p.126)
- Attribuer un poids significatif à la qualité gustative des produits « stratégiques », avec mise en place de commissions gustatives (p.127)

Exercer le droit de préférence pour une offre d'un groupement de producteurs agricoles

Groupements de producteurs identifiés sur territoire (p.130)

Utiliser la clause des marchés réservés

Intérêt si ESAT (établissements ou services d'aide par le travail) sur territoire, plate-forme, légumerie (p.131)

Autoriser les variantes

Cela permet aux candidats de proposer des produits avec un plus de proximité, qualitatif et/ou environnemental, que le pouvoir adjudicateur ne connaît pas forcément ou pour lequel il n'aurait pas pu formuler de manière précise des spécifications techniques (p.129)

Allotir finement, par produit et/ou par secteur
Montants et quantités plus faibles, spécialisation par produit, critères spécifiques, qualité, groupements de producteurs, développement durable... (pp.116 et suivantes)

Privilégier les marchés spécifiques

- Achats ponctuels, besoins spécifiques, évènementiel ... (p.115)

En procédures formalisées, **MAPA** possibles si petits lots dont total inférieur à 80000 € et 20% du total du marché (p.143)

Privilégier des marchés dit «**de gré à gré**» (inférieurs à 4000 €) (p.96)

Si **Marché à Bon de Commande** possibilité de s'adresser à un autre fournisseur qu'un titulaire si moins de 10000 € et moins de 1% du total du marché (p.144)

Si **Accord-cadre** possibilité de s'adresser à un autre fournisseur qu'un titulaire si moins de 10000 € (p.144)

Définir précisément les conditions d'exécution du marché

Indiquer des clauses environnementales (p.133)

- Limitation des emballages
- Distance des lieux de production
- Saisonnalité...

Indiquer des clauses sociales

Intérêt si ESAT (établissements ou services d'aide par le travail) sur territoire, plate-forme, légumerie (p.137)

Clauses de qualité (p.133)

- Signes de qualité
- Modes de production économes en intrants
- Qualité des échantillons
- Fraicheur
- Saisonnalité...



1 Une démarche d'approvisionnement de proximité et de qualité à réfléchir à chaque étape

1.1 Définir très précisément ses besoins et l'objet du marché

1.1.1 - Définition du besoin

La détermination de ses besoins est sans nul doute la phase primordiale à ne pas négliger. Elle doit permettre de formaliser précisément les quantités nécessaires et les critères de sélection des produits souhaités.

L'article 5 du CMP prévoit l'obligation faite à l'acheteur public de définir ses besoins.

Cette obligation est double :

- l'acheteur doit définir ses besoins, les recenser dans une nomenclature qu'il aura lui-même élaborée, les évaluer et définir en conséquence les niveaux de procédures à mettre en œuvre en fonction des montants et des prestations à réaliser ;
- parallèlement, l'identification du besoin permet la rédaction du cahier des charges ou du règlement de la consultation.

La définition précise des besoins conditionne ainsi l'efficacité de l'achat public et la réalisation efficiente du marché.

1.1.1.1 - Besoin et seuils de procédure

- Les enjeux liés à la détermination de la procédure applicable sont doubles :
- d'une part, selon les procédures, les modalités de passation et de mise en concurrence diffèrent, jouant notamment sur la complexité du formalisme et sur les délais de la procédure, et donc sur la facilité d'accès à des PME ;
- d'autre part, retenir une procédure inadéquate est susceptible de constituer un détournement de procédure, cause de nullité de la procédure.

Pour les marchés de fournitures et de services, selon les dispositions de l'article 27 du CMP, pour le calcul du montant des marchés de fournitures et de services, le pouvoir adjudicateur doit procéder à une estimation de la valeur totale des fournitures et des services qui peuvent être considérés comme homogènes.

Le caractère homogène des prestations peut s'apprécier de deux façons :

- soit en raison de leurs caractéristiques propres ;
- soit parce qu'elles constituent une unité fonctionnelle.

Le pouvoir adjudicateur a donc à sa disposition deux méthodes pour évaluer le montant de ses marchés de fournitures et de services.

Depuis l'entrée en vigueur du CMP de 2006, il n'est plus tenu au respect de la nomenclature définie par l'arrêté du 13 décembre 2001.

En ce domaine, la nomenclature réglementaire des « catégories homogènes » de fournitures et de services, visée à l'article 27 du précédent code des marchés publics (2001), et qui avait été jugée inadaptée par de nombreux acheteurs publics, n'est plus une référence obligatoire. Pour mémoire, la catégorie des denrées alimentaires regroupait quinze familles :

- Produits carnés surgelés ou congelés ;
- Produits de la mer ou d'eau douce surgelés ou congelés ;
- Fruits, légumes et pommes de terre surgelés ;
- Fruits et légumes préparés et réfrigérés ;
- Fruits, légumes et pommes de terre (autres que surgelés ou en conserve appertisée, élaborés en sacs) ;
- Boissons ;

Montant/
identification du
besoin

Procédure à
respecter

Cahier des
charges

Nomenclature
propre acheteur

Caractère
homogène
prestation

Montant
total
besoin



- Préparations alimentaires élaborées composites surgelées ;
- Préparations alimentaires élaborées composites réfrigérées ;
- Pains, pâtisseries, viennoiseries et ovoproduits surgelés ;
- Viandes et charcuteries (autres que surgelés ou en conserve appertisée ;
- Aliments adaptés à l'enfant et diététique sans fin médicale.
- Produits de la mer ou d'eau douce (autres que surgelés ou en conserve appertisée) ;
- Produits laitiers et avicoles (autres que surgelés) ;
- Pains et pâtisseries (autres que surgelés) ;
- Épicerie ;

(Nomenclature des fournitures et services, arrêté du 13 décembre 2001, publié au Journal Officiel du 26 décembre 2001).

Depuis le CMP 2006, le pouvoir adjudicateur est libre d'élaborer une classification propre de ses achats, qu'il pourra étudier au cas par cas. Il lui appartient désormais, pour comparer le montant de ses besoins aux nouveaux seuils de procédure, d'estimer « de manière sincère et raisonnable la valeur totale des fournitures ou des services qu'il considère comme homogènes et qu'il souhaite acquérir ». A cette fin, l'acheteur public est invité « à adopter une classification propre de « ses achats » selon une typologie qui soit cohérente avec « son » activité... étant entendu que le niveau le plus fin de cette typologie regroupe des produits ou services de même nature où le besoin homogène trouve tout son sens ».

Remarques :

Pour les marchés à bons de commande, le montant du marché se calcule sur la base du montant maximum du marché, pour la période maximale du marché, éventuelles reconductions comprises. Pour les marchés à lots séparés, c'est le montant total du marché alloué qui détermine la procédure à appliquer pour chacun de lots, ou pour l'ensemble, selon le choix de l'acheteur public. Des exceptions existent et sont citées dans le paragraphe relatif à l'allotissement et aux « petits lots », page 117.

- Si une telle liberté est favorable au pouvoir adjudicateur, ce dernier doit rester prudent sur ses choix : l'appréciation du caractère homogène des prestations ne doit pas viser à s'émanciper des règles de procédure fixées par le CMP. Rappelons que les juges sanctionnent tant l'erreur manifeste d'appréciation que la faute volontaire de l'acheteur public cherchant à se soustraire aux règles du CMP.

1.1.1.2 - Besoin et cahiers des charges

D'une manière générale, les besoins doivent être déterminés en référence à des spécifications techniques (art. 6 CMP) ; l'acheteur précise ainsi les exigences qu'il estime indispensables. Il faut noter que l'article 5 du CMP fait obligation au pouvoir adjudicateur de prendre en compte le développement durable lors de la définition de ses besoins, en particulier, les exigences sociales et environnementales.

Ces exigences font ainsi référence à des critères techniques, mais aussi au domaine environnemental : les paragraphes 1.3 page 124 et 1.4 page 133 listent un certain nombre de critères associés à des marchés de produits alimentaires ; ces critères feront référence à des signes de qualité (par exemple le label agriculture biologique ou équivalent), à un mode de production favorable à l'environnement, à des spécifications techniques précises (par exemple, un taux de sucre minimal pour des fruits), à des conditions d'exécution favorables à l'environnement, par exemple une livraison en vrac ou en conteneurs réutilisables.



Recueil besoins propres



Connaissance générique produits



Déclinaisons possibles produits locaux

Pour élaborer ce cahier des charges, il est important de recueillir le maximum de données :

- sur les besoins des différents utilisateurs de la structure. Toutes les compétences sont nécessaires (personnel de cuisine, nutritionniste...) ;
- sur l'état des consommations de l'exercice précédent et de l'exercice en cours ;
- sur les options, les variantes par rapport aux solutions traditionnellement retenues, les évolutions de produits, de contenants... que les utilisateurs pourraient connaître ;
- sur les fournisseurs potentiels et, en particulier, le paysage économique local et régional. (Cf. partie 1 du guide).

Cela évitera de nombreux litiges liés à une mauvaise définition des besoins, cause d'une imprécision du cahier des charges, puis d'une insatisfaction devant la prestation fournie.

Il est indispensable dans le cadre d'une démarche d'approvisionnement visant à favoriser des produits de qualité et respectueux de l'environnement de définir précisément tous ces critères dès l'étape de définition des besoins. Ces critères seront :

- des critères d'attribution, permettant le choix de l'offre la plus avantageuse du point de vue des critères définis dans le marché ;
- et/ou des conditions d'exécution (spécifications techniques), dans le cas où le pouvoir adjudicateur rendra obligatoire un certain nombre d'exigences pour l'exécution du marché.

1.1.2 - Détermination des besoins et lien avec le territoire et les filières

1.1.2.1 - Tenir compte des possibilités d'offre disponibles au niveau local

Les restaurants ont à leur disposition des guides tels que ceux édités par le Groupe d'Étude des Marchés Restauration Collective et Nutrition (GEMRCN) ou des catalogues de fournisseurs qui leur permettent de connaître la gamme de produits proposés, les grammages, les conditionnements...

Pour favoriser un approvisionnement de proximité, au-delà de la connaissance générique des produits agricoles et agro-alimentaires, **s'approprier la physiologie des marchés locaux et de leurs offres est essentiel à ce stade.** Il est en effet illusoire de croire qu'un cahier des charges type pourrait être rédigé et mis à disposition de la restauration collective pour les aider à favoriser leur approvisionnement de proximité.

Cette connaissance permet d'élargir la déclinaison des approvisionnements possibles pour le pouvoir adjudicateur qui peut ainsi rédiger ses marchés en croisant ses besoins avec l'ensemble de l'offre existante ; ainsi la définition de lots, les points de livraisons, les conditionnements récupérables possibles, les cahiers des charges intéressants du point de vue qualitatif, environnemental, etc... (Cf. première partie) pourront être établis en parfaite connaissance de ce que les fournisseurs peuvent proposer, y compris des fournisseurs locaux.

1.1.2.2 - Ne pas publier des marchés sans préciser le montant minimum

Même si le code laisse la possibilité aux pouvoirs adjudicateurs de publier des marchés sans minimum (ni maximum) (art. 76 : accords-cadres, art. 77 : marchés à bons de commandes), il est nécessaire de déterminer le montant minimum, pour donner une lisibilité aux entreprises, en particulier celles avec qui on n'a jamais travaillé. Ces minima peuvent être en montant financier ou en quantité.

Pour aller plus loin : Le montant maximum est très contraignant pour le pouvoir adjudicateur, puisqu'il est tenu de lancer une nouvelle procédure de marché s'il est atteint. Cela ne représente que peu d'intérêt pour le titulaire du marché, qui a également plutôt intérêt à ce qu'il n'y ait pas de maximum.

N.B. Bien délimiter son marché permet aussi aux filières de s'organiser (surfaces de légumes nécessaires, par exemple) et d'obtenir le prix le plus intéressant.

Accord-cadre/
MBC



Montant minimum à fixer



Lisibilité marché nouveaux fournisseurs



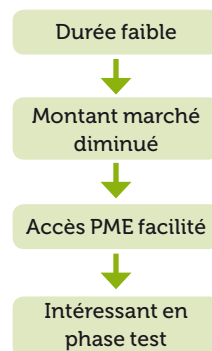
1.1.2.3 - Durée du marché et ouverture aux entreprises locales

Si le marché est conclu pour une durée annuelle, le seuil est calculé sur la totalité d'une prestation homogène à l'année ; si le marché est conclu dans le cadre d'un accord-cadre pour 4 ans (par exemple), le seuil sera calculé sur la totalité de la prestation homogène des 4 ans. Pour les marchés d'une durée inférieure ou égale à un an, conclus pour répondre à un besoin régulier, la valeur totale mentionnée ci-dessus est celle qui correspond aux besoins d'une année. (Art 27 CMP).

Le gestionnaire des achats raisonne la durée du marché qu'il souhaite mettre en place pour des raisons de pertinence économique et d'organisation ; les marchés de denrées alimentaires sont souvent passés sur des durées pluriannuelles, par des marchés à bons de commandes et/ou des accords-cadres, en raison de la récurrence des achats.

Toutefois, l'acheteur soucieux de promouvoir des achats de proximité et de qualité doit réfléchir à la segmentation de ses besoins ; moins le montant d'une prestation homogène est élevé, plus de PME ou TPE ou entreprises spécialisées pourront répondre.

Si la durée du marché est courte, un an par exemple, cela favorise un montant de marché plus faible et une accessibilité plus grande à des PME ; toutefois, une durée de marché faible est peu favorable à la structuration des filières et à une proposition tarifaire intéressante par les soumissionnaires. Un marché de courte durée peut l'envisager en phase de test.



1.1.3 - Définir l'objet du marché

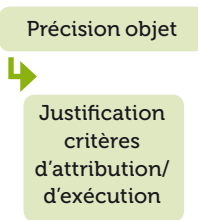
L'objet du marché est la traduction du besoin de l'acheteur.

La rédaction de l'objet doit être faite avec soin.

En effet, le pouvoir adjudicateur devra pouvoir justifier le choix des critères d'attribution de l'offre ainsi que leur pondération par rapport à l'objet du marché.

Il en est de même par rapport aux critères d'exécution du marché, que l'acheteur devra également pouvoir justifier car directement lié à l'objet du marché.

En fonction des précisions apportées à l'objet de l'approvisionnement en denrées alimentaires, le lien avec des critères d'attribution des offres ou des spécifications techniques sera justifié ou non. De même, la pondération des critères d'attribution des offres doit se justifier par rapport à l'objet du marché.



Dans le domaine de la restauration l'objet sera par exemple :

- « la fourniture de denrées alimentaires issues d'un mode de production respectueux de l'environnement et destiné à réduire les impacts environnementaux de la consommation alimentaire » ;
- « la fourniture de denrées alimentaires issues d'un mode de production respectueux de l'environnement et faisant appel pour un % d'heures travaillées d'au moins de XX% à de la main d'œuvre handicapée – ou en insertion- » ;
- la fourniture de denrées alimentaires famille homogène « fruits et légumes » issus d'un mode de production respectueux de l'environnement. Le développement durable et la qualité des produits proposés devront être mis en avant dans les propositions.

Le choix de produits issus de l'agriculture biologique (ou équivalent) ou de modes de production économes en intrants pourra se justifier par rapport à un objet de restauration. En effet :

- ces critères sont en lien direct avec la santé, par une absence ou une moindre teneur des aliments en résidus de produits phytosanitaires. Voir le focus sur les LMR ci-après ;
- le développement durable est un objectif à prendre en compte dans les marchés publics.



Objet achat
denrées



Lien
développement
durable/santé



Itinéraires
économés
en intrants

Focus sur les LMR (Limites Maximales de Résidus)

Les denrées alimentaires ne peuvent contenir que certaines teneurs maximales en résidus de pesticides, dites limites maximales de résidus (LMR) : ces LMR correspondent aux quantités maximales attendues, établies à partir des bonnes pratiques agricoles fixées lors de l'autorisation de mise sur le marché du produit phytosanitaire. Il y a une LMR pour chaque fruit, légume ou céréale et chaque pesticide. Le règlement 396/2005, qui propose des limites maximales harmonisées pour toutes les denrées alimentaires et se substitue aux réglementations nationales, est entré en application le 1^{er} septembre 2008.

Selon les contrôles effectués chaque année par les services de la DGCCRF, les fruits et légumes analysés peuvent présenter un dépassement de ces LMR : par exemple, dans les contrôles réalisés en 2007, 47,9 % des échantillons ne contiennent pas de résidus de pesticides. Des teneurs inférieures à la limite maximale résiduelle ont été détectées pour 44,5 % des échantillons. 92,4 % des fruits et légumes analysés respectent donc la réglementation. Les LMR ont été dépassées dans 7,6 % des cas (3,8 % en ne considérant que les dépassements des LMR communautaires).

Source : Surveillance et contrôle des résidus de pesticides dans les produits d'origine végétale en 2007

http://www.dgccrf.bercy.gouv.fr/secure/produits_alimentaires/controles_alimentaires/2007/pesticides_vegetaux2007.htm

Les denrées alimentaires peuvent donc présenter des LMR non respectées.

Quand bien même le fournisseur est tenu de livrer des denrées respectant la réglementation en vigueur, l'exigence de produits issus d'itinéraires techniques utilisant peu ou pas d'intrants peut constituer un élément favorable au respect des LMR dans les produits.

1.1.4 - Exemple de rédaction liant objet, spécifications techniques et critères d'attribution

Ci-après un exemple de rédaction d'objet, de spécifications et de critères d'attribution pour un marché public de produits alimentaires ; *exemple issu de la mallette de formation de la commission européenne sur les marchés publics écologiques (MPE), sur la fiche « recommandations d'achat » applicables à l'achat d'aliments et de services de restauration ». L'exemple appliqué à un service de restauration n'est pas repris ici.*

Attention : l'exemple ne propose pas une liste exhaustive d'exigences pour un approvisionnement de proximité et de qualité que pourrait formuler un pouvoir adjudicateur mais des critères correspondant à un marché public écologique.

Alimentation - Critères MPE

1. Alimentation - Critères MPE de base

Objet : Achat d'aliments (ou d'une catégorie déterminée de produits alimentaires) issus au moins partiellement de modes de production biologiques.

Spécifications : [X] % des [soit une catégorie de produits déterminée, comme les produits laitiers, la viande et les légumes, soit une liste de produits précis, p. ex. les pommes de terre, les tomates, le bœuf et les oeufs] doivent être issus d'un mode de production biologique au sens du règlement (CE) n° 834/2007.

Vérification : les produits porteurs d'un label biologique communautaire ou national sont réputés conformes.



Critères d'attribution : Des points supplémentaires seront attribués dans les cas suivants :

- Les aliments biologiques: une fraction de produits issus de modes de production biologique supérieure à l'exigence minimale de la spécification. Vérification: cf. plus haut.
- L'emballage: le pourcentage de produits qui :
 - sont fournis dans des emballages secondaires et/ou de transport contenant un taux de matériau recyclé supérieur à 45 % ;
 - sont fournis dans des matériaux d'emballage à base de matières premières renouvelables ;
 - ne sont pas fournis en portions individuelles (emballages individuels).

Vérification : le fournisseur doit présenter une déclaration signée indiquant les critères qu'il est en mesure de remplir. Le pouvoir adjudicateur contrôle la conformité tout au long de la durée du contrat et des sanctions appropriées sont imposées en cas de non conformité.

2. Alimentation - Critères MPE élaborés

Objet : Achat d'aliments (ou d'une catégorie déterminée de produits alimentaires) comprenant un pourcentage de produits issus de modes de production biologique et intégré et des emballages aussi réduits que possible

Spécifications : Les produits doivent respecter la spécification énoncée dans les critères de base.

En complément : Parmi les produits non biologiques subsistants, [X] % des [soit une catégorie de produits déterminée, comme les produits laitiers, la viande et les légumes, soit une liste de produits précis, p. ex. les pommes de terre, les tomates, le bœuf et les oeufs] doivent être produits conformément aux critères de la production intégrée ou d'un système équivalent.

Vérification : les produits porteurs du label régional/national de la production intégrée sont réputés conformes. Si les produits ne sont pas certifiés, le soumissionnaire doit fournir la preuve appropriée (notamment une liste des substances chimiques utilisées dans la production, les conditions en matière de bien-être des animaux, etc.) du respect de chacune des exigences définies dans les normes régionales/nationales de la production intégrée.

Critères d'attribution :

Des points supplémentaires sont attribués pour les produits conformes aux deux critères d'attribution énoncés dans les critères de base.

Des points supplémentaires sont également attribués pour les produits conformes aux critères d'attribution complémentaires suivants :

- Production intégrée: une fraction de produits issus de sources de production intégrée supérieure à l'exigence minimale de la spécification. Vérification : les produits porteurs du label régional/national de la production intégrée sont réputés conformes. Si les produits ne sont pas certifiés, le soumissionnaire doit fournir la preuve appropriée (notamment une liste des substances chimiques utilisées dans la production, les conditions de bien-être des exploitations agricoles, etc.) du respect de chacune des exigences définies dans les normes régionales/nationales de la production intégrée.
- Produits issus de l'aquaculture et de la pêche: la proportion de produits issus de l'aquaculture et de la pêche qui sont capturés ou élevés au moyen de pratiques et de procédés durables tels que définis dans un label applicable à la pêche et à l'aquaculture durables. Vérification : les produits de l'aquaculture et de la pêche porteurs d'un label attestant de pratiques de pêche ou d'aquaculture durables sont réputés conformes. Tout autre moyen de preuve approprié indiquant clairement le respect des critères de pêche ou d'aquaculture durable d'un label applicable à la pêche et à l'agriculture durables est également admis.



- Normes de bien-être animal: la proportion de produits animaux qui sont produits dans le respect de normes élevées de bien-être animal conformément aux lignes directrices nationales. Vérification : les produits accompagnés d'une preuve appropriée du respect de normes facultatives nationales pertinentes dépassant la législation contraignante, telle que la certification d'un organisme reconnu, sont réputés conformes. À défaut, le soumissionnaire doit fournir une autre preuve appropriée du respect de normes de bien-être animal.
- Emballages : le pourcentage de produits qui :
 - sont fournis dans des emballages secondaires et/ou de transport contenant un taux de matériau recyclé supérieur à 45 % ;
 - sont fournis dans des matériaux d'emballage à base de matières premières renouvelables ;
 - ne sont pas fournis en portions individuelles (emballages individuels).

Vérification: les fournisseurs doivent présenter une déclaration signée indiquant les critères auxquels leurs produits peuvent satisfaire. Le pouvoir adjudicateur contrôle la conformité tout au long de la durée du contrat et des sanctions appropriées sont imposées en cas de non-conformité.

3. Notes explicatives

- Critères de production intégrée : dès lors que les critères de production intégrée ne sont pas internationaux, il faut dans chaque pays identifier les produits porteurs de cette certification qui sont disponibles et faire référence aux normes appropriées.
- Mallette de formation de la Commission européenne sur les MPE - Module 3 - recommandations d'achat :
- Produits issus de l'aquaculture et de la pêche : eu égard au grand nombre de labels existants pour les produits de la pêche et de l'aquaculture durables, une définition relativement ouverte de ce critère a été établie. À titre alternatif, il serait possible d'utiliser les critères d'un label spécifique (informations dans le rapport de référence), pour autant que d'autres moyens de preuve de la conformité soient également admis.
- Normes de bien-être animal : dans certains États de l'Union européenne, les gouvernements nationaux ont créé des systèmes de certification volontaires afin d'améliorer le bien-être des animaux. Ces systèmes constituent alors un outil de contrôle utile pour les pouvoirs adjudicateurs.
- Pourcentage d'aliments biologiques : le pouvoir adjudicateur doit préciser le mode de calcul du pourcentage, à savoir si le calcul est réalisé sur la base du volume, du poids ou des dépenses.
- Emballage : aux termes de l'article 3 de la directive 94/62/CE du 20 décembre 1994 relative aux emballages et aux déchets d'emballage, l'«emballage» est uniquement constitué de :
 - l'emballage de vente ou emballage primaire, c'est-à-dire l'emballage conçu de manière à constituer au point de vente une unité de vente pour l'utilisateur final ou le consommateur ;
 - l'emballage groupé ou emballage secondaire, c'est-à-dire l'emballage conçu de manière à constituer au point de vente un groupe d'un certain nombre d'unités de vente, qu'il soit vendu tel quel à l'utilisateur final ou au consommateur, ou qu'il serve seulement à garnir les présentoirs au point de vente; il peut être enlevé du produit sans en modifier les caractéristiques ;



- l'emballage de transport ou emballage tertiaire, c'est-à-dire l'emballage conçu de manière à faciliter la manutention et le transport d'un certain nombre d'unités de vente ou d'emballages groupés en vue d'éviter leur manipulation physique et les dommages liés au transport. L'emballage de transport ne comprend pas les conteneurs de transport routier, ferroviaire, maritime et aérien.

Critères d'attribution : le pouvoir adjudicateur doit indiquer dans l'avis de marché et l'appel d'offres le nombre de points supplémentaires attribués pour chaque critère d'attribution. Les critères environnementaux devraient représenter un total cumulé d'au moins 10 à 15 % des points disponibles. Lorsque le critère d'attribution est formulé en termes de « meilleure performance par rapport aux minima requis dans les spécifications », les points seront attribués au prorata de la performance supplémentaire.

1.1.5 - Utiliser les atouts d'un groupement de commande

1.1.5.1 - Définition

Les groupements permettent aux acheteurs publics de coordonner et de regrouper leurs achats, souvent pour réaliser des économies d'échelle.

Une convention constitutive est signée par les membres du groupement. Elle définit les modalités de fonctionnement du groupement. Elle désigne un coordonnateur parmi les membres du groupement, ayant la qualité de pouvoir adjudicateur (...) (CMP ; article 8).

Le coordonnateur du groupement consulte l'ensemble des adhérents sur l'état de leurs besoins ; les membres du groupement s'engagent à respecter un ensemble d'engagements, et, en particulier, un volume minimal d'achats, avant que le groupement ne passe le marché.

Deux possibilités sont offertes, selon la convention constitutive du groupement ; le coordonnateur peut signer, notifier le marché et l'exécuter, au nom de l'ensemble des membres du groupement ; ou bien il peut seulement signer et notifier le marché, et laisser les membres du groupement exécuter le marché, chacun pour ce qui le concerne. Cette seconde possibilité est particulièrement adaptée aux groupements qui comprennent un grand nombre d'adhérents.

1.1.5.2 - Des avantages

Les groupements permettent une mutualisation des expertises, favorable à une bonne connaissance des produits et des circuits économiques ; par exemple, le coordonnateur d'un groupement pourra s'appuyer sur un gestionnaire particulièrement au fait de l'achat de produits carnés pour rédiger le cahier des charges et prévoir les dispositions pour suivre l'exécution des marchés. Un gestionnaire ayant initié un approvisionnement et une organisation nouvelle, en produits biologiques, ou en produits livrés dans un conditionnement recyclable par exemple, pourra faire profiter le groupement de son expérience.

Par la mutualisation mise en place pour l'écriture des marchés, le contact avec des fournisseurs, les groupements permettent aussi aux structures de mettre en place une certaine politique d'approvisionnement : par exemple, de nombreux intendants n'ont pas le temps nécessaire dans leur activité pour rédiger et organiser différemment leurs marchés.

Il permettent également d'impulser certaines politiques d'achat, avec l'ouverture de nouveaux marchés, en produits biologiques, en produits de terroir... avec facilitation pour chacun des membres de la mise en place de ces nouveaux marchés.

Ils renforcent également l'impact des politiques d'achat favorables à des produits de qualité et/ou de développement durable, via les quantités, mais aussi la territorialisation qu'ils permettent (exemple d'un groupement de commandes de collèges d'un département, ou des lycées d'une région donnée). Des entreprises locales ou régionales seront intéressées par ces marchés crédibles, des exploitations pourront se convertir à de nouveaux modes de production ou adopter de nouveaux cahiers des charges, si des marchés conséquents et lisibles sont passés.





Groupement de commandes

Eviter le moins disant

Politique qualité volontariste

1.1.5.3 - Mais des inconvénients majeurs à maîtriser pour une politique d'achat de proximité et de qualité

Toutefois, le groupement de commandes peut entraîner des conséquences très défavorables à l'introduction de produits de qualité et durables ou à des PME locales ; en effet, les prix sont tirés vers le bas par le groupement des quantités, et cela peut favoriser la réponse d'entreprises de grande taille, proposant des produits plutôt standards.

Un travail sur la pondération des critères privilégiant la qualité de l'offre et non le prix peut permettre de compenser cet écueil, si telle est la commande politique passée au groupement.

L'achat groupé peut également se heurter à un manque d'offre de proximité du fait des quantités demandées ; la pratique d'un allotissement fin, par produits et par secteur peut permettre de pallier cet inconvénient dans certains cas – Voir à ce propos l'exemple en page 120 du groupement de commandes des EPLE de la Drôme.

L'intérêt du groupement de commandes pour un approvisionnement en produits de qualité et durables, ouvert au plus grand nombre d'entreprises susceptibles d'y répondre, y compris des TPE ou PME, nécessitera ainsi :

- Une volonté politique forte de favoriser un certain type d'approvisionnement ;
- Une mutualisation des compétences au sein du groupement pour maîtriser l'écriture des cahiers des charges et le suivi de l'exécution des marchés ;
- Un allotissement très fin, par type de produits, voire par produit, ou aussi par secteur.

Le groupement de commandes des EPLE de la Drôme : voir aussi le paragraphe relatif à l'allotissement.

Page 120

Un groupement de commandes parisien de l'Education Nationale en produits bio :

Ce groupement constitué en association assure une délégation de service public pour 7 restaurants administratifs sur Paris, soit 2000 couverts par jour.

Il a souhaité atteindre dès 2010 l'objectif fixé par la circulaire relative à l'exemplarité de l'Etat, soit 20% d'approvisionnement en produits issus de l'agriculture biologique.

Toutefois, ses premiers contacts avec des fournisseurs « classiques » type « filiales spécialisées en produits biologiques » de certains distributeurs fournisseurs habituels de la restauration collective l'ont rapidement convaincu de chercher un autre mode d'approvisionnement au vu des surcoûts matière disproportionnés (en moyenne de 30%). L'objectif de ce groupement est de pouvoir s'approvisionner en produits biologiques à un prix proche du conventionnel, grâce à la mutualisation des achats et au raccourcissement significatif des circuits.

Le groupement a choisi de s'approvisionner auprès d'une société coopérative d'intérêt collectif, à but non lucratif ; la SCIC fonctionne avec un conseil d'administration composé de différents collèges : collectivités territoriales au titre des acheteurs ; producteurs et transformateurs ; salariés ; restaurants collectifs et usagers des restaurants. Le principe de vote est celui d'une voix par personne. Les acheteurs ont tous des parts dans la société coopérative.

Cette société fédère la demande régionale de nombreuses collectivités d'Ile de France et concentre les flux logistiques sur une ou plusieurs plate-formes régionales ; elle rassemble les offres en proposant les produits de saison et ceux volontairement mis en avant par les producteurs ou transformateurs.



La SCIC mutualise les achats mais aussi la demande exprimée auprès des producteurs ; environ 400 fournisseurs (essentiellement en France) sont référencés par la SCIC qui leur fournit les plans alimentaires au moins deux mois à l'avance ; ces plans sont ouverts pour permettre des ajustements au mieux de l'offre : **par exemple, il sera noté « féculents – légumes verts » ou « rôti ou grillé » et non « pommes de terre - haricots verts »**. Le cuisinier ajustera le menu après approvisionnement. Le groupement fournit à la SCIC les 7 plans alimentaires au moins 8 semaines à l'avance.

Les livraisons se font sur la plate-forme d'un transporteur privé, qui éclate les lots et les redistribue via son réseau (qui n'est pas spécifique à des produits biologiques).

La planification des achats s'effectue donc environ 2 mois à l'avance mais la SCIC souhaiterait évoluer vers des contrats de campagne. Pour le moment, il n'y a pas de contrat, mais des négociations de gré à gré avec les producteurs référencés. Si les prix proposés s'écartent trop du conventionnel, la SCIC n'achète pas.

La SCIC ne souhaite pas proposer de tout à n'importe quelle période de l'année ; elle informe d'une part les fournisseurs des besoins mutualisés à venir au travers des plans alimentaires ; d'autre part, elle informe les gestionnaires de restaurants de l'offre en quantité et qualité qui va être disponible dans les mois à venir (carottes, choux etc...).

Le responsable du groupement insiste sur la sensibilisation et la formation nécessaires des cuisiniers, qui doivent obligatoirement se faire sur site, avec leurs matériels et équipements disponibles : information nécessaire sur les produits, les rendements matière... mais aussi sur l'agriculture biologique. Il pense que cette expérience d'organisation pourrait être adaptée dans différentes régions.

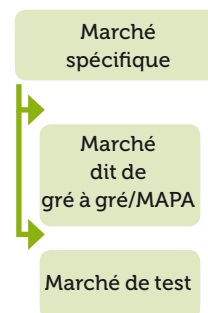
Globalement, la SCIC travaille essentiellement avec des grandes exploitations (de l'ordre de 40 hectares en maraîchage). Elle a travaillé en collaboration avec la Fédération Nationale de l'Agriculture Biologique (FNAB) et des Groupes de Recherche en Agriculture Biologique (GRAB), pour trouver ses fournisseurs, mais également pour susciter des reconversions, en particulier dans des zones légumières comme la Picardie, mais aussi dans certaines zones en reconversion comme des zones viticoles de Languedoc Roussillon.

1.2 Privilégier les marchés spécifiques et les marchés finement allotés

1.2.1 - Explorer toutes les possibilités de marchés spécifiques

En approvisionnement alimentaire, des marchés spécifiques correspondent par exemple à l'organisation d'un repas à thème, d'un évènementiel, d'une découverte de fruits de la région dans le cadre d'une action de sensibilisation au développement durable...

La détermination de besoins spécifiques facilite à la fois la connaissance réciproque des acheteurs et des fournisseurs mais aussi l'accès au marché par des producteurs locaux ou groupements de producteurs, des TPE, PME ou entreprises très spécialisées. En effet, ces marchés spécifiques ponctuels représentent des montants faibles, qui, s'ils ne permettent pas de rester sous le seuil des marchés dits « de gré à gré » (4000 €), permettront à des entreprises locales de répondre dans le cadre de MAPA.



Si ces marchés spécifiques permettent d'établir de nouveaux liens entre fournisseurs locaux et restaurants, leur multiplication ne peut en aucun cas permettre à elle seule le développement d'un approvisionnement de proximité significatif ; en effet, organiser un repas à thème, par exemple entièrement « bio » ou « local » de manière ponctuelle est très destructurant pour les filières, peut être coûteux, demande aussi beaucoup d'énergie de part et d'autre et peut finalement s'avérer contre-productif, comme expliqué en partie 1-IV de ce guide (page 69).



Allotissement



A décliner
finement

1.2.2 - Allotir très finement ses marchés

1.2.2.1 - Définition

L'article 10 du code des marchés publics érige l'allotissement en principe, pour susciter la plus large concurrence entre les entreprises, et leur permettre, quelle que soit leur taille, d'accéder à la commande publique. Cela pose l'allotissement comme principe général, le marché unique devenant désormais l'exception.

L'article 27 du CMP précise que lorsqu'un achat peut être réalisé par lots séparés, l'estimation de la valeur du marché correspond à la valeur globale estimée de la totalité de ces lots. Une procédure allotie ne correspond pas à un seul marché mais à autant de marchés que de lots, et ceux-ci peuvent revêtir des formes contractuelles différentes : accords-cadres, marchés à bons de commande, dits de « gré à gré » ou MAPA, en fonction des seuils de marché.

Le point III de l'article 27 précise que les pouvoirs adjudicateurs peuvent décider de mettre en oeuvre soit une procédure commune de mise en concurrence pour l'ensemble des lots, soit une procédure de mise en concurrence propre à chaque lot. Quelle que soit l'option retenue, lorsque la valeur cumulée des lots est égale ou supérieure aux seuils prévus au point II de l'article 26, la ou les procédures à mettre en oeuvre sont les procédures formalisées mentionnées au I du même article. Voir exceptions dans le paragraphe suivant « petits lots ».

Les candidatures et les offres sont examinées lot par lot. Dans tous les cas, une entreprise qui répond à un marché doit répondre à l'ensemble d'un lot, il ne lui est pas possible de ne répondre que partiellement.

1.2.2.2 - Comment allotir et organiser sa publicité pour s'approvisionner en produits de qualité et durables ?

Concrètement, quand le pouvoir adjudicateur définit son marché, il peut le faire d'une manière très globale, par exemple "marché de produits alimentaires destinés à la restauration collective de la ville de xxx", ou définir des marchés par catégorie homogène, avec des lots, par exemple "marché de produits laitiers" avec différents lots de fromages frais, fromages secs etc...

L'allotissement peut se faire par :

- famille de produits (lot volaille fraîche, lot épicerie...) ;
- lots spécifiques selon la nature des produits, les signes d'identification de la qualité et de l'origine (lot spécialités fromagères traditionnelles, lot pain "bio" ou équivalent, lot légumes frais, surgelés...) ;
- par secteur géographique : par bassins locaux, de production ou de consommation, à identifier en fonction des réalités des filières et de la localisation des établissements à livrer.

La finesse d'allotissement permet à un fournisseur spécialisé, y compris une petite ou très petite entreprise, de pouvoir répondre à un lot dont la cible et le dimensionnement correspondent à son positionnement de marché ; parallèlement, cet allotissement n'évince aucun fournisseur proposant une gamme élargie.

Allotir nécessite de connaître au préalable les caractéristiques de l'offre disponible : types de produits et quantités, conditionnement, saisonnalité... Allotir dans le cadre d'une politique de la collectivité pour un approvisionnement durable, de qualité, et si possible auquel des entreprises locales puissent répondre rend obligatoire des démarches volontaires du pouvoir adjudicateur pour connaître l'offre et ses évolutions (Cf. première partie).

Le pouvoir adjudicateur choisit librement de faire une seule publicité et mise en concurrence pour tous les lots ou une procédure par lot ; allotir permet donc également de diversifier ses supports de publicité en fonction de la connaissance des produits et des filières, de manière à ce qu'un maximum d'entreprises, y compris des TPE ou des PME, puissent avoir accès à l'information, tout en ayant une taille et une délimitation de marché adaptées à leurs activités.

Remarque :

voir commentaire sur les avantages d'un allotissement très fin (par produit) sur la qualité de l'approvisionnement suite à l'exemple 1 présenté page 120

Connaissance
marché local

Lots
accessibles
PME locales

Publicité
orientée par lot



Par exemple, la pratique de l'allotissement permettra à un acheteur soucieux d'ouvrir la possibilité à un groupement de producteurs agricoles de définir un ou plusieurs lots auxquels ce groupement pourra répondre et être mis en concurrence avec d'autres fournisseurs. Le mode de publicité choisi devra permettre de porter la connaissance de ces marchés auprès de la profession agricole. Le droit de préférence pourra le cas échéant permettre de privilégier l'offre ou les offres présentées par un groupement de producteurs, à équivalence d'offre (voir aussi en page 130).

1.2.2.3 - Les petits lots

Même si la valeur totale des lots est égale ou supérieure aux seuils des marchés formalisés, l'article 27 du CMP permet de passer des marchés selon une procédure adaptée, pour des lots inférieurs à 80 000 € HT, à condition que le montant cumulé de ces lots n'excède pas 20% de la valeur de l'ensemble du marché ; le montant du marché est calculé en additionnant la valeur de l'ensemble des lots.

La procédure des "petits lots" peut être utilisée :

- Si le montant de tous les lots concernés n'atteint pas 20% de ce montant total ;
- **Et** si chacun de ces lots n'atteint pas 80 000 € HT pour les marchés de fournitures et de services.

Définir des "petits lots", quand cela est possible, permet d'associer les PME à des opérations complexes, mais aussi à des marchés à gamme très étendue.

Petits lots dans
appel d'offres

↳

= MAPA

1.2.2.4 - Avantages et inconvénients de la pratique d'allotissement

Allotir : des avantages indéniables	Mais aussi des inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> • Facilite l'accès aux PME, petits fournisseurs ou fournisseurs spécialisés, grâce à un volume adapté • Suscite une réelle concurrence entre les entreprises quelle que soit leur taille • Permet de privilégier des critères de qualité, ou environnementaux, ou sociaux. 	<ul style="list-style-type: none"> • Suivant la finesse d'allotissement, risque d'alourdir la procédure de rédaction, puis de passation et d'exécution des marchés (temps consacré par le gestionnaire) • Risque de marché infructueux si allotissement mal adapté à l'organisation des marchés par produits (distributeurs, zones géographiques, disponibilité des produits, gamme des entreprises) • Un allotissement très fin peut être préjudiciable au développement durable (multiplication des livraisons) sauf organisation logistique appropriée.
Un préalable incontournable	
<ul style="list-style-type: none"> • Nécessite d'avoir une connaissance extrêmement fine du secteur économique, que ce soit au niveau des prestations proposées que des opérateurs économiques susceptibles de répondre 	



1.2.2.5 - Exemples de formulation et analyses

1- Exemple d'allotissement pour les fromages (Ville de DIJON) :

N.B. le marché passé en 2008 était constitué de 343 lots, répartis en 13 catégories. Plus de 400 produits sur 1000 travaillés environ ont été décrits en détail dans le CCTP.

Lot n°	Désignation de la fourniture	Lot n°	Désignation de la fourniture
FROMAGES PRE-EMBALLES INDIVIDUELS CONTENANT MOINS DE 100 mg DE CALCIUM		35	-Camembert environ 30 g 45% MG
	Pâtes fraîches	36	- Coulommiers environ 30 g 50% MG
24	- Fromage frais nature demi-sel 25 g 40% MG	37	- Fromage à pâte molle à croûte fleurie environ 30 g 60% MG
	Fromages frais fondus	38	- Fromage à pâte molle à croûte fleurie mixte (mélange lait vache+chèvre) environ 25 g 55% MG
25	- Spécialité fromagère au fromage blanc fondu en coque environ 18 g 23-33% MG		Fondus
	Laitages	39	- Fromage fondu environ 20 g 60% MG
26	- Petits suisses non sucrés 40 % MG 60 g	40	-Cancoillotte environ 30 g 48% MG
	Pâtes persillées		Pâtes pressées non cuites
27	- Fromage à pâte molle persillée environ 25 g 60% MG	41	- Fromage rond affiné à pâte pressée non cuite environ 20 g 45% MG
FROMAGES PRE-EMBALLES INDIVIDUELS ENRICHIS EN CALCIUM DE 100 mg à 150 mg/portion		42	- Fromage à pâte pressée non cuite coque cire alimentaire environ 22 g 45% MG
	Pâtes fraîches	43	- Bleu de Bresse environ 30 g 55% MG
28	- Fromage frais à texture foisonnée nature environ 16,6 g 70% MG	44	- Fromage cylindrique à pâte molle persillée environ 30 g 55% MG
29	- Spécialité fromagère finement salée environ 25 g 58% MG	FROMAGES PRE-EMBALLES INDIVIDUELS ENRICHIS EN CALCIUM MINIMUM 150 mg/portion	
30	- Fromage à goût frais fouetté nature délicatement salé environ 25 g plus de 50% MG	45	- Spécialité fromagère finement salée environ 25 g 54% MG
	Fromages blancs fondus		Fondus
31	- Fromage blanc fondu à la crème environ 20 g de 65-70% MG	46	- Fromage fondu environ 20 g 50% MG
32	- Fromage blanc fondu en coque environ 20 g 65-70% MG	47	- Spécialité fromagère fondue et gressins environ 35 g 45-50% MG
33	- Fromage blanc fondu environ 20 g 65-70% MG		Fromages blancs fondus
	Pâtes molles	48	- Fromage blanc fondu environ 20 g 65% MG
34	- Fromage à pâte molle à croûte fleurie mixte environ 25 g 50% MG		Pâtes molles
Lot n°	Désignation de la fourniture	Lot n°	Désignation de la fourniture



1 - Exemple d'allotissement pour les fromages (Ville de DIJON) : (suite)

49	- Fromage à pâte molle à croûte fleurie environ 30 g 60% MG	65	- Chaource environ 400/500 g 50% MG
50	- Fromage à pâte molle à croûte mixte environ 30 g 60% MG		Pâtes molles à croûte lavée
	Pâtes pressées non cuites	66	- Fromage à pâte molle à croûte lavée environ 320 g 50% MG
51	- Fromage à pâte pressée non cuite à l'emmental coque cire environ 20 g 45% MG	67	- Vieux pané environ 220 g 50% MG
52	- Gouda environ 25 g 48% MG	68	- Pont-l'Evêque environ 360 g 45% MG
53	- Emmental sous vide 30 g	69	- Maroilles environ 200 g 45% MG
54	- Fromage à pâte pressée non cuite environ 22 g 45% MG	70	- Munster environ 200 g 50% MG
	Pâtes pressées cuites		Pâtes persillées
55	- Saint-Paulin environ 30 g 45% MG	71	- Bleu d'environ 250 g 50% MG
56	- Fromage à pâte pressée cuite, environ 30 g 45% MG et environ 190 mg Ca/portion	72	- Rochebaron environ 600 g 55% MG
57	- Port Salut environ 30 g 50% MG		Fromages barquettes 500 g
58	- Morbier environ 30 g 45% MG	73	- Feta (fromage de brebis)
59	- Saint-Nectaire environ 30 g 45% MG		Divers
60	- Cantal environ 30 g 45% MG	74	- Fromage blanc non battu 40 % MG 5 kg
61	- Comté environ 30 g 45% MG	75	- Emmental râpé sac de 1 kg
FROMAGES ENTIERS		76	- Emmental bâtonnets 500 g
	Pâtes molles à croûte fleurie	77	- Fromage frais 70% MG environ 350 g (type Bon Bresse ou équivalent)
62	- Coulommiers environ 350 g 50-52% MG	78	- Cancoillotte nature en 5 kg
63	- Ligeil environ 200-230 g 50-55% MG	SPECIALITE FROMAGERE	
64	- Camembert environ 250 g 45-55% MG	79	- Palet au fromage 100 g barquette sous atmosphère



Marché finement alloti



Gains/PME locales/Qualité appro/management

Sur ce marché, d'un ordre de grandeur de 2 millions d'€, 5 fournisseurs ont été retenus en 2008 et deux seulement en 2009 pour les 56 lots ; **ces fournisseurs ont été sélectionnés à chaque fois pour un produit, et non un ensemble de produits.** Au niveau comptable, les enregistrements se font par fournisseur, et non par numéro de lot (de marché) ce qui simplifie les enregistrements de factures en cours d'exécution des marchés.

L'allotissement très fin (produit par produit) peut permettre à une petite entreprise ou entreprise spécialisée de pouvoir répondre au marché ; mais il faut souligner également son rôle déterminant pour un approvisionnement de qualité ; en effet, le pouvoir adjudicateur va pouvoir sélectionner individuellement chaque produit « le mieux disant », et non un lot pour lequel il serait très satisfait pour certains produits et peu convaincu par d'autres. Autrement dit, allotir en regroupant des produits de même nature peut nuire à la qualité de l'approvisionnement, et tend à classer les offres seulement par rapport au prix.

Ce choix qualitatif permet de motiver les équipes de cuisine en leur procurant les produits qui correspondent à leurs attentes (gain managerial également).

L'exemple d'allotissement par secteur pour un MAPA en produits issus de l'agriculture biologique (ou équivalent) pour le groupement de commandes de denrées alimentaires des Etablissements Publics Locaux d'Enseignement de la Drôme (lycées et collèges) : la consultation comprend 104 lots, répartis selon 8 secteurs géographiques de livraison.

Extrait du règlement de la consultation présentant les lots :

Le cahier des charges demandait de présenter un calendrier de saisonnalité précis pour chaque produit ; à charge ensuite pour chaque membre du groupement de passer commande des produits en connaissance de cause, pour limiter au mieux les impacts environnementaux défavorables ; ainsi les fruits et légumes pourront venir de France, de Rhône-Alpes ou de la Drôme en fonction de la période de commande. En amont, c'est une des raisons qui a fait exclure l'abricot de ce MAPA ; certes ce fruit a une grosse production dans la Drôme, mais à une période où collèges et lycées ne proposent pas de repas.

Ce marché, établi en 2010 à titre expérimental pour une durée d'une année a été réfléchi avec des représentants de la filière agriculture biologique en Rhône-Alpes et organisé par secteurs géographiques de livraison. Plusieurs soumissionnaires ont répondu ; c'est un groupement de producteurs de Drôme, d'Ardèche et de Provence qui a obtenu les marchés ainsi qu'un producteur individuel pour la compote de pommes.

N° des lots	Désignation	Secteur
1-1	salades	1
1-2	tomates	1
1-3	carottes	1
1-4	pommes	1
1-5	poire	1
1-6	kiwi	1
1-7	raisin	1
1-8	volaille	1
1-9	yaourth nature	1
1-10	faisselle	1
1-11	fromage de chèvre, type Picodon	1
1-12	fromage de chèvre, type Saint-Marcellin	1
1-13	compote de pomme	1
2-1	salades	2
2-2	tomates	2
2-3	carottes	2
2-4	pommes	2

CCTP adapté



Travail en amont/profession

L'annexe technique a été travaillée en amont avec la profession pour que les marchés ne soient pas infructueux et qu'ils soient acceptables du point de vue des budgets, aucune référence pour les prix n'ayant été fixée : calibrage des produits précisé lors de la commande entre les deux parties ; livraisons en vrac pour la plupart des fruits et légumes frais ; tout conditionnement accepté pour la compote de pommes, volailles entières prêtes à cuire et non en morceaux... Cela a représenté un travail important de part et d'autre, pour la concertation et l'écriture du marché, mais aussi pour la réponse à ce marché. L'interprofession « bio » régionale s'est également mobilisée pour communiquer sur ce marché et aider aux réponses le cas échéant.



Chaque établissement a précisé ses besoins, ce qui représente un atout pour le groupement en termes de structuration géographique de l'offre ; par contre, il y a un véritable challenge à organiser les livraisons sur tous les établissements en minimisant les coûts de distribution et l'impact environnemental : chaque établissement gère ses commandes de manière autonome et l'enjeu consiste à regrouper les livraisons de plusieurs produits frais, et ce le même jour sur plusieurs établissements.

Approvisionnement local

Réorganisation logistique

1.3 Définir les conditions de sélection des candidatures et d'attribution du marché

Deux étapes importantes président à la passation d'un marché public. En effet, dans un premier temps, la personne publique (représentant habilité pour l'Etat et Commission d'Appel d'Offres pour les collectivités territoriales) sélectionne les candidatures puis, dans un second temps, cette dernière procède à l'attribution du marché (après avis de la commission d'appel d'offres pour les collectivités territoriales). L'examen des plis comporte donc 2 phases : l'examen de la candidature, puis l'examen de l'offre, même si l'ensemble des documents est remis dans une seule enveloppe.

Une enveloppe

Examen candidatures

Examen offres

Après avoir sélectionné les entreprises considérées comme « aptes » à exécuter le marché, au regard de leurs références et de leurs moyens humains, matériels et financiers, la personne publique doit, dans un second temps, procéder à une analyse comparative des offres afin d'attribuer le marché à l'offre économiquement la plus avantageuse.

L'analyse comparative doit se faire en deux temps :

- comparaison des offres proposées en réponse au cahier des charges, entre elles ;
- comparaison des offres dites « variantes », entre elles.

A l'issue de l'analyse comparative, les offres sont classées par ordre décroissant. L'offre classée en première position sera retenue à condition que l'entreprise remette ses certificats fiscaux et sociaux dans les délais impartis par la personne publique. Dans le cas contraire, la même demande sera faite au soumissionnaire classé en deuxième position et ainsi de suite.

L'attributaire du marché sera celui qui aura remis lesdits documents dans les délais.

Le guide précise ici quels éléments importants prendre en compte dans les conditions de sélection des offres et d'attribution du marché pour favoriser un approvisionnement de proximité et de qualité.

1.3.1 - Définir les critères de sélection des candidatures (art . 52 CMP)

Les critères de sélection des candidatures se concentrent sur la capacité de l'entreprise à réaliser le marché pour lequel elle soumissionne. Des vérifications sont donc effectuées quant à la situation technique et financière des candidats et quant à leur capacité professionnelle. **Au titre des capacités professionnelles, des renseignements peuvent être demandés sur le savoir faire des candidats en matière de protection de l'environnement :**

- Capacités professionnelles et techniques
- Moyens matériels (outillage, matériels et équipements techniques...)
- Qualifications professionnelles
- Moyens en personnel (effectif dans le domaine concerné par le marché et moyens mis à disposition du marché...)
- Références pour des prestations de même nature. Le code issu du décret du 1^{er} août 2006 interdit de rejeter une entreprise du seul fait de l'absence de références pour des prestations de même nature



- Capacités financières
- Chiffre d'affaires par activité
- Présentation de bilans ou extraits de bilans

Il est conseillé de demander une note aux candidats sur leurs compétences et pratiques prouvant leur investissement en faveur de la qualité et du développement durable, en précisant les points sur lesquels on attend des éclairages ; ces précisions dans la demande sont importantes car nombre de PME sont peu rompues à l'élaboration de dossiers de candidatures et ne répondent pas ou très peu sur ces aspects. Par exemple, le pouvoir adjudicateur peut demander des informations sur la collecte et le recyclage des déchets ; l'organisation des transports et des flux logistiques dans l'entreprise...

■ Les exigences commandant la recevabilité des candidatures et les critères de choix d'ordre social devront toujours être liées à **l'objet initial du marché, c'est à dire que les performances demandées devront être cohérentes par rapport au besoin exprimé** ; ces exigences et ces critères devront toujours être prédéterminés, annoncés et publiés.

1.3.2 - Définir les critères d'attribution du marché

1.3.2.1 - Définition

L'article 53 du Code des Marchés Publics prévoit que le pouvoir adjudicateur puisse se fonder sur une pluralité de critères pour attribuer le marché au candidat qui a présenté l'offre la plus avantageuse. La règle de choix du « mieux-disant » se traduit par le fait que le critère prix n'est qu'un critère parmi les autres.

Si le pouvoir adjudicateur ne devait retenir qu'un seul critère d'attribution, il s'agirait du prix.

L'insertion de critères d'attribution en lien avec les objectifs recherchés (santé, développement durable...) permet de renforcer la position des offres les mieux placées sur ces critères.

Les critères choisis doivent être non discriminatoires et liés à l'objet du marché.

Le CMP en liste un certain nombre : la qualité, le prix, la valeur technique, le caractère esthétique et fonctionnel, les performances en matière de protection de l'environnement, les performances en matière d'insertion professionnelle des publics en difficulté, le coût global d'utilisation, la rentabilité, le caractère innovant, le service après-vente et l'assistance technique, la date de livraison, le délai de livraison ou d'exécution.

Certains critères peuvent être précisés, ou d'autres critères peuvent être retenus, à condition d'être liés à l'objet du marché et non discriminatoires.

Les critères doivent être mesurables ou quantifiables. Les critères peuvent être décomposés également en sous critères : fraîcheur du produit, aspect, goût, qualité nutritionnelle, qualité organoleptique (jugée à partir de l'examen d'échantillon lors d'une commission gustative, par exemple).

Les critères doivent nécessairement avoir été portés à la connaissance des candidats potentiels au travers de l'AAPC ou du règlement de la consultation.

Ils sont pondérés ou à défaut hiérarchisés (seulement s'il y a impossibilité de les pondérer, ce qui paraît peu probable s'agissant de produits alimentaires).

Eviter offre la moins disante

Critères d'attribution

Pondération

Lien / objet



1.3.2.2 - Combiner critères d'attribution et conditions d'exécution

L'insertion de critères de qualité ou environnementaux n'est pas systématique : notamment si les conditions d'exécution sont suffisantes.

Dans ce cas, toutes les spécifications techniques précisées au cahier des charges et qui définissent le niveau de performance minimal auquel il convient de satisfaire seront traduites en critères d'attribution. Cela permet alors au pouvoir adjudicateur d'accorder des points supplémentaires à des produits dont les performances sont supérieures à celles exigées.

Par contre, cette insertion de critères d'attribution des offres se justifie d'autant plus si l'acheteur public n'a pas défini de conditions d'exécution dans le sens souhaité. De même, il est souhaitable d'y recourir si la personne publique qui passe le marché ne dispose pas de toutes les informations relatives au prix ou à la disponibilité d'un produit avec des critères qualitatifs plus élevés ou plus respectueux de l'environnement.

1.3.2.3 - Choisir et justifier le choix des critères d'attribution

Comme cela est bien signalé en première partie de ce guide, il va de soi qu'une rédaction efficiente des critères d'attribution en vue de favoriser un approvisionnement de proximité et de qualité ne peut s'effectuer qu'en parfaite connaissance des produits et des filières qui existent localement.

Les critères ainsi que leur pondération doivent être objectifs et définis par rapport à l'objet du marché.

De plus, le mode d'appréciation des critères doit être précisé par le pouvoir adjudicateur (Voir exemples pages 127 - 128).

Pour un marché donné de denrées alimentaires (ou un lot donné), les critères généralement mis en avant pour la sélection des offres sont (liste non exhaustive) :

Critères
d'attribution



Renforcement
conditions
d'exécution

Choix critères
d'attribution

Possibilités de
réponse locale



Critères classiques

Critère	Sous-critère	Lien avec l'objet du marché	Mode d'appréciation du critère
Prix et engagement du fournisseur sur la variation du prix		Coût et budget	Bordereau de prix unitaire
Appréciation d'une remise appliquée sur les produits (catalogue) hors bordereau de prix unitaire			Engagement éventuel du fournisseur sur des rabais catalogue.
Mode de production des denrées	Agriculture biologique ou équivalent	Santé (absence ou bien moindre teneur en résidus) et développement durable	Label biologique communautaire ou national ou équivalent
	Mode de production économe en intrants	Santé (moins teneur en résidus) et développement durable	Cahiers des charges particuliers ou équivalents
Qualité des échantillons	Qualité gustative et organoleptique	Attractivité des denrées et goût	Commissions gustatives sur échantillons - résultat de mesure (indice réfractométrique...)
	Qualité d'usage (comportement cuisson, rendement, conservation, temps de préparation, conditionnement – praticité stockage, facilité désinfection, gestion des déchets)	Préparation culinaire, du transfert des matières premières à l'utilisation finale	Fiches techniques et demande d'échantillons sur certains lots et/ou produits
Développement durable	Mode de transport et distance parcourue au cours du cycle de vie du produit	Achat de denrées avec un impact minimal sur l'environnement	* Mémoire technique demandé au fournisseur
	Gestion des emballages : conteneurs réutilisables, emballages recyclables, récupération des emballages...		
	Gestion des déchets par le fournisseur		
	Qualité environnementale de l'offre (plus général)		
	Proposition de denrées sans OGM		
Mise en œuvre d'une démarche qualité dans l'entreprise		Qualité réglementaire des denrées, qualité environnementale de l'entreprise	* Mémoire technique demandé au fournisseur
Services proposés	Conditions de livraison (Livraisons en urgence ou dépannages)	Pouvoir préparer les repas en respectant le plan alimentaire même en cas de rupture d'approvisionnement	* Mémoire technique demandé au fournisseur
	Délais de commandes		* Mémoire technique demandé au fournisseur
Engagement social de l'entreprise	Par l'emploi partiel de personnel en insertion ou handicapé	L'objet du marché stipule alors cet objectif	Engagement du fournisseur (condition d'exécution) ou mémoire technique
Groupement de producteurs agricoles	Exercer le droit de préférence		

Mémoire technique

Préciser informations attendues

* Mémoire technique demandé au fournisseur. Il est conseillé de :

- Demander aux candidats leur qualification professionnelle, une note sur leurs actions en cours ou entreprises en lien avec la qualité des produits et la durabilité de leur activité, leurs actions environnementales ;
- Demander aux candidats comment ils peuvent faire la preuve de ce qu'ils avancent : contrôle externe de leur cahier des charges ou démarche particulière, certifications particulières...
- Pour les candidats présentant des offres de produits bio ou équivalent, il est possible de demander un certificat établi par des services chargés du contrôle de la qualité et habilités à attester la conformité des fournitures aux spécifications de l'agriculture biologique. Conformément à l'arrêté du 26/02/04, d'autres preuves équivalentes de garantie de la qualité seront admises.

Le candidat peut et doit ainsi mettre en avant son expérience et décrire ses modes de production et/ou ses filières d'approvisionnement.



Attention :

- La multiplication de demandes peut être préjudiciable à de petits fournisseurs.
- De plus, certains fournisseurs peuvent ne rien indiquer sur ces aspects « environnementaux », par méconnaissance de ce qu'ils peuvent mettre en avant, et leur offre peut se retrouver écartée parce que leur dossier est très incomplet. **Dans ce contexte, le pouvoir adjudicateur doit bien préciser ce qui est attendu comme type de réponse par rapport à ce mémoire technique. Cela peut significativement augmenter le nombre de dossiers « recevables » et donc la mise en concurrence sur l'ensemble des critères d'attribution. (Voir exemple 5 page 129)**
- L'organisation de Commissions gustatives est très efficace pour sélectionner les produits, mais cela demande du temps, et la fourniture d'échantillons est coûteuse pour les fournisseurs ce qui peut décourager certaines petites entreprises. Voir aussi page 126.



Exemple 1 : la fiche présentée ci-dessous correspond à la demande faite par la ville de Dijon à chacun de ses fournisseurs en produits biologiques.

FICHE DE RENSEIGNEMENTS
(à remplir pour chaque produit issu de l'Agriculture Biologique)

A – CONDITIONS DE LIVRAISON

Catégorie : EPICERIE – Produits BIO

Produit :

Attention : IL EST EXIGÉ LA POSSIBILITÉ D'UNE LIVRAISON QUOTIDIENNE.

Délai minimum entre le jour de la commande et le jour de livraison :

Moyen de transport (type de véhicule) :

Préciser si le transport est sous-traité et à qui ?

Lieu de l'Entrepôt :

Lieu de production et conditions de production (cahier des charges à fournir) :

Conditions, distance et moyens de transport du lieu de production à votre Société :

Conditions, distance et moyens de transport de votre Société à « La Nouvelle Cuisine » :

B – AUTRES INFORMATIONS

Coordonnées de la personne à contacter en cas de non conformité de l'approvisionnement :

Coordonnées de la personne à contacter en cas de problème de facturation :

L'entreprise a-t-elle engagé une démarche de qualité globale ou d'un système HACCP ? (fournir une information succincte) :

Coordonnées de l'entreprise : Signature du responsable :

Les livraisons ne sont pas demandées quotidiennement mais la ville n'accepte pas des gros fournisseurs qui ne puissent livrer que deux jours fixes par semaine, à cause des problèmes de réassortiment en cas de livraison refusée ou défaillante. Pour les petits fournisseurs, la ville s'adapte.

Un atout (possible ou non) pour les réapprovisionnements et pour les fournisseurs locaux où la ville accepte comme jour de livraison celui où le producteur se rend au marché, par exemple.

Moyen de privilégier la fraîcheur des produits

Moyen de s'assurer de la réactivité du fournisseur : plus l'entrepôt est proche, plus vite un réapprovisionnement est possible

Cahier des charges pour privilégier les modes de production respectueux de l'environnement

Moyen d'objectiver le fait de privilégier les circuits à impact carbone réduit

Qualité service, traitement non conformités et problèmes administratifs

Qualité organisation et garantie sanitaire pour produits



Exemple 2 : mémoire technique demandé par la ville de SCEAUX dans son marché de fournitures alimentaires pour la petite enfance (juillet 2009).

Le mémoire technique présenté par le soumissionnaire comprendra au minimum les informations suivantes :

- L'origine, la provenance et la diversité des fournitures
- La diversité des denrées proposées
- La composition et l'organisation de l'équipe (formation et expériences)
- L'hygiène des produits (cf. locaux, agrément vétérinaire, certification,...)
- Les modalités de suivi de la commande
- La qualité du service après-vente
- La gestion des déchets
- L'optimisation des tournées de livraison
- La réactivité du candidat en cas d'urgence
- La disponibilité et l'importance des stocks

Il est souhaitable que le critère prix ne pèse pas plus lourd que les critères qualitatifs, sinon il risque d'annuler l'existence de ces critères et seule l'offre la moins disante pourra être retenue.

Pondération

Incontournable

1.3.2.4 - Pondérer les critères d'attribution

La pondération des critères n'est obligatoire que pour les procédures formalisées.

Toutefois, dans l'objectif de sélectionner des offres de qualité et durables, il est nécessaire de pondérer les critères d'attribution, même dans le cas d'une procédure adaptée.

La pondération des critères doit figurer dans l'avis d'appel public à la concurrence : l'offre économiquement la plus avantageuse doit être déterminée sur les seuls critères ayant fait l'objet de la publicité préalable à l'appel d'offre.

Il est conseillé de ne pas fixer plus de quatre critères dans une consultation car l'analyse multi-critères devient difficile, d'autant plus que certains critères vont se décliner en sous-critères : par exemple, qualité organoleptique ; qualité technique des produits...

Il convient de vérifier, préalablement à la publication de l'AAPC, que le choix des critères, leur taux de pondération et leur méthode de notation ne fait pas courir le risque de devoir retenir une offre qui ne correspondrait pas au besoin du pouvoir adjudicateur ou qui dépasserait le budget possible pour un marché donné. Il est donc conseillé de procéder à une simulation des résultats susceptibles d'être obtenus après pondération et système de notation retenus.

Exemples de taux de pondération pour un marché de produits alimentaires : (voir aussi p.127 et suivantes)

- Qualité organoleptique et gustative (45%), prix des prestations (35%), valeurs technique de l'offre (10%), performances en matière de développement durable (10%).
- Qualité du produit (35 %), mode de production (30 %), prix (20%), traçabilité (15 %).

Attention : chaque critère doit être directement lié à l'objet du marché et/ou se justifier par une pondération adaptée.

Par exemple, même si les critères de développement durable sont permis par le code des marchés publics, il est impossible de leur accorder une pondération supérieure aux facteurs qualité et prix en ce qui concerne un besoin alimentaire.

Toutefois, tout critère de développement durable pouvant avoir des répercussions directes sur la santé pourra être mis en avant avec un poids significatif, comme un mode de production permettant de limiter la teneur en résidus de pesticides, par exemple.

- Les dégustations représentent cependant un coût non négligeable pour les entreprises candidates, surtout si ce sont des petites structures. Il conviendrait donc de prévoir de les rémunérer, et/ou d'organiser la consultation en 2 étapes : la première consisterait en la sélection des candidats en fonction de leurs dossiers. Seuls ceux arrivés en tête du classement participeraient à la deuxième étape, qui est la dégustation. Ce processus en 2 étapes fait également gagner du temps aux collectivités.

N.B. Définir un critère de qualité organoleptique et gustative, apprécié grâce à la mise en place d'une commission gustative entraîne un travail supplémentaire conséquent mais peut créer un écart significativement en faveur d'autres présentées par des PME de proximité (artisans locaux, producteurs agricoles). Dans tous les cas, cette mise en place d'une commission de dégustation, permettant à la fois de tester la qualité d'usage et la qualité organoleptique et gustative, permet d'optimiser réellement la politique d'achat de proximité et de qualité. De plus, ces commissions de dégustation peuvent permettre de rassembler tous les agents ayant contribué à la rédaction des marchés (juriste, nutritionniste, gestionnaire, intendant, cuisiniers... et les élus) et ainsi montrer à chacun d'entre eux les répercussions de la rédaction des clauses des cahiers des charges sur la qualité des produits proposés en restauration et sur l'organisation en cuisine. Voir l'exemple de la ville de DIJON dans la partie « témoignages », où tous les membres de la commission d'appel d'offre participent aux séances de dégustation.

1.3.2.5 - Apprécier les critères d'attribution

Les critères doivent être mesurables ou quantifiables.

Ces critères doivent être évalués selon des grilles et non pas d'un point de vue binaire (oui/non) ce qui pourrait conduire à éliminer une offre et serait jugé discriminatoire.

1.3.2.6 - Exemples de formulation de critères d'attribution avec pondération

1- Exemples de formulation possible :

- « Caractéristiques environnementales de l'offre, appréciées selon le mode de production : agriculture conventionnelle, raisonnée ou biologique – ou équivalents). Pondération x %. »
- Pour prendre en compte les effets du transport : « ... externalités environnementales dues au transport de ces denrées (mode de transport et distance parcourue au cours du cycle de vie du produit). Pondération x %. » ; il faudra alors préciser, dans le règlement de consultation, le mode d'appréciation du critère environnemental lié au transport : « les externalités environnementales dues au transport des denrées seront appréciées sur la base d'un document technique décrivant, pour chaque produit final livré, les lieux de production, de transport et de livraison ainsi que le mode de transport utilisé entre chacune de ces étapes de la vie du produit. [Si un critère d'attribution relatif à la traçabilité est retenu, précisez-le]. Ces informations peuvent être présentées dans le document relatif à la traçabilité des produits. »

Attention : il appartiendra alors au fournisseur de réaliser et de présenter ce document technique dans le cadre de la description des caractéristiques techniques de son offre. Cela peut représenter pour lui une charge administrative non négligeable.

Source : guide pratique pour l'achat de produits bio, locaux et équitables en restauration collective (Equi'sol, Adayg, Adabio)

127

2- Exemple ville de Bourg en Bresse avec tableau de jugement des offres selon une échelle ouverte :

VILLE DE BOURG-EN-BRESSE 01 – Marché de fourniture de denrées alimentaires pour l'unité de production culinaire flexible – 5 octobre 2009

8. Analyse des candidatures et jugement des offres (...)

8.2 Jugement des offres
Les offres devront être conformes aux prescriptions du Cahier des Charges.
Ce jugement sera effectué dans les conditions prévues à l'article 53 du Code des Marchés Publics.
Le jugement des offres sera effectué sur la base des critères ci-dessous énoncés pour retenir l'offre économiquement la plus avantageuse :

Valeur technique : 60% décomposée comme suit :

Sous critère A sur 40% :

- Qualité du produit analysée à partir des descriptifs techniques
Pour les fournitures pour lesquelles des échantillons sont exigés :
 - Qualité organoleptique
 - Qualité gustative

Sous critère B sur 10% :

- Performances environnementales de l'offre :
Analysée à partir des éléments fournis au mémoire

Sous critère C sur 10% :

- Conditions de livraison :
 - Capacité à faire face au délai de livraisons « urgentes » ou de « dépannages »
 - Nombre de livraison de la collectivité proposé par semaine

L'échelle de notation est la suivante :

	Insuffisant	Moyen	Satisfaisant	Excellent
Qualité du produit	10	20	30	40
Performance en matière de développement durable	2.5	5	7.5	10
Conditions de livraison	2.5	5	7.5	10

Prix : 40%
Les prix sont analysés suivant la formule de calculs suivants
Note de X = A [1-(PX - PLM)/PE]
- A note maxi
- PE estimation de l'administration
- PX offre de chaque entreprise
- PLM offre la moins disante
- Le nombre de points sera arrondi au centième près



3- Ville de Dijon : extrait des documents de la consultation 2008 :

23 - Hiérarchisation des critères d'attribution

A/ Pour tous les produits sauf les produits issus de l'agriculture biologique

- 1°/ Qualité des échantillons (0,5)
- 2°/ Prix et engagement du fournisseur sur la variation des prix (0,2)
- 3°/ Service proposé (délai de commande, conditions de livraison) (0,1)
- 4°/ Mise en œuvre par l'entreprise d'une démarche qualité globale ou d'un système HACCP (0,1)
- 5°/ Proposition de denrées alimentaires sans OGM ou produites sans OGM (0,1)

B/ Pour les produits issus de l'agriculture biologique

- 1°/ Qualité techniques de l'échantillon (0,5)
- 2°/ Adéquation du produit par rapport aux critères environnementaux (bassin de production, transport de marchandises, distances parcourues par les marchandises...) (0,2)
- 3°/ Service proposé (délai de commande, conditions de livraison) (0,1)
- 4°/ Prix et engagement du fournisseur sur la variation des prix (0,2)
- 5°/ Mise en œuvre par l'entreprise d'une démarche qualité globale ou d'un système HACCP (0,1)
- 5°/ Proposition de denrées alimentaires sans OGM ou produites sans OGM (0,1)

La qualité des échantillons compte pour 50%, le prix seulement pour 20 %, ce qui traduit une forte volonté politique !

	Critères produits non issus de l'agriculture biologique	Pondération	Modalités d'appréciation des critères
1	Qualité des échantillons	0,5	Séance de dégustation (Goût, qualité technique, présentation...)
2	Prix et engagement du fournisseur sur la variation du prix	0,2	Tableau des prix
3	Service proposé (délai de commande, conditions de livraison)	0,1	Fiche de renseignement fournisseur
4	Mise en œuvre d'une démarche qualité	0,1	Attestation
5	Proposition de denrées sans OGM	0,1	Engagement

4- Exemple : ville de Sceaux :

Critères	Pondération
• Coût moyen total du bordereau de prix unitaires	30%
• Appréciation d'une remise appliquée pour les produits hors bordereau de prix unitaires	10%
• Qualité technique de l'offre Appréciée au regard des fiches techniques et du mémoire technique complet remis par le candidat, voire de tout autre documents fourni par le client dans le cadre de son offre	30%
• Qualité des prestations associées Appréciée au regard des fiches techniques et du mémoire technique complet remis par le candidat, exemple de caractéristiques de consommation tel que demandé au 3.1	20%
• Engagement du candidat en matière de développement durable Appréciée au regard du mémoire technique complet remis par le candidat, voire de tout autre documents fourni par le client dans le cadre de son offre	10%



5- Groupement de commandes des EPLE de la Drôme : (extrait du DCE)

7.2. CHOIX DE L'OFFRE ECONOMIQUEMENT LA PLUS AVANTAGEUSE

Le marché sera attribué à l'offre économiquement la plus avantageuse, en fonction des critères suivants :

Critère 1 : Performances techniques des produits (/50)

Le candidat apportera toute information relative aux performances techniques des produits et fournitures qu'il propose dans son offre, et notamment :

- les garanties de qualité et de fraîcheur des produits, notamment délai le plus court possible entre le jour de récolte et le jour de livraison du produit, noté sur 50 points, une fiche annexée précisera les conditions d'exécution des livraisons avec les délais de passation des commandes avant livraison qui devra se situer entre le délai minimal de 1 jour ouvré et le délai maximal de 5 jours ouvrés.
- la saisonnalité de ses produits (pour les fruits, légumes et produits laitiers plus particulièrement). Il sera demandé un tableau de saisonnalité des produits. Afin d'obtenir des produits de qualité optimale, il est demandé au prestataire de fournir des produits frais de saison. La notation sera donc effectuée en fonction de la proportion de produits de saison que le prestataire sera en mesure de fournir tout au long de la durée du marché. notée sur 30 points
- les fiches techniques et analyses bactériologiques des produits qu'il propose (notamment pour le lot 8 : volaille), noté sur 20 points

Ce critère fera l'objet d'une notation de 0 (très mauvais) à 10 (excellent). Elle sera ensuite affectée du coefficient de pondération correspondant.

Critère 2 : Performances environnementales (/20)

Le candidat apportera toute information relative aux performances environnementales des produits et fournitures qu'il propose dans son offre, et notamment :

- de la politique environnementale mise en œuvre par le prestataire sur les emballages: réduction, recyclage, récupération... ; notée sur 50 points
- de la politique environnementale mise en œuvre par le prestataire sur les transports: véhicules « propres », optimisation des circuits d'approvisionnement, modes de transports utilisés... ; notée sur 50 points

Ce critère fera l'objet d'une notation de 0 (très mauvais) à 10 (excellent). Elle sera ensuite affectée du coefficient de pondération correspondant.

Critère 3 : Prix (/30)

Le pouvoir adjudicateur appréciera le critère « prix » en fonction du bordereau des prix unitaires remis par les candidats à l'appui de leur offre.

Ce critère fera l'objet d'une notation de 0 (très mauvais) à 10 (excellent). Elle sera ensuite affectée du coefficient de pondération correspondant.

1.3.3 - Autoriser les variantes

Si le pouvoir adjudicateur se fonde sur plusieurs critères pour attribuer le marché, il a la possibilité d'autoriser la présentation de variantes avec les offres de base.

La variante est une offre équivalente et alternative à la solution de base que propose le candidat. Le régime de la variante est défini à l'article 50 du CMP.

Dans les procédures formalisées, les variantes ne peuvent être présentées que si elles ont été expressément autorisées par le pouvoir adjudicateur, dans l'avis de publicité ou les documents de la consultation. Par contre, dans les marchés à procédures adaptées, les variantes sont autorisées, sauf si le pouvoir adjudicateur les interdit expressément dans l'avis d'appel public à la concurrence ou les documents de la consultation.

La variante peut consister en une modification de certaines des spécifications

Autoriser variantes

Incontournable



N.B. La différence entre « variante » et « option » réside dans le fait que, pour les options, c'est l'acheteur qui fixe précisément les points sur lesquelles des différences peuvent apparaître et en quoi peuvent consister ces différences, alors que pour les variantes, l'acheteur se contente d'indiquer la possibilité pour les candidats de présenter d'eux-mêmes des différences, et laisse toute latitude aux candidats d'imaginer la nature et la consistance de ces différences, dans le respect toutefois des exigences minimales. L'intérêt des variantes est donc de laisser s'exprimer la créativité des candidats sans la brider, et de faire émerger des solutions auxquelles l'acheteur n'avait pas pensé, c'est-à-dire de stimuler l'innovation.

techniques décrites dans le cahier des charges, ou, plus généralement, dans le dossier de consultation.

Autoriser les variantes rend cependant plus complexe l'analyse des offres et leur comparaison. L'acheteur public compare d'une part les offres de base entre elles et d'autre part, les variantes ou options entre elles. Puis, dans un second temps, il compare l'offre de base la plus intéressante avec la variante ou l'option la plus intéressante. Le succès de la variante ou de l'option dépend donc aussi de la pondération affectée à chaque critère.

Il convient d'autoriser expressément les variantes pour laisser la possibilité aux candidats de proposer, le cas échéant, une offre plus adaptée et plus favorable pour la collectivité.

Autoriser les variantes permet aux candidats de proposer des produits avec un plus de proximité, qualitatif et/ou environnemental, que le pouvoir adjudicateur ne connaît pas forcément ou pour lesquels il n'aurait pas pu formuler de manière précise des spécifications techniques.

Le pouvoir adjudicateur n'exprime alors que des exigences minimales en laissant le soin aux candidats potentiels de proposer des alternatives participant à une meilleure performance qualitative et/ou environnementale.

Attention : on laisse ainsi l'initiative aux candidats de présenter des offres avec prise en compte d'exigences supérieures en termes de qualité et/ou d'environnement ; cela peut apporter un plus mais ne dispense en rien de la nécessité de bien connaître les produits et leurs filières afin de définir des critères d'attribution et d'exécution exigeants dès l'offre de base.

130

Exemple Cuisine Centrale La Garde (Var) « Le pouvoir adjudicateur est disposé à accueillir des offres répondant à certaines variantes plus écologiques et favorables au développement durable : conditionnement, origine des produits ».

1.3.4 - Exercer le droit de préférence, une disposition favorable aux groupements de producteurs agricoles

L'article 53 - IV du Code des marchés publics dispose que lors de la passation d'un marché, un droit de préférence est attribué, à égalité de prix ou à équivalence d'offres, à l'offre présentée par une société coopérative ouvrière de production, par un groupement de producteurs agricoles, par un artisan, une société coopérative d'artisans ou par une société coopérative d'artistes ou par des entreprises adaptées.

Il ne s'agit pas d'une possibilité mais d'une obligation.

Parallèlement, le même article impose aux acheteurs publics, si tout ou partie de leurs prestations sont susceptibles d'être exécutées par des artisans ou des sociétés coopératives d'artisans ou des sociétés coopératives ouvrières de production ou des entreprises adaptées, de définir les prestations qui, dans la limite du quart de leur montant, seront attribuées à ces structures par préférence à tout autre candidat, uniquement à équivalence d'offre. Par contre, les groupements de producteurs agricoles ne peuvent pas bénéficier de cette mesure. Dans ce cas précis, les services ou fournitures doivent être précisés avant la mise en concurrence, contrairement au droit de préférence qui s'exerce lors de l'analyse des offres.

Le droit de préférence ou le quart réservataire ne peuvent s'exercer qu'à la condition que les offres des candidats soient équivalentes. En d'autres termes, le régime préférentiel ne pourra être retenu que si les offres ne peuvent être distinguées au regard des critères de jugement des offres tels qu'ils ont été indiqués dans l'avis de publicité. Ce n'est, dès lors, que dans l'hypothèse où deux offres

Droit de préférence

GP / artisans locaux



sont équivalentes, parmi lesquelles celle d'un bénéficiaire du droit de préférence que ce dernier a la préférence sur son concurrent et se verra attribuer le marché.

Exercer le droit de préférence ne peut s'effectuer qu'en parfaite connaissance des filières organisées de production agricole, ce qui suppose que l'acheteur prospecte les offres possibles, dont les entreprises locales, mais aussi que les groupements de producteurs agricoles se fassent impérativement connaître auprès des acheteurs publics dont les marchés peuvent être compatibles avec leurs possibilités.

Exercer le droit de préférence ne permet d'attribuer l'offre à un groupement de producteurs agricoles qu'à égalité d'offre par rapport à celles présentée par d'autres candidats ; mais c'est une possibilité à explorer dans le cadre d'un approvisionnement de proximité et de qualité.

1.3.5 - Utiliser la clause des marchés réservés

1.3.5.1 - Définition

L'article 15 du code permet aux acheteurs publics de réserver certains marchés ou certains lots d'un même marché à des entreprises adaptées ou à des établissements et services d'aide par le travail. Dans ce cas, l'exécution de ces marchés ou de ces lots doit être effectuée majoritairement par des personnes handicapées. L'avis de publicité doit mentionner le recours à cette possibilité.

Cette disposition ne dispense pas les acheteurs d'organiser, entre ces seuls organismes, une procédure de passation des marchés, qui sera fonction des seuils fixés à l'article 26 et respectera les modalités de publicité prévues à l'article 40.

Ces marchés réservés constituent une exception aux principes fondamentaux de la commande publique. Elle est toutefois admise par les directives et elle est, au regard du principe constitutionnel d'égalité, strictement proportionnée à l'objectif poursuivi. Un MAPA peut être réservé aux seules entreprises adaptées et centres d'aide par le travail par exemple.

Des organismes peuvent aider les acheteurs publics à rédiger les clauses des cahiers des charges à cette fin, et à définir les critères de sélection des offres (par exemple, la Maison de l'Emploi de Paris).

Marchés réservés

Entreprises
locales
adaptées
ou ESAT

131

1.3.5.2 - Exemples

Exemple d'une entreprise soumissionnaire

Dans le 7^{ème} arrondissement de Lyon, AGRAPOLE réunit en un même lieu l'école d'ingénieurs ISARA, la CRARA (Chambre Régionale d'Agriculture) et les organisations professionnelles agricoles régionales.

Pour assurer la restauration de cette structure, l'entreprise Prestal a été choisie comme prestataire ; ce choix s'explique à la fois par l'expérience confirmée de Prestal dans les métiers de bouche mais aussi par sa volonté de développer une activité d'insertion dans un nouveau type de restauration.

Les salariés en insertion chez Prestal bénéficient d'une formation dans les métiers de la restauration par l'intermédiaire des chefs de cuisine. L'équipe d'encadrement les accompagne tout au long de leurs parcours dans leurs apprentissages des savoirs-faire mais également des savoirs-être.

Dans le cadre d'appels d'offres, Prestal a été retenu comme prestataire pour les marchés traiteurs des plateaux repas, buffets froids, pauses café ou petits déjeuners de la CCI de Lyon, pour le marché traiteur des cocktails de la Ville de Lyon et pour le marché des plateaux repas du Centre de Gestion de la Fonction Territoriale.



Légumerie collective



ESAT

Exemple du projet de mise en place d'une légumerie collective sur le territoire de l'Y grenoblois

De nombreuses communes en gestion directe mais aussi des sociétés de restauration ne disposent pas d'une légumerie et recourent à un achat de légumes de 4^{ème} gamme. Les producteurs locaux, malgré une offre suffisante en quantité (au vu de recueil des besoins potentiels de la restauration collective), ne sont donc pas en mesure de fournir des produits transformés car non équipés. S'est ainsi engagée une réflexion autour de la mise en place d'un outil de transformation collectif.

La faisabilité du projet est toutefois conditionnée à :

- la définition d'un volume suffisant pour l'équilibre financier de la légumerie ;
- la détermination d'un prix sortie légumerie acceptable par les acheteurs de la restauration collective (dans les menus : les achats actuels de légumes de 4^{ème} gamme par la restauration collective visent à fournir des entrées ; les légumes servis avec le plat principal sont achetés généralement en surgelés à des tarifs bas laissant peu de marge de manœuvre pour des produits 4^{ème} gamme) ;
- l'engagement de porteurs de projet pour le fonctionnement et l'investissement.

La recherche d'un lieu d'implantation est en cours (qui pourrait être sur le MIN de Grenoble).

Il est envisagé de recourir à un ESAT (Etablissement et service d'aide par le travail) permettant l'emploi de personnes handicapées.

Cette légumerie pourra ainsi se positionner pour répondre à des marchés réservés.

132

MAPA



Négocier le plus qualité

1.3.6 - Négocier dans les marchés à procédure adaptée (articles 28 et 30 CMP)

Dans le cadre de MAPA, Il est conseillé aux acheteurs de négocier le plus souvent possible. L'article 28 du code des marchés publics autorise en effet « les pouvoirs adjudicateurs à négocier avec les candidats ayant présenté une offre. Cette négociation peut porter sur tous les éléments de l'offre, notamment sur le prix ».

Cette possibilité est particulièrement intéressante dans le cadre de marchés publics de denrées alimentaires, dans la mesure où les candidats sont souvent des petites structures, peu habituées aux formalismes administratifs. Au-delà de la discussion sur le prix, qui ne sera certainement pas le critère le plus pertinent pour négocier les offres dans un objectif d'approvisionnement de proximité et de qualité, l'acheteur peut ainsi valoriser des éléments qualitatifs présents dans une offre pour essayer de maximiser les atouts d'autres offres.

Exemple :

possibilité d'être livré avec des conteneurs réutilisables pour du yaourt nature ; viande de bœuf provenant d'élevages adhérant à la charte de bonnes pratiques d'élevage...

1.4 Définir les conditions d'exécution du marché (spécifications techniques)

1.4.1 - Définition

Les spécifications techniques décrivent les caractéristiques techniques et définissent des exigences indispensables (notamment en termes de performances) en référence à des normes existantes et/ou en exprimant des performances à atteindre et des exigences fonctionnelles.

Le code précise à l'article 14 que les conditions d'exécution d'un marché peuvent comporter des éléments à caractère social ou environnemental, qui prennent en compte les objectifs de développement durable en conciliant développement économique, protection et mise en valeur de l'environnement et progrès social.



Les conditions d'exécution sont mentionnées principalement dans le CCTP, mais des mentions particulières doivent aussi être ajoutées dans les autres pièces du marché dans un souci de transparence, de légitimité et de contrôle. En particulier, pour éviter qu'un candidat ne réponde sans vraiment consulter le CCTP, les conditions d'exécution seront rappelées utilement sur le bordereau de prix (Voir exemple de la ville de Dijon, dans la partie « témoignages » de ce guide).

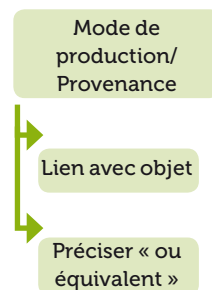
L'insertion dans les marchés publics de conditions d'exécution particulières permet de garantir ou de renforcer la prise en compte d'exigences de développement durable, de qualité, et d'engagement social de l'entreprise. Elles viennent, le cas échéant, renforcer les critères d'attribution. Ces conditions étant de nature contractuelle, elles s'imposent au titulaire du marché : en cas de non-respect des exigences figurant au contrat, celui-ci s'expose à des sanctions financières, voire à une résiliation à ses torts du marché.

1.4.2 - Conditions de mise en oeuvre

Les spécifications techniques ne doivent en aucun cas porter atteinte au principe d'égalité des candidats ou limiter de façon injustifiée l'ouverture du marché à la concurrence (art 6 III).

Les spécifications techniques ne peuvent pas faire mention d'un mode ou d'un procédé de fabrication particulier ou d'une provenance ou origine déterminée, ni faire référence à une marque, à un brevet ou à un type, dès lors qu'une telle mention ou référence aurait pour effet de favoriser ou d'éliminer certains opérateurs économiques ou certains produits.

Toutefois, une telle mention ou référence est possible si elle est justifiée par l'objet du marché ou, à titre exceptionnel, dans le cas où une description suffisamment précise et intelligible de l'objet du marché n'est pas possible sans elle et à la condition qu'elle soit accompagnée des termes : « ou équivalent ». (art 6 IV).



133

1.4.3 - Déclinaison des conditions d'exécution

L'arrêté du 28 août 2006 relatif aux spécifications techniques des marchés précise ce qu'il convient d'entendre par « spécifications techniques » d'un marché public.

L'acheteur public est autorisé à définir ses spécifications techniques en incluant :

- Les niveaux de la performance environnementale ;
- Les niveaux de qualité ;
- Les caractéristiques d'accessibilité ;
- L'évaluation de la conformité et les procédures d'évaluation de la conformité ;
- L'évaluation de la propriété d'emploi ;
- La sécurité ;
- La terminologie, les symboles, les essais, l'emballage, le marquage et l'étiquetage ;
- Les processus et méthodes de production, l'évaluation de l'utilisation du produit et les instructions d'utilisation.

1.4.4 - Critères génériques

Ce paragraphe liste un certain nombre de critères « génériques » associés aux critères de qualité, de développement durable, de service, ou sociaux.

Il insiste sur :

- le lien avec l'objet : les critères doivent être justifiés et proportionnés par rapport à l'objet du marché ;



- la vérification du critère, indispensable au contrôle de la bonne exécution du marché.

Comme cela est bien signalé en première partie de ce guide, il va de soi qu'une rédaction efficiente des critères d'exécution en vue de favoriser un approvisionnement de proximité et de qualité ne peut s'effectuer qu'en parfaite connaissance des produits et des filières qui existent localement.

La mention de certains de ces critères ne permet en aucune façon de favoriser une production de proximité ; elle permet par contre de garantir que les offres retenues rempliront les critères d'exigence minima précisés, pour des questions de qualité, de développement durable, de services rendus, sociaux...

Par contre, la gestion fine de l'allotissement et la définition de critères d'attribution a pu, en amont, ouvrir la possibilité à des PME ou TPE locales de répondre aux offres, et de pouvoir soumettre leurs offres satisfaisant à ces niveaux minima d'exigences.

Attention : des critères qualitatifs ou de développement durables décalés par rapport aux réalités du marché peuvent le rendre infructueux ou nuire à une réelle mise en concurrence.

D'une manière générale, privilégier des achats de produits non transformés permet de mieux maîtriser la provenance réelle des produits et d'acheter « local » ; acheter des produits « moins transformés » nécessitent par contre plus de préparation en cuisine. Nous retrouvons ici une condition de réussite évoquée en partie 1 (moyens humains en cuisine et existence d'une légumerie).

Cependant, avec la multiplication des expériences territoriales d'approvisionnement de la restauration collective, on a de plus en plus d'entreprises de transformation travaillant du produit local, voire de terroir, ou de grossistes travaillant de manière privilégiée avec des producteurs ou éleveurs locaux qui s'engagent dans le marché de la restauration hors foyer. (Partie 1, IV).



Qualité			
Sous-critère	Lien avec objet	Vérification	Commentaire
<p>Signe de qualité : Cf. partie 1 III</p> <p>Il faudra mentionner « ou équivalent »</p>	<p>Qualité des préparations et/ou santé (moins de teneur ou absence de résidus de pesticides) ou développement durable</p>	<p>Logo sur produits ; cahier des charges associé aux fiches techniques</p>	<p>Les signes de qualité ne sont pas attachés à un territoire, sauf l'AOC ; un CCTP pourra mentionner une AOC, par ex « poulet de Bresse » mais avec la mention « ou équivalent », qui permettra à un poulet produit selon un cahier des charges équivalent mais dans une autre région d'être retenu.</p> <p>Label rouge : la qualité organoleptique est le critère majeur d'attribution du label à un produit</p> <p>Attention : l'IGP distingue un produit dont toutes les phases d'élaboration ne sont pas nécessairement issues de la zone géographique éponyme mais qui bénéficie d'un lien à un territoire et d'une notoriété.</p>
<p>Fraîcheur</p>	<p>Saveur des préparations et santé (aspect nutrition teneur en vitamine C des fruits par exemple)</p>	<p>Nombre de jours entre la récolte ou l'abattage et la livraison à la cuisine</p>	<p>Le critère de délai entre la livraison et la récolte ou l'abattage n'est pas forcément favorable :</p> <ul style="list-style-type: none"> - à un approvisionnement local, car les moyens logistiques de certains fournisseurs locaux peuvent ne pas être suffisants pour répondre à des délais particulièrement brefs. Toutefois plus le temps entre la récolte et la consommation augmente, plus la qualité nutritionnelle des fruits et légumes (notamment au niveau de la vitamine C) diminue. - à un approvisionnement en viande « de qualité » : (nécessité de maturation)

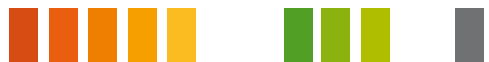
NB : ne sont pas repris ici des critères déjà explicités dans le paragraphe « critères d'attribution » : qualité gustative et organoleptique, qualité d'usage. (page 124)





Santé et/ou développement durable

Sous-critère	Lien avec objet	Vérification	Commentaire
Mode de production respectueux de l'environnement :	Santé si absence ou moindre teneur en résidus ; développement durable (bien-être animal, ...)	Cahiers des charges (AB, production raisonnée, etc...), Bien être animal (chartes de bonnes pratiques d'élevage)	
Distance parcourue entre le lieu de production agricole et le lieu de livraison à la cuisine centrale	Développement durable	Indication sur la fiche technique mais pas de distance butoir. (disproportionné par rapport à l'objet « achat de denrées alimentaires »)	Attention : les indications mentionnées sur les fiches techniques peuvent ne pas correspondre aux lieux de production mais de stockage, par exemple, par le distributeur. Critère à priori favorable à une production locale ; peut être antagoniste au développement durable si multiplication des livraisons.
Efforts sur les emballages et le conditionnement	Practicité en cuisine/ Développement durable	Conditionnements adaptés ; conteneurs réutilisables ; obligation de récupérer ou de réutilisation des emballages ; livraison en vrac plutôt qu'en petit conditionnement	Le travail en amont avec les fournisseurs, en particulier les locaux nouvellement identifiés, permet de déterminer les possibilités de conditionnements adaptés au travail en cuisine et plus écologiques. (Exemple : témoignage de la ville de Dijon). La gestion des conteneurs réutilisables nécessite d'avoir de l'espace de stockage en cuisine.
Saisonnalité des produits	Développement durable/Qualité	Calendrier de saisonnalité « régional » présenté par le fournisseur	Fruits et légumes (FL) : si l'on veut vraiment favoriser l'approvisionnement en FL de saison, c'est important de bâtir son plan alimentaire et ses menus uniquement avec des FL de saison – sans production sous abris chauffés (bannir par exemple les salades de tomates et les aubergines grillées en hiver) ; en effet, quand bien même cette condition est mentionnée, elle renvoie à un calendrier de saison qui n'est souvent pas « régional ». De plus, une production régionale n'a pas forcément un bilan carbone plus favorable.



Social			
Sous-critère	Lien avec objet	Vérification	Commentaire
Recours à main d'œuvre en insertion ou handicapée	L'objet devra l'avoir précisé ; c'est une possibilité offerte par le CMP.	Nombre d'heures effectuées par de la MO en insertion ou handicapée sur le nombre d'heures total.	Indiquer un pourcentage minimal requis en condition d'exécution.

1.4.5 - Critères sociaux

L'intégration de clauses sociales (Article 14) permet de répondre à des objectifs divers, par exemple :

- L'insertion de personnes éloignées de l'emploi, notamment par l'affectation, dans une proportion raisonnable, d'un certain nombre d'heures travaillées à des publics déterminés en situation de précarité ou d'exclusion (heures de travail d'insertion) : chômeurs de longue durée, bénéficiaires de minima sociaux, jeunes avec un faible niveau de qualification, travailleurs handicapés au-delà des exigences légales nationales ;
- La mise en œuvre d'actions de formation à destination de ces publics ;
- La promotion du commerce équitable.

Critère social

Entreprise main d'œuvre insertion

En matière sociale, le pouvoir adjudicateur a intérêt à utiliser principalement la condition d'exécution de l'article 14 du code des marchés publics ; cet article lui permet, par exemple, de faire exécuter la prestation en intégrant des heures de travail d'insertion, ou toute autre considération sociale : recommandations fondamentales de l'organisation internationale du travail, promotion de la diversité et de l'égalité des chances...

Le pouvoir adjudicateur indique dans l'avis d'appel d'offres public à la concurrence ou dans les documents de la consultation, l'exigence d'une clause d'exécution, détaillée dans le cahier des charges.

Il est recommandé de formuler une telle clause en nombre d'heures de travail, dans le cas de l'insertion.

1.4.6 - Critères particuliers par filière :

Le GEMRCN a édité des spécifications techniques pour la plupart des groupes de produits (lait et produits laitiers, fruits et légumes...). Les acheteurs peuvent se référer à ces documents très complets pour déterminer précisément quels produits, sous quel conditionnement, mode de conservation... sont disponibles pour répondre à leurs besoins.

Certains organismes interprofessionnels ont également travaillé sur les critères d'achat des produits par la restauration collective :

1.4.6.1 - Fruits et légumes frais

Le CCC (Association de la Restauration Collective en Gestion Directe) et INTERFEL (interprofession des fruits et légumes frais) ont édité un guide de recommandation de passation de marchés de fournitures de fruits et légumes frais, de 4^{ème} et de 5^{ème} gamme. Ce guide présente un cahier des clauses particulières type.

-> <http://www.interfel.com/fr/actus>



1.4.6.2 - Viandes

La définition des clauses particulières pour l'achat public de viandes de boucherie (bœuf, veau, agneau, porcs) réfrigérées ou surgelées, piécées ou hachées, et de produits tripiers est décrite dans un logiciel « LOGAVIA » développé par les inter-professions (INTERBEV et INAPORC) et en lien avec des restaurateurs du CCC (Association de la restauration collective en gestion directe).

LOGAVIA



Interprofessions
+ CCC

Le logiciel propose une nouvelle procédure d'achat de la viande en restauration collective, dans le respect des spécifications techniques rédigées par le GEMRCN.

Cette méthode a été conçue avec la volonté de définir plus précisément le niveau de qualité souhaité par préparation culinaire, et, à budget égal, d'améliorer la qualité des viandes achetées.

Le cahier des clauses particulières ainsi que le logiciel peuvent être téléchargés gratuitement sur le site de l'INTERBEV et permet d'éditer pas à pas tous les documents d'un appel d'offre de viande ou de produit tripiers, en lien avec les fiches techniques par produit, qui décrivent très précisément les produits disponibles, les types de conditionnement habituels, les niveaux d'élaboration, les cotations de référence... En fin d'année, le logiciel permet également d'éditer les statistiques par rapport aux commandes et faciliter l'établissement des besoins suivants.

-> http://www.interbev.fr/francais/la_filiere_viande

Exemples de critères à préciser et explicités dans le logiciel LOGAVIA :

Le choix d'un morceau de viande est fonction du plat que l'on souhaite préparer (par exemple, un bourguignon de bœuf). Le lot que l'on va écrire fera donc une corrélation entre plat et muscle choisi et niveau d'élaboration de la viande : par exemple, durée minimale de maturation, affranchissement demandé de certains morceaux.

Qualité de la viande : pour définir la qualité de la viande, il est souvent fait référence à la vache classée R3 (classement de carcasse selon la conformation par les abattoirs), correspondant plutôt à des races à viande ; certes, la vache R3 fournit des carcasses mieux conformées, mais des portions trop grosses pour la RHD ; de plus, si la vache R3 fournit des carcasses plus tendres, c'est un constat effectué en moyenne seulement pour l'utilisateur de la carcasse mais pas pour l'utilisateur de muscle. Outre ce classement, il est également souvent fait mention du type racial : Normande, Charolaise... ou de la catégorie : vache, bœuf, génisse, ... Le travail avec la filière montre que ces critères sont moins en relation que d'autres avec la qualité (approche globale) recherchée en restauration collective, et entraînent des surcoûts et des contrôles supplémentaires. On en conclut qu'il est préférable d'indiquer d'autres critères précis pour exiger une qualité conforme à ses besoins :

par exemple :

- Préciser le poids minimum d'un muscle, cela évite d'être approvisionné par une carcasse trop maigre, et donc moins goûteuse. Ce critère de

poids semble beaucoup plus pertinent pour de l'approvisionnement en viande de qualité que le critère « vache R3 », dont le prix risque d'être prohibitif en restauration collective. Attention : les grammages indiqués dans le logiciel LOGAVIA correspondent à un poids de viande crue, à ne pas confondre avec les poids de portion de viande cuite indiqués dans les recommandations du GEMRCN.

- Préciser la tendreté attendue de la viande : pour l'achat de viande à griller, ce critère est essentiel. Le choix du muscle est important mais aussi le niveau d'élaboration de celui-ci : préciser par exemple le nombre de jours de maturation de la viande (7 à 10 jours) ou si le morceau devra être affranchi (exemple de formulation issu du logiciel LOGAVIA : Rumsteck PAD (Prêt à découper), sans aiguillette de rumsteck, sans chaînette, affranchi en coupe droite de la partie nerveuse côté fémur ; poids mini du muscle entier élaboré : 2 kg ; au moins 7 jours après abattage ou 10 jours après mise sous vide)

- Demander une viande issue d'un élevage où une charte de bonnes pratiques est respectée (ou organisation équivalente) et contrôlée par un organisme certificateur. La Charte est nationale. - Taux pénétration en Rhône-Alpes : 6 975 adhérents soit 72 % de pénétration ; la Charte est portée par la Confédération Nationale de l'Élevage qui rassemble, la Fédération Nationale Bovine, Fédération Nationale des Producteurs de Lait, (...)

suite page 139



(...) APCA, FNGDS, JA et les EDE. L'animation technique est portée par l'institut de l'élevage avec des maîtres d'ouvrage régionaux. En Rhône-Alpes, c'est Rhône-Alpes Elevage qui assure ce rôle.

• Demander systématiquement au fournisseur de préciser l'origine de la viande. L'offre ne pourra pas être sélectionnée sur ce critère mais cela oblige le fournisseur à communiquer sur la traçabilité. Cette indication est obligatoirement affichée par le restaurant pour le boeuf et le veau (décret 2002-1465).

• Demander des signes de qualité associés à la viande (ou équivalent) : label rouge (garantie d'une qualité gustative supérieure) ou agriculture biologique (garantie d'un mode de production respectueux de l'environnement).

• Exiger une date de période de cotation dans l'appel d'offre pour pouvoir comparer les prix entre les différentes offres (date des prix initiaux, référence et périodicité d'ajustement s'il y a lieu) et se référer à une cotation muscle et non plus carcasse.

1.4.6.3 - Poissons d'eau douce en Rhône-Alpes

L'ADAPRA (Association pour le Développement de l'Aquaculture et de la Pêche en Rhône-Alpes) met en avant un produit de Rhône-Alpes avec signe officiel de qualité et un poisson produit selon une charte de qualité :

- Truite de source Label Rouge.
- Truite Charte Qualité NF-V 45.100 : charte de qualité interprofessionnelle nationale appliquée dans tous les ateliers de transformation de poissons d'aquaculture en France ; l'intérêt pour le restaurant est la qualité de fraîcheur et la qualité organoleptique.

1.5 Organiser au mieux sa publicité

Dans tous les cas, l'acheteur public doit adapter sa publicité au contexte concurrentiel. A défaut, la publicité pourrait être jugée non satisfaisante en cas de recours en justice.

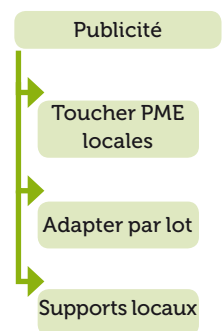
Le CMP ne prévoit pas d'obligation de publicité pour ces marchés de moins de 4000 € ; les acheteurs peuvent, afin de respecter les grands principes de la commande publique, organiser une mise en concurrence préalable, par exemple sous la forme d'une demande de devis auprès de plusieurs entreprises.

Pour les marchés dont le montant est compris entre 4000 € et 90 000 € HT, les avis doivent être publiés dans le cadre d'une publicité adaptée. L'acheteur choisit librement les modalités de publicité en les adaptant au montant et à la nature des travaux, fournitures ou services.

Une multitude de supports sont possibles sur des sites internet comme par voie de presse.

Source : *Guide pratique pour la réponse des PME à la commande publique*, éditions janvier 2009. Collectif (Direction du commerce, de l'Artisanat, des services et des professions libérales – Ministère de l'Economie, des finances et de l'Emploi – OSEO – Conseil supérieur de l'ordre des experts comptables).

Pour un marché divisé en lots, le pouvoir adjudicateur choisit librement (Article 27-III) de faire une seule publicité et mise en concurrence pour tous les lots ou une procédure par lot ; **il est donc possible mais aussi primordial de diversifier ses supports de publicité en fonction de la connaissance des produits et des filières, de manière à ce qu'un maximum d'entreprises, y compris des TPE ou des PME, puissent avoir l'accès à l'information.**





En fonction de ses objectifs d'approvisionnement et de sa connaissance des fournisseurs et des produits qu'il recherche, l'acheteur public peut choisir de diffuser l'information d'ouverture de marché dans des supports adaptés (site internet de l'acheteur, journaux locaux, presse spécialisée, associations de promotion d'une filière ou d'un produit ou d'un mode de production particulier, site internet spécialisé comme par exemple le site « achatlocal-consorhonealpes.com »...) Ces différents supports peuvent être utilisés en sus des supports de publicité officiels que l'acheteur doit par ailleurs respecter selon son statut et le seuil de son marché.

Dans le cas d'un marché dit « de gré à gré », le pouvoir adjudicateur peut demander des devis à des entreprises déterminées grâce à une bonne connaissance préalable des filières et des produits.

Dans le cas d'un marché alloti, il convient de diversifier les supports de publicité en fonction de la nature de chaque lot.



1.6 Mettre en place un suivi de l'exécution des marchés

Certes un produit a pu être sélectionné sur les bases d'une fiche technique, des résultats de tests gustatifs pratiqués sur échantillon, mais l'expérience montre que les produits livrés ne correspondent pas toujours au descriptif de la fiche technique, ou à l'échantillon goûté ; par ailleurs, un produit sélectionné peut être remplacé au dernier moment par le fournisseur par un autre, pour des raisons avancées de rupture de stock ou autre, mettent à mal tout le travail préalable réalisé.

Il sera toujours utile d'être reconnu comme un acheteur très pointilleux pour éviter que les fournisseurs s'écartent de trop ou régulièrement des exigences sur lesquelles leurs produits ont été sélectionnés.

Suivi d'exécution

Indispensable

Efficienc
travail amont

1.6.1 - Organisation

Pour vérifier le respect des exigences par les fournisseurs, il est indispensable pour le responsable de la restauration de mettre en place un suivi de son approvisionnement.

Cela se fait quotidiennement par contrôle de la bonne adéquation de la livraison à la commande passée (nombre de colis, conditionnement, origine, étiquetage), mais aussi à réception de manière visuelle (contrôle des calibres, de l'état, de la fraîcheur, DLC,...) ou instrumentée (contrôle de température), ou par prélèvement en vue de tests gustatifs ou physico-chimiques.

Ce contrôle à réception peut être formalisé au moyen de fiches telles que celle en vigueur à Rochefort (voir page suivante). Le contrôle s'appuie sur les critères notamment repris du CCAP ou CCTP du marché, ou des cahiers des charges fournisseurs.



1.6.2 - Exemple de fiche de réception

Deux motifs fréquents de refus de livraisons ne figurent pas sur l'exemple présenté ci-dessous :

- La non conformité de la marchandise avec celle qui a été retenue dans le marché : par exemple, un yaourt de marque « X » sera remplacé par un de marque « Y »... : dans le cadre d'une politique d'approvisionnement de proximité et de qualité, où toute la démarche de rédaction et d'organisation des marchés a abouti à une sélection très précise des produits, accepter la livraison de produits différents peut mettre à mal tout le travail préalable. Cela nécessite encore des efforts de la part des équipes, pour vérifier les livraisons de manière pointilleuse, négocier avec le fournisseur les retours et les avoirs, mais également s'adapter pour compenser le planning de livraison à cause du retour de marchandises.
- Les quantités livrées ne correspondent pas aux quantités commandées : cela nécessite un complément de livraison ou un retour et/ou avoir.

CUISINE CENTRALE DE ROCHEFORT		NON CONFORMITÉS	Nomenclature
N° de lot et Famille :	8B	FRUITS ET LEGUMES FRAIS Catégorie I étiquette verte voir étiquette rouge (extra) selon produits	10.10M
	8A	FRUITS ET LÉGUMES PRÉPARÉS RÉFRIGÉRÉS	10.09M

C:\Documents and Settings\joelle\Mes documents\Documents Excel\Marchés (Légumes et fruits frais.xls)\Partenariat recherche

RELEVÉ DES NON CONFORMITÉS A RÉCEPTION . Ne renseigner que la non-conformité correspondante. A retourner au fournisseur avec photocopie du bon de livraison au verso.

Date de réception: _____ Nom : _____
 N° Bon de livraison _____ Fournisseur _____

Produit : _____

	SATISFAISANT	NON SATISFAISANT	OBSERVATIONS
MARCHANDISE			
Intégrité de l'étiquetage et propreté des emballages			Emballages bols et carton réutilisés INTERDIT
Qualité visuelle			
Qualité gustative			
Maturation			
Calibres (tolérance 5/10%)			
Conditionnement			
D.L.C.			
VÉHICULE			
Température de la caisse produits frais			
Température de la caisse produits 4°/ 5° gamme			
Propreté			
CONDITIONS CLIMATIQUES DU JOUR	Température extérieure	Orageux	Gel
DÉCISION	Refus total	Refus partiel (quantités)	Avoir (quantité ou Montant négocié)

OBSERVATIONS:



2 Une réflexion à engager sur le choix et la gestion de la forme juridique de ses marchés

L'objectif est de rendre accessible le marché public au plus grand nombre de fournisseurs, y compris à des TPE ou PME, et à des entreprises qui pourront proposer des produits répondant aux critères de qualité et de développement durable que l'on aura précisés dans les appels d'offres.

La procédure mise en œuvre et sa gestion du marché ne sont pas neutres pour concrétiser ces objectifs.

Comme indiqué plus haut, seuls les marchés de faibles montants peuvent facilement être adaptés pour travailler avec des TPE ou PME ou entreprises spécialisées, en particulier dans le cadre des marchés dits « de gré à gré ».

Dans le cadre de procédures plus complexes que le marché dit de « gré à gré », il existe des possibilités d'ouverture à des PME.

2.1 Marché dit « de gré à gré » (Art. 28 dernier alinéa CMP)

C'est la procédure de marché la plus adaptée pour **introduire de nouveaux produits**, ou pour **référer de nouveaux fournisseurs** ; l'acheteur repère plusieurs entreprises susceptibles de répondre à son marché et leur demande des devis directement.

Définir un marché homogène de moins de 4000 € permet à des entreprises de taille modeste ou très spécialisées de pouvoir répondre à un marché public, ce qui ne leur est pas toujours possible en cas de gros montants et/ou de quantités importantes. Ce faible montant va concerner plutôt des marchés spécifiques (page 115).

De plus, ce type de marché a un formalisme beaucoup plus simple qu'un appel d'offres ce qui facilite l'accès de nouvelles entreprises non rompues aux marchés publics.

Les principes à respecter dans les marchés dits « de gré à gré » ont été rappelés en page 96 de ce guide.

2.2 Marché à procédure adaptée : MAPA (art. 28 et 30 CMP)

En termes de procédure, il est beaucoup plus facile pour une PME de répondre à un MAPA qu'à un appel d'offres classique, la procédure étant plus simple.

L'organisation de la publicité, libre jusqu'à 90 000 € HT (art. 40-II CMP), doit être conduite dans un souci de communiquer vers des entreprises susceptibles de répondre à des attentes spécifiques en termes de qualité et/ou de développement durable, tout en adaptant la publicité à l'objet et au montant du marché. Au-delà de 90 000 €, il convient de communiquer sur des supports locaux adaptés en sus des supports légaux.

Enfin, comme souligné en page 32, le MAPA offre la possibilité de négocier et c'est une opportunité pour obtenir des conditions qualitatives ou environnementales intéressantes en sus de l'offre initiale.

Marché dit
de gré à gré

Marché
spécifique

142

MAPA

Publicité
orientée PME
locales

Négociation
offres



2.3 L'appel d'offres (art. 57 à 64 CMP)

C'est une procédure lourde et complexe, peu accessible à des TPE ou PME.

Toutefois, si le marché est finement alloté, il est plus facile pour une petite entreprise d'y répondre.

Exception au formalisme : il est possible d'opter pour une procédure adaptée pour des lots dont la valeur ne dépasse pas 80 000 € à condition qu'ils ne représentent pas plus de 20% de la valeur d'ensemble du marché (Article 27 du CMP).

Attention : Cette dérogation ne peut, en revanche, s'appliquer aux accords-cadres et aux marchés qui ne comportent pas de montant minimum.

Appel d'offres

Accès PME difficile

MAPA pour petits lots

2.4 Accords cadre et marché à bons de commande (art. 76 et 77 CMP)

Dans l'objectif de rendre accessible le marché public au plus grand nombre de fournisseurs, y compris à des TPE ou PME, et à des entreprises qui pourront proposer des produits répondant aux critères de qualité et de développement social et durable que l'on aura précisés dans les appels d'offre, il convient d'être vigilant sur plusieurs points dans le cadre d'un accord-cadre ou d'un marché à bons de commande.

143

2.4.1 - Minimum et maximum

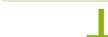
L'accord-cadre comme le marché à bons de commande présentent l'avantage pour un pouvoir adjudicateur qui ne connaît pas exactement la quantité ou l'étendue des besoins à satisfaire, de pouvoir les définir au fur et à mesure.

Toutefois, lorsque le pouvoir adjudicateur a une visibilité sur les quantités souhaitées, il a intérêt à indiquer dans son accord-cadre ou son marché à bons de commande un minimum et/ou un maximum, de manière à ce que de nouveaux fournisseurs puissent s'y intéresser grâce à une lisibilité sur l'ensemble du marché, et ainsi avoir davantage de réponses aux spécificités de qualité ou de durabilité des produits demandés.

Comme signalé en première partie de ce guide, il est important de souligner que ne pas définir précisément ses besoins avant la passation de marchés est défavorable :

- à la possibilité de répondre pour de nouvelles entreprises avec qui le pouvoir adjudicateur n'a pas l'habitude de travailler ;
- à la mise en place de filières locales, à la reconversion d'entreprises qui peuvent être économiquement encouragées à se positionner sur le marché de la restauration collective, à condition d'avoir une lisibilité la plus précise possible des besoins tout au long du marché (Cf. plans alimentaires sur une année au moins) ;
- à une proposition tarifaire intéressante par les soumissionnaires.

Accord-cadre/
MBC



Définir minimum



Intérêt nouveaux
fournisseurs



2.4.2 - Durée de l'accord-cadre ou du marché à bons de commande et ouverture à des PME

Les accords-cadres présentent les mêmes inconvénients que les marchés à bons de commande, en termes de seuils : les montants de marché seront calculés sur 4 ans ce qui représente généralement des montants (seuil de procédure formalisée atteint, procédure plus difficile pour des PME) et/ou des quantités très importants inaccessibles à des PME.

Toutefois, la pratique d'un allotissement avisé permet de remédier à l'inconvénient des quantités

Le paragraphe suivant indique deux possibilités d'ouverture à de nouveaux fournisseurs, qui peuvent être des TPE, PME ou entreprises spécialisées.

2.4.3 - Durée de l'accord-cadre ou du marché à bons de commande et ouverture à de nouveaux fournisseurs

Les accords-cadres présentent l'intérêt notable de permettre la remise en concurrence des fournisseurs référencés durant toute la durée de l'accord-cadre et de la simplification des procédures administratives des passations des marchés subséquents. Cependant, ils sélectionnent un certain nombre de fournisseurs pour la durée du marché, ce qui exclut la possibilité de faire appel à d'autres. C'est le cas également pour les marchés à bons de commande.

Cela peut entraîner un manque de souplesse dans le cas où le pouvoir adjudicateur souhaite faire évoluer ses modes d'approvisionnement (Cf. partie I) ou si de nouveaux opérateurs économiques sont apparus sur le marché ou se sont fait connaître comme fournisseurs potentiels de produits intéressants pour la restauration collective.

Dans le cas d'un accord-cadre, il est cependant possible d'acheter pour des besoins occasionnels à d'autres fournisseurs que ceux titulaires d'un marché, dans la limite d'un montant cumulé de 10 000 € HT pour un même accord-cadre. C'est une possibilité à utiliser dans le cadre d'achats ponctuels.

Dans le cas d'un marché à bon de commandes, il est cependant possible d'acheter pour des besoins occasionnels à d'autres fournisseurs que ceux titulaires d'un marché, dans la limite de 10 000 € et de 1% de la valeur du marché. C'est une possibilité à utiliser dans le cadre d'achats ponctuels.

Parallèlement, comme cité dans la première partie du guide ou dans l'exemple de la ville de Dijon dans la partie « témoignages », certains nouveaux fournisseurs, en particulier de petits fournisseurs spécialisés, peuvent être référencés sur les catalogues de produits de titulaires des marchés ; cela nécessite que le pouvoir adjudicateur suive précisément l'offre disponible, dont les possibilités locales et qu'il discute fermement avec les titulaires de marché.

2.4.4 - Contenu de l'accord-cadre :

Les caractéristiques de l'accord-cadre devront permettre le référencement de fournisseurs permettant de répondre à une politique d'approvisionnement de proximité et de qualité. En particulier, si l'on veut passer des marchés finement allotis, les fournisseurs référencés en amont grâce à l'accord-cadre devront pouvoir y répondre.

Accord-cadre/
MBC

Achats
ponctuels
hors titulaires
possibles

Référencement
producteurs
locaux par
titulaires



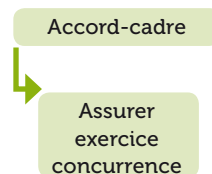
2.4.5 - Accord-cadre et clauses particulières

La remise en concurrence des fournisseurs présélectionnés peut favoriser la présentation d'offres économiquement les plus avantageuses, en fonction des critères que l'on aura sélectionnés. A priori, les concurrents évincés lors des marchés subséquents s'intéressent de plus près aux raisons de leurs échecs afin de s'améliorer les fois suivantes.

Il semble que l'accord-cadre puisse au contraire favoriser des offres avec des conditions relativement moins bien placées que celles de la moyenne du marché, à cause du faible nombre d'entreprises référencées en particulier ; de plus, certaines entreprises peuvent ne pas proposer d'offre à un marché si elles n'ont pas été retenues au précédent.

Ainsi il s'avère prudent pour l'acheteur de définir très précisément dans l'accord-cadre une obligation de répondre aux marchés subséquents et des clauses d'évolution des prix, et notamment des clauses butoirs. (Source : direction des Affaires juridiques du MINEFI, juillet 2009).

Par exemple, l'accord-cadre peut prévoir qu'après deux mises en concurrence ayant donné lieu à la présentation d'offres supérieures de x% au prix moyen du marché économique (référence à citer), l'acheteur public est, pour ce marché, délié de l'exclusivité contractuelle et peut procéder à cet achat en recourant à une mise en concurrence en dehors de l'accord-cadre.



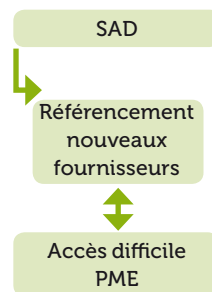
2.5 Système d'acquisition dynamique (SAD) (art. 78 CMP)

Contrairement à l'accord-cadre qui impose un référencement «fermé», le SAD se singularise par la possibilité de référencer de nouveaux fournisseurs pendant toute la durée du contrat. Un soumissionnaire peut ainsi rejoindre le groupe d'opérateurs déjà sélectionnés dès lors qu'il propose une offre adaptée aux spécifications et critères de sélection précisés dans l'avis de marché annonçant le système d'acquisition dynamique.

C'est un avantage non négligeable pour une collectivité engagée dans une démarche dynamique pour améliorer constamment ses approvisionnements en fonction d'objectifs de qualité, de développement durable et/ou sociaux ; ainsi de nouveaux fournisseurs ou bien de nouveaux produits, issus de nouveaux itinéraires de production ou nouvellement certifiés pourront être référencés ou présentés sans attendre la fin d'un accord-cadre.

En amont, les caractéristiques du SAD devront toutefois permettre le référencement de fournisseurs adaptés à une politique d'approvisionnement de proximité et de qualité.

Par contre, la dématérialisation totale de la procédure peut gêner certaines petites entreprises qui ne répondront pas sans accompagnement.





Enfin, on peut s'approvisionner différemment en restauration collective !

Certes, le code des marchés publics ne permet pas de privilégier une offre en fonction de sa provenance. Toutefois, à l'issue de l'examen des possibilités offertes par le CMP, il apparaît évident qu'il peut permettre de privilégier un approvisionnement durable, de qualité, avec des marchés auxquels des entreprises locales pourront répondre.

Cela va représenter sans nul doute un investissement très important de la part des équipes en charge de la rédaction et de l'organisation des marchés publics pour modifier radicalement leurs pratiques : faire travailler ensemble juriste, nutritionniste, responsable des achats, cuisiniers... ; s'approprier le tissu économique agricole, agro-alimentaire, logistique régional ; tisser des liens avec des entreprises de l'amont ; définir ses besoins spécifiques et réguliers ; rédiger et organiser ses marchés en concordance avec la connaissance de ce que l'offre locale peut apporter ; associer les élus pour communiquer mais surtout disposer des moyens nécessaires, en particulier en cuisine ou à la rédaction des cahiers des charges ; suivre très précisément l'exécution des marchés, d'un point de vue qualitatif en particulier ; sensibiliser les convives au bien fondé de cette démarche, qui peut en déconcerter plus d'un, déçu de ne pas trouver le même choix de menus à n'importe quelle période de l'année...

L'enjeu est suffisamment motivant aux yeux de nombreuses collectivités pour qu'elles aient déjà franchi le pas, en travaillant d'abord à petite échelle pour ne pas tout révolutionner d'emblée, avant de construire un projet plus global le cas échéant.

Cet enjeu a été également bien cerné et pris en compte par la profession amont qui livre la restauration collective, avec un investissement et des réorganisations très importants sur certains territoires ou par des entreprises ; ce n'était pas l'objet de notre guide, centré sur un public de restauration collective, mais il ne faudrait pas oublier dans cette conclusion tout l'investissement réalisé également du côté « production ». De même, des sociétés de restauration ou des professionnels de la distribution réorganisent une part de leur activité pour privilégier un approvisionnement de proximité et de qualité.

Nous présentons en troisième partie des témoignages de collectivités engagées ; ils ne sont qu'un échantillon de multiples initiatives et nous espérons que la publication régulière de nouvelles expériences sur les sites des DRAAF contribuera à ce que chacun puise des solutions ou exemples qui lui semblent particulièrement adaptés à sa situation.







INDEX

Accord cadre	97, 143
Allotissement	116-118
Appel d'offres - procédure formalisée	94, 97, 99, 143
Besoin	106
Clauses de qualité	124, 135-136
Clauses environnementales	124, 135-137
Critères sociaux	137
Critères d'attribution	121-129
Critères d'exécution	120, 123, 132-139
Droit de préférence	130
Droit de préférence	109
Groupement de commande	113
MAPA	94, 96, 132, 142
Marché à bons de commande	94, 98, 143
Marché dit «de gré à gré»	94, 96, 142
Marché spécifique	115
Marchés réservés	131
Mise en concurrence	95
Montant minimum	108, 143
Objet	109
Options	130
Petits lots	117
Pondération	109, 126
Publicité	95, 116, 139
Sélection des candidatures	121, 124
Seuils	94, 106
Suivi d'exécution	120, 140
Système d'acquisition dynamique	98, 145
Variantes	129




BIBLIOGRAPHIE/WEBOGRAPHIE



- **Cahier des Clauses Particulières (CCP) – INTERBEV** - http://www.interbev.fr/francais/la_filiere_viande/rhd/index.html
- **Circulaire du 29 décembre 2009 relative au guide de bonnes pratiques en matière de marchés publics.** <http://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000021570204>
- **Code des marchés publics** – <http://www.legifrance.gouv.fr/affichCode.do?cidTexte=LEGITEXT000005627819&dateTexte=vig>
- **Commande publique durable – Rhonalp Energie Environnement (RAEE)** http://www.ddrhonealpesraee.org/commande_publicque.php#
- **Guide de bonnes pratiques « Susciter une offre pertinente dans les marchés publics » Aide à l'expression des besoins – Direction des affaires juridiques – Observatoire Economique de l'Achat Public 2008.** http://www.minefe.gouv.fr/directions_services/daj/oeap/concertation/ateliers_reflexion/ateliers/pme_et_commande_publicue.html
- **Guide de l'achat public équitable – Plate-forme pour le commerce équitable et Association des régions de France – Association Equi'Sol – Novembre 2007.** <http://www.commerceequitable.org/>
- **Guide de la restauration collective responsable – CIVAM et Fondation Nicolas HULOT – 2009.** <http://www.civam.org/spip.php?article294>
- **Guide pratique pour la réponse des PME à la commande publique, éditions janvier 2009. Collectif (Direction du commerce, de l'Artisanat, des services et des professions libérales – Ministère de l'Economie, des finances et de l'Emploi – OSEO – Conseil supérieur de l'ordre des experts comptables.** [http://www.secteurpublic.fr/public/article/guide-pratique-pour-la-reponse-des-pme-a-la-commande-publicue-\(version-2009\).html?id=15573](http://www.secteurpublic.fr/public/article/guide-pratique-pour-la-reponse-des-pme-a-la-commande-publicue-(version-2009).html?id=15573)
- **Mallette de formation de la commission européenne sur les marchés publics écologiques (MPE), sur une fiche « recommandations d'achat » applicables à l'achat d'aliments et de services de restauration ».** http://www.ec.europa.eu/environment/gpp/pdf/.../food_GPP_product_sheet_fr.pdf
- **Recommandations CCC-INTERFEL pour les marchés publics en fruits et légumes frais.** <http://www.interfel.com/fr/la-rhd/la-rhd.html>








Partie 3

Ils essaient,
ils s'engagent...
ils témoignent 



Qui	Caractéristiques principales	Quelques chiffres
Conseil général de l'Ardèche 07	Mise en place de conventions avec des partenaires professionnels pour favoriser un approvisionnement local et/ou biologique	<ul style="list-style-type: none">• Nombre de Collèges : 26
Conseil général de la Drôme 26	Introduction régulière de produits biologiques locaux, proche de l'objectif de 20 %	<ul style="list-style-type: none">• Nombre de Collèges : 37• 1 700 000 repas/an• 95 000 repas/an vendus à d'autres collectivités• Groupement d'achat des EPLE de la Drôme
Conseil général de l'Isère 38	Fort appui pour un approvisionnement en produits biologiques et locaux, du côté des collèges comme de l'amont pour l'organisation de la production (plate-forme)	<ul style="list-style-type: none">• Nombre de Collèges : 96• 2 groupements d'achat gérés par 2 lycées (un d'eux réunit 120 à 130 adhérents : 80 collèges, cuisine centrale du Conseil Général, lycées, restaurant hospitalier, restaurants commune)• CG 38 : cuisine centrale gestion directe• 16 satellites• Liaison froide• 3 200 repas/jour Groupement achat







Points clés vis à vis des démarches d'achat de produits locaux en restauration collective (RC)	Lien
<ul style="list-style-type: none"> • Pas d'action directe auprès des collèges • Convention avec AgriBio Ardèche pour une sensibilisation des scolaires aux produits biologiques • Convention avec la Chambre d'agriculture 07 pour des actions de reconquête des marchés locaux dont la restauration hors foyer, et d'ingénierie pour l'accompagnement de la filière agriculture biologique • Etude en cours pour l'approvisionnement local de la restauration du site touristique de la Grotte Chauvet (potentiel 250 à 300 000 visiteurs/an et 30 000 repas/an) • Financement d'un groupement d'achat par convention pour l'accompagnement de l'approvisionnement local des restaurants des collèges 	<p> Voir le témoignage en ligne</p> <p>http://draaf.rhone-alpes.agriculture.gouv.fr</p> <p>Alimentation > Nos champs d'actions > Mangeons local ! > Approvisionnement local de la restauration collective > Témoignages d'expériences</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Projet : Manger Mieux – Manger Bio (MMMB) dans les collèges lancé par le Conseil Général de la Drôme, en partenariat avec AgriBioDrôme • Cette action permet d'introduire régulièrement des produits biologiques locaux dans la réalisation des repas. Un appui diététique par l'élaboration d'un plan alimentaire équilibré tout au long de l'année, "bio" ou non "bio", est également proposé • Afin de sensibiliser les élèves, diverses animations sont programmées : tables de découvertes, expositions, visites de fermes, création d'outils pédagogiques, appui logistique • L'alimentation des enfants est suivie par un diététicien. Les cuisiniers des cantines sont formés à la cuisine collective bio. Le dispositif «Manger Mieux - Manger Bio » comprend également une distribution de fruits de saison issus de la production agricole drômoise, lors de la récréation du matin au sein des établissements, afin de remplacer les viennoiseries • Actions mises en place autour de véritables projets pluridisciplinaires, en deux étapes : d'abord sur le volet diététique, puis sur le volet de l'approvisionnement régulier en produits "bio" • 2009/2010 : 26 établissements au total sont engagés en faveur du bio à la cantine, soit près de 13 000 élèves concernés • Aujourd'hui, 75% des collèges publics drômois bénéficient de repas bio et placent la Drôme proche de l'objectif de 20 % de produits "bio" dans la restauration collective publique d'ici 2012, comme recommandé par le Grenelle de l'Environnement • Budget de l'opération : 140 000 € financés par le Département de la Drôme • Démultiplication de l'opération pour l'année scolaire 2010/2011 sur l'ensemble des 31 collèges gérés par le Département qui souhaitent s'engager dans l'opération MMMB en 2010/2011 • Aides à l'organisation d'événementiels (printemps bio, Salon « Tech & Bio », Opération « de ferme en ferme », Colloque sur bio et collectivités territoriales), à la mise en place de points de vente produits locaux (ex : Le Valentin), et autres actions : ex : producteur du coin.com 	<p> Voir le témoignage en ligne</p> <p>http://draaf.rhone-alpes.agriculture.gouv.fr</p> <p>Alimentation > Nos champs d'actions > Mangeons local ! > Approvisionnement local de la restauration collective > Témoignages d'expériences</p> <p> Lire le témoignage en page 168</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Appui à la démarche d'approvisionnement en produit bio et local en restauration collective des collèges via l'opération « Manger Bio et autrement Isère » • Accompagnement de la demande par des interventions éducatives, la formation des équipes cuisine, la mobilisation de 8 diététiciens, agents du Conseil Général à disposition des collèges pour les aider à élaborer leur plan alimentaire • Accompagnement de l'offre en produits locaux : plate-forme Manger Bio Isère, étude de faisabilité d'une légumerie avec l'ADAYG • Appui à l'évolution des pratiques de production vers moins d'intrants (via Chambre d'agriculture 38 et ADABIO), à la valorisation de la marque collective des agriculteurs de l'Y grenoblois Terres d'ici (ADAYG) 	<p> Voir le témoignage en ligne</p> <p>http://draaf.rhone-alpes.agriculture.gouv.fr</p> <p>Alimentation > Nos champs d'actions > Mangeons local ! > Approvisionnement local de la restauration collective > Témoignages d'expériences</p> <p> Lire le témoignage en page 160</p>



Qui	Caractéristiques principales	Quelques chiffres
Conseil général de la Loire 42	Introduction de 2 produits biologiques régulièrement et 5 repas 100% biologiques par an	• Nombre de Collèges : 49
Conseil général du Rhône 69	Appui à la structuration de l'amont agricole pour une proposition de produits biologiques et/ou locaux à la restauration collective	• Nombre de Collèges : 110
Conseil général de la Savoie 73	Appui à la consommation de produits locaux dans les collèges	• Nombre de Collèges : 38 collèges publics et 8 collèges privés
Conseil général de la Haute-Savoie 74	Appui à la consommation de produits locaux dans les collèges	• Nombre de Collèges : 47








Points clés vis à vis des démarches d'achat de produits locaux en restauration collective (RC)	Lien
<ul style="list-style-type: none"> • Projet « Manger bio dans les collèges de la Loire » • 5 collèges sélectionnés et accompagnés par l'ARDAB (volet éducatif et formation des équipes de cuisine) • Introduction de 2 produits biologiques régulièrement et 5 repas 100% biologiques par an • CG42 prend en charge une partie du surcoût des repas • Etude de faisabilité d'un approvisionnement en produits locaux de la restauration collective des collèges menée en partenariat avec la chambre d'agriculture 42 • Phase test : Opération « Mois de la conso locale » dans 13 collèges, et producteurs (octobre 2009) 	<p> Voir le témoignage en ligne</p> <p>http://draaf.rhone-alpes.agriculture.gouv.fr</p> <p>Alimentation > Nos champs d'actions > Mangeons local ! > Approvisionnement local de la restauration collective > Témoignages d'expériences</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Pas d'action directe auprès des collèges • Appui à la structuration de l'offre : financement à la plate-forme Bio A Pro destinée à l'approvisionnement en produits bio de la RC • Etude conduite par la Chambre d'Agriculture du Rhône sur le potentiel d'approvisionnement local de la restauration collective par les producteurs du Rhône • Convention de partenariat avec le groupement de producteurs engagés dans la démarche « Saveurs du coin » (approvisionnement de la grande distribution (Auchan), point de vente collectif, approvisionnement en test de la restauration collective (Prestal - Agrapole)) 	<p> Voir le témoignage en ligne</p> <p>http://draaf.rhone-alpes.agriculture.gouv.fr</p> <p>Alimentation > Nos champs d'actions > Mangeons local ! > Approvisionnement local de la restauration collective > Témoignages d'expériences</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Opération de promotion des produits de Savoie « Dégustez la Savoie » en direction des collèges avec la participation de la Chambre d'agriculture 73 • Produits locaux : viandes, fromages, fruits auprès des 46 établissements, avec 4 repas savoyards, lancée en décembre 2008 	<p> Voir le témoignage en ligne</p> <p>http://draaf.rhone-alpes.agriculture.gouv.fr</p> <p>Alimentation > Nos champs d'actions > Mangeons local ! > Approvisionnement local de la restauration collective > Témoignages d'expériences</p>
<p>Promotion des produits de Savoie en direction des collèges via la mise en place d'une « Semaine du terroir » : fruits et fromages locaux, lancée en novembre 2009 auprès des structures de restauration de 41 collèges publics : menus 100% terroir, communication, animations et dégustations avec la filière Savoie</p>	<p> Voir le témoignage en ligne</p> <p>http://draaf.rhone-alpes.agriculture.gouv.fr</p> <p>Alimentation > Nos champs d'actions > Mangeons local ! > Approvisionnement local de la restauration collective > Témoignages d'expériences</p>



Qui	Caractéristiques principales	Quelques chiffres
<p>Conseil régional Rhône-Alpes</p>	<p>Introduction de 2 produits biologiques deux fois par semaine au minimum, et 2 repas 100% biologiques au minimum par an.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Nombre de Lycées : 550 lycées dont 280 lycées publics. • 230 restaurants de lycées en gestion directe et 9 en gestion concédée. • 48 millions d'euros de masse salariale. • 1 500 agents techniques en restauration. • 111 000 demi-pensionnaires et 21 000 internes. • 20 millions de repas par an. • 40 millions d'euros de denrées alimentaires • Quelques groupements d'achat
<p>Lycée Jean Puy 42 Roanne</p>	<p>Valorisation de produits locaux et/ou biologiques</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Cuisine en gestion directe • 600 repas/jour soit 70 000/an • Coordonnateur du groupement achat Loire – 69 adhérents (collèges et lycées) • 4 millions de repas / an
<p>Service restauration municipale 21 Mairie de Dijon</p>	<p>Organisation très aboutie permettant aux produits locaux de représenter 35% de l'approvisionnement de la cuisine centrale (7 à 8000 repas/jour)</p>	<p>Commune :</p> <ul style="list-style-type: none"> • 1 cuisine centrale gestion directe • 52 sites desservis (école maternelle et élémentaire, restaurant municipal, 12 centres de loisirs) • Liaison froide à J+3 à 5 • 7 à 8000 repas/j
<p>ADAYG 38 Grenoble</p>	<p>Aide à la structuration de l'offre et à la mise en relation entre producteurs et restaurants. Partenariat entre une association de producteurs et une société de restauration collective.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Association créée en 1984 par les collectivités intercommunales et les organismes consulaires pour définir et mettre en œuvre la politique agricole et forestière sur l'Y grenoblois -






Points clés vis à vis des démarches d'achat de produits locaux en restauration collective (RC)	Lien
<ul style="list-style-type: none"> Opération expérimentale d'introduction de repas "bio" dans les lycées, lancée par le Conseil régional, mise en œuvre en partenariat avec les associations Corabio et Un plus Bio 42 lycées participent durant l'année scolaire 2009/2010 à cette opération de restauration collective "bio", qui connaît une montée en puissance graduelle depuis 4 ans Cette « démarche bio » consiste en l'introduction de 2 produits biologiques deux fois par semaine au minimum, et 2 repas 100% "bio" au minimum par an Accompagnement des établissements d'un point de vue technique, logistique et pédagogique. Des animations pédagogiques sont mises en place, ainsi qu'un bilan dans les lycées, un accompagnement des équipes, notamment par la formation des cuisiniers et des ateliers pédagogiques. De plus, le Conseil Régional prend en charge une partie du surcoût Budget du dispositif de l'opération de restauration collective "bio" : 400 000 € La consommation des lycées représente 125 tonnes de produits "bio" pour un chiffre d'affaire de 450 000 €. Les produits les plus introduits sont le pain, les yaourts puis les fruits et légumes. Bilan satisfaisant malgré une mise en œuvre très hétérogène de l'opération tant sur le plan de la restauration que de l'éducatif 	<p> Voir le témoignage en ligne</p> <p>http://draaf.rhone-alpes.agriculture.gouv.fr</p> <p>Alimentation > Nos champs d'actions > Mangeons local ! > Approvisionnement local de la restauration collective > Témoignages d'expériences</p>
<ul style="list-style-type: none"> Introduction progressive de produits bio et adhésion au dispositif Cantine Bio Région Rhône-Alpes/CORABIO Achat en direct auprès des producteurs ou par le biais de distributeurs Action pédagogique : valorisation des produits du territoire proche de Roanne auprès des élèves, rencontre des producteurs, visites, animations Travail de sensibilisation des acheteurs entrepris par le coordonnateur du groupement 	<p> Voir le témoignage en ligne</p> <p>http://draaf.rhone-alpes.agriculture.gouv.fr</p> <p>Alimentation > Nos champs d'actions > Mangeons local ! > Approvisionnement local de la restauration collective > Témoignages d'expériences</p>
<ul style="list-style-type: none"> Politique qualité forte de la Ville en matière de restauration collective Connaissance de l'offre par contact individualisé avec les fournisseurs et par le biais du catalogue Opération CR Bourgogne « Bien dans mon assiette – Les terroirs de Bourgogne font école » (CCC Bourgogne, Région Bourgogne, ARIA...) Travail en amont avec les fournisseurs en vue d'une adaptation réciproque Allotissement très fin – marchés de gré à gré et référencement par les titulaires de marchés publics de fournisseurs locaux Mise en place d'une commission dégustation élargie aux élus Suivi précis de l'exécution des marchés 35% de produits d'origine locale 	<p> Voir le témoignage en ligne</p> <p>http://draaf.rhone-alpes.agriculture.gouv.fr</p> <p>Alimentation > Nos champs d'actions > Mangeons local ! > Approvisionnement local de la restauration collective > Témoignages d'expériences</p> <p> Lire le témoignage en page 176</p>
<ul style="list-style-type: none"> Mise en place de la marque Terre d'Ici, vérification du respect des exigences du cahier des charges de production par un organisme tierce partie Elaboration d'un « guide pratique pour l'achat de produits "bio", locaux et équitables en restauration collective » Appui aux collectivités dans leurs projets d'achat local, charte « restauration collective de qualité » Une réflexion en cours autour de la création d'une légumerie collective sur le territoire de Grenoble 	<p> Voir le témoignage en ligne</p> <p>http://draaf.rhone-alpes.agriculture.gouv.fr</p> <p>Alimentation > Nos champs d'actions > Mangeons local ! > Approvisionnement local de la restauration collective > Témoignages d'expériences</p>



Qui	Caractéristiques principales	Quelques chiffres
Hôpital de MONTBRISON	Des repas de qualité et de terroir à Montbrison, démarche de circuits courts mise en place au Centre Hospitalier de Montbrison pour la restauration du centre hospitalier et des restaurants scolaires de la ville de Montbrison	Hôpital : cuisine centrale avec deux satellites en gestion directe : <ul style="list-style-type: none"> • 1000 repas distribués par jour • Restauration municipale : régie des restaurants, en gestion directe avec dix satellites : les écoles maternelles et primaires publiques de Montbrison et 2 jardins d'enfants : 600 repas en période scolaire
BIO A PRO	Plate-forme logistique d'approvisionnement de la restauration collective des producteurs biologiques du Rhône et de la Loire	<ul style="list-style-type: none"> • Une cinquantaine de références de produits "bio" et une trentaine d'établissements sont déjà clients.
PRESTAL Site Agropole 69 Lyon	Société de restauration Gestion concédée de la restauration du site d'Agropole confiée par la SCI ISARA/Chambre régionale d'agriculture à Prestal, Société de restauration	<ul style="list-style-type: none"> • 300 repas/jour servis au restaurant collectif Agropole • 20 repas /jour servis en salle de réception • 120 repas/jour en vente à emporter
Vercors Restauration 38 Grenoble	Société d'Economie Mixte de restauration. Cuisine centrale assurant une Délégation de Service Public pour la ville de Fontaine, et fournissant des repas à une cinquantaine d'autres communes dans le cadre des marchés publics	<ul style="list-style-type: none"> • Plus de 5000 repas par jour préparés puis livrés en liaison froide auprès de 70 restaurants



Points clés vis à vis des démarches d'achat de produits locaux en restauration collective (RC)	Lien
<ul style="list-style-type: none"> • Depuis de nombreuses années, le service restauration du Centre Hospitalier de Montbrison a opté pour une cuisine traditionnelle permettant de valoriser le métier de cuisinier et d'améliorer la prestation repas. Il privilégie dès que possible les produits du terroir et les produits locaux • Les clients apprécient ces plats cuisinés maison • Les fournisseurs de proximité sont recherchés pour des raisons pratiques organisationnelles de livraison • La cuisine centrale municipale a choisi également un approvisionnement régulier en produits biologiques concernant les laitages, l'épicerie et la viande 	<p> Voir le témoignage en ligne</p> <p>http://draaf.rhone-alpes.agriculture.gouv.fr</p> <p>Alimentation > Nos champs d'actions > Mangeons local ! > Approvisionnement local de la restauration collective > Témoignages d'expériences</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Mise en place à l'automne 2009 par l'ARDAB d'une plate-forme de centralisation pour faciliter l'approvisionnement en produits biologiques locaux de la restauration collective par les producteurs du Rhône et de la Loire • Catalogue proposant diverses familles de produits : fruits et légumes, produits laitiers, viandes, poissons, oeufs, mais aussi quelques produits transformés et d'épicerie, soit une cinquantaine de références de produits "bio" et locaux (Rhône, Loire et départements limitrophes) • Une trentaine d'établissements sont déjà clients, et sont livrés chaque début de semaine sur les deux départements • BIO A PRO à terme deviendra une structure indépendante juridiquement et financièrement, dont le statut sera celui d'une structure coopérative à but non lucratif 	<p> Voir le témoignage en ligne</p> <p>http://draaf.rhone-alpes.agriculture.gouv.fr</p> <p>Alimentation > Nos champs d'actions > Mangeons local ! > Approvisionnement local de la restauration collective > Témoignages d'expériences</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Contractualisation avec les filières viande bovine (marque Agricultures Rhône-Alpes), • Achat direct auprès de grossistes en fruits et légumes • Introduction progressive via un test : <ul style="list-style-type: none"> - Achat de viande porcine régionale (via les abattoirs Sopacel et les boucheries Gauthey) - Achat auprès de Saveurs du Coin, association de producteurs du Rhône • Quantité estimée : à ce jour 100 % de la viande bovine (hors steaks hachés, abats, et certains morceaux tels que la hampe) provient de la région Rhône-Alpes 	<p>Voir le témoignage en page 131</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Convention de partenariat avec l'ADAYG depuis 2003 pour la mise en relation avec les agriculteurs et grossistes/détaillants de l'Y grenoblois. • Un accompagnement des équipes par des diététiciennes et mise en place d'outils pédagogiques pour faciliter les animations et l'information en direction des convives • 15 à 20% des denrées alimentaires achetées par Vercors Restauration sont issues de l'agriculture locale 	<p> Voir le Témoignage en ligne</p> <p>http://draaf.rhone-alpes.agriculture.gouv.fr</p> <p>Alimentation > Nos champs d'actions > Mangeons local ! > Approvisionnement local de la restauration collective > Témoignages d'expériences</p>



Témoignage : Conseil général de l'Isère

1 Localisation géographique

Région : RHÔNE-ALPES

Département : Isère (38)

2 Interlocuteur/porteur du projet

Nom, prénom et fonction du porteur de projet :



Christine BOSCH-FRANCHINO – Service agriculture et forêt
Conseil général de l'Isère
Hôtel du Département – 7 rue Fantin-Latour – BP 1096
38022 GRENOBLE cedex
Standard : 04 76 00 38 38

Elus en charge du dossier :

Christian NUCCI – Vice-président en charge de l'agriculture

Catherine BRETTE – Conseillère générale en charge de l'éducation

3 identification des opérateurs concernés

► Le Conseil général de l'Isère

Les services éducation (en charge du contrat éducatif), restauration (chargé de la gestion des personnels (techniciens et ouvriers de service des collèges), environnement et développement durable (le CG 38 est engagé dans un Agenda 21) sont associés au projet « Manger bio et autrement Isère ». Le Conseil Général apporte un soutien financier aux collèges et associations « bio ».

Christine BOSCH est chargée du suivi de l'opération, et de la structuration de l'offre des filières locales (filière viande, plate-forme légumerie) pour répondre à la demande croissante de la restauration collective.

► L'association UN PLUS BIO

Elle a joué le rôle d'assistance à maîtrise d'ouvrage auprès du CG 38 au démarrage de l'opération « Manger bio et autrement Isère » et peut réaliser des formations en direction des équipes de restauration.

► L'association ADABIO

L'association pour le développement de l'agriculture biologique – ADABIO – est un groupement d'agriculteurs « bio ». Cette association intervient auprès des agriculteurs « bio » (conversion, suivi, appui technique) et accompagne les collèges dans le programme éducatif.



► L'association MANGER BIO ISERE

Plate-forme virtuelle regroupant des producteurs « bio » (7 en 2006, 27 en 2008, 45 en 2009), chargé de l'approvisionnement des restaurants collectifs.

► L'ADAYG

L'Association pour le développement de l'agriculture dans l'Y grenoblois a été créée en 1984 par les collectivités intercommunales et les organismes consulaires pour définir et mettre en oeuvre la politique agricole et forestière sur l'Y grenoblois réunissant parmi ses adhérents des collectivités et des agriculteurs. Elle collabore avec le CG 38 sur l'étude de faisabilité d'une légumerie.

► Les structures de restauration

96 Collèges sont présents en Isère, 25 sont impliqués dans des animations pédagogiques, 46 ont introduit des aliments « bio » en 2008.

Deux groupements d'achats de 120 à 130 adhérents sont gérés par des lycées (avec le soutien de la Région Rhône-Alpes). L'un d'eux regroupe des lycées, des collèges, la cuisine centrale du Conseil général (qui dessert 16 collèges de l'agglomération grenobloise soit 3200 repas par jour), des restaurants hospitaliers, des restaurants communaux.

4 Approvisionnement en produits locaux

161

► Origine de la démarche et premiers résultats :

Extrait de « Opération Manger bio & autrement à la cantine » - Guide pour agir 2009 - 2010 - Conseil général Isère/ADABIO

L'opération «Manger BIO et autrement à la cantine» a été lancée en septembre 2001 par le Conseil général de l'Isère et l'ADABio.

Elle vise à développer une alimentation « bio » de qualité en restauration scolaire, sur des projets durables, et à faire évoluer le comportement alimentaire des enfants et adolescents, en cohérence avec le Programme National Nutrition Santé (P.N.N.S).

Un nombre croissant de collèges met en oeuvre cette opération : 23 ont programmé un projet Manger Bio avec des actions éducatives pour 2008-09, contre 15 établissements en 2006-07. Lors du 1^{er} semestre 2008, 126 000 repas composés d'un ou plusieurs produits « bio », à 85% bio & local (Isère ou départements limitrophes), ont été servis aux collégiens, soit le double du 1^{er} semestre 2007.

En pratique, cette opération s'inscrit dans le cadre du Contrat Educatif qui a été élaboré par le Conseil général de l'Isère et généralisé à tous les collèges, à partir de l'année scolaire 2007-08.



► Descriptif de la démarche :

La politique du Conseil général de l'Isère est orientée sur le soutien au développement de la demande et à la régularisation des commandes, garants de débouchés et pérennité pour les producteurs.

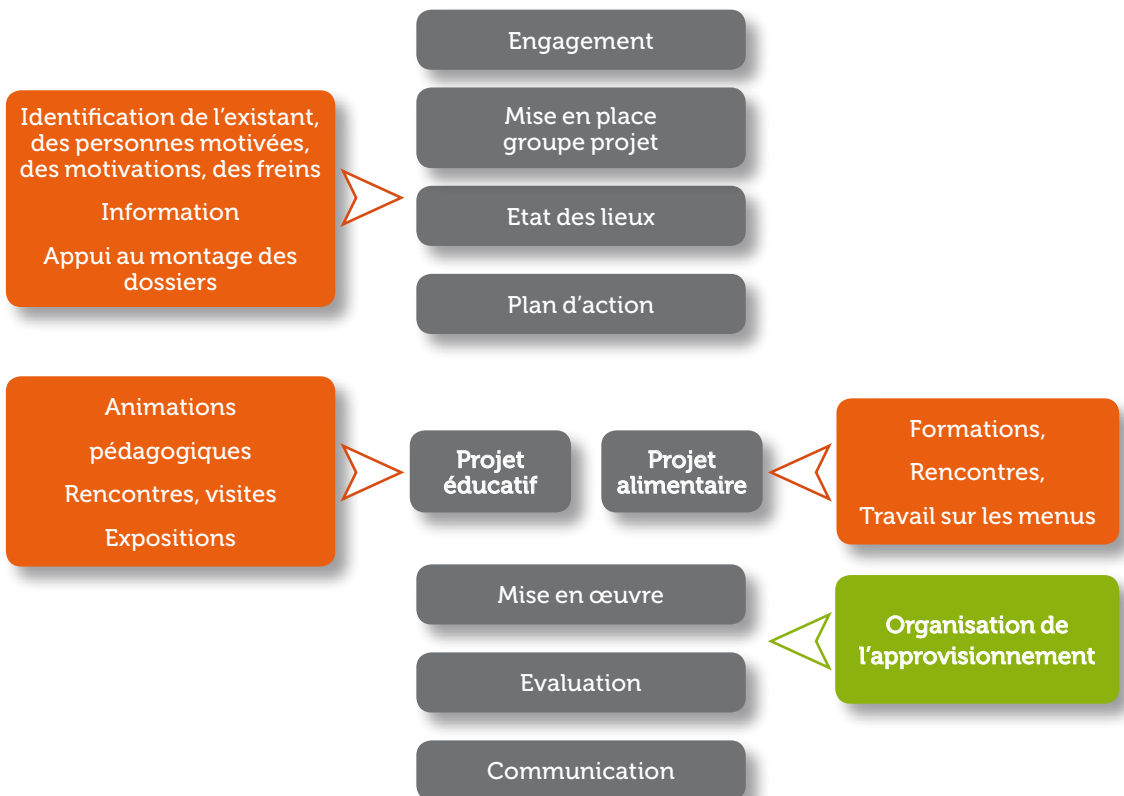
Le choix a été fait de privilégier une introduction régulière de produits « bio » (effet structurant sur les filières) et de ne pas retenir le principe de repas 100% « bio » (ne permettant pas forcément un approvisionnement local).

Le Conseil général 38 ne subventionne pas les achats de denrées. Par contre le programme prévoit :

- un accompagnement technique coordonné par ADABIO : l'association aide les établissements à mettre en place leurs projets éducatif et alimentaire ;
- un soutien financier du CG 38 dans le cadre des contrats éducatifs.

La réussite du projet repose sur l'engagement de l'établissement à entrer dans une démarche progressive et globale avec une introduction de produits « bio » régulière, de proximité, de saison (pour les fruits et légumes) et adaptée à la disponibilité.

Les étapes du projet du côté de l'établissement et les modalités d'accompagnement



► Un projet éducatif

Ces actions facilitent le projet d'approvisionnement en accompagnant les différents publics. La sensibilisation de chacun aux enjeux « d'une alimentation équilibrée, saine, de haute qualité nutritionnelle et gustative, locale et équilibrée » vise une bonne compréhension et une appropriation de la démarche.

Les approches possibles autour de l'agriculture biologique sont :

- le lien agriculture – alimentation – environnement – vie locale – saisonnalité ;
- l'équilibre alimentaire, la qualité nutritionnelle, le lien alimentation santé, le goût et les techniques culinaires.

Le projet éducatif prévoit des actions éducatives auprès des élèves :

- des interventions dans les classes : des modules ont été créés autour de la provenance de nos aliments, de l'équilibre des repas, de la découverte du goût, des produits, de l'agriculture "bio", des jeux sont proposés autour du développement durable ;
- des interventions pendant le repas ;
- des animations dans le collège (expositions,...) ;
- des visites (fermes pédagogiques "bio", centre écologique Terre Vivante).

Il prévoit par ailleurs des actions auprès du personnel de l'établissement :


- des interventions pour l'ensemble du personnel portant sur la construction du projet, le lien agriculture/alimentation/santé, l'approche sur les bases nutritionnelles et diététiques, mais aussi des rencontres ;
- des formations pour les cuisiniers et gestionnaires sur les principes d'une cuisine « alternative », intégrant des produits biologiques.

Les parents d'élèves sont également mobilisés au travers de rencontres-formations « pour une meilleure santé par l'alimentation », « Manger bio c'est facile ».


Le projet éducatif global s'appuie sur le guide « Propositions d'actions éducatives auprès des collégiens, du personnel de l'établissement et des parents », Guide pour agir.

Il est coordonné par l'ADABIO et fait intervenir diverses associations d'éducation à l'environnement et d'autres structures : le Réseau Education Nature Environnement, Jocelyne Hein (conseillère en nutrition), la Ferme des Plantations, l'association Bise du Connest, le centre écologique Terre Vivante, l'association Alliance (Paysans Ecologistes Consommateurs), Farida REMILA (Cuisinière expérimentée en cuisine bio gastronomique et à prix raisonnable).


Une initiative du Conseil général de l'Isère




Opération
*"Manger Bio & Autrement
à la cantine"*



Propositions d'actions éducatives auprès
des collégiens, du personnel de
l'établissement et des parents d'élèves



Guide pour agir
2009 - 2010



Association pour le développement de
l'agriculture biologique en Isère,
Savoie, Haute Savoie, Ain



► Un projet alimentaire

Outre des formations et des rencontres des producteurs « bio », l'appui apporté consiste en un travail sur les menus, les budgets et les approvisionnements avec les objectifs suivants :

- équilibre alimentaire et nutritionnel selon les documents officiels (PNNS 2, GEMRCN, circulaire du 28 juin 2001...);
- respect de la saisonnalité ;
- introduction d'aliments nouveaux, de protéines végétales ;
- anticipation et lissage annuel des approvisionnements, gestion du surcoût.



► Une organisation de l'approvisionnement

Il s'agit pour les producteurs de pouvoir répondre à cette demande croissante de la restauration collective sous l'impulsion de l'action « Manger bio et autrement en Isère ».

Des producteurs se sont mobilisés et ont fondé une association Manger Bio Isère. En 2006 s'est créée une plate-forme virtuelle permettant de mettre en relation l'offre locale et la demande. En 2006, la plate-forme regroupait 7 producteurs, 27 en 2007 et 45 en 2008.

Son organisation en pratique :

- les producteurs et transformateurs intéressés ont constitué un catalogue de produits « bio » le plus large possible ;
- un salarié embauché par l'association gère la plate-forme Manger Bio Isère, assure le rôle de promotion et de conseil, de mise en relation de l'offre et de la demande, et de suivi de l'approvisionnement ;
- la plate-forme Manger Bio Isère centralise cette offre virtuelle (produits, caractéristiques, disponibilité...);
- les établissements sont identifiés et démarchés : l'offre est diffusée auprès des établissements ;
- la demande est identifiée par la plate-forme qui apporte des conseils sur les produits proposés, élabore des devis ;
- les établissements passent leur commande (de gré à gré généralement) ;
- la plate-forme réceptionne les commandes puis organise la logistique et l'approvisionnement au plus local (les prix sont harmonisés quels que soient les producteurs, les fournisseurs les plus proches du lieu de livraison sont alors sollicités) ;
- les fournisseurs assurent la livraison et la facturation.

Contact : Pierre-Emile BIGEARD, Manger Bio Isère : Tél : 04 76 20 67 84 ou mangerbio.isere@yahoo.fr



5 Modalités d'intervention du Conseil général 38

► Appui global au dispositif « Manger bio Isère »

Le service éducation du CG 38 apporte un financement aux collèges engagés dans le cadre des contrats éducatifs (action n°36 « Manger bio à la cantine », financement variable selon les collèges et représentant un budget de 25000€ en 2008 pour 22 collèges). Il incite par ailleurs les collèges à s'engager dans des démarches de type Agenda 21 favorables à une approche globale du développement durable dans le fonctionnement des établissements et laissant une place de choix au projet alimentaire.

Le service restauration du CG 38 contribue à la formation des agents (cuisiniers, agents de service) et met à disposition des diététiciennes en appui des équipes de restauration.

Un plan de maîtrise sanitaire est mis en place dans les collèges avec l'appui du laboratoire du CG.

Le service agriculture du CG 38 finance l'association ADABIO et Manger Bio Isère pour leur appui aux établissements et pour l'organisation de l'approvisionnement.

► Politique tarifaire

Le Conseil général a souhaité à la rentrée 2009 :

- des repas de qualité, équilibrés et sains pour tous les convives ;
- une uniformisation des tarifs de restauration dans les collèges de l'Isère : prise en charge de 45% du coût des repas, laissant à charge des familles un coût repas de 5,45€ (comprend les dépenses liées à la préparation et à distribution seulement, le coût consolidé étant de l'ordre de 10 à 12 €, le coût matière étant en moyenne de 1,50€) ;
- la mise en place d'une aide variable selon le quotient familial (chèque restauration).

► Politique agricole et économique

Partant du constat que 2,7% des surfaces du département de l'Isère sont cultivées en agriculture biologique, il ne s'agit pas de développer la demande mais d'accroître l'offre (car elle ne peut répondre actuellement aux objectifs du Grenelle de 20% de produits « bio » en restauration collective d'ici 2012). Le Conseil général soutient donc parallèlement le développement de l'agriculture "bio" par un financement de 50% du montant du diagnostic de conversion. C'est un axe prioritaire de la politique départementale.

Ce soutien au développement de l'agriculture biologique se concrétise dans un partenariat entre le CG 38, l'ADABIO et la Chambre d'agriculture de l'Isère.

Ce développement passe également par l'aide à la structuration de filière et à la mise en lien des acteurs économiques autour de plates-formes alimentaires logistiques et de service.

Ainsi l'ADAYG a été mobilisée pour réaliser une étude de faisabilité pour la mise en place d'une légumerie qui permettrait d'augmenter la part des produits locaux dans la restauration collective.

Par ailleurs est en réflexion l'installation d'une salle de découpe pour un approvisionnement en viande locale.



6 bilan et perspectives de l'opération

► Résultats

En 2008, 250 000 repas incluant partiellement ou totalement des produits "bio" ont été servis dont 195 000 en collèges.

85% des produits étaient issus de l'agriculture biologique de l'Isère, 80% des produits vendus par les producteurs font l'objet d'une commande régulière, 15% de l'épicerie était constituée de produits biologiques (achetés à Biocoop).

Des constats :

- sur l'animation et l'accompagnement : des animations pédagogiques indispensables à connecter avec la politique alimentaire des collèges, un travail en partenariat avec les acteurs (internes et externes) ;
- sur l'approvisionnement : intérêt pour les producteurs et acheteurs de recourir à un intermédiaire tel que la plate-forme Manger bio Isère ;
- des points à améliorer : faire évoluer cette plate-forme dans son organisation et sa forme juridique pour traiter des volumes supérieurs, proposer des produits pré-transformés, se rapprocher des initiatives de plates-formes alimentaires logistique et de service.

► Des perspectives :

- Soutenir une production agricole de qualité et respectueuse de l'environnement

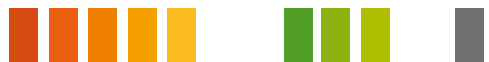
Derrière l'intitulé « Manger bio & autrement », il s'agira d'intégrer à moyen terme des produits en conversion agriculture biologique et des produits locaux de qualité. Ceci passera par un travail technique sur les cahiers de charges de production avec des exigences précises à l'instar de celles contenues dans la charte relative à la marque collective des agriculteurs de l'Y grenoblois « Terres d'ici », mise en place par l'ADAYG en 2002.

L'évolution des pratiques pourra se faire via un accompagnement spécifique des producteurs par les organismes de développement agricole (Chambre d'agriculture, ADABIO avec le soutien du CG 38). Par exemple, il est envisagé des diagnostics d'exploitation permettant de dégager des pistes pour des itinéraires culturaux à bas intrants. D'autres modalités d'appui à la conversion sont possibles : transfert de savoirs et savoir-faires entre producteurs « bio » et conventionnels, parrainage... On peut citer aussi le travail initié par la Chambre d'agriculture de l'Isère avec les arboriculteurs de la vallée de la Vienne (évolution des pratiques et organisation en réponse aux attentes qualité des acheteurs).

- Vers le développement de plates-formes

La mise en place d'une plate-forme alimentaire permettant de mettre en lien l'offre et la demande et au-delà de disposer d'une logistique adaptée (froid notamment) et d'unités de transformation (salle de découpe, légumerie) à même de préparer et fournir les produits demandés, est en réflexion sur la ville de Grenoble en concertation avec le CG 38. Un syndicat mixte est actuellement délégataire de la gestion des abattoirs municipaux, outil rattaché au MIN de Grenoble.

Une telle plate-forme pourrait trouver place sur ce site du MIN. Elle serait une réponse à la demande de la cuisine centrale du CG 38 (3200 repas/jour) mais également potentiellement à celle de la ville de Grenoble (6200 repas/jour) située à proximité du MIN. Le travail est en cours autour d'un projet de légumerie avec



l'ADAYG et les collectivités locales sur les aspects techniques, financiers et juridiques. Concernant la possibilité d'une plate-forme viande, l'étude devrait être menée sur 2010 dans le cadre du PSADER de la Métro, en partenariat avec l'ADAYG, la chambre de métiers et les producteurs de viande. Une veille active sur des projets hors région (des expériences de plates-formes dans le Gard, vers Perpignan, ...) permet d'avancer sur ces études.

- Outre la nécessité d'une réelle volonté politique, des freins et leviers sont identifiés

- la rentabilité d'un outil tel qu'une légumerie n'est possible qu'à partir d'un volume travaillé de 3 tonnes de produits par jour minimum (d'après ADAYG), d'où l'intérêt d'affiner l'analyse de la demande (en quantité, qualité et tarifs acceptables). Pour améliorer la connaissance de la demande, une étude des besoins des collègues est en cours à partir des menus et plans alimentaires, et à partir d'une enquête portant sur les besoins en produits frais. La question des tarifs est également abordée. A partir de quoi le Conseil général incitera à une structuration de l'offre par des financements des opérateurs tels que la Chambre d'agriculture, l'ADAYG... L'enjeu est d'associer les élus en vue de défendre la position de prix rémunérateurs pour les filières et accessibles à la restauration ;

- le fonctionnement des outils ne serait optimisé qu'à la condition d'une activité sur toute l'année (et notamment l'été), ce qui exclut de ne servir que des restaurants scolaires et amène à devoir s'ouvrir aux autres types de restaurants (hospitaliers, administratifs, privés) et d'élargir la réflexion aux territoires de l'Y grenoblois (Grésivaudan, Pays Voironnais, agglomération de Grenoble). Dans le cas des fruits, le pic de production étant décalé par rapport aux besoins des collègues (période de vacances), il est également envisageable de faire transformer une partie de ces fruits et valoriser le reste en vente directe (bonne valorisation) ;

- dans le cas d'un atelier de découpe de viande, les clients principaux pourraient être les boucheries pour les morceaux les plus nobles, la restauration hors foyer pouvant permettre de valoriser les autres pièces (avec un équipement adapté permettant la fabrication de viande hachée) ;

- la question du recours privilégié à une plate-forme donnée se pose aux acheteurs publics dans le cadre du code des marchés publics. Le seuil de 20000 €* pour des achats de gré à gré permet aux petits acheteurs d'y recourir sans publicité nécessaire ni exigence formelle. Pour des montants d'achats plus importants, il est possible dans les marchés passés d'introduire des critères sociaux (conditions d'exécution) ou de réserver des lots pour des ESAT (article 15). Cela amène la réflexion d'un recours à l'emploi de travailleurs handicapés sur la plate-forme.

* NDLR : 4 000 € à compter du 1^{er} mai 2010.

- Une réflexion au sein des groupements d'achat

Deux groupements d'achats en Isère permettent d'approvisionner 120 à 130 restaurants collectifs avec, du point de vue de l'acheteur, l'avantage de commandes groupées, une simplification administrative (traitement des factures), des prix négociés. Toutefois les conditions d'allotissement (généralement par type de produit et territoire) et les conditions de livraison (ex : un seul lot pour les légumes et pommes de terre, avec nécessité de livraison 2 fois par semaine) sont peu favorables à un approvisionnement local.

Une sensibilisation des cuisiniers à la juste formulation de leurs besoins (ex : portion individuelle pour le pain, non possible en "bio") et aux critères qualité des produits à acheter (ex : achat de poulet label), et des acheteurs à des pratiques d'allotissement et d'achat différentes paraît donc nécessaire.



Témoignage : Conseil général de la Drôme

1 Localisation géographique

Région : RHÔNE-ALPES

Département : Drôme (26)

2 Interlocuteur/porteur du projet



Nom, prénom et fonction du porteur de projet :

Claire TORTORELLA – Service Agriculture
Département de la Drôme
Direction du Développement Economique
26026 VALENCE Cedex 9
Standard : 04 75 79 81 65

3 identification des opérateurs concernés

► Le Conseil général de la Drôme : maître d'ouvrage du projet Manger Mieux – Manger Bio (MMMB)

Direction du Développement Economique - Service Agriculture

Le Conseil général en chiffres :

18 340 collégiens – 37 collèges publics, dont 29 collèges et 2 cités scolaires (sur 8) gérés par le Département

1 700 000 repas/an (hors cités mixtes « Région »)

95 000 repas/an vendus à d'autres collectivités.

► Autres acteurs chargés de l'initiation à l'environnement et à l'alimentation :

- **Agribiodrôme** est l'association de représentation des professionnels et des consommateurs de l'Agriculture Biologique dans la Drôme. Elle est chargée de coordonner et de promouvoir davantage le développement de l'Agriculture Biologique sur le département, prenant en compte les principes de commerce équitable et de proximité.

Agribiodrôme assure l'appui à l'approvisionnement.

- INTERFEL/APRIFEL: intervention diététique auprès des élèves ;
- un cabinet de diététicien (ACF) : appui diététique et organisationnel auprès des équipes de cuisine ;
- Delphine Ducoeurjoly, ingénieur-consultante : aspects pédagogique opération MMMB, intervention sur l'agriculture biologique en classe (6^e et 5^e en général) et soutien technique pour la distribution de fruits ;



- CORABIO ;
- les producteurs du département ;
- l'Inspection académique et le Centre Départemental de Documentation Pédagogique : rôle consultatif.

► Les structures de restauration :

Pour l'année scolaire 2009/2010, 26 établissements participent à MMMB, dont 23 collèges publics, 2 privés et 1 MFR, engagés en faveur du bio à la cantine, soit près de 13 000 élèves concernés.

- 2 collèges, sites pilotes dès 2005/2006, sont engagés dans leur 5^{ème} année de projet, soit 850 élèves concernés ;
- 6 collèges sont engagés dans leur 4^{ème} année de projet, soit 3 190 élèves concernés ;
- 5 collèges sont engagés dans leur 3^{ème} année de projet, soit 1 643 élèves concernés ;
- 4 collèges sont engagés dans leur 2^{ème} année de projet, soit 1 615 élèves concernés ;
- 9 collèges sont engagés dans leur 1^{ère} année de projet, soit 5 543 élèves concernés.

Enfin, deux sites du Département sont engagés dans leur 1^{ère} année de projet : la station de montagne de Valdrôme, et le Domaine de Damian à Vesc.

4 Approvisionnement en produits biologiques locaux

Projet : Manger Mieux – Manger Bio (MMMB) dans les collèges lancé par le Conseil Général de la Drôme, en partenariat avec AgriBioDrôme

► Présentation de la démarche :

L'opération « Manger Mieux - Manger Bio » vient conforter les actions d'éducation et de sensibilisation menées par le Département en matière de qualité de l'alimentation, de qualité des produits et du terroir. Elle contribue également à promouvoir les savoir-faire locaux et les filières de production du département.

Cette action, mise en œuvre en partenariat avec Agribiodrôme, **permet d'introduire régulièrement des produits biologiques dans la réalisation des repas. Un appui diététique par l'élaboration d'un plan alimentaire équilibré tout au long de l'année, « bio » ou non « bio », est également proposé.**

Afin de sensibiliser les élèves, **diverses animations** sont programmées : tables de découvertes, expositions, visites de fermes, création d'outils pédagogiques, appui logistique.

L'alimentation des enfants est suivie par un **diététicien**. **Les cuisiniers des restaurants scolaires sont formés à la cuisine collective "bio"**. Le dispositif « Manger Mieux - Manger Bio » comprend également une **distribution de fruits de saison** issus de la production agricole drômoise, lors de la récréation du matin au sein des établissements, afin de remplacer les viennoiseries.



■ Origine de la démarche :

- changement complet de l'environnement nutritionnel en l'espace de 40 ans ;
- démarche initiée depuis une quinzaine d'années par le CIVAM du Gard ;
- orientation d'Agribiodrôme en 2001 sur une démarche d'amélioration de la qualité de l'alimentation ;
- 2004/2005 : étude de faisabilité ;
- 2005/2006 : lancement de l'opération et accompagnement de 3 collèges pilotes ;
- 2006/2007 : démultiplication de la démarche avec 9 collèges drômois qui participent à la mise en place de projets éducatifs autour de l'alimentation et de la confection de plusieurs repas biologiques par an (4917 collégiens sont concernés) ;
- 2007/2008 : 14 établissements scolaires (6674 collégiens) qui participent à l'opération « Manger mieux, manger bio » ;
- 2008/2009 : 4 nouveaux établissements, soit 18 ;
- **2009/2010 : 26 établissements au total sont engagés en faveur du bio à la cantine, soit près de 13 000 élèves concernés ;**
- de plus, la Drôme est le premier département "bio" de France, avec 755 producteurs bio (31/12/2009) soit 11,4% de sa SAU en bio (près de 26 000 hectares), qui proposent une grande diversité de produits "bio".

■ Objectifs de la démarche :

- lutter contre les phénomènes d'obésité en éduquant les jeunes à une meilleure alimentation, diversifiée et équilibrée ;
- valoriser les produits issus de l'agriculture biologique de la Drôme, en insistant sur les notions de proximité et de saisonnalité, et ainsi soutenir l'activité "bio" locale ;
- introduire régulièrement des produits bio dans la réalisation des repas dans les cantines des collèges, et valoriser la consommation des produits frais et locaux de saison pour sensibiliser, et faire évoluer les comportements alimentaires.

Options retenues pour pérenniser la démarche :

- intégrer systématiquement des modules de formation sur les liens entre agriculture, alimentation et environnement dans les cursus scolaires ;
- fournir à l'ensemble des établissements à la fois une méthodologie pour la mise en oeuvre du volet éducatif, et une méthodologie pour l'approvisionnement en produits "bio".

Objectifs opérationnels :

- mettre en place un projet départemental cohérent autour de l'alimentation dans les collèges ;
- accompagner les établissements et les territoires ;
- organiser un lien et des rencontres entre ceux qui produisent, ceux qui cuisinent et les convives qui consomment ;
- informer les jeunes sur l'existence de produits biologiques dans leur région ;
- favoriser un approvisionnement de proximité.



■ Descriptif de la démarche :

Déroulement de l'accompagnement :

Actions mises en place autour de véritables projets pluridisciplinaires, en deux étapes : d'abord sur le volet diététique, puis sur le volet de l'approvisionnement régulier en produits "bio" :

- **démarche volontaire** des établissements ;
- **rencontres individualisées de diagnostic** : évaluer ses besoins et ses capacités, notamment concernant les moyens matériels et humains pour le travail des produits frais ;
- **accompagnement pédagogique auprès des enseignants et des élèves** prenant en compte à la fois la connaissance de l'équilibre alimentaire et la découverte des produits "bio", mais aussi une information/sensibilisation sur l'agriculture biologique dans toutes ses composantes (éthique, sociale, environnementale...), ainsi qu'une approche territoriale et concrète des métiers liés à l'agriculture biologique, avec des actions éducatives tout au long de l'année :
 - tables de découverte et de dégustation de produits biologiques : fruits, légumes et pain, pour accompagner le changement, limiter les refus et le gaspillage ;
 - interventions en classe, notamment sur l'équilibre alimentaire et la pyramide alimentaire, avec un codage couleur en fonction des familles de produits, repris sur les linéaires des selfs, et affichés dans les cantines ;
 - interventions en classe sur l'agriculture biologique au sens large ;
 - interventions possible en classe des producteurs "bio" eux-mêmes (réseau de fermes éducatives) ;
 - visites d'exploitations agricoles ;
 - circulation d'expositions sur les sites ;
 - réalisation d'outils de communication (vidéos, arts plastiques, comptes-rendus et exposés de visites de fermes) à destination des élèves mais aussi de leurs parents.
- **Accompagnement diététique des équipes de cuisine** toute l'année :
 - sur l'équilibre alimentaire, et le plan alimentaire ;
 - formations théoriques sur la connaissance des besoins nutritionnels des adolescents et les recommandations (PNNS2, GEMRCN) ;
 - formations pratiques sur « cuisiner bio », sur le travail des produits frais, sur l'organisation du travail ;
 - aide à l'introduction progressive et régulière de produits issus de l'agriculture biologique en vue d'atteindre l'objectif de 20% de "bio" en 2012 ;
 - sur la maîtrise des coûts, notamment en respectant les recommandations et en adaptant les proportions en fonction de chaque tranche d'âge, en proposant des repas semi-alternatifs, des produits locaux et de saison, et en limitant le gaspillage du pain par sa présence non pas en début de linéaire, mais en bout de self et limité à une à deux tranches par personne ;
 - sur la notion de service, en soignant la présentation, en ne préparant pas les assiettes à l'avance mais au fur et à mesure après avoir préparé une assiette test, et avec la présence du chef en fin de linéaire, qui après avoir confié à chaque membre de l'équipe ses missions en particulier le service, est disponible pour vérifier l'équilibre des plateaux et distribuer le pain ;



- **Accompagnement organisationnel :**

- conseil et soutien méthodologique aux équipes de restauration scolaire, dans l'objectif d'améliorer la qualité des menus, notamment en utilisant davantage de produits frais (objectif : 50 à 70%).



- **Appui approvisionnement auprès des gestionnaires/ magasiniers :**

- réunions-rencontres avec les fournisseurs 2 fois/an par bassin de production : définition de zones de chalandise pertinentes (20 à 30 kms par bassins de consommation de 3 à 4 collèges et lycées), évaluation de la capacité de l'offre locale, des contraintes de chacun, et des besoins des établissements, présentation des fiches produits élaborés par les producteurs, modalités de livraison, planification des commandes (les collèges fournissent leurs plans alimentaires pour l'année et les menus pour 5 semaines avec l'introduction des produits "bio"...);

- **suivi régulier** des établissements, appui technique et logistique ;

- appui technique spécifique des établissements pour la mise en place de la distribution de fruits le matin.

Introduction des produits biologiques à différents niveaux :

- introduction progressive et régulière de denrées "bio" dans les restaurants scolaires ;
- plusieurs repas biologiques organisés dans l'année ;
- opération « des fruits pour les collégiens ».

■ **Manger Mieux – Équilibre alimentaire :**

7 collèges sont engagés, soit 4480 élèves concernés.

■ **Opération « Des fruits pour les collégiens » :**

L'opération « Manger Mieux – Manger bio » inclut également, depuis 2006/2007, une distribution de fruits lors de la récréation du matin, au minimum une fois par semaine, conduite par les élèves et les enseignants avec l'appui des gestionnaires et des cuisiniers. Les 26 établissements scolaires engagés dans cette opération proposent donc aux élèves des fruits au sein de leur établissement. Cette opération est accompagnée sur le plan pédagogique et technique.

5 Bilan et perspectives de l'opération

► **Résultats**

Aujourd'hui, 75% des collèges publics drômois bénéficient de repas "bio" et placent la Drôme proche de l'objectif de 20 % de produits "bio" dans la restauration collective publique d'ici 2012, comme recommandé par le Grenelle de l'Environnement.



Echéancier d'introduction du "bio" :

- collèges 1^{ère} année : 10% de "bio" ;
- collèges 2^{ème} année : 15% de "bio" ;
- collèges 3^{ème} année et plus : 20% de "bio".

Budget de l'opération : près de 170 000 € financés par le Département de la Drôme.

► Principales difficultés rencontrées :

- **Approvisionnement : c'est la principale difficulté rencontrée, la restauration hors foyer n'étant pas le débouché habituel des producteurs "bio".**

Moyens mis en œuvre :

- **partenariat avec des fournisseurs** capables de livrer une large gamme de produits référencés par des plates-formes en Région Rhône Alpes ;
- **partenariat direct avec des producteurs (exemple « Opération des fruits pour les collégiens ») ;**
- **partenariat avec des opérateurs de l'aval par famille de produits ;**
- **groupement d'achats de la Drôme**, en partenariat avec le Conseil régional, pour l'approvisionnement des collèges et des lycées de la Drôme.

Mise en place d'un marché contractualisé :

- **en recensant les fournisseurs** capables d'approvisionner la restauration hors foyer et en informant les producteurs ;
- **en évaluant les besoins ;**
- **en créant des lots "bio" au sein du marché de denrées alimentaires du groupement d'achats pour l'année 2010, avec un allotissement fin : 8 secteurs d'approvisionnement et 13 catégories de produits.**

Résultat du marché contractualisé : une plate-forme, et des producteurs sur quelques lots et sur des secteurs clairement identifiés sont titulaires du marché. Le premier marché s'était révélé infructueux, et peu de réponses au second marché (peu de petits producteurs), avec la difficulté de répondre aux annexes.

Difficultés rencontrées par le groupement d'achat lors de l'élaboration des pièces constitutives du marché :

- méconnaissance du marché : un secteur inconnu de la commande publique, nécessité de coopération avec les acteurs du "bio", rédaction difficile des annexes techniques face au manque d'informations ;
- les contraintes issues du code des marchés publics : le calcul des seuils, localisme et atteinte à la concurrence, un approvisionnement régulier.

Premiers retours des collèges : un approvisionnement régulier, de nouvelles « conditions » mises par la plate-forme, une qualité de produits inégale.

Premiers retours des fournisseurs : difficultés de livraison, car petites quantités à livrer chaque semaine.

Aucune aide n'est accordée par le Conseil général pour compenser le surcoût des produits « bio ». Pour limiter ce surcoût, les établissements, avec l'aide du prestataire diététique notamment, travaillent sur les grammages, le gaspillage, la conception des menus, ainsi que sur les fluides et sur l'approvisionnement.

Au départ, l'opération consistait en un repas 100% "bio" par trimestre. Mais cela s'est révélé difficile à mettre en place à cause du problème de surcoût, d'approvisionnement pour garantir l'ensemble des ingrédients "bio" des repas, et d'un conditionnement souvent peu adapté. De plus, un repas exceptionnel, non régulier



et peu fréquent s'est révélé peu pertinent, car cela ne permettait pas de changer les habitudes de consommation. Il est aussi vite apparu nécessaire de commencer par sensibiliser à une meilleure alimentation, plus équilibrée, avant de proposer des produits "bio". Et de mettre en place également un accompagnement des équipes de cuisine au niveau de l'équilibre alimentaire, ainsi que pour apprendre à cuisiner différemment. Ainsi, au cours des années, un ajustement progressif du dispositif a été mis en place ; les actions ont ainsi pu s'intensifier, et se différencier en fonction du niveau d'ancienneté des collègues dans l'opération.

► Principaux facteurs de réussite :

Cette opération repose sur la volonté d'un établissement à engager son équipe de restauration et son équipe éducative. D'énormes efforts doivent être fournis par l'ensemble de la communauté éducative, dont le but premier est de remplir sa mission d'éducation en répondant au programme de l'Éducation Nationale intégrant depuis juin 2006 l'obligation d'aborder les notions de «développement durable» dans les cursus scolaires. L'accompagnement des équipes est indispensable, avec la mise à disposition d'une boîte à outils, et une adaptation à chaque établissement, qui est un cas particulier.

■ Ingrédients du succès :

- vouloir, c'est pouvoir ;
- s'entourer de partenaires compétents ;
- se documenter ;
- peser sur les fournisseurs de repas pour passer au "bio" ;
- commencer avec du gré à gré ;
- se grouper ;
- faire travailler ensemble les personnes motivées, à tous niveaux : démarche concertée et pluridisciplinaire ;
- ne pas vouloir tout révolutionner tout de suite ;
- opter pour la progressivité et la régularité : planifier ;
- penser aux actions éducatives : informer et sensibiliser ;
- former le personnel : modifier ses pratiques d'achats et de cuisine ;
- privilégier le choix de produits frais, de saison et de proximité : territorialité (circuits courts) ;
- et persévérer, en travaillant sur la durée et en restant motivé, malgré les phases de découragement de départ, pour que de nouvelles habitudes soient prises.

► Des perspectives :

Démultiplication de l'opération pour l'année scolaire 2010/2011 sur l'ensemble des 31 collèges gérés par le Département qui souhaitent s'engager dans l'opération MMMB en 2010/2011 :

- pérenniser le dispositif d'approvisionnement ;
- harmoniser les coûts ;
- augmenter le nombre de repas "bio" et la part de denrées "bio" afin d'atteindre les 20% en 2012 ;



- poursuivre l'accompagnement ;
- échanger et mutualiser les expériences.

De plus, le Conseil général envisage des actions à venir, en partenariat avec la Chambre d'agriculture de la Drôme et Agribiodrôme, et avec les services sociaux, en faveur des maisons de retraite, des maisons de loisirs, et des centres de loisirs, notamment pour pérenniser l'approvisionnement en dehors des périodes scolaires.

6 Modalités d'intervention du Conseil général

► Appui global au dispositif Manger Mieux – Manger Bio :

Le Conseil général est l'unique financeur de l'opération et son propre maître d'ouvrage.

► Approvisionnement local :

Le Conseil général de la Drôme finance d'autres actions en faveur des circuits courts : en partenariat avec le CIVAM : producteurs du coin.com, de ferme en ferme, il cofinance également le magasin du lycée agricole du Valentin de Bourg lès Valence, ainsi que des manifestations en faveur des produits locaux.

► Approvisionnement "bio" :

Le Conseil Général de la Drôme finance aussi d'autres actions en faveur des produits "bio" : des opérations de communication comme Le printemps bio, le bio en fête, avec tous les intervenants locaux intéressés, le salon Tech and Bio, la promotion des produits « bio » de la Drôme au Salon de l'Agriculture, l'opération Bienvenue à la ferme, ainsi que des partenaires comme Agribiodrôme et la Chambre d'agriculture de la Drôme pour leurs actions en faveur de l'agriculture biologique. Il a en outre organisé les rencontres nationales : Manger Mieux Manger Bio, en décembre 2009.

175





Témoignage : Ville de Dijon

1 Localisation géographique

Région : BOURGOGNE
Département : Côte d'Or (21)
Commune : DIJON (155000 habitants)

2 Interlocuteur/porteur du projet



Nom, prénom et fonction du porteur de projet :

Mairie de Dijon – Direction de la restauration municipale
BP 1510
21033 DIJON CEDEX
Standard : 03 80 74 51 51

3 identification des opérateurs concernés

176

► La structure de restauration

- **Nom de la structure** : Restauration Municipale de la ville de Dijon.
- **Production** : Cuisine centrale en autogestion, datant de 2005.
- **Effectif employé** : 40 personnes en production, 1 diététicienne responsable qualité (veille à l'équilibre alimentaire des repas), 3 agents administratifs, 4 chauffeurs, 2 agents de maintenance, 1 chef de production, 1 directeur.
- **Organisation de la cuisine** : Cet équipement récent ne dispose pas d'une légumerie (choix délibéré du fait d'un investissement jugé conséquent au montage du dossier). La cuisine est équipée d'un système de cuisson sous vide à basse température (permet d'allonger la durée de vie des produits, d'un point de vue diététique évite l'altération des vitamines et permet une cuisson sans graisses ajoutées, permet d'obtenir un niveau de tendreté des viandes exceptionnel par « dissolution » des collagènes, permet la concentration des arômes, et de très faibles pourcentages de perte).
- **Distribution** : 52 sites scolaires et extrascolaires desservis (écoles maternelles et élémentaires, 12 centres de loisirs), rénovés et mis aux normes entre 2000 et 2005 et le restaurant du personnel municipal construit en 2006.
- **Type de liaison** : Liaison froide à J+3 à 5.

Nombre de repas servis par jour :

7200 (capacité de la cuisine : 8000)

• Procédure de passation des marchés :

- appel d'offre ;
- gré à gré (pour les fruits notamment)



- **Estimation du temps de travail nécessaire pour la préparation des marchés :** Environ 6 mois pour la préparation du marché, 2 mois pour la consultation, 3 mois pour l'analyse des offres et réponse aux candidats.

APPEL D'OFFRE DE DENREES ALIMENTAIRES - ANNEE 2009

RETROPLANNING

- Elaboration des cahiers des charges et descriptif technique début 2008
- Etat des besoins en Avril 2008
- Transmission à la DMP : semaine 23
- Conseil Municipal du 30/06/08 : délibération
- Publicité : mardi 02/07/08
- Retour des offres : lundi 25/08/08
- Analyse des candidatures : du mardi 26/08/08 au lundi 01/09/08
- CAO 2ièmes enveloppes : mardi 02/09/08
- Séances de dégustation : semaines 38 à 43
- CAO d'attribution : mardi 18 ou 25 novembre 2008
- Envoi aux fournisseurs des courriers d'attribution ou de rejet : mercredi 26 novembre 2008
- Mise en œuvre du marché : janvier 2009

► Les fournisseurs

Ils sont de plusieurs types :

- dans le cadre du marché public, il s'agit de distributeurs principalement (Pomona Passion Froid, Davigel, Sodifragel, Brailly, Pomona terre Azur ...) avec référencement de grossistes et producteurs locaux (à partir du catalogue « Bien manger dans mon assiette, les terroirs de Bourgogne font école ») ;
- dans le cadre des approvisionnements de gré à gré, les fournisseurs peuvent être des grossistes, des entreprises ou producteurs.

4 Approvisionnement en produits locaux

► Origine de la démarche :

Pour accroître la qualité gustative, permettre une alimentation plus variée et garantir la sécurité sanitaire des repas servis, la ville de Dijon a fait le choix :

- de conserver la gestion de la restauration scolaire en régie municipale ;
- de confier à une diététicienne la tâche de veiller à l'équilibre alimentaire en validant les menus ;
- de privilégier des équipements et techniques performants.



La question de l'approvisionnement en produits locaux s'est posée dans un premier temps lors d'une rencontre avec un producteur local de pain d'épices (le produit ayant été apprécié, des achats ponctuels hors marché public s'en sont suivis), puis quelques autres producteurs, dans un second temps lors d'une rencontre avec le Conseil régional de Bourgogne. Celui-ci avait lancé une opération d'achat local dans les lycées « **Bien manger dans mon assiette, les terroirs de Bourgogne font école** » en mettant en place avec le CCC Bourgogne et l'ARIA Bourgogne un catalogue de fournisseurs régionaux de produits de qualité (signes de qualité tels que Label Rouge, agriculture biologique...). L'objectif étant de mettre en valeur les productions de proximité, en répondant aux attentes actuelles d'équilibre alimentaire des jeunes consommateurs et de développement durable par le recours aux circuits courts et produits de saison. Ce dispositif s'appuie sur des outils d'information, de valorisation (patrimoine culinaire bourguignon) et d'éducation (équilibre alimentaire...).

Ce dispositif porté par Conseil régional de Bourgogne et destiné initialement aux lycées, s'élargit ainsi à d'autres structures permettant à la ville de Dijon d'accéder au catalogue pour un approvisionnement local.

► Descriptif de la démarche :

Un travail en amont vise à bien connaître l'offre des fournisseurs avant d'adapter sa procédure d'approvisionnement et la formulation de ses marchés.

La connaissance du tissu local et le démarchage direct de fournisseurs ou d'artisans (ex. du producteur de pain d'épices) auprès de la collectivité lui a permis de tester la qualité des produits lors de dégustation, de sélectionner des fournisseurs et d'initier un premier mode d'approvisionnement ponctuel hors du cadre des marchés publics.

Le catalogue « Bien manger dans mon assiette », recense l'offre des producteurs, transformateurs et distributeurs de Bourgogne pour les catégories de produits suivantes : viande, volaille, oeufs, charcuterie, plats cuisinés, traiteurs, produits de la mer et escargots, produits laitiers, fruits et légumes, boissons, boulangerie, pâtisserie, épicerie, produits du commerce équitable, produits issus de l'agriculture biologique. Le catalogue propose un calendrier d'achat des viandes (morceaux disponibles et conseillés par mois, plats et mode de cuisson) et prévoit de mettre en avant 3 produits par mois. Il précise aussi pour chaque fournisseur les coordonnées, produits fournis, capacité de livraison (nombre minimum/maximum de colis livrables, délais de livraison, zones géographiques desservies), mais également les signes de qualité produits, et démarches de reconnaissance entreprises (exemple : certification ISO 9001, ISO 14001, HACCP...). 126 fournisseurs sont ainsi référencés en 2009-2010. Leur connaissance par la ville de Dijon permet de repérer ceux susceptibles de répondre aux besoins de la cuisine centrale.

La ville de Dijon s'attache par ailleurs à inciter les fournisseurs à faire évoluer leurs pratiques ou produits pour satisfaire les exigences techniques et qualitatives.

Ainsi :

- **sur le grammage des produits et l'adaptation aux convives** (en fonction des âges, les grammages varient) ;

Extrait des recommandations du GEM RCN de 2007 :

PRODUITS, prêts à consommer, en grammes sauf exceptions signalées.	Enfants de moins de 18 mois	Enfants de plus de 18 mois	Enfants en maternelle	Enfants en classe élémentaire	Adolescents, adultes, personnes âgées si portage à domicile	Personnes âgées en institution Déjeuner	Personnes âgées en institution Dîner
OEUFS (plat principal)							
Œufs durs (à l'unité)	1/4(1)	1/2	1	2	2 à 3	2	1,5
Omelette	10(1)	20	60	90	90 à 130	90	60



- **sur le conditionnement** : à la demande de la commune, le fournisseur de pâtisserie a fait des galettes individuelles pour les personnes âgées à la dimension des barquettes de conditionnement utilisée par la restauration, le fromager a réalisé des petits fromages individuels présentés en verrines ;
- **sur les aspects gustatifs** : une collaboration avec une fromagerie a été engagée en vue d'adapter le goût des produits (Brillat Savarin, Epoisse, ...) au goût des enfants. Ce projet de mise au point de produits, intéressant pour l'entreprise en terme de développement de son marché, a fait l'objet d'une demande d'aide financière auprès de l'ARIA Bourgogne. (Approche gagnant-gagnant !) ;
- **sur les aspects sanitaires** : le plan de maîtrise des risques (HACCP) prévoit un nettoyage et désinfection des blisters (contenant par exemple du jambon à l'os) avant déconditionnement : il est ainsi attendu du fournisseur des conditionnements adaptés pour réduire le nombre de manipulations et le risque sanitaire ;
- **sur les aspects techniques** : Les contraintes techniques (absence de légumerie) orientent sauf exception, l'achat de légumes vers des produits de 4^{ème} gamme. Cela implique des exigences qualité drastiques. Ainsi, pour pouvoir servir des carottes râpées en entrée sans impact sur le goût, le choix est fait d'acheter des carottes fraîches déjà épluchées auprès d'un artisan spécialisé dans le travail à façon, sélectionné pour son professionnalisme, pour le respect des délais d'approvisionnement courts du fait des contraintes de DLC et des exigences de qualité d'épluchage notamment. De même, pour une purée de qualité, le choix se porte sur l'achat de pommes de terres fraîches arrivant épluchées. A noter que le besoin important, de l'ordre d'1,2 tonne de pommes de terre pour un repas, ne permet pas actuellement à des producteurs locaux bio de se positionner. Exception : pour la ratatouille, les tomates, aubergines et courgettes sont livrées en l'état pour une meilleure qualité de préparation.

Pour limiter le nombre d'interlocuteurs dans un souci de faciliter le suivi administratif de ses marchés sans pénaliser la qualité des produits, la ville de Dijon cherche à mettre en lien ces fournisseurs avec les distributeurs qui approvisionnent habituellement la cuisine centrale.

Ces distributeurs peuvent ainsi volontairement les référencer dans leur catalogue (pièce contractuelle du marché), ce qui valorise et diversifie leur offre produits mais permet également à la ville de Dijon, de pouvoir s'approvisionner par le biais des distributeurs intermédiaires, en produits de la qualité attendue dans le cadre du marché ou des achats catalogue. A noter que des distributeurs (tels que Pomona, Sodifragel) jouent bien le jeu de référencer dans une partie de leur catalogue des produits locaux et s'engagent à appliquer des rabais sur les commandes passées sur catalogue.

Pour faciliter cet approvisionnement en produits locaux et de qualité, la Ville de Dijon dispose de deux premiers outils dans le cadre de la rédaction de ses marchés :

- la définition de **spécifications techniques** précises (cahier de Clauses Techniques particulières), qui permettent de préciser par exemple ses attentes en matière de qualité gustative/sanitaire/technique et de conditionnement ;
- la mise en œuvre d'un **allotissement**, qui permet également à des fournisseurs (en particulier au niveau des produits "bio") qui ne seraient producteurs que d'un seul produit de pouvoir répondre uniquement au lot correspondant à leur produit. Exemple : « une personne qui ne fait que des pommes de terre ne pourra pas répondre si les pommes de terre sont dans le même lot que le céleri, la courgette... ».

Ainsi le marché passé en 2008 était constitué de 343 lots, répartis en 13 catégories. (voir pages suivantes). Plus de 400 produits sur 1000 travaillés environ ont été décrits en détail dans le CCTP.



Remarques :

Le CCTP est un autre outil permettant une approche réellement qualitative s'il est rédigé en concertation, avec les équipes de cuisine et la diététicienne. Ceci permet d'appréhender les achats au mieux sur les aspects techniques et organoleptiques, voire d'adaptation aux convives (régimes spéciaux), avec une approche des emballages qui ouvre la réflexion sur la gestion environnementale et de la maîtrise des risques sanitaires. Le temps à consacrer à son élaboration est certes conséquent, mais une fois le CCTP écrit pour un marché, de simples mises à jour et ajustements sont à faire pour le marché suivant.

A noter que les CCTP ne sont pas forcément lus par les candidats ! Un non respect par exemple du taux de MG ou calcium dans un produit laitier, ou de l'exigence d'absence de sel et nitrate dans le jambon, peut être suffisant pour éliminer des candidats. Consciente de cela, la Ville de Dijon a souhaité être assez précise dans le descriptif de ses lots (voir formulations pages suivantes. Ex « Fromage à pâte pressée cuite, environ 30 g 45% MG et environ 190 mg Ca/portion »).

Catégories	Sous catégories	Exemples de formulation par produit	Commentaire/justification
I	PRODUITS LAITIERS	Lait demi-écrémé en bidon de 10 litres ou en outre Riz au lait saveur vanille sans caramel pot individuel 100 g	Selon le conditionnement proposé, le stockage, la désinfection, l'ouverture, le traitement des déchets après usage se feront selon des modalités différentes. Le choix de la praticité sera fait après essai par les équipes de cuisine. Choix fait suite au constat que les enfants n'appréciaient pas le goût du caramel.
II	CEUFS ET OVOPRODUITS	Cœufs 53/63 durs écalés pasteurisés en poche sous atmosphère ou en seau Oeufs pochés conditionnés en seau ou poche sous atmosphère Omelette nature gastronome salée barquette pour remise en température - 70 g - 90 g - 135 g	Pour des raisons de risques sanitaires, la ville de Dijon a écarté tout œuf frais en cuisine. Mais globalement les œufs livrés durs sont jugés peu attractifs gustativement. Le choix des conditionnements vise à limiter les défauts de goûts et faciliter les manipulations. Des grammages différents selon les tranches d'âge des convives en maternelle, classe élémentaire ou adultes (voir GEM RCN).
III	FROMAGES FRAIS ET SECS ET SPECIALITES FROMAGERES	Fromages pré-emballés individuels contenant : - Moins de 100 mg de calcium - De 100 mg à 150 mg/portion - Enrichis en calcium minimum 150 mg/portion	Fromage à pâte pressée cuite, environ 30 g 45% MG et environ 190 mg Ca/portion Voir GEM RCN sur nutrition
		Fromages entiers	Fromage à pâte molle à croûte lavée environ 320 g 50% MG Maroilles environ 200 g 45% MG Munster environ 200 g 50% MG Fromage frais 70% MG environ 350 g (type Bon Bresse ou équivalent) Cancoillotte nature en 5 kg Privilegier fromages entiers pour moins d'emballages. Permet des gains économiques, compensant les éventuels surcoûts liés à la qualité ou la provenance locale des produits. Suppose ensuite de faire des « plans de découpe » des pièces. Optimisation des conditionnements.
	Spécialités fromagères		



	Catégories	Sous catégories	Exemples de formulation par produit	Commentaire/justification
IV	CORPS GRAS/ HUILERIE	Corps gras/huilerie		
V	BRASSERIE			
VI	PRODUITS SURGELES	Fruits surgelés		
		Légumes surgelés cuits		
		Légumes surgelés crus	Variante : Pommes de terre frites bi-température de taille 9x9 pour friteuse	L'achat de pommes de terre fraîches et épluchées n'est pas envisageable. Par contre, des pommes de terre bi-températures sont fraîches et peuvent être traitées en frais (froid positif) ou congelées (froid négatif). C'est un plus « qualité ». Par ailleurs, il n'est pas nécessaire de les transporter à - 18°C, les camions frigos suffisent.
		Pâtisserie surgelée		
		Viandes surgelées	Bœuf haché 15 à 20 % MG / VBF	Mention VBF
		Poissons surgelés		
VII	PAIN			Dans le CCTP, possibilité d'aller plus loin sur la traçabilité des blés (indiquer leur provenance) et le cahier des charges farine (Farine T 80 bis) mais aussi process pour adapter le pain au goût des enfants.
VIII	POISSONS FRAIS			Souhait des équipes de cuisine de travailler du flétan frais venant directement des ports et livré en caisses sur glace, dans une approche traditionnelle du produit (délicat).
IX	CHARCUTERIE (y compris de volailles), ABATS ET PRODUITS TRIPIERS		Saucisson cuit à l'ail entier boyau naturel Galantine pure volaille tranches de 30 g (blisters de 5, 10 et 20 tranches) Choucroute cuite sans saindoux (seaux environ 10 kg)	Naturel = Haut de gamme (des boyaux artificiels sont traités par colorants et additifs). Permet de privilégier les produits de meilleure qualité. Motif religieux : repas sans porc.
X	VIANDE CRUE	Viande crue de porc		
		Viande crue de bœuf	Viande à braiser, pièce 50 g, sous vide (exclusivement avec les morceaux suivants : jumeau, paleron, tranche grasse)	Intérêt de valoriser différents morceaux
		Viande crue de veau		
		Viande crue de volaille	Sauté de dinde sous vide de 2,5 kg sans peau sans os 35 à 55 g (+ ou - 10%) morceaux prélevés sur hauts de cuisses Blanc de poulet entier dégraissé 90 g/ 120 g (+ ou - 10 %) sous vide Blanc de poulet entier dégraissé 140 g/160 g (+ ou - 10 %) sous vide Filet de dinde mâle de 1,2 à 1,3 kg sous vide	Critères qualité, respect grammage Lors de la visite d'un site de production, il a été constaté qu'une dinde mâle correspondait mieux pour fournir des filets gros par rapport au calibre nécessaire pour les rôtis, et compte tenu de la qualité de la chair.
XI	VIANDE CUITE		Rôti de porc diamètre 8/10 ni salé ni nitrité sous vide Boulettes pur bœuf 70 g VBF barquettes sous atmosphère	Nutrition et conditionnement
			Rôti de bœuf 1 ^{ère} catégorie-Race allaitante avec cuisson rosé diamètre 8/10 sous vide	Le CCTP apporte des précisions complémentaires sur la typologie (tranches d'âges et abattage) et les classements de carcasse. L'objectif visé est l'achat de produits de haut niveau de qualité.



Catégories	Sous catégories	Exemples de formulation par produit	Commentaire/justification	
XII	EPICERIE	Epicerie générale		
		Conserves de fruits		
		Conserves de légumes	Base : Flageolets verts extra-fins – boîte 5/1 Variante : Flageolets verts extra-fins en poche d'environ 4 kg	Autorisation de variante sur type d'emballage
		Conserves de poissons		
		Conserves diverses		
		Légumes cuits sous vide		
		Fruits cuits sous vide	Pommes entières cuites calibre 125 en poche de 2 kg environ (DLC minimum 3 mois ou plus)	Critères de conservation
		Produits pâtisseries et biscuiterie		
XIII	LEGUMES CRUS 4 ^{ème} GAMME	Produits issus de l'agriculture biologique	Boulgour fin label AB sac de 5 kg Lentilles vertes label AB sac de 5 kg Quinoa Label AB sac de 5 kg	Choix du label AB
			Carottes crues épluchées éboulées – sac de 5 ou 10 kg Chou blanc émincé coupe fine (environ 1 mm) sac de 5 ou 10 kg Poireau en tronçon de 50 mm environ - sac de 5 ou 10 kg	La nouvelle cuisine ayant été conçue sans légumerie, recours à des produits de 4 ^{ème} gamme.

On note que les fruits ne sont pas intégrés au marché. Compte-tenu des volumes et montants, ils font l'objet d'un approvisionnement de gré à gré*, avec des critères techniques et de qualité spécifiques.

*NDLR : avant la diminution du seuil de 20000 € à 4000 € au 1^{er} mai 2010.



Autres étapes clés de la procédure de passation des marchés

■ Capacité technique des fournisseurs

FICHE DE RENSEIGNEMENTS
(à remplir pour chaque produit issu de l'Agriculture Biologique)

A – CONDITIONS DE LIVRAISON

Catégorie : EPICERIE – Produits BIO

Produit :

Attention : IL EST EXIGÉ LA POSSIBILITE D'UNE LIVRAISON QUOTIDIENNE.

Délai minimum entre le jour de la commande et le jour de livraison :

Moyen de transport (type de véhicule) :

Préciser si le transport est sous-traité et à qui ?

Lieu de l'Entrepôt :

Lieu de production et conditions de production (cahier des charges à fournir) :

Conditions, distance et moyens de transport du lieu de production à votre Société :

Conditions, distance et moyens de transport de votre Société à « La Nouvelle Cuisine » :

B – AUTRES INFORMATIONS

Coordonnées de la personne à contacter en cas de non conformité de l'approvisionnement :

Coordonnées de la personne à contacter en cas de problème de facturation :

L'entreprise a-t-elle engagé une démarche de qualité globale ou d'un système HACCP ? (fournir une information succincte) :

Coordonnées de l'entreprise : Signature du responsable :

Les livraisons ne sont pas demandées quotidiennement mais la ville n'accepte pas des gros fournisseurs qui ne puissent livrer que deux jours fixes par semaine, à cause des problèmes de réassortiment en cas de livraison refusée ou défaillante. Pour les petits fournisseurs, la ville s'adapte.

Un atout (possible ou non) pour les réapprovisionnements et pour les fournisseurs locaux où la ville accepte comme jour de livraison celui où le producteur se rend au marché, par exemple.

Moyen de privilégier la fraîcheur des produits

Moyen de s'assurer de la réactivité du fournisseur : plus l'entrepôt est proche, plus vite un réapprovisionnement est possible

Cahier des charges pour privilégier les modes de production respectueux de l'environnement

Moyen d'objectiver le fait de privilégier les circuits à impact carbone réduit

Qualité service, traitement non conformités et problèmes administratifs

Qualité organisation et garantie sanitaire pour produits

183

■ Définition de critères d'attribution

Extrait des documents de la consultation 2008 :

23 - Hiérarchisation des critères d'attribution

A/ Pour tous les produits sauf les produits issus de l'agriculture biologique

- 1°/ Qualité des échantillons (0,5)
- 2°/ Prix et engagement du fournisseur sur la variation des prix (0,2)
- 3°/ Service proposé (délai de commande, conditions de livraison) (0,1)
- 4°/ Mise en œuvre par l'entreprise d'une démarche qualité globale ou d'un système HACCP (0,1)
- 5°/ Proposition de denrées alimentaires sans OGM ou produites sans OGM (0,1)

B/ Pour les produits issus de l'agriculture biologique

- 1°/ Qualité techniques de l'échantillon (0,5)
- 2°/ Adéquation du produit par rapport aux critères environnementaux (bassin de production, transport de marchandises, distances parcourues par les marchandises...) (0,2)
- 3°/ Service proposé (délai de commande, conditions de livraison) (0,1)
- 4°/ Prix et engagement du fournisseur sur la variation des prix (0,2)
- 5°/ Mise en œuvre par l'entreprise d'une démarche qualité globale ou d'un système HACCP (0,1)
- 5°/ Proposition de denrées alimentaires sans OGM ou produites sans OGM (0,1)

La qualité des échantillons compte pour 50%, le prix seulement pour 20 %, ce qui traduit une forte volonté politique !



■ Analyse des offres

Analyse des fiches de renseignements

Les points abordés sont :

- La livraison :
 - délai minimum commande/livraison ;
 - moyens de transport ;
 - sous-traitance transport ;
 - lieu de l'entrepôt.
- l'engagement dans une démarche qualité (ex : ISO 9001, HACCP,) ;
- la signalisation des produits OGM ;
- les coordonnées des personnes à contacter ;
- le taux de rabais catalogue.

Ces points sont étudiés à partir des éléments fournis par les fournisseurs et feront l'objet d'une notation (critères 3, 4 et 5 dans le cas des produits non bio).

TABLEAU DE DEPOUILLEMENT DES FICHES DE RENSEIGNEMENT ET RABAIS CATALOGUE

Fournisseurs	Livraison				Démarche qualité	Signalisation produits OGM	Personnes à contacter	Rabais catalogue
	Délai minimum commande / livraison	Moyens de transport	Sous-traitance transport	Lieu de l'entrepôt				
A	jour A pour jour G	camion frigorifique	oui (GLF)	VENISSIEUX	oui	néant	oui	10%
B	jour A pour jour C	camion frigorifique	oui (TFE)	ST GENIS	oui	garantis sans OGM ou non soumis à étiquetage	oui	10%
C	jour A pour jour C (cde mini. 20 kg)	camion frigorifique	oui (STG)	RENNES	oui	non soumis à étiquetage	oui	néant
D	jour A pour jour C (dépannage jour A)	camion frigorifique	non	DIJON	oui	garantis sans OGM	oui	0%
E	jour A pour jour C	camion frigorifique	non	SAINT APOLLINAIRE	néant	garantis sans OGM	oui	10%



■ Sélection des fournisseurs

Elle passe par la fourniture par chaque candidat d'échantillons tests.

Des commissions de dégustation sont organisées.

• Participants :

- élus de la ville de Dijon ;
- directeur du service restauration ;
- directeur de la cuisine centrale ;
- chef de production ;
- cuisiniers ;
- diététicienne ;
- responsable appel d'offre.

• Organisation

5 séances de dégustation sont organisées, sur 5 semaines (à partir de mi-septembre, les jeudis à 13h ou 10 h)

Il s'agit de planifier au préalable les livraisons et d'indiquer les dates de réception requises. Sur 343 lots, 2 à 5 candidats par produit soit un nombre conséquent de produits à tester ! et une logistique rigoureuse à caler.

Planification des séances et livraisons :

Dates des séances	Date de livraison des produits	Catégorie produits et sous catégories	Nombre de lots
Jeudi 18 septembre à 13h00	vendredi 12 septembre sauf le pain jeudi 18 septembre	CONSERVES DE FRUITS	7
		CONSERVES DE LEGUMES	19
		CONSERVES DE POISSONS	3
		CONSERVES DIVERSES	3
		LEGUMES CUITS SOUS VIDE	6
		FRUITS CUITS SOUS VIDE	2
		LEGUMES CRUS 4 ^{ème} GAMME	17
		CORPS GRAS	1
		HUILERIE	4
		BRASSERIE	2
PAIN	2		



Dates des séances	Date de livraison des produits	Catégorie produits et sous catégories	Nombre de lots
Jeudi 25 septembre à 10h00	vendredi 19 septembre	PRODUITS LAITIERS	17
		CEUFS ET OVOPRODUITS	6
		FROMAGES	56
Jeudi 2 octobre à 13h00	vendredi 26 septembre	PRODUITS SURGELES : FRUITS, LEGUMES CUITS, LEGUMES CRUS ET PÂTISSERIE	67
		EPICERIE	36
		PRODUITS PATISSIERS	5
		PRODUITS ISSUS DE L'AGRICULTURE BIOLOGIQUE	5
Jeudi 9 octobre à 13h00	vendredi 3 octobre	CHARCUTERIE	31
		VIANDE CRUE	23
		VIANDE CUITE SOUS VIDE	4
Jeudi 16 octobre à 13h00	vendredi 10 octobre sauf pour le poisson frais à livrer le jeudi 16 octobre avant 10 heures	POISSONS FRAIS	3
		PRODUITS SURGELES : VIANDE, POISSONS, PLATS SURGELES	24
TOTAL			343 lots

• Lieu et déroulement d'une séance type

Les échantillons sont préparés à la cuisine conformément aux préconisations des fiches techniques et testés voire dégustés en aveugle par les membres de la commission qui se prononcent alors sur le niveau d'acceptabilité des échantillons. Les choix et motivations sont consignés dans un compte-rendu.

• Comptes-rendus/décisions de commission de dégustations

Exemple :

Appel d'offres de denrées alimentaires
Restauration scolaire Année 2009
Dégustation du 16 octobre 2008
Choix du fournisseur et motivations

n° lot	Désignation de la fourniture	Unité	Quantité	Choix du fournisseur et motivations
	Catégorie VI - Plats cuisinés surgelés			
175	- Tomate farcie "Louvel" 120 g	kg	xx	5 candidats : - A : bon produit - B : bon produit - C : farce trop fine et trop typée - D : non satisfaisant gustativement - E : bon produit 3 produits techniquement équivalents donc choix au prix
176	- Torteloni tricolores au fromage	kg	xx	3 candidats : - F : échantillon non livré - G : bon produit - H : non tricolore, non conforme
177	- Torteloni ricotta	kg	xx	2 candidats : - I : bon produit - J : non satisfaisant gustativement



• Synthèse

Notation finale des fournisseurs

Une note générique est attribuée par le directeur de la restauration et le responsable de l'appel d'offre à chaque fournisseur au regard de ses réponses sur les critères 3, 4 et 5 (cas des fournisseurs de produits non "bio").

Ces notes sont combinées à chaque note « produit » obtenue à l'issue de la séance test/dégustation. (critère 1)

Le critère prix (2) est pris en compte.

Le résultat produit par produit est calculé et repris formellement dans le tableau tel que ci-après où figurent des notes de 0 à 20.

Exemple :

Appel d'offres de denrées alimentaires
Restauration scolaire
Année 2009
Dégustation du 16 octobre 2008

n° lot	Désignation de la fourniture	Unité	Quantité	Fournisseurs				
				A	B	D	E	F
	Catégorie VI - Plats cuisinés surgelés							
175	- Tomate farcie "Louvel" 120 g	kg	xx	16	18	12	10	16
176	- Torteloni tricolores au fromage	kg	xx	PE	17	NC		
177	- Torteloni ricotta	kg	xx	17				10

► Rappel des critères (produits non "bio")

	Critères	Pondération	Modalités
1	Qualité des échantillons	0,5	Séance de dégustation (goût qualité technique présentation...)
2	Prix et engagement du fournisseur sur la variation du prix	0,2	Tableau des prix
3	Service proposé (délai de commande, conditions de livraison)	0,1	Fiche de renseignement fournisseur
4	Mise en œuvre d'une démarche qualité	0,1	Attestation
5	Proposition de denrées sans OGM	0,1	Engagement

Commentaire : Ces modalités de notations des offres sont allégées en accord avec le service des marchés publics de Dijon compte-tenu du nombre de produits à tester et noter.

Seul le document final est transmis en commission d'appel d'offre.

Il s'en suit le choix des candidats, la notification puis la mise en œuvre du marché.



5 mise en œuvre de l'opération

► Le suivi de l'exécution du marché :

Dès la notification du marché, toutes les données sur ce marché sont compilées (fournisseur, marque, conditionnement, nom précis du produit...).

Le premier contrôle se fait à la réception des produits : vérification de la conformité à la commande et au descriptif du marché. Si non conformité, une fiche est ouverte et le fournisseur contacté.

Exemple, en cas de rupture, le fournisseur doit prouver qu'il n'était pas en capacité de livrer. En cas de non conformité produit, il doit s'organiser pour reprendre les produits non-conformes et dépanner la cuisine centrale. Si ce n'est pas le cas, il s'agit d'appliquer les pénalités prévues ; ex : refacturation des coûts de reprise, de remplacement, ou de main d'œuvre : ex pour le réépluchage (3 personnes pendant 2 heures à 32 €/heure pour rééplucher et ébouter 600 kg de carottes qui vont générer 50 kg de carottes... Coût traduit en avoir ramené en kg de carottes !).

Un contrôle des produits réceptionnés est pratiqué : contrôle visuel (ex : carottes mal épluchées, produits de marque différente de celle prévue ou proposée lors des séances de dégustation), prélèvement de produit au hasard par échantillonnage et tests (ex : 3 poches de céleri ouvertes, coupure des légumes en 4, contrôle : si cœur noir, problème de gel/dégel...), pesée pour vérification des poids...

Les non-conformités constatées sont variables et le recueil de preuves est nécessaire (photos par exemple). L'information est transmise au fournisseur dans les 2 heures. Une discussion s'engage pour trouver le meilleur compromis.

Dans tous les cas, la ville de Dijon se donne la possibilité de se retourner vers une solution de rechange (ex : quitte à servir du poisson pané suite au constat d'une livraison de poisson frais non conforme, car pas plein filet, présence d'arêtes...). Afin de maintenir l'exigence sur les fournisseurs, l'exigence de qualité doit être constante.

Sur le suivi qualité, de manière récurrente, des non-conformités sont constatées sur des produits non standardisés principalement (ex : légumes frais, viande déjà piécée et mal calibrée...) mais il n'y a pas de données globales sur le taux de retour.



► Résultats

L'approvisionnement de qualité et local est aujourd'hui une réalité au service restauration de la Ville de Dijon. Après 7 mois de fonctionnement (janvier à juillet 2009), il a représenté 385000 euros soit **35% des dépenses**.

Concernant le prix des repas, il y a eu peu de répercussions hormis en "bio".

Données 2008 :

Etapes	Décomposition du prix	Valeur par repas en euros	Valeur euro	%
Production	Coût sortie cuisine	3,66		
	Dont coût denrées alimentaires		1,90 €	52 %
	Dont coût personnel		1,21 €	33 %
	Dont coûts autres (bâti, fluides eau/énergie/gaz, entretien/maintenance, téléphone,... et consommables tels que produits d'entretien à usage unique, barquettes et films)		0,55	15 %
<i>Production : 3,66 €</i>				
Livraison	Coût livraison	0,21		
	Dont coût personnel		0.134 €	64 %
	Dont coût autres (location véhicule frigo, carburant)		0.076 €	36 %
<i>Production + Livraison : 3,87 €</i>				
Distribution	Coût distribution	4,31		
	Dont coût personnel (choix d'un service à table : 1 agent pour 20 enfants de maternelle et pour 30 enfants de classe élémentaire)		3.90 €	90 %
	Dont coût autres (produits d'entretien, produits jetables...)		0.41 €	36 %
<i>Production + Livraison + Distribution : 8,18</i>				
Animation	Coût animation	2,50		
	= encadrement pendant les 2 heures de pause méridienne, à raison d'un animateur pour 10 enfants de maternelle et un animateur pour 14 enfants de classe élémentaire. (taux encadrement validé par Jeunesse et Sport)			100 %

BILAN	Coût global	10,68 €
-------	--------------------	----------------

Il est intéressant concernant la décomposition du prix des repas, de constater un prix matière peu excessif compte tenu de la politique de qualité conduite et du travail nécessaire en amont.

(A titre de comparaison, quelques données : Lycée Jean Puy à Roanne : 1,80 à 1,90 € pour les denrées alimentaires, Collège de Condrieu : 1,86 € Ville d'Annecy : 1,50 €..)

Ceci met en évidence que la contrainte « prix » est un faux débat, qu'il existe des moyens de réussir un approvisionnement local en activant plusieurs leviers à commencer par l'équilibrage des menus.



Les fabricants ont joué le jeu en proposant des prix attractifs. La diminution des grammages (jambon Label Rouge) selon les préconisations du PNNS, la suppression des emballages (les fromages entiers découpés reviennent à des prix de l'ordre de 22 à 23 cts d'€, comparable aux produits individuels) ont permis de limiter les surcoûts et de rendre plus pérenne cet approvisionnement local.

Des marges de manœuvre existent sur les charges de fonctionnement. Une étude est en cours sur le suivi des fluides, et des réflexions sur un équipement des sites terminaux en lave-vaisselle plus performants sont engagées.

► Les modifications constatées :

Il y a eu peu de répercussion sur les équipes de cuisine au niveau de la logistique des approvisionnements, l'organisation du travail ou l'usage des produits et la préparation des repas. Le recours par exemple à des produits de 4^{ème} gamme restant possible (un changement pour des produits bruts n'est pas possible techniquement compte-tenu de l'absence de légumerie. En fait, les équipes auraient préféré laver et éplucher des légumes bruts plutôt que désinfecter des poches de légumes 4^{ème} gamme !). L'accueil est globalement bon.

La démarche a été impulsée par les élus qui ont su donner des moyens, en temps notamment en amont, lors de la passation et le suivi des marchés, en temps d'animation (2,50 €/repas), et en organisation (maintien d'un service à la table et non self) pour affirmer et concrétiser leur volonté de privilégier la qualité en restauration avant tout .

Les tarifs tiennent déjà compte des quotients familiaux. Pour permettre un meilleur accès au service de restauration pour les familles, la commune souhaiterait aller en 2010 ou 2011 vers le principe d'un taux d'effort avec des tarifs plafonds et planchers.

► L'accompagnement des convives :

Des formations sont proposées par le CCC Bourgogne aux éducateurs encadrant les enfants pendant la pause méridienne.

Chaque mois des produits sont mis en avant dans le catalogue « Bien manger dans mon assiette ». Des supports pédagogiques sont alors diffusés en direction des restaurants scolaires.

Cette animation est incontournable pour amener les enfants à découvrir la diversité des goûts, la provenance des produits, l'équilibre alimentaire, le patrimoine culinaire de la Bourgogne...



► La communication :

Une information destinée aux parents d'élèves, aux convives et plus globalement à toute personne intéressée est prévue par le biais :

- du courrier d'accompagnement des menus ;
- du « Dijon info Familles » qui est joint à chaque facture de fin de mois.



■ Repérage des produits « Bien dans mon assiette »

■ Repérage des produits « Bien dans mon assiette »

La ville de Dijon vous informe

MÉNUS DU MOIS DE DÉCEMBRE 2009

Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi
<p>12 Betteraves rouges Filet de colin sauce badiane Riz pilaf Vainromey Orange</p> <p>13 Potage de légumes Blanc de volaille à la dijonnaise Frites Pâtisserie de fromage blanc Clémentine</p> <p>14 Tomates à la vinaigrette Tartiflette* Petit Louit Glace</p>	<p>11 Taboulé à la semoule bio Dauté de poulet à la baïssaïse Risotti verts Fromage Ananas frais</p> <p>12 Celeri noumadé Merlu meunière Courgettes provençales Cit adret Clafoutis à la cerise</p> <p>13 Salade milanaise Dor de cabillaud à l'américaine Trio de légumes Chanteneige Clémentine</p>	<p>12 Concombre à la vinaigrette Goulash Coquillettes Vache qui rit Fruits du verger</p> <p>13 Tarte au fromage Rôti de bœuf au jus Petits pois Bonbel Khwi</p>	<p>12 Salade verte Rôti de porc au jus / ketchup Risotti blancs tomates Mini roloïet Flan nappé au caramel</p> <p>13 REPAS DE FIN D'ANNÉE Mousse de foie de canard Sot l'y lanse de dinde Sauce grand veneur Purée parmentière</p>	<p>14 Carottes râpées Paleron à la bourguignonne Flan de courgettes Leerdammer Tarte aux pommes</p> <p>15 Salade verte Galette de blé noir jambon fromage* Mousseline de carottes Velouté fruits Petit Ecolier</p>

Mentions qualité produit

Menus conformes à la circulaire de la restauration scolaire et validés par la diététicienne susceptibles de changements en fonction des approvisionnements.
 * Ce plat comporte du porc. Un plat de substitution est proposé aux enfants ne consommant pas de porc.
 Les plats figurant en vert sont cuisinés à partir de produits issus de l'agriculture biologique (label AB).
 Le pain qui accompagne tous les repas est produit avec une ferme label AB.

Asses Dijon
Dijon déléguée à la réussite éducative

La Nouvelle Cuisine

Pour effectuer une commande de repas supplémentaires ou décommander un repas, appelez resto-mairie au 0 800 210 519 du lundi au vendredi de 8 h à 13 h

Dijon
03 80 74 61 61

TOUTES VIANDES CERTIFIÉES D'ORIGINE FRANÇAISE – VIANDE BOVINE DE RACE ALLAITANTE



6 Bilan de l'opération

Il n'a pas été fait de bilan qualitatif de l'introduction de produits locaux et de qualité. Les refus ou pertes par les convives n'ont pas été quantifiées.

Toutefois les retours des convives (exemple : goût des enfants) sont évalués ponctuellement lors des visites du responsable qualité, des encadrants ou du directeur de la restauration sur les sites terminaux, et les remarques sont prises en compte (travail avec les fournisseurs, CCTP marchés).

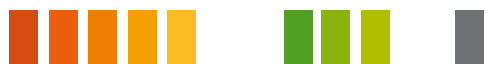
La participation au comité de pilotage de l'action « Bien dans mon assiette » tous les mois ½ à 2 mois animé par le CCC et la Région, et l'échange avec les utilisateurs (intendants des lycées, villes et nouvelle collectivités) et les représentants des filières (association bio, Interbev, association de promotion de la viande charolaise...) et des fournisseurs (Pomona, ARIA...) sont des temps particulièrement appréciés pour faire progresser le dispositif.

Il apparaît néanmoins quelques difficultés pour :

- garantir la traçabilité complète des produits (farine issue de blés cultivés en France, provenance du quinoa et plus globalement des produits d'épicerie « bio »...);
- mobiliser les producteurs « bio » avec des tarifs accessibles pour la restauration et rémunérateur pour les producteurs (qui privilégient les circuits vente directe, paniers...);
- valoriser l'ensemble de la carcasse bovine ;
- structurer globalement l'offre ;
- valoriser l'action par une communication adaptée à porter par le service communication de la mairie de Dijon.

Parmi les leviers essentiels pour la réussite du projet :

- le travail en amont auprès des fournisseurs ;
- un suivi de l'exécution : il ne s'agit pas seulement d'être exigeant lors de la consultation, il faut se donner les moyens de vérifier le respect des clauses techniques par les fournisseurs en mettant en place un système de suivi.



Contact :

Service Régional de l'Alimentation de Rhône-Alpes
Standard 04 78 63 25 65
sral.draaf-rhone-alpes@agriculture.gouv.fr

Crédits photos :

Brigitte Barthelet, DRAAF, Pascal Xicluna-<http://photo.agriculture.gouv.fr>, Pascal Bastien/Min.Agri.Fr, Michel Lavoix/Min.Agri.Fr, Xavier Remongin/Min.Agri.Fr, Bogdan Konopka/Min.Agri.Fr, Pascal Bastien/Min.Agri.Fr, Cheick Saidou/Min.Agri.Fr, Klara Beck/Min.Agri.Fr, Guillaume Wœhrlé/K.zen, Fotolia.

Réalisation :

La Terre Entière - www.laterreentiere.fr - contact : Franck Léon - 04 72 19 87 92



Préfecture de la région Rhône-Alpes

106, rue P. Corneille
69419 Lyon cedex 03
www.rhone.gouv.fr

Direction Régionale de l'Alimentation, de l'Agriculture et de la Forêt

165, rue Garibaldi
69401 Lyon cedex 03
www.draaf.rhone-alpes.agriculture.gouv.fr

