

## SOLUTION LOCALE

### Répondre à un marché public

Les règles liées aux marchés publics sont un des principaux freins à l'approvisionnement local des cantines scolaires, maisons de retraite ou hôpitaux publics. Faire des commandes groupées pour assurer un volume de commande aux producteurs et accompagner les producteurs sur le plan administratif s'avèrent être des méthodes précieuses pour augmenter la part de produits locaux dans la restauration collective.

#### PENSÉ POUR

INSTITUTIONS  
LOCALES

PRODUCTEURS OU  
ENTREPRENEURS

## EXPÉRIENCE LOCALE



### A SAINT-BRIEUC ARMOR AGGLOMÉRATION, ACHATS GROUPÉS ET PRODUCTEURS ACCOMPAGNÉS POUR RÉPONDRE AUX MARCHÉS PUBLICS

En France, il existe différents modes de gestion de la restauration collective :

- Gestion directe : préparation des repas en régie avec des moyens internes propres et la passation de marchés publics de fournitures de denrées
- Gestion semi directe : préparation des repas confiée à un prestataire extérieur au titre de marchés de services de restauration, avec affectation d'espaces pour la cuisson rapide des repas
- Gestion concédée : prestations de repas relevant d'un service public totalement externalisées

En gestion directe, il est plus facile de contrôler la qualité de l'approvisionnement grâce à des groupements de commandes pour passer commande ensemble entre plusieurs communes par exemple. Le groupement d'achats de denrées issues de l'agriculture biologique de Saint-Brieuc Armor Agglomération a été mis en place en 2013. Pas facile pour une commune seule d'acheter auprès de producteurs locaux. Les trop faibles volumes demandés

n'intéressent pas les fournisseurs et les surcoûts pour la livraison de petits volumes sont élevés.

Une convention entre les communes concernées définit les modalités de fonctionnement du groupement. Pour informer les fournisseurs de la politique d'achat, le règlement de consultation mentionne clairement que le marché comporte des conditions environnementales. Chaque membre du groupement est chargé du règlement de ses factures. Les contrats sont renouvelables ce qui assure un débouché pérenne aux fournisseurs. Les volumes commandés permettent de réaliser des économies d'échelle.

L'étape primordiale est le travail de mise en réseau entre producteurs et cuisiniers ou gestionnaires de cuisine. Ce travail est effectué par la Maison de l'Agriculture Biologique des Côtes-d'Armor, intermédiaire entre les communes et les producteurs. La signature des contrats vient en réalité conclure un long travail de tests des produits pour définir les besoins mutuels des acheteurs et des producteurs. Les acheteurs doivent connaître les produits (nature, conditionnement, calibrage) et savoir bien les décrire.

Les producteurs sont satisfaits et certains investissent grâce à ce nouveau débouché. Le montant des marchés représentait 189 000 euros pour 15 communes en 2018.

#### SOURCES ET RÉFÉRENCES

Saint-Brieuc Armor Agglomération Service Energie Développement Durable : [www.saintbrieuc-armor-agglo.bzh](http://www.saintbrieuc-armor-agglo.bzh)  
Maison de l'Agriculture Biologique 22 (Côtes d'Armor, Bretagne) : <http://bio22.fr>

CÔTÉ PRODUCTEUR. S'ADAPTER À LA DEMANDE

FAIT

- Je dispose de tous les certificats et agréments réglementaires pour fournir les cuisines des cantines scolaires, maison de retraite, etc. Je vérifie les normes en vigueur après des autorités sanitaires et vétérinaires .....
- Je souhaite m'engager sur une durée longue et sur des volumes prédéfinis avec des acheteurs publics .....
- Je souhaite m'engager pour mon territoire .....
- Ma trésorerie me permet de supporter des délais de paiement parfois plus longs par les structures publiques .....
- Je vais à la rencontre de collègues qui fournissent eux aussi des structures publiques.....
- Je suis conscient des difficultés de réponses à un marché public (langage juridique, volume de documents à compléter et fournir) ..

CÔTÉ ACHETEUR. METTRE EN PLACE DES SOLUTIONS POUR PERMETTRE À L'OFFRE LOCALE DE SE STRUCTURER

- En achetant local, je donne un signal politique fort pour soutenir les entreprises locales et leurs démarches .....
- Je vais à la rencontre des producteurs pour adapter mes demandes aux capacités de production des producteurs locaux (nature de produits, conditionnement et volume). Il est important de partir des difficultés et cas concrets des producteurs.....
- Je passe de petites commandes pour tester et connaître les produits .....
- Je rends accessible les documents administratifs (langage, volume) par exemple en ajoutant une note simplifiée du marché pour faciliter la lecture avec le résumé des dates butoirs et des documents à fournir .....
- Je donne un temps suffisant aux producteurs pour répondre.....
- Je laisse la possibilité au fournisseur de proposer des variantes.....
- En parallèle, je soutiens les installations agricoles sur mon territoire pour développer l'offre .....
- J'encourage l'éducation au goût des jeunes convives, acheteur de demain .....
- Je rencontre des élus et des communes qui sont dans la même démarche .....
- Je m'engage à être tolérant face aux difficultés que peuvent rencontrer les fournisseurs (aléas climatiques, qualités de la récolte, etc..) .....

FAIRE APPEL À UN ORGANISME INTERMÉDIAIRE POUR METTRE EN RELATION L'OFFRE ET LA DEMANDE

MÊME S'IL NE S'AGIT PAS DE FAIRE À LA PLACE DES PRODUCTEURS, UN FACILITATEUR OU UN ORGANISME INTERMÉDIAIRE TEL QUE LES CHAMBRES D'AGRICULTURE, LES MAISONS D'AGRICULTURE BIOLOGIQUE OU LES COLLECTIVITÉS LOCALES PEUVENT RENDRE PLUS FACILES LES RELATIONS COMMERCIALES POUR :

- Informer des dates de parution et de clôture des appels d'offres .....
- Analyser les textes des appels d'offres pour savoir s'il est pertinent pour le distributeur ou le producteur d'y répondre .....
- Décortiquer les textes des appels d'offres et faire un résumé des pièces à remettre pour répondre au marché afin d'éviter que les producteurs ne soient pas retenus à cause d'un manque administratif .....
- Accompagner les agriculteurs qui répondent en groupement pour statuer sur le rôle de chacun .....
- Répondre aux questions des producteurs .....
- Organiser des réunions entre acheteurs et fournisseurs pour faire ressortir les problèmes et mettre en place des solutions correctives .....

