LA POLITIQUE D'ACHAT
AU SERVICE DE L'ÉCONOMIE

Procéder à des achats de denrées alimentaires
de qualité et de proximité en restauration collective

Guide pratique des achats publics
à l'attention des acteurs de la

filière œufs et ovoproduits

Mai 2019

BREIZH ALIM'TOP

Région Bretagne

AGRICULTURES & TERRITOIRES
CHAMBRE D'AGRICULTURE BRETAGNE

Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
PRÉFECTURE DE LA RÉGION BRETAGNE

académie Rennes
Éducation nationale

ÉDITORIAL

Avec Breizh Alim', les acteurs bretons se mobilisent pour une alimentation de qualité et de proximité dans la restauration collective.

Le Conseil régional de Bretagne, en engageant le projet BreizhCop et en marquant l'ambition de faire de la Bretagne le leader européen du « Bien manger », souligne sa volonté de soutenir l'agriculture et les nécessaires transitions. Par sa politique d'achat, il affirme sa conviction qu'avant d'être un acte juridique, la commande publique est un acte économique, qui doit être profitable au territoire.

De son côté, la Chambre régionale d'agriculture de Bretagne porte l'ambition forte de faire reconnaître une valeur supérieure aux produits agricoles de nos territoires en termes de prix, d'image, de sens et d'utilité publique.

La loi du 30 octobre 2018 pour l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et alimentaire et une alimentation saine, durable et accessible à tous, pose un nouveau cadre et renforce la démarche initiée en Bretagne. Les États Généraux de l'Alimentation avaient, au préalable, mis en lumière l'intérêt que portent nos concitoyens à leur alimentation. Les agriculteurs, sensibles à ces attentes, se sont quant à eux, déjà adaptés et continueront à le faire, sachant que l'évolution des outils de production et des pratiques nécessite de la lisibilité et du temps.
De plus, ils veulent également conditionner leurs contrats à une juste rémunération de leur travail, par la vente des productions agricoles au juste prix.

Dans ce contexte des marchés alimentaires, celui de la restauration collective se distingue de celui de la restauration commerciale par son caractère social, qui vise à servir un repas aux convives d'une collectivité déterminée (jeune, patient, salarié, personne dépendante…) à un prix accessible. En milieu scolaire, elle joue un rôle important dans l'éducation à l'alimentation et au goût, des enfants et des jeunes.

Bien qu'il pèse peu par rapport aux volumes de la production bretonne, ce marché représente 493 000 repas par jour et concerne toutes les catégories de la population.

Ces lieux « sociaux » sont essentiels pour faire découvrir, voire redécouvrir à nos concitoyens comment est produite leur alimentation. Et, par voie de conséquence, les inciter à porter davantage attention à l'origine des produits, bruts ou transformés, dans leurs actes d'achat individuels, qui d'une certaine façon peut devenir un « acte militant ».

Breizh Alim' est la démarche collective qui concrétise ces ambitions. En facilitant le dialogue entre filières économiques et acheteurs publics, elle vise à redonner leur juste place aux produits agricoles de nos territoires, au cœur de repas économiquement accessibles pour tous.

Ainsi, la mobilisation des acteurs bretons de la filière volaille, du producteur agricole aux donneurs d'ordres a permis d'aboutir à ce guide pratique des achats publics en œufs et ovoproduits. Son contenu s'adresse à la fois aux acheteurs publics, qui souhaitent œuvrer pour un approvisionnement de qualité et de proximité en restauration collective, aux cuisiniers, qui prescrivent techniquement les besoins et à leurs fournisseurs.

Pour sa rédaction, plus d'une centaine de personnes, issues du monde économique et d'organismes publics, se sont mobilisées autour des questions liées à l'adéquation entre l'offre et la demande au sein des filières alimentaires et aux techniques d'achat public, qu'elles en soient remerciées.

Laurent KERLIR
Vice-président de la Chambre régionale d'agriculture de Bretagne en charge de l'alimentation

Hind SAOUD
Conseillère régionale en charge de la commande publique et de la politique d'achat

AVERTISSEMENT : ceci n'est pas le parfait manuel de la commande publique …

SOMMAIRE

Introduction 5
PARTIE 1 - ÈCONOMIE DE LA FILIÈRE ŒUFS et OVOPRODUITS 6
1. Définition des ovoproduits 7
2. La filière française des œufs 7
3. La production est segmentée en 4 grands modes d'élevage 7
4. Répartition des différents modes d'élevage des poules pondeuses en France 8
5. Le calibrage des œufs 8
6. Les principales formes de contrat au sein de la filière œufs et ovoproduits 9
7. L'incertitude du producteur sur ses revenus 9
8. La répartition des élevages de poules en France 10
9. Les principaux sites de production d'ovoproduits en Bretagne 11
10. Engagements de la filière française des œufs 12
11. Les emplois de la filière, en Bretagne 12
PARTIE 2 - LES PRINCIPES FONDAMENTAUX DE LA COMMANDE PUBLIQUE 13
1. Définitions et généralités de la commande publique 14
2. Le sourcing 14
3. Le processus d'achat 15
4. La passation d'un marché public est soumise à des règles de procédure et de publicité 16
5. Différence entre caractéristique propre et unité fonctionnelle 18
6. Les différents types de montage contractuels 19
7. Le dossier de consultation des entreprises - DCE 19
8. Clause et critère, deux notions à ne pas confondre 22
9. Analyser les offres et systématiser l'information des candidats 23
10. L'exécution du marché public 23
PARTIE 3 - LES LEVIERS D'ACTION AUX PRINCIPALES ÉTAPES DU CYCLE DE L'ACHAT ... 25
1. Lors du sourcing 26
2. Lors de la définition des besoins 27
3. Lors de la rédaction du marché, clauses administratives (CCAP) 29
4. Lors de la rédaction du marché, clauses techniques (CCTP) 31
5. Lors du jugement des offres 33
6. Lors de l'exécution du marché public 35
Annexe 1 : exemple de questionnaire de sourcing 36
Annexe 2 : exemple de critères de jugement des offres 36

Introduction

Le **schéma des achats économiquement responsables**, voté en session du Conseil Régional le 22 juin 2018, est organisé en quatre chantiers.

1. Améliorer l'accès des opérateurs économiques à la commande publique
2. Promouvoir des relations contractuelles équilibrées
3. Mettre en œuvre une responsabilité sociale et sociétale
4. Contribuer à la transition écologique, énergétique et numérique

Ces chantiers sont déclinés en 25 objectifs, qu'il convient de mettre en œuvre pour les achats de denrées alimentaires en restauration collective dans les lycées publics bretons.

Afin d'évaluer la mise en œuvre de la politique d'achat de la Région Bretagne, sont adossés à ces 25 objectifs :

- 34 indicateurs avec des pourcentages/cibles à atteindre, dont 9 pour l'objectif 4.4 « procéder à des achats de denrées alimentaires de qualité et de proximité en restauration collective »
- 16 indicateurs avec des engagements de transparence et de publication.

La stratégie d'achat pour un approvisionnement de qualité et de proximité, se formalise dans le cadre de la démarche Breizh Alim', laquelle répond aux enjeux d'ancrage territorial de l'alimentation, de santé publique, d'éducation et de durabilité alimentaire.

Aussi, sans attendre les décrets d'application de la Loi *pour l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et alimentaire et une alimentation saine, durable et accessible à tous*, la Région Bretagne entend, sur la base de l'appréciation des réalités économiques et de l'organisation des chaînes d'approvisionnement, fixer les objectifs à atteindre s'agissant de l'achat de denrées alimentaires dans les lycées publics bretons, dans un premier temps pour les filières d'intérêt suivantes : porc, lait, produits de la mer, et œufs.

➔ Pour la filière **œufs et ovoproduits**, les engagements cibles, exprimés en pourcentage du montant en euros consacré par type de produit, sont :

Achat d'œufs et d'ovoproduits répondant à d'autres critères de qualité que ceux de l'agriculture biologique (label rouge, haute valeur nutritionnelle, ovoproduits à base d'œufs frais,…)	Cible	30 %	2022
Achat d'œufs et d'ovoproduits issus de l'agriculture biologique	Cible	20 %	2022

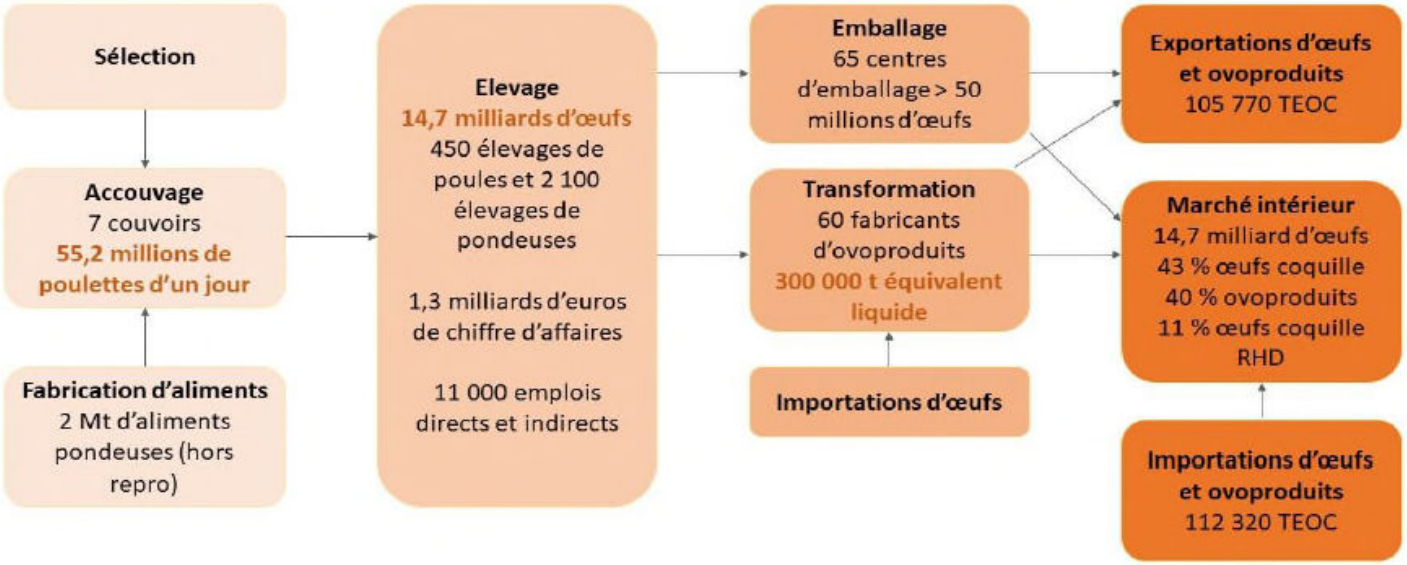
PARTIE 1 - ÉCONOMIE DE LA FILIÈRE ŒUFS et OVOPRODUITS

1. Définition des ovoproduits

Produits qui ont été obtenus à partir de l'œuf, de ses différents composants ou de leurs mélanges, après élimination de la coquille et des membranes et qui sont destinés à la consommation humaine.

2. La filière française des œufs

La filière œuf est une filière très structurée. L'ensemble des étapes nécessaires à la production des œufs fait intervenir de multiples types d'entreprises. Ainsi, on trouvera des entreprises spécialisées dans l'accouvage (naissance des volailles et premiers mois d'élevage), la production de l'alimentation animale, la production d'œufs, ainsi que les conditionneurs et les grossistes.



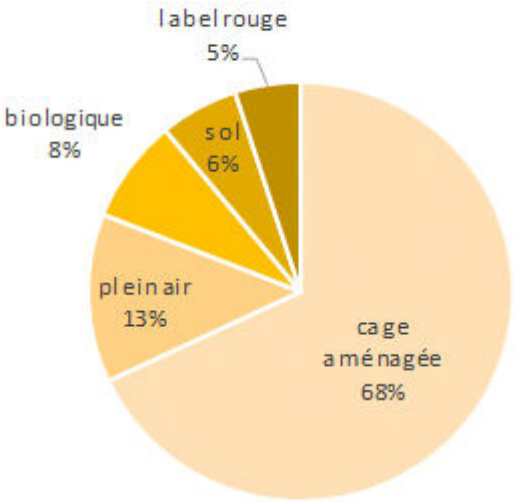
Source ITAVI 2015

3. La production est segmentée en 4 grands modes d'élevage

	Cage aménagée	Sol	Plein air	Plein air *Label rouge*	Biologique
Code des oeufs	**3**	**2**	**1**	***1***	**0**
Densité	750 cm2 par poule	9 poules /m2	9 poules /m2	*9 poules /m2*	6 poules /m2
Espace extérieur	Pas d'accès	Pas d'accès	4 m2 par poule	*5 m2 par poule*	4 m2 par poule
Alimentation des poules	Végétaux, minéraux et vitamines	Végétaux, minéraux et vitamines	Végétaux, minéraux et vitamines	*Végétaux, minéraux et vitamines dont 50 % minimum de céréales*	Végétaux, minéraux et vitamines, dont 95 % minimum de matières premières issues de l'agriculture biologique

Source SYNALAF 2018

4. Répartition des différents modes d'élevage des poules pondeuses en France



Source Direction générale de l'alimentation – Année 2015

Dans un souci de ***bien-être animal***, en 2012, une mise aux normes liée à la directive 1997/74/CE, a contraint les éleveurs de poules pondeuses en cages à modifier leurs installations pour remplacer les cages conventionnelles par des cages aménagées, permettant aux poules de satisfaire leurs besoins comportementaux : perchage, ponte au nid, picotage et grattage. Pour répondre à ces obligations, différentes stratégies ont été adoptées par les éleveurs générant des endettements de long terme, pour certains jusqu'en 2026.

5. Le calibrage des œufs

XL : pour les très gros œufs d'un poids supérieur ou égal à 73 g

L : pour les gros œufs d'un poids supérieur ou égal à 63 g et inférieur à 73 g

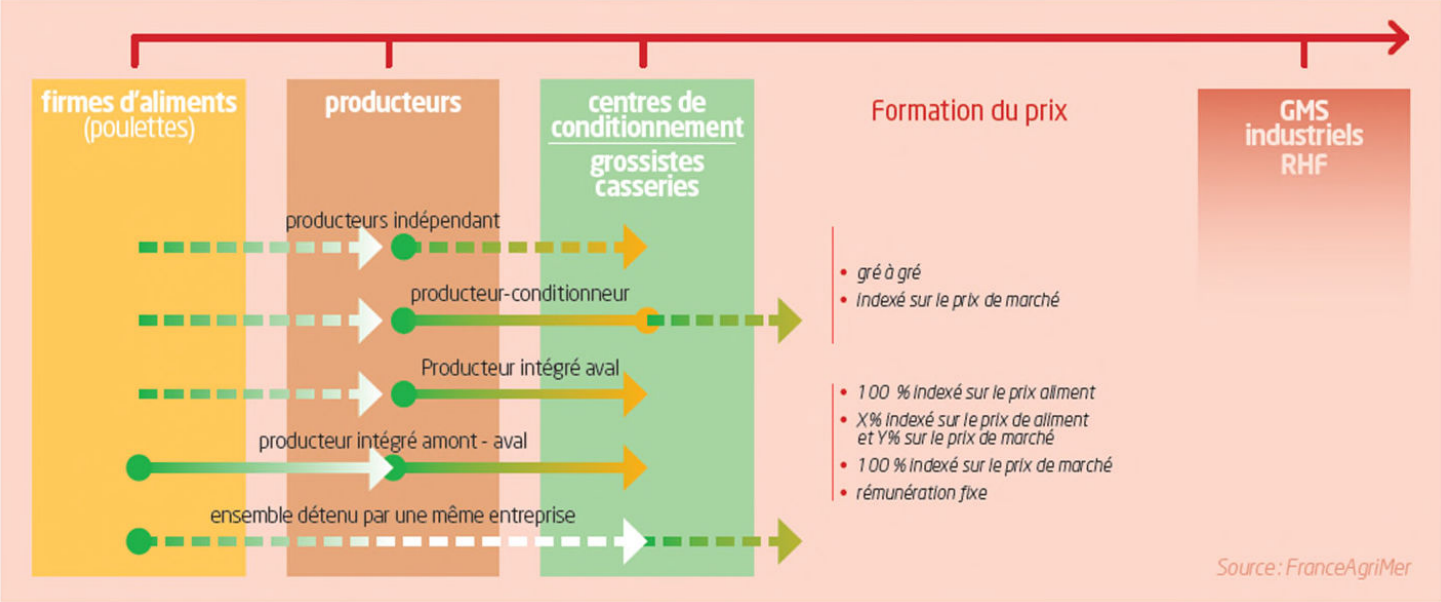
M : pour les œufs moyens d'un poids supérieur ou égal à 53 g et inférieur à 63 g

S : pour les petits œufs dont le poids est inférieur à 53 g

À savoir

- → Le calibre moyen (53g-63g) correspond à 55-60 % de la production française
- → Les petits œufs (<53g) correspondent à 3-4 % de la production française
- → Cette faible production de petits œufs en France par rapport aux besoins actuels induit l'utilisation d'œufs importés

6. Les principales formes de contrat au sein de la filière œufs et ovoproduits



Source : FranceAgriMer 2018

7. L'incertitude du producteur sur ses revenus

→ *Incertitude sur les charges d'exploitations*

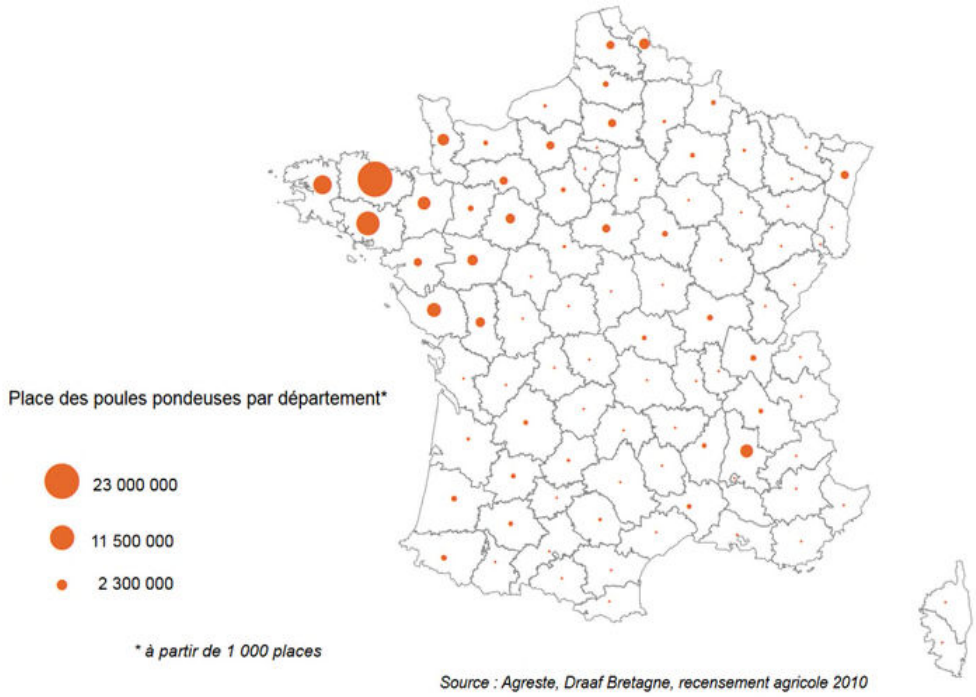
L'alimentation des poules pondeuses influe significativement sur les charges d'exploitation des élevages. Les matières premières entrant dans l'alimentation des poules font l'objet de marchés d'échelle planétaire. Leur prix est amené à fluctuer de façon indépendante du contexte français et crée mécaniquement beaucoup de variabilité. Cette variabilité se ressent dans la forte incertitude qui pèse sur les charges d'exploitation des éleveurs français.

→ *Incertitude sur le prix de vente des produits*

Par conséquent, les éleveurs doivent garantir la vente de leur production en volume et en prix pour conserver une rémunération et une capacité d'investissement suffisantes. Comme pour tout marché, le cours de l'œuf varie. La forme contractuelle la plus répandue est le contrat de reprise. Il fixe un prix et un volume d'achat avant que les œufs soient pondus, la plupart du temps en engageant acheteur et producteur sur un an ou plus. Environ 80% des œufs produits sont vendus via des contrats de reprise. Le prix de l'œuf est alors fixé (indexé) pour partie sur un prix minimum de base et pour une autre partie sur l'évolution des cours de l'œuf durant le contrat de reprise.

Afin de maintenir un prix intéressant, les producteurs d'œufs vendent aussi une part moindre de leur production eux-mêmes. Le risque est supérieur puisqu'il n'y a pas de garantie de vente des œufs en volume ni en prix. Ce risque supérieur permet cependant au producteur de tirer un meilleur prix de ses œufs si le marché part à la hausse au moment de la vente.

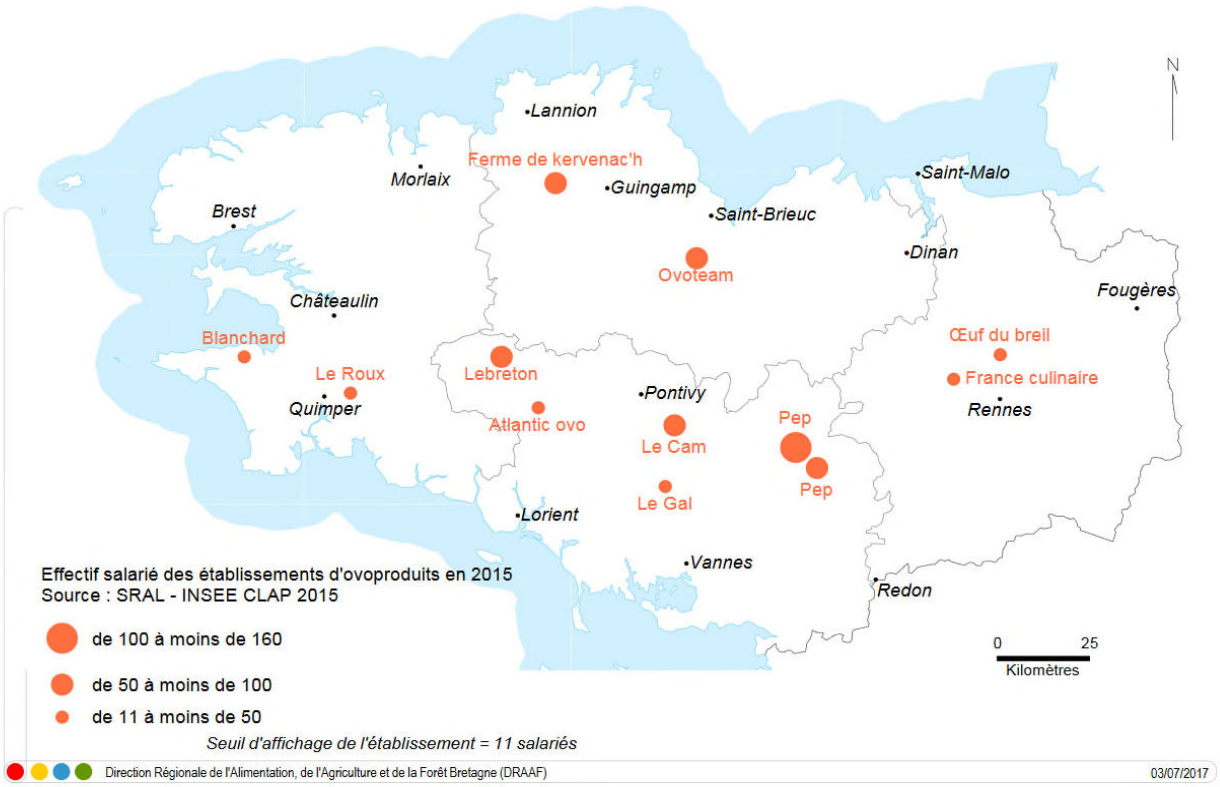
8. La répartition des élevages de poules en France



Source : Agreste, Direction Régionale de l'Alimentation, de l'Agriculture et de la Forêt Bretagne, recensement agricole 2010

Une vigilance toute particulière est apportée à la **gestion sanitaire de l'élevage**. Au-delà des obligations règlementaires, une majorité d'élevages de poules pondeuses adhère à la charte sanitaire et à la charte d'engagement de la filière française des œufs « Pondus en France ». Cette dernière vaut contrat social d'avenir avec les Français dans leur ensemble. Ce contrat engage les éleveurs signataires à respecter des seuils minimums en matière d'environnement, de sanitaire, de bien-être animal, de social même, pour répondre aux attentes sociétales.
Le dernier engagement en date des éleveurs est de compléter la traçabilité de leur production en s'engageant à utiliser uniquement des poules issues de poussins éclos en France.

9. Les principaux sites de production d'ovoproduits en Bretagne



Source : Direction Régionale de l'Alimentation, de l'Agriculture et de la Forêt Bretagne - 2017

10. Engagements de la filière française des œufs

La démarche « Œufs de France »
Une démarche collective certifiée par un organisme tiers qui garantit :

Des œufs 100 % français

- Poules nées et élevées en France
- Œufs pondus sur le territoire national
- Œufs conditionnés et/ou transformés en France

Un cahier des charges strict

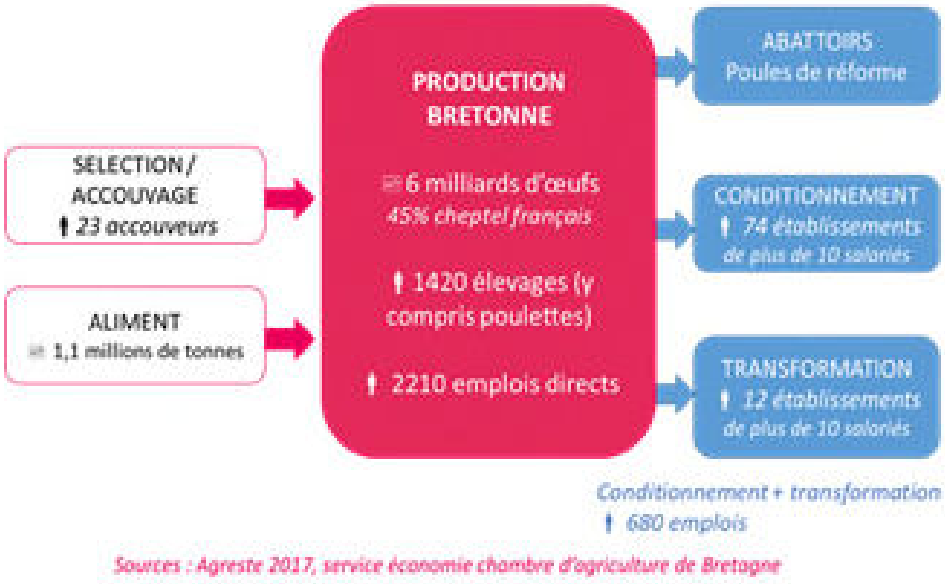
- Sécurité sanitaire dans les élevages et les couvoirs : couvoirs, élevages de poulettes, élevage de poules adhèrent à la charte sanitaire
- Sécurité sanitaire des aliments : poussins, poulettes et poules sont nourris avec des aliments provenant d'opérateurs de la nutrition animale certifiés OQUALIM (ou équivalent) – En cas d'éleveur produisant l'aliment des animaux à la ferme, les pré-mélanges doivent provenir d'entreprises certifiées OQUALIM ou reconnues équivalentes

Pour aller plus loin

→ https://oeuf-info.fr/pondus-en-france/oeufs-de-france/

11. Les emplois de la filière, en Bretagne

La filière avicole française est fortement implantée en Bretagne, tant pour la production que pour la transformation. En 2013 elle représentait 18 620 emplois directs dont environ 5 000 pour la filière œufs.
Près de la moitié des œufs pondus en France sont bretons.



Source : Agreste 2017, service économie chambre d'agriculture de Bretagne

PARTIE 2 - LES PRINCIPES FONDAMENTAUX DE LA COMMANDE PUBLIQUE

1. Définitions et généralités de la commande publique

Pour répondre à ses besoins en matière de fournitures, services et travaux, un organisme public (État, collectivité territoriale, hôpital, etc.) doit conclure un marché public avec un opérateur économique dont le statut peut être divers : entreprise, association, organisme public…
En France, les marchés publics sont encadrés par le code de la commande publique, applicable à partir du 1er avril 2019. Ces textes régissent les droits et devoirs de chacun suivant trois grands principes, qui s'appliquent dès le premier euro :

- ✓ **Liberté** d'accès à la commande publique
- ✓ **Égalité** de traitement des candidats
- ✓ **Transparence** des procédures

Les objectifs de la commande publique sont, principalement, le fait de :

- **répondre à un besoin et réaliser un achat efficace,**
- assurer la **continuité du service public,**
- satisfaire **l'intérêt général**, tout en optimisant **l'usage des deniers publics.**

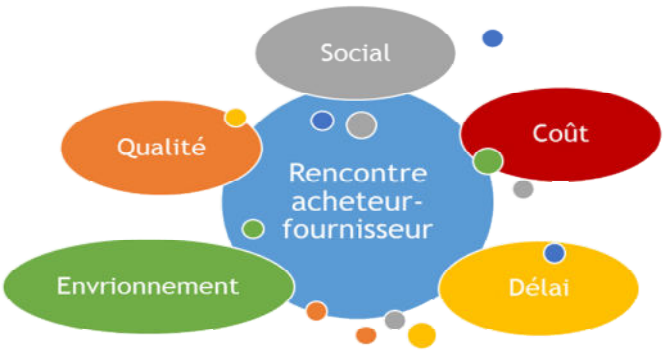
Il est à noter que :

- *la préférence locale est interdite dans les marchés publics,*
- *les règles d'achat des établissements publics locaux d'enseignement sont identiques à celles des collectivités territoriales. (Article R421-12 du Code de l'éducation)*

2. Le sourcing

→ *Définition du sourcing*

Action de recherche, localisation et évaluation de fournisseurs, afin de répondre à un besoin identifié en matière de biens ou de services.
Le sourcing permet de mieux évaluer les disponibilités et de connaître les innovations, proposées par les fournisseurs.
Le sourcing est un préalable à l'acte d'achat, à ce stade, l'acheteur ne peut demander aucun chiffrage ou devis, mais uniquement des évaluations financières. De fait, aucune négociation n'est possible à cette étape.
Par ailleurs, il est à noter qu'une offre spontanée ne peut être considérée comme du sourcing.
En amont d'un achat public, les acheteurs sont fortement incités à procéder à une phase de sourcing afin de réaliser un achat performant permettant de répondre au triptyque : qualité/coût/délai, auquel s'ajoutent les objectifs sociaux et environnementaux de l'achat durable.



→ ***Les objectifs du sourcing pour cette filière***

- ✓ Transmettre une meilleure connaissance du produit aux acheteurs : dénomination exacte, grammages, unités de commande, etc.
- ✓ Fournir une information commune à tous les acheteurs sur les unités de conditionnement pertinentes
- ✓ Connaître l'état de la concurrence
- ✓ Le sourcing est l'occasion d'identifier les spécificités en matière de responsabilité sociale, sociétale et environnementale, des entreprises
- ✓ …

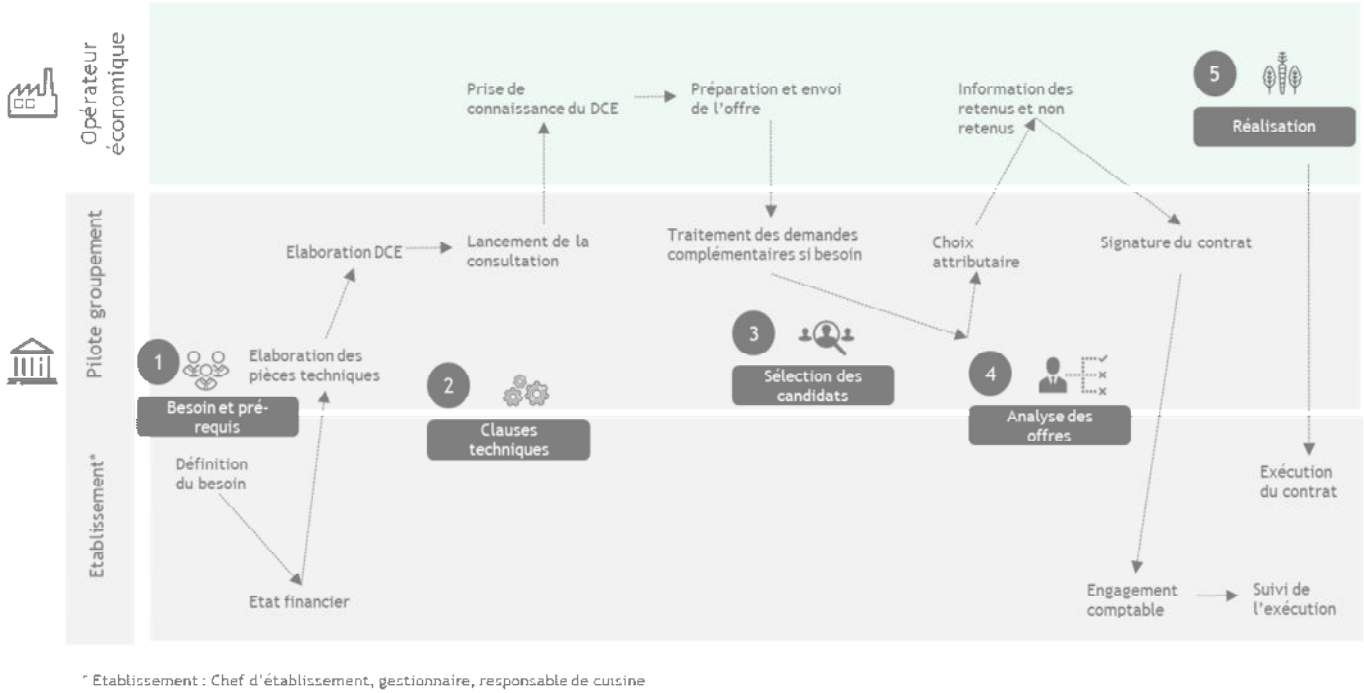
→ ***Quelques précautions à prendre***

- ✓ Tracer les échanges en rédigeant des comptes rendus de sourcing
- ✓ Ne pas diffuser les informations d'un opérateur à l'autre (respect du secret industriel et commercial)
- ✓ Rechercher la pluralité dans les opérateurs
- ✓ Anticiper le sourcing très en amont de la consultation

Pour aller plus loin

→ Voir en annexe 1 le compte-rendu de sourcing
→ Contrats Publics – N° 185 mars 2018 : dossier « Le sourcing : pratique et recommandations »
→ Guide de l'achat public : « le sourcing opérationnel » de la Direction des Achats de l'Etat (DAE), mars 2019

3. Le processus d'achat



* Etablissement : Chef d'établissement, gestionnaire, responsable de cuisine

4. La passation d'un marché public est soumise à des règles de procédure et de publicité

- D'une part, l'acheteur doit se conformer à une procédure, déterminée en fonction de l'objet de l'achat, de sa valeur et de sa typologie (travaux, fournitures, services). En dessous des seuils, l'acheteur pourra se référer à la fiche technique relative aux procédures adaptées disponible sur le site : https://www.economie.gouv.fr.

- D'autre part, et pour garantir une concurrence satisfaisante, l'acheteur doit appliquer des règles de publicité et de publication, qui varient elles aussi, en fonction de la structure (collectivité, État, etc.), de la valeur estimée et de l'objet de l'achat.

- Le schéma suivant récapitule les informations sur les seuils applicables depuis le 1er janvier 2018, pour les marchés de fournitures et de services :

Procédure adaptée (MAPA)			Procédure formalisée
Publicité facultative OU Marché négocié sans publicité et sans mise en concurrence	Publicité adaptée au montant et à l'objet du marché Publication non obligatoire	Publication obligatoire : BOAMP ou JAL + Profil d'acheteur Presse spécialisée ou JOUE le cas échéant	Publication obligatoire : BOAMP et JOUE + Profil d'acheteur Presse spécialisée le cas échéant - Commission d'appel d'offres - Contrôle de légalité
→ Pour les collectivités territoriales et leurs établissements			
0 €	25 000 € HT	90 000 € HT	221 000 € HT
→ Pour l'État et ses établissements			
0 €	25 000 € HT	90 000 € HT	144 000 € HT

A SAVOIR ⇨ Différence « publication - publicité »

→ Publication = parution d'un avis d'appel public à la concurrence (annonce) sur un support adapté (exemple : profil acheteur, Bulletin Officiel des Annonces de Marchés Publics (BOAMP), Journal Officiel de l'Union Européenne (JOUE), Journaux d'annonces légales (JAL)

→ Publicité = mise en concurrence de plusieurs candidats sans publication

CONSEIL

En fonction du niveau de la concurrence observée, notamment lors de la phase « sourcing », il convient :

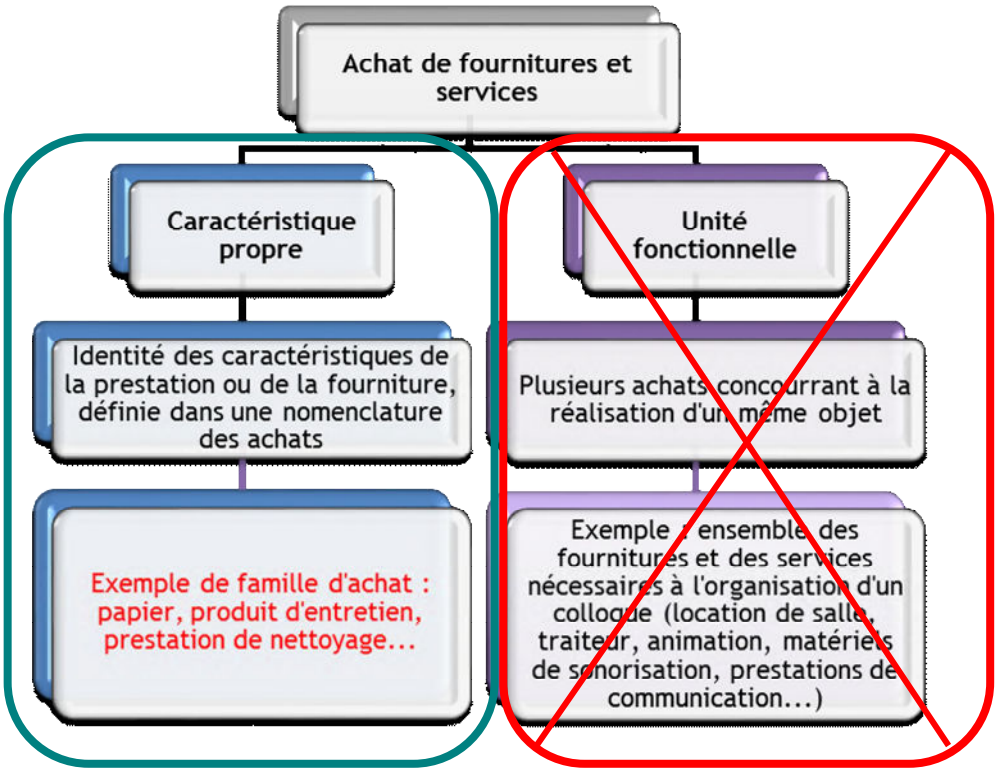
- en situation de forte concurrence, de réaliser une publicité, c'est-à-dire, l'envoi d'une lettre de consultation avec des critères de choix, dont le critère prix et, le cas échéant, un projet de contrat aux candidats connus,
- en situation de faible concurrence, il est possible de contracter, directement, avec un opérateur économique. Dans ce cas, l'acheteur doit veiller à :
  - choisir une offre pertinente,
  - faire une bonne utilisation des deniers publics,
  - ne pas contracter systématiquement avec un même opérateur économique lorsqu'il existe une pluralité d'offres susceptibles de répondre au besoin.

À SAVOIR ⇨ Le respect des seuils

- La computation est le calcul ayant pour objet de regrouper les dépenses prévisionnelles ou réalisées par familles d'achats afin de vérifier, soit en programmation, soit en conduite, quels seuils sont atteints et d'en déduire ou de contrôler le choix des procédures à mettre en place pour les marchés passés ou à passer.

- Afin de déterminer la procédure à choisir, il convient donc de prendre en compte, pour les marchés de fournitures et de services, l'ensemble des besoins en procédant « à une estimation de la valeur totale des fournitures ou des services qui peuvent être considérés comme homogènes, soit en raison de leurs caractéristiques propres, soit parce qu'ils constituent une unité fonctionnelle ». L'acheteur estime le montant de son besoin sur toute la durée du marché, périodes de reconduction comprises.

5. Différence entre caractéristique propre et unité fonctionnelle



NB : pour les achats de denrées alimentaires en restauration collective, il convient d'utiliser uniquement la notion de caractéristique propre. La notion d'unité fonctionnelle n'est pas adaptée à ce type d'achat.

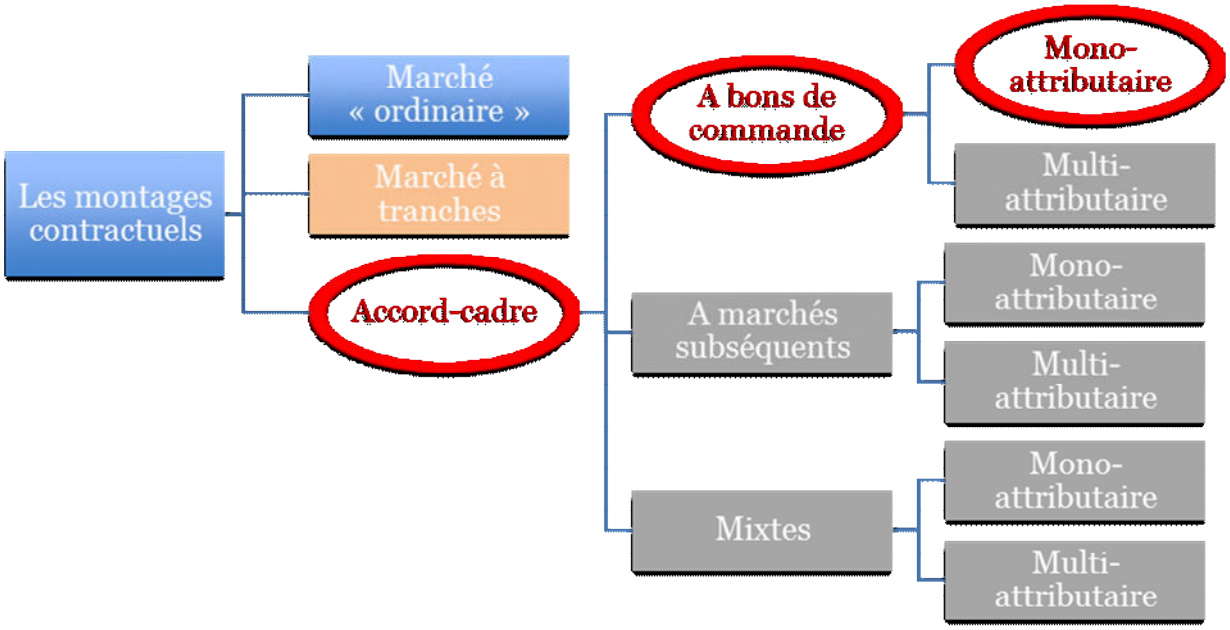
À SAVOIR ⇨ Le respect des seuils

→ La pratique dite de **saucissonnage**, qui consiste à passer plusieurs procédures de faibles montants les unes après les autres, pour rester en-dessous des seuils de procédures formalisées, est **interdite** et peut amener par conséquent à des condamnations pénales.

6. Les différents types de montage contractuels

L'acheteur public fait le choix du montage contractuel en fonction : des besoins, de la durée du marché, de sa connaissance des acteurs économiques, …

→ ***Montage contractuel à privilégier pour la filière œuf***



7. Le dossier de consultation des entreprises - DCE

Le DCE est généralement composé de 4 documents. Ensemble ils permettent à l'acheteur d'exprimer précisément son besoin. Il est consultable gratuitement par les entreprises sur les profils d'acheteurs qui permettent de dématérialiser la consultation.

➔ Au moment de la consultation pour la mise en concurrence

Dossier de consultation des entreprises (DCE)

Dossier déposé sur le profil acheteur à destination des opérateurs économiques

=

Règlement de la consultation (RC)

Règles du jeu

Toutes les modalités de la consultation, dont : date limite de remise des offres, pièces à remettre pour la candidature et l'offre, ce que doit contenir le mémoire technique, critères de jugement, échantillons, contacts…

+

Cahier des clauses administratives particulières (CCAP)

Les clauses administratives

Type de prix, révision des prix, avances, acomptes, durée, délais, liste des pièces contractuelles, modalités de commande et de livraison, pénalités de retard, primes, modalités de résiliation…

+

Cahier des clauses techniques particulières (CCTP)

Les clauses techniques

Spécifications techniques, labels, qualités attendues, obligations sociales et environnementales…

+

Cadre de prix (Bordereau des prix unitaires (BPU), détail quantitatif estimatif (DQE)…)

Prix unitaire et estimation de prix

L'offre financière du candidat qui deviendra contractuelle s'il est retenu.

L'estimation de prix permet de comparer les offres.

→ À l'attribution, pièces contractuelles engageant le candidat retenu

Le dossier d'exécution du marché

Pièces contractuelles

=

Acte d'engagement (AE)

La base du contrat

Montant, délais, liste des pièces contractuelles, coordonnées titulaires, co-contractants, sous-traitants…

+

Cahier des clauses administratives particulières (CCAP)

Les clauses administratives particulières

Type de prix, révision des prix, avances, acomptes, durée, délais, liste des pièces contractuelles, modalités de commande et de livraison pénalités de retard, primes, modalités de résiliation…

+

Cahier des clauses techniques particulières (CCTP)

Les clauses techniques

Spécifications techniques, labels, qualité attendue, obligations sociales et environnementales…

+

Cahier des clauses administratives générales (CCAG)

Les clauses administratives générales

Type de prix, révision des prix, avances, acomptes, durée, délais, liste des pièces contractuelles, modalités de commande et de livraison pénalités de retard, primes, modalités de résiliation…

+

Offre financière et technique

Note méthodologique et bordereau des prix unitaires (BPU)

L'offre technique et financière conclue

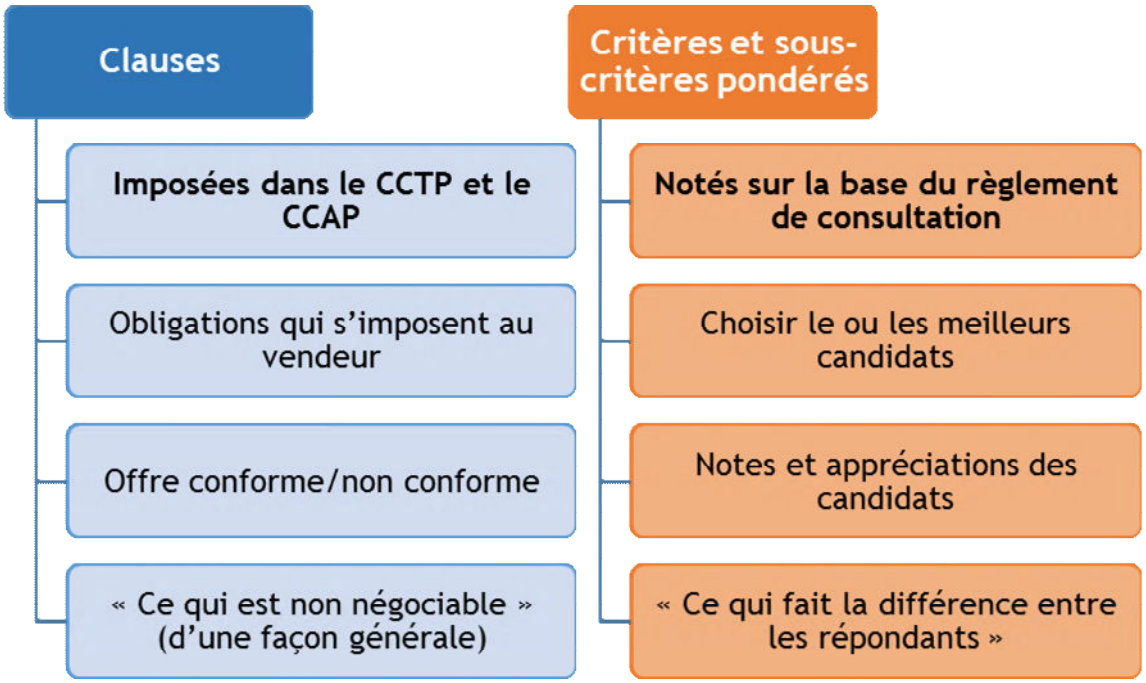
8. Clause et critère, deux notions à ne pas confondre

→ *Les clauses*

Lors de la création du DCE, l'acheteur public (l'établissement) énonce des clauses que l'opérateur économique (le fournisseur) est **obligé de respecter**. Ces clauses sont rédigées dans le cahier des clauses techniques particulières et le cahier des clauses administratives particulières.
Il est impossible d'y déroger, ce sont des exigences. L'opérateur économique qui n'y répondrait pas scrupuleusement ne pourra jamais être retenu.

→ *Les critères*

Les critères sont des éléments qui permettent de **différencier les fournisseurs entre eux**. Les critères sont notés, le barème de notation est choisi par l'acheteur et disponible dans le règlement de la consultation, pour que le fournisseur puisse faire son offre en connaissance de cause.
Le fournisseur ayant la meilleure note finale sera automatiquement retenu. Toutefois, il existe des formes de marché pour lesquelles plusieurs opérateurs économiques peuvent être retenus et remis en concurrence par la suite (Accords-cadres multi-attributaires à marchés subséquents).
Les critères figurent dans le règlement de consultation.



À SAVOIR ⇨ L'approvisionnement en circuit-court, la provenance des produits

→ **Un circuit court** correspond à un système de distribution faisant intervenir un intermédiaire maximum, sans aucune notion de distance géographique.

→ **La provenance des produits** : « *Les spécifications techniques ne peuvent pas faire mention (…) d'une provenance ou origine déterminée (…) susceptible de favoriser ou d'éliminer certains opérateurs économiques ou certains produits* ». *Toutefois, une telle mention ou référence est possible si elle est justifiée par l'objet du marché ou, à titre exceptionnel, dans le cas où une description suffisamment précise et intelligible de l'objet du marché n'est pas possible sans elle et à la condition qu'elle soit accompagnée des termes « ou équivalents »* (Article R. 2111-7 du code de la commande publique).

→ Plusieurs outils permettent de développer les circuits courts à différents stades du processus d'achat public :
lors de la détermination de la nature et de l'étendue de ses besoins, le souhait de voir garantir la fraîcheur ou encore la saisonnalité des produits peut être satisfait, notamment grâce à l'approvisionnement par les circuits courts. L'acheteur public peut ainsi, dans les spécifications techniques, prévoir un approvisionnement très régulier ou exclusivement en produits de saison ;
au moment de la publicité, l'acheteur public peut choisir d'aller au-delà des exigences réglementaires, en choisissant des supports atteignant plus particulièrement les producteurs agricoles et leurs groupements.

9. Analyser les offres et systématiser l'information des candidats

→ *Le courrier de rejet motivé*

La règlementation relative à la commande publique a étendu l'obligation de l'information des candidats rejetés aux procédures adaptées. Tous les candidats non retenus à un marché public, quel que soit le montant, doivent être informés des motifs détaillés du rejet de leur offre.

→ *Le rendez-vous post attribution des fournisseurs retenus et des fournisseurs non retenus*

Acheteurs et fournisseurs y sont favorables. Ils permettent une remontée d'informations et aux fournisseurs non retenus de mieux ajuster leurs propositions par la suite, s'ils le souhaitent.

10. L'exécution du marché public

Afin de bien exécuter le contrat, deux angles sont à prendre en compte :

→ *Le suivi administratif et juridique*

Les clauses administratives prévoient la mise en œuvre de pénalités dès lors qu'il y a du retard, les pénalités peuvent également sanctionner une absence de livraison ou livraison partielle, erreur sur la facturation… Dans tous les cas, il faut que la personne qui réceptionne les denrées alimentaires puissent faire état de ces faits, via la complétude de procès-verbal de réception. Par ailleurs, il est nécessaire de faire remonter l'information auprès du gestionnaire concerné.

En cas d'accord-cadre avec un maximum, qu'il soit en montant ou en valeur, l'acheteur aura un rôle déterminant, notamment pour des achats passés par différentes entités, afin de s'assurer que le montant maximum n'est pas atteint.

Par ailleurs, il conviendra de régler les factures dans un délai de 30 jours à compter de leurs réceptions. Il est à noter que la majorité des entreprises a l'obligation de transmettre ses factures par voies électroniques. Il ne reste que les très petites entreprises pour lesquelles l'obligation s'appliquera au 1er janvier 2020.

En cas de difficulté très importante, il est possible de passer des avenants. Néanmoins, en fournitures et services, le taux d'augmentation ou de diminution peut être uniquement de 10% du montant du marché initial (article Art. R. 2194-8. du Code de la commande publique), au-delà de ce pourcentage, la modification pourra être considérée comme substantielle et bouleversant l'économie du contrat.

Dans les clauses du marché, il pourra être demandé que le titulaire transmette à la fin de l'exécution du contrat une synthèse des achats réalisée. Cette synthèse, permettra à l'acheteur de réaliser le bilan de l'exécution du contrat et de préparer la nouvelle consultation.

→ *Le suivi de la performance*

Le suivi de la bonne exécution du marché sera facilité par le choix d'indicateurs lors de la rédaction du Dossier de Consultation des Entreprises.

En cours d'exécution du contrat, il est fortement recommandé que l'acheteur, le gestionnaire, et le(s) prescripteur(s), les cuisiniers, rencontrent, régulièrement, les titulaires des marchés afin d'évaluer la mise en œuvre du marché autant par l'acheteur que par le titulaire, et prévoir le cas échéant des plans de progrès.

Dans tous les cas, il est nécessaire de produire des écrits pour expliciter et tracer les problématiques liées à l'exécution du marché.

Pour aller plus loin

- → Article 5 de la directive 2014/24 sur la passation des marchés publics
- → Articles R. 2121-1 à R.2121-4 et R.2121-6 à R.2121-8 du code des marchés publics calcul de la valeur estimée du besoin - Interdiction de scinder les achats – Possibilité de computer au niveau d'unités opérationnelles
- → Articles R 2121-6 et 2121-7 du code de la commande publique : computation des fournitures et des services
- → Article Art. R. 2123-1 2° code de la commande publique : en lots séparés, il faut prendre en compte l'estimation totale des lots et règles des petits lots
- → Fiches techniques, logigramme des procédures, tableaux des seuils : https://www.economie.gouv.fr/daj

PARTIE 3 - LES LEVIERS D'ACTION AUX PRINCIPALES ÉTAPES DU CYCLE DE L'ACHAT

Les éléments techniques, développés ci-après et à prendre en compte lors de la réalisation d'un achat public, sont les recommandations d'acteurs économiques de la filière.

1. Lors du sourcing

Ce qu'en dit la filière	Pour mémoire : le sourcing a lieu bien en amont de la publication de l'AAPC (Avis d'Appel Public à la Concurrence) Les fournisseurs sont également demandeurs du sourcing pour accompagner l'acheteur : ▪ Pour transmettre une meilleure connaissance du produit aux acheteurs : dénomination exacte, grammages, unités de commande, etc. ▪ Pour fournir une information commune à tous les acheteurs sur les unités de conditionnement pertinentes (œuf dur à l'unité, blancs en neige à la barquette, œuf liquide au poids, etc.) ▪ Pour aider les acheteurs à bien qualifier les échantillons demandés afin de veiller à leur comparabilité ▪ Le fournisseur peut synthétiser une fois par an l'information des achats réalisés pour que la commande future de l'acheteur soit plus fiable, en intégrant tous les achats dès le premier euro, pour les réintégrer progressivement au prochain DCE et améliorer le pouvoir de négociation de l'acheteur public ▪ Les acteurs de la filière souhaitent pouvoir expliquer les conditions d'élevage afin que les acheteurs aient un choix éclairé de leurs exigences techniques (bien-être animal, etc.) sachant qu'il existe un socle de base dans la charte « Œufs de France »

2. Lors de la définition des besoins

Leviers :

1. Allotir stratégiquement ses fournitures pour s'adapter aux capacités des différents fournisseurs et à la structuration de leur offre
2. Préciser des montants minimums et maximums pour les accords-cadres dans le but de favoriser la concurrence et de permettre aux fournisseurs de réaliser la meilleure offre

Méthode et explications

1. Allotir stratégiquement

L'acheteur peut librement dimensionner les lots de son marché en cohérence avec l'offre de la filière et ainsi faciliter l'accès de tous les types de fournisseurs. Compte tenu des caractéristiques de la filière œuf et ovoproduits, 2 leviers peuvent être actionnés.

- Pour les groupements de commandes uniquement :
  créer un lot pour les œufs écalés et un lot pour les produits élaborés quand la taille du marché est suffisante.
- Dans tous les cas de figure (groupements de commandes et gestionnaires d'établissement d'enseignement public) :
  distinguer un lot œufs et ovoproduits du lot BOF (Beurre/Oeuf/Fromage).

Compte tenu du faible nombre d'intervenants de la filière, une seule mise en concurrence paraît suffisante, il faut donc éviter de recourir aux accords-cadres multi-attributaires.

2. Préciser des montants minimums et maximums

Si l'acheteur est libre de fixer ou non un minimum et/ou un maximum de commande, sans que cela l'oblige, il est recommandé d'annoncer une fourchette de commande pour que les fournisseurs qualifient mieux le besoin et proposent la meilleure offre.

Limites

→ **L'éclatement en multiples lots et la définition de montants sont contraints par :**

- la possibilité d'induire des surcoûts de livraison (et d'augmenter l'émission de CO_2 par quantité de produit),
- le risque de générer des petit lots d'une valeur peu attractive, même en circuits-courts, (conserver à l'esprit que la livraison est un métier à part entière, très chronophage pour les producteurs qui la prennent en charge),
- le risque d'inciter le fournisseur retenu à se désengager,
- la nécessité de faire un bilan des quantités achetées,
- un temps supplémentaire pour l'acheteur en suivi d'exécution, car il aura potentiellement autant de fournisseurs que de lots à piloter en parallèle.

Attention : les petits lots risquent de ne pas être pourvus en cas d'éclatement excessif des lots.

Je suis fournisseur, comment répondre aux attentes de mon client ?	→ **J'aide mon client à définir son besoin en :** - l'invitant à visiter mes installations, - lui rappelant le volume qu'il a commandé précédemment chez moi, - lui proposant des nouveautés qui correspondent à ses besoins, - lui fournissant les informations des fiches produits (nutritionnelles, sanitaires, conditionnement, etc.), - lui communiquant des contacts de prescripteurs sur le sujet.
Ce qu'en disent les autres guides	L'allotissement peut être l'occasion de demander des **qualités spécifiques**, le guide Localim rappelle que : - « *Les pouvoirs publics reconnaissent deux démarches en matière d'approche environnementale : l'agriculture biologique et la certification "Haute Valeur Environnementale*" qui a remplacé la certification "agriculture raisonnée". » - Qu'il est possible d'insérer dans un cahier des charges la référence aux produits du commerce équitable, même s'il existe aujourd'hui peu de labels reconnus par les pouvoirs publics (Agri-Ethique, par exemple, avec un champ d'application réservé à la France : https://www.commercequitable.org/le-commerce-equitable/les-labels/?highlight=label) L'allotissement permet aussi de **mieux décrire les produits attendus**, à ce titre le guide du GEM RCN (dans l'attente des préconisations du Conseil national de la restauration collective) recommande, pour les marchés concernés, : - en particulier de prendre en compte les étapes de diversification alimentaire de la petite enfance et la prévention de la dénutrition chez les personnes âgées, - de prendre en compte la fragilité et le besoin nutritionnel des convives vis à vis des œufs et ovoproduits (apport protidique mais risques avec les formes crues) et également en matière de qualité des acides gras de l'œuf et des ovoproduits. Ainsi des variantes valorisant les démarches d'amélioration des ovoproduits peuvent être demandées, en détaillant par exemple les profils lipidiques souhaités (séries d'acides gras ou ratios d'acides gras, notamment omega 3 et omega 6).
Ce que dit la loi RAPPEL	**La pratique dite de saucissonnage**, qui consiste à passer plusieurs procédures de faible montant les unes après les autres pour un même type d'achat, afin de rester en-dessous des seuils de procédures formalisées, **est interdite**. Les seuils ne sont pas calculés achat par achat. L'acheteur estime le montant de son besoin sur toute la durée du marché, **périodes de reconduction comprises.**

3. Lors de la rédaction du marché, clauses administratives (CCAP)

Leviers :

1. Adapter les clauses de révision à la volatilité des prix des fournitures
2. Autoriser les variantes facultatives
3. Demander des variantes obligatoires
4. Engager les fournisseurs à apporter des renseignements complémentaires
5. Prévoir un allotissement adapté à cette filière

Méthode et explications

1. Adapter les clauses de révision à la volatilité des prix des fournitures

La clause de révision des prix définit les modalités d'évolution des tarifs dans le temps.
L'acheteur doit être attentif à choisir des modalités de révision des prix adaptées aux fluctuations du marché. Une variation sincère du prix des denrées alimentaires sécurise les fournisseurs et les incite plus largement à candidater au marché. La révision des prix intégrera préférentiellement le RNM (Réseau des Nouvelles des Marchés). L'acheteur peut choisir d'assortir une clause de révision des prix mensuelle pour les œufs coquille et trimestrielle pour les produits transformés.

A titre d'exemple :

Les prix du bordereau des prix unitaires (BPU) sont révisés [mensuellement/trimestriellement] par application d'un coefficient Cn donné par la formule :
Cn = [Part fixe, exemple : 12.5%] + [Part variable, exemple : 87.5% (Indice (n) / Indice (o)]
Selon les dispositions suivantes :
- Cn : coefficient de révision.
- Index (n) : valeur de l'index de référence au mois n.
- Index (o) : valeur de l'index de référence au mois zéro.
Le mois " n " retenu pour le calcul de chaque révision périodique est le dernier indice mis en ligne sur le site [indiquer la source dans la clause, par exemple : bulletin mensuel de la statistique] à la date de la révision. Aucune variation provisoire ne sera effectuée.
Les prix ainsi révisés sont invariables durant cette période.

Il est préconisé de prévoir un délai pour réaliser la révision des prix avec le titulaire, par exemple, 10 jours avant chaque échéance.

L'acheteur devra veiller à ne pas prévoir de prix ferme ni de clause de sauvegarde ou de clause butoir trop stricte.
L'indexation du prix lors de la révision exclura les indices INSEE inadaptés tant aux produits qu'à la chronologie du marché.

Il est possible de se référer aux recommandations mentionnées par le document intitulé « L'indexation des prix dans les marchés publics d'achats de denrées alimentaires » édité par la Direction des Affaires Juridiques du Ministère des Finances : https://www.economie.gouv.fr/daj/deux-fiches-conseil-sont-publiees-par-latelier-prix-dans-marches-publics-loeap

Méthode et explications

2. Autoriser les variantes facultatives

La possibilité pour les candidats de déposer des variantes permet de tenir compte du caractère innovant ou d'un meilleur niveau de qualité, de certaines offres des fournisseurs de la filière (producteurs et transformateurs). Trois types de variantes sont possibles dans le cas des œufs et ovoproduits :

- proposer une variante d'un niveau de qualité supérieur à une offre de base
- proposer une variante pour intégrer des produits « voisins »
- proposer une variante pour fournir des nouveautés

3. Demander des variantes obligatoires

Une variante obligatoire peut consister par exemple à demander des produits biologiques en substitution des produits conventionnels demandés initialement.

Cependant, **une variante ne doit pas se substituer à une bonne définition du besoin**. Les rendez-vous acheteur/fournisseur se révèlent précieux à cet égard.

4. Engager les fournisseurs à apporter des renseignements complémentaires

Le CCAP ayant une valeur contractuelle, l'acheteur peut obliger les fournisseurs à :

- le rencontrer lors de rendez-vous post-attribution dont il fixera la fréquence dès la rédaction des clauses,
- lui retourner à échéance annuelle un récapitulatif de ses commandes, selon une précision qu'il déterminera dès la rédaction des clauses.

5. Prévoir un allotissement adapté à cette filière

Distinguer les œufs et ovoproduits du lot BOF conventionnel (Beurre Œuf Fromage).

Je suis fournisseur, comment répondre aux attentes de mon client ?

→ Vendre et conseiller

Les clauses administratives sont quelquefois négligées par les candidats. Or, les marchés publics évoluent beaucoup au travers des clauses techniques et administratives. A la lecture de cette fiche, le fournisseur se rend compte qu'il doit endosser un rôle de conseiller en plus de son rôle de répondant. Il est important d'avoir conscience que l'acheteur public n'est pas un expert produit, et qu'à ce titre il attachera beaucoup d'importance à la pédagogie dont fera preuve le candidat pour répondre aux spécifications du marché public.

→ L'intérêt des variantes

Si l'acheteur public opte pour une ou plusieurs variantes, le fournisseur doit comprendre l'objectif de la variante, et aura donc tout intérêt à bien étudier les besoins de l'acheteur.

4. Lors de la rédaction du marché, clauses techniques (CCTP)

Leviers :

1. Privilégier les clauses techniques suivantes
2. Insérer des clauses techniques permettant de valoriser les fournisseurs de la filière

Méthode et explications

→ **Recommandation**

Ne pas « copier/coller » de CCTP d'autres acheteurs.

1. Privilégier les clauses techniques suivantes

- Œufs pondus/produits dans le pays où la poule est née et élevée depuis sa naissance
- Indiquer le code souhaité (0, 1, 2, 3) : bio = 0 ; plein air = 1 ; au sol = 2 ; en cage = 3
- Ovoproduits dont la Date Limite de Consommation (DLC) est au minimum de 6 jours à réception
- Ovoproduits à partir d'œufs frais (28 jours) et non ovoproduits standards ou à partir d'œufs congelés

2. Insérer des clauses techniques permettant de valoriser les fournisseurs de la filière

À moduler selon les situations en intégrant les conséquences de ses exigences d'achat :

- Séparer les œufs coquille des produits élaborés pour les marchés importants (groupement)
- Attention aux conditions de livraison : participation aux frais de port pour les petits volumes de commande

⇨ Présentation des calibres : cf. point 5 de la partie 1 du présent document

- Calibre moyen (53g-63g) qui correspond à 55-60% des œufs pondus en France

- Œufs pondus dans le pays de naissance de la poule pondeuse (traçabilité) : démarche « Œufs de France » avec contrôles indépendants (c.f point I.10)

Je suis fournisseur, comment répondre aux attentes de mon client ?	→ **Je montre ma maîtrise complète du produit** - Je connais le guide Groupement d'Etude des Marchés en Restauration Collective et de Nutrition (GEM RCN) - Je comprends que les œufs écalés utilisés en restauration collective sont essentiellement des <53g - Je réponds exactement aux spécifications techniques demandées et privilégie la proximité pour plus de fraîcheur - Je fournis des justificatifs quant au pays d'origine et aux garanties sanitaires liées - Je récupère une attestation du fournisseur (producteur ou transformateur) avec la liste des producteurs adhérents à la charte sanitaire nationale - Je réponds aux demandes de mon client tout en lui rappelant les limites d'un approvisionnement sur des productions à volumes restreints.
Ce qu'en dit la filière	→ **Attention aux petits œufs** (cal <53g) qui correspondent à 3-4 % de la production seulement. Le calibre moyen (53g-63g) correspond à 55-60% de la production. La demande de la restauration collective en œufs durs écalés reste cependant concentrée sur les œufs <53g (environ 80% de la demande) pour en proposer un nombre supérieur pour un même poids acheté. La faible production en France entraîne l'utilisation d'œufs importés. Les acteurs de la filière souhaitent pouvoir expliquer **les conditions d'élevage** afin que les acheteurs aient un choix éclairé de leurs exigences techniques (bien-être animal, etc.)

5. Lors du jugement des offres

Leviers :

1. Rappel sur la notion de critère
2. Choisir stratégiquement les critères d'attribution et leur pondération

Méthode et explications

1. Rappel sur la notion de critère

L'objectif des critères d'attribution est de choisir le meilleur fournisseur parmi ceux qui ont répondu au marché. Les critères d'attribution doivent être liés, obligatoirement, à l'objet du marché et non discriminants.

La présence de critères spécifiques permet de valoriser les démarches vertueuses des fournisseurs telles que :

- la performance en matière des approvisionnements directs de l'agriculture,
- le bien-être animal,
- la rémunération équitable des producteurs,
- l'apprentissage,
- la diversité,
- les conditions de production et de commercialisation,
- la biodiversité, etc.

2. Choisir stratégiquement les critères d'attribution et leur pondération

- Choix des critères favorables à la mise en œuvre des transitions écologiques et sociales :
  - critères environnementaux : raisonner avec une **logique en cycle de vie** du produit (production – distribution – fin de vie) afin de couvrir l'ensemble des impacts possibles,
  - critères sociaux : intégrer uniquement les questions relatives aux conditions de travail des salariés, à l'insertion professionnelle des personnes éloignées de l'emploi, à la formation initiale et continue,
  - critères économiques : demander des gages de la juste rémunération des producteurs (conformément à l'article R. 2152-7 du code de la commande publique)
- Critères techniques :
  - voir l'annexe 2 du présent document « exemple de critères de jugement des offres »
- Critère prix :
  - intégrer la garantie de la rémunération équitable des producteurs (article R. 2152-7 du code de la commande publique)

→ **Pondération des critères**

Pour valoriser la qualité des offres, fixer la pondération du critère prix à 35% maximum.

Ne pas minorer la pondération pour les critères relevant du développement durable.

POINT DE VIGILANCE : les critères de jugement des offres choisis doivent avoir un lien avec l'objet du marché.

Je suis fournisseur, comment répondre aux attentes de mon client ?

→ **Munissez-vous de preuves tangibles**

L'acheteur doit adapter ses critères d'attribution aux exigences de la loi (non discriminants et liés à l'objet du marché), et peut suivre les conseils de l'État comme ceux de la filière. Le répondant doit pouvoir tenir à la disposition de l'acheteur l'ensemble des preuves exigibles en lien avec les critères d'attribution.

→ **Intérêt des produits régionaux voire français**

- **Assurance d'une charte sanitaire** suivie par les services vétérinaires qui apporte des garanties en termes d'hygiène, de biosécurité, de bien-être animal et de protection du consommateur, en particulier vis-à-vis des contaminations aux salmonelles.
- La charte sanitaire s'avère d'un intérêt marqué pour les ovoproduits type œuf liquide, les œufs frais, les produits non assainis et les produits transformés à base d'œufs frais (œuf de moins de 28 jours entre le jour de ponte et le jour de transformation).
- Du point de vue de la protection du consommateur, la charte sanitaire est d'intérêt moindre pour les ovoproduits assainis par une transformation.

Dans cet objectif, l'acheteur peut demander la liste des SIRET des élevages de poules pondeuses à ses fournisseurs pour vérifier s'ils sont signataires d'une charte sanitaire.

→ **Consacrez une partie de votre activité commerciale aux rendez-vous de sourcing**

L'expertise d'un acheteur n'étant jamais complète sur l'ensemble des denrées alimentaires, les rendez-vous de sourcing sont fortement encouragés pour aider à la définition de critères d'attribution adaptés.

→ **Les attentes client d'un acheteur public dépendent aussi des directives qu'il reçoit en dehors du marché public**

Un fournisseur a tout intérêt à prendre connaissance du document "Plan national d'action pour les achats publics durables 2014-2020" pour mieux cerner les attentes globales de l'acheteur public. Les attentes globales sont complémentaires des attentes exprimées dans le DCE mais ne sont pas forcément exprimées.

Ce qu'en dit la filière

La définition, le choix et la pondération des critères d'attribution découlent de la politique d'achat du pouvoir adjudicateur. Aussi, la filière (dont les acheteurs publics) est favorable à la **rédaction d'un préambule au marché public expliquant cette politique d'achat**. Les pratiques vertueuses de la filière nationale sont par ailleurs délicates à relier à l'objet du marché. La filière encourage donc l'acheteur public à solliciter ces pratiques en adaptant ses critères d'attribution à la filière œufs et ovoproduits.

6. Lors de l'exécution du marché public

Leviers :
1. Exécution administrative et juridique
2. Recherche de la performance

Méthode et explications

Le guide Localim rappelle que la rédaction d'exigences, via les clauses administratives notamment, n'a de sens que si l'acheteur met en œuvre **un suivi du respect de ces clauses durant l'exécution du marché.**
Cette étape est incontournable afin de donner toute sa pertinence à la démarche portée par l'acheteur pour améliorer la qualité de la rédaction de son cahier des charges et de son achat.
Il s'agit particulièrement de contrôler, de mesurer et d'évaluer les performances qualité et de développement durable des denrées consommées dans le cadre du marché et des modalités d'exécution de la prestation. Le suivi de la mise en œuvre du marché recouvre différentes actions, parmi lesquelles :

- opérations de vérifications sur pièce et sur place,
- reporting et contrôle,
- paiement dans les délais,
- suivi et contrôle de la traçabilité des achats, etc,...

1. Exécution administrative et juridique

- Organiser une réunion en début de marché avec le titulaire pour reprendre les termes du dossier d'exécution et faciliter la mise en œuvre du marché
- Payer en temps et heure (30 jours à compter de la réception des factures)
- Accompagner le titulaire pour réaliser la révision de prix
- Suivre les livraisons et, le cas échéant, appliquer des pénalités pour retard, erreur ou absence de livraison

2. Recherche de performance

- Organiser des réunions régulières avec le titulaire pour permettre d'établir un bilan sur l'exécution du contrat et les axes de progrès à mener (tant pour l'acheteur que pour le titulaire)
- Fixer des indicateurs dans le marché ou dans d'autres pièces, pour vérifier l'atteinte de certains objectifs (ex : le schéma des achats économiquement responsables de la Région Bretagne fixe des indicateurs pour les achats de denrées alimentaires, et notamment pour vérifier la qualité des produits)
- A la fin du marché, réaliser un bilan tant sur la phase de consultation (date de lancement de la consultation, nombre d'offres reçues, types d'offres reçues, prix attribués) que sur la phase exécution (passation d'avenant, montant maximum ou estimé atteint, problématiques de livraison, application de pénalités...)

Dans tous les cas, les binômes acheteur / prescripteur doivent agir de concert pour cette phase de l'achat.

ANNEXES

Annexe 1 : exemple de questionnaire de sourcing
Annexe 2 : exemple de critères de jugement des offres

Annexe 1 : exemple de questionnaire de sourcing

Objet du sourcing :

Mode opératoire :
- ❑ Réunion bilatérale
- ❑ Réunion globale
- ❑ Salon professionnel
- ❑ Ecrit

Date et lieu de réunion / rencontre, le cas échéant :

OU

Date maximale de remise des questionnaires :

Nom des participants et fonction

OU

Nom de l'auteur du sourcing

Nom de l'opérateur sourcé :
Nom du représentant de l'opérateur :

Titulaire sortant :
❑ OUI ❑ NON
Si oui, quel rôle :
❑ Titulaire
❑ Co-traitant
❑ Sous-traitant

Titulaire d'un autre marché :
❑ OUI ❑ NON
Si oui, quel rôle :
❑ Titulaire
❑ Co-traitant
❑ Sous-traitant

Pour aborder l'entretien :

1. Échange sur l'approche envisagée, but du marché public
2. Aide à la caractérisation précise du besoin de l'acheteur : dénomination exacte, grammages, unités de commande, etc.

Produit	Qualité	Logistique	Commande	Échantillon	Quantité estimative annuelle		
Dénomination commerciale Nouveauté ? Demandé par acheteur ou proposé par FRS ? Fiche produit, quel format ? Possibilité de tester le produit ? de voir le produit ? Impact environnemental	Labels, SIQO, démarches privées ? Organoleptique Sanitaire Nutritionnelle Lié à un objectif ÉGALIM ?	Emballage et gestion des emballages, capacité à substituer Conditionnement Unité de conditionnement (œuf dur à l'unité, blancs en neige à la barquette, œuf liquide au poids, etc.) Dispo : A pour B, pour C, commande semaine précédente Impact environnemental ?	Possible de déloter ? Dépannage possible ? Variabilité du prix Fréquence de révision du prix Unité de commande QMC	Pertinence Critères recherchés Variabilité et précisions à apporter (exemple des haricots verts en boîte) Comparabilité	Min	Max	Historique de consommation

Annexe 2 : exemple de critères de jugement des offres

Critère 1 - Qualité des produits	**40 points**
→ ***Sous critère 1*** : qualité organoleptique et culinaire des produits (à la suite d'une dégustation d'échantillons pour les lots concernés) et/ou qualité des produits proposés (sur la base des fiches techniques et/ou de présentation des produits pour les produits non dégustés) ☞ *Les candidats s'engagent à fournir la totalité des fiches techniques qui correspondent aux produits figurant dans les bordereaux de prix. Elles seront classées dans l'ordre de ces derniers.* *Ces fiches peuvent être des fiches de présentation des produits. Leur but est de permettre d'apprécier les éléments qualitatifs des produits et de les différencier des propositions des autres fournisseurs.*	30
→ ***Sous critère 2*** *: traçabilité des produits - faculté du candidat à justifier l'origine des produits*	*5*
→ ***Sous critère 3*** *: sécurité sanitaire, gestion des alertes sanitaires, gestion des allergènes*	*5*
Critère 2 - Prix	**30 points**
Critère 3 - Démarche environnementale et responsable	**20 points**
→ ***Sous critère 1*** *:* développement des approvisionnements directs de produits de l'agriculture – circuits-courts	*5*
→ ***Sous critère 2*** *:* gestion des emballages (réduction des suremballages, proposition de conditionnements réutilisables…)	*5*
→ ***Sous critère 3*** *:* modes de production durable / bien-être animal (type d'élevage, alimentation des animaux …)	*10*
Critère 4 - Qualité des services associés	**10 points**
→ ***Sous critère 1*** *:* gestion du dépannage de produits	*4*
→ ***Sous critère 2*** *:* gestion de la commande de la réception du bon de commande à l'envoi de la facture	*3*
→ ***Sous critère 3*** *:* gestion des retours, des indisponibilités	*3*

Contact

DIRECTION DES AFFAIRES JURIDIQUES ET DE LA COMMANDE PUBLIQUE

Courriel : politique.achat@bretagne.bzh

RÉGION BRETAGNE
RANNVRO BREIZH
REJION BERTÈGN

283 avenue du Général Patton – CS 21101 – 35711 Rennes cedex 7
Tél. : 02 99 27 10 10 | twitter.com/regionbretagne | facebook.com/regionbretagne.bzh
www.bretagne.bzh

Novembre 2018 – Conception : Direction de la relation aux citoyens / Région Bretagne – Imprimé sur papier 100 % recyclé