

Réseau Rural Régional Poitou-Charentes

FORMATION Commande publique et restauration collective dans une démarche durable

Lycée agricole de Thuré (86), le 2 décembre 2009

Relevé des échanges

GRUPE « LES CLES POUR S'APPROVISIONNER DURABLEMENT »

Formateur : Benoît TARIS, Responsable achats, Ville de Niort
Personne ressource : Florence EON, Région Poitou-Charentes

Cf diaporama sur <http://www.europe-en-poitou-charentes.eu> dans FEADER/ Réseau Rural Régional/ formation commande publique et restauration collective dans une démarche durable

La Communauté d'Agglomération de Niort appartient au Réseau Grand Ouest commande publique et développement durable reseaugrandouest.fr

Il regroupe les collectivités du grand ouest autour de groupes de travail dont « intégrer du bio dans la restauration collective ».

La jurisprudence n'a pas tranché sur ce qu'est le développement durable. Pas de certitude dans le domaine. On procède de façon expérimentale. A ce jour, pas de marché cassé par le juge (tribunal administratif).

■ CONNAISSANCE DE L'OFFRE ET DES CONTRAINTES DES FOURNISSEURS

Il s'agit de la première chose à faire.

Définitions d'un produit durable : dilemme :

- Bio ou local ? question environnementale : produit bio hors saison
- Local ou efficacité environnementale ? parfois achats locaux peuvent avoir une empreinte écologique plus importante.
- Bio est-il toujours durable ?
- Bio ou équitable ?

Développer plutôt une approche par filière autour de la saisonnalité, de la proximité et de la qualité environnementale

- Fruits et légumes frais :

Produits de saison

Produits de proximité : circuits courts : un intermédiaire au plus et des aliments produits et consommés dans un rayon de 80 km

Qualité environnementale

Agriculture biologique

Agriculture durable ou raisonnée

- Viande

- Pain : pain bio et origine du blé

- Poisson source Greenpeace : poisson labellisé et responsable (MSC),

■ RESTAURATION COLLECTIVE

1. Restauration déléguée

L'EPARC d'Angers fonctionne avec une entreprise pour l'achat des denrées alimentaires.

Achat de produits locaux : peut être mentionné dans le contrat.

Ex Saint Etienne : Approvisionnement à l'échelle du département. Les circuits les plus courts doivent être privilégiés.

DSP (délégation de service public) se situe en dehors des marchés publics.

Quel moyen de contrôle du donneur d'ordre auprès de l'entreprise ? sur facture et sur bon de livraison des denrées.

Des coopératives de producteurs seront plutôt amenées à répondre. Exemple de « La rosée des champs » (production et transformation).

A voir les prix pour les producteurs qui ne sont pas toujours intéressants.

2. Gestion directe

Les circuits longs : UNCGFL (fédération des commerces de gros en fruits et légumes) : sur leur site tous les grossistes. <http://www.uncgfl.fr>

Les circuits courts : producteurs locaux et coopératives agricoles.

De gros producteurs maraîchers qui fournissent de gros distributeurs.

Ex de maraîchers des pays de Loire : carotte bio en masse dans la grande distribution sur la base d'un exemple allemand. Perspective d'échelle plus grande en agriculture biologique.

Pour se lancer dans les achats

S'assurer des unités de transformation pour fournir la 4e gamme en fruits et légumes quand il n'y a pas d'équipe importante en cuisine.

CAP 44 : mise en place d'une unité de transformation par un groupement d'agriculteurs.

Les collectivités sont trop souvent confrontées à des marchés infructueux par ce qu'en face il n'y a pas de producteurs pour répondre.

Contraintes temporelles des achats durables de denrées

- La saisonnalité des produits

- Mise en place de calendriers des produits de saison à l'échelle de chaque saison : culture de plein champ et serre non chauffée.

- Temps de production agricole : anticipation. Caler les dates des marchés à engager sur un calendrier agricole : aller voir les gens ou leurs représentants en amont pour anticiper ces éléments.

Bio ou équivalent : à mettre dans le document de constitution du marché.

Importance de la connaissance de l'offre en amont.

Attention à la fraîcheur : ce ne peut être le seul critère pour apprécier la qualité d'un produit. Un produit qui vient de loin peut être acheminé rapidement et être très frais.

Etre équipé pour travailler les produits bruts.

Est-ce que je suis capable d'assurer un équilibre matière sur la viande ? choix d'un morceau spécifique.

Responsabilité du producteur et de la collectivité : pour tourner dans le choix des morceaux et faire découvrir les différents morceaux.

■ LES OPPORTUNITES DU CODE DES MARCHES PUBLICS DEPUIS 2006.

Le code des marchés publics constitue une boîte à outils : ne pas le prendre comme une contrainte.

Des règles de mise en concurrence existent selon le coût du marché.

Marché de moins de 20 000 € :

Le besoin annuel est exprimé par nature d'achat mais multiplié par la durée de l'achat.

La marché se fait de gré à gré.

Exemple : si le marché est de 15 000 € par nature d'achat par an, on est en dessous du seuil des 20 000 € pour un contrat sur un an. Par contre si le contrat est passé pour 3 ans on est au-dessus.

Comment faire pour une commune qui se lance dans l'achat de produits ?

Parmi les ressources en Poitou-Charentes : CIVAM, Afipar, Mission Nutrition Poitou-Charentes...

Entre 20 000 et 90 000 € : publicité adaptée à des fournisseurs qui savent répondre : réelle mise en concurrence, négociation

On retrouve les marchés engagés par les communes rurales dans cette fourchette de coût de marché.

Au-delà 210 000 € : Obligation de réalisation d'appel d'offre mais il y a des exceptions :

- Si à l'intérieur du lot, il y a un produit dont le coût est inférieur à 80 000 €, cela peut se gérer en procédure adaptée (doit faire moins de 20 % du marché).

- Allotissement des marchés à construire pour ces souplesses

Dans ces seuils on retrouve plutôt les communautés d'agglomération qui ont les équipes techniques pour initier ces marchés.

Certains grossistes ne veulent pas se tourner vers de communes rurales (pas rentable pour eux).

Le 1%. Acheter 1% du montant du marché en dehors du marché conclu (dans la limite de 10 000 €). Cela permet d'expérimenter.

Marchés réservés :

Ils sont réservés aux structures d'insertion.

Par exemple marché réservé pour un marché d'insertion : le code des marchés l'autorise mais on peut avoir à faire face à un mécontentement des maraîchers.

Droits de préférence : possibilité de favoriser certaines catégories de prestataires coopératives, artisans, entreprises adaptées.

Conditions : égalité de prix et équivalence de l'offre et dans la limite d'1/4 du montant du marché.

La forme et la durée du contrat

1. Un marché à bon de commande pour des produits standardisés

On ne peut renégocier ni le prix, ni le contenu du marché. Cela va pour une demande standardisée

2. Accord cadre multi-attributaires : très lourd administrativement

3. Accord cadre monoattributaire : le plus souple pour l'acheteur et le producteur.

Évolution du contenu du cahier des charges possible, l'objet du marché ne change pas

Permet de sécuriser les producteurs et on peut renégocier les prix par saison (en fonction des aléas climatiques, des surfaces mises en production...).

S'il y a une hausse des prix, est ce que cela permet de négocier un nouveau marché ? oui.

Si des pénalités de retard sont prévues dans le contrat et non appliquées à un producteur, on peut être accusé de favoritisme.

La durée du marché : engagement sur une durée de 4 ans max, plus simple pour avoir une lisibilité des productions.

Les marchés publics sont souvent à sens unique : la collectivité décide de reconduire ou non le marché.

Prévoir des clauses pour que le producteur puisse sortir du marché avec des incidences financières minimum (Ex intempéries).

Sur les aspects administratifs : se tourner vers les centres de gestion

Les préfetures ou sous préfeture peuvent donner conseil.

La Mission Nutrition Santé peut apporter une info

Les associations d'acheteurs : RGO (Réseau Grand Ouest commande publique et développement durable), association nationale des directeurs de restauration municipale (ANDRM),

Les cuisines autogérées (CCC autogérées)

RGO : bibliothèque de cahiers des charges.

Les CIVAM...

Que font les autres régions en matière de restauration collective dans le cadre des Réseaux Ruraux Régionaux ? Partager l'information à l'échelle nationale

Site du Réseau Rural Français www.reseaurural.fr

Parmi les ressources :

▪ *Guide de la restauration collective responsable à l'attention des collectivités et des entreprises*, CIVAM et Fondation Nicolas HULOT, décembre 2009, <http://www.civam.org/>

▪ *Guide pratique. Pour l'achat de produits bio, locaux et équitables en restauration collective* Association de Promotion du Commerce Equitable/ Association pour le Développement de l'Agriculture dans l'Y Grenoblois/ Association pour le Développement de l'Agriculture Biologique en Isère, 2007, 53 p. Disponible sur Internet <http://www.equisol.org/>

Evolution du prix : référence de prix en lien avec le marché local

On peut faire référence à ce que l'on veut si l'on peut le justifier.

Le coût de revient est différent selon le producteur. Dans le prix : le prix du marché et les coûts de production.

Acceptabilité vis à vis des familles : prix de sortie.

Culture du calcul des coûts de production manque parfois pour les producteurs.

LES CLES DE REDACTION (SAISONNALITE, PRODUITS LOCAUX...).

S'APPROVISIONNER EN PRODUITS DURABLES : CE QUE ÇA CHANGE POUR LES EQUIPES ET EQUIPEMENTS ?

TEMPS D'ECHANGES / CONCLUSION DE LA FORMATION

- Est ce qu'il existe une base nationale sur les prix de revient des denrées des repas et du coût des repas ?

ANDRM : association nationale des directeurs de restauration municipale

Des denrées alimentaires du repas : difficile à généraliser car tout le monde n'a pas les mêmes conditions d'achat.

Exemples :

- 20 % de mes achats alimentaires en bio à Poitiers : 17 centimes de surcoût par repas.

Le bio coûte le double mais comme ne fait que 20 % des achats, l'impact est faible.

Achat de proximité : si on réduit le nombre d'intermédiaires on achète moins cher : cela ne se vérifie pas et dépend de la famille de produits. Plutôt 20 à 30 % plus cher par repas.

Repas complet de collectivité hors amortissement : 8,6 € (inclus le coût de la surveillance, logistique, chauffage)

coût du repas 1,4 €

- Pays Montmorillonnais : le coût denrée d'un repas va de 1,10 € à 2,20€ selon les communes

- Coût denrée moyen 2,20 € : Région Lycée

Attention dans l'analyse des chiffres : les grammages dans l'assiette ne sont pas les même pour des élèves de primaire et des lycéens.

- Mission Nutrition Poitou-Charentes

Elle accompagne les équipes de cuisine, choix de matériel : fours.....

Formation des équipes de cuisine, recettes.

Déterminer les volumes des différentes denrées à acheter.

Accompagnement des communes sur les aspects marchés publics : aide à la définition des produits denrées alimentaires : qualités des pain et farine, viande, diététicienne

Aider à intégrer les critères de développement durable.

Programme d'action au niveau des collèges. Formation des cuisiniers des restaurants des collèges.

Coût variable selon les collectivités adhérentes à l'association.

- Comment mettre en en commun des commandes ?

Groupements d'achat : un par département qui regroupe collèges et lycées des départements.

AGAPE 79, AGAPE 16, AGAPE 17 (contact : lycée de La Rochelle), AGAP 86 (contact : lycée Victor Hugo)

Le coordinateur est nommé par l'Etat.

40 à 60 adhérents par groupement d'achat.

Des pays peuvent s'associer localement pour créer un groupement d'achat propre : possible et prévu par le code.

Convention de groupement d'achat : objet, durée et coordonnateur, modalité d'entrée et de sortie, prix.

Le coordonnateur va lancer l'appel d'offre au nom du groupement. Il va choisir les fournisseurs en lien avec les autres membres. Ensuite droit de tirage de chacun.

Un groupement ponctuel pour une durée et un marché donné.

Question de l'échelle pertinente du groupement ? Dépend des situations : en fonction des producteurs existants et de la demande.

Question du prix de la matière première ?

Des conditions à définir. En Haute Normandie, pas de négociation de prix : les producteurs fixent leur prix. Si le produit n'est pas consommé le prix peut être revu.

Les marchés publics ne seront jamais un contrat d'assurance intempéries pour les producteurs. Prise de risque réciproque. Diversification des clients. Etre conscient des difficultés des uns et des autres

Souplesse des marchés : laisser la possibilité de changer de légumes : s'il n'y a pas de carottes, livrer du céleri. Cela fonctionne avec un plan alimentaire ouvert.

Une prise de conscience des collectivités qui évolue.

La Région Poitou-Charentes souhaite structurer la filière biologique et massifier l'offre. Ce n'est pas forcément les petits producteurs qui vont être en mesure de répondre.

Appel à projet bio-transformateurs récemment lancé par la Région. Structuration de l'offre et massification. Agir au niveau des intermédiaires.

Question du local : exemple des laiteries ? Relation producteur-consommateur

Des grands groupes veulent actionner les marchés de restauration collective.

La RHD (restauration collective hors domicile) prend aussi des produits transformés.

Quand on parle local : ce ne sont pas que des producteurs indépendants, les coopératives sont aussi une somme de producteurs locaux. Ne pas déstructurer ce qui existe déjà. On peut sur certains marchés prendre produits de producteurs individuels comme le maraîchage sur d'autres comme la viande on peut se tourner vers des coopératives.

La qualité n'est pas spécifiquement locale et peut ne pas l'être dans certains cas. Revenir à la réalité de la production et des contraintes de production.

