

Beauvais, 31 JUL. 2015

Préfecture
Secrétariat Général
Direction des Relations
avec les Collectivités Locales
Bureau du Contrôle de la Légalité
Affaire suivie par M. Bernard Miramende
Tél. : 03 44 06 12 59
Fax : 03 44 06 12 56
Courriel : bernard.miramende@oise.gouv.fr

Le Préfet de l'Oise

à

Monsieur le Président du Conseil Départemental de l'Oise
Mesdames et Messieurs les Maires
Mesdames et Messieurs les Présidents des établissements publics de coopération intercommunale
Mesdames et Messieurs les présidents de Centre communaux d'action social
Monsieur le Président du Service d'incendie et de secours (pour information)
Messieurs les Sous-préfets

Objet : Faciliter l'approvisionnement local et de qualité dans la restauration

En application de recommandations interministérielles du 28 juillet 2015, et dans le prolongement de ma circulaire du 26 juillet 2015 relative aux mesures tendant à favoriser l'accès des très petites entreprises (TPE) et moyennes entreprises (PME) à la commande publique qui vous sensibilisait sur l'importance à accorder aux TPE et PME dans vos achats et aux moyens dont vous disposez, il m'est apparu utile d'appeler votre attention sur les marchés d'approvisionnement en denrées alimentaires.

Les missions de services public que vous accomplissez vous conduisent à assurer la restauration de vos personnels ou d'usagers accueillis dans des établissements de restauration collective, ou celle de personnes ne pouvant se déplacer à travers le portage de repas à domicile.

Pour cela, vous êtes conduits, soit à acheter vous-même des denrées alimentaires pour alimenter vos cuisines centrales, soit à faire appel des prestataires privés qui assurent la mise en œuvre et la distribution de ces repas.

Lors de la passation de vos achats d'approvisionnement, il apparaît souvent que les producteurs locaux sont involontairement écartés de fait par la façon dont sont organisés les consultations. Pourtant, tout en respectant les principes qui gouvernent l'achat public, de transparence, d'égalité de traitement et de libre accès à la commande publique il est possible de faciliter l'accès de filières locales dans vos achats.

Le code des marchés publics vous incite, dans son article 5¹, à prendre en compte dans la définition de vos besoins des objectifs de développement durable. Cela peut se traduire soit dans le cahier des charges par des clauses environnementales, soit par l'introduction de critères de choix incitatifs.

Le soutien d'un tissu d'entreprises locales, la recherche d'achats prenant en compte des objectifs de développement durable sont également profitables au maintien d'emplois locaux.

Le gouvernement a souhaité lors de la présentation de l'ordonnance du 23 juillet 2015 relative aux marchés publics, qui entrera en vigueur vraisemblablement le 1er janvier 2016, à la fois simplifier les règles qui

¹ Art 30 de l'ordonnance du 23 juillet 2015 relative aux marchés publics



gouvernement la commande publique mais également favoriser des achats responsables en incitant l'acheteur dans la définition des conditions d'exécution de son marché à prendre en compte « des considérations relatives... **à l'environnement, au domaine social ou à l'emploi**, à condition qu'elles soient liées à l'objet du marché public. ».²

L'ordonnance introduit la notion de **cycle de vie d'un produit** qui se définit comme « l'ensemble des étapes successives ou interdépendantes, y compris la recherche et le développement à réaliser, la production, la commercialisation et ses conditions, le transport, l'utilisation ..., tout au long de la vie du produit...ou de la fourniture d'un service, depuis l'acquisition des matières premières ou la production des ressources jusqu'à l'élimination, ...et la fin du service ou de l'utilisation. ».

Cette notion vous autorise à intégrer dans vos achats de denrées ou bien lorsque vous faites appel aux services d'un tiers, la prise en compte de toutes les étapes qui permettent la satisfaction de votre besoin, et d'inciter les opérateurs économiques à vous présenter des solutions vertueuses pour l'environnement, soit dans les modes de production, la qualité des produits ou bien leur acheminement ce qui peut être un moyen d'inciter les opérateurs locaux à répondre à vos sollicitations.

L'acheteur

Ma précédente circulaire insistait sur la nécessité d'une bonne définition du besoin et l'acquisition d'une bonne connaissance du marché avant de lancer une consultation. Cela est d'autant plus vrai en matière d'achat de denrées alimentaires ou de restauration. La connaissance des pratiques des fournisseurs, des producteurs et des conditions de productions doit vous permettre de comprendre comment les acteurs d'une filière vont pouvoir répondre à votre besoin.

La définition des besoins se réalisera dans une perspective globale avec l'implication des différents acteurs de la cuisine. Seront considérés le plan alimentaire, les menus, les objectifs qualité, les caractéristiques de la cuisine (mode de fabrication (liaison chaude/froide), matériel) les ressources.

Il importe également que vous puissiez rencontrer ces acteurs régulièrement afin que chacun puisse comprendre les exigences et contraintes de l'autre. Ces rencontres peuvent se faire en toute transparence au travers des organisations professionnelles agricoles et agroalimentaires pour aider à la mise en relation des producteurs régionaux et des acheteurs de la restauration collective et permettre ainsi par exemple d'inciter les grossistes à introduire des produits régionaux dans leurs gammes.

Les organisations agricoles ou associations peuvent accompagner les sites de restauration dans l'étude de l'offre locale. Ces discussions permettent très souvent de créer un climat de travail favorable à l'amélioration de la qualité de l'approvisionnement et d'impliquer chaque partie par une responsabilisation des acteurs. Et comme je vous le suggérais dans ma lettre du 26 juillet 2015 de vous constituer un vivier de fournisseurs potentiels qui pourront anticiper votre demande en portant à la connaissance des organisations professionnelles les biens pour lesquels vous êtes susceptibles d'organiser une consultation dans l'année.

Le groupement de commande :

Conscient des contraintes qu'implique la démarche d'achat, il vous est possible de vous associer avec d'autres acheteurs publics au sein de groupements de commande. Cela permet d'augmenter les volumes et de réaliser des économies d'échelles, d'avoir des produits moins chers et de rentabiliser la logistique des fournisseurs. Cela permet également de mutualiser les moyens comme les ressources administratives pour la rédaction d'un marché.

² Ordonnance n° 2015-899 du 23 juillet 2015 relative aux marchés publics article 38

L'allotissement :

Faciliter l'accès des PME à la commande publique, c'est d'abord leur permettre de candidater. Il faut donc lancer des consultations adaptées à la taille des entreprises. Il est peut être possible de créer des lots géographiques qui permettent aux entreprises locales de se porter candidates lorsque la segmentation régionale ou nationale n'est pas pertinente.

Un bon allotissement associé à un mode de passation approprié, par exemple à un accord-cadre, peut permettre d'aboutir à un achat performant qui ne néglige pas les fournisseurs locaux. L'allotissement se pense très en amont, par exemple en faisant un lot « bio », on peut définir la part de produits biologiques que l'on introduit pour ne pas dépasser son budget. L'estimation de la valeur de chaque lot permet à l'acheteur de d'apprécier l'impact de chaque denrée dans son budget et d'ajuster l'allotissement à ses dépenses.

Un fournisseur ayant la possibilité de répondre à un seul lot parmi tout le marché permet de spécialiser la demande sans avoir à faire de nombreuses consultations qui seraient lourdes administrativement. Ces lots reflètent l'organisation des fournisseurs potentiels car pour obtenir un lot un fournisseur doit pouvoir présenter tous les éléments du lot. Ainsi, le champ de la concurrence est étendu à des entreprises compétitives mais qui ne sont pas nécessairement aptes à réaliser l'intégralité d'un marché, tout particulièrement des petites et moyennes entreprises.

Afin de vous aider à définir vos lots, je vous invite à vous inspirer de la nomenclature CPV³ publiée par l'union européenne qui segmente chaque de type de fourniture ou de service par nature. Pour autant vous n'êtes pas tenus de respecter strictement ce cadre dans la composition de vos lots.

Le prix n'est pas le seul critère :

l'article 52 de l'ordonnance du 23 juillet 2015 qui transpose la nouvelle directive européenne⁴ sur la commande publique précise que « Le marché public est attribué au soumissionnaire ou, le cas échéant, aux soumissionnaires qui ont présenté l'offre économiquement la plus avantageuse sur la base d'un ou plusieurs critères objectifs, précis et liés à l'objet du marché public ou à ses conditions d'exécution. » Il n'est plus fait référence explicitement au prix comme critère unique contrairement à la rédaction actuelle du code.

L'acheteur est incité à engager une réflexion sur les critères de choix.

Un critère **prix** peut toujours être retenu mais envisagé sous l'angle du coût global de l'assiette et non plus seulement du coût de la matière première. Par exemple, pour la même quantité de viande dans l'assiette, il faut parfois acheter plus de viande surgelée que de viande fraîche. Même si la différence de coût entre la viande fraîche et la viande surgelée n'est pas complètement compensée par une perte de masse moindre pour la viande fraîche lors de la cuisson, elle permet tout de même de pondérer la différence de prix. Pour pouvoir prendre en compte ce genre de paramètres, le test sur des échantillons est indispensable lors d'une commission de dégustation permettant de juger les offres.

La qualité technique des aliments : qualité d'un produit portant sur l'aspect, le goût la tenue en cuisson.

La performance logistique : la performance logistique de l'offre locale n'est pas forcément meilleure que les autres offres. Cependant, la réactivité des fournisseurs locaux peut être mise en valeur avec des critères comme la capacité de livrer sous 24h en cas de problème.

Le développement durable : évaluation des circuits de proximité, distance parcourue entre le lieu de production et la livraison, bilan carbone (attention à ce critère), sont des critères définis dans l'annexe du CCTP qui permettent d'encourager l'offre locale.

Les critères de jugement des offres, peuvent favoriser plus ou moins l'approvisionnement en produits locaux. Ainsi, les critères de développement durable et surtout techniques sont les plus favorables à l'offre locale.

3 http://simap.europa.eu/codes-and-nomenclatures/codes-cpv/codes-cpv_fr.htm

4 directive 2014/24/UE du 26 février 2014 sur la passation des marchés publics et abrogeant la directive 2004/18/CE

Une pondération donnant de l'importance à ces critères permet donc d'augmenter la qualité technique et environnementale des produits, tout en restant dans un budget.

* * * * *

Je vous invite, pour conclure, à consulter le guide pratique « Favoriser l'approvisionnement local et de qualité en restauration collective »⁵ mis en ligne par le ministère de l'agriculture pour vous orienter dans la passation de vos marchés de bouche tout en évitant l'écueil d'une préférence géographique qui constitueraient un délit d'octroi d'avantage injustifié et risquerait également de vous écarter de l'objectif d'un achat performant.

De nombreuses publications sur ce thème sont également disponibles sur Internet où vous pourrez également rencontrer et partager vos expériences d'acheteurs responsables.

Mes services restent à votre disposition pour toute précision que vous pourriez souhaiter.



Emmanuel BERTHIER

5 <file:///F:/Denr%C3%A9es%20alimentaires/1506-al-gui-restaucoll-bd%20%281%29.pdf>