

FICHE PRATIQUE

Collectivités en gestion directe

Comment introduire des produits biologiques locaux dans votre commande publique ?



• Corabio •
La Coordination BIO de Rhône-Alpes

ÉDITION 2012-13



Introduire les produits bio locaux en restauration collective relève d'une démarche de développement durable dont les objectifs sont multiples : promotion d'une agriculture respectueuse de l'environnement, valorisation des entreprises agricoles et agro-alimentaires du territoire, protection de la santé des convives, éducation au goût et à une alimentation de qualité, etc. Cette démarche est rendue légitime par le Code des Marchés Publics (voir ci-contre) qui encourage désormais les acheteurs à tenir compte du développement durable dans leur politique d'achat public.

Cette fiche a pour objectif de faciliter le travail des collectivités en gestion directe qui souhaitent introduire des produits biologiques dans leurs marchés publics tout en favorisant les filières d'approvisionnement de proximité.

Elle répond aux questions les plus fréquentes que se posent les collectivités en amont de la rédaction de leurs marchés.

Article 5 du Code des Marchés

« La nature et l'étendue des besoins à satisfaire sont déterminées avec précision avant tout appel à la concurrence ou toute négociation non précédée d'un appel à la concurrence en prenant en compte des objectifs de développement durable. »

Article 14 du Code des Marchés

« Les conditions d'exécution d'un marché ou d'un accord-cadre peuvent comporter des éléments à caractère social ou environnemental qui prennent en compte les objectifs de développement durable en conciliant développement économique, protection et mise en valeur de l'environnement et progrès social. »

Menus « tout bio » ou composantes bio ?

Lorsque le budget alimentaire est limité, il est toujours préférable d'introduire un ou deux produits biologiques (du pain, un produit laitier, un fruit...) quotidiennement plutôt que de proposer des repas 100 % bio qui, faute de budget suffisant, ne pourront avoir lieu qu'occasionnellement.

Par ailleurs, si les convives ont la possibilité de consommer des produits bio tous les jours ou toutes les semaines, ils pourront plus facilement ancrer le bio dans leurs habitudes alimentaires.



Quels produits locaux bio proposer aux convives ?

Le choix des produits qui entreront dans la composition des menus doit tenir compte des principes suivants :

1. Choisir des produits biologiques qui sont disponibles localement et en quantité suffisante pour assurer la continuité du service public

Pour faire son choix, la collectivité peut se rapprocher des associations départementales de producteurs bio qui connaissent parfaitement

l'organisation des filières biologiques localement et l'offre disponible pour les collectivités (voir la rubrique « contacts utiles »).

2. Au démarrage des projets, proposer en priorité des aliments basiques

Dans un premier temps, mieux vaut éviter de proposer des produits atypiques comme le quinoa, le tofu, les lentilles corail ou certains légumes anciens méconnus, qui ne sont pas toujours locaux et pas toujours appréciés des convives. Le choix doit se porter sur des produits plus classiques qui ne bouleversent pas les habitudes alimentaires des convives.

La diversité des produits bio permet aux convives de découvrir de nouvelles recettes et de nouvelles saveurs. Cet apprentissage doit néanmoins se faire progressivement.

3. Choisir des produits frais, peu ou pas transformés

Plus un produit bio est élaboré, plus il est cher à l'achat. Pour cette raison, la collectivité est invitée à se tourner prioritairement vers des produits peu ou pas transformés et à éviter le recours aux produits prêts à l'emploi, sauf si les équipements ou la main d'œuvre en cuisine sont des facteurs limitants (par exemple absence de légumerie).

Exemples :

- Les légumes frais livrés en vrac sont moins coûteux que les légumes crus de 4ème gamme,
- Les yaourts nature sont moins chers que les yaourts aromatisés,
- Le format « boîte 5/1 » est plus avantageux que les coupelles individuelles pour les compotes,
- La volaille revient moins cher si on achète les poulets entiers plutôt que certains morceaux uniquement,
- Les fromages à la coupe sont plus intéressants que les fromages en portion, etc.

4. Choisir des produits de saison

Les fruits et légumes achetés en saison sont moins coûteux et de meilleure qualité gustative. Les producteurs bio locaux travaillent dans le respect des cycles naturels, c'est pourquoi certains produits bio ne sont pas disponibles à certaines périodes de l'année. La collectivité doit en tenir compte pour évaluer les quantités à commander tout au long de l'année. Un calendrier de saisonnalité est disponible sur le site www.corabio.org.



Quels volumes et quelle fréquence d'introduction ?

La question des volumes et des fréquences relève avant tout d'un choix politique. La collectivité a la liberté de définir des objectifs plus ou moins ambitieux en ce qui concerne l'introduction du bio dans les repas. Le Grenelle de l'Environnement affiche un objectif de 20% d'achats bio en restauration collective, objectif qui a été repris dans la circulaire ministérielle du 2 mai 2008 relative à l'exemplarité de l'Etat et qui concerne les services de restauration des administrations de l'Etat et des établissements publics sous tutelle.

Les collectivités peuvent aller au-delà de ces 20% ou se fixer des objectifs plus modestes et opter pour une démarche progressive, par exemple : 10% de bio en année 1, 20% en année 2, etc. Une fois ces objectifs fixés, il convient de préciser les produits ciblés et les fréquences d'introduction retenues pour ces produits, en tenant compte toujours, des possibilités offertes localement par les filières biologiques et des critères de saisonnalité.



Exemples :

- Pain bio à tous les services,
- Yaourts natures bio et fruits bio de saison une fois par semaine ;
- Poulet bio une fois par mois, etc.

Cette démarche permettra de préciser la composition des lots bio à l'intérieur du marché public et de déterminer les volumes et les montants prévisionnels pour chacun d'eux.

Soulignons que l'anticipation, la planification et la régularité des commandes sont très importantes du point de vue des fournisseurs. Ces derniers ont besoin d'une visibilité à moyen et long terme pour pouvoir adapter leur système productif aux besoins des collectivités (calendrier des semis, choix des espèces et des variétés à implanter, etc.).



Faut-il rédiger un marché spécifique pour les produits bio ?

Les collectivités ont le choix d'inscrire des lots bio dans leur marché de denrées alimentaires classique ou de rédiger un marché spécifique pour les produits bio. Dans le second cas, le montant total du marché bio sera plus faible que celui du marché classique, ce qui peut permettre d'entrer dans le cadre d'une procédure adaptée, moins contraignante sur la forme et plus propice à la réponse des fournisseurs locaux.

En effet, pour des marchés de moins de 90 000 euros et sous réserve de respecter les principes fondamentaux du Code des Marchés, les collectivités peuvent choisir librement les modalités de publicité et ne sont pas tenues de publier les annonces de marché au BOAMP ou au JOUE. Elles peuvent consulter directement plusieurs entreprises (au moins 3 ou 4) et déposer l'avis de marché sur leur propre site Internet, ce qui réduit le champ de la concurrence.

Enfin, si le montant des achats bio est inférieur à 15 000 euros, les collectivités ne sont pas obligées d'effectuer une publicité et de lancer une procédure. Elles peuvent interroger directement des entreprises pour effectuer une mise en concurrence.

Comment encourager la réponse des fournisseurs bio locaux ?

Pour encourager la réponse des fournisseurs locaux, la collectivité doit veiller à respecter les recommandations suivantes :

1. Recourir à l'allotissement

Le fait de décomposer les besoins en plusieurs lots permet aux fournisseurs de répondre sur une ou plusieurs parties du marché en fonction de leur secteur d'activité et de leurs possibilités d'approvisionnement. En effet, les exploitations agricoles biologiques et les TPE/PME du tissu économique local ont généralement une activité centrée sur une gamme restreinte de produits, contrairement aux fournisseurs habituels de la restauration collective, le plus souvent des grossistes, qui sont en capacité de livrer une gamme très large.

La principale difficulté consiste alors à définir des lots qui soient cohérents par rapport à l'offre des fournisseurs locaux. Là encore, les associations de producteurs bio peuvent aider les collectivités à définir la composition de chaque lot. De manière générale, il est recommandé de ne pas mettre des produits bio et des produits non bio dans un même lot et d'éviter de regrouper des produits qui relèvent de secteurs d'activité différents. Par exemple, les fruits et les légumes bio doivent faire l'objet de deux lots distincts pour permettre aux maraîchers de répondre au lot « légumes bio » et aux arboriculteurs de répondre au lot « fruits bio ».

2. Choisir les bons critères d'attribution

Le pouvoir adjudicateur a l'obligation d'indiquer, dans le règlement de la consultation, les critères qu'il retient pour classer les offres les unes par rapport aux autres et sélectionner l'attributaire du marché. Comme le souligne l'article 53 du Code des marchés publics, le principe de l'offre économiquement la plus avantageuse vise à tenir compte de plusieurs critères d'attribution et pas seulement du seul critère prix.

Depuis le décret n° 2011-1000 du 25 août 2011, les collectivités ont la possibilité de recourir au critère de « performances en matière de développement des approvisionnements directs de produits de l'agriculture ». Ce critère reconnaît explicitement au pouvoir adjudicateur la possibilité de favoriser les circuits courts de commercialisation et donc, indirectement, les fournisseurs locaux.

Pour apprécier les différentes offres de façon transparente et sur la base d'indicateurs objectifs, l'acheteur peut demander aux candidats de remplir une annexe technique dans laquelle il décrira précisément le cheminement du produit, depuis l'exploitation agricole jusqu'à la cuisine, en identifiant les acteurs impliqués tout au long du circuit (coopératives, grossistes, transformateurs, plateformes logistiques, etc.). L'acheteur pourra alors prendre en compte, dans sa grille de notation, le nombre d'intermédiaires impliqués pour la distribution du produit.

Exemple de formulation possible :

L'offre indiquant le nombre d'intermédiaires le plus faible pour l'acheminement des denrées depuis le lieu de production jusqu'au lieu de livraison obtient la note maximale de 10/10. Les autres offres sont notées par application de la formule suivante :
Note brute = (nb d'intermédiaires meilleure offre / nb d'intermédiaires offre considérée) x 10

Les acheteurs ont également la possibilité de recourir à un critère environnemental et de juger les offres en fonction des efforts fournis par les candidats pour réduire les émissions de gaz à effet de serre liées au transport des produits : moyens de transports utilisés, consommation des véhicules, optimisation du chargement, rationalisation des tournées de livraison, etc. Ce critère est favorable aux fournisseurs locaux, qui, en raison de leur proximité, pourront argumenter sur la plus-value environnementale de leur offre, en termes de distance parcourue.



L'impact de ces critères sera d'autant plus fort que leur pondération sera élevée au regard des autres critères, et en particulier au regard du critère prix qui est souvent discriminant pour les producteurs locaux.

3. Vérifier la validité du cahier des clauses techniques

Le cahier des clauses techniques permet à la collectivité de préciser ses besoins et ses attentes concernant les produits livrés : conditionnement et emballage, heures et lieux de livraison, mode de transport, caractéristiques techniques et qualité des produits

(respect des normes d'hygiène, grammage, procédé de fabrication, valeur nutritionnelle, aspect visuel, etc.).

Sur l'ensemble de ces points, il convient de vérifier que les fournisseurs locaux sont en capacité de répondre et d'ajuster le cahier des charges (CCTP), le cas échéant, les spécifications. Le plus souvent, il est nécessaire d'adapter la rédaction des CCTP utilisés habituellement pour les produits conventionnels de façon à tenir compte des spécificités des filières biologiques.

Exemple : les variétés de fruits cultivées en bio sont souvent différentes des variétés conventionnelles. Vérifier que le CCTP n'impose pas, pour les pommes par exemple, une coloration, un calibre ou une variété qui ne correspondent pas aux pratiques des producteurs bio locaux.



En résumé

Ce qu'il faut retenir :

- Préparez la rédaction du marché très en amont avec les associations du réseau Corabio ;
- Inscrivez dans le marché des produits bio disponibles localement, appréciés des convives, faciles à introduire et peu coûteux ;
- Recourez systématiquement à l'allotissement et ajustez la composition des lots ;
- Privilégiez les marchés spécifiquement bio pour vous placer dans le cadre d'une procédure adaptée ou d'un achat au gré à gré ;
- Utilisez le critère de « performances en matière d'approvisionnement direct des produits de l'agriculture » ;
- Ne pas donner une place prédominante au critère « prix » ;
- Rédigez vos cahiers des clauses techniques en cohérence avec la pratique des fournisseurs locaux.

Les outils disponibles

Le réseau Corabio a développé de nombreux outils pour aider les collectivités dans leur démarche en faveur du bio local :



Le guide pratique de la restauration collective bio en Rhône-Alpes (27 pages) comprend des fiches pratiques et des repères méthodologiques.



L'annuaire des fournisseurs recense tous les fournisseurs rhônalpins de produits bio pour la restauration collective.



La lettre « Bon Appétit » présente toute l'actualité sur la bio en restauration collective en Rhône-Alpes.

Tous ces documents sont disponibles sur simple demande ou téléchargeables gratuitement depuis le site internet : www.corabio.org

Autres ressources utiles :

- Le guide de la DRAAF Rhône-Alpes intitulé « Favoriser une restauration collective de proximité et de qualité », 151 pages, téléchargeable gratuitement sur le site <http://draaf.rhone-alpes.agriculture.gouv.fr> ;
- Le site internet de la Fédération nationale de l'agriculture biologique dédié à la restauration collective bio : www.repasbio.org ;
- L'analyse juridique proposée par le cabinet Earth avocats dans *La Gazette des Communes* du 9 avril 2012 concernant la promotion des circuits courts dans la commande publique : « Marchés publics : la mise en œuvre de circuits courts dans la chaîne d'achat alimentaire. ».

Vos interlocuteurs en Rhône-Alpes



• Réseau **Corabio** •
Les Agriculteurs **BIO** de Rhône-Alpes

CORABIO

La Coordination Rhône-Alpes de l'agriculture biologique

INEED Rovaltain TGV - BP11150 Alixan - 26958 Valence cedex 9
contact@corabio.org - T. 04 75 61 19 35 - F. 04 75 79 17 68

Ardèche

Agri Bio Ardèche

agribioardeche@corabio.org
T. 04 75 64 82 96

Drôme

Agribiodrôme

contact@agribiodrome.fr
T. 04 75 22 04 31

Ain / Isère / Savoie / Haute-Savoie

ADABio

maria.muyard@adabio.com
T. 06 26 54 41 11

Loire / Rhône

ARDAB

contact-ardab@corabio.org
T. 04 72 31 59 96

