

Janvier 2023

GUIDE D'ACHATS

*Pour un approvisionnement local
en restauration collective*



charente-maritime.fr



la
Charente
Maritime
LE DÉPARTEMENT

Favoriser l'introduction de produits locaux en restauration collective

Dans le cadre de sa politique en faveur des circuits courts et de proximité, le Département de la Charente-Maritime travaille à la mise en relation des acheteurs de la restauration collective publique avec les producteurs locaux. Il répond ainsi aux attentes des consommateurs qui souhaitent accéder à une alimentation saine, durable et de qualité. Il permet également la valorisation, et une plus juste rémunération, du travail des producteurs impliqués dans cette économie de proximité.

Le Département souhaite particulièrement accompagner les acheteurs dans leur démarche d'approvisionnement des services de restauration scolaire et c'est dans ce but qu'a été conçu ce guide destiné aux gestionnaires, aux directeurs d'établissements (écoles, collèges, lycées, centres de loisirs, EHPAD, ...), aux cuisiniers mais également aux élus.

Il a pour but de mettre en lumière les ressources techniques et juridiques qui permettent l'introduction des produits locaux en restauration collective, tout en respectant le code de la commande publique. Car si acheter local en restauration collective témoigne d'un engagement à la fois social, économique et environnemental, il implique toutefois des changements au sein des cuisines et il s'inscrit dans une véritable dynamique de projet.

En espérant que cet outil vous apporte informations et solutions optimales pour utiliser la commande publique comme levier en faveur d'un approvisionnement local et de qualité, je vous souhaite, à toutes et à tous, une très bonne lecture.



© Sébastien Laval

Gilles GAY

Vice-Président du Département de la Charente-Maritime
en charge de l'agriculture et l'aménagement foncier et forestier

GUIDE D'ACHATS

Sommaire

Édito	3
I Les leviers techniques pour un approvisionnement local	5
01 Bien connaître l'offre locale.....	6
02 Procéder par étapes.....	7
03 Adapter son organisation.....	7
04 Maîtriser ses coûts.....	8
05 Travailler son plan alimentaire et ses menus.....	8
06 S'assurer de la qualité des produits.....	9
07 Fédérer ses équipes.....	9
08 Communiquer auprès des convives.....	10
09 Adapter ses exigences logistiques.....	11
10 Passer d'un approvisionnement marginal à significatif.....	12
II Les leviers juridiques de la commande publique pour un approvisionnement local	13
01 Le déroulement d'un marché public.....	14
02 Les groupements de commandes.....	14
03 Le sourcing.....	16
04 L'allotissement.....	17
05 La rédaction du Cahier des Clauses Techniques Particulières (CCTP).....	18
06 Les marchés réservés.....	19
07 Les critères d'attribution.....	19
08 Les conditions d'exécution.....	20
09 La réglementation sanitaire.....	22
10 Le transport des produits locaux.....	24
11 Les obligations réglementaires (EGALim, Climat et résilience...).....	26
12 Schéma récapitulatif.....	27



I Les leviers techniques pour un approvisionnement local

Passer d'un approvisionnement ponctuel à un volume significatif d'achats locaux, c'est l'un des enjeux d'une restauration réussie.

Cela suppose de construire son projet dans la concertation, avec les fournisseurs potentiels et en permettant ainsi à de nouvelles filières de s'organiser pour répondre à ce marché porteur.

3 AXES DE RÉUSSITE



BIEN CONNAITRE L'OFFRE LOCALE



ADAPTER L'ORGANISATION DE LA RESTAURATION



S'ASSURER DE LA QUALITÉ DES PRODUITS



01 Bien connaître l'offre locale

Bien connaître l'offre suppose de recenser les gammes et produits disponibles, les grammages et conditionnements, les quantités, les qualités, les périodes de disponibilités, les prix, les fournisseurs et leurs circuits de distribution (groupements de producteurs, plateformes, intermédiaires possibles, ...).



Agrilocal 17 est une **plateforme d'achat de produits locaux développée par le Département de la Charente-Maritime**.

Gratuite et simple d'usage, elle permet aux acheteurs de la restauration collective de **passer des commandes auprès de fournisseurs** dans le respect du code des marchés publics.

Elle permet aussi la **passation de marchés** dont le montant n'excède pas **40 000 € HT**.

Selon les critères que vous définissez, vous pouvez lancer une **consultation auprès des agriculteurs inscrits** et étoffer ainsi votre sourcing en **produits locaux conventionnels et bio**.

Le Département vous accompagne dans votre démarche pour :

- **étudier votre marché actuel et analyser vos besoins,**
- **analyser votre budget** et définir des lots,
- **définir des critères** pour faciliter la réponse des fournisseurs (mode de productions, qualité des produits, ...),
- **créer votre compte**, étudier les types de contrats à passer, prendre en main l'outil.

3 types de commandes avec Agrilocal 17

- **Module « gré à gré »** : pour des commandes ponctuelles
- **Module « marché à bon de commandes »** : pour un volume donné, sur une période définie, sans remise en concurrence
- **Module « accord-cadre »** : pour des commandes sur une période définie avec remise en concurrence de fournisseurs pré-sélectionnés



La Chambre d'Agriculture favorise l'interconnaissance entre les producteurs et les établissements afin de trouver le meilleur niveau de collaboration possible.

La Chambre d'agriculture vous accompagne pour :

- vous présenter l'offre disponible à proximité de votre établissement,
- rechercher pour vous les productions manquantes,
- établir la relation entre les établissements et les producteurs. Elle sera votre référente pour faire évoluer les prestations des agriculteurs en cas de problème.

La Chambre d'Agriculture propose une offre de formation aux agriculteurs et les accompagne dans :

- la connaissance fine de la **restauration hors domicile** en Charente-Maritime,
- la **réponse aux marchés publics**, via Agrilocal ou hors Agrilocal,
- le respect des **bonnes pratiques** de livraison et de la réglementation sanitaire.



VOS CONTACTS

Département de la Charente-Maritime :
Florence BROSSSELIN
Chargée de mission Circuits courts et Agrilocal
florence.brosselin@charente-maritime.fr
05 46 31 72 95

Chambre d'Agriculture 17 :
Émilie TOQUE
emilie.toque@cmds.chambragri.fr
06 36 41 84 53

02 Procéder par étapes

Une mise en place progressive est un gage de réussite pour développer ses approvisionnements locaux. Il est recommandé de mettre en place ces changements à une échelle de test.

Il est indispensable de réfléchir à l'introduction de certains produits de manière régulière. En effet, une demande pérenne garantit un débouché sur une période donnée. Les fournisseurs peuvent alors, dans ce contexte, apporter d'éventuelles améliorations, selon la demande du restaurant.

Ainsi, une collaboration régulière permet de monter en puissance progressivement et de **coconstruire une filière d'approvisionnement** dans un esprit « gagnant-gagnant ».

Bon à savoir

Le Département accompagne les collègues dans la valorisation du tri et des biodéchets.

LUTTER CONTRE LE GASPILLAGE

C'est ce que propose la **Fondation pour la Nature et l'Homme** et le **Réseau Restau'co** avec le site monrestauresponsible.org.

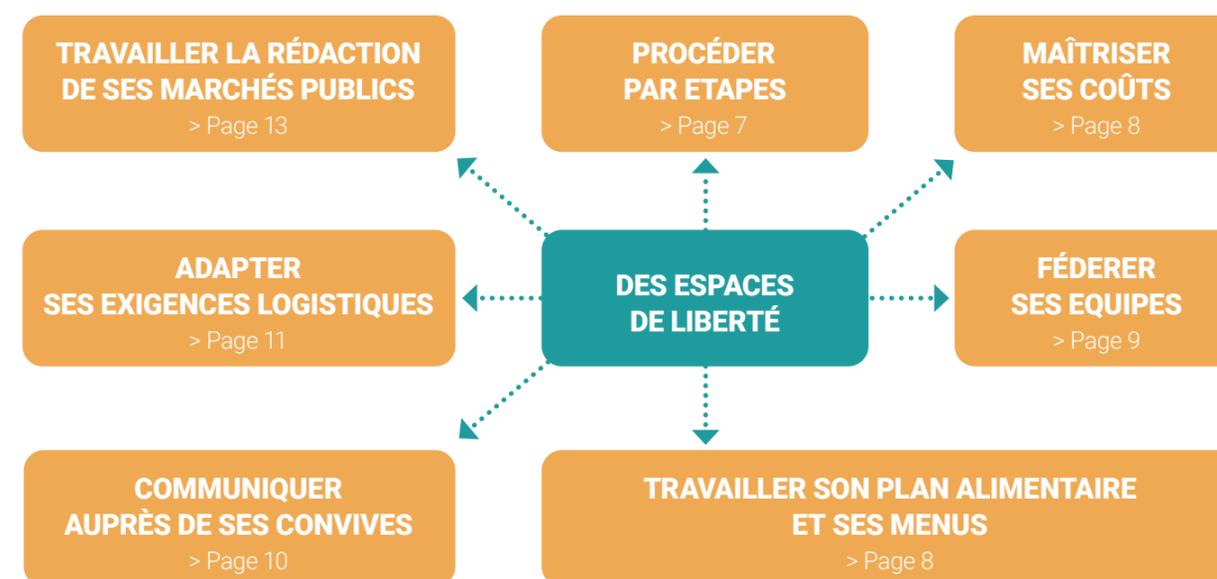
Évaluez votre cantine en quelques clics et engagez-vous dans des pratiques durables !



03 Adapter son organisation

La démarche d'approvisionnement local en restauration collective **modifie les schémas d'organisation habituels** : de la rédaction des marchés publics jusqu'au service, il faut souvent modifier ses habitudes pour la conception des menus, la livraison, le stockage et la préparation des repas.

Une certaine vigilance à l'égard de ces différents points est donc nécessaire mais elle vous permet cependant d'accéder à des **espaces de liberté dans une démarche cohérente et économiquement viable**.



04 Maîtriser ses coûts

OPTIMISER LES TÂCHES

Utiliser un logiciel adapté pour la conception des menus, la gestion des stocks, la programmation, la récurrence des menus, la traçabilité des lots, le suivi diététique et nutritionnel, ...

DIMINUER LES EMBALLAGES

- Éviter les emballages portions
- Privilégier les conditionnements récupérables

RÉDUIRE SES CHARGES

- Utiliser des équipements adaptés (fours mixtes, cellules de refroidissement) et propices à l'organisation de la production (plan de chauffe)
- Introduire des produits de nettoyage éco-labellisés et former les agents à de nouvelles pratiques

MAÎTRISER LE COÛT MATIÈRE

- Introduire régulièrement de nouveaux ingrédients
 - Privilégier le « fait maison »
 - Acheter des produits bruts
- Réduire le nombre de plats proposés
 - Quantifier les pertes
 - Lutter contre le gaspillage

05 Travailler son plan alimentaire et ses menus

Le plan alimentaire est un outil utile pour quantifier globalement ses besoins, anticiper ses achats, raisonner l'introduction des produits selon leur disponibilité saisonnière, programmer ses menus à l'avance et élaborer des calendriers de besoins/achats.

Deux stratégies pour définir ses besoins

- Anticiper si possible 1 an à l'avance en fonction du calendrier des productions.
- Faire des choix par type d'aliments (par exemple : indiquer fruit au lieu d'abricot) afin d'ajuster les commandes selon les disponibilités et coûts des produits.

Anticiper ses besoins

Le logiciel EMApp est une aide à la création de vos menus. Il met à disposition :

- une mercuriale des données nutritionnelles,
- des fiches techniques,
- des exemples de plans alimentaires.

Le logiciel est disponible à cette adresse : emapp.fr

POUR VOS MENUS, PENSEZ À :

- Réduire les grammages de viande en adaptant les préconisations du GEMRCN (Groupement d'Étude des Marchés en Restauration Collective et de Nutrition).
 - Choisir de temps en temps des morceaux à cuisson lente, voire des abats, moins chers que les morceaux à griller.
 - Prendre en compte la moindre fonte de la viande.
- Développer les céréales et les légumineuses.

06 S'assurer de la qualité des produits



Dans le respect de la réglementation, vous êtes tenu en tant qu'acheteur de garantir aux convives la qualité des approvisionnements et des repas.

Cela implique des exigences :

- demander éventuellement des fiches techniques aux fournisseurs et les accompagner dans une démarche d'amélioration si nécessaire,
- demander à faire des tests de dégustation sur échantillon,
- se référer au Signes Officiels de Qualité lorsque c'est possible,
- se référer aux marques ou chartes de qualité lorsqu'elles existent,
- vérifier le niveau d'agrément des producteurs,
- contrôler les produits à la réception.



Stade de contrôle	Objet du contrôle	Points de contrôles possibles
Avant l'achat	Soumissionnaire	Vérification des capacités techniques sur preuves documentaires
	Offre produit	Tests produits
Au cours de la vie du produit	Production	Respect des cahiers des charges de production, résultats des contrôles tierce partie
	Transformation	Respect des cahiers des charges de production, résultats des contrôles tierce partie
	Distribution	Contrôle à réception
	Préparation des repas	Contrôles en cours de préparation
	Restauration	Évaluation de la satisfaction

07 Fédérer ses équipes

Un changement d'approvisionnement peut entraîner des modifications progressives de pratiques en cuisine. Ces adaptations peuvent nécessiter un accompagnement des équipes par la formation et la mise à disposition d'outils adaptés.

1 Accompagner ses équipes en cuisine

Impliquer les cuisiniers dans un projet de changement de l'approvisionnement est une manière de valoriser leur savoir-faire, notamment par un travail plus fréquent de produits bruts, mais aussi de produits sélectionnés pour leurs qualités. De plus, les cuisiniers ont aussi un rôle éducatif vis-à-vis des convives.

La démarche d'approvisionnement local se construit donc en étroite collaboration avec eux.

2 Utiliser des outils existants

Conçus par les professionnels des filières agricoles et agroalimentaires mobilisés pour guider les acheteurs, des outils et des formations ponctuelles sont proposés aux personnels des cuisines.

DES ACCOMPAGNEMENTS CIBLÉS

Des organismes proposent des formations destinées aux personnels de cuisine : CNFPT, AFPA, RESTAU'CO, INTERBEV, AGORES, les collectivités, ...

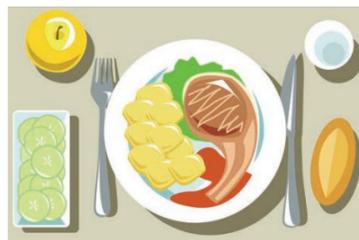


08 Communiquer auprès des convives

1 SENSIBILISER

Il est indispensable d'accompagner les convives sur la démarche d'introduction des produits locaux de qualité dans la restauration collective :

- **Étiquetage des produits**, lors de l'animation en cantine auprès des convives. Il s'agit d'un moyen d'information courant et indispensable à la réussite de l'introduction des produits locaux.
- **Utilisation de kits de communication** pour des restaurants engagés dans des démarches (kit de communication Agrilocal, chartes...)
- **Organisation d'actions pédagogiques** : menées en classe ou pendant les temps de repas, elles permettent de donner une cohérence indispensable au projet.



2 COMMUNIQUER

Outils	Cibles							
	Convives				Parents	Accompagnants	Equipe de cuisine	Gestionnaire
	Scolaire	Salariés	Personnes	Patients				
<ul style="list-style-type: none"> • Publicité sur le Lieu de Vente (PLV) dans le restaurant : • Set de table • Chevalet sur table • Chevalet sur ligne de self • Affichettes menus • Carte de localisation des fournisseurs • Affiche (générale ou par filière) • Fiche d'information sur le producteur 	X	X	X	X				
<ul style="list-style-type: none"> • Fiches recettes • Calendrier de saison 	X	X	X	X			X	
<ul style="list-style-type: none"> • Information sur la démarche • Courrier • Site web • Panneau d'affichage 		X	X	X	X	X		
<ul style="list-style-type: none"> • Animations • Dégustations • Quizz • Jeux 	X	X	X	X		X		

09 Adapter ses exigences logistiques

1 S'adapter avec les producteurs pour les livraisons

L'achat local est souvent réalisé auprès de fournisseurs non spécialisés sur le marché de la restauration collective; ces entreprises ne sont pas équipées pour pouvoir livrer tous les jours (sans compter que des livraisons quotidiennes ne vont pas dans le sens d'une économie durable).

Ainsi la restauration pourra s'adapter en acceptant :

- un jour de livraison en lien avec une desserte à proximité déjà prévue par l'entreprise,
- des livraisons qui ne soient pas quotidiennes,
- un stockage minimum des marchandises.

2 Des solutions en concertation

La collaboration entre les fournisseurs locaux et les restaurants permet souvent de **trouver des solutions qui tiennent compte des contraintes de chacun**. Cela contribue à la co-construction des filières et peut permettre, par exemple, de **constituer une plateforme**, ou bien d'**utiliser des flux logistiques déjà existants**. Une solution envisageable quand le référencement de fournisseurs locaux par des entreprises spécialisées pour approvisionner la restauration collective existe.

LE CONSEIL EN +

Optimiser la logistique en regroupant les achats de plusieurs établissements voisins.

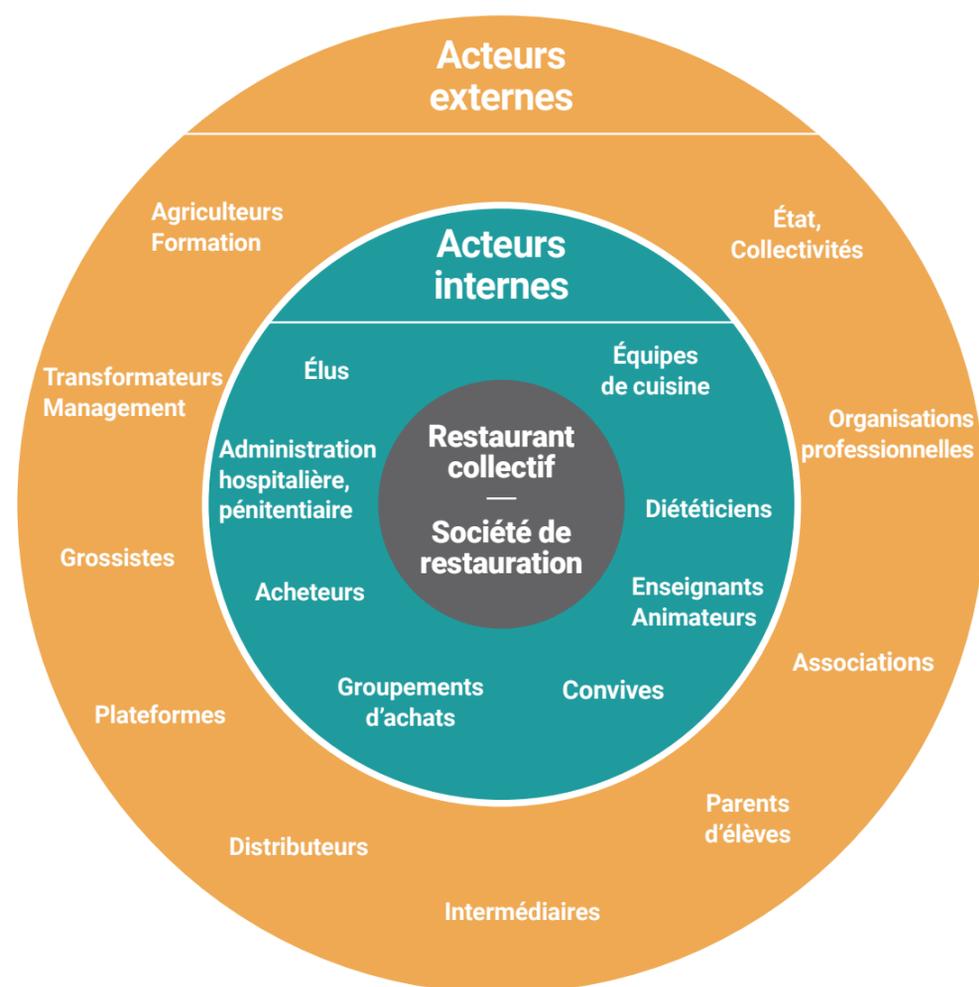


10 Passer d'un approvisionnement marginal à un approvisionnement significatif

Inscrire la restauration collective dans une logique de projet instaure du dynamisme et mobilise, dans la concertation, les acteurs concernés.

Cette démarche doit s'inscrire dans un territoire donné et même si **les élus et les institutions** ne réalisent pas directement les choix, ils **ont un rôle primordial à jouer en ce qui concerne les orientations** du service public, notamment à travers **les budgets qu'ils votent** et leur politique de ressources humaines à mettre en œuvre (recrutement, formation, qualification, remplacement...).

Une réflexion et des actions collectives sont donc nécessaires pour la mise en œuvre d'un projet global d'amélioration de la **qualité de service de la restauration collective**. Une grande diversité d'acteurs est concernée par la thématique de la restauration collective notamment scolaire.



II Les leviers juridiques de la commande publique pour un approvisionnement local

Conçu pour présenter les outils existants concernant l'achat de denrées alimentaires par les acteurs de la restauration collective publique (cuisiniers, gestionnaires...), le présent guide vous accompagne dans votre démarche d'approvisionnement local et s'appuie sur le Code de la Commande Publique (CCP) ainsi que sur les fiches techniques publiées par la Direction des Affaires Juridiques (DAJ) du ministère de l'Économie, des Finances, de l'Action et des Comptes Publics.

3 GRANDS PRINCIPES DE LA COMMANDE PUBLIQUE



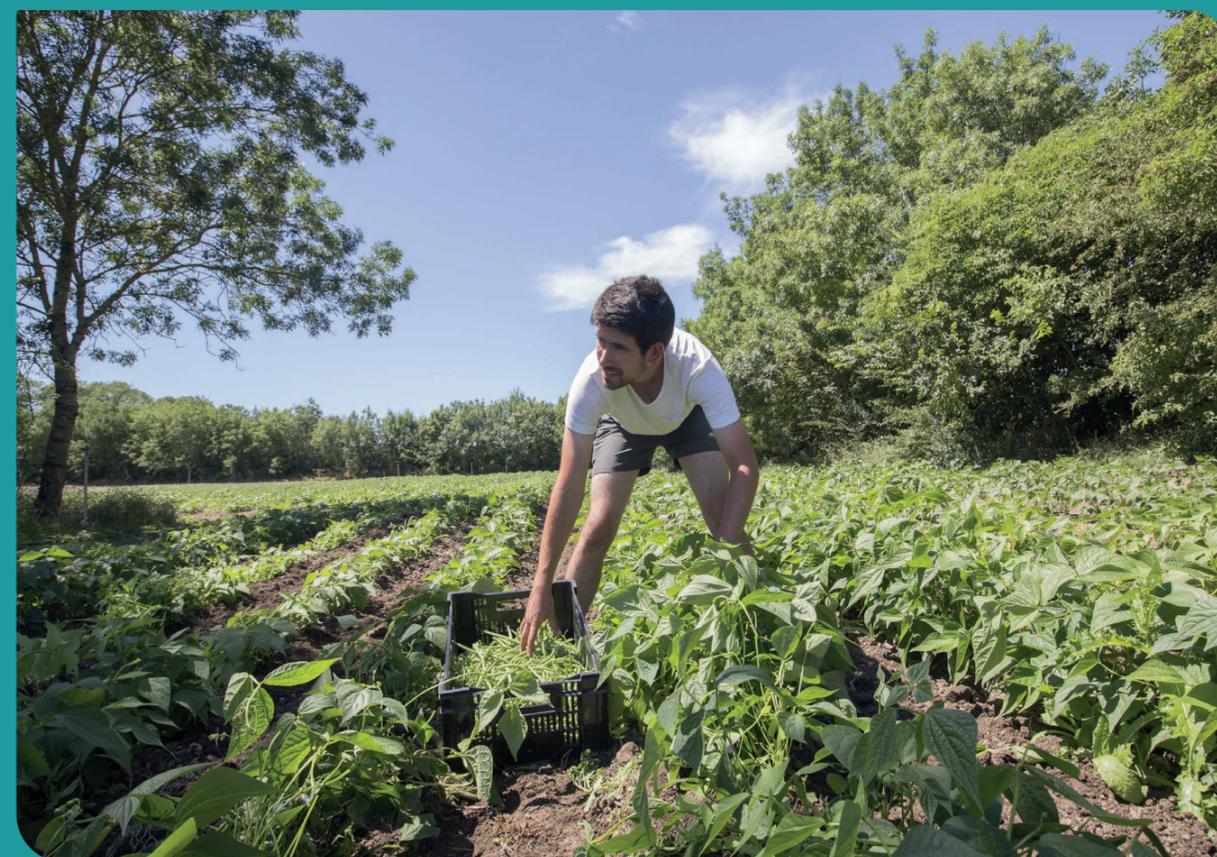
LIBERTÉ D'ACCÈS



ÉGALITÉ DE TRAITEMENT



TRANSPARENCE DES PROCÉDURES



© Sébastien Laval



01 Le déroulement d'un marché public

CYCLE DU MARCHÉ	1 BESOINS ET PRÉREQUIS	• Les groupements de commandes > Page 14 • Le sourcing > Page 16 • L'allotissement > Page 17
	2 CLAUSES TECHNIQUES	• La rédaction du Cahier des Clauses Techniques Particulières (CCTP) > Page 18
	3 SÉLECTION DES CANDIDATS	• Les marchés réservés > Page 19
	4 CHOIX DE L'OFFRE	• Les critères d'attributions > Page 19
	5 RÉALISATION	• Les conditions d'exécution > Page 20

02 Les groupements de commandes

Le groupement de commandes est un moyen pour les acheteurs publics de se regrouper s'ils ont un besoin similaire. Les acheteurs publics mutualisent ainsi leur temps et leurs moyens afin de bénéficier des avantages de la massification de leur besoin. En effet, les volumes ainsi définis sont en général plus intéressants pour les fournisseurs et permettent d'avoir plus de poids lors des échanges.

Les groupements de commandes sont également parfois connus sous la dénomination **groupement d'achat**.

L'exécution des groupements

Sauf si la convention de groupement prévoit le contraire, **chaque membre du groupement est responsable de l'exécution des contrats** qui en découlent.

1 lot = 1 contrat par membre du groupement.

L'exécution confère au titulaire un **droit d'exclusivité pour les produits** prévus dans le contrat, c'est à dire dans le bordereau de prix et/ou le catalogue. Le non-respect de l'exécution par l'acheteur expose celui-ci à engager sa responsabilité.



EN PRATIQUE : S'APPUYER SUR LES GROUPEMENTS DE COMMANDES EN CHARENTE-MARITIME

Certains groupements de commandes adaptent leurs pratiques pour permettre un accès aux producteurs locaux. N'hésitez pas à contacter le référent du groupement pour plus d'informations.

Groupement du Lycée Hôtelier de la Rochelle
Hervé Artis > int.0171405k@ac-poitiers.fr

Groupement du Lycée Hyppolite de Jonzac
Mickael Bartoli > mickael.bartoli@ac-poitiers.fr

Cercle d'échanges de la Communauté d'Agglomération Royan Atlantique
M^{me} Vanille Ligner > v.ligner@agglo-royan.fr

Ce que je peux faire

- Ne m'engager que sur une partie des lots identifiés dans le cadre du groupement de commandes.
- Contractualiser auprès d'autres fournisseurs pour les produits qui ne sont pas prévus dans le groupement de commandes.
- Créer un groupement de commandes avec des acteurs de restauration collective privés intéressés. Les règles de la Commande Publique s'appliquent alors pour la passation des marchés.

Ce que je ne peux pas faire

- Sortir du groupement de commandes si les produits ou les prix proposés ne m'intéressent pas alors que je me suis engagé sur une période donnée.
- Ne pas respecter les volumes minimum de commandes sur lesquels je me suis engagé et ne pas payer l'indemnité prévue dans le contrat.
- Commander les produits prévus dans le marché issu du groupement de commande à un autre fournisseur.

EN APPLICATION

En tant que membre d'un groupement de commandes, voici les 4 cas dans lesquels je peux commander des produits en dehors du marché issu du groupement (1 lot = 1 marché).

1 Je ne suis pas engagé sur tous les lots du groupement

Je peux commander auprès d'autres fournisseurs les produits concernés par les lots pour lesquels je ne suis pas engagé. Ex : Je ne suis pas engagé sur le lot produits laitiers du groupement, je peux commander auprès d'un ou plusieurs autre(s) fournisseur(s) de produits laitiers.

2 J'ai atteint le volume maximum de commande pour lequel je suis engagé

Si le marché issu du groupement de commandes prévoit un montant maximum (annuel ou sur la durée totale) et que j'atteins ce montant maximum, je ne suis plus lié par le marché. Ex : Je suis engagé sur un volume maximum de commande de 10 000€ HT par an en produits laitiers. J'atteins en septembre les 10 000€ de commande. Jusqu'à la fin de l'année, je peux commander les produits auprès d'un autre fournisseur.

3 Je commande les produits hors BPU

Si les spécifications du marché ne prévoient pas le contraire, je peux commander les produits qui ne sont pas dans le Bordereau des Prix Unitaires (BPU) auprès d'autres fournisseurs. Si le catalogue est contractuel, je peux commander les produits qui ne sont ni dans le BPU ni dans le catalogue auprès d'autres fournisseurs. Ex : Le BPU pour les produits laitiers ne prévoit pas de yaourts fermiers. Je peux les commander auprès d'un autre fournisseur.

4 Le marché spécifie une dérogation du principe d'exclusivité

Si le marché issu du groupement de commandes prévoit une clause spécifique, je peux commander (dans une certaine limite) les produits du BPU auprès d'un autre fournisseur. Ex : Le marché prévoit une clause indiquant que dans la limite de 10 000 € HT et 1% du montant total du marché, je peux commander auprès d'un autre fournisseur. Si je suis engagé sur un marché de 100 000 € HT, je peux commander dans ce cas pour 1 000 € HT de produits auprès d'un autre fournisseur. Attention ces clauses ne doivent pas priver le titulaire de l'exclusivité.

RAPPEL DES DISPOSITIONS APPLICABLES

Art. L2113-6 du CCP : « Des groupements de commandes peuvent être constitués entre des acheteurs afin de passer conjointement un ou plusieurs marchés. »

Art. L2113-7 du CCP : « La convention constitutive du groupement, signée par ses membres, définit les règles de fonctionnement du groupement. Elle peut confier à l'un ou plusieurs de ses membres la charge de mener tout ou partie de la procédure de passation ou de l'exécution du marché au nom et pour le compte des autres membres. »

Les acheteurs membres du groupement de commandes sont solidairement responsables des seules opérations de passation ou d'exécution du marché qui sont menées conjointement en leur nom et pour leur compte selon les stipulations de la convention constitutive. »



03 Le sourcing

Connaître l'offre locale disponible et adapter sa demande.

👍 Ce que je peux faire

- **Contactez la Chambre d'Agriculture** pour identifier les fournisseurs locaux (*contacts ci-dessous*).
- M'inscrire sur la plateforme **agrilocal17.fr**.
- Aller **rencontrer les acteurs du territoire et/ou de la filière concernée** pour récolter des informations sur leurs pratiques, leurs contraintes, leurs méthodes de fonctionnement et de travail.
- **Informez du projet d'approvisionnement** : présenter le projet de l'établissement, informer de la volonté de mettre en place un approvisionnement de proximité.
- **Participer à des salons et événements professionnels** en lien avec l'approvisionnement de proximité.
- **Questionner d'autres acheteurs** sur leurs pratiques.

EN APPLICATION

Afin d'utiliser le sourcing dans le cadre de votre projet d'approvisionnement de proximité, voici des exemples que vous pouvez mettre en application :

- **Vous rapprocher de la Chambre d'Agriculture** qui possède une bonne **connaissance de l'offre de produits de proximité** présente sur le territoire. De plus, elle possède également une bonne connaissance des contraintes que peuvent rencontrer les producteurs et groupements de producteurs locaux.
- **Questionner les producteurs sur leurs contraintes de production** (saisonnalité, etc.) mais aussi sur les services associés (modalités de prises de commande, de livraison, ...). En récoltant un maximum d'informations sur les pratiques des fournisseurs locaux, cela permet de **faire évoluer la demande dans le cahier des charges** afin d'ouvrir la commande publique à ces fournisseurs
- **Récolter un maximum d'information sur les produits** et les modes de production et de livraison

La commande publique ne peut tenir compte du critère de localité ; il convient donc d'avoir recours à d'autres critères pour valoriser l'achat d'un produit local (fraîcheur, maturité, pas ou peu d'intermédiaires, ...).

👎 Ce que je ne peux pas faire

- **Communiquer des informations à des niveaux différents** selon les professionnels rencontrés.
- **Ne pas respecter les principes de la commande publique** (liberté d'accès, égalité de traitement, transparence des procédures).
- **Avantager ou favoriser un candidat potentiel** en lui donnant plus d'informations ou en le laissant rédiger tout ou partie du cahier des charges.

RAPPEL DES DISPOSITIONS APPLICABLES

Art. R2111-1 du CCP : « Afin de préparer la passation d'un marché, l'acheteur peut effectuer des consultations ou réaliser des études de marché, solliciter des avis ou informer les opérateurs économiques de son projet et de ses exigences.

Les résultats des études et échanges préalables peuvent être utilisés par l'acheteur, à condition que leur utilisation n'ait pas pour effet de fausser la concurrence ou de méconnaître les principes mentionnés à l'article L. 3. »

POUR VOUS

Consultez le guide sourcing opérationnel édité par la Direction des Achats de l'État.



VOS CONTACTS

Émilie TOQUE
emilie.toque@cmds.chambragri.fr
06 36 41 84 53



04 L'allotissement

L'allotissement correspond au découpage du besoin global. Chaque lot correspond à une fraction du besoin et à un contrat. Ce découpage permet de diversifier les fournisseurs.

L'allotissement doit réaliser un équilibre entre une ouverture à la concurrence et un intérêt économique pour attirer les fournisseurs.

👍 Ce que je peux faire

- **M'inspirer de la nomenclature Agrilocal** pour définir mon allotissement. Je peux également la préciser si cela permet d'ouvrir mon marché. Par exemple, au lieu d'un lot « fromage », je peux créer 3 lots : « fromages issus d'une agriculture biologique », « fromage fermier » et « autres fromages ».
- **Créer des « mini-lots »** pour faciliter l'approvisionnement de proximité (voir ci-dessous).
- **Déterminer des montants minimum par lot** pour offrir des garanties économiques aux fournisseurs.

EN APPLICATION

L'allotissement correspond à l'offre locale identifiée d'après le sourcing. Il **doit permettre aux fournisseurs locaux de répondre à votre besoin**, au regard de leur capacité de production et/ou de livraison.

Exemple d'allotissement : achat de denrées alimentaires, représentant 500 000 € sur 4 ans, décomposés comme suit :

- Lot 1 : Produits fermiers (saucisses, fromages et yaourt) : 10 000 €
- Lot 2 : Fruits et légumes biologiques : 40 000 €
- Lot 3 : Fruits et légumes conventionnels (hors pommes et raisins) : 50 000 €
- Lot 4 : Pommes / raisins : 6 000 €
- Lot 5 : Produits laitiers et ovo-produits : 35 000 €
- Lot 6 : Produits laitiers biologiques : 20 000 €
- Lot 7 : Volailles : 40 000 €
- Lot 8 : Viande de porc : 30 000 €
- Lot 9 : Autres viandes : 75 000 €
- Lot 10 : Produits surgelés : 100 000 €
- Lot 11 : Épicerie (hors légumes secs) : 75 000 €
- Lot 12 : Légumes secs : 9 000 €

Je peux créer des « minis lots » sur les lots 1, 4, 6 et 12 : le montant cumulé représente 45 000 € soit moins de 20% du montant total (100 000 €).

👎 Ce que je ne peux pas faire

- **Définir des lots trop spécifiques** n'ayant pas un intérêt économique suffisant pour attirer les fournisseurs.
- **Définir des lots trop génériques**, fermant l'accès à la commande publique.

Définition des lots

Même s'il n'existe pas d'outil pour la définition et la structuration des lots, la nomenclature Agrilocal (cf. p 6) reste une base structurante dont on peut s'inspirer.

L'UTILISATION DES « MINI-LOTS »

L'art. R2122-8 du CCP permet de : « passer un marché sans publicité ni mise en concurrence préalables [...] pour les lots dont le montant est inférieur à 40 000 euros hors taxes et qui remplissent la condition prévue au b du 2° de l'article R. 2123-1. »

Le montant cumulé de ces « mini-lots » ne doit pas dépasser 20% de la valeur estimée de tous les lots.

Les « mini-lots » doivent être annoncés dans les documents de la consultation (RC). (voir un exemple ci-contre)

Rattachés à la procédure globale, les « mini-lots » permettent de négocier des conditions particulières avec le ou les fournisseurs sélectionnés.

RAPPEL DES DISPOSITIONS APPLICABLES

Art. L2113-10 du CCP : « Les marchés sont passés en lots séparés, sauf si leur objet ne permet pas l'identification de prestations distinctes.

L'acheteur détermine le nombre, la taille et l'objet des lots.

Il peut limiter le nombre de lots pour lesquels un même opérateur économique peut présenter une offre ou le nombre de lots qui peuvent être attribués à un même opérateur économique. »



05 La rédaction du Cahier des Clauses Techniques Particulières (CCTP)

Le CCTP (Cahier des Clauses Techniques Particulières) contient les attentes (non négociables) de l'établissement vis-à-vis des fournisseurs. Ces attentes portent à la fois sur les produits mais aussi sur les services associés (plage horaire et jours de livraison, modalités de prise de commande, etc.)

👍 Ce que je peux faire

- Utiliser la boîte à outil LOCALIM ou les fiches des fédérations comme INTERBEV.
- Mettre en œuvre les bonnes pratiques du guide organisationnel pour travailler les produits locaux.
- Exiger des labels pour les produits à condition :
 - de respecter les exigences des art. R2111-14 et R2111-15 du CCP
 - d'accepter les labels équivalents
 - de ne pas utiliser un label faisant référence à une provenance ou une origine déterminée (exemple : viande ovine IGP « agneau de Poitou-Charentes »).

RAPPEL DES DISPOSITIONS APPLICABLES

Art. R2111-4 du CCP : « Les spécifications techniques définissent les caractéristiques requises des travaux, des fournitures ou des services qui font l'objet du marché.

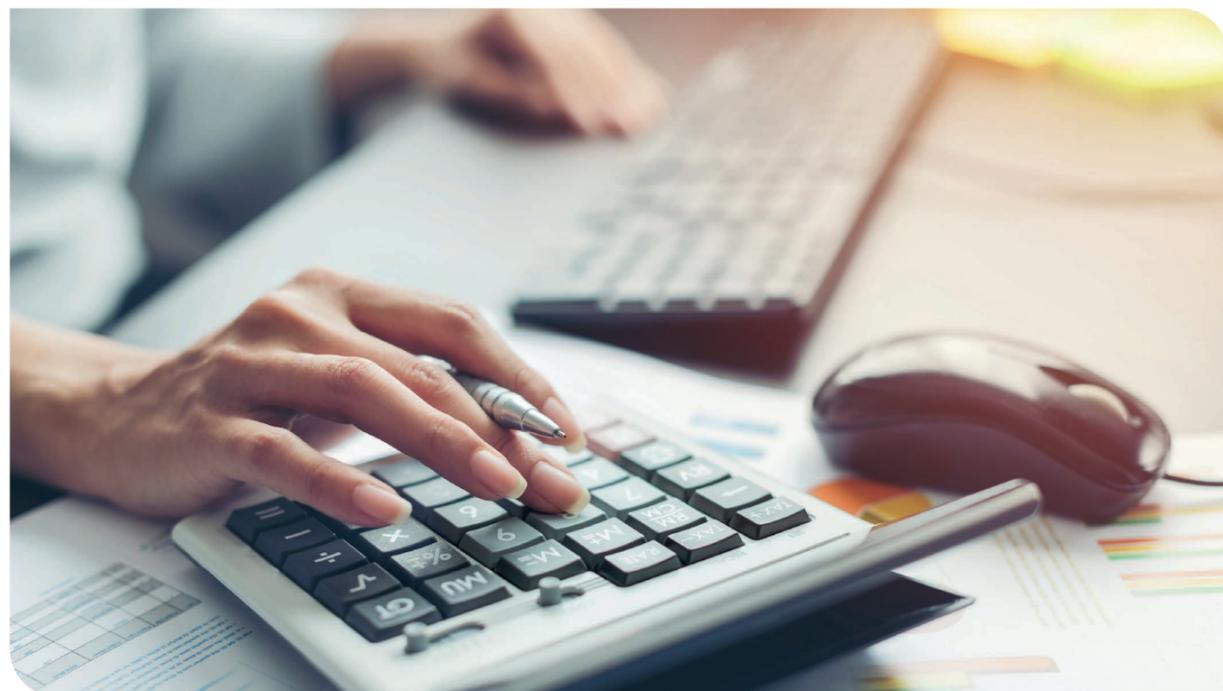
Ces caractéristiques peuvent se référer au processus ou à la méthode spécifique de production ou de fourniture des travaux, des produits ou des services demandés ou à un processus propre à un autre stade de leur cycle de vie même lorsque ces facteurs ne font pas partie de leur contenu matériel, à condition qu'ils soient liés à l'objet du marché et proportionnés à sa valeur et à ses objectifs. »

👎 Ce que je ne peux pas faire

- Faire référence à une provenance ou une origine déterminée dès lors qu'une telle exigence est susceptible de favoriser ou d'éliminer des fournisseurs ou un type de produits.
- Orienter le cahier des charges vers un fournisseur ou un produit ne pouvant être fourni que par un fournisseur.

Boîte à outils et fiches

- Conçue par le Ministère de l'agriculture et la direction des Achats de l'Etat, LOCALIM s'adresse aux acheteurs publics de la restauration collective.
- L'association nationale interprofessionnelle du bétail et de la viande (INTERBEV) a développé des fiches techniques pour l'achat de produits carnés.



© sutiafk

06 Les marchés réservés

La réservation de lots dans les procédures de marchés publics permet à des opérateurs particuliers agissant sur le territoire d'accéder à la commande publique. Pour les approvisionnements de proximité, cela peut permettre de travailler avec des structures locales.

👍 Ce que je peux faire

- Réserver un ou plusieurs lots à des Entreprises Adaptées (EA) ou des Établissements et Services d'Aides par le Travail (ESAT).
- Réserver un ou plusieurs lots à des Structures d'Insertion par l'Activité Économique (SIAE). Cette possibilité est également proposée via l'outil agrilocal17.fr.

RAPPEL DES DISPOSITIONS APPLICABLES

Art. L2113-12 du CCP : « Des marchés ou des lots d'un marché peuvent être réservés à des entreprises adaptées mentionnées à l'article L. 5213-13 du code du travail, à des établissements et services d'aide par le travail mentionnés à l'article L. 344-2 du code de l'action sociale et des familles ainsi qu'à des structures équivalentes, lorsqu'ils emploient une proportion minimale, fixée par voie réglementaire, de travailleurs handicapés qui, en raison de la nature ou de la gravité de leurs déficiences, ne peuvent exercer une activité

👎 Ce que je ne peux pas faire

- Réserver un même lot aux EA/ESAT et SIAE.
- Accepter sur le(s) lot(s) considéré(s) les candidats qui ne respecteraient pas les conditions fixées par les textes pour avoir le statut EA, ESAT ou SIAE.

professionnelle dans des conditions normales.»
Art. L2113-13 du CCP : « Des marchés ou des lots d'un marché peuvent être réservés à des structures d'insertion par l'activité économique mentionnées à l'article L. 5132-4 du code du travail et à des structures équivalentes, lorsqu'elles emploient une proportion minimale, fixée par voie réglementaire, de travailleurs défavorisés. »

07 Les critères d'attribution

Les critères d'attribution permettent de mesurer la valeur ajoutée apportée par chaque offre. Ils ne doivent pas conduire à analyser la conformité des offres, c'est-à-dire le respect du cahier des charges.

Définir un critère d'attribution c'est :

- réfléchir collectivement (élus, administratifs, techniciens, ...),
- poser des questions aux candidats,
- analyser (méthodologie, temps) en respectant l'égalité de traitement.

Différencier clauses et critères

Les clauses	Les critères
Définissent les obligations du titulaire (conformité de l'offre)	Servent à choisir le meilleur candidat (valeur ajoutée)
« Ce qui est non négociable »	« Les petits plus »
Se retrouvent dans le CCTP	Se retrouvent dans le RC

👍 Ce que je peux faire

- Me référer à la liste de critères proposés à l'article R2152-7 du CCP.
- Créer un critère d'attribution spécifique qui soit objectif, précis, lié à l'objet du marché ou à ses conditions d'exécution.
- Utiliser des sous-critères et une pondération des critères et sous-critères et l'annoncer dans le RC.
- Pondérer au maximum à 40% de la note finale le critère relatif au prix pour permettre de valoriser l'offre locale.
- Demander aux candidats les éléments permettant d'apprécier et de justifier leur offre au regard des critères préalablement définis.

👎 Ce que je ne peux pas faire

- Utiliser des critères d'attribution, ou des sous-critères pondérés, qui n'ont pas été annoncés dans le RC.
- Utiliser un critère basé sur la distance avec l'établissement.
- Demander des justifications trop importantes aux candidats ou qui n'ont rien à voir avec le marché.

(...)



EN APPLICATION

- **Demander un mémoire technique complet** présentant les normes, labels, la traçabilité, la description de la filière.
- **Demander un mémoire technique présentant les modes de transport, le conditionnement, ...**, afin de mesurer l'impact environnemental.
- **Définir des exigences en terme de qualité des produits** : qualité nutritionnelle/gustative, fraîcheur des produits (délai entre la cueillette et la livraison, tenue, faible perte à la cuisson, sans colorant, ...).
- **Pour les viandes de bœuf**, en plus des informations obligatoires (lieu de naissance, d'élevage, d'abattage) **demandez un maximum de détails** (type de race à viande, ...)
- **Pour les viandes de volailles** : type d'élevage, nourriture, ...

- **Pour les fruits et légumes** : détail sur le nombre de jours entre la cueillette/récolte du produit et sa livraison, demander plusieurs variétés par espèce (assurer la biodiversité), **calendrier de saisonnalité**.

Pour chaque critère ou sous-critère, il faut se demander : « **Qu'est-ce que j'attends des candidats ?** » Cela va déterminer la question à poser. *Exemple : Garantie de traçabilité => « Quelles garanties de traçabilité offrez-vous quant à l'origine de vos produits ? »*

Puis, il faut se demander : « **Qu'est ce qui va distinguer les réponses des candidats ?** » Cela va déterminer la méthode de notation. *Exemple : Attribution du maximum de points au candidat ayant fourni le plus d'information sur l'origine de ses produits. L'origine en tant que telle n'est pas prise en compte dans l'analyse.*

RAPPEL DES DISPOSITIONS APPLICABLES

Art. L2152-7 du CCP : « Le marché 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 ou à ses conditions d'exécution. Les modalités d'application du présent alinéa sont prévues par voie réglementaire. Les offres sont appréciées lot par lot.

Le lien avec l'objet du marché ou ses conditions d'exécution s'apprécie conformément aux articles L. 2112-2 à L. 2112-4. »

Art L2152-8 du CCP : « Les critères d'attribution n'ont pas pour effet de conférer une liberté de choix illimitée

à l'acheteur et garantissent la possibilité d'une véritable concurrence. Ils sont rendus publics dans les conditions prévues par décret en Conseil d'État. »

Art R2152-7 du CCP : « Pour attribuer le marché au soumissionnaire ou, le cas échéant, aux soumissionnaires qui ont présenté l'offre économiquement la plus avantageuse, l'acheteur se fonde [...] sur une pluralité de critères non-discriminatoires et liés à l'objet du marché ou à ses conditions d'exécution, parmi lesquels figure le critère du prix ou du coût et un ou plusieurs autres critères comprenant des aspects qualitatifs, environnementaux ou sociaux. »

08 Les conditions d'exécution

Afin de garantir l'égalité de traitement entre les candidats, il appartient à l'acheteur de déterminer les conditions d'exécution des prestations.

Articulation entre CCAG et CCAP

Le **Cahier des Clauses Administratives Générales** applicable aux marchés publics de **Fournitures Courantes et de Services (CCAG FCS)** détermine les règles générales aux marchés publics de fournitures de denrées alimentaires.

Les acheteurs sont libres d'y faire référence, et dans ce cas l'intégralité des clauses s'appliquent, ou de rédiger leurs propres clauses d'exécution.

Certaines clauses du CCAG doivent être précisées par l'acheteur dans le cadre de son **Cahier des**

Clauses Administratives Particulières (CCAP).

De plus, le **CCAP permet de déroger en partie au CCAG** et offre la possibilité à l'acheteur de fixer ses propres règles.

Le CCAG et le CCAP s'articulent donc et se complètent pour fixer et figer les règles d'exécution du contrat.

👍 Ce que je peux faire

- **Me référer au CCAG relatif aux marchés publics** de fournitures courantes et de services.
- **Utiliser le guide relatif à l'indexation des prix dans les marchés publics de denrées alimentaires** (Guide rédigé par la DAJ du Ministère de l'Economie, des Finances, de l'Action et des Comptes publics et l'Observatoire Economique de la Commande Publique).
- Me référer aux spécifications du **Groupe d'Étude Marché Restauration Collective et Nutrition** sur economie.gouv.fr.
- **Intégrer les contraintes des fournisseurs locaux lors de la rédaction de mon CCAP** pour ouvrir l'accès à la commande publique.
- **Rédiger une clause de réexamen claire**, précise et non équivoque afin de garder une relative souplesse dans l'exécution.

EN APPLICATION

Afin d'ouvrir la commande publique aux fournisseurs locaux, voici des exemples de points à traiter de manière particulière dans le CCAP :

• Les modalités de prises de commandes et de livraison

Elles ne doivent **pas** être **trop restrictives** vis à vis des fournisseurs locaux (par exemple, exiger une plateforme en ligne pour la prise de commande). De plus, les propositions de jours et horaires de livraison doivent permettre de s'adapter aux contraintes organisationnelles des fournisseurs locaux dans la mesure des possibilités de l'acheteur.

• La variation des prix

Les modalités de variation des prix (indices de référence, fréquence) sont établies conformément au guide de la DAJ. Afin de ne pas restreindre l'accès des fournisseurs locaux et de ne pas être trop lourde dans sa mise en œuvre, il est conseillé de laisser l'initiative de la révision au titulaire et de prévoir qu'en l'absence de révision proposée par le titulaire, les prix continuent de s'appliquer.

• Les pénalités

Elles doivent être suffisamment contraignantes pour une bonne exécution mais ne doivent pas dissuader les fournisseurs locaux de répondre. Le sourcing permet de recueillir plus d'informations sur ce sujet.

- **La mise en œuvre d'une clause de réexamen** (voir ci-contre) celle-ci permet à l'acheteur et au fournisseur de garder une souplesse dans l'exécution du contrat.

RAPPEL DES DISPOSITIONS APPLICABLES

Art. L2112-2 du CCP : « Les clauses du marché précisent les conditions d'exécution des prestations, qui doivent être liées à son objet. Les conditions d'exécution peuvent prendre en compte des considéra-

👎 Ce que je ne peux pas faire

- **Ne rien déterminer et appliquer les conditions générales** d'exécution du titulaire.
- **Modifier de manière trop substantielle les conditions d'exécution** initialement fixées.

L'utilisation des clauses de réexamen

L'article R2194-1 du CCP permet de modifier le marché « lorsque les modifications, quel que soit leur montant, ont été prévues dans les documents contractuels initiaux sous la forme de clauses de réexamen, dont des clauses de variation du prix ou d'options claires, précises et sans équivoque.

Ces clauses indiquent le champ d'application et la nature des modifications ou options envisageables ainsi que les conditions dans lesquelles il peut en être fait usage. »

En pratique, cela permet, sur proposition de l'acheteur ou du titulaire au moins 1 mois avant la fin du marché, de proposer de nouveaux produits dans le BPU, dans la limite de 10% des produits actuels. (exemple de clause de réexamen en faveur d'un approvisionnement de proximité).

Cela permet également de faire évoluer, dans une limite déterminée (10% par exemple) et selon une fréquence déterminée (1 à 2 fois par an par exemple), les volumes minimum et maximum commandés pour l'année.

Cette clause permet de prendre en compte les contraintes ou volonté d'évolutions (fournir plus la restauration collective par exemple) du titulaire.

tions relatives à l'économie, à l'innovation, à l'environnement, au domaine social, à l'emploi ou à la lutte contre les discriminations. »



09 La réglementation sanitaire

Une cuisine centrale est un établissement agréé qui ne peut se fournir qu'auprès d'un autre établissement agréé. Un établissement dérogatoire à l'agrément ou bien non agréé (déclaré), comme une cuisine sur place, peut se fournir auprès d'établissements dérogatoires à l'agrément.

3 règles pour s'approvisionner en produits locaux dans le respect de la réglementation.

1 Connaître sa situation au regard du règlement CE

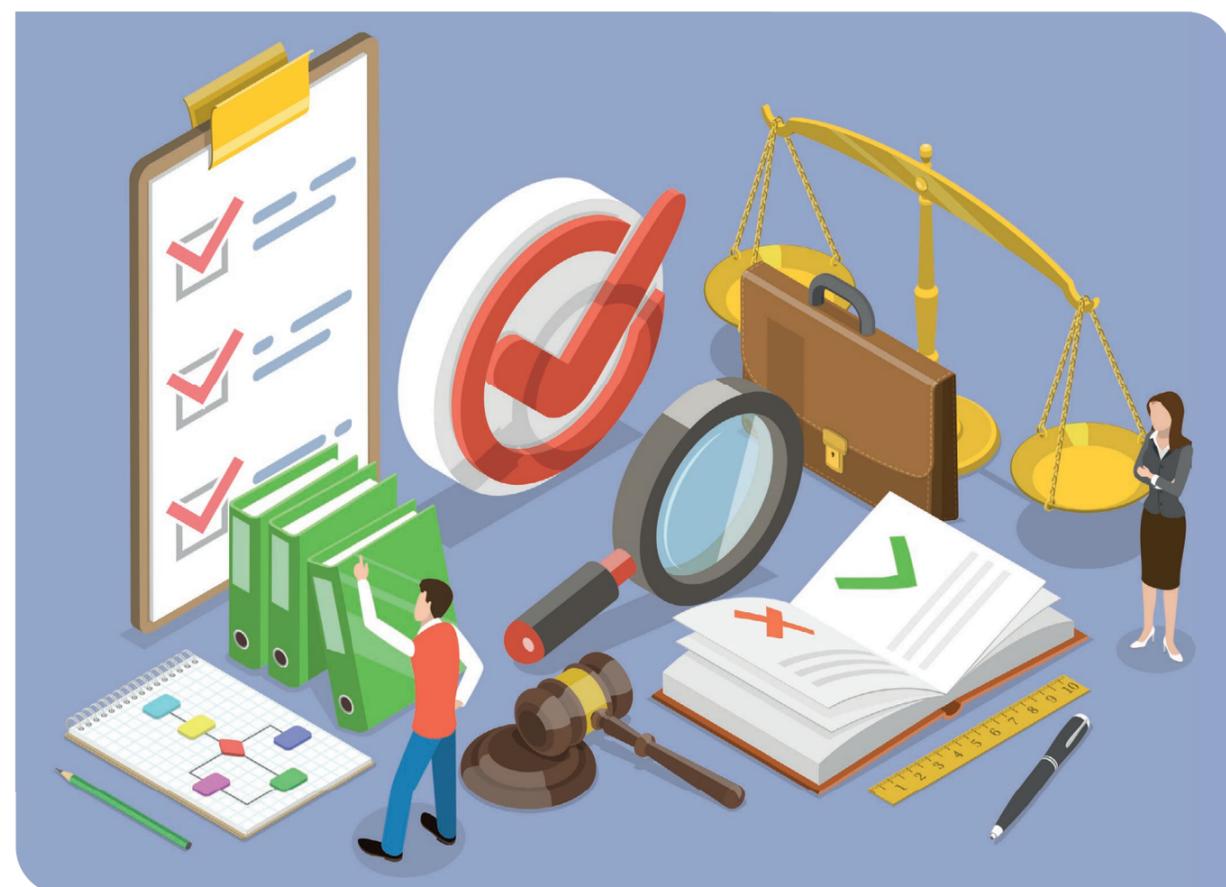
Il faut distinguer trois types d'établissements de restauration collective :

- **Les cuisines sur place**, qui sont des établissements qui fabriquent des repas consommés exclusivement sur place. La structure possède sa propre cuisine, les matières premières sont directement travaillées et les plats sont consommés sur place et sans délai.
- **Les cuisines centrales**, qui préparent des repas pour d'autres établissements, au moins pour partie de leur activité.
- **Les restaurants satellites**, qui sont des établissements ou locaux aménagés desservis par une cuisine centrale. Les restaurants satellites peuvent fabriquer certaines fractions de repas sur place.

Pour livrer des repas, les cuisines doivent disposer d'une autorisation spécifique :

- **l'agrément CE pour la plupart des cuisines centrales**,
- **la dérogation à l'agrément CE** lorsqu'elles livrent à un autre établissement :
 - moins de 400 repas par semaine pour une production livrée représentant plus de 30% de la production totale,
 - moins de 1 000 repas par semaine pour une production livrée représentant moins de 30% de la production totale.

Sans livraison de repas, les cuisines ne nécessitent pas d'agrément sanitaire.



© Jose Gonzalez Buenaposa da

2 Connaître la situation d'un producteur au regard de l'agrément CE

Pour les producteurs de denrées animales ou d'origine animale (DAOA), trois statuts sanitaires différents sont définis en fonction des circuits de commercialisation :

- **le statut de remise directe au consommateur final**, régime de déclaration,
- **l'agrément sanitaire CE** qui permet de vendre à des intermédiaires et commerces de détail sans limite de quantité et de distance,

• **la Dérogation à l'Obligation d'Agrément Sanitaire (DOAS)** qui permet de vendre à des commerces de détail dans un rayon de 80 km et pour des quantités maximales définies selon le pourcentage de la production vendue à des intermédiaires par rapport à la production totale de l'établissement pour chaque catégorie de produit. Il existe par ailleurs des réglementations spécifiques par produit (cas des volailles, des œufs, du lait cru, ...).

Pour les denrées végétales, il n'y a pas d'agrément.

3 Connaître les situations de chacun

STATUT DE L'ATELIER DU PRODUCTEUR	À QUI LE PRODUCTEUR PEUT-IL VENDRE ?		
	Cuisine sur place	Cuisine sous dérogation	Cuisine centrale (agréée)
ATELIER DE TRANSFORMATION LAITIÈRE OU DE DÉCOUPE / TRANSFORMATION DE VIANDE OU POISSON Viande hachée de bœuf, l'agrément CE est obligatoire			
Atelier non agréé (déclaration – remise directe consommateur final)	NON	NON	NON
Atelier en DOAS (Dérogation à l'Obligation d'Agrément Sanitaire)	OUI	OUI	NON
Atelier agréé CE	OUI		
ABATTOIR VOLAILLE			
Atelier non agréé (tuerie)	OUI si à - de 80km + repas consommés sur place	NON	NON
Atelier agréé CE	OUI		
ŒUFS			
Élevage déclaré	NON		
Élevage soumis à agrément CE avec un Centre d'Emballage d'Oeufs (CEO)	OUI		
LAIT CRU			
Autorisation pour la production et la mise en marché de lait cru remis en l'état au consommateur final	OUI <i>Penser à chauffer le lait cru au minimum 30s à 72°C. Une instruction technique du Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation (DGAL/SDSSA/2019-365) porte un message de prévention visant à éviter de donner des fromages au lait cru aux enfants de - de 5 ans</i>		
LES PRODUITS VÉGÉTAUX OU D'ORIGINE VÉGÉTALE			
Déclaration	OUI		

DES BONS RÉFLEXES

- Penser à **demandeur les certifications sanitaires** dans les marchés publics ou lors de premiers contacts avec producteurs.
- **Contrôler l'étiquette des produits à l'arrivée** et exiger le numéro d'agrément sur les produits le cas échéant.



10 Le transport des produits locaux

Ces informations ne se substituent pas à la réglementation en vigueur.

Il est conseillé pour toute précision de se rapprocher de sa DD(CS)PP : Direction Départementale (de la Cohésion Sociale) et de la Protection des Populations.

LE TRANSPORT

Qui peut transporter ?

Aussi bien le producteur que l'établissement acheteur ou encore par un tiers.

Dans tous les cas, celui qui transporte doit :

- garantir la bonne application de la réglementation de transport des denrées alimentaires (ex : maintien température) et la responsabilité de l'entretien du matériel (ex : caissons, thermomètre),
- posséder un document de transport ou bon de livraison.

Le véhicule peut-il servir au transport de divers types de denrées ?

L'important est de bien séparer physiquement les 2 catégories de produits et de pouvoir les identifier sans ambiguïté (caissons de couleurs différentes, marquage des caissons). Si le transport se fait à

des moments différents, un plan de nettoyage/désinfection efficace entre les chargements est demandé.

En appliquant cette précaution, il est possible de transporter dans un même véhicule du pain, de la viande (emballée) et des légumes, ou encore des produits conventionnels et des produits issus de l'agriculture biologique.

En revanche, il est strictement interdit de transporter des marchandises classées toxiques, corrosives ou des animaux vivants avant, pendant ou après le transport de denrées alimentaires.

À noter : le transport de produits certifiés Agriculture Biologique nécessite que le transporteur soit lui-même certifié. Une séparation et une identification claire des produits biologiques est également nécessaire.



© Jose Gonzalez Buenapósada

LES RÈGLES DE DISTANCE ET DE TEMPÉRATURE

Légumes et fruits frais, pain, épicerie et produits de viande ou poisson stabilisés par salaison, fumage ou séchage peuvent être transportés sans maintien d'une température spécifique.

Les produits réfrigérés à maintenir aux températures réglementaires (cf tableau ci-dessous)

Il est obligatoire de transporter sous température dirigée (température maintenue et contrôlée) les légumes et fruits en 4^e gamme (prêts à l'emploi), les jus de fruits frais, les produits traiteurs, la grande majorité des produits d'origine animale (sauf ceux stabilisés par salaison, fumage ou séchage) c'est à dire la viande, la charcuterie non stabilisée, les produits laitiers et les œufs.

• Pour une distance inférieure à 80 Km

Un équipement isotherme (petit conteneur ou glacière) est suffisant s'il n'y a pas de rupture de charge (c'est-à-dire sans ouverture du contenant). Cela signifie que l'agriculteur doit avoir un équipement isotherme par client en cas de tournée. Chaque équipement isotherme ne doit être ouvert qu'une seule fois au moment de la livraison. Le contrôle de la température se fait de façon manuelle par thermomètre. Sinon il faut un équipement réfrigérant ou frigorifique.

• Pour une distance supérieure à 80 km

Le transport doit se faire dans un véhicule frigorifique. Le contrôle de la T°C peut se faire par thermomètre.

Les produits congelés et surgelés

Un engin frigorifique ou réfrigérant renforcé et un enregistrement automatique de la température sont obligatoires.

L'utilisateur d'un moyen de transport réfrigérant, frigorifique ou isotherme doit disposer d'une attestation de conformité technique (ATP). Dans un rayon de 80 km sans rupture de charge, le transport bénéficie d'une dérogation et ne nécessite pas d'être attesté ATP.

Cas particulier des viandes hachées et préparations de viande à maintenir aux températures réglementaires

Le matériel uniquement isotherme est interdit (même pour les transports de moins de 80 km) et un enregistreur automatique de la température de l'air est requis au-delà d'une heure de transport.

LES TEMPÉRATURES RÉGLEMENTAIRES

T° (Celsius)	PRODUITS ALIMENTAIRES CONCERNÉS
6 à 8°C	• Lait pasteurisé, yaourts, fromage blanc frais au lait pasteurisé, beurre et crème, œufs
7°C	• Carcasses entières et pièces de gros
4°C	• Ovoproduits • Lait cru, fromage blanc frais au lait cru, fromages découpés ou râpés pré-emballés • Légumes et fruits 4 ^e gamme • Volaille, lapin, découpe de bovin, porc, chevreau, agneau, cheval
3°C	• Abats • Préparation culinaire préparée à l'avance (liaison froide)
2°C	• Viande hachée et viandes séparées mécaniquement
0 à 2°C	• Produits de la pêche frais ou décongelés non transformés • Crustacés et mollusques cuits et réfrigérés
-12°C	• Autres produits congelés
-18°C	• Glaces, crèmes glacées, viandes hachées congelées, produits de la pêche congelés • Produits surgelés

LES POINTS À VÉRIFIER ET À RESPECTER À CHAQUE LIVRAISON

- L'hygiène du réceptacle, du véhicule et de l'opérateur
- Les bonnes pratiques de rangement et de déchargement
- L'étanchéité et l'intégrité de l'emballage
- Le respect des températures



11 Les obligations réglementaires

LA LOI EGALIM : qui est concerné ?

- la restauration collective publique en gestion directe et en gestion concédée,
- les services de restauration scolaire et universitaire,
- les services de restauration des établissements d'accueil des enfants de moins de 6 ans,
- des établissements de santé, sociaux et médico-sociaux, pénitentiaires et quand cela est précisé, les services de restauration privée.

LA LOI EGALIM : les modalités

Depuis le 01/11/2019

Plan pluriannuel de diversification des protéines avec au moins un menu végétarien par semaine.

Depuis le 01/01/2020

- **Obligation d'information des convives** au moins une fois par an et affichage.
- **Interdiction d'utiliser des ustensiles à usage unique** et bouteilles d'eau en plastique.
- **Obligation de mise en place d'une démarche de lutte contre le gaspillage alimentaire** avec un diagnostic préalable.

Depuis le 01/01/2022

Achat de denrées alimentaires comprenant **50% de produits durables** (produits labellisés + produits fermiers : œufs, produits laitiers et volailles de chair) et de qualité dont **20% de produits bio**.

IMPACT DE LA LOI CLIMAT ET RÉSILIENCE DE JUILLET 2021 SUR LA LOI EGALIM

Depuis le 01/03/2022

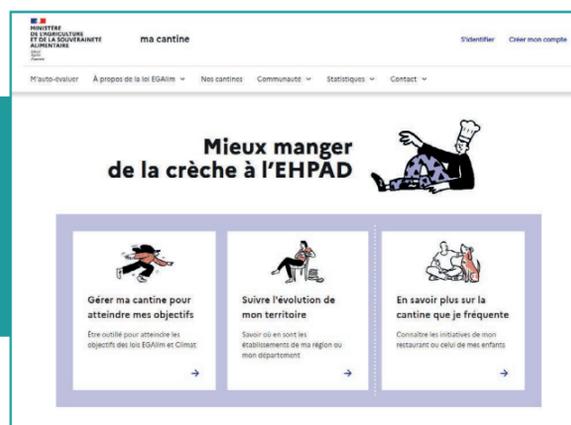
Obligation de mentionner l'origine de toutes les viandes dans les cantines.

À partir du 01/01/2024

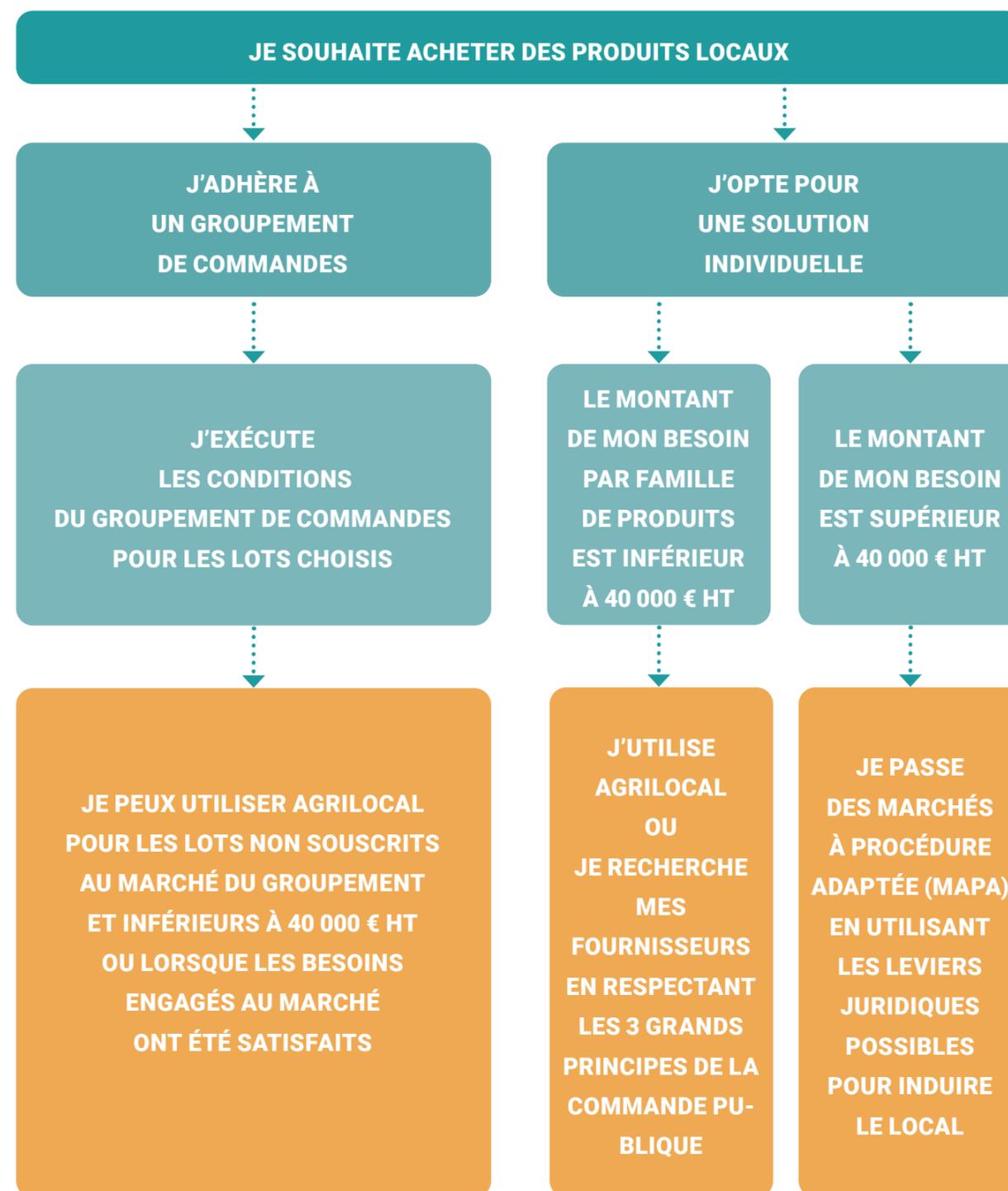
- **60% du budget consacré aux produits carnés et poissons** devra être EGALim compatible.
- **2 nouvelles catégories** de produits comptabilisés dans les **50% de produits durables et de qualité** : produits issus du **commerce équitable** et produits issus des **Plans Alimentaires Territoriaux (PAT)**.

BON À SAVOIR

Pour vous accompagner dans la démarche, le Ministère de l'Agriculture a mis en place le site « Ma Cantine » pour calculer votre pourcentage de produits EGALim et communiquer vos informations : ma-cantine.agriculture.gouv.fr



12 Schéma récapitulatif Quelles solutions pour acheter local ?



Le Département de la Charente-Maritime est engagé aux côtés des acteurs du monde agricole depuis de nombreuses années et mène une politique ambitieuse avec un plan d'actions à destination du grand public et des professionnels de la restauration pour mettre plus de « Charente-Maritime » dans les assiettes.

Avec sa marque « + de 17 dans nos assiettes », le site manger17.fr et la plateforme agrilocal17.fr, la collectivité permet à tous, particulier et professionnel, de consommer local et de saison toute l'année.

Le Département accompagne la profession agricole dans l'installation, l'innovation et l'amélioration des performances agro écologiques et économiques avec des aides financières et matérielles et assure ainsi la pérennité de cette activité sur son territoire.



Département de la Charente-Maritime
85 boulevard de la République - CS 60003
17076 La Rochelle cedex 9 - Tél. 05 46 31 70 00

charente-maritime.fr

