



UNION EUROPÉENNE

Fonds Européen Agricole
pour le Développement Rural

L'EUROPE INVESTIT DANS LES ZONES RURALES

RÉGION
SUD

PROVENCE
ALPES
CÔTE D'AZUR



LIVRET RESTAURATION COLLECTIVE BIO LOCALE

Novembre 2024



AGRIBIOVAR

L'Agriculture BIO
du Var



L'économe

SCIC AGRIBIO
PROVENCE



FICHE TECHNIQUE : ACHATS LOCAUX EN GRE À GRE

Contexte : Mon établissement de restauration collective réalise des achats en procédure simplifiée, ce qui n'exige pas de passation d'un marché public. Les achats sont réalisés librement auprès des fournisseurs de mon choix.

Le cadre légal :

Le code de la commande publique impose des procédures de marchés publics plus ou moins formalisées selon le montant des besoins. Dans le cas d'un marché d'achat de denrées, si le montant de mes achats est inférieur à 40 000€ HT sur la durée totale de mon besoin (au minimum une année scolaire), alors il est possible de réaliser des achats dits "en gré à gré".

Seuils de procédures pour les collectivités locales				
Montant du besoin*	<39 999.99€ HT	De 40 000€ à 89999,99€	De 90 000€ à 214 999,99€	Dès 215 000€
Type de procédure	Procédure sans publicité ni mise en concurrence préalable, dite en "Gré à gré"	Marché À Procédure Adaptée (MAPA)		Appel d'Offre formalisé
Type de publicité	Publicité non obligatoire	Publicité libre** ou adaptée***	Publicité obligatoire BOAMP ou JAL	Publicité obligatoire BOAMP et au JOUE

*Évaluer sur la totalité du marché = si un marché de 20 000€HT/an sur 1 an renouvelable 3 fois, alors montant du besoin égal à 80 000€HT

**libre = choix de faire la publicité par les moyens de son choix

*** adaptée au niveau du marché = notion plus floue, dépend des secteurs concernés

Ces achats doivent toutefois assurer un "bon usage des deniers publics" et respecter les grands principes de la commande publique, qui s'appliquent dès le 1er € dépensé :

LIBERTE	EGALITÉ	TRANSPARENCE
L'acheteur doit garantir la liberté d'accès à la commande publique à tous les entrepreneurs.	Toutes les candidatures sont traitées et analysées dans les mêmes conditions !	Les informations sur la manière dont le contrat est passé sont accessibles à tous et sont facilement compréhensibles !

En pratique, les procédures de gré à gré ne doivent pas donner lieu :

- à du favoritisme / à exclure des fournisseurs plus pertinents ;
- au recours à un prestataire largement au-dessus des prix du marché ;
- au recours systématique au même fournisseur si d'autres offres pertinentes existent.

Il n'est pas nécessaire de respecter la règle dite "des 3 devis" à réunir avant un achat, tant que les principes de la commande publique sont respectés. En cas de mauvaise connaissance de l'offre, il est recommandé de réaliser un sourcing (une analyse de l'offre) pour identifier les fournisseurs pertinents.

Recommandations pour réussir ses achats locaux en gré à gré :

1/ Evaluer son besoin et sa capacité à travailler des produits locaux (bruts)

Avant de démarrer la recherche de fournisseur, il est recommandé de faire le point sur les denrées locales que l'établissement peut travailler. Cela implique de vérifier :

- Quelles sont les gammes de produits qui existent sur le territoire : œufs, viande (sous quelle forme?), légumes (espèces, saisonnalité, etc.), laitages, etc. Vous pouvez pour cela faire appel à la Chambre d'Agriculture ou à Agribiovar.
- Quelles gammes de produits existantes est-il possible de travailler avec les ressources humaines et techniques à disposition : inutile de se projeter sur de l'achat de haricots verts ou petits pois bruts qui sont très consommateurs de main d'œuvre, identifiez les gammes de produits que vous avez l'habitude d'utiliser en brut (crudités, etc.).
- Quels sont les volumes nécessaires sur un service et à quelle fréquence ai-je ce besoin ?
- Quels sont mes prix actuels d'achat de ces produits ? Dans quelle mesure est-il possible d'augmenter mes prix d'achat pour rémunérer le producteur au juste prix ?

2/ Se donner des objectifs RÉALISTES

Ne vous projetez pas sur trop de gammes en même temps. Un engagement régulier et dans la durée sur 2 à 3 gammes de produits permet de construire un partenariat plus solide et donne de la visibilité au producteur qui peut organiser sa production, tout en étant plus simple à appréhender pour le service de restauration.

3/ Identifier un ou plusieurs fournisseurs sur son territoire

Entrer en contact avec les fournisseurs de votre territoire. Pour cela vous pouvez :

- demander les contacts des producteurs de votre commune à votre maire ou au service agriculture/environnement;
- demander aux chefs cuisiniers des communes alentours s'ils ont des contacts;
- faire appel à la Chambre d'Agriculture ou Agribiovar pour vous mettre en lien avec des producteurs du territoire (voir vous accompagner dans les échanges).

4/ Échanger sur les prix, les caractéristiques des produits, les modalités de commandes, de livraison et de facturation...

Une fois le ou les producteurs identifiés, il reste à discuter de la faisabilité d'un tel partenariat et pour cela de discuter :

Sur les produits :

- les productions disponibles chez le producteur : types de légumes, oeufs, etc. ? quelle saisonnalité ?
- les caractéristiques des produits : les légumes sont-ils calibrés ou non ? prélavés ?
- les éventuels agréments sanitaires obligatoires (exemple : Centre d'Emballage d'Oeuf agréé obligatoire pour les œufs coquilles, ...)
- les prix des produits et leur fréquence d'évolution (prix fixe à l'année ? Mercuriale à la saison ? hebdomadaire ?)

Sur les commandes :

- Comment savoir si les produits sont disponibles ?
- Quelles modalités de commandes ? en ligne ? par mail ? par téléphone ?
- Quel délai pour commander ?
- Un minimum de commande est-il nécessaire ?

Sur la logistique :

- Qui peut réaliser la livraison ? Avec quel matériel (respect de la chaîne du froid ? des normes d'hygiène, etc.) ? A quelle fréquence ? Sur quels jours et horaires ?
- Quels sont les conditionnements des produits ? Doivent-ils être rendus ?
- Existe-t-il un franco de port ?

Sur les paiements :

- Le producteur dispose-t-il d'un compte chèque ? (si nécessaire pour le paiement par l'établissement)
- Le producteur peut-il éditer des factures ? A quelle fréquence les factures sont-elles nécessaires ?
- Les modalités de paiement conviennent-elles

Sur le "SAV" :

- Comment gérer les non conformités ?
- Comment gérer les retards de livraison ?
- Etc.

NB : Ne pas hésiter à rajouter à la discussion toute autre contrainte spécifique que vous pourriez avoir !

Ces échanges doivent permettre de bien faire comprendre le fonctionnement et les contraintes incompressibles de chacun ainsi que les efforts qui peuvent être faits ou non par tous pour favoriser le partenariat. Il est important de garder en tête que le travail entre producteur local et restauration collective est souvent plus contraignant pour les acteurs que leurs fournisseurs/débouchés classiques. Il s'agit d'une démarche volontaire qui nécessite des efforts, qui gagnent à être partagés pour assurer le succès de la relation commerciale.

5/ S'engager sur une phase de test avec des bilans réguliers

Avant de s'engager sur du long-terme, s'engager sur une "phase test", par exemple sur une saison, permet de vérifier la compatibilité entre les acteurs et d'adapter son fonctionnement progressivement.

Sur un partenariat naissant, en particulier avec des producteurs qui découvrent la restauration collective/ des établissements qui travaillent des produits locaux pour la première fois, il est primordial :

- de bien communiquer régulièrement : par des bilans/retours (au moment de la livraison, programmés chaque mois ou par tout autre moyen de votre choix ET à la fin de la période “test”)
- de garder une attitude bienveillante et de ne pas se mettre de pression : des problématiques vont émerger au cours de la phase test, l'enjeu est de voir comment elles peuvent être gérées ou non par les acteurs.

6/ Anticiper ses besoins et les communiquer avec une contractualisation éventuelle dans la durée

Enfin, à l'issue de la phase test et si celle-ci est positive pour les deux partenaires, il peut être envisagé de se projeter sur une relation de plus long-terme. Les modalités de cette relation doivent être discutées entre les acteurs : pour certains producteurs et établissements, une contractualisation est rassurante et permet de se projeter, pour d'autres elle n'est pas souhaitée.

Quelle que soit la décision, un point annuel est recommandé pour communiquer sur l'offre disponible et les besoins de l'établissement, afin d'avoir plus de visibilité pour le producteur et d'organiser sa production de manière à répondre à la demande.

NB : La gestion des aléas : comment faire face en cas de rupture de produits, de retard de la production dû aux aléas climatiques, etc. ?

Pour l'établissement, travailler avec la production locale implique nécessairement de faire face à des imprévus. Pour les gérer sans mettre son service en tension, plusieurs pistes de solutions existent :

- Avoir des bases de menus souples
- Sensibiliser les parents aux réalités de la production agricole
- Bien communiquer avec le producteur/fournisseur pour anticiper les problématiques de livraison
- Avoir un fournisseur “de secours” (grossiste classique, etc.)
- Avoir prévu des solutions alternatives en cas de besoin (stock tampon, ...)