

FICHE 3 : PV DE L'ATELIER MARCHÉS PUBLICS

Cette fiche fait office de compte-rendu de l'Atelier virtuel du 21 avril 2020 concernant les marchés publics d'alimentation durable dans les restaurants de collectivité (questions/réponses).

Q/R SUR LES PRINCIPES GÉNÉRAUX DES MARCHÉS PUBLICS

QUESTION : POUVEZ-VOUS M'ÉCLAIRER SUR LES DIFFÉRENTES ÉTAPES À SUIVRE POUR RÉALISER UN MARCHÉ PUBLIC DE QUALITÉ ? QUELS SONT LES CRITÈRES LES PLUS IMPORTANTS ? QU'EST-CE QU'IL NE FAUT SURTOUT PAS OUBLIER ?

Pour les différentes étapes, je dirais qu'il y en a plusieurs, mais les plus importantes et intéressantes sont au nombre de 8 :

- ✓ Définir l'objet de son marché, c'est-à-dire le besoin de l'acheteur, votre besoin.

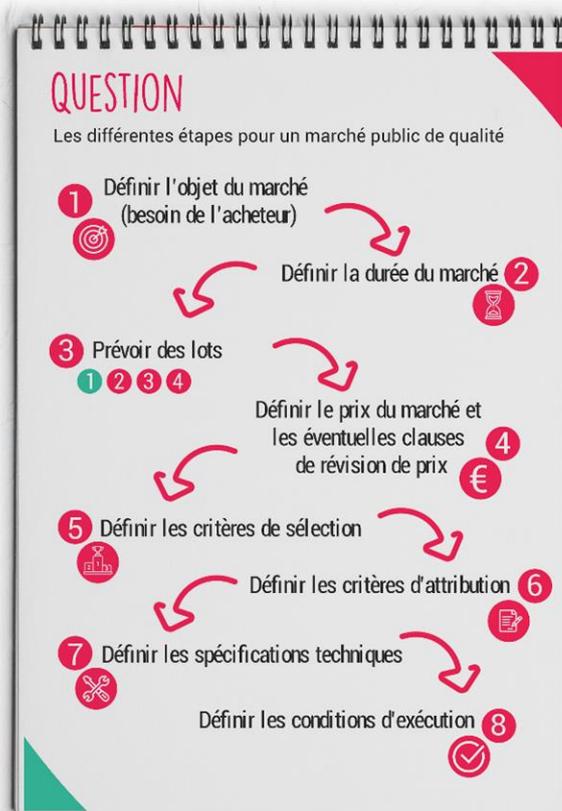
Exemple simple : Fournitures de denrées alimentaires durables. Attention à bien définir durable, par exemple : des produits de qualité, biologique, de saison, frais, assurant une juste rémunération aux producteurs, etc.

- ✓ Définir la durée de votre marché.
- ✓ Prévoir des lots (lot viandes, lot fruits & légumes, lot produits laitiers, etc.).
- ✓ Le prix de votre marché et les éventuelles clauses de révision de prix + permettre des variantes.
- ✓ Définir les critères de sélection (notamment si vous êtes dans un marché public avec publication).
- ✓ Définir les critères d'attribution.
- ✓ Définir les spécifications techniques.
- ✓ Définir les conditions d'exécution.

Les critères importants sont donc uniques à chaque marché. Ils dépendent de vos besoins et de vos souhaits : plus de légumes, plus de produits frais, de saison, équitable etc.

Voici quelques astuces, au hasard, pour privilégier les produits locaux :

- ✓ Mettre l'accent sur la diminution des intermédiaires,
- ✓ Privilégier un mode de production qui est propre à la Wallonie,
- ✓ Privilégier des caractéristiques organoleptiques particulières.
- ✓ Une astuce pour les produits d'origine animale c'est d'indiquer le respect de la législation wallonne sur le bien-être animal, car celle-ci est une des plus élaborées d'Europe, et donc permet de favoriser les produits wallons.
- ✓ La saisonnalité et la fraîcheur sont aussi un plus pour favoriser les produits wallons.



QUESTION : EST-IL POSSIBLE D'ÉVITER LA RÉDACTION D'UN CAHIER DES CHARGES ET DEVOIR LIRE TOUS LES MÉMOIRES TECHNIQUES POUR RETROUVER LES INFORMATIONS, PAR EXEMPLE RÉDIGER UNE TRAME SOUS FORME DE QUESTIONS/RÉPONSES ET LES CANDIDATS DOIVENT RÉPONDRE ? SI OUI, AVEZ-VOUS DES EXEMPLES À COMMUNIQUER.

Il est possible d'éviter la rédaction d'un cahier des charges à proprement dit pour les marchés de faible montant, ainsi que ceux sans publication (<139.000 euros).

Vous pouvez, en effet, rédiger des fiches techniques pour leur poser les questions liées aux informations techniques

Voici des exemples de questions :

- ✓ Les conditions de livraison : exigence de x livraisons par semaine ou par mois, délai minimum entre le jour de commande et le jour de livraison, etc.
- ✓ Les moyens de transport : pour la livraison, le transport entre les lieux de production et les entrepôts, etc...
- ✓ La localisation : des lieux de production, des entrepôts, etc.
- ✓ Les conditions de production : juste rémunération des producteurs, respect des normes biologiques, qualité différenciée, des droits humains, du bien-être animal, etc.
- ✓ Politique générale de responsabilité sociale et environnementale du soumissionnaire
- ✓ Composition et formation de l'équipe (vérification du respect de l'inclusion sociale)
- ✓ Gestion des déchets, des emballages, des plastiques, politique de réduction du gaspillage alimentaire (plus utile dans un marché de services de catering), etc.
- ✓ La réactivité du soumissionnaire en cas d'urgence, de problème dans la commande, etc.
- ✓ La fraîcheur et la saisonnalité des produits : le délai entre la récolte, l'abattage, etc. et la livraison à la cantine, respect du calendrier fourni par l'acheteur public pour la saisonnalité, etc.
- ✓ Etc...

QUESTION

Pour éviter la rédaction d'un cahier des charges, est-il possible de rédiger une trame sous forme de questions/réponses ?

PAS DE CAHIER DES CHARGES



Marché de faible montant (< 30.000 €)

Marché sans publication (< 139.000€)

Exemple de rédaction de fiche technique



LES CONDITIONS DE LIVRAISON

- « x » livraisons par semaine/par mois
- Délai minimum entre le jour de la commande et le jour de livraison
- Etc



LES MOYENS DE TRANSPORT

- Pour la livraison
- Pour le transport entre les lieux de production et les entrepôts
- Etc



LA LOCALISATION

- Des lieux de production
- Des entrepôts
- Etc



LES CONDITIONS DE PRODUCTION

- Juste rémunération de producteurs
- Respect des normes biologiques
- Qualité différenciée
- Droits humains
- Bien-être animal
- Etc

1/2



LA POLITIQUE GÉNÉRALE DE RESPONSABILITÉ SOCIALE ET ENVIRONNEMENTALE DU SOUSMISSIONNAIRE



LA COMPOSITION ET LA FORMATION DE L'ÉQUIPE (INCLUSION SOCIALE)



LA GESTION DE L'ENVIRONNEMENT

- Gestion des déchets
- Gestion des emballages
- Gestion des plastiques
- Réduction du gaspillage alimentaire



RÉACTIVITÉ DES SOUSMISSIONNAIRES

- En cas d'urgence
- En cas de problèmes avec la commande



FRAICHEUR ET SAISONNALITÉ DES PRODUITS

- Délai entre la récolte et la livraison
- Délai entre l'abattage et la livraison
- Respect du calendrier fourni par l'acheteur public

2/2

QUESTION : EST-IL OBLIGATOIRE DE FAIRE PUBLIER OFFICIELLEMENT L'APPEL D'OFFRE ? QUELS SUPPORTS/CANAUX SONT OBLIGATOIRES ET LESQUELS SONT OPTIONNELS ?

Concernant la publication des marchés publics voici un petit récapitulatif :

Seuils de publicité des marchés publics de services et de fournitures :

- < 30.000 € : ~~Publication~~
- < 139.000 € : ~~Publication~~
- Entre 139.000 € et 214.000 € : Publicité nationale (sur le site <https://enot.publicprocurement.be/enot-war/changeLanguage.do?language=fr-FR>)
- > 214.000 € : Publicité européenne via le DUME

QUESTION

Récapitulatif pour la publication des marchés publics

SEUILS DE PUBLICITÉ DES MARCHÉS PUBLICS DE SERVICES ET DE FOURNITURES :

< 30.000 € : ~~Publication~~

< 139.000 € : ~~Publication~~

Entre 139.000 € et 214.000 € : Publicité nationale
(sur le site <https://enot.publicprocurement.be/enot-war/changeLanguage.do?language=fr-FR>)

> 214.000 € : Publicité européenne via le DUME

QUESTION : QUELS SONT LES AVANTAGES/INCONVÉNIENTS DE PASSER DES MARCHÉS/DES LOTS DE GRÉ À GRÉ ?

Les marchés de faible montant ou de gré à gré sont les meilleurs moyens de faciliter l'approvisionnement local car c'est vous qui envoyez votre demande, votre besoin à 3 opérateurs économiques de votre choix, à trois producteurs de votre choix. Le désavantage, je dirais que c'est son montant : limité à 30.000 euros.

QUESTION : POUR FAVORISER LES PRODUITS LOCAUX, EST-CE QUE L'ALLOTISSEMENT EST UNE BONNE STRATÉGIE ? NÉCESSITE BEAUCOUP DE TRAVAIL ?

L'allotissement est une très bonne stratégie elle vous permet de faire des lots en fonction, par exemple, des modes de production, des filières : un lot viande bovine, un lot fruits et légumes, un lot produits laitiers, ... mais également des lots en fonction des lieux de livraison, etc. Malheureusement, l'allotissement demande plus de travail, avec des critères différents pour chaque lot, mais cela permet aux plus petits producteurs de répondre au(x) lot(s) qui les intéressent mais également de se grouper pour répondre à plusieurs lots.

TÉLÉCHARGER LA MINIATURE ICI

QUESTION

Quels sont les avantages/inconvénients de passer des marchés/des lots de gré à gré ?

MARCHÉ DE FAIBLE MONTANT OU DE GRÉ À GRÉ

Meilleur moyen de faciliter l'approvisionnement local



Montant limité à 30.000€



QUESTION

Est-ce que l'allotissement est une bonne stratégie pour favoriser les produits locaux ?

ALLOTISSEMENT

Faire des lots en fonction



- Des filières
- Des modes de production
- Des lieux de livraison
- Etc

Permet aux producteurs de répondre au(x) lot(s) qui les intéresse(nt) ET de se grouper pour répondre à plusieurs lots



Etablir des critères pour chaque lot



Q/R EN LIEN AVEC LA CRISE/PANDEMIE DU COVID-19

QUESTION : EU ÉGARD À LA CRISE SANITAIRE ACTUELLE LIÉE AU COVID-19, QU'EN EST-IL D'UNE ÉVENTUELLE PÉRIODE DE SUSPENSION DE LIVRAISON DES REPAS SCOLAIRES ? PLUS CONCRÈTEMENT, DANS QUELLES MESURES LE PRESTATAIRE DE SERVICE PEUT-IL SUSPENDRE CES OBLIGATIONS ?

Les prestataires de services ainsi que l'adjudicateur, c'est valable pour les deux parties, peuvent suspendre l'exécution du marché sur base de circonstances imprévisibles (Covid-19) dans leur chef. C'est la meilleure base pour pouvoir suspendre le marché au regard des circonstances actuelles.

La Commission Européenne a publié une note concernant les marchés publics et le Covid-19. Je vous mets le lien également ci-dessous. Plusieurs informations y sont reprises :

https://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/PDF/?uri=OJ:JOC_2020_108_I_0001&from=FR

Q/R POUR DES PRODUITS RESPECTUEUX DE L'ENVIRONNEMENT ET DU BIEN-ETRE ANIMAL



QUESTION : PEUT-ON EXIGER UNE CERTIFICATION BIO DANS UN MARCHÉ ET COMMENT LÉGALEMENT METTRE EN AVANT LE CIRCUIT COURT (MAIS UN CIRCUIT COURT QUI EXCLUT LES PLATEFORMES DE DISTRIBUTION ET QUI EST RÉELLEMENT UN CIRCUIT COURT...) ET QUI FAIT RÉFÉRENCE À UNE DÉFINITION CLAIRE ?

Il est tout à fait possible d'exiger une certification bio en sachant que l'exigence d'un label est un moyen de preuve comme expliqué dans la loi du 17 juin 2016.

C'est-à-dire que l'adjudicateur peut exiger la certification bio comme preuve du respect des critères qu'il a demandé (mode de production biologique) mais ce moyen n'est pas unique et obligatoire. Donc, si vous n'avez pas la certification bio mais que vous respectez les critères du cahier des charges bio et que vous pouvez en apporter la preuve, par un mémoire technique ou autre, au pouvoir adjudicateur celui-ci ne peut refuser votre preuve, et doit vous considérer comme ayant respecté le critère.

Le problème du circuit-court c'est qu'il n'y a pas de définition claire, et légale. Qu'il y a plusieurs « dangers » avec le circuit-court dont celui que vous avez cité. Il y a également la réduction des intermédiaires qui pour autant n'élimine pas la possibilité d'avoir un producteur non-européen et un consommateur belge. Pour pouvoir mettre en avant le circuit-court il faut le coupler à d'autres critères : type de transport, km parcourus, saisonnalité et fraîcheur des produits, un temps x entre la cueillette et la livraison, etc.

TÉLÉCHARGER LA MINIATURE ICI

QUESTION

Comment mettre en avant le circuit court et la certification bio ?

- ✓ Exiger une certification bio
- ✓ Exigence d'un label ou de son équivalent comme moyen de preuve

 Circuits courts  ~~Définition claire et légale~~

 Réduction des intermédiaires = **production uniquement belge**


 Coupler circuits courts à d'autres critères :

- Type de transports 
- Kms parcourus 
- Saisonnalité 
- Fraîcheur des produits 
- Temps limité entre cueillette et livraison 

QUESTION : COMMENT CHOISIR DES PRODUCTEURS LOCAUX NON LABELLISÉS (MAIS TRAVAILLANT COMME TEL) DANS DES APPELS D'OFFRES INFÉRIEURES À 30.000 EUROS ? EN DEHORS DU PRIX, QUELS CRITÈRES PEUT-ON INTRODUIRE QUI PERMETTENT DE JUSTIFIER LÉGALEMENT CE CHOIX ?

Ce qui est très intéressant avec le marché public de faible montant donc inférieur à 30.000 euros, c'est que c'est la meilleure manière de pouvoir privilégier les producteurs locaux ! Car c'est vous qui choisissez les 3 opérateurs économiques auxquels vous envoyez votre demande. Vous n'êtes même pas obligé de rédiger un cahier des charges type vous pouvez simplement expliquer la nature de votre besoin, ce que vous souhaitez obtenir et ensuite envoyer votre demande aux 3 opérateurs économiques, aux 3 producteurs de votre choix.

En ce qui concerne la labellisation, les labels peuvent être utilisés comme moyen de preuve c'est-à-dire que si vous demandez des fruits et légumes bio, en effet, un producteur peut vous apporter la preuve du respect du mode de production avec le label bio européen mais également tout simplement en vous remettant une fiche technique expliquant son mode de production et le suivi et respect des règles du cahier des charges bio. Les labels sont un moyen de preuve permettant la vérification du respect des critères demandés par l'adjudicateur. Mais ils ne sont pas uniques et obligatoires, c'est-à-dire que si votre soumissionnaire est labellisé X et que le cahier de charges du label X présente les mêmes caractéristiques que le label bio, vous devez l'accepter. Le même raisonnement s'applique si le soumissionnaire n'est pas labellisé mais vous fournit une fiche technique prouvant le respect des critères du cahier des charges bio.

[TÉLÉCHARGER LA MINIATURE ICI](#)

QUESTION

Comment choisir des producteurs locaux non labellisés
mais avec les mêmes exigences dans des appels d'offre < 30.000€



Les marchés publics de faible montant < 30.000€
= meilleur moyen de privilégier les producteurs locaux

VOUS choisissez les 3 opérateurs économiques !

- Expliquez la nature de votre besoin
- Ce que vous souhaitez obtenir
- Envoyez la demande

LABELLISATION



Label = moyen de preuve qui n'est ni unique ni obligatoire

MAIS



Fiche technique équivalente aux exigences du label est autorisée

QUESTION : ET SI PLUS DE 30.000 EUROS, QUELS CRITÈRES, AUTRES QUE LES LABELS, INDICHER POUR PRIVILÉGIER LES PRODUCTEURS LOCAUX ET CE SANS QUE LE PRIX NOUS OBLIGE À PRENDRE UN GROSSISTE ? COMMENT SCINDER LES LOTS ?

Il faut utiliser un mélange de plusieurs critères. Pour bien commencer la rédaction d'un marché public durable, il faut bien définir son besoin, que souhaite l'acheteur, les utilisateurs de la cantine, le cuisinier etc.

Ensuite, en fonction de cela, définir des critères d'attribution en lien avec l'objet du marché. Par exemple :

- ✓ Qualité des produits (40%),
- ✓ Prix (25%),
- ✓ Réduction des emballages (10%),
- ✓ Démarche de développement durable (10%),
- ✓ Visite sur exploitation (5%),
- ✓ Réduction des emballages (10%).

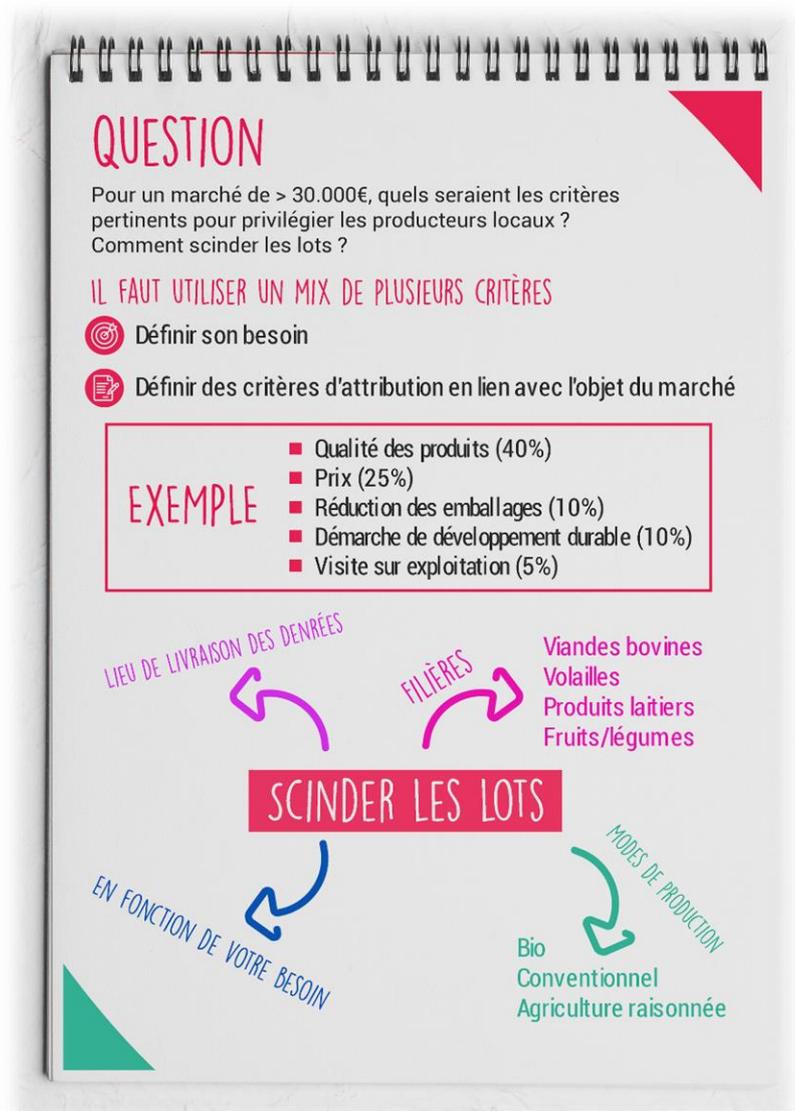
Concernant les lots, vous pouvez les scinder de différentes manières :

- ✓ En fonction des filières : viande bovine, volaille, produits laitiers, fruits et légumes etc.
- ✓ En fonction du mode de production : bio, conventionnel, agriculture raisonnée, etc.
- ✓ En fonction du lieu de livraison des denrées, etc.

Chaque marché est unique parce-que chaque besoin est unique. C'est pour ça qu'il n'est pas possible d'avoir des critères généraux qui pourraient fonctionner pour tous les marchés, les réalités de terrain ne sont pas les mêmes tout comme les montants des marchés. Cependant, il existe plusieurs trucs et astuces, comme insérer des critères de :

- ✓ Saisonnalité,
- ✓ Fraîcheur,
- ✓ Type de transport,
- ✓ Politique de développement durable,
- ✓ Qualité,
- ✓ Respect de la législation wallonne sur le bien-être animal car c'est l'une des plus élaborée d'Europe, ce qui permet de mettre en avant les producteurs wallons.

[TÉLÉCHARGER LA MINIATURE ICI](#)





QUESTION : AVEZ-VOUS DES MODÈLES DE MARCHÉS PUBLICS FAVORISANT LES PRODUITS LOCAUX ET DE SAISON ?

Je n'ai pas d'exemples types, cependant je peux vous renvoyer vers l'outil Localim du Ministère de l'agriculture français, qui est très bien réalisé et qui pourra déjà vous aider : <https://agriculture.gouv.fr/localim-la-boite-outils-des-acheteurs-publics-de-restauration-collective>

Mais également plusieurs documents élaborés par Bruxelles environnement : https://environnement.brussels/sites/default/files/csc_-_achat_de_denrees_alimentaires_durables.pdf
https://document.environnement.brussels/opac_css/elecfile/IF_APD_RepasAnderlecht_FR.PDF
https://environnement.brussels/sites/default/files/user_files/alimentation_-_csc_-_confection_et_livraison_de_repas_sains_et_durables_dans_des_collectivites_denfants_de_3_a_18_ans.pdf

QUESTION : COMMENT FAIRE POUR INTÉGRER DANS NOTRE CAHIER DES CHARGES LES PRODUITS LOCAUX, QUEL EST LE POURCENTAGE QUE NOUS POUVONS IMPOSER ?

Pour l'intégration des produits locaux, comme vous le savez probablement, il n'est pas permis d'indiquer un critère géographique sous peine de discriminer les opérateurs économiques d'une autre zone géographique.

Afin de privilégier les produits locaux, nous devons donc être "astucieux" et utiliser d'autres critères pour favoriser les produits wallons. Pour favoriser les produits locaux, il est bien de procéder par étape c'est-à-dire de bien définir votre besoin en tant qu'acheteur et donc l'objet de votre marché.

Ex : marchés publics de fournitures de fruits et légumes frais et de saison, ou marché public de fournitures de denrées alimentaires durables.

Ensuite vous pouvez définir vos critères d'attribution en lien avec votre objet de marché. Vous pouvez mettre l'accent sur la diminution des intermédiaires, ou encore un mode de production qui est propre à la Wallonie, ou des caractéristiques organoleptiques particulières. Une astuce pour les produits d'origine animale c'est d'indiquer le respect de la législation wallonne sur le bien-être animal, car celle-ci est une des plus élaborées d'Europe, et donc permet de favoriser les produits wallons. La saisonnalité et la fraîcheur sont aussi un plus pour favoriser les produits wallons.

QUESTION
Comment introduire des produits locaux dans notre cahier des charges ?

- CRITÈRE GÉOGRAPHIQUE DANS UN MARCHÉ PUBLIC
- Bien définir le besoin et donc l'objet du marché

EXEMPLE

- Marché public de fournitures de fruits et légumes frais et de saison
- Marché public de fournitures de denrées alimentaires durables

- Définir les critères d'attribution en lien avec l'objet du marché

- Diminution des intermédiaires
- Mode de production propre à la Wallonie
- Caractéristiques organoleptiques
- Respect du code wallon sur le bien-être animal
- Saisonnalité
- Fraîcheur

TÉLÉCHARGER LA MINIATURE ICI

QUESTION : EXISTE-T-IL UNE DOCUMENTATION RELATIVE AUX MARCHÉS PUBLICS DES CANTINES SCOLAIRES ?

Concernant la documentation relative aux marchés publics des cantines scolaires, chez Manger Demain, nous sommes en train de travailler à l'élaboration d'une « boîte à outils » reprenant toutes les "astuces" pour insérer des critères favorisant une alimentation durable, de qualité et locale dans les restaurations de collectivité. Une partie sera dédiée à des exemples concrets, une autre sera plus juridique, et une dernière s'attardera sur les caractéristiques de chaque filière agricole et les caractéristiques qui sont propres à la Wallonie. Pour pouvoir rédiger un cahier des charges en adéquation avec l'offre présente sur le territoire, il est important de bien connaître cette offre. Cette boîte à outils sera disponible en septembre.

Cfr. Question pg 8 pour les documents utiles.

QUESTION : POUR ACCENTUER LE CÔTÉ LOCAL, EST-IL POSSIBLE D'UTILISER L'OBLIGATION DE LA PART DE L'ADJUDICATAIRE D'ORGANISER UNE VISITE CHEZ UN PRODUCTEUR. SUR QUELS CRITÈRES CELA PEUT-IL ÊTRE JUGÉ OBJECTIVEMENT ?

Concernant les visites sur exploitation, il est vrai que la visite de l'exploitation est un plus pour se fournir en produit locaux. Cela est justifiable dans le cadre, par exemple, de repas scolaires, car cela a une dimension pédagogique. Il est vrai, que pour des repas à domicile, cela se justifie beaucoup moins...

D'autres critères sont cependant utilisables :

- ⇒ N'hésitez pas à négocier si vous êtes en procédure négociée avec les producteurs afin de connaître leurs produits, les caractéristiques de leurs produits que vous pouvez mettre dans votre cahier des charges.
- ⇒ Discutez avec eux, prenez vos renseignements afin de connaître leur offre et demander des produits au plus proche de leur réalité.
- ⇒ N'interdisez pas les variantes car celles-ci permettent aux soumissionnaires de vous proposer des produits légèrement différents de ceux demandés dans votre cahier des charges avec des plus qualitatifs ou environnementaux.
- ⇒ Insistez sur le respect du code wallon du bien-être animal pour les produits d'origine animal, car celui-ci est un des plus élaborés d'Europe, il permet donc de mettre en avant tout naturellement les producteurs wallons, etc.

QUESTION

Pour accentuer le côté local, est-il possible d'utiliser l'obligation de la part de l'adjudicataire d'organiser une visite chez un producteur ?

REPAS SCOLAIRES → Dimension pédagogique à mettre en avant

REPAS À DOMICILE → Ne se justifie pas

EN PROCÉDURE NÉGOCIÉE

Négocier avec les producteurs pour connaître leurs produits et leurs caractéristiques que vous pouvez introduire dans le cahier des charges

VARIANTES

Permet aux soumissionnaires de proposer des produits différents, plus qualitatifs ou environnementaux

INSISTEZ SUR LE RESPECT DU CODE WALLON DU BIEN-ÊTRE ANIMAL

Un des plus élaboré d'Europe

Mettre en avant naturellement les producteurs Wallons

[TÉLÉCHARGER LA MINIATURE ICI](#)

QUESTION : ETANT DONNÉ QU'IL N'EST PAS POSSIBLE DE SUBSIDIER DIRECTEMENT UN REPAS LOCAL, NOUS SOUHAITONS METTRE DANS LES CRITÈRES D'ATTRIBUTION L'OBLIGATION À L'ADJUDICATAIRE DE FAIRE UNE FOIS PAR TRIMESTRE (VOIRE PAR MOIS) UN « REPAS DU TERROIR ». POUR QUE CELA NE FASSE PAS MONTER LES PRIX, LE CPAS SOUHAITE PAYER POUR CES REPAS (UN BUDGET A ÉTÉ DÉGAGÉ POUR LE FAIRE).

D'ABORD CETTE FORMULE EST-ELLE ACCEPTABLE ? SI OUI, COMMENT PEUT-ELLE ÊTRE FORMULÉE DANS UN CAHIER DES CHARGES ? FINALEMENT, COMMENT ÉVALUER OBJECTIVEMENT LES DIFFÉRENTES PROPOSITIONS ? UNE DESCRIPTION DES REPAS PROPOSÉS AVEC LES FOURNISSEURS PEUT-ELLE SUFFIRE ?

Il est tout à fait possible d'indiquer votre souhait de « repas du terroir ». Tout d'abord, n'oubliez pas de l'indiquer dans votre objet de marché. L'objet du marché c'est la traduction de votre besoin en tant qu'acheteur et donc si vous avez le souhait de servir des repas du terroir une fois par mois ou par trimestre, indiquez-le dans votre objet de marché en définissant « du terroir » et ce que cela a comme signification pour vous.

Ensuite, vous pouvez tout à fait mettre un critère d'attribution lié à ce repas du terroir.

Par exemple : vous avez prévu dans vos spécifications techniques qu'il fallait au minimum 4 repas du terroir sur l'année.

Comme critère d'attribution vous pouvez indiquer : « Organisation de 4 repas du terroir (20%) et prévoir que les soumissionnaires ayant prévu 4 repas reçoivent la moitié des points (soit 10/20) et que ceux qui en prévoient plus, sans augmentation du budget pour autant, reçoivent proportionnellement plus de points. Vous pouvez aussi simplement mettre comme critère d'attribution « variété des menus du terroir proposés (20%), etc ».

Si le CPAS paye ces repas, ça n'a pas d'implication « directe » pour le soumissionnaire, mais vous pouvez indiquer dans vos documents de marché, que ces repas seront pris en charge par le CPAS et qu'ils feront l'objet de bons de commande séparés. Vous pouvez même prévoir un marché séparé ou simplement un lot « repas du terroir » au sein du marché si cela est plus facile pour vous.

Pour ce qui est de l'analyse des propositions reçues :

Tout d'abord un objet de marché bien détaillé, ainsi que des critères d'attribution et des spécifications techniques assez précises. N'hésitez pas à mettre dans vos spécifications techniques ce que vous attendez comme produits du terroir dans vos repas, avec leurs caractéristiques.

Ensuite, prévoyez des critères d'attribution en lien avec votre objet de marché et qui seront efficaces pour choisir le soumissionnaire qui répond de la manière la plus complète à votre besoin.

Exemple : vous souhaitez des produits du terroir frais, de saison, issus de l'agriculture biologique selon le règlement 837/2004 CE et offrant une rémunération équitable aux producteurs.

Vos critères d'attribution pourraient être :

- ⇒ Qualité, fraîcheur et saisonnalité des produits du terroir (40%),
- ⇒ Issus de l'agriculture bio selon le règlement 834/2007 CE (20%),
- ⇒ Rémunération équitable aux producteurs (10%),
- ⇒ Prix (30%).

Comment vérifier cela ?

- ⇒ Pour les critères qualités, vous pouvez prévoir un comité organoleptique qui goûte des échantillons,
- ⇒ Pour le mode de production bio, s'il a la certification cela fait office de preuve, si pas, un mémoire technique de la part du soumissionnaire prouvant qu'il respecte le cahier des charges biologique fait office de preuve également.

QUESTION : NOUS IMAGINONS INCLURE UNE « CLAUSE DE PROGRÈS » POUR AUGMENTER PROGRESSIVEMENT LE NOMBRE DE « REPAS DU TERROIR » AU COURS DE L'ANNÉE. COMMENT CELLE-CI PEUT ÊTRE TRANSPOSÉE ?

La clause de « progrès » peut être utilisée dans le suivi et la mise en œuvre du marché. Cela est utilisé pour encourager le candidat à aller plus loin dans des démarches durables. C'est une clause qui peut surtout porter ses fruits sur un marché de longue durée (3-4ans). Vous pouvez tout à fait prévoir, si vous optez pour un marché de longue durée, une clause dans les conditions d'exécution obligeant le candidat à améliorer sa proposition d'année en année par exemple en réduisant toujours plus les emballages, ou en proposant plus de produits de modes de production autre que le conventionnel, en acceptant plus de travailleurs en situation d'insertion professionnelle, etc.

[TÉLÉCHARGER LA MINIATURE ICI](#)

QUESTION

Comment inclure une « clause de progrès » ?

CLAUSE DE PROGRÈS

Suivi

Mise en œuvre du marché

✔ Utilisé pour encourager le candidat à aller plus loin dans les marchés durables ✔

⚠ Marché de longue durée (3-4 ans) ⚠

🔧 Conditions d'exécution

Obliger le candidat à améliorer sa proposition d'année en année

EXEMPLE

- En réduisant toujours plus les emballages
- En proposant plus de produits de modes de production autre que conventionnel
- En acceptant/embauchant plus de travailleurs en réinsertion professionnelle



QUESTION : NOTRE MARCHÉ DOIT FAIRE L'OBJET D'UNE PUBLICATION EUROPÉENNE (>214.000 €) CELUI-CI EST DONC MOINS PROPICE À LA FAVORISATION D'APPROVISIONNEMENT EN PRODUITS LOCAUX.

LA SOLUTION N'EST-ELLE PAS DE DIVISER LES PRODUITS EN PLUSIEURS LOTS (VIANDE, PAIN, LÉGUMES.), ET MÊME PLUSIEURS LOTS AU SEIN D'UN MÊME ARTICLE (PAR EXEMPLE, PLUSIEURS FOURNISSEURS DE LÉGUMES FRAIS). OU EST-CE LA SOMME DES LOTS QUI ENGENDRE CETTE PROCÉDURE EUROPÉENNE DE MARCHÉ PUBLIC ?

C'est, en effet, la somme des lots qui est comptabilisée pour le montant de votre marché. Mais l'allotissement, malgré la publication européenne, est une des solutions pour pouvoir vous fournir en produits locaux. Vous pouvez, en effet, prévoir des lots très précis :

Par exemple : un lot produit laitier de type fromage issus de l'agriculture biologique, un lot pommes et poires, etc.

Vous pouvez également faire un marché viande, un marché poisson, un marché épicerie, un marché fruits & légumes et au sein desdits marchés prévoir des lots très précis.

Il faut, toutefois, faire attention à l'éventuelle possibilité de requalification en un marché unique (d'approvisionnement en denrées alimentaires) de tous ces marchés. Cependant, l'AR sur la passation des marchés publics prévoit la possibilité de ne pas soumettre les lots à publication européenne si : le marché atteint le seuil fixé (214.000 euros) mais le pouvoir adjudicateur peut recourir à une publication belge pour les lots dont la valeur individuelle est inférieure à 80.000 euros HTVA pour les services et fournitures et pour autant que leur valeur estimée cumulée n'excède pas vingt pour cent de la valeur estimée cumulée de tous les lots (Art. 12 de l'A.R. du 18 avril 2017 sur la passation des marchés publics).

Exemples :

QUESTION
L'allotissement dans le cadre d'une publication européenne (>214.000€)

ALLOTISSEMENT = Solution pour se fournir en produits locaux (d'autant plus dans un marché incluant une publicité européenne)

⚠ La somme des lots = montant du marché ⚠

Prévoir des marchés distincts (M) et diviser en lots très précis (L)

- M viande
 - L viande bovine
 - L volaille
 - L porc
 - Etc
- M fruits et légumes
 - L pommes
 - L poires
 - L fruits rouges
 - Etc
- M épicerie
 - Etc
- Etc

🔄 De requalification en marché unique 🔄

AR sur la passation des MP prévoit la possibilité de ne pas soumettre les lots à publication européenne **SI** :

- MP ≥ 214.000€
- 1 lot de < 80.000€
- ET le total des lots < 80.000€
- ↳ à 20% de la totalité des lots

(les lots à < de 80.000€ + les lots à > 80.000€)

EXEMPLE 1

MP de 220.000€ avec 4 lots

1 2 3 4

1 100.000€ 3 60.000€
2 40.000€ 4 20.000€

1 Soumis à publication européenne car > 80.000€
2 3 4 Pourraient ne pas être soumis car < 80.000€

MAIS VERIFICATION

Valeur cumulée des lots de < 80.000 € (A) doit être inférieure à 20% de la totalité de la valeur estimée des lots

(A) = Lots de < 80.000€ 40.000 + 60.000 + 20.000 = 120.000€
Totalité de la valeur estimée des lots = 220.000€
20% de 220.000€ = 44.000€
(A) < 44.000€ ?
(A) = 120.000€ < 44.000€

L'ensemble des lots doit faire l'objet d'une publication européenne

2/3

EXEMPLE 2

MP de 220.000€ avec 5 lots

1 2 3 4 5

1 10.000€ 3 10.000€ 5 100.000€
2 20.000€ 4 80.000€

4 5 Soumis à publication européenne car > 80.000€
1 2 3 Pourraient ne pas être soumis car < 80.000€

MAIS VERIFICATION

(A) < 20% de la totalité de la valeur estimée des lots

1 + 2 + 3 = 40.000€ = (A)

Totalité de la valeur estimée des lots = 220.000€
20% de 220.000€ = 44.000€
(A) < 44.000€ ?
(A) = 40.000€ < 44.000€

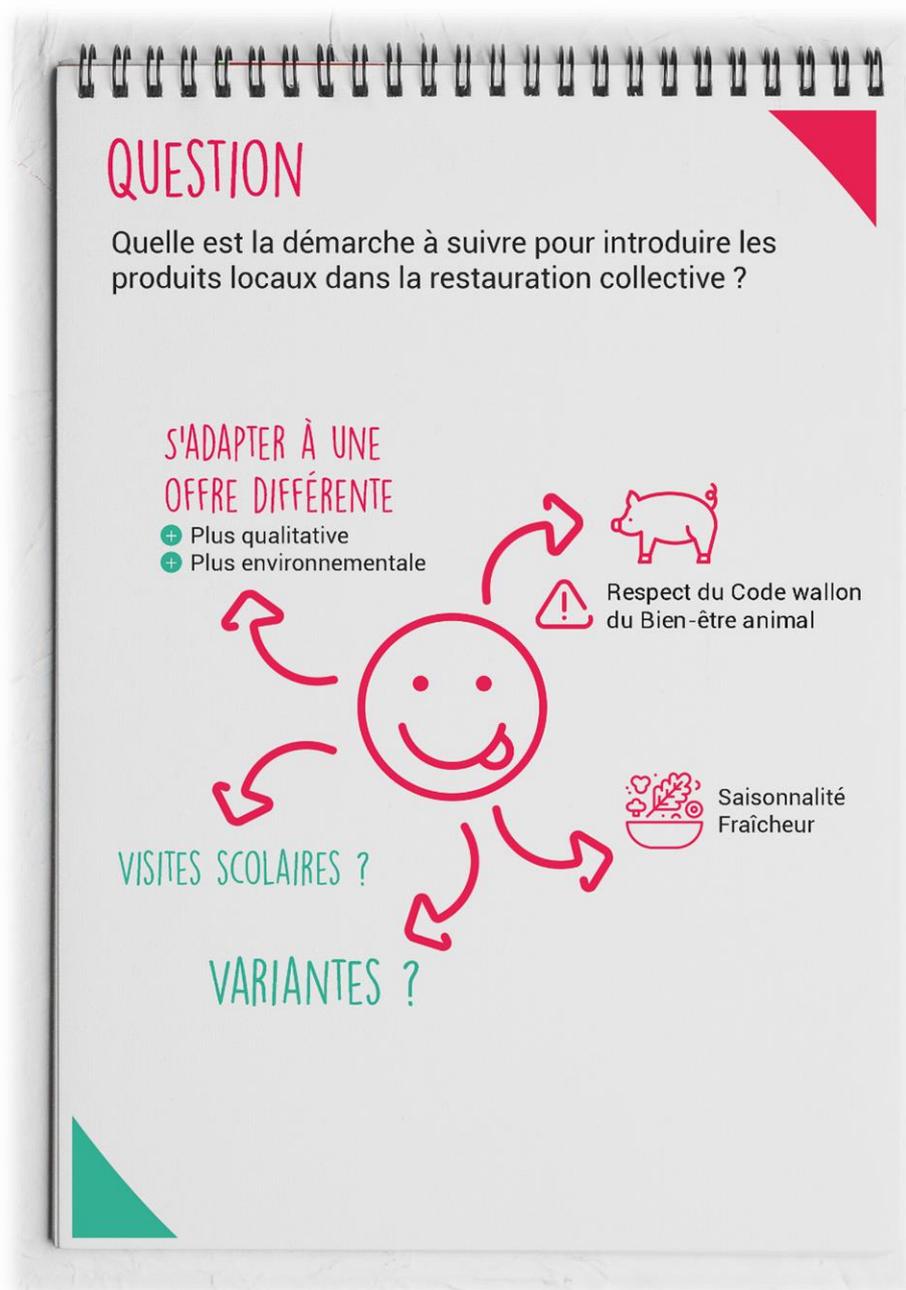
Les lots 1 + 2 + 3 ne devront pas faire l'objet d'une publication européenne.

3/3

QUESTION : QUELLE EST LA DÉMARCHE À SUIVRE POUR INTRODUIRE LES PRODUITS LOCAUX DANS LA RESTAURATION COLLECTIVE ? (J'IMAGINE UN ÉTAT DES LIEUX DU TERRITOIRE POUR IDENTIFIER LES PRODUCTEURS ET LEURS PRODUITS, ALLER LES RENCONTRER, ÉCHANGER AVEC EUX POUR SAVOIR S'ILS PEUVENT RÉPONDRE EN TERMES DE VOLUME, REPÉRER DES ÉLÉMENTS QUI LES DÉMARQUENT DES AUTRES CONCURRENTS POUR ENSUITE AFFICHER CES ÉLÉMENTS DANS LE CAHIER DES CHARGES, ...)

Vous avez tout à fait raison. Il faut aller à la rencontre des producteurs, se servir des procédures négociées pour discuter avec eux, connaître leurs produits, ce qu'ils ont à offrir, permettre les variantes aussi, cela leur permet de proposer des produits/ services un peu différents de l'offre de départ mais parfois avec des plus qualitatifs ou environnementaux, par exemple. Utilisez le respect de la législation wallonne sur le bien-être animal concernant les produits d'origine animale car c'est l'une des plus élaborées d'Europe, utiliser la saisonnalité et la fraîcheur. Si vous travaillez dans une école, vous pouvez demander une visite d'exploitation à l'agriculteur à des fins pédagogiques, etc.

[TÉLÉCHARGER LA MINIATURE ICI](#)



QUESTION : QUELS SONT LES OUTILS JURIDIQUES À DISPOSITION POUR FAVORISER LES PRODUCTEURS LOCAUX ? SACHANT QUE LE CRITÈRE LOCAL NE PEUT PAS PARAÎTRE DANS LE CAHIER DES CHARGES, EST-CE QUE JE PEUX MENTIONNER LE TRANSPORT ? LA DISTANCE ? LA FRAICHEUR ?
+ QUELLE STRATÉGIE ADOPTER EN TERMES DE % ENTRE LE PRIX ET LA VALEUR TECHNIQUE, FAUT-IL PRIVILÉGIER LA VALEUR TECHNIQUE (EX : 70%) POUR PRIVILÉGIER LES CRITÈRES DE QUALITÉ PAR RAPPORT AU PRIX ?

Vous pouvez en effet mentionner le transport, la fraîcheur, la réduction des intermédiaires, la mise en avant de caractéristiques organoleptiques propres aux produits wallons. Dans une démarche d'approvisionnement, la qualité a toute son importance et la pondération des critères est unique dans le sens où elle doit être liée à votre objet de marché.

Par exemple, si vous avez un objet de marché demandant des denrées alimentaires durables, éthiques, savoureuses, avec une définition de tous ces termes, vous pouvez pondérer vos critères en fonction de ceux-ci :

- ✓ Prix 25%,
- ✓ Qualité 40%,
- ✓ Réduction des emballages 10%,
- ✓ Démarche de développement durable 20%,
- ✓ Rémunération équitable du producteur 5%.

Il y a énormément d'exemples possibles, mais le mieux c'est de partir de votre besoin en tant qu'acheteur, de le définir le plus précisément possible, de faire un état des lieux de l'offre présente en Wallonie et ensuite de développer vos critères. C'est pour cela que chaque marché est unique et qu'il est très compliqué de donner des exemples généraux qui pourraient convenir à chaque marché. A mon sens, il ne faut pas délaisser le prix mais il ne faut pas lui accorder une trop grande importance, entre 20 et 40%, cela me semble suffisant. Mieux vous définirez votre besoin en fonction des réalités de votre cantine, de votre personnel, des utilisateurs de la cantine, mieux vous allez pouvoir pondérer vos critères.

QUESTION

Quels sont les outils juridiques à disposition pour favoriser les producteurs locaux ? Quelle stratégie adopter en terme de prix et de valeurs techniques ?

⚠ PONDÉRATION DES CRITÈRES LIÉS À L'OBJET DU MARCHÉ

EXEMPLE

Transport	Objet = denrées alimentaires durables, éthiques, savoureuses (avec une définition de tous les termes) <ul style="list-style-type: none">■ Prix : 25%■ Qualité : 40%■ Réduction des emballages : 10%■ Démarche de développement durable : 20%■ Rémunération équitable du producteur : 5%
Fraicheur	
Diminution des intermédiaires	
Caractéristiques organoleptiques	

🎯 PARTIR DU BESOIN

✅ DÉFINIR LE BESOIN LE PLUS PRÉCISÉMENT POSSIBLE

📍 FAIRE UN ÉTAT DES LIEUX DE L'OFFRE PRÉSENTE EN WALLONIE

📄 DÉVELOPPER VOS CRITÈRES

⚠ NE PAS DÉLAISSER LE PRIX, ENTRE 20% ET 40% SONT SUFFISANTS

Plus les besoins seront définis en fonction des acteurs clés de la cantine, plus ce sera facile de pondérer les critères.

[TÉLÉCHARGER LA MINIATURE ICI](#)

QUESTION : EST-CE QUE C'EST UNE BONNE STRATÉGIE DE MUTUALISER LES COMMANDES EN PRODUITS LOCAUX AVEC D'AUTRES STRUCTURES DE LA RESTAURATION (RESTAURATION SCOLAIRE, HOSPITALIÈRE, POUR LES PERSONNES ÂGÉES, ...) ? OU EST-CE QUE LES PETITS PRODUCTEURS NE POURRONT PAS RÉPONDRE AUX VOLUMES TROP CONSÉQUENTS ?

Il y a des avantages et des inconvénients.

L'inconvénient c'est qu'en effet, les quantités risquent d'être trop importantes pour un petit producteur.

Les avantages : c'est d'aller vers les producteurs, de leur expliquer votre démarche et de les encourager à se grouper afin de répondre à votre cahier des charges et développer ensemble une vision plus durable, peut-être, de leur production, car si vous groupez vos commandes en plus de faire un marché de longue durée (3 ou 4 ans) vous pouvez les encourager à se développer de manière plus durable. Le groupement des producteurs est très avantageux car, prévu par la loi du 17 juin 2016, il permet aux producteurs de se mettre ensemble pour répondre au marché sans pour autant constituer une entité juridique.

Finalement, comme je l'ai dit à nombre d'entre vous, chez Manger Demain, nous sommes actuellement occupés à travailler à l'élaboration d'une « boîte à outils » concernant les marchés publics durables d'alimentation dans les collectivités.

Celle-ci sera composée de 3 parties :

- ⇒ Une partie plus juridique avec une description des étapes à réaliser pour penser son marché de manière durable et connaître réellement son besoin.
- ⇒ Ensuite, une partie concernant les filières agricoles wallonnes avec toutes leurs caractéristiques vous permettant de mieux connaître l'offre globale présente en Wallonie et donc de pouvoir rédiger un cahier des charges qui peut lui correspondre et permettre à ces opérateurs économiques, à ces produits, à ces prestataires de services d'y répondre.
- ⇒ Finalement, une troisième partie avec des exemples concrets de critères, afin de vous donner quelques idées : que ce soit des exemples de lots, de critères d'attribution, de spécifications techniques, et d'objet de marché.

Toutefois, il n'y a pas de personne mieux placée que l'adjudicateur lui-même, pour rédiger son objet de marché car l'objet du marché c'est la traduction du besoin de l'acheteur. Chaque besoin est unique et par conséquent chaque objet de marché pourrait être unique. Tous vos critères découlent de votre besoin, de votre objet de marché, tous les critères d'attribution, les spécifications techniques, les conditions d'exécution doivent être liés à votre objet de marché, c'est comme cela que vous les justifierez.

La boîte à outils, je l'espère, vous aidera à penser vos marchés dans ce sens. Celle-ci sera disponible en septembre.



[TÉLÉCHARGER LA MINIATURE ICI](#)