

Commission RESTAURATION COLLECTIVE



Les groupements de commandes
en marché de fournitures de denrées
en marché de services



16 septembre 2021 – 14h à 16h (visio)

A PRO BIO
Cultivons notre avenir

**AGRICULTURES
& TERRITOIRES**
CHAMBRE D'AGRICULTURE
NORD-PAS DE CALAIS

Accueil par Florine & Marie

Session enregistrée pour offrir la possibilité de visionnage en replay sur la chaîne Youtube d'A PRO BIO

Via le lien : <https://youtu.be/vPMHrqInBj4>

ORDRE DU JOUR



Accueil – Introduction
Généralités de la restauration collective, définitions
Généralités du groupement de commandes



Groupement de commandes pour passation de marché de prestation de services

- présentation, témoignages
- analyse, discussions



Groupement de commandes pour passation de marché de fournitures de denrées

- présentation, témoignages
- analyse, discussions



Perspectives 2022 – Actus - Conclusion

Quelques règles pour un bon déroulement :



Couper son micro



S'exprimer sur le tchat de la visio



Attendre que l'on vous donne la parole, lever la main

LA COMMISSION RESTAURATION COLLECTIVE

Depuis 2012, Mise en réseau des territoires travaillant sur les approvisionnements bio régionaux et locaux en restauration collective puis ouverture à d'autres publics

Objectif : Aborder collectivement des sujets en lien avec la restauration collective

Public : Ensemble des structures intéressées par la thématique

- Territoires (CR, CD, EPCI, PNR, Pays)
- Partenaires : Bio en Hauts-de-France, CERDD ...
- Acteurs de terrain : acheteurs et fournisseurs de la restauration collective
- Réseaux d'accompagnement sur la restauration collective

Organisateurs :  
Cultivons notre avenir

Soutenu par :



Direction régionale de l'alimentation,
de l'agriculture et de la forêt



Et les territoires partenaires

SUJETS TRAITÉS

2017

- Filière halieutique
- Mutualisation de l'achat
- Légumerie

2018

- Labellisation des restaurations collectives
- Observatoire de la RC
- Qualité en restauration collective

2019

- Caractérisation des produits et agricultures
- Marchés publics
- Solutions logistiques

2020

- Autoconsommation via un potager en restauration scolaire
- Marchés publics et loi Egalim
- Le dispositif Fruits et Lait à l'école

2021

- Produits halieutiques, ressources disponibles/Loi Egalim
- Retour en gestion directe
- **Groupement de commandes**

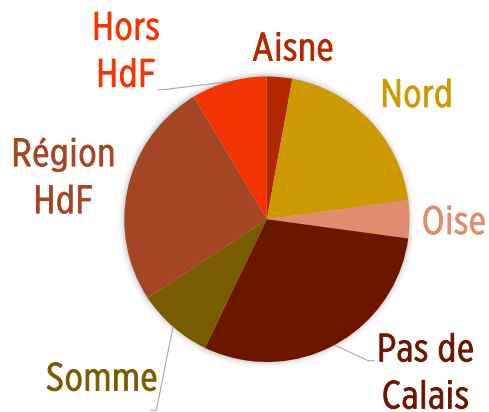


LES PARTICIPANTS DU JOUR

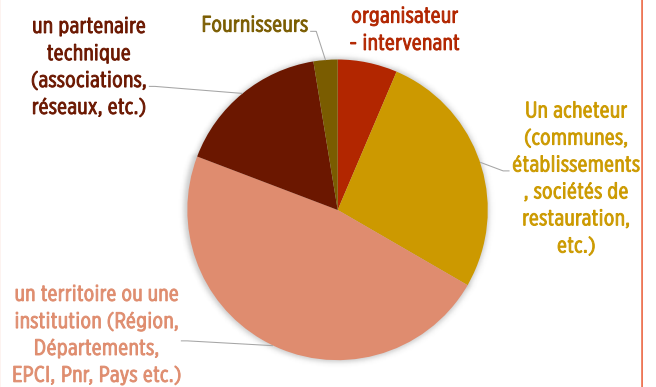


+ de 75 inscrits

Périmètre d'actions des participants



Types de structures



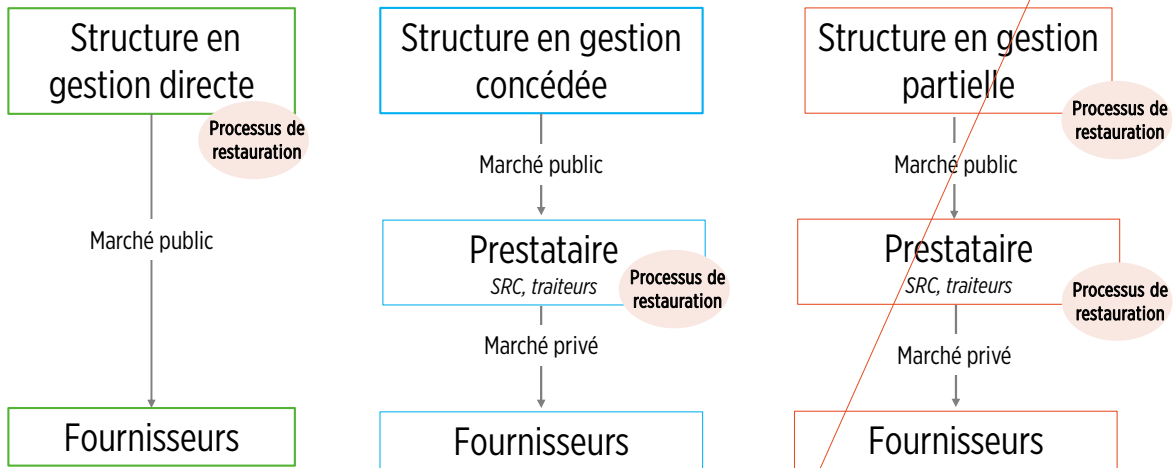
5

33 participants présents à la visio répartis en :

acheteur 13
territoire 12
partenaire 5
organisateur 2
Fournisseur 1

Aisne : 1
Nord: 11
Oise : 2
Pas de Calais 8
Somme 1
HdF 7
Hors HdF 3

LES TYPES DE GESTION



- **Gestion concédée :** La collectivité délègue la compétence restauration collective à un prestataire (privé ou public) qui assure l'ensemble du processus de restauration : sourcing, achats, rédaction des menus, confection des repas, livraisons, gestion du personnel.
- **Gestion directe :** La collectivité garde la compétence restauration collective et gère l'ensemble du processus de restauration. Elle peut faire appel à des prestataires externes sur des volets précis (exemple : diététicien-ne pour aider à la rédaction des menus).
- **Gestion partielle :** La collectivité délègue une partie des tâches relatives à la restauration collective.
Exemple : le personnel en cuisine est employé par la collectivité, mais une SRC se charge de l'approvisionnement, de la rédaction des menus, et des livraisons.

LES CHIFFRES DE LA RC DANS LES HAUTS-DE-FRANCE



- **Communes**

En nombre de communes :

- $\frac{3}{4}$ en gestion totalement externalisée ou partielle
- $\frac{1}{4}$ en gestion autonome

En nombre de repas :

- $\frac{2}{3}$ en gestion totalement concédée ou partielle
- $\frac{1}{3}$ en gestion autonome

- **Collèges / lycées** : en grande majorité en gestion autonome
- **Etablissements MédicoSociaux** : grosses disparités entre départements
- **Restaurants administratifs, hôpitaux ...**

LES POLITIQUES PUBLIQUES



REGLEMENTATION

La Loi EGAlim



- Approvisionnement de **50 % produits durables et de qualité** dont 20 % de Bio **1^{er} JANVIER 2022**
- Lutte contre le **gaspillage alimentaire**
- Introduction d'un **menu végétarien**/semaine et diversification des sources de protéines

RECOMMANDATIONS

Le Programme National Nutrition Santé 4

Recommandations nutritionnelles :

- Fait maison
- Importance des légumineuses
- Produits de saison, locaux et si possibles bio



Le Programme National pour l'alimentation (2019-2023)

La restauration collective citée comme un levier pour la transition alimentaire :

- Mobiliser le secteur pour assurer un approvisionnement de 50% de produits de qualité et durables d'ici 2022
- Promouvoir les protéines végétales
- Diffuser les nouvelles recommandations nutritionnelles



8

Loi EGALIM

Quelques nouveautés en lien avec la Loi Climat et résilience viennent compléter la loi :

- Prolongation de l'expérimentation du repas végétarien
- 60% des produits carnés ou de la pêche devront être des produits durables et de qualité selon la définition de Loi EGAlim

QUELQUES DÉFINITIONS : GROUPEMENT DE COMMANDES

Un **groupement de commandes** est l'**association contractuelle de plusieurs acheteurs** afin de mutualiser la passation de marchés par le biais d'une procédure de passation unique.

- Une mutualisation des achats ou services dans un ou plusieurs marchés communs
- Les acheteurs sont des **personnes morales de droit public** et peuvent être **de droit privé**
- Différents types de structures : collèges, lycées, hôpitaux, communes, association...
- Les acheteurs sont reliés par une **convention constitutive**

QUELQUES DÉFINITIONS

Le groupement de commandes est à différencier de :

- la **centrale d'achats** : une structure acheteuse qui a pour objet d'exercer de façon permanente des activités d'achats centralisées pour ses affiliés.
- la **SCIC** (société coopérative d'intérêt collectif) : une entreprise coopérative qui a pour objet la production ou la fourniture de biens et de services d'intérêt collectif qui présentent un caractère d'utilité sociale.
 - Elle est constituée d'au moins 3 types d'associés ou d'actionnaires et a des règles coopératives
 - L'intérêt collectif doit justifier un projet de territoire ou de filière d'activité multisociétariat

Sources : bpifrance, direction des affaires juridiques

10

Doivent être associés d'une Scic :

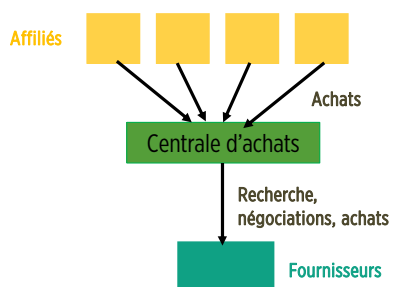
- des producteurs de biens ou de services (salariés, cadres),
- des bénéficiaires des biens et services proposés par la coopérative (clients fournisseurs, habitants, etc.),
- et d'autres types d'associés, personnes physiques ou morales de droit privé ou de droit public, contribuant à l'activité de la coopérative (par exemple : des sociétés, des associations, des artisans, des bénévoles, des agriculteurs, des collectivités territoriales,...).

À DIFFÉRENCIER

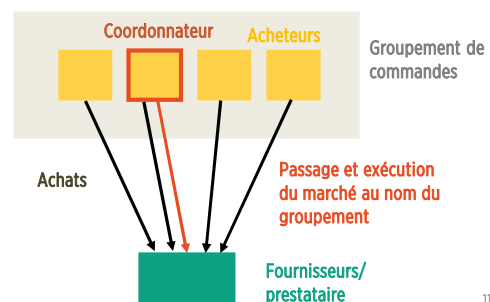
Le **groupement de commandes** est différent d'une centrale d'achats :

- Il n'a pas de personnalité juridique
- Ils sont en contact avec les fournisseurs/prestataires et passent commandes auprès d'eux
- Il satisfait un besoin propre contrairement à la centrale d'achats
- Les adhérents et leur coordonnateur sont davantage « liés » qu'une centrale d'achats avec ses affiliés

Fonctionnement de la centrale d'achats



Fonctionnement du groupement de commandes



Cas pris pour le domaine alimentaire

11

Une centrale d'achats peut avoir une personnalité juridique mais pas nécessairement comme les centrales d'achats publiques, contrairement à un groupement de commandes qui n'en possède jamais

ETAPES DE CREATION D'UN GROUPEMENT DE COMMANDES

- Rassemblement d'un **collectif d'acheteurs**
- Identification d'un **coordonnateur de groupement** qui sera le pouvoir adjudicateur
- Rédaction d'une **convention constitutive** pour définir les règles de fonctionnement du groupement
- **Collecte de l'état de besoin** auprès des adhérents
- Passation du marché par le pouvoir adjudicateur (synthèse des volumes pour calcul du seuil de procédure, définition des lots ...)
- Participation à la notation (selon modalités définies au sein du groupement)
- **Exécution du marché sous la responsabilité de chaque acheteur** et du coordonnateur
- **Animation** via des mails, des réunions de travail pour suivre l'avancement et faire des bilans intermédiaires

...

IMPLICATION POUR L'ACHETEUR MEMBRE DU GROUPEMENT



- **Co-rédiger et signer la convention constitutive**, délibération en conseil municipal, d'administration ... pour désigner le coordonnateur



- **Déléguer** +/- la signature pour la passation et notification du marché



- Participer financièrement par une adhésion payante / redevance au coordonnateur (?)



- **Transmettre son état de besoin** au coordonnateur



- **Exécuter le marché**



- Participer au suivi, bilan du marché

13

La participation financière dédommage le temps passé par le coordonnateur et la publication du marché qui peut avoir un coût

Interdiction désormais du "sans maxi" pour l'état des besoins d'un marché qui doit être fait en donnant un minimum et un maximum

FOCUS SUR LA CONVENTION CONSTITUTIVE DU GROUPEMENT

- Préambule / contexte
- Dénomination du groupement / objet du marché
- Membres du groupement / coordonnateur désigné → *A chaque renouvellement, les membres peuvent proposer leur candidature en tant que coordonnateur*
- Procédures d'adhésion et de retrait de membres → *Le groupement peut exister pour un marché précis ou pour plusieurs marchés à venir*
- Missions / obligations du coordonnateur
- Missions / obligations des adhérents membres
- Comité de coorganisation / de suivi
- Conditions financières → *Gratuit, adhésion forfaitaire, redevance calculée à x% des marchés publiés*
- Durée d'application de la convention → *La convention peut être établie pour une durée limitée à marché précis ou non limitée (groupement permanent)*
- Conditions de modification de la convention
- Litiges

14

Un groupement peut être constitué pour plusieurs domaines : alimentaires, achats de fournitures de bureau...

Non conseillé de changer de coordonnateur au cours du groupement

ORDRE DU JOUR



Accueil – Introduction
Généralités de la restauration collective, définitions
Généralités du groupement de commandes



Groupement de commandes pour passation de marché de prestation de services

- présentation, témoignages
- analyse, discussions



Groupement de commandes pour passation de marché de fournitures de denrées

- présentation, témoignages
- analyse, discussions



Perspectives 2022 – Actus - Conclusion

Quelques règles pour un bon déroulement :



Couper son micro



S'exprimer sur le tchat de la visio



Attendre que l'on vous donne la parole, lever la main

MARCHÉ DE SERVICES (gestion concédée à un prestataire de restauration)

- 1 seul marché public publié pour x structures

Le coordonnateur doit-il forcément être une structure acheteuse membre ?

- Plusieurs cas de figure pour le pouvoir adjudicateur :
 - 1 structure acheteuse elle-même qui est coordonnatrice mandatée par le groupement
 - 1 EPCI acheteur pour lui-même + x communes acheteuses signataires

- Exemples / témoignages :

- Saumur
- CCPS

Désormais, il est également possible de mettre en place un groupement avec un coordonnateur ne disposant pas de la compétence du domaine concerné par l'achat. Par exemple, dans le cas où 14 communes d'un EPCI souhaiteraient lui confier l'achat de signalétiques routières pour des routes pourtant de compétence communale.

Groupement de commandes de la ville de Saumur

Coordonnateur : Ville de Saumur (49), Témoignage : Loïc Le Goff

• Date du groupement / origine (contexte)	Création du 1 ^{er} groupement en 2012, réactualisé en 2020 (une commune n'a pas renouvelé)								
• Nb et types d'adhérents	10 adhérents : 5 communes, CCAS de Saumur, OGEC, centre socio-culturel, syndicat intercommunal et association familiale et rurale								
• Echelle géographique	Sud Est de la Communauté d'Agglomération Saumur Val de Loire (20 km)								
• Exigences du groupement	Bio : 40 % Local : 50 %								
• <u>Lancement du groupement</u> : À l'initiative de la ville de Saumur qui a contacté les communes de l'EPCI	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Points forts</th> <th>Points faibles</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>- Pour une grosse entité : prix tirés vers le bas</td> <td>- Prix avantageux pour les petites entités ?</td> </tr> <tr> <td>- Transfert de procédures lourdes pour les petites entités</td> <td>- Grandes ambitions des élus (1^{er} marché de 2020 infructueux)</td> </tr> <tr> <td>- Délégation des procédures à 1 seul correspondant technique</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	Points forts	Points faibles	- Pour une grosse entité : prix tirés vers le bas	- Prix avantageux pour les petites entités ?	- Transfert de procédures lourdes pour les petites entités	- Grandes ambitions des élus (1 ^{er} marché de 2020 infructueux)	- Délégation des procédures à 1 seul correspondant technique	
Points forts		Points faibles							
- Pour une grosse entité : prix tirés vers le bas		- Prix avantageux pour les petites entités ?							
- Transfert de procédures lourdes pour les petites entités		- Grandes ambitions des élus (1 ^{er} marché de 2020 infructueux)							
- Délégation des procédures à 1 seul correspondant technique									
• <u>Étapes de construction</u> :									
- Saumur : rédaction de la convention, du marché et analyse des offres.									
- Adhérents : validation de la convention en conseil, remontée des besoins, relecture des documents et validation.									
• <u>Suivi / déroulé du marché</u> : Chaque membre en charge de l'exécution du marché (suivi, commandes, règlement) et de la gestion des litiges dans ce cadre.									

Lancement du groupement : courrier envoyé par la ville de Saumur aux communes de l'EPCI pour réaliser un groupement de commande
 Marché à bon de commandes : donc il n'est pas possible que la durée du marché soit supérieur à 4 ans

La ville a rédigé la convention constitutive et le marché avec technicien de la ville et un technicien du CCAS. Le public est à la fois scolaire, petite enfance mais comprend aussi les personnes âgées.

Volonté politique forte pour le Bio, local, viande → cependant lors de la consultation, cela ne passait pas pour la réponse des prestataires et un marché moins ambitieux a du être relancé

Définition donnée dans le CCTP des produits locaux : distance entre lieu d'achat des produits frais ou manufacturés **inférieure à 200 km du lieu de consommation : Saumur**

50 % de produits frais dont 80 % de produits français et 100 % pour les produits carnés, 50 % de produits issus d'une agriculture durable (avec 40 % de bio)

Pas de frais d'adhésion aux groupements mais frais de publication de marché et frais administratif lié au temps passé pour la rédaction des pièces.

Le CCAS a communiqué ses critères pour adapter le marché à ses besoins, dans le CCTP a des parties en bleu pour le CCAS soulignant les différences.

- Quel était le motif du retrait svp ?

Une association a souhaité sortir du groupement lors de son renouvellement en 2020 et a fait sortir une commune qui avait délégué la compétence de restauration à l'association qui est donc sortie également.

- Les tarifs obtenus étaient-ils plus intéressants pour vous / pour les petites communes ?

Le groupement de commandes a un intérêt financier vis-à-vis de l'abaissement des coûts de repas et service dans l'exécution du marché mais aussi un intérêt par rapport à la procédure de marché pour les communes

Gestion des litiges de l'ordre de l'exécution du marché qui est géré par les adhérents (ex : sur la fraîcheur des produits livrés, etc.) Ce n'est pas le coordonnateur qui gère ce type de litiges mais seulement les litiges d'ordre juridique.

Lien avec un seul correspondant technique qui est avantageux pour le prestataire mais aussi pour le groupement et le coordonnateur. Cela évite des procédures lourdes avec une multiplicité de voix.

- Le prestataire était-il le même en 2012 / 2016 / 2020 ?

Oui il a été le même mais il aurait pu être différent

- Comment gérez-vous l'application de la loi Egalim avec ce prestataire (et plusieurs ordonnateurs)

- Y a t il des réunions pendant l'exécution du marché entre les adhérents ?

Une grosse réunion d'informations et d'échanges au tout début en 2012 puis un questionnaire envoyé pour connaître les attentes des adhérents en termes de CCTP.

Ensuite en 2016 un simple courrier a été envoyé pour savoir si les structures déjà présentes voulaient repartir dans le groupement et un envoi de courrier pour savoir si d'autres structures voulaient rejoindre la démarche mais pas de marchés qui se finissaient à ce moment-là.

Les structures laissent la main, elles ont réalisé des lectures et relectures de la convention et du marché et leur validation. Il en a été de même pour la

commission d'appel d'offre et le document d'analyse des offres.

Conseil d'avoir une délégation totale de la rédaction de la convention et des pièces du marché à un représentant (celui en charge du marché) et relecture par les membres. → Permet d'éviter la multiplicité des voix et d'alourdir les procédures

Clotilde BULTÉ :

Je témoigne d'un cas où le tarif est moins intéressant pour une petite commune rejoignant le groupement: dans le cas où le groupement est plus exigeant auprès du prestataire que ne l'était la petite commune avant d'être membre du groupement. Mais inversement, une autre petite commune a du revoir à la baisse ses exigences pour s'aligner sur ceux du groupement

- Avez-vous prévu un plan de progrès en cours de marché qui permettra d'atteindre progressivement les objectifs initiaux (ceux du marché qui a fini infructueux)

Non il n'y a pas de progression prévue

-Comment avez-vous pu exiger du local dans le marché ?

Cela est possible car c'est un marché à prestations de service, la localisation ne doit pas être exigée pour le répondant au marché c'est-à-dire le prestataire de restauration mais il peut l'être pour les fournisseurs car un prestataire de Marseille ou de Saumur peut répondre à une demande en produits locaux. D'ailleurs le prestataire n'est pas local.

https://www.economie.gouv.fr/files/files/directions_services/dae/doc/Guide%20Plan%20de%20Progre%CC%80s-Hyperlien.pdf

Loïc Le Goff, l.le_goff@agglo-saumur.fr

Communauté de Communes du Pays Solesmois

Coordonnateur : Communauté de Communes du Pays Solesmois (59), **Témoignage :** Diane BIGOT

- Date du groupement / origine (contexte)
- Nb et types d'adhérents
- Echelle géographique
- Exigences du groupement

Création en Avril 2020 / application du marché en septembre 2020 pour 4 ans

CCPS (Centre de loisirs) + 9 communes (restauration scolaire)

Le territoire de la Communauté de communes du Pays Solesmois

Local : 1 repas par semaine / bio : 1 repas par semaine (>20%)

- **Lancement du groupement :** À l'initiative de l'intercommunalité qui a contacté les communes pour des réunions de travail CCPS-communes
- **Étapes de construction :**
 - CCPS : rédaction de la convention, du marché et analyse des offres.
 - Adhérents : validation de la convention en conseil, remontée des besoins, relecture des documents et validation.
- **Suivi / déroulé du marché :** Chaque membre en charge de l'exécution du marché (suivi, commandes, règlement) et de la gestion des litiges dans ce cadre.

18

La communauté de communes a 15 communes dont 10 communes avec une école. Ce sont 9 communes qui adhèrent au groupement. Le groupement représente 650 repas / jour

La CC a pu être légitime pour être coordonnateur car elle avait déjà la compétence de restauration sur les centres de loisirs. Toutes les communes étaient en gestion concédée avec le même prestataire mais elles avaient des tarifs différents.

Les communes ont souhaité faire des repas entiers avec 1 critère : 1 repas bio, 1 repas local, 1 repas végétarien par semaine pour plus de lisibilité auprès des parents

Actuellement les communes sont à 35% de bio et 3% de produits de qualité
Enjeu aussi grâce au groupement c'est de structurer les filières sur le territoire

Appui d'A PRO BIO et du service juridique CCPS pour la rédaction

Organisation : grosse concertation avec l'ensemble des élus dès le départ. La taille du territoire a été un avantage car tout le monde a pu être autour de la

table, discuter ensemble et y trouver ses volontés.

Il est important de bien se mettre d'accord pour les critères dès le départ, par exemple des communes n'avaient pas le même nombre de composantes. Il faut aussi prendre en compte toutes les caractéristiques présentes sur les marchés.

Concertation pendant plusieurs mois pour les critères durant environ 2-3 mois, ce temps a été étiré en raison des détails techniques comme les fours, les composantes, ... et du temps aussi sur le cahier des charges

Suivi : contrôle du marché se fait avec A PRO BIO, par exemple savoir si les produits dits locaux le sont vraiment, une réunion avec les personnels encadrants a été faite et bientôt pour les enfants et les parents pour leur expliquer le cahier des charges

Est-ce que le projet se serait lancé sans la CCPS ? Une collectivité aurait-elle pris ce rôle de coordonnateur ? Diane Bigot ne pense pas, car légitimité d'une commune par rapport à une autre est difficile

Il ne faut pas être trop ambitieux sur les critères des produits demandés mais garder la ligne de conduite.

- Est ce que vous connaissez la charte Ici Je Mange Local ? Si oui, êtes vous intéressé ? Si non voulez vous une présentation ?

Diane Bigot connaît mais le sujet n'a pas encore été approfondi.

ANALYSE AVANTAGES/INCONVÉNIENTS

	+	-
Acheteurs	<ul style="list-style-type: none"> • Renforcement des liens avec les autres acheteurs • Mutualisation de l'ingénierie (compétences et moyens humains) avec une seule procédure de passation, notation, contrôles pour le suivi... • Optimisation des prix car menu identique proposé par le prestataire, surtout pour les petites restaurations qui peuvent ainsi obtenir des prix intéressants (+ Mutualiser les frais de publicité) 	<ul style="list-style-type: none"> • Complexité de s'accorder lors de la rédaction et validation des documents (convention, délibération), notamment dans la définition des besoins (types de produits, taux...) • Besoin de maintenir une collaboration forte dans le temps
Sociétés de restauration, traiteurs...	<ul style="list-style-type: none"> • Simplification de la procédure de réponse (1 seul marché à répondre) • Optimisation des volumes achetés aux fournisseurs car achats pour un menu identique • Optimisation de la préparation car menu identique pour axer sur davantage de « fait maison » 	<ul style="list-style-type: none"> • Peut défavoriser des petits traiteurs locaux si la taille de marché (quantité, échelle géographique) est trop importante
Territoires, partenaires techniques	<ul style="list-style-type: none"> • Visibilité accrue d'une politique commune à l'échelle du groupement (taux de bio, de local, saisonnalité...), plus de poids pour faire évoluer les prestataires • Entretien d'une dynamique collective à l'échelle locale/territoriale pouvant déboucher sur d'autres projets type création de cuisine centrale • 1 seul projet à accompagner, 1 seul contrôle à effectuer (pour suivi, observatoire, labellisations ...) 	<ul style="list-style-type: none"> • 1 seul prestataire de restauration qui se dégage des autres si très gros groupement (attention à la position de monopole ?) • Si fait appel à 1 prestataire trop gros, risque qu'il ne soit pas ancré dans le territoire et/ou peu flexible dans les approvisionnements

ORDRE DU JOUR



Accueil – Introduction
Généralités de la restauration collective, définitions
Généralités du groupement de commandes



Groupement de commandes pour passation de marché de prestation de services

- présentation, témoignages
- analyse, discussions



Groupement de commandes pour passation de marché de fournitures de denrées

- présentation, témoignages
- analyse, discussions



Perspectives 2022 – Actus - Conclusion

Quelques règles pour un bon déroulement :



Couper son micro



S'exprimer sur le tchat de la visio



Attendre que l'on vous donne la parole, lever la main

MARCHÉ FOURNITURE DE DENRÉES **(gestion directe de la restauration)**

- 1 seul marché public de denrées publié pour x structures
- Exemples / témoignages :
 - Groupement d'achats bio en HdF (lycées, collèges, 1 commune)
 - Groupement Anzin / Saint-Saulve / Onnaing
 - Orthez (commune, lycée, collège...)

Groupement d'achats bio en Hauts-de-France

Coordonnateur : Lycée Voltaire, Wingles (62)

- Date du groupement / origine (contexte)
- Nb et types d'adhérents
- Echelle géographique

- Étapes préalables de construction / durée
- Suivi / déroulé du marché : le coordonnateur réalise des bilans intermédiaires aidé d'A PRO BIO, des relances individuelles sont prévues

→ Analyse : freins/points forts

→ Conseils à apporter

Création du 1^{er} groupement bio en 2018 sous l'impulsion politique via la Région de groupements d'achats pour les lycées en lien avec les départements intéressés pour associer les collèges
2nd marché bio lancé en 2020 pour durée de 3 ans

193 adhérents (85 lycées / 107 collèges / 1 commune)

Hauts-de-France avec lots géographiques

Points faibles

- Travail fastidieux au démarrage (sourcing, lots, zonage, rédaction...)
- Suivi et animation chronophage étant donné le nombre important d'adhérents et les outils de suivi différents utilisés par les acheteurs

Points forts

- Enormément d'adhérents
- Multipublic (continuité pour le convive)
- Solidarité entre zones urbaines et rurales
- Anticipation Egalim, progressivité possible

Il y a eu une hausse significative du nombre d'adhérents dans le deuxième marché du groupement

La proposition de rejoindre le groupement a été également envoyée aux établissements médico-sociaux mais n'a pas trouvé d'écho

Zones géographiques par bassin académique et par soucis de cohérence avec les possibilités des fournisseurs bio locaux

Permet aux petits fournisseurs de répondre au lot de leur zone et aux plus gros à plusieurs lots.

- Comment faire pour intégrer le marché 2023?

Il est impossible d'intégrer le marché en cours

- En fruits et légumes, avez-vous des agriculteurs en direct ou des distributeurs exclusivement ?

Pour les fruits et légumes en brut : 2 coopératives ont remporté le marché et pour les fruits et légumes de 4^e gamme, c'est une structure d'activité par l'insertion

Groupement d'achats Saint-Saulve/Anzin/Onnaing

Coordonnateur : Saint-Saulve (59)

- Date du groupement / origine (contexte)
- Nb et types d'adhérents
- Echelle géographique

2018, volonté commune de mettre en œuvre des pratiques de consommations plus saines, de qualité avec un véritable enjeu de santé publique, actuellement 2nd marché du groupement

5 adhérents : 3 communes, 2 CCAS

Sur Valenciennes Métropole, 3 communes limitrophes

- Étapes préalables de construction / durée
- Suivi / déroulé du marché

→ Analyse : freins/points forts

23

Pour ce groupement de marché, le coordonnateur a changé entre les deux marchés, il y a 3 communes limitrophes qui se connaissent bien et la possibilité de tourner dans ce rôle de coordonnateur. Avantage également d'être à petite échelle

Groupement d'achats d'Orthez – Cas de la commune d'Orthez

Coordonnateur : Lycée Professionnel Francis Jammes d'Orthez, Maxime Gonzales

Témoignage : Franck Serenne, responsable du restaurant municipal d'Orthez

- Date et contexte du groupement

- Groupement de commandes établi en 2017 grâce à ACENA (association)
- Volonté des élus de la commune pour les produits locaux et facilitation de procédure
 - Nb et types d'adhérents

29 adhérents : Collèges, lycées et communes (coût d'adhésion 400 €/an)
--
 - Echelle géographique

Zone Orthez Sud des Landes

- Marché commun de 2018 à 2021, marché en propre en 2022
 → Le groupement de commandes et les marchés passés n'ont pas répondu aux besoins de la commune

Points faibles	Points forts
<ul style="list-style-type: none"> - Marché relancé chaque année : lourdeur administrative - Pas de participation à la construction car nombreux - Marché construit davantage pour les collèges et lycées : <ul style="list-style-type: none"> - Convives pour la commune 0-3 ans, 3-12 ans et adultes - Travail sur 52 semaines <p>→ 50 % des achats hors marché : pas de gain de coûts - Prix pas plus avantageux : -0,5 à -0,8%</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Économie de l'appel d'offre, de l'évaluation des produits (logiciel, dégustation), d'analyse des offres, ... - Professionnalisation pour juger les appels d'offre

Il y a une dizaine d'années M Gonzales du lycée Jammes et un collègue de lycée avaient chacun de leur côté leur marché avec leur agence comptable, Ils ont voulu faire ensemble un groupement de commandes mais à absorber dans leur propre service, ils ont alors contacté des collègues pour s'associer, En 2015-2017 ont créé l'association ACENA pour qu'elle soit l'interlocuteur pour répondre aux appels à projets, 22 groupements de commandes sur la Nouvelle Aquitaine avec ACENA aujourd'hui, Permet un poids pour le changement des produits (67 M de repas par an) et la diminution des additifs → politique commune et outils communs

L'association a pour objet de promouvoir et de faciliter le fonctionnement des groupements de commande portés par les EPLE (établissements publics locaux d'enseignement) et situés dans la région Nouvelle-Aquitaine et les douze départements la constituant.

Zone Orthez Sud des Landes : 3 marchés, celui discuté est sur la fourniture de denrées : surgelé, viande de bœuf, veau, agneau, 4^{ème} et 5^{ème} gamme, F&L conventionnels et bio, pain → 41 lots. Renouvellement des lots tous les ans pour bien les adapter, deviennent stables donc vont ensuite durer 2 ans avec décalage des lots,

Plusieurs réunions par an pour échanger sur les besoins et les produits, 1fois/an plénière avec avis. Pas de représentant de la commune d'Orthez à ces réunions ou peu et ne

venaient pas aux commissions d'appel d'offre,

2 autres communes qui sont adhérentes et sont restées, lignes de produits différentes pour adapter aux primaires et aux collèges,

Echange avec M, Franck Serenne responsable du restaurant municipal de la ville d'Orthez,

Le groupement a été créé en 2017 piloté par ACENA qui gère aussi l'écriture des marchés 1^{er} marché en 2018 et il est relancé chaque année. La commune est dans le groupement et le marché en 2018, 2019, 2020 et 2021 et va en sortir en 2022,

La volonté d'adhérer à ce groupement a été politique pour éviter les procédures administratives et avoir des produits locaux,

Le groupement et le marché passé ne répond pas aux besoins de la commune, 50 % des produits sont achetés hors marché? Selon M. Serenne, le marché est davantage construit pour les collèges et les lycées mais non pour sa commune car convives de 0 à 3 ans, 3 à 12 ans et adultes (ex : les personnes âgées veulent de la langue de bœuf, des trippes..., steaks de 70 à 120 g pour les enfants) , commune travaille 52 semaines contrairement au collèges lycées, Les collèges et les lycées sont plus nombreux dans le groupement donc davantage construit pour eux

La relance du marché chaque année est très lourd administrativement pour la commune car il faut rentrer tous les nouveaux fournisseurs, produits (pas de tacite reconduction), Il faut faire les paiements, les bons de commandes mais économie de l'appel d'offre, des dégustations, de l'analyse des réponses, il n'y avait pas la notation à faire car ACENA a les outils et le personnel pour

Dans ce groupement 4 producteurs se sont associés pour y répondre

Prix pas forcément plus bas et pas de gains car beaucoup de hors marché, La ville va faire son propre marché en 2022, L'idéal aurait été d'être dans ce marché mais d'en avoir un aussi à côté pour compléter les besoins, pas de moyens pour cela.

ANALYSE AVANTAGES/INCONVÉNIENTS

	+	-
Acheteurs	<ul style="list-style-type: none"> • Renforcement des liens avec les autres acheteurs • Mutualisation de l'ingénierie (compétences et moyens humains) avec une seule procédure de passation, notation, contrôles pour le suivi... • Optimisation des prix car remise proposée par le prestataire / économie d'échelle sur les volumes, surtout pour les petites restaurations qui peuvent obtenir des prix plus intéressants que seuls 	<ul style="list-style-type: none"> • Validation de la convention/adhésion (votée en conseil d'administration, municipal) • Attention à ne pas tomber que sur produits trop standards (puisque gros volumes) → accès catalogue • Avoir une homogénéité, un socle commun de produits entre les différents types acheteurs si mélange commune/collèges/portage séniors/tous-petits...
Fournisseurs	<ul style="list-style-type: none"> • Simplification de la procédure de réponse des fournisseurs (1 seul marché à répondre) • Meilleure visibilité sur les volumes achetés par les acheteurs 	<ul style="list-style-type: none"> • Peut défavoriser des petits producteurs locaux si volumes ou échelle géographique de marché trop importantes • Ne garantit pas la régularité des commandes (mini et maxi moyen annuels)
Territoires, partenaires	<ul style="list-style-type: none"> • Entretien d'une dynamique collective à l'échelle locale/territoriale → si animation • 1 seul projet à accompagner, 1 seul contrôle à effectuer (pour suivi des volumes) 	<ul style="list-style-type: none"> • Ne vit pas si pas d'animation, dynamique collective pas nécessaire • Pas d'harmonisation nécessaire sur les taux de bio, taux de local... entre les structures du groupement

ORDRE DU JOUR



Accueil – Introduction
Généralités de la restauration collective, définitions
Généralités du groupement de commandes



Groupement de commandes pour passation de marché de prestation de services

- présentation, témoignages
- analyse, discussions



Groupement de commandes pour passation de marché de fournitures de denrées

- présentation, témoignages
- analyse, discussions



Perspectives 2022 – Actus - Conclusion

Quelques règles pour un bon déroulement :



Couper son micro



S'exprimer sur le tchat de la visio



Attendre que l'on vous donne la parole, lever la main

POUR LA SUITE

Avez-vous obtenu suffisamment d'informations pour vous lancer dans un groupement de commandes ?
De quoi auriez-vous besoin ?

Prochain RDV de la Commission Restauration Collective

2022

À vous la parole pour préparer 2022 :



Quels **sujets souhaitez-vous traiter** lors des prochaines Commissions ?

Sur quelles thématiques manquez-vous d'informations ?

- Emballages / contenants
- Coût de revient / coût matière première
- ...

Garde-t-on le **format visio** en 2022 pour être plus nombreux ? Ou en présentiel pour plus de participatif ?

27

Souhaits de sujets :

- La compatibilité du gré à gré avec le code de la commande publique
- Le gaspillage alimentaire en restauration collective

Format visio ou présentiel pour 2022 :

- Visio : 5 votes
- Présentiel : 0 vote
- Les 2 en alternance : 5 votes

Quelques actus à partager

Coopérabio 2021 ([inscription](#))

- En présentiel le **mardi 12 octobre 14h-17h30**, à **Dunkerque**
- 1 plénière « bio & santé, quels enjeux pour la restauration collective ? »
- des ateliers participatifs sur inscription car limite de places (2 sessions par pers) :
 - ✓ escape game : perturbateurs endocriniens
 - ✓ démo cuisine : techniques bio, recettes, produits régionaux, protéines végétales
 - ✓ ciné-débat : court documentaire, échanges
 - ✓ Territoire Bio Engagé : un label pour valoriser les communes engagées en faveur du bio



Opération « menu 2xbon » ([inscription](#))

- 1 menu : local, de qualité et de saison, sain et à faible empreinte carbone.
- Quand : sur une journée précise, le 25 novembre 2021.
- But : enclencher une réflexion, se relier à un évènement national, montrer que c'est possible, tester



NB : Liens d'inscription communiqués dans le compte-rendu

- Coopérabio :

À la Halle aux sucres, Événement adapté au covid : pas de défi cuisine, nombre de places limités, Pass sanitaire vérifié à l'entrée

1 plénière pour tous les participants puis séparations en groupes pour participer à 2 ateliers choisis parmi les 4 proposés

Pour s'inscrire : <https://forms.gle/Gqm8YoJws9Fa3T4N9>

- Menu 2xbon :

Pour s'inscrire et disposer de tous les **outils d'aides** afin de concevoir le menu, c'est ici :

<https://shoutout.wix.com/so/dcNeuRMLv?languageTag=fr&cid=944e5478-553f-4ffb-9c30-2199e5adef00>

Quelques actus à partager

Enquête nationale sur les pratiques d'achat des acteurs de la restauration hors domicile

- Etude lancée par l'Agence bio et FranceAgriMer, relayé dans les régions par les référents
- Objectif : analyser selon une méthode qualitative et quantitative **les achats des acteurs de la restauration hors domicile (RHD), pour l'ensemble des produits alimentaires, en distinguant notamment le Bio.**
- Tous types de restauration : restauration collective et commerciale selon les différents segments (gestions concédée et directe, différents secteurs de la restauration collective...).
- Données peuvent être transmises directement dans un fichier ou par le remplissage d'un questionnaire « classique »
- Etude disponible dès à présent sur le site <https://barometre-rhd.fr/>

MERCI DE VOTRE ATTENTION



Marie BOUCHEZ
marie.bouchez@aprobio.fr



Florine DEMILLY
florine.demilly@npdc.chambagri.fr

Compte-rendu envoyé sous forme de diaporama avec commentaires en notes.