

LA POLITIQUE D'ACHAT AU SERVICE DE L'ÉCONOMIE

Procéder à des achats de denrées alimentaires
de qualité et de proximité en restauration collective

**Guide pratique des achats publics
à l'attention des acteurs de la**

filière légumes et fruits



Avril 2020


**BREIZH
ALIM'OP**



Editorial

Avec Breizh Alim', les acteurs bretons se mobilisent pour une alimentation de qualité et de proximité en restauration collective.

Le Conseil régional de Bretagne, en engageant le projet BreizhCop et en marquant l'ambition de faire de la Bretagne le leader européen du « Bien manger », souligne sa volonté de soutenir l'agriculture et les nécessaires transitions. Par sa politique d'achat, il affirme sa conviction qu'avant d'être un acte juridique, la commande publique est un acte économique, qui doit être profitable au territoire.

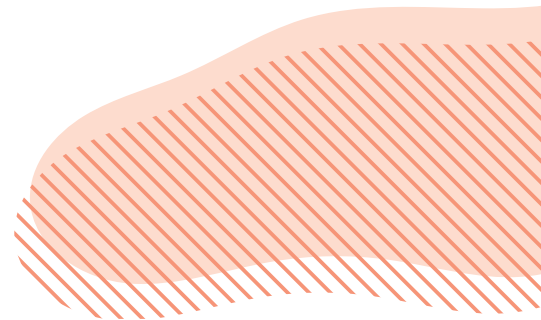
De son côté, la Chambre régionale d'agriculture de Bretagne porte l'ambition forte de faire reconnaître une valeur supérieure aux produits agricoles de nos territoires en termes de prix, d'image, de sens et d'utilité publique.

Le réseau de l'Initiative Bio en Bretagne (IBB), revendique les valeurs de l'agriculture biologique bretonne en terme de respect de l'environnement, avec une attention toute particulière portée à la préservation de la biodiversité.

La loi du 30 octobre 2018 pour l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et alimentaire et une alimentation saine, durable et accessible à tous, pose un nouveau cadre et renforce la démarche initiée en Bretagne. Les États Généraux de l'Alimentation avaient, au préalable, mis en lumière l'intérêt que portent nos concitoyens à leur alimentation. Les agriculteurs, sensibles à ces attentes, se sont quant à eux, déjà adaptés et continueront à le faire, sachant que l'évolution des outils de production et des pratiques nécessite de la lisibilité et du temps.

De plus, ils veulent également conditionner leurs contrats à une juste rémunération de leur travail, par la vente des productions agricoles au juste prix.

Dans ce contexte des marchés alimentaires, celui de la restauration collective se distingue de celui de la restauration commerciale par son caractère social, qui vise à servir un repas aux convives d'une collectivité déterminée (jeune, patient, salarié, personne dépendante...) à un prix accessible. En milieu scolaire, elle joue un rôle important dans l'éducation à l'alimentation et au goût, des enfants et des jeunes.



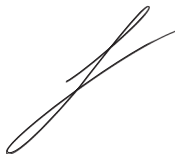
Bien qu'il pèse peu par rapport aux volumes de la production bretonne, ce marché représente 493 000 repas par jour et concerne toutes les catégories de la population.

Ces lieux « sociaux » sont essentiels pour faire découvrir, voire redécouvrir à nos concitoyens comment est produite leur alimentation. Et, par voie de conséquence, les inciter à porter davantage attention à l'origine des produits, bruts ou transformés, dans leurs actes d'achat individuels, qui d'une certaine façon peut devenir un « acte militant ».

Breizh Alim' est la démarche collective qui concrétise ces ambitions. En facilitant le dialogue entre filières économiques et acheteurs publics, elle vise à redonner leur juste place aux produits agricoles de nos territoires, au cœur de repas économiquement accessibles pour tous.

Ainsi, la mobilisation des acteurs bretons des filières fruits et légumes, des producteurs agricoles aux donneurs d'ordres a permis d'aboutir à ce guide pratique des achats publics en fruits et légumes. Son contenu s'adresse à la fois aux acheteurs publics, qui souhaitent œuvrer pour un approvisionnement de qualité et de proximité en restauration collective, aux cuisiniers, qui prescrivent techniquement les besoins et à leurs fournisseurs.

Pour sa rédaction, plus d'une centaine de personnes, issues du monde économique et d'organismes publics, se sont mobilisées autour des questions liées à l'adéquation entre l'offre et la demande au sein des filières alimentaires et aux techniques d'achat public, qu'elles en soient remerciées.



Laurent KERLIR
Vice-président
de la Chambre régionale
d'agriculture
de Bretagne en charge
de l'alimentation



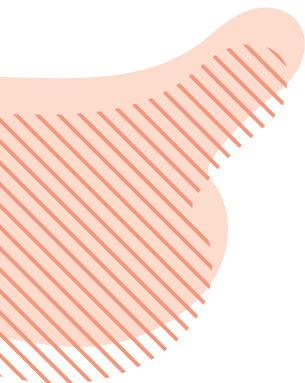
Denis PATUREL
Président de Initiative
Bio Bretagne



Hind SAOUD
Conseillère régionale
en charge de la
commande publique et
de la politique d'achat

Sommaire

Introduction	5
PARTIE 1.1 ÉCONOMIE DE LA FILIÈRE FRUITS ET LEGUMES	6
1. Quelques définitions	7
2.1 Structuration de la filière fruits et légumes	10
2.2 Les filières bretonnes : présentation en chiffres clés de la filière	12
3. Les principaux opérateurs de fruits et légumes en Bretagne	14
4. Segmentation de la filière	16
5. Saisonnalité des fruits et légumes	20
PARTIE 1.2 LES FRUITS ET LÉGUMES EN RESTAURATION COLLECTIVE	21
1. Les différentes gammes de fruits et légumes et leurs usages	22
2. Mode de consommation des différentes gammes	22
3. Normes de qualité pour les fruits et légumes frais	23
PARTIE 2 LES BONNES PRATIQUES	24
<i>fiche n° 1</i> Recueillir les besoins et les attentes des parties prenantes	25
<i>fiche n° 2</i> Fixer ses objectifs en matière de développement durable et de performance achats	26
<i>fiche n° 3</i> Définir les indicateurs de suivi associés	28
<i>fiche n° 4</i> Connaître l'offre et le marché fournisseurs	30
<i>fiche n° 5</i> Faire connaître ses besoins aux fournisseurs	32
<i>fiche n° 6</i> Fixer les exigences minimales et les éléments de valorisation des offres	33
<i>fiche n° 7</i> Définir les leviers de stratégie achats	36
<i>fiche n° 8</i> Respecter la saisonnalité	40
<i>fiche n° 9</i> Définir l'ingénierie contractuelle	42
<i>fiche n° 10</i> Choisir l'ingénierie de passation	43
<i>fiche n° 11</i> Recommandations pour la rédaction du CCTP	45
<i>fiche n° 12</i> Préciser au RC les éléments attendus pour la valorisation des offres	47
<i>fiche n° 13</i> Prévoir les pénalités (CCAP)	49
<i>fiche n° 14</i> Fixer les révisions de prix (CCAP)	50
<i>fiche n° 15</i> Définir les clauses logistiques (CCAP)	52
<i>fiche n° 16</i> Structurer un bordereau de prix	53
<i>fiche n° 17</i> Réaliser une publicité adaptée	55
<i>fiche n° 18</i> Organiser une dégustation	56
<i>fiche n° 19</i> Fixer un barème d'analyse « durable »	57
<i>fiche n° 20</i> Réaliser le suivi d'exécution du marché	58





Introduction

Le schéma des achats économiquement responsables, voté en session du Conseil Régional le 22 juin 2018, est organisé en quatre chantiers.

1. Améliorer l'accès des opérateurs économiques à la commande publique
2. Promouvoir des relations contractuelles équilibrées
3. Mettre en œuvre une responsabilité sociale et sociétale
4. Contribuer à la transition écologique, énergétique et numérique

Ces chantiers sont déclinés en 25 objectifs, qu'il convient de mettre en œuvre pour les achats de denrées alimentaires en restauration collective dans les lycées publics bretons.



Afin d'évaluer la mise en œuvre de la politique d'achat de la Région Bretagne, sont adossés à ces 25 objectifs :

-  34 indicateurs avec des pourcentages/cibles à atteindre, dont 9 pour l'objectif 4.4 « procéder à des achats de denrées alimentaires de qualité et de proximité en restauration collective »
-  16 indicateurs avec des engagements de transparence et de publication.

La stratégie d'achat pour un approvisionnement de qualité et de proximité, se formalise dans le cadre de la démarche Breizh Alim', laquelle répond aux enjeux d'ancrage territorial de l'alimentation, de santé publique, d'éducation et de durabilité alimentaire.

Aussi, en articulation avec la Loi pour l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et alimentaire et une alimentation saine, durable et accessible à tous, la Région Bretagne sur la base de l'appréciation des réalités économiques et de l'organisation des chaînes d'approvisionnement, s'est fixé des objectifs à atteindre s'agissant de l'achat de denrées alimentaires dans les lycées publics bretons.

► Pour la filière **fruits et légumes**, les engagements cibles, exprimés en pourcentage du montant en euros consacré par type de produit, sont :

Achat de fruits et légumes répondant aux critères EGalim autres que ceux de l'agriculture biologique (autres SIQO, haute valeur environnementale de niveau 3, fermier,...) ainsi que haute valeur nutritionnelle	 Cible	40%	2022
Achat de fruits et légumes issus de l'agriculture biologique	 Cible	40%	2022

PARTIE 1.1

ÉCONOMIE DE LA FILIÈRE FRUITS ET LÉGUMES



1. Quelques définitions

Les signes officiels de la qualité et de l'origine, SIQO

Les modes de production des SIQO sont définis par l'État et contrôlés par des organismes certificateurs indépendants et agréés par l'État.



L'Appellation d'Origine Protégée (AOP désignation communautaire) ou Contrôlée (AOC) :

l'appellation d'origine protégée (AOP) désigne un produit dont toutes les étapes de fabrication (la production, la transformation et l'élaboration) sont réalisées selon un savoir-faire reconnu dans une même zone géographique, qui donne ses caractéristiques au produit. C'est un signe européen qui protège le nom du produit dans toute l'Union européenne. L'appellation d'origine contrôlée désigne des produits répondant aux critères de l'AOP. Elle constitue une étape vers l'AOP et permet une protection de la dénomination sur le territoire français, en attendant son enregistrement et sa protection au niveau européen. Dans le secteur vitivinicole, l'AOC constitue également une mention traditionnelle.

Le label Rouge :

le label Rouge est un signe français qui désigne des produits qui, par leurs conditions particulières de production ou de fabrication, ont un niveau de qualité supérieure par rapport aux autres produits courants similaires.

L'indication géographique protégée (IGP) :

l'IGP désigne un produit dont les caractéristiques sont liées au lieu géographique dans lequel se déroule au moins sa production ou sa transformation selon des conditions bien déterminées. C'est un signe européen qui protège le nom du produit dans toute l'Union européenne.

La spécialité traditionnelle garantie (STG) :

la STG protège une recette traditionnelle au niveau de l'Union européenne. Sa qualité est liée à une pratique traditionnelle d'un mode de production, de transformation ou à l'utilisation de matières premières ou ingrédients traditionnellement utilisés dans l'élaboration d'une denrée alimentaire.

L'agriculture biologique (AB) :

l'AB garantit que le mode de production est respectueux de l'environnement et du bien-être animal. Les règles qui encadrent le mode de production biologique sont les mêmes dans toute l'Union européenne, et les produits importés sont soumis à des exigences équivalentes.

► Pour en savoir plus, consulter le site de l'INAO :

<https://www.inao.gouv.fr/Les-signes-officiels-de-la-qualite-et-de-l-origine-SIQO>

Autre démarche reconnue dans le cadre des produits de « Qualité et durables » au sens de la loi ÉGalim

La certification « Haute Valeur Environnementale » est une mention valorisante encadrée par les pouvoirs publics français, elle permet une certification au niveau de l'exploitation agricole pour récompenser les actions mises en place pour garantir le respect de l'environnement. Sa mise en place est contrôlée par des organismes certificateurs indépendants et agréés par l'État.

Haute Valeur Environnementale (HVE) :

un dispositif original avec 3 niveaux graduels :



Certification environnementale - Niveau 1 :

le respect des pratiques essentielles de la réglementation environnementale

Certification environnementale - Niveau 2 :

l'adoption de pratiques techniques à faible impact environnemental. Les produits issus d'exploitations bénéficiant de ce niveau entrent dans le décompte des « produits de Qualité et durables » au sens ÉGalim jusqu'au 31 décembre 2029.

Haute Valeur Environnementale - Niveau 3 :

le niveau d'excellence du dispositif pour les exploitations présentant un haut niveau de biodiversité et un très faible recours aux intrants. Ce niveau permet de bénéficier du logo « Haute Valeur Environnementale »

► *Le ministère de l'Agriculture met à disposition sur son site internet la liste des entreprises certifiées :*

<https://agriculture.gouv.fr/ou-trouver-des-exploitations-certifiees-haute-valeur-environnementale-en-france>

Sources : Ministère de l'Agriculture, de l'Agroalimentaire et de la Forêt et hve-asso.com

Seuls le label Rouge, la certification HVE et le label agriculture biologique, qui ne font pas mention de l'origine géographique d'un produit, peuvent être utilisés dans des cahiers des charges de la commande publique.

À NOTER : « L'acheteur qui exige un label particulier accepte tous les labels qui confirment que les caractéristiques exigées dans le cadre du marché sont remplies » (art R2111-16 du code de la commande publique). C'est pourquoi, dès qu'un label est mentionné dans un cahier des charges, il convient « d'identifier dans les documents de la consultation les seules caractéristiques qu'il exige ».

À SAVOIR :

L'approvisionnement en circuit-court, la provenance des produits



Un circuit court :

correspond à un système de distribution faisant intervenir un intermédiaire maximum, **sans aucune notion de distance géographique.**

La provenance des produits :

« Les spécifications techniques ne peuvent pas faire mention (...) d'une provenance ou origine déterminée (...) susceptible 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 équivalents » (Article R. 2111-7 du code de la commande publique).

Plusieurs outils permettent de développer les circuits courts à différents stades du processus d'achat public :

-  lors de la détermination de la nature et de l'étendue de ses besoins, le souhait de voir garantir la fraîcheur ou encore la saisonnalité des produits peut être satisfait, notamment grâce à l'approvisionnement par les circuits courts. On parlera de « performance en matière de développement des approvisionnements directs des produits de l'agriculture ». L'acheteur public peut ainsi, dans les spécifications techniques, prévoir un approvisionnement très régulier ou exclusivement en produits de saison ;
-  au moment de la publicité, l'acheteur public peut choisir d'aller au-delà des exigences réglementaires, en choisissant des supports atteignant plus particulièrement les producteurs agricoles et leurs groupements.

Le sourcing :

(R. 2111-1) couplé à un allotissement fin (L. 2113-10) par type de denrée et par territoire peut encourager la participation de producteurs en circuit-court.

2.1 Structuration de la filière fruits et légumes

Il existe deux filières distinctes pour les fruits et légumes :

- 👉 Les fruits et légumes frais aussi appelés première gamme en restauration
- 👉 Les fruits et légumes transformés parmi lesquels :

La deuxième gamme

qui correspond à des produits et préparations cuisinées, pasteurisées, ou appertisées (conserves), conservées à température ambiante ;

La troisième gamme

qui correspond aux fruits et légumes surgelés (le cas échéant cuisinés) conservés à -18°C ;

La quatrième gamme

qui correspond à des produits et préparations crus, prêts à l'emploi ; il peut s'agir par exemple de salades, de crudités (carottes râpées...), ou de légumes épluchés, prêts à cuire, conditionnés en sachet de plastique, parfois dans une atmosphère modifiée, et conservés au frais ;

La cinquième gamme

qui correspond à des produits cuits sous vide, pasteurisés ou stérilisés, prêts à l'emploi, conservés grâce à une réfrigération (betterave cuite par exemple) ;

Enfin, la sixième gamme

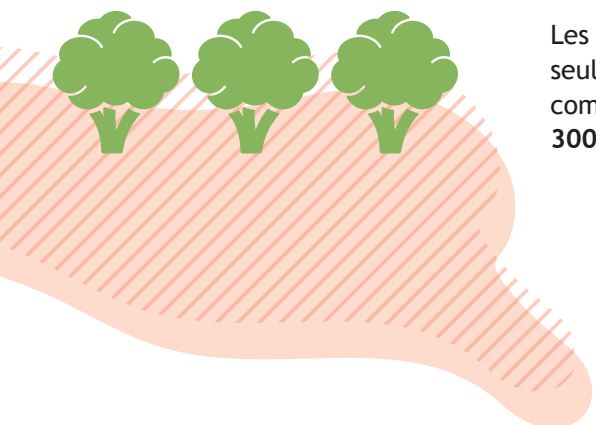
sont les produits déshydratés et ionisés, de longue conservation à température ambiante.

À noter, les produits de quatrième et cinquième gamme sont soumis à Date Limite de Consommation et non à Date de Durabilité Minimale.

Ces filières comprennent divers métiers : des producteurs aux distributeurs et détaillants, en passant par les transformateurs, les expéditeurs/exportateurs, les grossistes, etc. La filière du transformé s'appuie en général sur des productions agricoles **dédiées** aux industries.

Les acteurs des fruits et légumes sont regroupés au sein d'interprofessions : l'Interprofession des Fruits et Légumes Frais (Interfel), l'Association Nationale Interprofessionnelle des Fruits et Légumes Transformés (Anifelt).

Les producteurs peuvent se regrouper en organisations de producteurs (OP), qui, seules, permettent de bénéficier des aides prévues dans le cadre de l'organisation commune de marché pour les fruits et légumes (hors pomme de terre). Environ **300 OP** sont dénombrées en France.





Les fruits et légumes en chiffres



Source : Agreste

La répartition en volume de la production française de légumes

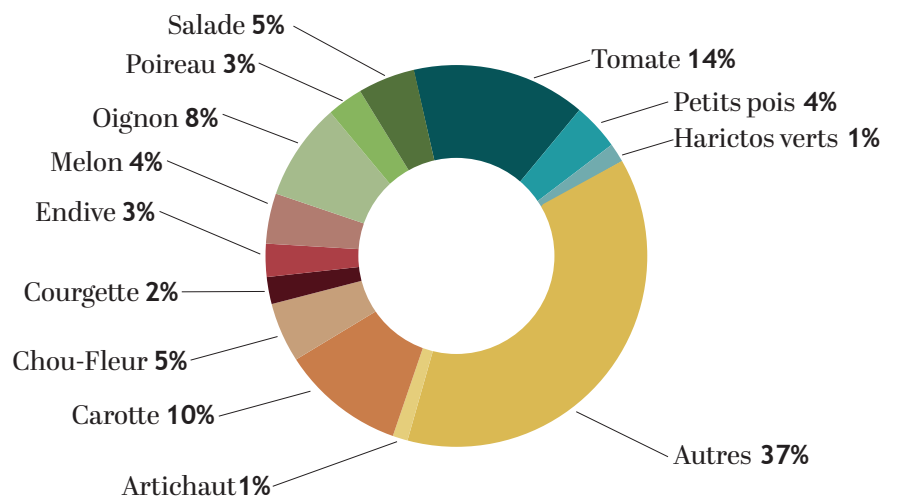


Figure 2 : Répartition en volume de la production française de légumes (2016)

Source : Agreste

En France, la production de fruits et légumes est plutôt diversifiée. Les principales productions au niveau national sont la tomate, la carotte et l'oignon. Ces productions sont néanmoins soumises à la saisonnalité.

2.2 Les filières bretonnes : présentation en chiffres clés de la filière

Etat des lieux des filières bretonnes

- En 2018, la Bretagne est la 3^{ème} région française légumière avec une surface légumière de 36 600 hectares.
- 5 657 ha de surface de légumes Bio + 927ha en conversion, au sein de 893 fermes légumières bio en juin 2019.

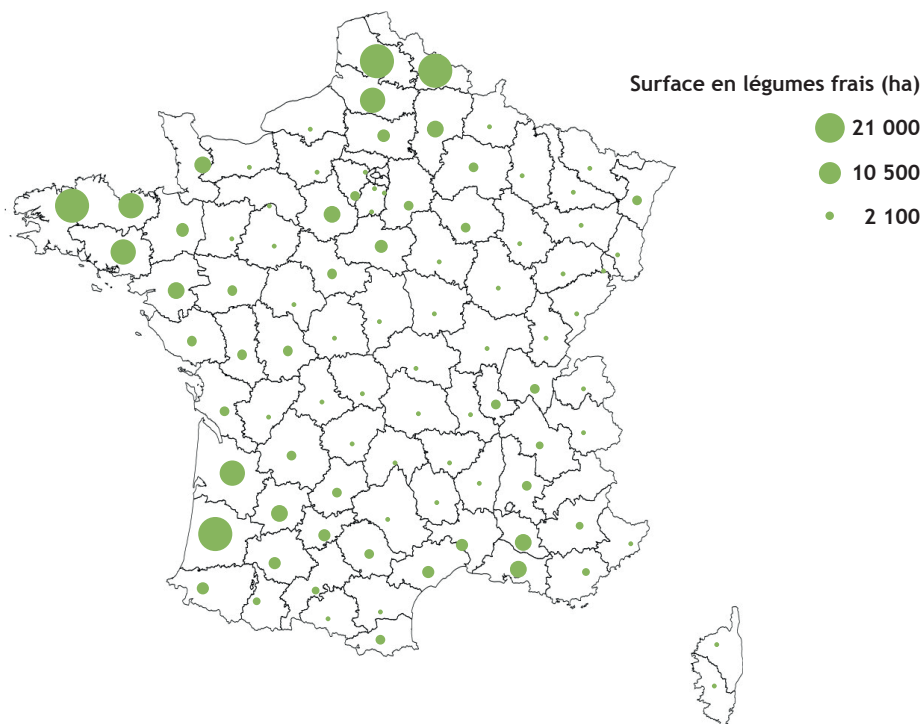


Figure 3 :
Surface occupée par
la production de légumes frais

Source : Agreste, Draaf

La Bretagne occupe la 1^{ère} place en production de légumes frais bio (10 % des surfaces nationales)

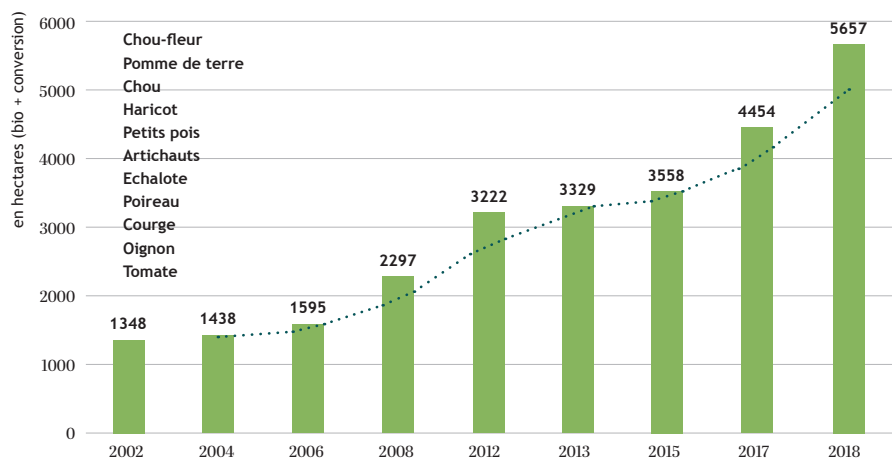


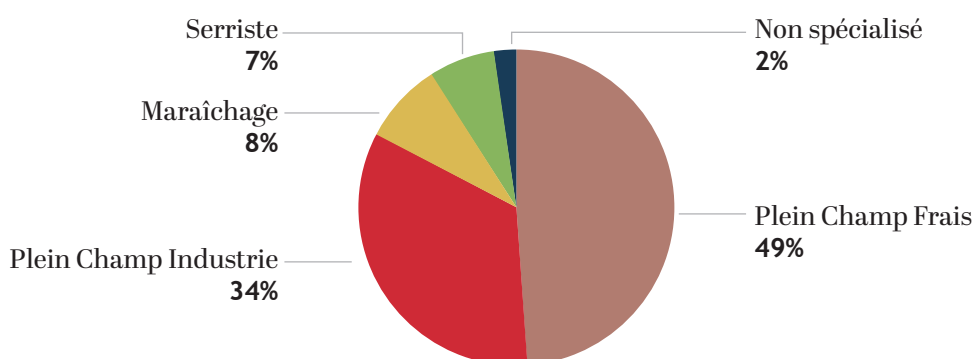
Figure 4 :
Evolution des surfaces
en légumes Bio en Bretagne

Source :
Chambres d'Agriculture
de Bretagne

Les filières principales

Figure 5 :
Les principales filières
légumières en Bretagne

Source :
Agreste Draaf Bretagne.
Recensement agricole 2010
retraitement Chambres
d'agriculture de Bretagne



Les filières bretonnes sont donc majoritairement tournées vers les fruits et légumes plein champ. La définition des légumes de plein champ (LPC), selon Agreste, est la suivante : des cultures légumières sur des parcelles aussi affectées à d'autres cultures, en opposition aux parcelles maraîchères toujours consacrées à des cultures.

Les principales productions

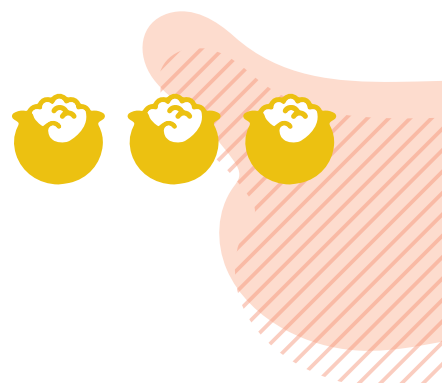
Tableau 1 :
Part des productions des
fruits et légumes destinés au
marché du frais en Bretagne

Source :
Agreste : Statistique agricole
annuelle et Cerafel

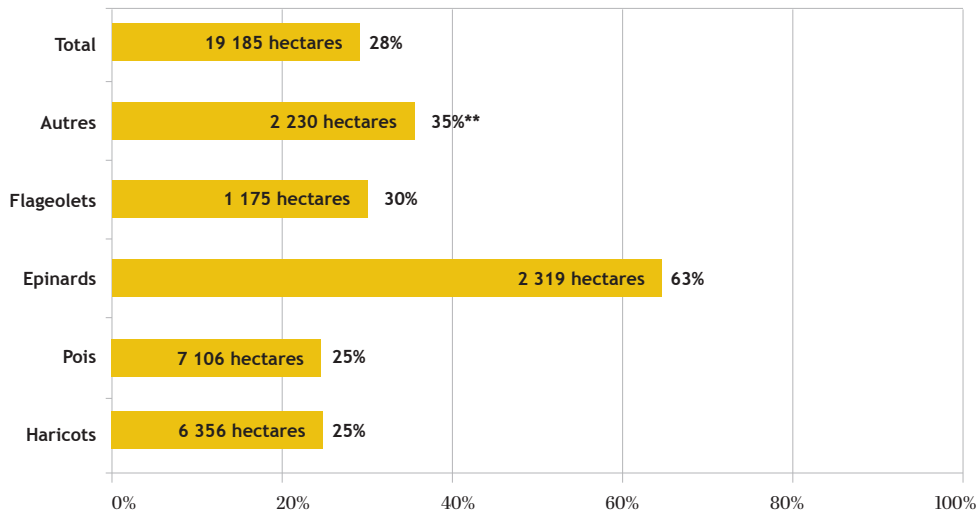
	2018 (en tonnes)	Evolution 2017/2018
Choux fleurs	222 100	-7%
Tomates	216 900	-10%
Echalotes	39 100	0%
Artichauts	37 400	27%
Choux Brocolis	20 500	2%
Laitues	14 200	4%
Courgettes	11 300	18%
Poireaux	7 500	-3%
Endives	7 300	0%
Fraises	3 800	0%

En 2018, choux-fleurs, artichauts, haricots verts, petits pois restent les légumes les plus cultivés.

À ceux-ci s'ajoutent les tomates sous serres, l'oignon rosé de Roscoff (Finistère) et le haricot coco de Paimpol (Côtes-d'Armor) qui bénéficient d'une AOP, la carotte, la salade, l'échalote et le poireau.



Les principales productions destinées à la transformation



* surfaces semées en Bretagne
** Chiffres 2018 provisoires

Figure 6 :
Part relative de la Bretagne dans les surfaces françaises de légumes transformés en 2018

Source :
Chambres d'Agriculture de Bretagne

3. Les principaux opérateurs de fruits et légumes en Bretagne

L'organisation de la filière bretonne des légumes destinés au marché frais :

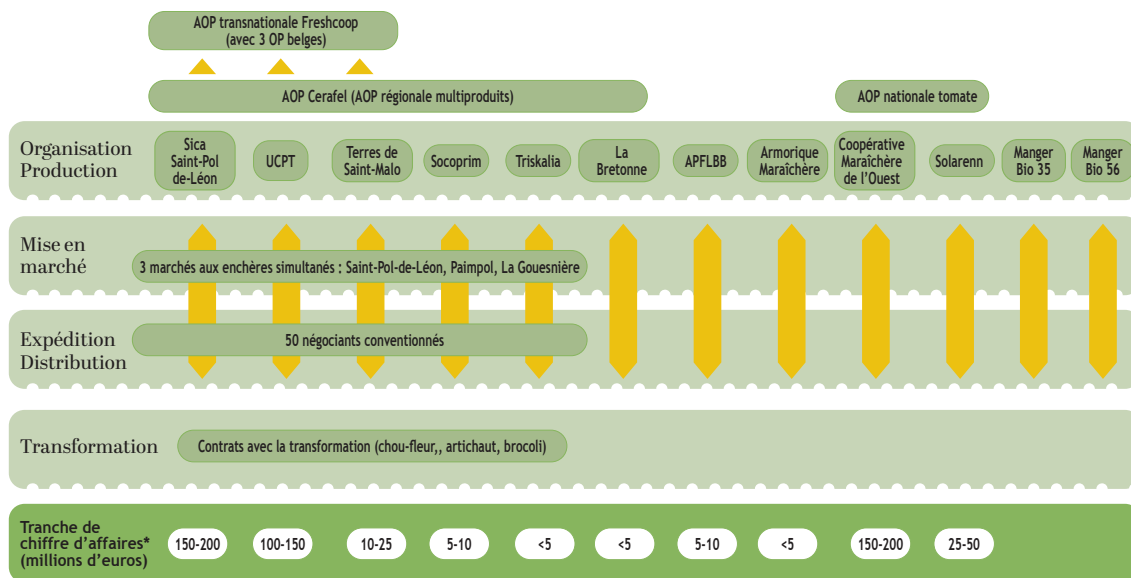


Figure 7 :
Organisation de la filière bretonne légumes destinés au marché du frais

Source :
Chambres d'Agriculture de Bretagne service Economie-Emploi, mis à jour août 2017

En Bretagne, près de 9 exploitations légumières sur 10 adhèrent à une organisation de producteurs, le plus souvent au sein d'une des trois structures majeures de la région : la Sica de Saint-Pol-de-Léon, l'UCPT (Union des Coopératives de Paimpol et du Tréguier), Terres de Saint-Malo.

Les groupements de producteurs sont alors fédérés au sein du Comité Économique Régional Agricole des Fruits et Légumes de Bretagne (CÉRAFEL).

L'organisation de la filière bretonne des légumes destinés à la transformation

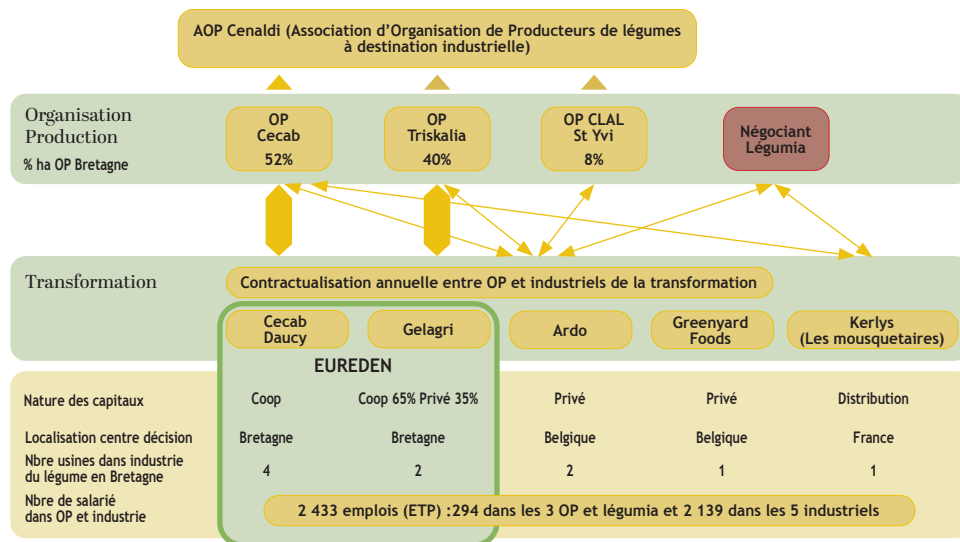


Figure 8 :
Organisation de la filière :
Contractualisation entre
OP et industriels

Source :
Chambres d'Agriculture
de Bretagne

Les sites de transformation de légumes

Des leaders du marché se retrouvent en Bretagne comme Bonduelle (conserves, surgelés, salades en sachet), d'Aucy du groupe Cécab (conserves, surgelés, plats préparés), Ardo (légumes surgelés), Kerlys (conserves de légumes) ou encore Mix Buffet (conditionnement de salades). La moitié des plats préparés à base de légumes en France le sont par des entreprises bretonnes.

En bio en 4^{ème} et 5^{ème}, l'opérateur Ker-Leg est une légumerie 100% Bio basée à Pontivy qui approvisionne la restauration collective et commerciale.



Les principales productions destinées à la transformation

Figure 9 :
Sites de transformation de légumes en Bretagne (2018)

Sources :
Observatoire économique et social des filières agricoles et agroalimentaires de Bretagne d'après les données de la CCI de Bretagne IGN - GEOFLA® et RGC®



* surfaces semées en Bretagne
** Chiffres 2018 provisoires

► 41% des producteurs de légumes destinés à la transformation sont bretons. La zone traditionnelle de production est importante sur le Morbihan et le sud du Finistère et de moindre importance sur les Côtes d'Armor et l'Ille-et-Vilaine.

Types de produits commercialisés :

- **Produits appertisés** : Conserves mono légumes (haricots verts, petits pois, maïs, ...), mélanges (macédoine, ratatouille, pois & carottes, ...), légumes secs.
- **Produits surgelés** : Surgelés mono légumes (haricots verts, carottes, choux-fleurs, épinards, courgettes...), mélanges (poêlées, ratatouilles, mélanges pour potages, mélanges pour couscous...), purées.

4. Segmentation de la filière

4.1. Agriculture Biologique

Quelles obligations pour les opérateurs du bio ?

Tous les opérateurs (producteurs, transformateurs, grossistes, importateurs, etc.) doivent notifier leur activité à l'Agence BIO qui tient à jour un annuaire des professionnels du bio destiné essentiellement aux organismes et autorités de contrôle.

Par ailleurs, tous ces opérateurs doivent passer un contrat avec l'un des 9 organismes certificateurs agréés par l'Institut national de l'origine et de la qualité (INAO), qui contrôlera leur activité.

À quelles conditions un produit peut-il être biologique ?

L'agriculture biologique vise à établir un système de gestion durable de l'agriculture, notamment à travers une amélioration de la qualité du sol, de l'eau, des végétaux et des animaux, un développement de la biodiversité, etc.

Ainsi, il n'est pas permis de recourir aux pesticides et engrais chimiques de synthèse dans le cadre de la production biologique. Les OGM et produits obtenus à partir d'OGM ou par des OGM sont interdits en production comme en transformation.

Par ailleurs, le cahier des charges fixe la liste des additifs et auxiliaires technologiques autorisés pour les produits transformés.

Des dispositions sont également prévues pour éviter les contaminations : obligation d'une production séparée dans le temps et l'espace pour les productions mixtes (biologique et conventionnelle), espaces dédiés au stockage des produits biologiques, etc.

Les règles d'étiquetage

Seuls les produits contenant au moins 95 % d'ingrédients agricoles certifiés biologiques peuvent comporter les termes « biologique » ou « bio » dans leur dénomination de vente, comme par exemple « purée biologique » ou « compote bio ». En dessous de 95 %, les termes « biologique » ou « bio » ne peuvent apparaître qu'au niveau de la liste des ingrédients.

Source : DGCCRF

ATTENTION : Le différentiel de prix entre produit issus de l'agriculture biologique et produit conventionnel varie beaucoup selon les produits et leur saisonnalité. Ce différentiel sera d'autant moins important que les fruits et légumes frais sont achetés en saison.

4.2. Produits en conversion vers l'agriculture biologique

Qu'est-ce qu'un produit « en conversion vers l'agriculture biologique » ?

Il s'agit d'un produit obtenu selon les règles de l'agriculture biologique, mais n'ayant pas encore le droit de porter la mention bio ou biologique. En effet, lorsqu'un agriculteur décide de produire en respectant le cahier des charges de la bio, il doit passer une période d'adaptation **de deux à trois ans** (selon les productions) avant d'avoir le droit de se prévaloir de la mention bio ou biologique. La conversion correspond à la période de transition entre un mode de production conventionnel et l'obtention de la certification « agriculture biologique ».

🌱 La période de conversion est fixée à :

🌱 Deux ans avant ensemencement pour les cultures annuelles*,

🌱 Trois ans avant la récolte pour les cultures pérennes**.

Une valorisation sous la mention « en conversion vers l'agriculture biologique » est possible à partir de la deuxième année pour les produits végétaux en tant que tels, fruits et légumes et vins en particulier.

Les produits issus d'exploitation « en conversion » entrent dans le calcul des 50% de produits de qualité demandés par la loi EGalim mais ne font pas toujours l'objet de filières identifiées et tracées ce qui rend leur approvisionnement compliqué pour l'acheteur.

*Les cultures annuelles ont un cycle de vie qui s'étend sur une année uniquement : elles sont semées puis récoltées la même année.

** Les cultures pérennes sont des cultures pluriannuelles dont la tige n'est pas récoltée chaque année. La plante subsiste donc d'une année sur l'autre sans semis.

Source :

Le blog de la bio

4.4. Les AOP/IGP bretonnes

En Bretagne, il existe l'AOP « Oignon rose de Roscoff » et « Coco de Paimpol » pour les légumes, et l'IGP « Fraise de Plougastel » en fruits.

4.5. Les chartes et démarches interprofessionnelles



Source : INTERFEL



Fruits et Légumes de France :

Ce logo valorise l'engagement des professionnels français à produire des fruits et légumes de qualité en garantissant leur traçabilité.

Zéro résidu de pesticides :

- Démarche privée portée par des agriculteurs volontaires.
- Le Programme "Zéro Résidu de Pesticides" garantit aux consommateurs, pour les produits portant le label, l'absence de résidu de Substances Actives non compatibles avec ce programme.
- Ces Substances Actives (SA) non compatibles sont répertoriées dans une liste dite "grise et noire" et analysées par un laboratoire indépendant certifié COFRAC (ou équivalent européen).

Source : <http://www.nouveaux-champs.fr/label-zero-residu-de-pesticides/>



Source : Prince de Bretagne



Source : demeter.fr



Source : <https://www.agrifiance.coop/>

Cultivé sans pesticide :

- Démarche privée portée par la coopérative Prince de Bretagne.
- Elle garantit que le produit est cultivé sans pesticide de synthèse « de la fleur à l'assiette ».
- Initiée sur la tomate en 2017, cette démarche existe aujourd'hui pour le potimarron, l'échalote et le brocoli.

Demeter :

- Demeter certifie depuis 1932 la qualité biodynamique des produits agricoles bruts et transformés (produits alimentaires, cosmétiques et textiles). La certification Demeter est aujourd'hui représentée dans plus de 50 pays.
- Les pratiques spécifiques à la biodynamie s'articulent autour de trois principes fondamentaux :

1. Concevoir la ferme ou le jardin comme un organisme agricole, une entité autonome et individualisée.
2. Utiliser des "préparations biodynamiques" : préparations à base de plantes médicinales, de bouse de vache et de quartz qui agissent énergétiquement pour l'équilibre du domaine.
3. Travailler avec les "rythmes cosmiques", c'est-à-dire tenir compte des influences du Soleil, de la Lune, des planètes et du zodiaque.

Cette démarche va au-delà du cahier des charges de l'agriculture biologique.

Agri Confiance :

Ce label concerne toutes les filières de production agricole, végétales et animales. Il garantit que l'exploitation agricole s'engage dans une démarche plus respectueuse de l'environnement, notamment par le choix et l'utilisation des intrants (engrais et phytosanitaires), la gestion des déchets, la maîtrise des ressources naturelles (eau, énergie, sols, biodiversité) qui font l'objet d'engagements précis et planifiés.

La certification Agri Confiance s'appuie sur 2 normes de référence :

- La norme NF V01 005, transposition de l'ISO 9001 au monde agricole : elle décrit un système de management de la qualité de la production agricole
- La norme NF V 01 007, combinaison des normes ISO 9001 et ISO 14001 : elle intègre en sus des éléments en matière de management de l'environnement.

La certification selon ces 2 normes valorise la mise en place d'un système de management ; elle est délivrée pour une durée de 3 ans et assortie d'audits de surveillance annuels, qui visent à démontrer la continuité des engagements tant au niveau des producteurs que du groupement de producteurs.

Grâce à ses exigences environnementales la démarche Agri Confiance est déjà reconnue au niveau 2 de la certification environnementale (CEII). De nombreuses coopératives utilisent la démarche Agri Confiance pour engager certains adhérents dans une démarche collective CEII, néanmoins la reconnaissance de l'équivalence implique une démarche de la part de l'exploitant et n'est pas automatique.

5. Saisonnalité des fruits et légumes

Le respect de la saisonnalité est important pour les approvisionnements en fruits et légumes frais. La saisonnalité varie en général en fonction :

- De la localisation géographique (la saisonnalité des fruits et légumes en Bretagne peut différer de la saisonnalité des fruits et légumes dans le Sud de la France par exemple).
- Du type de production. En général, les productions sous signe de qualité sont davantage soumises à la saisonnalité.
- De l'année considérée. En fonction de la météo en particulier, les « queues » de saison peuvent être plus ou moins précoces d'une année sur l'autre.

Respecter la saisonnalité garantit à l'acheteur des fruits et légumes avec de bonnes qualités gustatives et au meilleur prix.

Il existe différents calendriers de saisonnalité des fruits et légumes frais.

👉 [Le calendrier de saisonnalité des fruits et légumes frais](#) réalisé par Interfel (niveau national)

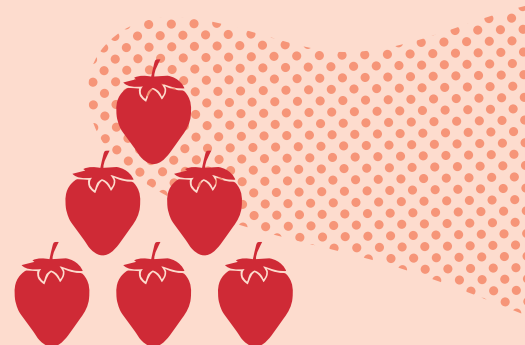
👉 [Le calendrier de saisonnalité des fruits et légumes frais bio bretons](#) réalisé par Initiative Bio Bretagne.



	Janv	Fév	Mars	Avril	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Déc
Légumes												
Ail	○	○					○	●	●	●	●	●
Artichaut					○	○	○	●	●	○	○	
Asperge			●	●	●	●						
Aubergine						○	●	●	●	○		
Bette	○	○	○		○	○	●	●	●	●	●	○
Betterave	●	●	●	○	○	○	○	○	●	●	●	●
Brocoli					○	○	●	●	●	●	○	○
Carotte	●	○	○	○	○	○	○	○	●	●	●	●
Chou Fleur	●	○	○	○	○	○			○	●	●	●
Chou rouge	●	●	○					○	●	●	●	●
Chou vert	●	●	●	○	○	○	○	○	●	●	●	●
Concombre						○	●	●	●	○		
Courgette					○	○	●	●	○	○		
Echalotte	●	●	●	○	○	○	○	●	●	●	●	●
Endive	●	●	●	○						○	●	●
Epinard	●	○	○	○	●	●	●	●	●	●	●	●

Figure 10 :
Extrait du calendrier de
saisonnalité des fruits et
légumes bio bretons

Source :
Initiative Bio Bretagne
2017



PARTIE 1.2

LES FRUITS

ET LÉGUMES

EN RESTAURATION

COLLECTIVE

1. Les différentes gammes de fruits et légumes et leurs usages

Les marchés de fruits et légumes se composent généralement de produits

► **À retenir :**
 Le secteur des « fruits et légumes élaborés » est constitué des fruits et légumes frais préparés (lavage, épluchage, coupage...), conditionnés et répondant à une indication de date (Date Limite de Consommation ou Date Limite d'Utilisation Optimale) établie sous la responsabilité des fabricants qui doivent les justifier par des études de vieillissement des produits préparés. Il rassemble donc l'ensemble des gammes et segments de marché cités plus haut à l'exception de la 1^{ère} gamme.



- Première gamme : produits agricoles frais éventuellement lavés, tranchés, parés, conservés à température ambiante ou réfrigérés



- Deuxième gamme : produits appertisés



- Troisième gamme : produits agricoles et préparations cuisinées, surgelées et conservées à -18 °C



- Quatrième gamme : produits agricoles et préparations crues prêtes à l'emploi ou légumes épluchés



- Cinquième gamme : produits cuits sous vide, prêts à l'emploi

2. Mode de consommation des différentes gammes

	Durée de conservation	Lieu et température de conservation
1 ^{ère} gamme	De quelques jours à quelques semaines selon les fruits et légumes	Température Ambiante Réfrigérateur A l'abri de la lumière et de l'humidité
2 ^{ème} gamme	2 à 5 ans	Température ambiante Cave/Placard/Cellier
3 ^{ème} gamme	Plusieurs mois	Congélateur à -18 °C
4 ^{ème} gamme	Moins de 10 jours	Réfrigérateur entre 0 °C et 4 °C
5 ^{ème} gamme	Produits pasteurisés : 21 jours Produits stérilisés : 6 mois	Réfrigérateur entre 0 °C et 4 °C Température ambiante

3. Normes de qualité pour les fruits et légumes frais

La plupart des fruits et légumes obéissent à des normes de qualité fixées par la réglementation communautaire.

Norme générale de commercialisation fixée par le règlement communautaire pour les fruits et légumes frais

Cette norme générale de commercialisation, développée dans le règlement n° 543/2011, prévoit des exigences minimales de qualité et de maturité, ainsi que les tolérances admises dans l'appréciation du respect de ces exigences.

Elle ne prévoit pas d'obligation d'homogénéité de calibre et de maturité des produits.

Exigences minimales en matière de qualité

Dans la limite des tolérances admises, les produits doivent être :

- Intacts,
- Sains : sont exclus les produits atteints de pourriture ou d'altérations qui les rendraient impropres à la consommation,
- Propres, pratiquement exempts de corps étrangers visibles,
- Pratiquement exempts de parasites,
- Pratiquement exempts d'altérations de la pulpe dues à des parasites,
- Exempts d'humidité extérieure anormale,
- Exempts de toute odeur ou saveur étrangères.

Les produits doivent être dans un état leur permettant :

- De supporter le transport et la manutention,
- D'arriver dans un état satisfaisant au lieu de destination.

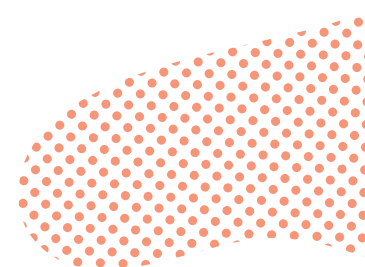
La présence dans chaque lot de produits ne satisfaisant pas aux exigences minimales de qualité est admise dans la limite d'une tolérance de 10 %, en nombre ou en poids. Dans le cadre de cette tolérance, les produits atteints de dégradation sont limités à 2 % au total. Cette tolérance ne s'applique pas cependant aux produits atteints de pourriture ou de toute autre altération qui les rendrait impropres à la consommation.

► Pour en savoir plus :
sur les normes applicables aux fruits et légumes par produit (catégories, calibres...), consulter l'ensemble des fiches en annexe du [Guide de l'Achat Public de Fruits, Légumes et Pommes de Terre à l'état frais](#) de la Direction des affaires juridiques.

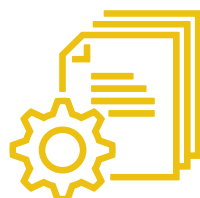
PARTIE 2

LES BONNES PRATIQUES D'ACHATS





1. Les bonnes pratiques à la définition du besoin



FICHE 1 RECUEILLIR LES BESOINS ET LES ATTENTES DES PARTIES PRENANTES

Une bonne définition du besoin dans un marché de restauration collective nécessite l'adhésion et la participation de l'ensemble des acteurs. Leurs attentes permettront de définir les exigences et de hiérarchiser les attentes.

Tableau 2 :
Attentes des différents acteurs concernés par les achats de denrées alimentaires

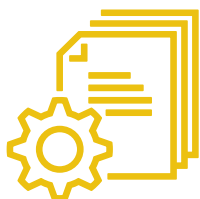
► **À retenir :**
Le succès d'un marché repose sur une bonne définition des besoins. Il sera donc pertinent pour l'acheteur de recueillir les besoins des différentes parties prenantes et de demander les retours d'expérience du précédent marché.

	Attentes	Comment recueillir les attentes/besoins des parties prenantes ?
Convives et leur famille	<ul style="list-style-type: none"> - Plats de qualité - Variété des plats - Développement durable 	<ul style="list-style-type: none"> - Réunion de collecte d'informations retour d'expérience sur le marché précédent - Questionnaire de satisfaction sur la qualité des repas
Tutelles	<ul style="list-style-type: none"> - Respect de l'enveloppe budgétaire - Atteinte des objectifs de la loi ÉGalim* - Respect de la réglementation 	<ul style="list-style-type: none"> - Réunion de suivi budgétaire - Indicateurs des objectifs ÉGalim (FICHE n°3) - Veille réglementaires régulière des textes de lois propres aux marchés de denrées alimentaires
Responsables de cuisine	<ul style="list-style-type: none"> - Qualités techniques - Conditionnements 	<ul style="list-style-type: none"> - Réunion de collecte d'informations avec les magasiniers - retour d'expérience sur le marché précédent - Fiche d'évènements indésirables
Magasiniers	<ul style="list-style-type: none"> - Modalités de conservation - Modalités de livraison - Modalités de dépannage 	<ul style="list-style-type: none"> - Réunion de collecte d'informations avec les magasiniers - retour d'expérience sur le marché précédent

ATTENTION : Le besoin de l'établissement, tel qu'il est observé en interne, ne reflète pas nécessairement la typologie des marchés fournisseurs. Le besoin doit être élaboré en prenant compte les spécificités du marché fournisseurs et de ce qu'il propose. (FICHE n°4)

► **Pour aller plus loin sur la loi ÉGalim :**

<https://agriculture.gouv.fr/telecharger/107125?token=fd4fab8f34e14cdebf026c26e3d2865b>



FICHE 2

FIXER SES OBJECTIFS EN MATIÈRE DE DÉVELOPPEMENT DURABLE ET DE PERFORMANCE ACHATS

Ces objectifs vont être différents selon les familles d'achats et le contexte de l'acheteur public. Pour les fruits et légumes, différents objectifs peuvent être fixés. Ces objectifs pourront porter sur l'ensemble des composantes de la performance Achats :

- La performance économique
- La qualité
- Le respect des délais
- L'innovation
- La maîtrise du risque
- Le développement durable...

Il y a trois manières possibles de se fixer des objectifs.

Comment fixer des objectifs ?

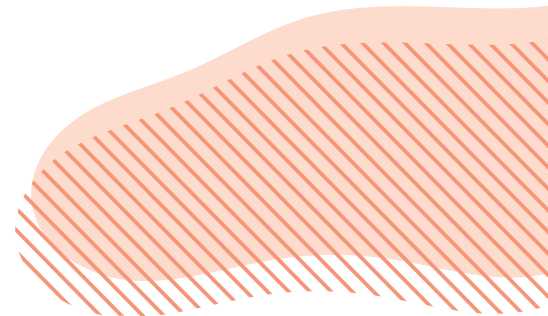
Par rapport à ma performance historique	Par rapport à ma performance souhaitée	Par rapport à la performance d'autres donneurs d'ordres publics
Objectif : faire mieux que la performance passée	Objectif : atteindre les objectifs réglementaires (EGalim ou objectifs de filière) ou de l'institution (cadrage budgétaire par exemple).	Objectif : faire aussi bien (ou mieux) que d'autres acheteurs publics comparables.
Avantages de la méthode		
L'objectif est réaliste puisqu'adapté au contexte de l'acheteur.	Mise en conformité des achats avec les exigences réglementaires, les objectifs politiques ou de l'institution.	L'objectif est atteignable puisqu'il est mis en œuvre dans un contexte comparable.
Inconvénients de la méthode		
Ne permet pas de prendre du recul sur sa propre situation (n'aurait-on pas pu faire encore mieux ?).	Risque que l'objectif ne soit pas réaliste ou atteignable.	La méthode n'incite pas forcément à s'améliorer pour les organisations qui sont déjà plutôt avancées.

Tableau 3 : Différentes manières de fixer des objectifs de performance Achats






En préparation de son marché, l'acheteur va définir des objectifs en matière de **développement durable**. Différents sous-objectifs peuvent être rattachés au développement durable dans le contexte d'un approvisionnement en denrées alimentaires :




- Le développement de l'approvisionnement en circuits-courts
- L'augmentation des achats en produits labellisés
- Une juste rémunération des producteurs
- La limitation / le recyclage des déchets...

La pertinence de ces objectifs doit être ensuite **confrontée à la capacité du marché fournisseurs à répondre aux besoins** (FICHE n°4). Les objectifs et les priorités vont donc être différents selon les filières et le contexte agricole local.

**Tableau 4 :**

Liste (non exhaustive) des objectifs en matière de développement durable et pertinence au regard du contexte breton

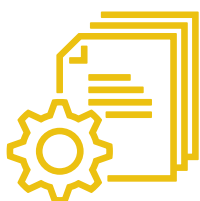
Objectifs	Pertinence de l'objectif au regard de la filière bretonne	Commentaires
Des produits labellisés et de qualité		Différents modes de production existent en Bretagne. ⚠ Attention pour l'acheteur à bien respecter la saisonnalité pour les produits sous signe de qualité.
Des approvisionnements en circuits-courts		L'offre en circuit-court existe notamment pour les fruits et légumes frais. L'acheteur doit dans ce cas veiller, suite à son sourcing, à cibler les productions qui sont disponibles. Les produits transformés ou surgelés n'existent par définition pas en offre « vente directe » car nécessitent l'intervention d'un industriel.
La juste rémunération du producteur		Différents modes de rémunération du producteur existent en fruits et légumes. Une rémunération garantie au producteur peut lui permettre d'avoir de meilleurs moyens avec une augmentation de la qualité des fruits et légumes pour le client final.
La gestion des déchets		La filière dispose d'emballages durables. L'acheteur, dans les conditionnements qu'il demande, est également en mesure d'orienter les offres vers des emballages plus durables.
Le développement de l'approvisionnement local		L'offre en légumes est disponible en Bretagne notamment sur les fruits et légumes de plein champs. ⚠ L'exigence « locale » est contraire aux principes de la commande publique et ne peut être intégrée en tant que telle dans les marchés.

 Moyennement pertinent
  Plutôt pertinent
  Pertinent

► À retenir :

Pour préparer son marché, l'acheteur se fixe des objectifs de performance. Ces objectifs pourront être mis en œuvre grâce aux leviers achats intégrés à la stratégie Achats (Partie 3 - L'élaboration de la stratégie Achats). En matière de développement durable, différents axes existent. Les hiérarchiser permet d'actionner les leviers Achats les plus pertinents.

Ces objectifs doivent être comparés à la capacité du marché Fournisseurs à y répondre (FICHE n°4), ils sont donc dépendants de la filière considérée et du contexte économique local. Ces objectifs s'appuieront sur des indicateurs (FICHE n°3) permettant de mesurer en cours d'exécution si les objectifs annoncés ont été atteints.



FICHE 3 DÉFINIR LES INDICATEURS DE SUIVI ASSOCIÉS

👉 Pourquoi mettre en place des indicateurs de suivi de la performance Achats ?

Mesurer la performance Achats sur la base d'indicateurs permettra de :

- Valoriser la démarche au sein de l'établissement public et de communiquer sur les bonnes pratiques en interne et en externe
- Mettre en place une démarche de progression et mesurer l'écart aux objectifs
- Convaincre des opportunités engendrées mais aussi objectiver les difficultés
- Évaluer les fournisseurs sur la base d'indicateurs objectifs lors de consultations

Ces indicateurs seront par la suite évalués lors du suivi d'exécution du marché (FICHE 20).

👉 Comment fixer ses indicateurs de suivi ?



*Figure 11 :
Caractéristiques
d'un «bon» indicateur
de mesure de
la performance Achats*

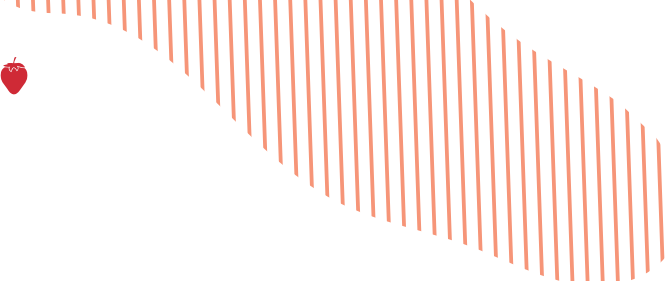


Tableau 5 :
Indicateurs de suivi possibles sur l'objectif de performance «développement durable»

Des indicateurs peuvent être définis sur chacun des objectifs de performance de l'acheteur. Sur les objectifs de développement durable, les indicateurs suivants peuvent être proposés :

Objectifs	Indicateur(s) de suivi	Commentaires
Des produits labellisés et de qualité	% des achats (en valeur) issus de filières labellisées [par exemple « produits de qualité et durables » au sens ÉGalim] % des achats (en valeur) issus de l'agriculture biologique ou équivalent	Indicateur prioritaire pour les produits entrant dans le cadre des objectifs de la loi ÉGalim (mesure l'atteinte des objectifs de la loi par l'acheteur public).
Des approvisionnements en circuits-courts	Nombre moyen d'intermédiaires entre le producteur et l'acheteur % des achats (en valeur) issus d'un approvisionnement en « circuit-court »	Se reporter à la première partie pour la définition exacte d'un approvisionnement en « circuit-court ».
La juste rémunération du producteur	% des achats (en valeur) issus de filières qui garantissent une juste rémunération des producteurs.	À ce jour, peu de labels existent sur la filière fruits et légumes concernant la garantie de rémunération du producteur mais certaines démarches comme le Label Rouge ou l'Agriculture Biologique offrent certaines garanties sur le prix payé au producteur.
La gestion des déchets	Tonnage des déchets (Kg) Tonnage des déchets non recyclable (Kg) Capacité des Fournisseurs à récupérer les palettes	Nécessite d'être en capacité de mesurer le tonnage de déchets issus des achats de denrées alimentaires. Faisabilité à évaluer avec les Fournisseurs à la phase de sourcing.
Le développement de l'approvisionnement local	% de achats (en valeur) originaires de moins de x km % de références (en valeur) produites régionalement, nationalement...	Nécessite de définir ce qui est qualifié de « local » car il n'y a pas de définition unique. ⚠ L'exigence « locale » est contraire aux principes de la commande publique et ne peut être intégrée en tant que telle dans les marchés. Ce n'est donc pas une exigence qui peut être imposée aux fournisseurs.

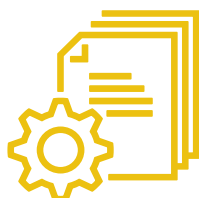
► **À retenir :**

les indicateurs de suivi permettent de s'assurer du respect par les fournisseurs de leurs engagements, par exemple en termes de développement durable, et de communiquer en interne et en externe sur les actions menées.

Il est donc important de s'assurer que pour chaque objectif identifié, des indicateurs ont été définis et que l'acheteur public sera en mesure de les suivre.

ATTENTION aux indicateurs compliqués à mesurer comme l'empreinte carbone qui n'est pas facilement accessible. Un indicateur simple mais suivi sera toujours plus efficace qu'un indicateur complexe qui ne l'est pas.

2. Les bonnes pratiques à la phase de sourcing



FICHE 4

CONNAÎTRE L'OFFRE ET LE MARCHÉ FOURNISSEURS

Afin de préparer la passation d'un marché, et notamment pour la définition des besoins l'acheteur peut utiliser le « sourcing » ou **sourçage**.

Le « sourcing » est défini comme la possibilité pour un acheteur « **d'effectuer des consultations ou réaliser des études de marché, de solliciter des avis ou d'informer les opérateurs économiques du projet et de ses exigences** » afin de préparer la passation d'un marché public.

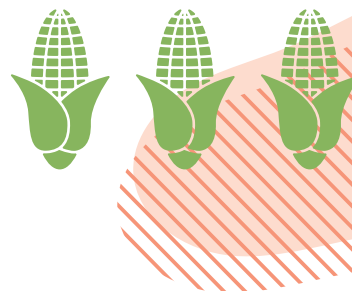
Il s'agit des actions de recherche de fournisseurs et d'évaluation de leur capacité à répondre aux besoins de l'acheteur en termes de coûts, qualité innovation (dont la qualité environnementale et sociale) et délais. Ces actions sont menées en amont de la consultation avant la publication.

Les bonnes pratiques à l'étape du sourcing

- Anticiper suffisamment le sourcing pour l'exploiter dans ses documents de marché
- Rencontrer au moins 3 fournisseurs et laisser un délai d'un mois entre le sourcing et la publication du marché
- Préparer son sourcing en établissant une liste des questions à poser
- Assurer la traçabilité du sourcing en intégrant le questionnaire et les réponses dans les documents de procédure
- Adapter le temps passé en sourcing aux enjeux financiers de son marché
- Rétablir l'égalité de traitement entre les candidats en retranscrivant dans les documents de la consultation les éléments évoqués lors du sourcing.

Objectifs du sourcing

- Mesurer la concurrence sur un segment déterminé
- Identifier les fournisseurs innovants
- Identifier les facteurs de coûts et le modèle économique des fournisseurs
- Mesurer l'attractivité du pouvoir adjudicateur
- Analyser le marché
- Adapter le montage contractuel
 - Procédure de mise en concurrence, allotissement (FICHE 7), pertinence des critères de sélection des offres
- Réduire les facteurs de risques identifiables :
 - Prix élevés liés à une demande spécifique ne correspondant pas à l'état de l'art ;
 - Risque de marchés infructueux ou sans suite
 - Risque à couvrir dans l'exécution du marché (approvisionnement, fluctuations des matières premières, ...)

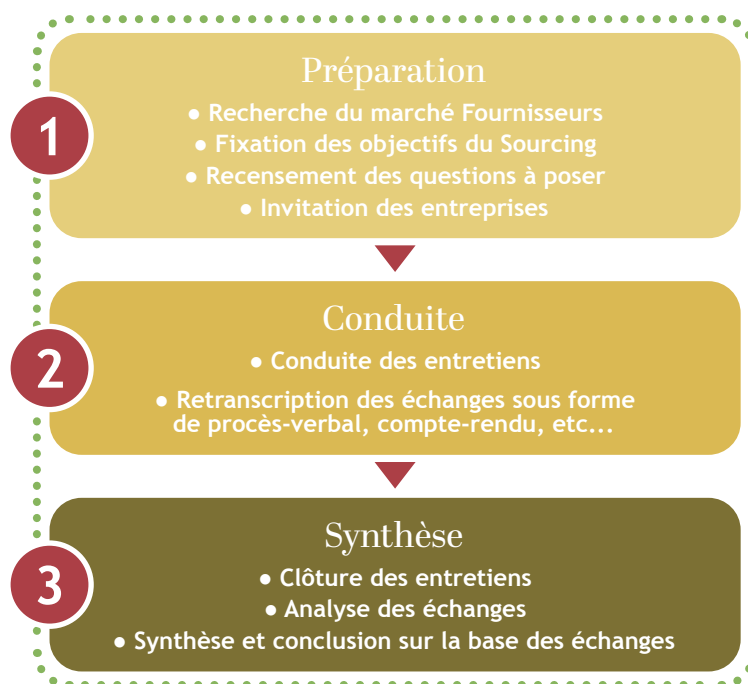


Comment réaliser un sourcing ?

- Documentations reçues de fournisseurs potentiels - Etude des nouvelles références sur les catalogues
- Revues
- Salons professionnels
- Rencontres avec les Fournisseurs et Prospects
- Veille internet, Banque de données, Etudes sectorielles
- Organisations agricoles
- Logiciels de sourcing

*Figure 12 :
Résumé des trois étapes
du sourcing en entretien*

► **À retenir :**
*La connaissance du
marché Fournisseurs
permet de mieux définir
le besoin et d'adapter en
conséquence la stratégie
d'achat.*

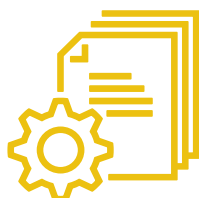


POINTS DE VIGILANCE :

- Bien indiquer qu'il s'agit d'une phase de sourcing et pas de consultation pour éviter la confusion des fournisseurs
- Ne pas divulguer trop d'informations sur le futur marché
- Toutes les informations données aux fournisseurs doivent se retrouver dans le dossier de consultation - ne pas donner plus d'informations que ce qui sera indiqué
- Laisser le même délai de réponse à chaque entreprise
- Assurer la traçabilité des échanges et des informations divulguées

► *Pour aller plus loin sur le sourcing :*

- [Guide de l'achat public – Le sourcing opérationnel](#) (DAE – Direction des Achats de l'Etat)
- [Liste des entreprises bretonnes sur le secteur de la restauration](#)



FICHE 5

FAIRE CONNAÎTRE SES BESOINS AUX FOURNISSEURS

Rencontrer les fournisseurs avant le lancement de la consultation permet également de faire connaître son besoin avant publication du dossier de consultation. Les fournisseurs pourront ainsi mieux cerner les attentes de l'acheteur et proposer une offre répondant parfaitement aux exigences fixées en matière de développement durable. Ils pourront également provisionner des ressources en interne pour être en capacité de répondre à la consultation au moment de sa publication. Il est également possible de prévoir des temps d'échanges avec les candidats lors de la phase de consultation pour leur donner des éléments de contexte. Ces temps doivent alors être proposés à l'ensemble des candidats et prévus au règlement de consultation et dans l'AAPC.

Comment organiser ces temps d'échanges ?

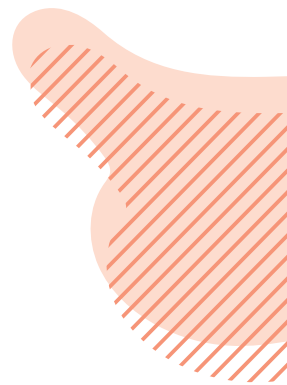
► **À retenir :**
plus les candidats
connaîtront les attentes
de l'acheteur,
plus ils seront à même
de calibrer leur offre
pour y répondre au
mieux.

Des temps d'échanges avec les sociétés peuvent être organisés :

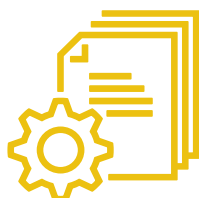
- En amont du lancement de la consultation (présentation de la programmation des achats par exemple),
- En publiant un avis de pré-information,
- Pendant la publication, en prévoyant une visite sur site ou une réunion d'échange (à indiquer dans l'AAPC et le règlement de la consultation).
- *Par exemple, une visite de la cuisine permettrait aux fournisseurs de comprendre les besoins et les contraintes logistiques en fonction de l'ergonomie des lieux.*

Il est également conseillé d'ajouter dans les dossiers de consultation des entreprises (DCE) une présentation de la politique Achats de l'acheteur et de ses objectifs en matière de restauration collective pour permettre aux candidats de bien comprendre les attentes de l'acheteur.

Cette étape ne doit pas créer de distorsion de concurrence entre les sociétés. L'acheteur veillera donc à rétablir l'égalité de traitement entre les candidats en communiquant les mêmes informations à l'ensemble des candidats et en faisant figurer au DCE ces éléments.



3. L'élaboration de la stratégie Achats et rédaction des documents du marché



FICHE 6

CONNAÎTRE L'OFFRE ET LE MARCHÉ FOURNISSEURS

6.1 Les exigences minimales

Les exigences minimales ou exigences contractuelles sont les éléments indispensables à la réalisation des prestations, au regard des contraintes exprimées par l'acheteur : elles ne rentrent donc pas en considération dans l'analyse des offres. Elles traduisent les objectifs prioritaires lors de la définition du besoin. Ces clauses sont rédigées dans le cahier des clauses techniques particulières et le cahier des clauses administratives particulières. En cas de non-respect des exigences minimales, l'offre du soumissionnaire est rejetée.

Les bonnes pratiques dans la fixation des exigences minimales

- Inutile de reprendre des éléments réglementaires dans les exigences du cahier des charges, la loi s'applique de fait.
- Ne pas croiser les exigences techniques sur les produits labellisés. Par exemple, le label Rouge fixe déjà certaines exigences sur les modes de production, il convient d'éviter en rajouter pour éviter les surcoûts.

Des exemples de clauses techniques pour la filière fruits et légumes sont disponibles dans la FICHE 11.

6.2 Les éléments de valorisation des offres

Les critères sont des éléments qui permettent de différencier les fournisseurs entre eux. Les critères sont notés, le barème de notation est choisi par l'acheteur et disponible dans le règlement de la consultation, pour que le fournisseur puisse faire son offre en connaissance de cause.

La définition des éléments de valorisation aura une influence directe sur les offres soumises par les candidats. Elle est donc déterminante pour privilégier les offres les plus vertueuses sur le plan du développement durable. Ces éléments doivent être pondérés entre eux en fonction de leur degré d'importance.

Les bonnes pratiques dans le choix des critères de valorisation des offres

⚠ *Le poids du critère prix dans la pondération est important mais nécessite pour l'acheteur d'être capable de discriminer les offres sur les autres critères.*

▶ *La note prix, même faiblement pondérée, fera la différence si les candidats obtiennent les mêmes notes sur les autres critères.*

- Préciser aux fournisseurs ce qui est attendu pour évaluer chacun des critères retenus :
Que sera évalué dans le critère « qualité » ?
Quels sont les éléments attendus sur le plan du développement durable ? ...
- Limiter le nombre de critères : un trop grand nombre de critères est consommateur de temps sur la phase d'analyse des offres et ne permet pas toujours de mieux discriminer entre les candidats.
- Choisir des critères discriminants.

Le fournisseur ayant la meilleure note finale sera automatiquement retenu. Toutefois, il existe des formes de marché pour lesquelles plusieurs opérateurs économiques peuvent être retenus et remis en concurrence par la suite (Accords-cadres multi-attributaires à marchés subséquents).

Des propositions de critères de valorisation à retenir pour les marchés de fruits et légumes sont disponibles dans la FICHE 12.

6.3. Choisir entre exigences minimales et élément de valorisation des offres

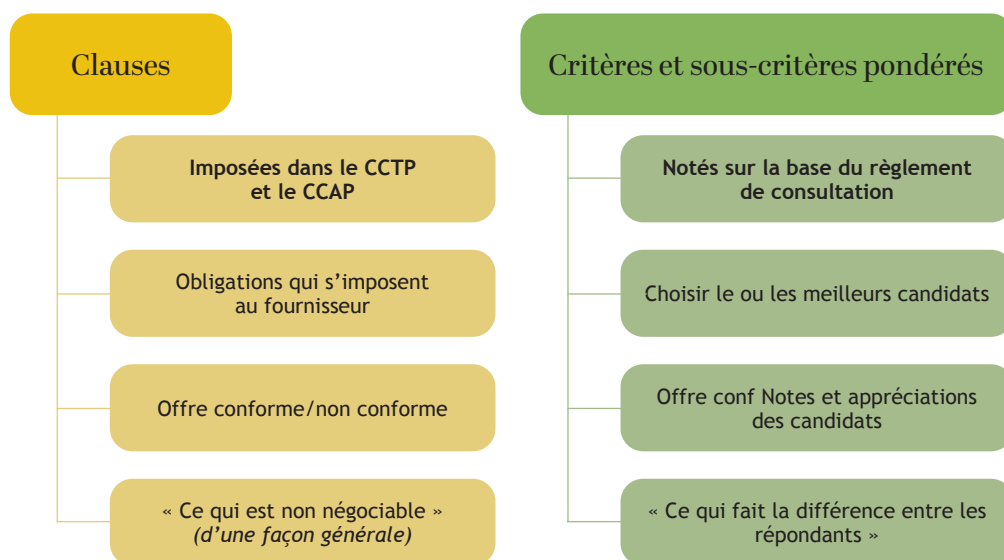


Figure 11 : Synthèse des éléments qui caractérisent les clauses et les critères

Exigence minimale ou éléments de valorisation des offres ?

Caractéristiques	Exigence ?	Élément de valorisation des offres ?
Le conditionnement Les calibre	 À spécifier par l'acheteur dans son CCTP ou son bordereau de prix pour permettre de respecter l'égalité de traitement entre les candidats	Constitue en général des clauses ou exigences minimales (non valorisé dans ce cas)
La gamme pour les fruits et légumes	 À spécifier par l'acheteur dans son CCTP ou son bordereau de prix	Constitue en général des clauses ou exigences minimales (non valorisé dans ce cas)
La qualité	 Fixer les exigences minimales en fonction du besoin	 En élément de valorisation, la qualité peut être appréciée au travers de dégustations (FICHE 18) ou de l'analyse des fiches techniques (catégorie hors fruits et légumes frais...)
Les modalités logistiques	 Fixer le socle de base pour la bonne exécution de la prestation (ex. fréquences de livraison, plafond du minimum de commandes, durée maximale pour les livraisons...)	 Valoriser les services supplémentaires proposés comme la gestion des dépannages...
Les modalités de suivi ou de pilotage de la prestation	 En général, l'acheteur exprime ce dont il a besoin	 Des éléments peuvent être valorisés comme les services proposés en plus, la qualité des reporting ou des suivis proposés ...
Le prix	Non utilisé* *Si l'acheteur fixe un montant maximum à son marché, une offre supérieure sera irrecevable.	 Critère « prix » à pondérer pour le choix des offres Note : Les remises de fin d'année sont interdites pour les fruits et légumes frais.
Les circuits-courts	 La demande en produits issus de circuits-courts nécessite de bien connaître son marché Fournisseurs et de veiller à ce que l'offre existe	 Conseillé plutôt en exigence minimale si l'offre Fournisseurs existe localement
Les modes de production	 Les SIQO ou les certifications de type HVE existent. Il est préférable de l'indiquer en exigence minimale pour que les candidats comprennent ce qui est attendu (par exemple, disposer d'un lot « fruits et légumes Bio ou équivalent »)	 Des modes de production entre les labels de type SIQO et les modes conventionnels existent : CEII ... ils peuvent être valorisés dans le choix de l'offre mais ne rentrent pas en compte dans les 50% de produits de qualité de la loi EGalim.
La gestion des déchets	 L'acheteur fixe les conditionnements dont il a besoin	 Valoriser les démarches volontaires des entreprises sur le suremballage, le caractère recyclable ou réutilisable des matériaux utilisés ...
La juste rémunération du producteur	 Indirectement fixée au cahier des charges si l'acheteur demande des labels spécifiques incluant un volet sur la rémunération	 Ce critère peut permettre de valoriser les formes partenariales comme : - Les contrats long terme qui offrent davantage de sécurité au producteur - Les contrats assurant l'achat de la totalité de la production même en cas de surproduction. - la contractualisation écrite, à l'initiative de l'agriculteur le cas échéant
Moyens humains ou logistiques dédiés	 Les moyens humains et matériels de l'entreprise sont évalués lors de la phase de l'analyse des candidatures pour s'assurer que le candidat puisse exécuter la prestation	 Ils peuvent entrer en compte pour la valorisation des offres en s'assurant qu'il s'agisse bien de moyens dédiés à l'exécution de la prestation, par exemple veiller à la gestion différenciée du stockage et du transport pour les différentes gammes de fruits et légumes.
La distance parcourue	 À ne pas utiliser La distance seule ne peut être évaluée en marchés publics car discriminatoire. Elle peut l'être si elle est reliée à l'impact environnemental du transport mais ceci est en général très difficile à quantifier.	

Tableau 6 :

Choisir entre exigences minimales et critères de valorisation des offres



À faire figurer ou à recommander



À déprioriser



À ne pas utiliser



FICHE 7

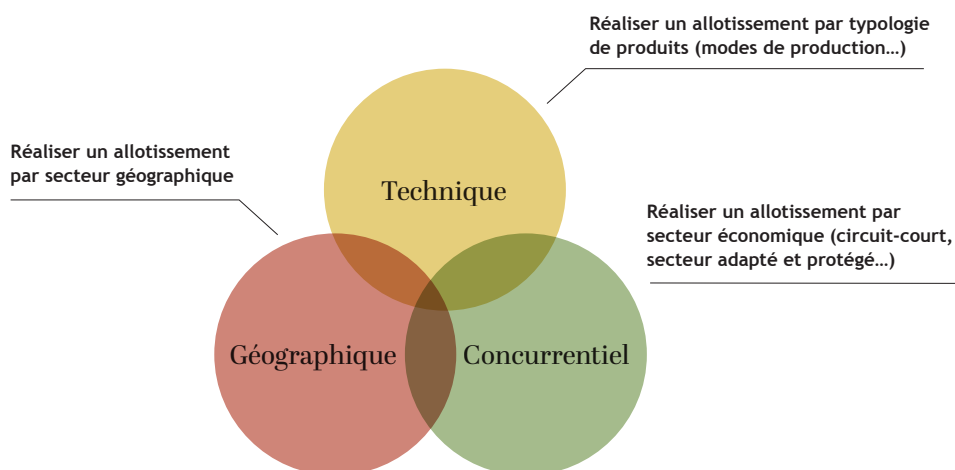
DÉFINIR LES LEVIERS DE STRATÉGIE ACHATS

7.1 L'allotissement

L'allotissement est le fractionnement d'un marché en plusieurs sous-ensembles appelés «lots» susceptibles d'être attribués séparément et de donner lieu, chacun, à l'établissement d'un marché distinct. Par principe, les marchés publics sont allotis. L'acheteur doit alors indiquer dans les documents de la consultation si les opérateurs économiques peuvent soumissionner pour un seul lot, plusieurs lots ou tous les lots.

Néanmoins, les acheteurs peuvent toutefois décider de ne pas allotir un marché public s'ils ne sont pas en mesure d'assurer par eux-mêmes les missions d'organisation, de pilotage et de coordination ou si la dévolution en lots séparés est de nature à restreindre la concurrence ou risque de rendre techniquement difficile ou financièrement plus coûteuse l'exécution des prestations (par exemple, si les montants des lots sont trop faibles).

Les allotissements peuvent être de différents types :



*Figure 14 :
Les différents
allotissements possibles
en marchés publics*



Adaptation au cas des marchés de fruits et légumes








Type d'allotissement	Fréquence observée sur la filière fruits et légumes	Exemple de lots	Limites / Points de vigilance
Technique		<p>Par mode de production :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Fruits et légumes - Fruits et légumes issus de l'agriculture biologique ou équivalent <p>Par gamme :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Fruits et légumes frais - Fruits et légumes surgelés <p>Par produits :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Fruits et légumes plein champ - Pommes - Fraises ... 	<p>À évaluer en fonction des volumes pour que les lots soient suffisamment attractifs.</p> <p> Attention à prévoir pour les labels la possibilité de l'équivalence.</p> <p>En volume, l'offre en Bretagne se concentre principalement sur les fruits et légumes de plein champ même si la Région compte une grande diversité de fruits et légumes</p>
Géographique		<ul style="list-style-type: none"> - Fruits et légumes pour les établissements du secteur Nord - Fruits et légumes pour les établissements du secteur Sud 	À réserver aux acheteurs les plus importants en volume et si certains opérateurs ne pourraient répondre sur la totalité du périmètre.
Concurrentiel		<ul style="list-style-type: none"> - Fruits et légumes - Fruits et légumes issus de circuits-courts (à cibler sur certains produits comme carottes, choux-fleurs, tomates... en fonction de l'offre disponible) 	Bien évaluer la faisabilité à la phase de sourcing et les opportunités sur la famille Achats.

Tableau 7 :
Proposition d'allotissement sur des marchés de fruits et légumes

 Fréquemment utilisé
 Utilisé dans certains contextes
 Plus rarement utilisé

► **À retenir :**
l'allotissement est le découpage d'un besoin en unités susceptibles d'être exécutées par un seul candidat (unique ou groupé). Allotir son marché permet aux opérateurs spécialisés de répondre au marché. Un bon allotissement découle d'un sourcing bien mené.

Il est déconseillé d'allotir par « **fruits et légumes de saison** » car cela favorise l'importation en cas de non-respect du calendrier des fruits et légumes de saison (FICHE 8)

L'éclatement en multiples lots et la définition de montants minimums et/ou maximums sont contraints par :

- La possibilité d'induire des surcoûts de livraison (et d'augmenter l'émission de CO2 par quantité de produit),
- Le risque de générer des petits lots d'une valeur peu attractive, même en circuits-courts, (conserver à l'esprit que la livraison est un métier à part entière, très chronophage pour les producteurs qui la prennent en charge),
- La nécessité de faire un bilan des quantités achetées,
- Un temps supplémentaire pour l'acheteur en suivi d'exécution, car il aura potentiellement autant de fournisseurs que de lots à piloter en parallèle.

7.2 Les variantes

L'article R. 2151-8 à -11 du CCP indique que l'acheteur peut autoriser ou exiger des candidats la présentation de variantes. Une variante constitue une solution alternative à celle prévue par l'acheteur, par exemple une solution innovante dont les moyens permettraient d'améliorer la qualité environnementale de l'offre.

En l'absence de clause contraire, les variantes sont autorisées en procédure adaptée. C'est l'inverse en procédure formalisée où les variantes sont interdites par défaut. Il convient d'indiquer les exigences minimales à strictement respecter par la variante et sur quoi peut porter la variante.

👉 Points d'attention au sujet de l'utilisation des variantes

- ✓ Il convient de prévoir si le candidat est obligé, ou non, de répondre à la variante.
- ✓ Il convient de préciser si le candidat doit également, obligatoirement ou non, répondre à l'offre de base.
- ✓ Il convient de limiter le nombre de variantes pour éviter les risques au stade de l'analyse des offres.
- ✓ Les offres variantes sont analysées selon les mêmes critères que les offres de base.

👉 Zoom sur l'analyse des variantes

Les offres de base et les variantes sont analysées à part. Une fois les notes attribuées et le classement effectué pour chaque « type » d'offre, un classement final vient comparer les notes des offres de base et celles des variantes proposées. L'attribution se fait à l'offre arrivée en tête au classement, qu'elle soit offre de base ou variante.

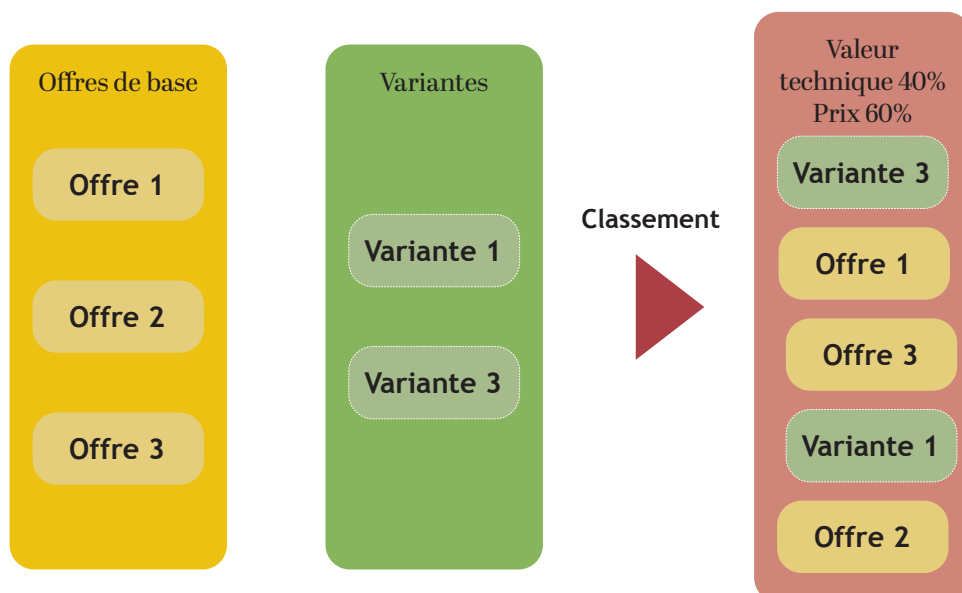


Figure 15 :
L'analyse des variantes

Adaptation au cas des marchés de fruits et légumes






Nature de la variante	Pertinence pour la filière fruits et légumes	Limites / Points de vigilance
Produits issus de l'agriculture biologique (ou équivalent)		Le surcoût associé à une production issue de l'agriculture biologique rend les offres variantes peu compétitives face à l'offre de base.
Logistique Les candidats peuvent proposer une offre avec un minimum de commande	 	La variante porte ici sur l'offre financière du candidat s'il est en capacité de fixer un minimum de commandes (franco de port). Le minimum peut être borné côté acheteur pour rester acceptable en exécution.
Conditionnements	 	Les candidats peuvent proposer des conditionnements différents de ceux de l'offre de base.

Tableau 8 :

Exemple de variantes pour des marchés de fruits et légumes

 Moyennement pertinent  Peu pertinent

► À retenir :

Si elles sont autorisées ou exigées, la nature et la portée des variantes doivent être précisées par l'acheteur.

Autoriser ou exiger des variantes augmente le nombre d'offres à analyser. Attention donc à bien évaluer l'enjeu avant d'autoriser les variantes au risque de passer beaucoup de temps en analyse des offres sans garantie de résultat.

► À retenir :

les clauses d'exécution traduisent les exigences minimales fixées par l'acheteur. Elles doivent être les plus précises possibles et vérifiables pour que l'acheteur puisse attester du bon respect du cahier des charges par son fournisseur tout au long de l'exécution de la prestation.

7.3 Les clauses d'exécution

Les clauses d'exécution traduisent les exigences minimales qui ont été fixées à la suite de la définition des objectifs (FICHE n°6). Elles définissent les obligations de résultat qui sont assignées au prestataire et les modalités de mise en œuvre de la prestation (= obligation de moyens). Elles doivent être les plus précises possibles dans le cahier des charges, afin de pouvoir être opposables au fournisseur lors du suivi d'exécution de la prestation.

Elles doivent par exemple pouvoir être vérifiées à l'aide d'indicateurs de suivi (FICHE n°3).



FICHE 8

DÉFINIR LES LEVIERS DE STRATÉGIE ACHATS

8.1 Respecter la saisonnalité des commandes

🌱 Le respect de la saisonnalité : une potentielle économie ?

En respectant le calendrier des fruits et des légumes de saison, il sera possible de disposer d'une offre de produits de qualité gustative supérieure pour le frais. Un fruit sera souvent plus goûteux en pleine saison qu'en hiver. La saisonnalité peut varier en fonction :

- De l'espèce cultivée
- Du terroir
- De la localisation géographique (la saisonnalité des fruits et légumes n'est pas strictement identique partout en France)
- Du type de production. En général, les productions sous signe de qualité sont davantage soumises à la saisonnalité.
- De l'année considérée. En fonction de la météo en particulier, la saison peut se prolonger plus ou moins d'une année sur l'autre.

Il est également important de noter qu'il y a un avantage tarifaire à respecter la saison des fruits et légumes frais, ainsi qu'une meilleure garantie de trouver les quantités et qualités demandées.

Ne pas imposer au cahier des charges de fruits et légumes frais une disponibilité garantie toute l'année, ce n'est pas possible compte tenu de la saisonnalité des produits.

► À retenir :

Le respect de la saisonnalité est un enjeu clé pour la filière, d'autant plus important que la filière est petite en volumes (produits issus de filières sous signe de qualité par exemple) ou que les produits se conservent moins longtemps (fruits et légumes frais par exemple). L'acheteur peut spécifier dans son cahier des charges pour le frais les mois sur lesquels il s'engage à passer ses commandes.

Le respect de la saisonnalité est du ressort de l'acheteur au moment de passer ses commandes.

► *Pour aller plus loin sur la saisonnalité*

• *Calendrier élaboré au niveau national :*

Calendrier des fruits et légumes frais de saison INTERFEL

• *Calendrier des fruits et légumes bio bretons :*

Le calendrier de saisonnalité des fruits et légumes frais bio bretons

Certains distributeurs possèdent également leur calendrier de saisonnalité des fruits et légumes.


Ces calendriers peuvent faire l'objet d'une question lors des rendez-vous de sourcing.

8.2 Planifier les calendriers de marché en fonction de campagnes de récoltes

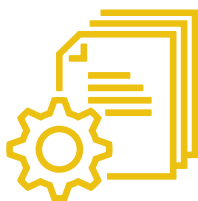
Pour pouvoir soumettre une offre de prix (et une offre technique), le candidat a besoin d'avoir un maximum de visibilité sur l'état de sa récolte une année donnée. Il est donc conseillé de planifier ses renouvellements de marchés en fonction des vagues de production par gamme de produits pour permettre aux candidats d'établir une offre pertinente. Ces calendriers préconisés sont les suivants :

*Figure 16 :
Périodes préconisées
pour la remise des offres
par gamme de produits*

Janv	Fév	Mars	Avril	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Déc
------	-----	------	-------	-----	------	------	------	------	-----	-----	-----

 Période idéale pour la remise des offres

Les récoltes en fruits et légumes frais évoluant toutes les semaines et est fonction des produits, il n'est donc pas possible de préconiser des périodes de lancement des marchés.



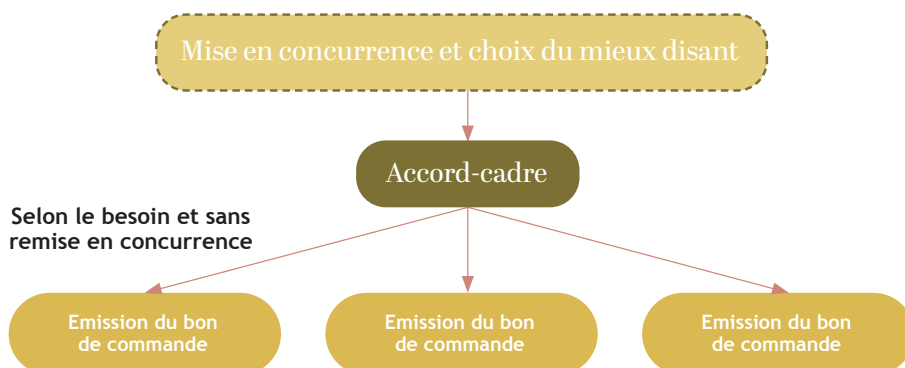
FICHE 9

DÉFINIR L'INGÉNIERIE CONTRACTUELLE

L'acheteur public fait le choix du montage contractuel en fonction : des besoins, de la durée du marché, de sa connaissance des acteurs économiques, ...

Cas n°1 : Accord-cadre à bons de commandes

- Les bons de commandes sont passés à chaque survenance du besoin, aux conditions de l'offre
- L'accord-cadre peut être mono ou multi-attributaires



Cas n°2 : Accord-cadre à marchés subséquents

- L'accord-cadre prévoit la remise en concurrence des titulaires à chaque survenance de besoins pour trouver la meilleure offre
- Dans ce cas l'accord-cadre est multi-attributaires

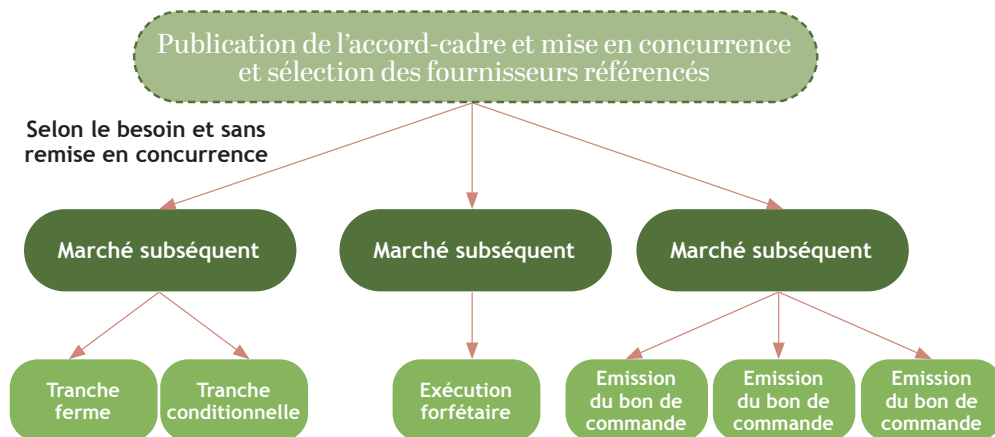


Figure 17 :
Les différentes formes possibles d'accords-cadres

► **À retenir :** Différentes ingénieries contractuelles sont possibles.

Le cas le plus général pour les marchés publics de fruits et légumes est :

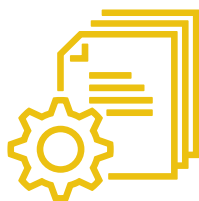
Accord-cadre – à bons de commandes – mono-attributaire

Un accord-cadre mono-attributaire offre au fournisseur une plus grande visibilité sur les volumes à livrer au moment d'établir son offre.

Il existe néanmoins, pour les fruits et légumes frais notamment, des acheteurs publics ayant recours à un :

Accord-cadre – à marchés subséquents – multi-attributaires

Dans ce cas, les titulaires sont remis en concurrence à une fréquence déterminée (toutes les semaines ou deux semaines par exemple) et le titulaire est retenu pour cette période sur la base de critères de choix comme le prix (et parfois la qualité avec remise d'échantillons). Ce système permet de tenir compte des fluctuations de production et sécurise l'approvisionnement pour l'acheteur.



FICHE 10

CHOISIR L'INGÉNIERIE DE PASSATION

10.1 Choix du type de procédure

La passation d'un marché public est soumise à des règles de procédure et de publicité.

Le montant des seuils de procédure dépend :

- De la nature de l'achat (il est différent pour les fournitures et services et pour les travaux)
- Du type d'acheteur, entre services de l'État, Collectivités Territoriales et entités adjudicatrices.

Le principe de computation des seuils

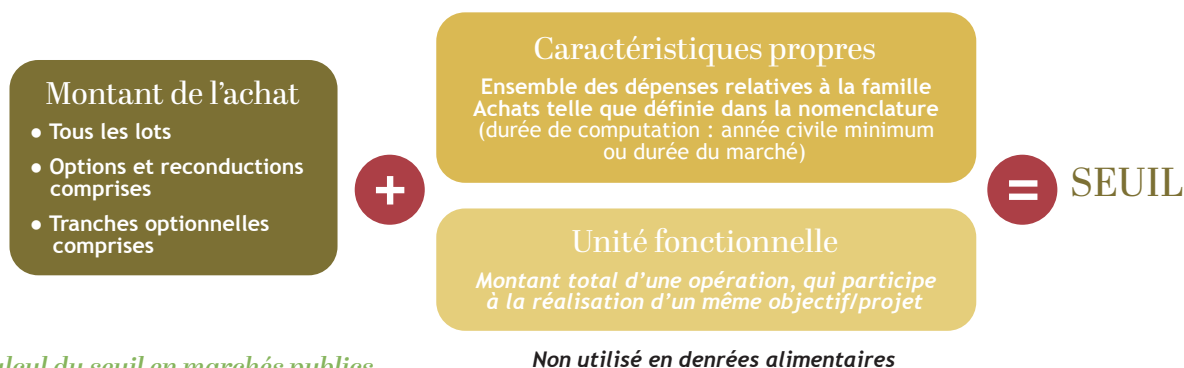


Figure 18 :
Modalités de calcul du seuil en marchés publics

Cas des « petits-lots »

L'article R2123-1 du Code de la Commande Publique offre la possibilité à l'acheteur de passer en procédure adaptée alors même que la valeur totale des lots est égale ou supérieure aux seuils des procédures formalisées :

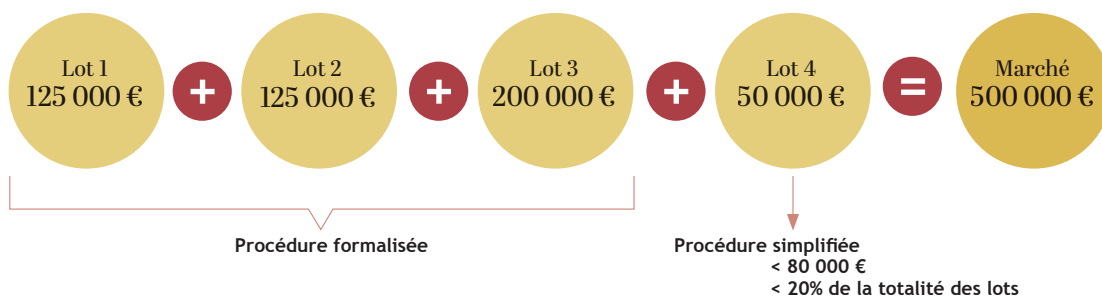
1. Pour les lots inférieurs à 80 000 Euros HT dans le cas de marchés de fournitures et de services ;
2. Pour les lots inférieurs à 1 000 000 Euros HT dans le cas des marchés de travaux,

Et à la condition que le montant cumulé de ces lots n'excède pas 20 % de la valeur de la totalité des lots.

Dans le cas où un minimum et un maximum sont fixés, les 20 % s'appliquent au montant minimum du marché.

Par exemple :

Figure 19 :
Exemple d'utilisation des « petits-lots »






10.2 Minimums et maximums

En fonction du type de procédure choisi, l'acheteur est libre de fixer un montant minimum et/ou maximum ou estimatif pour son marché. Ces minimums et/ou maximums peuvent être en montant ou en quantité.

À noter : En procédure adaptée, le montant maximum du marché est de fait le seuil de procédure formalisée.

Tableau 9 :

*Avantages et inconvénients
des différents types de montant*

Type de montant	Recommandé à l'acheteur par les opérateurs de la filière	Avantages	Limites / Points de vigilance
Minimum		Pour le fournisseur : sécurisation sur les volumes et le montant lui permettant de dimensionner au mieux son offre	Pour l'acheteur : le minimum est engageant, il faut donc s'assurer que les montants ou quantités minimums soient respectés
Estimatif		Pour l'acheteur : plus souple en termes de pilotage	Pour l'acheteur : nécessite d'avoir un estimatif le plus proche possible de la réalité Moins sécurisant pour le fournisseur
Maximum		Pour l'acheteur : permet de cadrer budgétairement le marché	Pour l'acheteur : nécessite un pilotage précis pour ne pas dépasser le maximum fixé au marché

► ***A retenir :*** *les opérateurs de la filière recommandent aux acheteurs de fixer des minimums dans leurs marchés pour être sécurisés sur des volumes (ou un chiffre d'affaires) et dimensionner leur offre en conséquence.*



Recommandé par les opérateurs de la filière



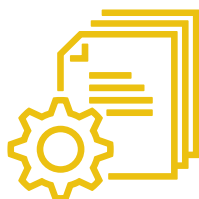
Peu recommandé par les opérateurs de la filière

Le montant minimum du marché (= engagement minimum de chiffre d'affaire sur la totalité du marché) ne doit pas être confondu avec le montant minimum de commande (= montant minimum d'un bon de commande).

10.3 Durée du marché

La durée des marchés publics de fournitures est au maximum de 4 ans. Une durée trop courte de marché (1 an par exemple) ne permet pas toujours d'investir suffisamment de temps dans les phases de préparation du marché et d'avoir un retour d'expérience suffisant sur le marché en cours. A l'inverse, un marché trop long peut être trop rigide si le besoin ou le marché Fournisseurs évoluent. Une durée plutôt courte est préconisée sur le frais pour les marchés mono-attributaires.

► ***A retenir :*** *les opérateurs de la filière préconisent de retenir une durée de marché intermédiaire de deux ou trois ans pour leur permettre de le retravailler à chaque renouvellement et d'intégrer les modifications de contexte de la filière. Pour plus de souplesse, l'acheteur peut choisir de faire des marchés d'un an reconductibles tacitement une ou deux fois.*



FICHE 11

RECOMMANDATIONS POUR LA RÉDACTION DU CCTP

Le cahier des clauses techniques particulières fixe les exigences techniques qui devront être respectées tout au long de l'exécution de la prestation.

Il doit être suffisamment précis pour permettre une prestation qui réponde au besoin sans fermer la concurrence ou reposer sur des clauses non vérifiables en exécution.

Les bonnes pratiques pour la rédaction d'un CCTP de fruits et légumes

Tableau 10 :
Clauses pouvant être intégrées au CCTP fruits et légumes (selon besoin et sourcing)

* Pour faire référence à un label dans un marché public, l'acheteur doit s'assurer que le label respecte l'ensemble des exigences :

1. Les exigences en matière de label ne concernent que des critères liés à l'objet du marché public ou à ses conditions d'exécution et sont propres à définir les caractéristiques des travaux, fournitures ou services qui font l'objet du marché public

2. Les exigences en matière de label sont fondées sur des critères objectivement vérifiables et non discriminatoires

3. Le label est établi par une procédure ouverte et transparente

4. Le label et ses spécifications détaillées sont accessibles à toute personne intéressée

5. Les exigences en matière de label sont fixées par un tiers sur lequel l'opérateur économique qui demande l'obtention du label ne peut exercer d'influence décisive.

Exigences	Spécification	Point de vigilance Exemple de formulation
Faire référence à un label* ou une certification		L'acheteur doit reconnaître l'équivalence entre les labels qui respectent des exigences équivalentes. Ainsi, la référence à un label devra nécessairement être formulée ainsi : « ...exigences du label X ou équivalent » ;
	Agriculture biologique	Ne pas cumuler dans la mesure du possible avec d'autres exigences sur le mode de production, le cahier des charges de l'agriculture biologique fixe les modalités de production.
	Label Rouge	Ne pas cumuler dans la mesure du possible avec d'autres exigences sur le mode de production, le cahier des charges de Label Rouge fixe les modalités de production.
	Autres labels*	D'autres labels peuvent être demandés à condition que le label soit ouvert à tous et en laissant la possibilité de l'équivalence (voir ci-dessous)
Certification environnementale		À ce jour, quelques opérateurs sont certifiés HVE (niveau III) sur la tomate . Pour les autres productions, il est plutôt conseillé de mettre le critère sur la Certification Environnementale niveau II ou III en élément de valorisation des offres.
Conditionnement		Vérifier en sourcing les types de conditionnements possibles
Demander des produits « circuits-courts » ou en « vente-directe »		Bien veiller lors de la phase de sourcing que l'offre soit effectivement disponible auprès des opérateurs. C'est notamment le cas pour les fruits et légumes frais.
Pour les produits qui ont plusieurs variétés (pommes de terre, pommes ...) indiquer l'usage qui est attendu (purée, frites...)		Pour en savoir plus, le site du CTIFL regroupe des fiches techniques pour les principaux fruits et légumes avec les principales variétés en fonction des usages (rubrique « Restauration hors domicile »)
Indiquer les éléments de reporting et pilotage de la prestation		L'acheteur peut prévoir au cahier des charges la possibilité ou l'exigence de transmettre des statistiques de commandes par exemple, à une fréquence et sous un format à déterminer.

Les points de vigilance pour la rédaction d'un CCTP de fruits et légumes

À NE PAS FAIRE	Commentaires / Remarques
Reprendre les dispositions réglementaires	L'acheteur risque de faire référence à des textes obsolètes. La réglementation s'applique de fait pour les achats de denrées alimentaires en restauration collective.
Exiger une variété ou une marque en particulier	Trop restrictif, il vaut mieux se référer au fruit ou au légume, aux caractéristiques attendues et à l'usage qui en sera fait (« purée », ...).
Cumuler les exigences et les labels	Les cahiers des charges des labels impliquent de respecter un certain nombre d'exigence sur le mode de production, il est risqué de cumuler les exigences (ex. label + Haute Valeur Environnementale + Agriculture Biologique...) car les filières ne sont pas forcément tracées.
Demander des produits labellisés sans sourcing préalable	Certains produits n'existent pas en label (par exemple, l'épinard bio cuit n'existe pas ou peu en France)
Exiger un calibrage restrictif pour les produits issus de l'Agriculture Biologique	Certains produits en bio et en frais disposent d'un calibrage plus hétérogène qu'en conventionnel et autres SIQO du fait du mode de production. Il sera donc compliqué pour un soumissionnaire d'assurer un calibrage fixe de ses produits bio, il vaudra mieux ne pas préciser le calibrage souhaité.
Pour l'acheteur : plus souple en termes de pilotage	Pour l'acheteur : nécessite d'avoir un estimatif le plus proche possible de la réalité Moins sécurisant pour le fournisseur

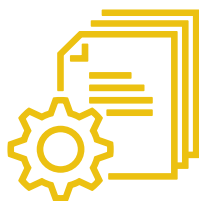
*Tableau 11 :
Points d'attention et clauses
déconseillées au CCTP*

► **A retenir :**

la rédaction du CCTP est une étape cruciale issue de la définition du besoin confrontée aux résultats de la phase de sourcing auprès du marché Fournisseurs.

L'acheteur doit veiller dans ses exigences à être suffisamment précis sur son besoin. Les exigences doivent pouvoir être vérifiées. S'appuyer sur des labels avec un cahier des charges vérifiable (et en ouvrant la possibilité de l'équivalence) facilite ensuite la vérification lors de l'exécution du marché.

► **Pour aller plus loin sur le sourcing : retrouver le modèle de recommandations CCC - INTERFEL pour les marchés publics en fruits et légumes frais.**



FICHE 12

PRÉCISER AU RC LES ÉLÉMENTS ATTENDUS POUR LA VALORISATION DES OFFRES

12.1 Choisir ses critères de valorisation

L'objectif des critères de valorisation est de choisir le meilleur fournisseur parmi ceux qui ont répondu au marché. Les critères d'attribution doivent être liés, obligatoirement, à l'objet du marché et non discriminants mais discriminatoires.









La présence de critères spécifiques permet de valoriser les démarches vertueuses des fournisseurs telles que :

- la qualité des produits
- les conditions logistiques proposées
- la performance en matière des approvisionnements directs de l'agriculture,
- la rémunération équitable des producteurs,
- les modes de production durable...

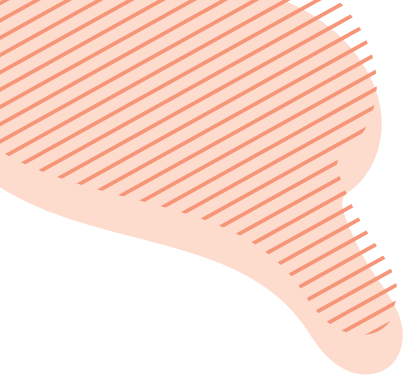
Tableau 12 :

Exemple de critères de choix et modalités d'évaluation dans les marchés de fruits et légumes

L'enjeu pour l'acheteur est de retenir un nombre limité de critères et de déterminer leur pondération. La pondération est le reflet de la priorité que l'acheteur accorde à chacun des critères.

Exemple de critère de valorisation pour les fruits et légumes	Pertinence du critère	Modalités d'évaluation par l'acheteur
Qualités techniques des produits		<ul style="list-style-type: none"> • Évaluation sur la base des fiches techniques des produits À regarder dans les fiches techniques : le grammage, la maturité, la catégorie, les valeurs nutritionnelles du produit, le taux de fruits pour les produits élaborés ... • Résultats obtenus à la dégustation (FICHE 18)
Conditions logistiques		<ul style="list-style-type: none"> • Modalités de gestion des commandes de dépannage • Minimum de commande éventuel (si laissé libre par l'acheteur au CCAP) • ...
Prix		<ul style="list-style-type: none"> • Note financière calculée sur la base des quantités estimatives de commandes - L'acheteur doit préciser au Règlement de la Consultation la formule utilisée pour la révision des prix
Modes de production durables		Les démarches liées à des labels ou des certifications tierces sont plutôt à demander en exigences minimales.
Juste rémunération des producteurs		Demander ce que le candidat met en place pour garantir la juste rémunération des producteurs. A évaluer en particulier : <ul style="list-style-type: none"> - Les contrats long terme qui offrent davantage de sécurité au producteur - Les contrats assurant l'achat de la totalité de la production même en cas de pic.
Gestion des déchets		Évaluer la capacité du candidat à proposer des conditionnements limitant les emballages ou proposant des emballages recyclés (recyclables) ou réutilisables.  Les conditionnements sont liés à la demande exprimée par l'acheteur
Nombre d'intermédiaires Circuits-courts		Pas toujours pertinent en fonction des contextes à part sur la première gamme (les répondants aux marchés sont en majorité des distributeurs qui se fournissent auprès d'industriels). A évaluer en fonction des résultats de la phase de sourcing.

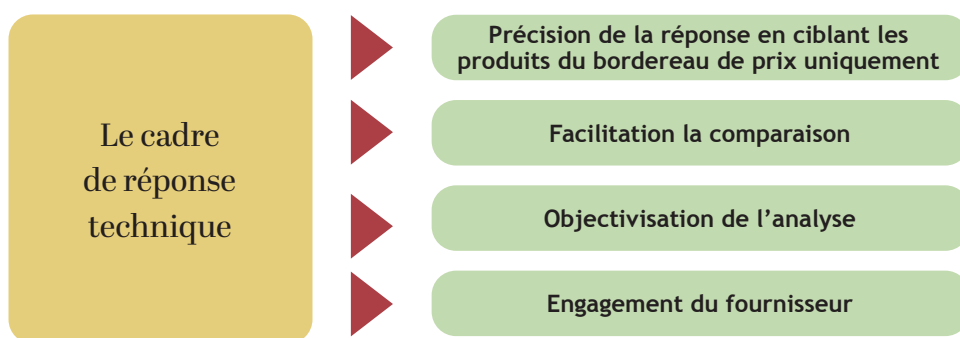
 Pertinent  Moyennement pertinent  Peu pertinent



12.2 Proposer un cadre de réponse

Recommandation : utiliser un cadre de réponse « durable » pour faciliter la réponse du fournisseur et objectiver la comparaison entre les différentes offres. Son format est à définir librement en fonction des éléments de valorisation retenus pour le marché. L'idéal est de le proposer en format modifiable (traitement de texte ou tableur).

👉 Pourquoi utiliser un cadre de réponse ?



*Figure 20 :
Les avantages d'un cadre de réponse pour l'acheteur*

Le cadre de réponse est à construire et adapter en fonction des éléments de valorisation des offres retenues par l'acheteur (cf. section précédente).

👉 Exemple de cadre de réponse sur un critère développement durable

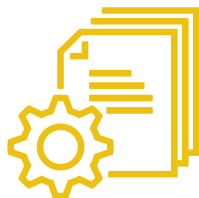
*Critère
Qualité environnementale
des produits
Evaluation des circuits courts
20 points*

ATTENTION :

Rester « raisonnable » sur la complexité de la réponse à produire. Un cadre de réponse demande davantage de temps de la part des sociétés candidates pour le compléter. Les réponses attendues et leur complexité doivent donc être mises au regard :



- De la capacité de l'acheteur à analyser les réponses transmises et à les comparer
- De l'enjeu financier du marché.

• Avez-vous mis en place une démarche de qualité environnementale ? (À détailler)	
• Proposez-vous des produits porteurs de labels de qualité ? (À détailler)	
Si oui, préciser sur quels produits du BPU portent ces démarches :	
PRODUITS	DÉMARCHE
Référence 1	
Référence 2	
• Quelles sont vos garanties en matière de juste rémunération des producteurs ? (À détailler)	
• Nombre d'intermédiaire entre le producteur et vous (la coopérative compte comme 1 intermédiaire). Vous êtes : <input type="checkbox"/> producteur <input type="checkbox"/> revendeur	
PRODUITS	DÉMARCHE
Référence 1	
Référence 2	



FICHE 13 PRÉVOIR LES PÉNALITÉS (CCAP)

Les pénalités ont un double objectif :

-  Dissuasives pour prévenir sur les manquements
-  Réparatrices en cas de dommage

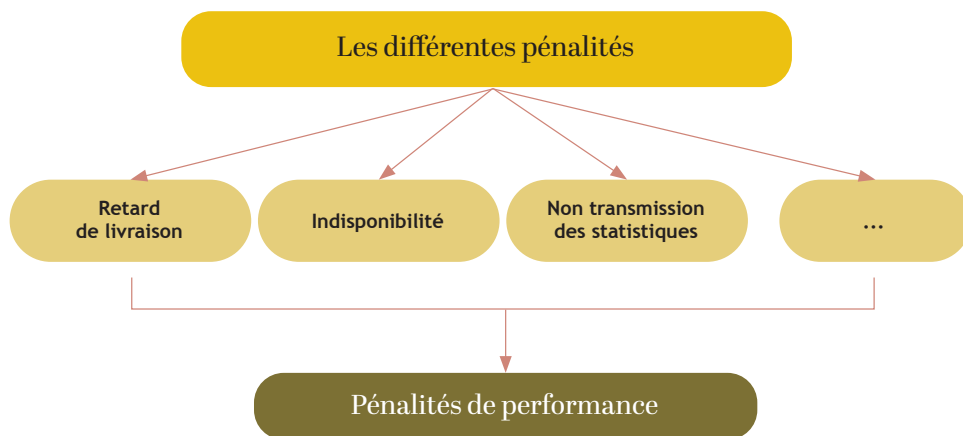


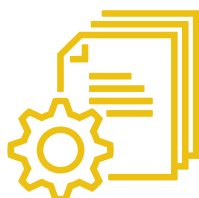
Figure 21 :
Les différentes types de pénalités

Les pénalités doivent être basées sur des éléments ou indicateurs mesurables. Les modalités d’application des pénalités doivent être prévues au marché. Par défaut, certaines pénalités sont prévues au CCAG FCS (Cahier des Clauses Administratives Générales Fournitures et Services). Elles sont en général fonction du montant des bons de commande, et parfois trop faibles dans le contexte des denrées alimentaires. L’acheteur doit donc préciser à son CCAP qu’il déroge au CCAG pour les pénalités dont il fixe le montant.

► **À retenir :**
Les pénalités doivent être bien dimensionnées pour être dissuasives et réparatrices sans risquer d’effrayer les fournisseurs à la lecture des documents du marché.

Le comptable public peut exiger l’application des pénalités - Attention donc à ne pas prévoir un nombre trop important de pénalités.





FICHE 14 FIXER LES RÉVISIONS DE PRIX (CCAP)

14.1 Indices et fréquences de révision

Les révisions de prix sont obligatoires dans les marchés :

- ☞ Pour tous les marchés d'une durée d'exécution supérieure à 3 mois
- ☞ Nécessitant, pour leur exécution, le recours à une part importante de fournitures dont le prix est directement affecté par les cours mondiaux (cas des denrées alimentaires)

*Tableau 13 :
Fréquences de révision
préconisées par gamme
de produit*

Gamme de produits	Fréquence de révision préconisée
Frais	Idéalement le plus fréquente possible (hebdomadaire ou bimensuelle)
4 ^{ème} et 5 ^{ème} gamme	Annuelle mais à la période de la récolte (Novembre pour Décembre)
Surgelés ou conserves	Semestrielle (Septembre pour Octobre et Février pour Mars)

L'acheteur doit bien veiller à préciser au CCAP si les frais de port et les taxes fiscales sont inclus dans les prix unitaires.

☞ Indices préconisés

Gamme de produits	Fréquence de révision préconisée
4 ^{ème} et 5 ^{ème} gamme	Dans l'ordre de priorité en fonction de la disponibilité de l'indice sur le produit considéré : RNM MARCHÉ AU CADRAN BRETON DE SAINT POL DE LÉON MIN DE NANTES MIN DE RUNGIS INSEE PRIX À LA PRODUCTION (prix à la production) <i>à utiliser si aucune autre alternative n'est possible.</i>
Surgelés ou conserves	Semestrielle (Septembre pour Octobre et Février pour Mars)

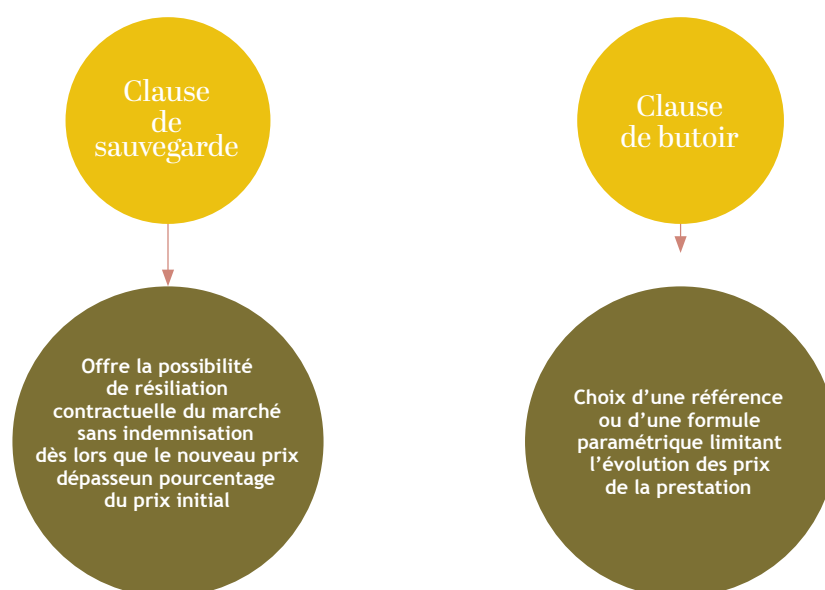
Les indices INSEE ne sont pas à retenir pour les fruits et légumes car faiblement représentatifs de l'évolution des coûts de production.

14.2 Clause butoir, clause de sauvegarde et clause de réexamen

La formule de révision des prix est parfois encadrée pour en limiter les effets, pour l'une ou l'autre des parties. Ces éléments contractuels de maîtrise des hausses sont :

*Figure 21 :
Les clauses permettant de limiter les hausses de prix*

► **À retenir :**
si des clauses permettent à l'acheteur de se prémunir contre des augmentations non prévisibles des prix du marché, elles doivent néanmoins être utilisées avec prudence pour ne pas être dissuasives. Penser également à prévoir une clause de réexamen car la production agricole peut être soumise à des aléas exceptionnels (épidémies, conditions météorologiques particulières...).



Ces clauses font généralement assez peur aux candidats et doivent donc être maniées avec précaution pour ne pas être dissuasives :

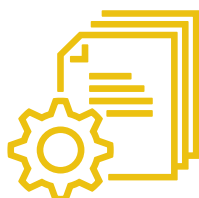
- Fixer des pourcentages plafonds qui ne soient pas trop restrictifs dans ses clauses, en évaluant les pourcentages « standards » d'évolution des indices retenus
- Il est possible de préciser que la clause butoir ne sera pas systématiquement appliquée mais uniquement « dans une logique d'équilibre économique entre les deux parties »
- Coupler la clause butoir à une clause de réexamen

EXEMPLE DE FORMULATION DE CLAUSE DE RÉEXAMEN [% À ADAPTER] :

Conformément à l'article R2194-1 du Code de la Commande Publique, le réexamen des prix du présent accord-cadre pourra faire l'objet de négociations entre le Coordonnateur et le titulaire.

La négociation et les modifications ne pourront se tenir qu'après qu'il ait été avéré et accepté par le Coordonnateur que des circonstances particulières, exceptionnelles et extérieures aux parties mettent en péril l'économie générale de l'accord-cadre.

Dans ces circonstances - et par dérogation aux stipulations figurant au paragraphe XX- les nouveaux prix pourront entraîner une hausse de la valeur du lot supérieure à 5% sans excéder une hausse de 30%.



FICHE 15

DÉFINIR LES CLAUSES LOGISTIQUES (CCAP)

► À retenir :

La rédaction des clauses logistiques dans les marchés se fait en concertation avec les services approvisionnement – logistique (magasin) de la Collectivité ou de l'établissement pour adopter une organisation plus souple pour le fournisseur et mieux anticipée. Ceci permet au fournisseur de proposer de meilleurs tarifs en optimisant ses coûts logistiques. Une logistique optimisée s'obtient par une bonne gestion des stocks et une anticipation des besoins.

Tableau 13 :

Les bonnes pratiques pour la rédaction des clauses logistiques au CCAP

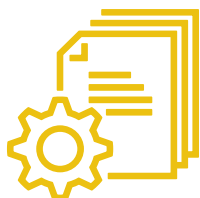
Ne pas mettre des horaires de livraison trop restreints. S'il y a plusieurs points de livraison, le fournisseur pourrait être obligé de mettre des tournées en double pour se conformer à des créneaux de livraison trop restrictifs.

Le Cahier des Clauses Administratives Particulières (CCAP) fixe les modalités d'exécution de la prestation notamment quant aux conditions d'approvisionnement. Il doit assurer que la prestation se déroule sans rupture mais également fixer des obligations raisonnables aux fournisseurs pour limiter les surcoûts liés au transport.

À titre d'exemple, l'ordre de grandeur du coût chez un fournisseur de la livraison d'une commande se situe autour de 50€ (variable selon les familles achats et les opérateurs). Il y a donc de **vrais gisements de gains sur les conditions logistiques** qui sont actionnables par les acheteurs en limitant par exemple le **nombre de petites commandes** (à prévoir dès la rédaction du marché pour que le candidat chiffre son offre en conséquence).

Les bonnes pratiques pour la rédaction d'un CCAP de fruits et légumes



Bonne pratique	Point de vigilance / Exemple de formulation
Laisser aux fournisseurs le choix des jours de livraison	Ceci permet aux fournisseurs d'organiser leurs tournées en mutualisant entre plusieurs clients. L'acheteur peut néanmoins imposer une fréquence de livraison et que cette livraison n'intervienne pas deux jours consécutifs par exemple.
Délais de livraison	Attention à prévoir des délais de livraison « réalistes ». En général, les distributeurs de fruits et légumes frais sont capables de livrer en A pour C. Sur les familles Achats qui se conservent notamment le surgelé , l'approvisionneur devrait pouvoir être en mesure d'anticiper ses commandes ou de les regrouper pour optimiser les coûts. Les délais de livraison peuvent être un petit peu plus longs sur les filières avec des volumes de production plus faibles (Agriculture Biologique...) qui nécessitent donc plus d'anticipation.
Prévisionnel de commandes	Les menus étant généralement établis plusieurs semaines à l'avance, l'approvisionneur peut envoyer aux fournisseurs des prévisionnels de commandes en amont pour sécuriser les gros volumes, puis prévoir un ajustement des quantités quelques jours avant la livraison.
Minimum de commandes	Pour sécuriser les petits fournisseurs, il peut être avantageux pour l'acheteur de s'engager sur un minimum de commandes ou de laisser la possibilité aux fournisseurs de mettre des frais de port si le minimum n'est pas respecté (à évaluer dans ce cas dans la note financière). Compte tenu des coûts de transport moyens, une commande peut être rentable à livrer pour un opérateur à partir de 100€ d'achat environ (donnée moyenne très variable selon les organisations des fournisseurs). Cela donne néanmoins un ordre de grandeur pour un minimum de commandes « pertinent ». Ne pas hésiter à grouper les commandes pour atteindre ces minimaux.



FICHE 16 STRUCTURER UN BORDEREAU DE PRIX

Le bordereau de prix unitaire (BPU) est la pièce de marché dans laquelle le candidat va soumettre son offre financière.

Le BPU doit :

-  Permettre l'analyse et la comparaison des offres financières.
-  Garantir l'égalité de traitement entre les candidats notamment être très clair sur les modalités de fixation du prix.

Option n°1 : l'acheteur connaît son besoin et l'offre fournisseur avec certitude

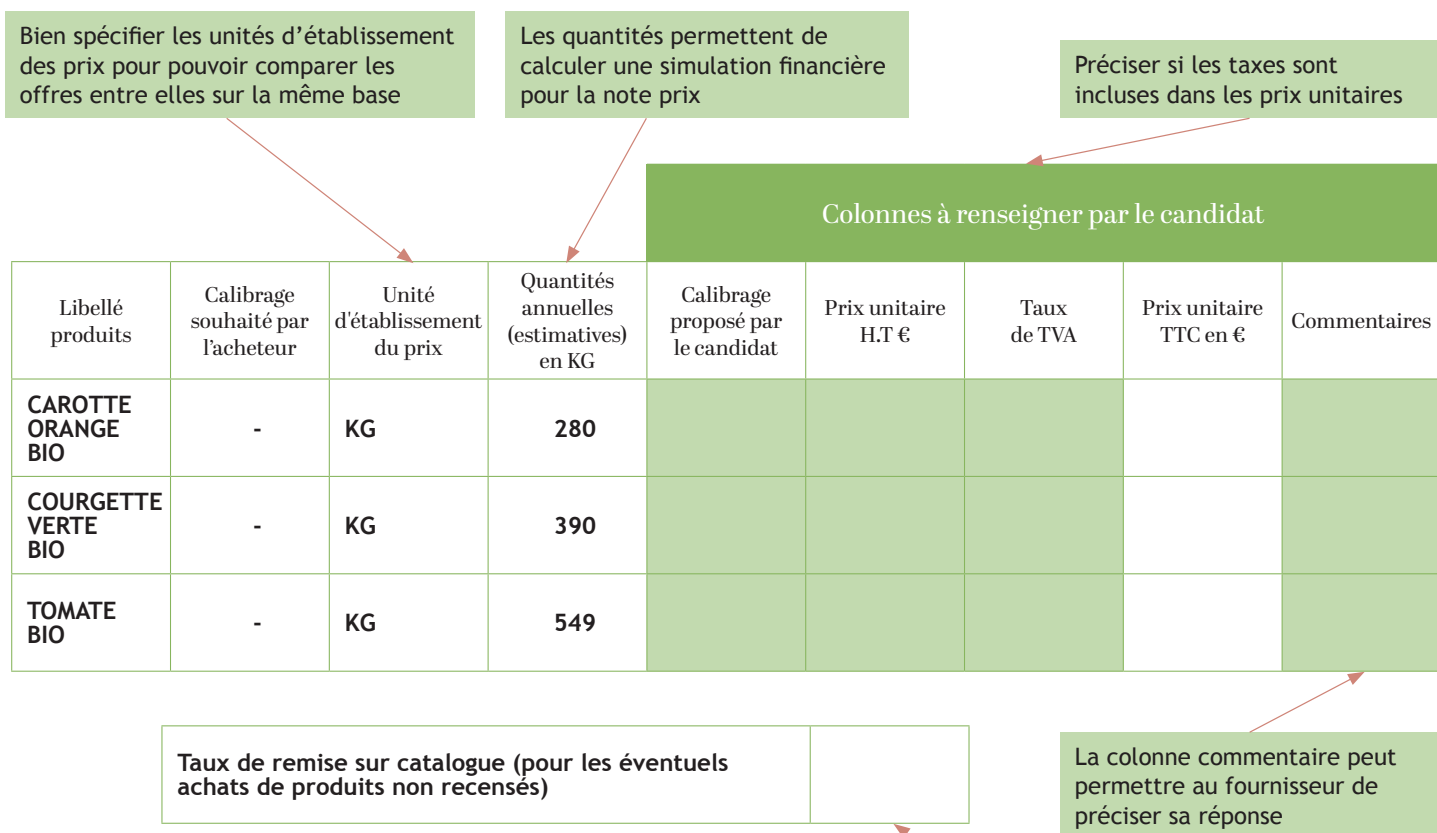


Tableau 15 :
Exemple de bordereau de prix (à titre indicatif)

Le taux de remise sur catalogue peut être demandé. Néanmoins, pour respecter l'égalité de traitement, il ne peut être valorisé dans la note financière en tant que tel (il faudrait comparer les prix de départ entre eux, après remise)

Option n°2 : l'acheteur ne connaît pas avec certitude l'offre en produits issus de filières labellisées ou certifiées

Les colonnes obligatoires doivent être complétées et permettent d'évaluer l'offre financière du soumissionnaire.

Les colonnes facultatives peuvent être complétées si le soumissionnaire possède une offre en bio. Le nombre de références proposées en bio en complément du conventionnel peut être intégré aux critères de choix (mais pas dans la note financière pour respecter l'égalité de traitement)

Libellé produits	Unité d'établissement du prix	Quantités annuelles (estimatives) en KG	Colonnes obligatoires			Commentaires	Colonnes facultatives	
			Prix unitaire H.T €	Taux de TVA	Prix unitaire TTC en €		Prix unitaire H.T € pour produit bio ou équivalent	Prix unitaire TTC € pour produit bio ou équivalent
CAROTTE ORANGE BIO	KG	280						
COURGETTE VERTE BIO	KG	390						
TOMATE BIO	KG	549						

Tableau 16 :
Exemple de bordereau de prix avec colonne optionnelle pour les produits labellisés (à titre indicatif)

Précaution : ce modèle de BPU cible plutôt des distributeurs multi spécialistes capables de fournir des produits en bio et en conventionnel. Il reste préférable pour ouvrir le marché, si les montants sont suffisants, d'allotir à part les produits bio et les produits conventionnels.

► À retenir :

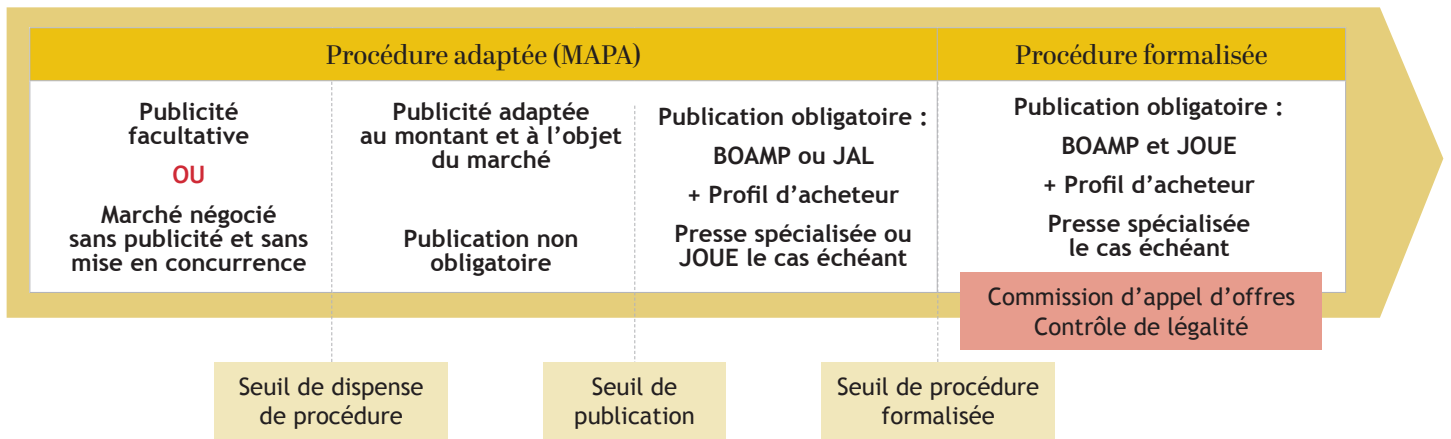
le bordereau de prix unitaire doit être bien structuré pour faciliter la comparaison des offres entre elles et respecter l'égalité de traitement entre les candidats.



FICHE 17 RÉALISER UNE PUBLICITÉ ADAPTÉE

Figure 23 :
Les modalités de publicité et les types de procédures dépendent des montants de l'achat

Les obligations en matière de publicité et de procédure de mise en concurrence sont régies par le code de la commande publique, qui fixe des seuils pour chacune des procédures obligatoires auxquelles l'acheteur public ne peut se soustraire. Les seuils de publicité peuvent différer selon que l'on soit en marché public de fournitures ou dans une procédure de délégation de service publique. Les seuils sont calculés en réalisant une consolidation des besoins sur une catégorie homogène de produits, sur la durée du marché (et a minima sur un an).



Les bonnes pratiques de publicité pour les fruits et légumes

- Publier sur les supports locaux en complément des supports réglementaires (Megalix Bretagne, presse professionnelle, site internet de l'acheteur...) pour donner un maximum de visibilité à son marché.
- Utiliser plusieurs codes CPV pour décrire son achat, les sociétés n'ont parfois des alertes automatiques que sur certains codes.

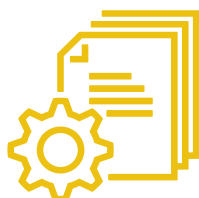
Tableau 17 :
Codes CPV pouvant être utilisés pour les marchés de fruits et légumes

15000000-8	Produits alimentaires, boissons, tabac et produits connexes
15300000-1	Fruits, légumes et produits connexes
15330000-0	Fruits et légumes transformés
15331000-7	Légumes transformés
15332000-4	Fruits et fruits à coque transformés
15331100-8	Légumes frais ou congelés
15332100-5	Fruits transformés

La pratique dite de **saucissonnage**, qui consiste à passer plusieurs procédures de faibles montants les unes après les autres, pour rester en-dessous des seuils de procédures formalisées, est interdite et peut amener par conséquent à des condamnations pénales.

- Utiliser un maximum de mots descripteurs pour décrire son marché : fruits et légumes, fruits frais, légumes frais, fruits/légumes surgelés ou congelés, fruits/légumes issus de l'agriculture biologique...

4. Les bonnes pratiques à la phase d'analyse des offres



FICHE 18 ORGANISER UNE DÉGUSTATION

La dégustation permet d'évaluer les qualités gustatives et techniques des produits.

Les bonnes pratiques d'organisation d'une dégustation

Compte tenu de la variabilité des produits entre le moment de la dégustation et l'exécution du marché, la dégustation de fruits et légumes frais se révèle parfois peu pertinente. Il est préférable de fixer des exigences de qualité sur les fruits et légumes au CCTP.

- Cibler quelques produits sensibles ou les plus gros volumes
Exemples de produits pouvant être dégustés en fruits et légumes : *Les produits surgelés notamment les légumes, les poêlées, les conserves si les recettes sont bien comparables...*
Les fruits et légumes frais sont peu pertinents à analyser en dégustation
- Choisir un panel représentatif pour participer aux dégustations
- Déguster les produits dans leurs conditions réelles d'utilisation (cuire les produits crus par exemple)
- Respecter l'égalité de traitement entre les candidats (les produits doivent tous être dégustés dans les mêmes conditions).

Les échantillons sont évalués sur quelques critères

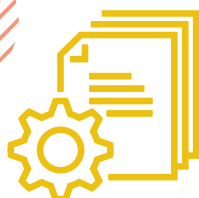
Des éléments d'appréciation permettent d'expliquer les notes obtenues

		Candidat 1		Candidat 2		Candidat 3	
BROCOLIS SURGELÉS	Aspect visuel	5	TRÈS BIEN	4	BIEN - QUELQUES IRREGULARITES	0	non fourni
	Tenue à la cuisson	3	BIEN	3	BIEN	0	non fourni
	Saveur	2	FADE	2	FADE	0	non fourni
	Moyenne échantillon	3,3		3,0		0,0	
FLEURETTE DE CHOU-FLEUR SURGELÉE	Aspect visuel	5	TRÈS BIEN	3	MOYEN	3	MOYEN
	Tenue à la cuisson	5	TRÈS BIEN	2	REND BEAUCOUP D'EAU	4	BIEN
	Saveur	4	FADE	4	BIEN	3	TROP SEC
	Moyenne échantillon	4,7		3,0		3,3	
TOTAL (à reporter dans la grille d'analyse technique)		4,5		3,0		2,4	

*Tableau 18 :
Exemple de grille
renseignée à la suite
d'une dégustation*

Les modalités de remise des échantillons doivent être précisées au règlement de la consultation.

L'acheteur doit veiller à la cohérence des modalités de remise des échantillons en particulier le **décalage** entre la date de livraison de l'échantillon et la date de durabilité minimale du produit doivent être compatibles. Ne pas demander par exemple une réception des échantillons de fruits et légumes frais pour une dégustation quinze jours plus tard.



FICHE 19

FIXER UN BARÈME D'ANALYSE

« DURABLE »

Le barème de notation permet d'attribuer une note par critère en fonction de la qualité de la réponse du candidat. Différents barèmes existent en fonction des critères :

- Notation selon une formule (cas du critère prix).
- Notation selon un barème en fonction de la réponse.
- Évaluation qualitative de la réponse du candidat.

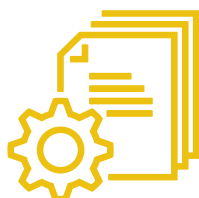
*Tableau 19 :
Différents barèmes de notations possibles en fonction des critères de valorisation retenus*

À noter : il n'est pas obligatoire d'indiquer son barème dans le règlement de la consultation, pour conserver davantage de souplesse lors de la phase d'analyse des offres.

Voici quelques exemples de barème (à adapter selon les critères de choix retenus par l'acheteur) :

Critère de valorisation	Modalités d'évaluation	Barème proposé
Qualités techniques des produits Résultats obtenus à la dégustation	Évaluation qualitative par le panel et moyenne des notes obtenues	Voir exemple FICHE 18
Conditions logistiques – délais de livraison pour les commandes urgentes	Notation selon barème	Points attribués par plage en fonction des délais proposés : 5 points si < 24h 3 points si entre 24h et 48h 1 point si 48h ou plus
Prix	Notation selon une formule	En général : [prix le plus bas / prix proposé par le candidat] X pondération du critère (prix = simulation prix unitaires multipliés par les quantités figurant au BPU)
Juste rémunération des producteurs	Évaluation qualitative de la réponse proposée par le candidat	5 points si la réponse est très satisfaisante et démontre des engagements concrets 3 points si la réponse est plutôt satisfaisante et/ou manque d'éléments tangibles 1 point si la réponse est peu satisfaisante 0 point pour absence de réponse
Modes de production durables	Notation selon barème	5 points si le produit est labellisé (démarche vérifiable) 3 points si le candidat est engagé dans une démarche volontaire par exemple « HVE II », « sans pesticide »,... Le candidat doit être en mesure de démontrer ses engagements. 1 point si aucune garantie n'est proposée
Nombre d'intermédiaires entre le producteur et l'acheteur public	Notation selon barème	5 points si aucun intermédiaire 3 points si 1 intermédiaire 2 points si 2 intermédiaires 1 point si 3 intermédiaires ou plus À évaluer si besoin pour chaque référence du BPU. ⚠ Bien expliquer au RC comment est compté le nombre d'intermédiaires

5. Le suivi d'exécution du marché



FICHE 20 RÉALISER LE SUIVI D'EXÉCUTION DU MARCHÉ

👉 Pourquoi investir du temps en suivi d'exécution de son marché ?

Réaliser le suivi d'exécution de son marché permet :

- De s'assurer du respect du cahier des charges et de l'atteinte des objectifs par le prestataire (et réajuster la prestation si nécessaire).
- D'identifier les zones de progrès pour le fournisseur.
- De dialoguer avec le prestataire sur les actions à mener en commun et de prioriser ces dernières.
- De capitaliser sur les bonnes pratiques et les difficultés lors du lancement d'un nouveau marché (retour d'expérience).

Mentions obligatoires :

- Nature du produit
- Pays d'origine (ou zone de provenance pour les bananes) en caractères de même taille que ceux indiquant le prix
- Prix : indiqué au poids ou à la pièce. L'inscription d'une équivalence au kg n'est pas obligatoire pour les produits vendus en vrac. Le prix peut donc correspondre à un grammage différent de 1 kg (prix « les 100 g », « les 500 g », « les 2 kg »...

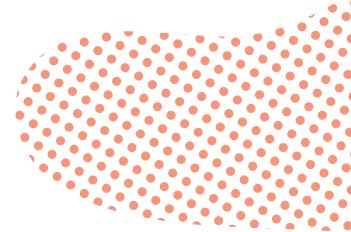
Le suivi de la bonne exécution du marché sera facilité par le choix d'indicateurs lors de la rédaction du Dossier de Consultation des Entreprises (FICHE n° 3).

Une partie du suivi d'exécution se fait à réception sur la vérification des étiquettes. Les étiquettes en fruits et légumes portent des informations obligatoires et d'autres volontaires qui renseignent sur le produit.

Depuis le 1^{er} juillet 2009, existent 10 « normes spécifiques » pour : pomme, poire, pêche/nectarine, fraise, kiwi, raisin de table, agrumes (oranges, citrons, clémentines), poivron, salades (laitues, chicorées frisées et scaroles) et tomate. Ainsi qu'une « Norme de commercialisation générale » (= caractéristiques minimales) - En annexe I du R. (CE) N1221/2008

Tableau 20 :
*Exemple d'étiquetage
normes spécifiques
pommes*

	Pomme		
	Extra	I	II
Nature du produit	OUI	OUI	OUI
Variété	OUI	OUI	OUI
Origine : pays région	OUI facultatif	OUI facultatif	OUI facultatif
Catégorie	OUI	OUI	OUI
Calibre	facultatif	facultatif	facultatif
Prix	OUI	OUI	OUI



Salades (laitue, frisée et scarole)

	I	II
Nature du produit	OUI*	OUI*
Type commercial	OUI*	OUI*
Variété	facultative	facultative
Origine : pays région	OUI facultatif	OUI facultatif
Catégorie	facultatif	facultatif
Calibre	OUI	OUI
Prix	OUI	OUI

* laitue, batavia, iceberg, laitue romaine, feuille de chêne, scarole, frisée... (liste non exhaustive)
SI indiqué sur l'emballage : *«Laitue à feuille grasse» ou «cultivée sous abri»

Tableau 21 :
Exemple d'étiquetage normes spécifiques salades

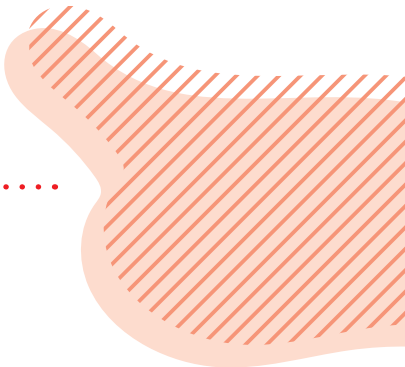
► **À retenir :**
l'évaluation de la performance du fournisseur est d'abord un point indispensable pour vérifier la conformité de la prestation avec le cahier des charges. D'une façon plus large, elle est aussi l'occasion de nouer le dialogue avec le fournisseur et de mener ensemble des actions d'amélioration des pratiques grâce au suivi d'indicateurs de performance.

Source :
lesfruitsetlegumesfrais.com

► *Pour en savoir plus sur les normes applicables aux fruits et légumes par produit (catégories, calibres...), consulter l'ensemble des fiches en annexe du [Guide de l'Achat Public de Fruits, Légumes et Pommes de Terre à l'état frais](#) de la Direction des affaires juridiques.*

Il est possible de fixer avec le fournisseur une fréquence de **rencontre et de reporting** pour s'assurer du respect des engagements tout au long de la durée de la prestation. Il est également possible d'effectuer des contrôles aléatoires sur un menu proposé, afin de s'assurer de sa bonne conformité au cahier des charges (procéder par exemple à une pesée ponctuelle pour en vérifier les grammages).

Dans tous les cas, il est nécessaire de produire des écrits pour expliciter et tracer les problématiques liées à l'exécution du marché.



RÉGION BRETAGNE
RANNVRO BREIZH
REJION BERTÈGN

283 avenue du Général Patton – CS 21 101 – 35711 Rennes cedex 7
Tél. : 02 99 27 10 10 | twitter.com/regionbretagne | facebook.com/regionbretagne.bzh
www.bretagne.bzh

Avril 2020 – Conception : Direction de la relation aux citoyens / Région Bretagne