

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 pêche

Avril 2020



Éditorial : mieux connaître les possibilités d'achat de poisson frais en restauration collective en Bretagne

Le Conseil régional de Bretagne, en engageant le projet Breizh Cop et en marquant l'ambition de faire de la Bretagne le leader européen du « Bien manger pour tous », souligne sa volonté de soutenir l'économie de la pêche en Bretagne. 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.

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, dès 2016.

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 au regard des volumes de la production bretonne, ce marché représente plus de 180 millions de repas par an et concerne toutes les catégories de la population.

Ces liens « 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 individuel, qui d'une certaine façon peut devenir un « acte militant ».

La démarche de filière Breizh Alim', partie intégrante du Schéma des achats économiquement responsables de la Région et du Bien manger pour tous, vise un approvisionnement de qualité et de proximité pour les denrées alimentaires utilisées par les équipes de restauration des lycées. Elle souhaite apporter une réponse collective aux enjeux d'ancrage territorial, d'éducation et de durabilité alimentaire.

Ce document, a pour objectif de répondre aux questions sur les produits de la mer frais et de saison. Il a été conçu à partir d'entretiens et de rencontres entre professionnels. C'est en se fondant sur leurs expériences que des recommandations à même de développer les approvisionnements en poisson frais en restauration scolaire sont formulées.

Pour sa rédaction, des dizaines de personnes, issues du monde économique et d'organismes publics se sont mobilisées, qu'elles en soient remerciées.



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	4
PARTIE 1 – LA FILIERE PECHE EN BRETAGNE ET LES PRODUITS DE LA MER EN RESTAURATION COLLECTIVE.....	5
1. Présentation générale de la filière pêche en Bretagne.....	6
A. L'importance des criées en Bretagne	7
B. Les techniques de pêche en Bretagne	8
C. L'aquaculture.....	10
D. L'étiquetage des produits de la mer.....	11
E. Une évolution des pratiques de consommation.....	11
F. Les acteurs de l'aval.....	12
2. Les produits de la mer en restauration collective	14
A. Le poisson frais coûte-t-il trop cher ?	14
B. Les différents types de produits que l'on peut commander	15
C. La saisonnalité des produits de la mer.....	17
D. Questions autour du poisson.....	18
E. A qui acheter ?.....	21
PARTIE 2 - LES PRINCIPES FONDAMENTAUX DE LA COMMANDE PUBLIQUE	22
1. Définitions et généralités de la commande publique	24
2. La survenance du besoin – Analyse du marché fournisseur.....	25
3. La définition des besoins et de la stratégie d'achat	28
4. Ingénierie contractuelle et passation	29
5. Exécution du contrat et analyse fournisseur.....	35
6. Analyse de la performance	37
ANNEXES – Les modèles types	39
A. Le questionnaire de sourcing.....	40
B. Fiche de suivi de consultation pour les achats inférieurs à 40 KEuros	43
C. Courrier de consultation pour un opérateur.....	45
D. Courrier de consultation pour plusieurs opérateurs.....	47
E. Les conditions générales d'achat	49
F. Le contrat simplifié.....	51
G. Le courrier de rejet_contrat simplifié.....	59
H. Le courrier de notification_contrat simplifié	61



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.

En articulation avec 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.

→ Pour la filière **pêche**, les engagements cibles, exprimés en pourcentage du montant en euros consacré par type de produit, sont :

Achat de produits, de la mer (poisson de qualité E ou A, coquillage, crustacé, mollusque, algue) et de l'aquaculture privilégiant d'autres critères que ceux des SIQO, soit MSC, Pavillon France,...		40 %	2022
Achat de produits de la mer (poisson de qualité E ou A, coquillage, crustacé, mollusque, algue) et de l'aquaculture sous signes officiels de qualité (SIQO) dont « bio »		10 %	2022
Achats de produits de la mer (poisson de qualité E ou A, coquillage, crustacé, mollusque, algue) frais		60 %	2022



PARTIE 1 - LA FILIERE PECHE EN BRETAGNE ET LES PRODUITS DE LA MER EN RESTAURATION COLLECTIVE

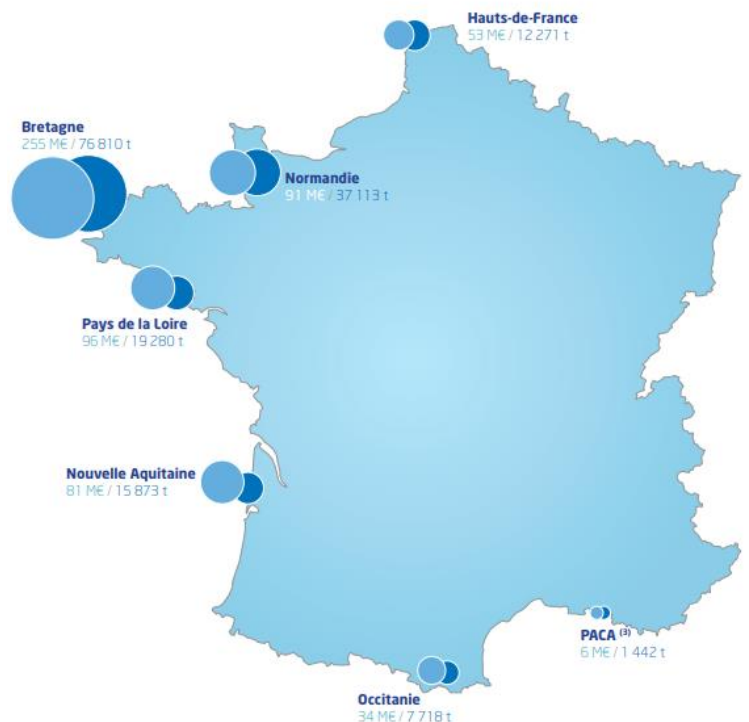




1. Présentation générale de la filière pêche en Bretagne

La Bretagne entretient des liens étroits avec la mer. Son histoire, son identité, son économie sont intimement liées à l'espace maritime et côtier. Cet espace, aujourd'hui sous pression, regroupe des activités de plus en plus diversifiées : pêche, tourisme, énergies, urbanisation ... La filière pêche joue un rôle très important au sein de l'économie de la région.

La Bretagne est la région française avec le plus long trait de côte. Avec plus de 255 millions d'euros de vente de produits de la pêche en 2018, la Bretagne représente près de la moitié de la pêche française (entre 90 000 à 110 000 tonnes débarquées par an). Les emplois du secteur correspondent à des compétences spécifiques et non délocalisables car la fragilité du poisson frais implique un traitement précis très rapide.

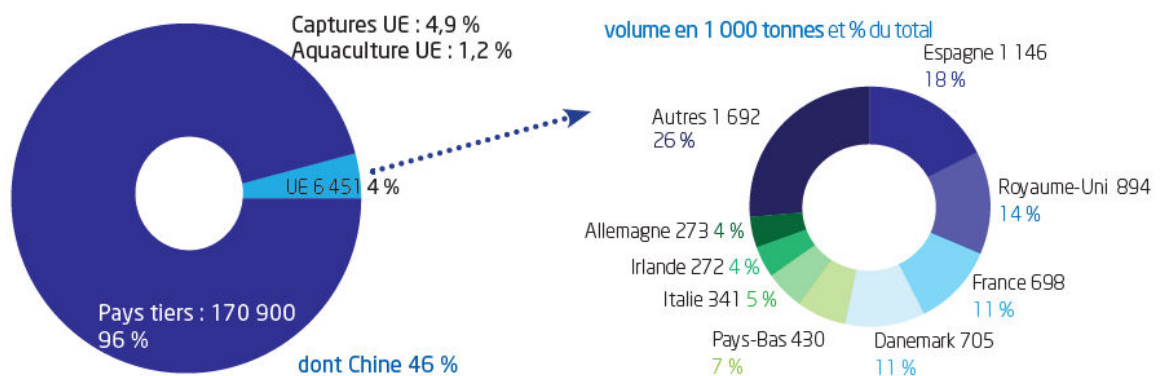


Doc 1 : quantité de poisson vendue exprimée en euros et en tonnes
Source : France Agrimer

Emplois en Bretagne (France Agrimer) :

- ➔ Mareyeurs : 1 950 emplois (9 500 en France)
- ➔ Marins pêcheurs : environ 5 000 emplois (16 000 en France)
- ➔ Transformation (conserves) : 5 600 emplois (17 000 en France)

La France dans l'UE à 28 et dans le monde en 2018



Doc 2 : production mondiale et européenne
Sources : FAO / Eumofa

A. L'importance des criées en Bretagne

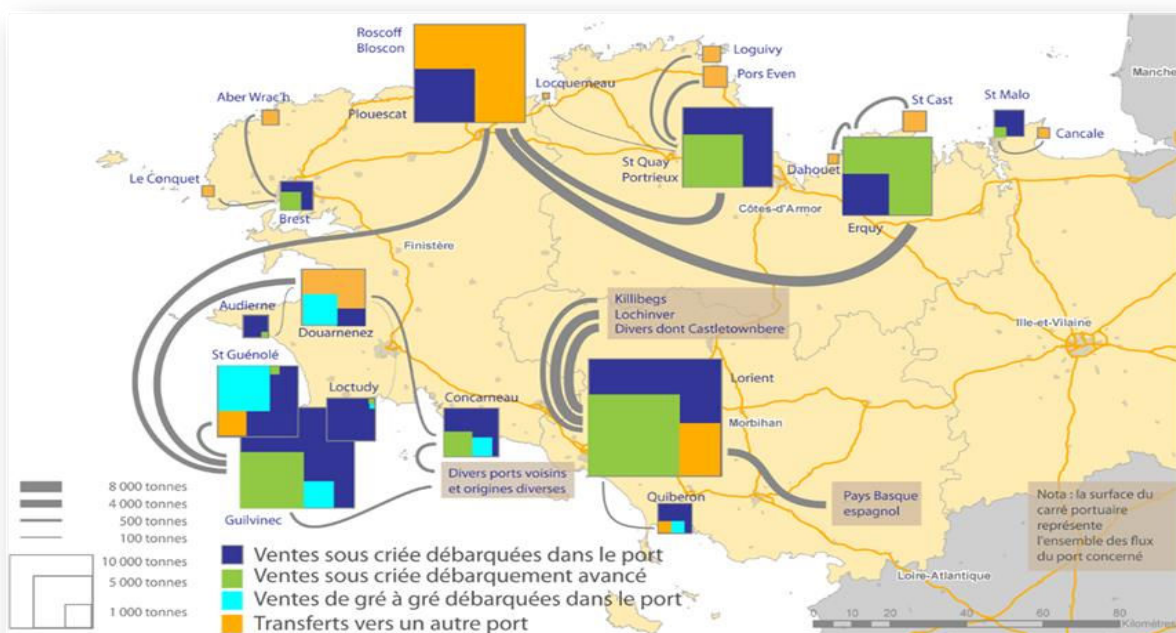
Définition de la criée

La criée est le lieu de mise en vente du poisson par les pêcheurs aux mareyeurs, aux grossistes, aux poissonniers, grandes et moyennes surfaces, etc... Elle a également d'autres fonctions :

- logistique : prise en charge du produit avant (pesée, tri...), pendant et après la première vente, groupage / dégroupage : tri et recombinaison des lots pour des opérateurs économiques diversifiés, collectes sur le littoral pour certaines halles à marée ;
- financière : gestion des flux financiers en lien ou directement avec les associations d'acheteurs ;
- réglementaire : enregistrement des débarquements, transmission aux administrations de tutelles, conformité sanitaire, conformité des tris avec les normes communes de commercialisation, etc... ;
- organisation du marché : support à des organisations professionnelles pour développer leurs propres stratégies d'appui à la commercialisation (ex. démarches qualité menées par les Organisations de Producteurs), ordres d'achats, etc...

Elle est d'une grande importance pour la filière car elle permet de regrouper les produits en un seul lieu de vente, qui s'effectue majoritairement aux enchères, et permet une visibilité et une transparence du marché. Cette situation est différente de celle du monde agricole qui fonctionne plus souvent avec un système de contractualisation directe entre les producteurs et les acheteurs (par exemple, un éleveur laitier vend l'ensemble de son lait à une seule entreprise qui peut en fixer le prix d'achat).

Il existe 13 criées en Bretagne réparties sur tout le littoral. Elles alimentent les ateliers de mareyage et les usines de transformation sur l'ensemble du territoire grâce à un réseau logistique complexe où les ports, les acheteurs et les transformateurs sont en permanente interaction.



Doc 3 : les criées bretonnes : tonnages et flux interportuaires en amont de la première vente

Source : Conseil régional de Bretagne

Le fonctionnement des criées :

Lieu de débarquement du poisson, les ports équipés d'une criée regroupent la majorité des produits de la pêche côtière et hauturière et la mettent en vente, à l'exception de quelques produits spécifiques (exemple : les ventes d'araignées à Saint Malo ne passent pas par la criée). La criée organise la vente et fait jouer la concurrence grâce à un système d'enchères. Regroupées en un seul lieu, les offres sur les arrivages du jour que mareyeurs, grossistes, transformateurs et GMS se disputent, permettent de renforcer la capacité de négociation des pêcheurs. Ce système organise la rencontre de l'offre et de la demande en valorisant au mieux les produits (conservation, tri, place de marché et mode de vente adapté etc.) et permet d'accroître le revenu du pêcheur en fonction du marché. Les prix fluctuent donc chaque journée en fonction des arrivages des différentes espèces et de leur abondance. Il y a donc tout intérêt à « précommander ».

B. Les techniques de pêche en Bretagne

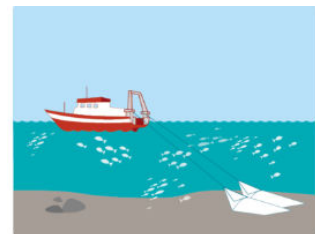
La Bretagne compte quelque 1 200 navires. Toutes les techniques de pêche sont très réglementées.



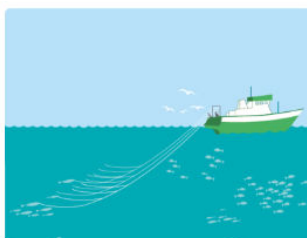
La bolinche

La bolinche ou senne coulissante est un filet encerclant conçu pour la capture des poissons pélagiques (soit les « poissons bleus »), comme le maquereau ou la sardine.

La drague est un engin rigide traîné sur le fond, utilisé pour la pêche des coquillages. Elle est constituée d'une armature sur laquelle est fixée une poche en filet ou en anneaux métalliques et d'une barre inférieure, munie de lames (dents) métalliques ou de dents.



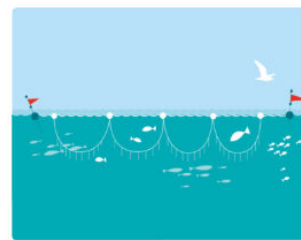
La drague



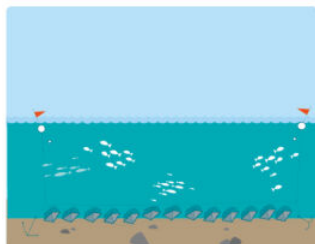
Ligne de traîne

Ligne de traîne : le métier de « ligneur » est celui des navires de pêche qui capturent le poisson à l'aide d'hameçons munis d'appâts ou leurres. La ligne de traîne est en général lestée et équipée d'un à plusieurs hameçons selon l'espèce ciblée.

La palangre : il s'agit d'une ligne (ligne mère) sur laquelle pend sur toute sa longueur des avançons munis d'hameçons garnis d'appâts (morceaux de maquereau, sardine, chinchard, seiche, encornet, etc.). A l'aide d'ancrages et de flotteurs, elle peut être « calée » sur le fond ou à proximité du fond.



La palangre



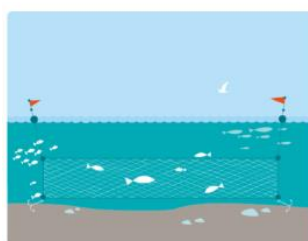
La pêche aux casiers

La pêche aux casiers : les casiers ou nasses sont des pièges rigides placés sur le fond, dans lesquels les crustacés et les gastéropodes (bulots) sont attirés par un appât, appelé aussi « boîte », dont l'odeur se diffuse dans l'eau. Les casiers sont constitués d'une structure rigide recouverte de filet. Les casiers sont en général sélectifs, et quand ils capturent des animaux d'une taille inférieure à la taille légale, les pêcheurs peuvent les rejeter vivants à l'eau. Ils sont respectueux des habitats et ne créent pas de dommage sur les fonds marins.

Le chalut est un filet remorqué en forme d'entonnoir. Lorsqu'il évolue en pleine eau, c'est le chalut pélagique. Sur le fond, c'est le chalut de fond. Les chaluts sont très souvent équipés de dispositifs sélectifs pour permettre l'échappement des espèces ou tailles non recherchées.



Le chalut pélagique



Le fileyeur

Le filet : le filet est constitué de nappes rectangulaires tendues vers le haut par une corde munie de flotteurs et vers le bas par une corde lestée.

Doc 4 : les techniques de pêches
Source : Pêcheurs de Bretagne

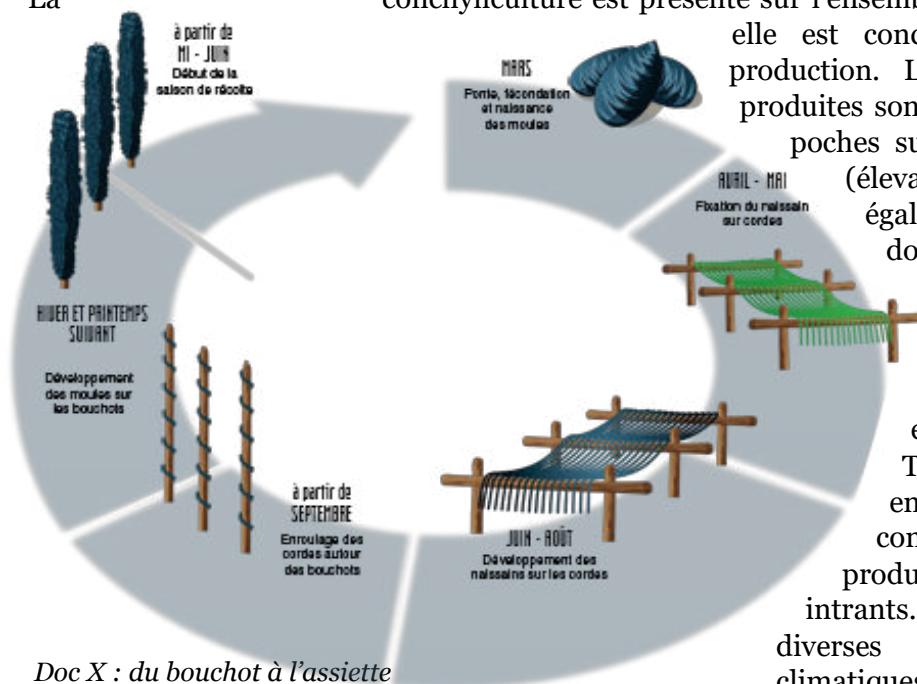
C. L'aquaculture

L'aquaculture concerne les productions de poissons (pisciculture), de coquillages (conchyliculture) et d'algues (algoculture). Toutes productions confondues, la France est le deuxième pays producteur en Union Européenne, derrière l'Espagne. Le poids économique de l'aquaculture bretonne est important. La conchyliculture en Bretagne compte 815 entreprises et 2 400 ETP. Elle produit ainsi la moitié des huîtres consommées en France, soit 33 600 tonnes et 21 000 tonnes de moules. Enfin, la région a su se distinguer avec l'obtention du label AOP (Appellation d'Origine Protégée) « Moules de bouchot de la Baie du Mont Saint-Michel ».

La

conchyliculture est présente sur l'ensemble du littoral breton, où

elle est concentrée en bassins de production. Les principales espèces produites sont les huîtres (élevage en poches sur tables) et les moules (élevage sur pieux). On trouve également d'autres espèces, dont la production est plus limitée : ormeaux, palourdes... Les producteurs sont essentiellement composés de TPE/PME et travaillent en monoculture. La conchyliculture est une production naturelle, sans intrants. Mais elle est exposée à diverses menaces (aléas climatiques, pollutions...) et souffre d'une forte concurrence sur le



Doc X : du bouchot à l'assiette

Source : www.moulesdebouchot.fr

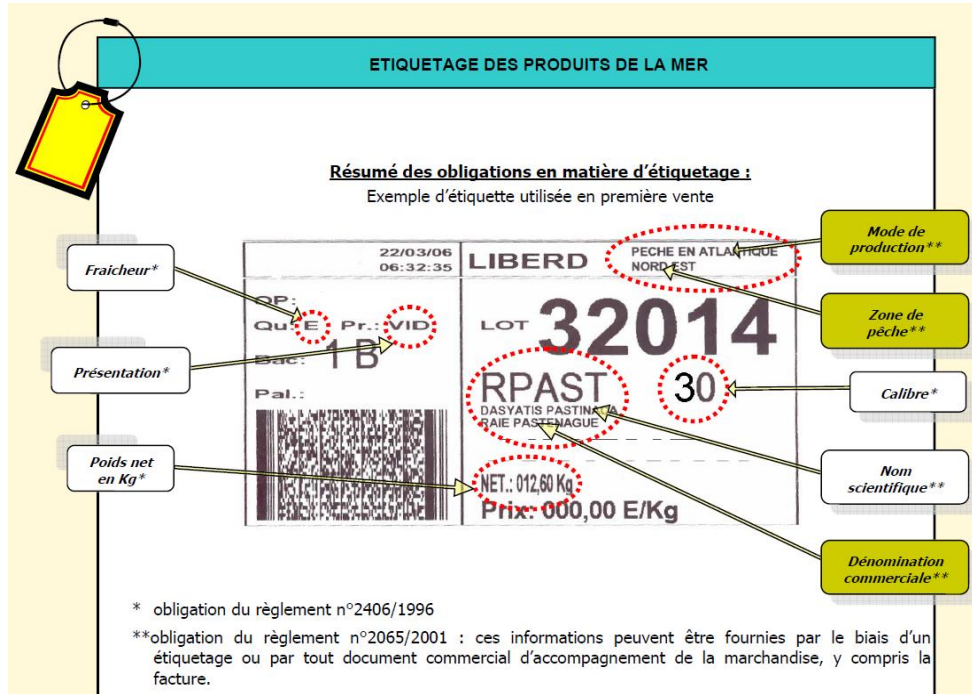
littoral (tourisme, loisirs...), qui freine son développement. Or, la conchyliculture française s'est cantonnée à la zone côtière (estran) et ne s'est pas, pour l'instant, tournée vers le large (production offshore).

La pisciculture (33 entreprises en Bretagne) concerne à la fois l'élevage d'espèces marines (saumon, bar, turbot, daurade, truite de mer) et d'eau douce (truite arc-en-ciel, poissons d'étang). Différentes méthodes d'élevage existent, allant des cages en mer jusqu'aux systèmes à terre en circuits fermés avec recirculation d'eau. Un dénominateur commun à l'ensemble des productions (hors pisciculture d'étang) est l'utilisation d'intrants (eau, énergie, alimentation). La pisciculture peut ainsi souffrir d'une mauvaise image vis à vis de l'incidence de ses pratiques sur le milieu et la qualité des eaux. Cependant, la filière a fait de réels progrès au cours des dernières années sur ces aspects. En Bretagne, la pisciculture marine est peu développée, contrairement à l'élevage de truites arc-en-ciel en rivière, qui représente une filière importante et bien structurée. Les entreprises ont fait de gros efforts d'équipement, que ce soit pour s'adapter aux normes ou aux conditions climatiques (débits d'étiages).

L'algoculture est une filière en plein essor, répondant à un marché croissant. Les principales espèces d'algues cultivées en Bretagne sont le Wakamé (*Undaria pinnatifida*), le Kombu (*Saccharina latissima*) et la spiruline (*Arthrospira*). La Bretagne produit 150 à 300 tonnes de macro-algues et 20 tonnes de spiruline. Dans ce secteur, la demande étant nettement supérieure à l'offre, la majorité des algues consommées en France sont importées de pays étrangers (UE et hors UE).

Enfin, d'autres productions émergent : c'est le cas de l'AMTI (Aquaculture Multi Trophique Intégrée), qui allie plusieurs productions (poissons + algues...), et de l'aquaponie (production aquacole associée à une culture de plantes terrestres).

D. L'étiquetage des produits de la mer



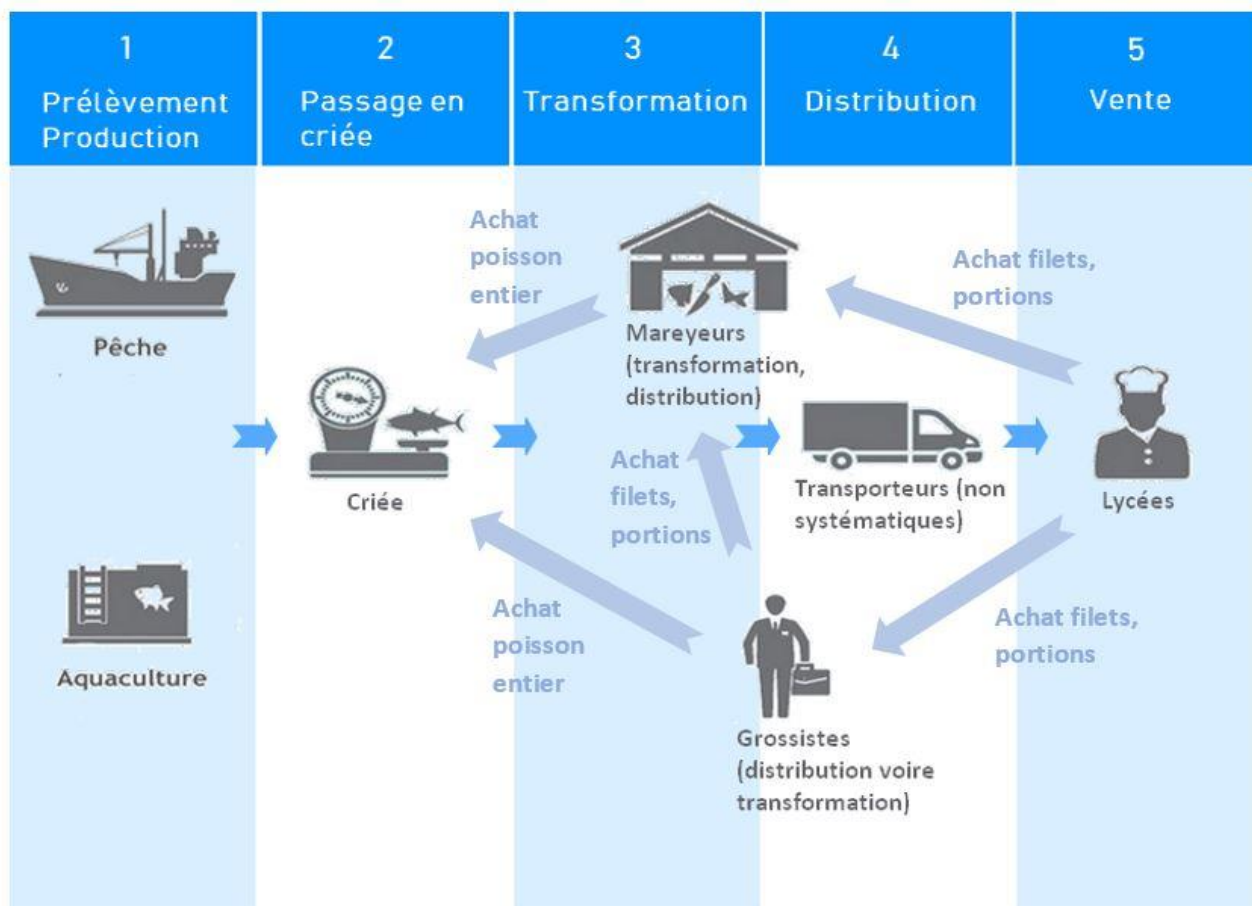
Doc 5 :
exemple
d'étiquette
de criée
Source :
France
Agrimer

E. Une évolution des pratiques de consommation

Depuis les années 1990, les grandes et moyennes surfaces (GMS) se sont dotées d'un rayon marée et sont donc devenues un débouché incontournable pour le marché du poisson frais (entre 70 % et 80 % des débouchés commerciaux). Elles peuvent acheter directement sous criées ou s'approvisionner auprès des mareyeurs (si elles recherchent un produit prêt à la vente comme les filets par exemple). Leur volume d'achat leur permet d'être exigeantes en matière de qualité, régularité des apports, logistique (horaires d'approvisionnement des centrales d'achat) et de prix. Face à la réduction de leur marge, sous la pression des GMS, le nombre d'entreprises de mareyage est passé de deux mille en 1990 à trois cents aujourd'hui.

La filière s'est organisée, débouchant sur une spécialisation des acteurs :

- Les pêcheurs se focalisent sur la pêche et délèguent majoritairement la vente aux criées
- Les criées organisent la première commercialisation des produits de la pêche (avec des modes de commercialisation pouvant être différents selon les espèces)
- Les mareyeurs achètent en criée puis transforment le produit : filetage, portionnage, etc., puis le vendent. Certains possèdent des flottes de livraison.
- Les grossistes, professionnels de la distribution et de la vente et GMS achètent aux mareyeurs et distribuent au client final. Certains achètent directement en criée et transforment le produit (filetage, portionnage, etc.), avant distribution.
- Les professionnels de la restauration achètent aux mareyeurs ou aux grossistes.



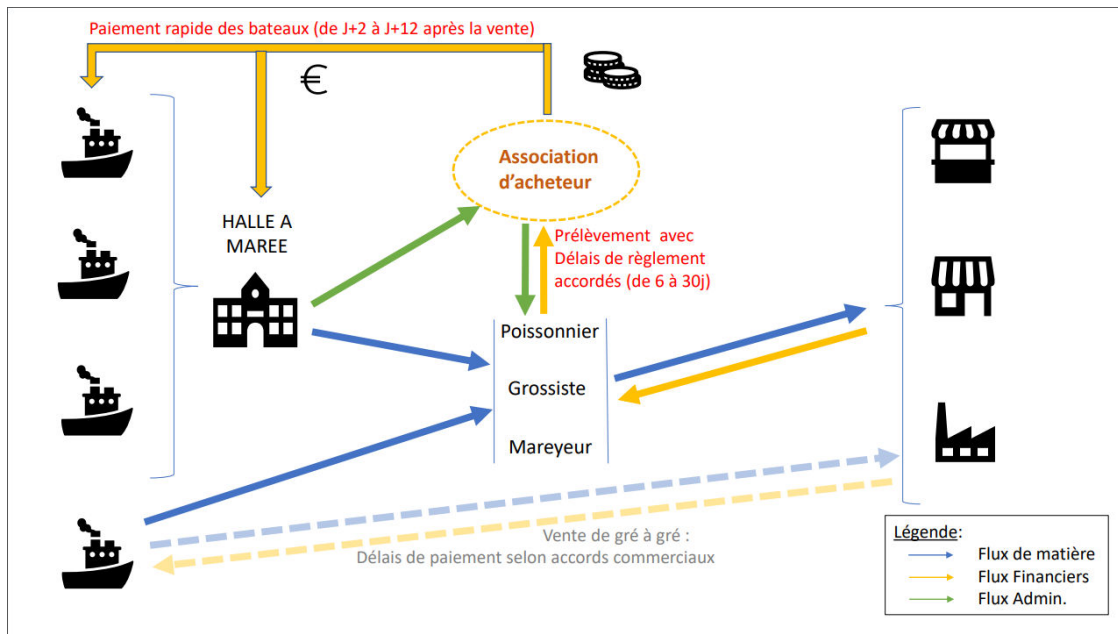
Doc 6 : schéma de la production à la vente
Source : Conseil régional de Bretagne

F. Les acteurs de l'aval

Présentation du métier de mareyeur

La Bretagne comprend 106 entreprises de mareyage. Tous les jours, le mareyeur achète le poisson en lots fraîchement débarqué dans les criées. Dans l'atelier de mareyage, il le travaille à façon selon les demandes de ses clients : tri (taille, qualité), élimination des têtes ou éviscération, découpe des filets (avec ou sans flanc), portionnage puis conditionnement pour le revendre aux grossistes, commerçants de détail, poissonniers ou restaurateurs. Le recours à des transporteurs est de plus en plus fréquent par les mareyeurs, cependant certains continuent de livrer eux-mêmes leurs marchandises.

Pour que les pêcheurs soient payés au plus vite, un système, mis en place via des associations d'acheteurs, permet un paiement immédiat. Cela évite que le premier maillon de production soit en avance constante et peine à recouvrer ses factures. Les associations d'acheteurs payent à la criée le prix du poisson acheté et prélèvent les coûts aux mareyeurs, grossistes et poissonniers avec certains délais de règlements (ce qui permet aux acteurs de vendre leurs produits aux consommateurs avant de devoir les payer).



Doc 7 : flux financiers via une association d'acheteurs
Source : ABAPP

Présentation du métier de grossiste :

Le grossiste regroupe les produits transformés et en assure la livraison auprès des clients. Le grossiste peut aussi transformer ses produits achetés. C'est chez lui que généralement les grandes surfaces, les restaurateurs et les poissonniers se fournissent.

Dans la filière pêche, le grossiste est souvent le deuxième acheteur, même si un grossiste peut directement acheter sous criée. Il se fournit en produits frais, cuits, congelés, transformés, produits traiteurs, conserves, etc.

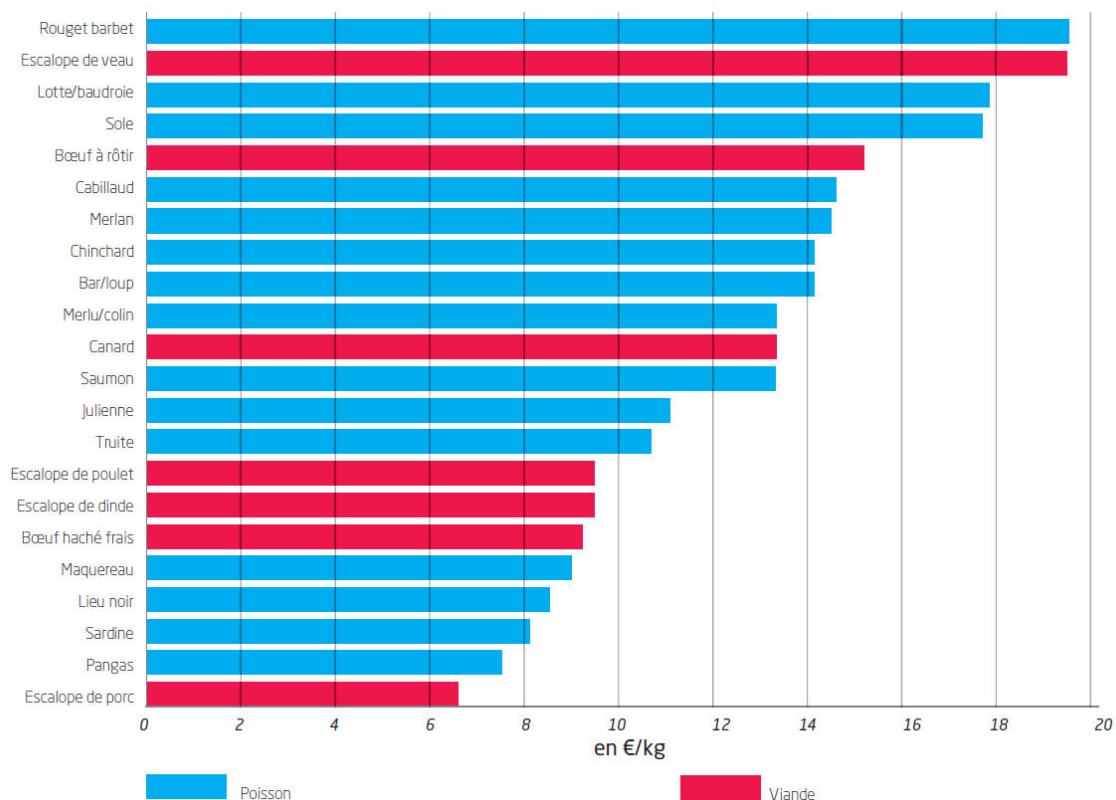


2. Les produits de la mer en restauration collective

Les principales caractéristiques du poisson frais, **de saison** sont :

- Abondance et plus faible prix
- Différentes espèces disponibles
- Limitation de pertes d'eau à la cuisson
- Présentation adapté à la demande (filets, pavé, portion, etc...)
- Manque de visibilité des apports du aux aléas climatiques
- Denrée hautement périssable

A. Le poisson frais coûte-t-il trop cher ?



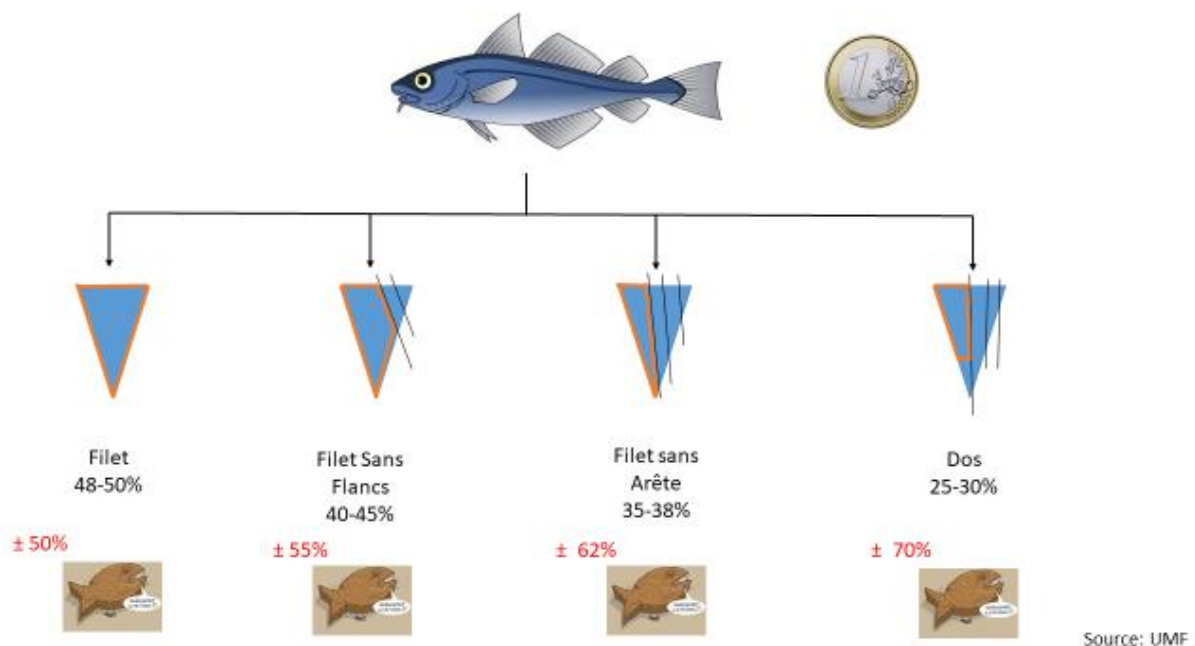
Doc 8 : prix moyens des découpes fraîches de viandes et de poissons

Source : France Agrimer

B. Les différents types de produits que l'on peut commander

Les poissons :

Produits de la filière	Atouts	Contraintes	Commentaires
Filet sans peau, sans arête (non portionné)	Prix moins élevé	Demande un savoir-faire pour portionner et donc davantage de temps en cuisine (environ 45 min pour 200 portions)	
Filet sans peau, sans arête, portionné	Très peu de travail en cuisine	Prix plus élevé	Génère du déchet de matière noble en production
La poêlée	Très chère	Demande d'avoir une large gamme de recette	C'est un produit issu des chutes de portionnage, facile à mettre en œuvre avec un large panel de recette



Doc 9 : les taux de rendement des filets selon leur présentation (en noir le % sur la totalité du poisson, en rouge le % de morceaux restant)

Source : UMF

Le mareyeur est une personne ressource qui peut aider dans le choix du produit par sa connaissance des retours de pêche. Un produit de saison est fourni en grande quantité, le système d'enchère sous Halle à Marée assure le meilleur prix au meilleur moment, sans pénaliser le producteur.

Le choix de la présentation (filet, avec ou sans peau, avec ou sans flanc, portionné, ...) doit répondre au prix mais aussi à l'organisation de la cuisine. Le juste poids des portions en fonction du public servi permet de limiter le gâchis et ainsi de réduire les coûts.

À noter : une partie du travail chez les mareyeurs est effectué manuellement, cela induit des faibles fluctuations sur le poids des portions.

-> Dans les cahiers des charges faire figurer une formulation type : « 110 grammes, +/- 10 grammes ».

Pour réduire le prix	Pour faciliter le travail du fournisseur
➤ Demander du poisson de saison (plus gros arrivages donc prix plus attractifs) ➤ Diversifier les espèces consommées ➤ Prendre un poisson non portionné ➤ Demander les chutes ➤ Demander des devis à plusieurs fournisseurs (un simple mail avec des quantités estimatives suffit)	➤ Éviter de demander une espèce précise. Possibilité d'inscrire « pêche du jour » sur le menu. ➤ Finaliser la commande 2 jours avant la livraison avec le mareyeur : les mareyeurs ont une visibilité à 24h/48h sur les débarquements à venir. Ils peuvent ainsi guider l'acheteur vers une espèce ou une autre selon les volumes annoncés à la vente sous les différentes criées bretonnes. ➤ Éviter les commandes en dessous de 20kg (à voir avec votre mareyeur).

Pour les productions conchylicoles et de coquille, achetez à la bonne saison (voir la saisonnalité des produits ci-dessous)

Les bonnes pratiques

- Demander l'étiquette du produit avec E, A, (B) (uniquement mareyeurs français)
- Juste cuisson (au moins une minute à 60%)
- Demander un devis par mail à plusieurs fournisseurs présélectionnés
- Diagramme fluctuation des prix du marché – changement toutes les semaines <https://rnm.franceagrimer.fr/prix?POISSONS>
- Organiser la demande : les mareyeurs ne peuvent pas se déplacer pour une faible quantité de poisson, important de mutualiser les commandes pour augmenter le volume commandé (et réduire les émissions de Co2)
- **Éviter les découpes qui gaspillent de la chair (les dos en particulier)**
- Éviter les poissons d'élevage carnivores (bar, dorades, saumon) qui se nourrissent de farine de poisson issues de la pêche minotière
- Privilégier les crevettes d'élevage labellisées, les autres détruisent la mangrove.

C. La saisonnalité des produits de la mer

Les poissons :

Nom commun	Nom scientifique	HIVER	PRINTEMPS	ÉTÉ	AUTOMNE
		Janvier, Février, Mars	Avril, Mai, Juin	Juillet, Août, Septembre	Octobre, Novembre, Décembre
Anchois	<i>Engraulis encrasicolus</i>				
Bar	<i>Dicentrarchus labrax</i>				
Barbue	<i>Scophthalmus rhombus</i>				
Cabillaud	<i>Gadus morhua morhua</i>				
Cardine (Limande)	<i>Lepidorhombus whiffiagonis</i>				
Congre	<i>Conger conger</i>				
Dorade Grise	<i>spondylusoma cantharus</i>				
Eglefin (Haddock)	<i>Melanogrammus aeglefinus</i>				
Grondin Rouge (Rouget)	<i>aspitrigla cuculus</i>				
Lieu Jaune	<i>Pollachius pollachius</i>				
Limande Sole	<i>Microstomus kitt</i>				
Lingue (Julienne)	<i>Molva molva / Molva dypterygia</i>				
Lotte (Baudroie)	<i>Lophiidae</i>				
Maquereau	<i>Scomber scombrus</i>				
Merlan	<i>Merlangius merlangus</i>				
Merlu (Colin)	<i>Merlucius merluccius</i>				
Raie	<i>Raja spp</i>				
Rouget Barbet (Rouget)	<i>Mullus surmuletus</i>				
Roussette (Chat de mer)	<i>Scyliorhinus canicula</i>				
Sabre Noir	<i>Aphanopus carbo</i>				
Saint Pierre	<i>Zeus faber</i>				
Sardine	<i>Sardina pilchardus</i>				
Sole	<i>Solea vulgaris</i>				
Tacaud	<i>Trisopterus luscus</i>				
Thon Blanc (Germon)	<i>Thunnus alalunga</i>				
Turbot	<i>Psetta maxima</i>				

FILIERE PÊCHE

Autres produits de la mer :

Nom commun	Nom scientifique	HIVER	PRINTEMPS	ÉTÉ	AUTOMNE
		Janvier, Février, Mars	Avril, Mai, Juin	Juillet, Août, Septembre	Octobre, Novembre, Décembre
Araignée	<i>Maia squinado</i>				
Coquille St Jacques	<i>Pecten maximus</i>				
Encornet (Calamar)	<i>Loliginidae</i>				
Langoustine	<i>Nephrops norvegicus</i>				
Moules	<i>Mytilus sp.</i>				
Seiche (Morgate)	<i>Sepia officinalis</i>				
Tourteau	<i>Cancer pagurus</i>				

	Pas de Pêche
	Produit Disponible
	Bonne période d'abondance
	Grande période d'abondance

Doc 10 : Calendrier des saisons des poissons

Source : Pêcheurs de Bretagne

Les poissons issus de pisciculture n'ont, en général, pas de saisonnalité.

D. Questions autour du poisson

Comment susciter l'appétence pour le poisson de la part des élèves ?

Pour motiver les élèves	Pour aller plus loin
➤ Demander du poisson sans arêtes au mareyeur. ➤ Recettes appréciées des élèves : crumble, parmentiers, rillettes de poisson, ... ➤ Valoriser les sauces ➤ Diversifier les recettes de poisson frais sur un même service. ➤ Si le poisson n'est pas écoulé, possibilité de le valoriser via des bouchées de la mer, des rillettes ...	➤ Éviter de ne proposer qu'une recette de poisson. ➤ L'organisation d'ateliers de sensibilisation au poisson (fiches explicatives, dégustations, etc.) est un moyen d'amener progressivement les élèves vers ce produit, en associant des partenaires.

À noter : les changements alimentaires prennent du temps, les élèves ne sont convaincus que dans la durée. Les équipes de restauration qui servent aujourd'hui un grand nombre de parts de poissons frais dans un service ont fait évoluer les élèves progressivement. Parallèlement au travail mené sur les recettes, elles ont pu augmenter le nombre de portions de poisson par service au fur et à mesure de l'année.

Comment bien gérer le poisson frais ?

Le temps de travail :

Dans la plupart des équipes de cuisine il faut une vingtaine de minutes à une personne pour faire 100 portions à partir de filets entiers.

Logistique (livraison et stockage) :

Pour faciliter la livraison et le stockage, il faut s'accorder avec les fournisseurs pour les plages horaires. Un horaire trop précis handicape les tournées de livraison. Aussi, il est possible de valoriser les pratiques écologiquement responsables : pour la livraison, avoir des bacs réutilisables à récupérer la fois suivante.

Quid de la date limite de consommation sur le poisson frais ?

Les mareyeurs ne sont pas tenus d'afficher une date limite de consommation sur du poisson frais en vrac.

- Le poisson frais est livré le jour de filetage ou le lendemain.
- Le poisson sous atmosphère modifiée possède une DLC (date limite de consommation).
- Selon l'étiquetage E, A, B le poisson se conserve plus ou moins longtemps : vérifier l'étiquette. Cette classification n'est pas rendue obligatoire par la loi et certains peuvent ne pas l'apposer sur leurs étiquettes. Toutefois, il est possible de le demander au mareyeur.

Pour mémoire : pour le poisson comme pour tout autre produit alimentaire, en cas de livraison de marchandise non conforme le cuisinier est en droit de la refuser et de renvoyer la marchandise.

Quels critères de qualité ? E, A, B :

Qualité organoleptique

BAREME DE COTATION FRAICHEUR CONFORME AU REGLEMENT CE 2406/96 : POISSONS BLANCS			
Extra			
Peau	→ pigmentation vive → pas de décoloration		
Mucus cutané	→ aqueux, transparent		
Œil	→ convexe (bombé), pupille noire → cornée transparente		
Branchies	→ couleur vive, pas de mucus		
Péritoine (poisson éviscéré)	→ lisse, brillant, → difficile à détacher de la chair		
Odeur des branchies	→ d'algues marines		
Chair	→ ferme et élastique, surface lisse		
A			
Peau	→ pigmentation vive sans éclat		
Mucus cutané	→ légèrement trouble		
Œil	→ convexe et légèrement affaissé → pupille noire ternie → cornée légèrement opalescente		
Branchies	→ moins colorées, mucus transparent		
Péritoine (poisson éviscéré)	→ un peu terni → peut être détaché de la chair		
Odeur des branchies	→ absence d'odeur d'algues marines → odeur neutre		
Chair	→ moins élastique		
B			
Peau	→ pigmentation ternie en voie de décoloration		
Mucus cutané	→ laiteux		
Œil	→ plat, cornée opalescente → pupille opaque		
Branchies	→ brun/gris se décolorant → mucus opaque et épais		
Péritoine (poisson éviscéré)	→ tacheté → se détachant facilement de la chair		
Odeur des branchies	→ fermentée, légèrement aigre		
Chair	→ légèrement molle (flasque) → moins élastique		
Non admis		Non admis	
Peau	→ pigmentation ternie (1)	Péritoine	→ non adhérent
Mucus cutané	→ gris jaunâtre, opaque	Odeur (branchies et cavité abdominale)	→ aigre
Œil	→ concave au centre → pupille grise → cornée laiteuse (1)	Chair	→ molle (flasque) (1) → écailles se détachent facilement de la peau → surface plutôt plissée
Branchies	→ jaunâtres → mucus laiteux		

(1) ou dans un état de décomposition avancé.

Doc 11 : barème de cotation des poissons

Source : Agrimer

Quelques précisions techniques relatives aux températures

La température de conservation dans les établissements de remise directe ou de restauration collective doit être :

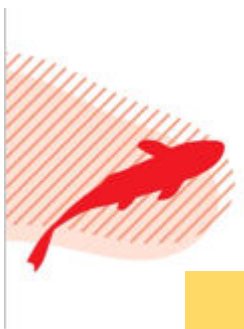
- de + 2 °C maximum pour les produits de la pêche frais, produits de la pêche non transformés, décongelés, produits de crustacés et de mollusques cuits et réfrigérés ;
- de la température de la glace fondante, soit entre 0 et + 2 °C pour les produits de la pêche frais conditionnés.

La cuisson et la congélation sont les seules mesures pour lutter efficacement contre la présence de parasites dans le poisson. Il faut le cuisiner à 60 °C, pendant une minute, température minimale pour tuer les larves au cœur du poisson.

E. A qui acheter ?

Pour trouver une liste des mareyeurs/grossistes pour faire votre sourcing vous pouvez utiliser un logiciel de sourcing. En cas de difficulté à prendre contact avec un mareyeur, possibilité de s'adresser à l'Union du Mareyage Français (UMF), Quimper : 02.98.10.18.62 ou à l'ABAPP (Association Bretonne des Acheteurs de Produits de la Pêche).

N'oubliez pas de faire un contrôle à réception !



PARTIE 2 - LES PRINCIPES FONDAMENTAUX DE LA COMMANDE PUBLIQUE



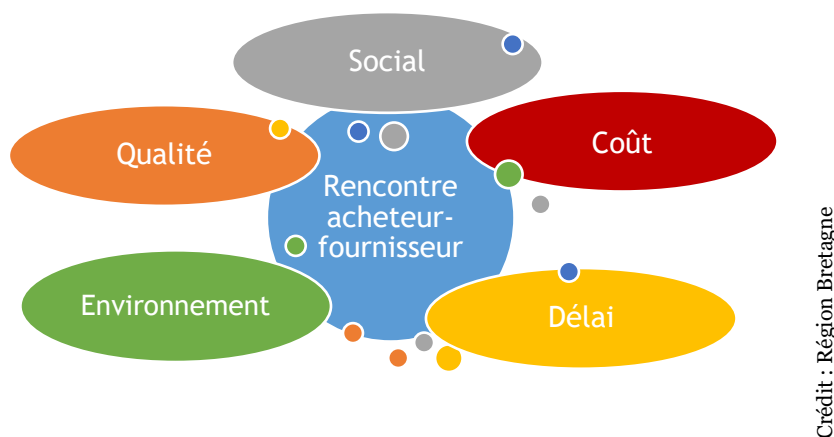
Avant d'être une procédure et un acte juridique, la commande publique se traduit par un achat. Il s'agit donc d'un acte économique avant tout !

L'infographie, ci-contre, a pour objectifs de :

- Détailler les 7 phases de l'achat
- Démontrer que les phases amont et aval à l'ingénierie contractuelle et la passation sont essentielles
- Visualiser que l'achat est un acte qui doit être évalué



Les achats doivent prendre en compte plusieurs objectifs :



1. Définitions et généralités de la commande publique

Les marchés publics sont des contrats conclus par un acheteur pour répondre à ses besoins en matière de travaux, de fournitures ou de services.

En France, les marchés publics sont encadrés par le code de la commande publique, applicable depuis le 1^{er} avril 2019. Ces textes régissent les droits et devoirs de chacun suivant trois grands principes, qui s'appliquent dès le premier euro :

L'égalité de traitement des candidats

Toutes les candidatures et les offres sont traitées et analysées dans les mêmes conditions !

La liberté d'accès à la commande publique

L'acheteur doit garantir la liberté d'accès à la commande publique à tous les entrepreneurs. Tout le monde peut se porter candidat !



Crédit : Médiation des entreprises

La transparence des procédures

Les informations sur la manière dont le contrat est passé sont accessibles à tous et sont facilement compréhensibles !

Près de 60% des marchés publics sont attribués à des artisans, TPE et PME. (Données Observatoire économique de la commande publique, 2018)

Il existe des garanties de paiement et aides à la trésorerie, certaines sont réservées aux artisans, TPE/PME. Outre les dispositifs bancaires « traditionnels », les opérateurs économiques peuvent bénéficier d'avances, d'acomptes et de préfinancement via des cessions de créance. A ce titre, la Région Bretagne, a depuis juin 2018, systématisé les avances pour tous les achats supérieurs à 25 000 € HT, à un taux de 30%, sans demande de garantie financière (schéma des achats économiquement responsables).



2. La survenance du besoin - Analyse du marché fournisseur

Il s'agit de deux étapes bien distinctes, mais au regard de la filière traitée dans cette fiche, et des achats souvent inférieurs à 40 000 € HT, nous regroupons ces deux phases dans ce paragraphe.

Concrètement pour l'acheteur :

Il convient de réaliser une programmation de ses intentions d'achat, a minima, de manière annuelle, et surtout, de la diffuser aux opérateurs économiques du (des) secteur(s) concerné(s).

Après ou parallèlement à la phase de la programmation des achats, il est nécessaire d'analyser le marché fournisseur pour :

- Connaître et élargir leur panel de fournisseurs potentiels ainsi que pour comprendre le marché fournisseur
- Permettre à l'acheteur de mieux connaître l'offre disponible pour satisfaire leurs besoins,

Plusieurs modalités sont possibles, notamment :

- Sourcing
- Veille fournisseur et technologique
- Veille professionnelle
- ...

FOCUS : le sourcing

Il est recommandé aux acheteurs de mener une démarche globale de « sourcing »

Les consultations préalables au lancement d'un marché n'engagent ni les acheteurs ni les entreprises. Ils sont aussi l'occasion pour les entreprises de se faire connaître et éventuellement se faire référencer auprès d'un acheteur.

↳ *Les bonnes pratiques à l'étape du sourcing :*

- Anticiper suffisamment le sourcing pour l'exploiter dans ses documents de marché.
- Rencontrer au moins 3 fournisseurs et laisser un délai d'un mois entre le sourcing et la publication du marché
- Préparer son sourcing en établissant une liste des questions à poser

- Assurer la traçabilité du sourcing en intégrant le questionnaire et les réponses dans les documents de procédure
- Adapter le temps passé en sourcing aux enjeux financiers de son marché
- Rétablir l'égalité de traitement entre les candidats en retranscrivant dans les documents de la consultation les éléments évoqués lors du sourcing.

🔍 **Les objectifs du sourcing :**

- Mesurer la concurrence sur un segment déterminé
- Identifier les fournisseurs innovants
- Identifier les facteurs de coûts et le modèle économique des fournisseurs
- Mesurer l'attractivité du pouvoir adjudicateur
- Analyser le marché
- Adapter le montage contractuel
 - Procédure de mise en concurrence, allotissement
 - Pertinence des critères de sélection des offres
- Réduire les facteurs de risques identifiables :
 - Prix élevés liés à une demande spécifique ne correspondant pas à l'état de l'art
 - Risque de marché infructueux ou sans suite
 - Risque à couvrir dans l'exécution du marché (approvisionnement, fluctuations des matières premières, ...)

→ **Comment réaliser un sourcing :**

- Logiciel de sourcing
- Documentations reçues de fournisseurs potentiels
- Revues ou salon professionnels
- Salons professionnels
- Rencontres avec les Fournisseurs
- Veille internet, Banque de données, Etudes sectorielles
- Organisations professionnelles



Pour aller plus loin :

- Voir en annexe 1 le questionnaire et 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

Il est également conseillé d'informer le marché fournisseur, via les organisations / associations professionnelles, notamment, de la politique Achats de la Collectivités ou de l'Etablissement et de ses objectifs en matière de restauration collective pour permettre aux candidats de bien comprendre les attentes de l'acheteur. Cette information peut être réalisée lors de l'information de la programmation des achats et/ou du sourcing.

Ces informations permettent aux opérateurs économiques d'identifier les besoins et le cas échéant, d'adapter leur offre pour être en cohérence avec les besoins et les stratégies d'achat des acheteurs. **L'objectif est de réaliser une réelle rencontre entre l'offre et la demande :**



Crédit : Région Bretagne

Concrètement pour l'opérateur économique :

Pour mieux les cibler, vous pouvez mettre en place une veille en fonction de votre lieu d'implantation et de votre secteur d'activité. Pour la Bretagne, les plateformes des marchés publics majoritairement utilisées sont :

- [Mégalis Bretagne](#) pour les collectivités territoriales et ses établissements, tels que les lycées (Région, Départements, Intercommunalités, Communes)
- [Place](#) pour les acheteurs de l'Etat en Région

Par ailleurs, les avis d'appel public à la concurrence pour les marchés publics peuvent aussi être publiés sur :

- [Bulletin officiel des annonces de marchés publics \(BOAMP\)](#)
- [Journal Officiel de l'Union Européenne \(JOUE\)](#)
- Presse quotidienne régionale
- Presse spécialisée



Fournisseurs : Faîtes-vous connaître !

Les achats de produits de la mer sont souvent réalisés selon moins de formalisme que d'autres denrées alimentaires, au regard des règles de computation des seuils indiquées dans cette fiche. C'est pourquoi, il est indispensable pour les opérateurs économiques de ce secteur de se faire connaître auprès des cuisiniers et des gestionnaires.

Afin d'éviter que ce travail ne soit trop fastidieux, regroupez-vous ou profitez de vos organisations / associations professionnelles pour réaliser ces informations. Vous avez le droit de rencontrer les cuisiniers et les gestionnaires pour présenter vos produits, en amont des consultations.

Un autre moyen de vous faire connaître :

La Région Bretagne utilise l'espace de sourcing : SILEX. Votre entreprise est déjà référencée, via votre SIREN, toutefois, vous êtes invités à vous inscrire afin d'ajouter des informations sur votre structure : références professionnelles, labels, démarches qualités...



3. La définition des besoins et de la stratégie d'achat

Cette phase concerne uniquement l'acheteur.

Après avoir estimé le besoin annuel, au stade de la computation des seuils (c.f point 2 / focus « computation des seuils » mentionné plus loin), il convient de définir les :

- Produits
- Quantités
- Délais et modalités de livraison

En prenant en compte les prescriptions techniques détaillées dans la 1^{ère} partie du document.

Concernant les stratégies d'achat, il convient surtout de les adapter en fonction de la connaissance du marché fournisseur, des prescriptions techniques. L'allotissement n'est sans doute pas nécessaire pour ce type de produit, puisque chaque établissement réalisera ses propres achats en la matière.



4. Ingénierie contractuelle et passation

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

La procédure de publicité d'un marché public va dépendre du montant estimé et de l'objet du marché. En fonction de ces éléments, trois types de publicité sont envisageables :

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 €	40 000 € HT	90 000 € HT	214 000 € HT
→ Pour l'État et ses établissements			
0 €	40 000 € HT	90 000 € HT	139 000 € HT

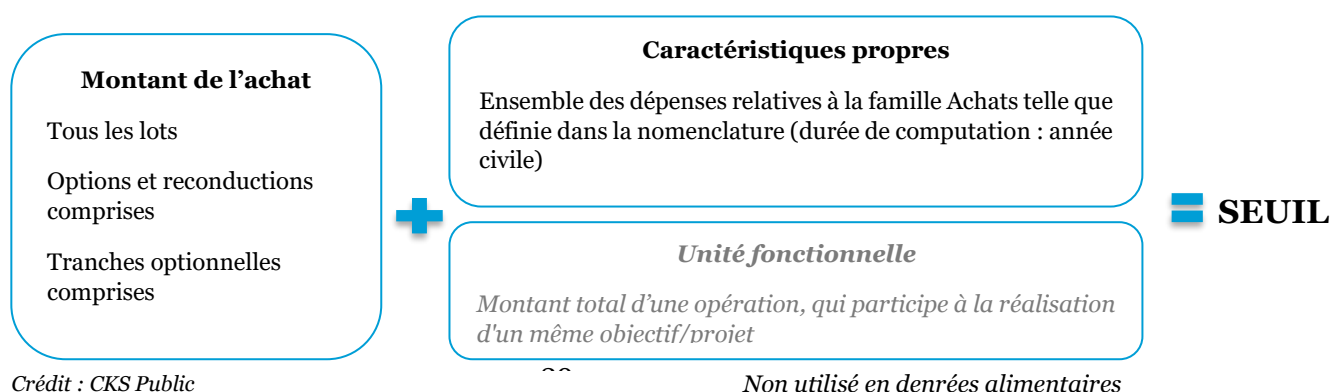
Les établissements scolaires sont assujettis aux mêmes règles que les collectivités territoriales.

Il est à noter que les montants des procédures formalisées évoluent tous les deux ans, à l'initiative de la Commission européenne. La prochaine mise à jour sera réalisée le 1^{er} janvier 2022. Ces informations sont disponibles dans l'annexe 2 du code de la commande publique.

Concernant le seuil de 25 000 € HT, il a été augmenté à 40 000 € HT, par le décret n° 2019-1344 du 12 décembre 2019 modifiant certaines dispositions du code de la commande publique relatives aux seuils et aux avances.

FOCUS : la computation des seuils

La computation des seuils détermine le montant de l'achat sur la nature de besoin considérée.





Risque en cas d'absence de respect de la computation 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**.

La Région Bretagne a défini une nomenclature des achats, et notamment pour le domaine des denrées alimentaires :

1. Epicerie		8. Fruits et légumes 4 ^{ème} et 5 ^{ème} gamme	
2. Conserves		9. Produits laitiers et ovoproduits	
3. Boulangerie, pâtisserie fraîche		10. Surgelés	
4. Boissons		11. Produits de la mer frais	
5. Viandes fraîches		12. Produits traiteurs frais	
6. Charcuteries		13. Plats et desserts végétaux	
7. Fruits et légumes frais			

Ainsi les produits de la mer frais constituent une famille à part entière. Dès lors, la computation des seuils est réalisée à ce niveau pour chacun des établissements, si l'achat pour cette famille est réalisé par les établissements.

Si le montant annuel pour cette famille d'achat est inférieur à 40 K € HT, il est proposé de rester sur une durée de douze mois. Ce qui permet de contractualiser plus facilement avec les opérateurs économiques, comme développé ci-après.

FOCUS : les achats < 40 000 € HT

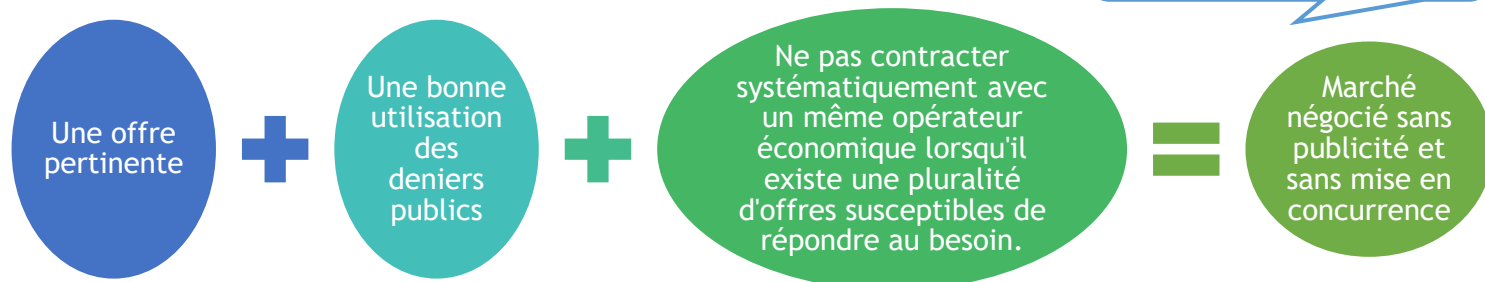
Le relèvement du seuil des achats sans formalités de publicité et de mise en concurrence de 25 000 à 40 000 € HT a été une volonté de favoriser l'accès des TPE-PME à la commande publique.

Les marchés inférieurs à 40 000 € HT peuvent-être passés selon une procédure « allégée », simple et rapide.

Elle simplifie les démarches, aussi bien pour les acheteurs que pour les fournisseurs.

Trois conditions à respecter par l'acheteur :

Article R. 2122-8 du CCP



Concrètement pour l'acheteur :

1. Informer les opérateurs économiques de ses intentions d'achat (cf. point 3)

2. Connaître son marché fournisseur (cf. point 3)

3. Réaliser le calcul de computation des seuils (cf. point 2), et si le montant de la famille d'achat est inférieur à 40 000 € HT

3. Définir et estimer son besoin (cf. point 4)



Hypothèse 1 :
Je connais un fournisseur

1. Réalisation d'un achat direct vers un fournisseur

2. Acceptation du devis du fournisseur, après négociations le cas échéant, en ajoutant les conditions générales d'achat*

Hypothèse 2 :
Je ne connais pas de fournisseur

1. Mise en concurrence de plusieurs candidats via une lettre de consultation pour demander un devis

2. Analyse, négociation et choix de l'offre

3. Signature du devis accompagné des conditions générales d'achat*



Conditions Générales d'Achat (CGA)

Les devis des entreprises sont associés à des conditions générales de vente (CGV) que nous retrouvons, souvent, au verso du devis. Néanmoins, ces conditions ne correspondent pas aux prérogatives de puissance publique, ni aux modalités de paiement de la comptabilité publique.

C'est pourquoi, nous vous proposons de joindre le devis par un document nommé « Conditions Générales d'Achats ». Vous trouverez un modèle en pièce jointe.

Concrètement pour l'opérateur économique :

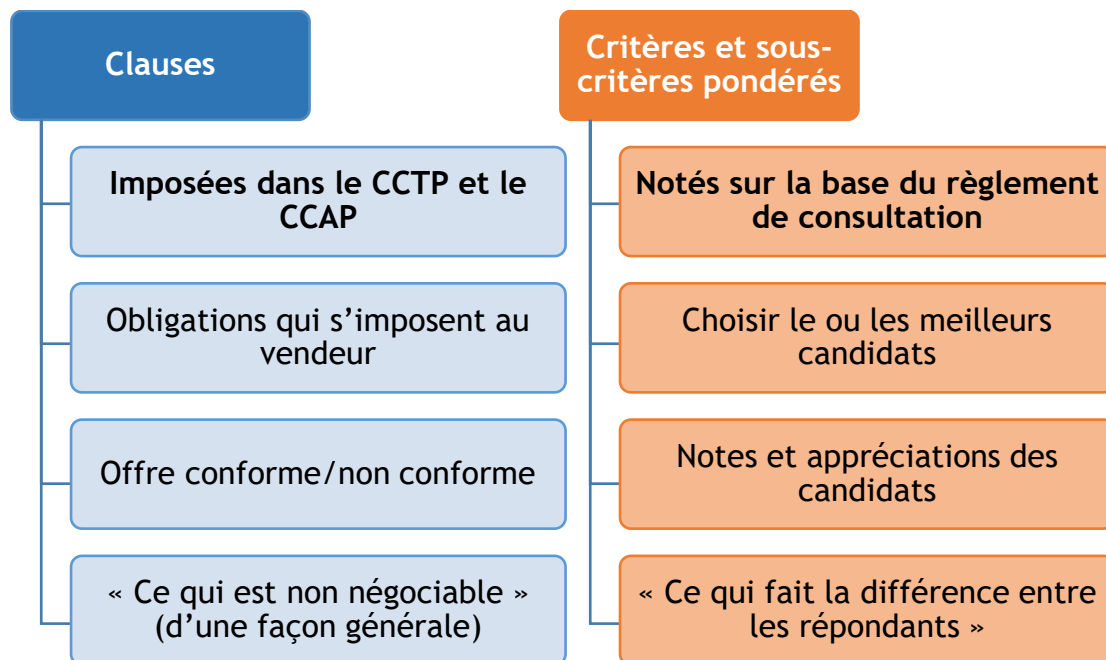
1. S'informer sur les besoins des acheteurs (cf. point 3)

2. Se faire connaître auprès des acheteurs (cf. point 3)

3. Proposer des offres dès sollicitation des acheteurs et participer aux négociations (cf. point 5)



FOCUS : Différence Clauses / Critères



Comme indiqué précédemment, dès lors que le seuil de 40 000 € HT n'est pas atteint, les modalités de rédaction de la consultation, les mesures de passation et la présentation des offres sont assouplies.

Hypothèse 1 :

L'acheteur connaît un fournisseur

1. L'acheteur envoie un projet de commande au fournisseur, en précisant :
 - le type des produits
 - les quantités
 - les délais et modalités de livraison

2. Réception d'une proposition émanant du fournisseur, généralement, sous forme de devis

3. Echanges / négociations sur le devis

Le fournisseur peut apporter des adaptations sur les demandes de l'acheteur, au regard des disponibilités des produits, de ses propres contraintes.

4. Acceptation et notification du devis au fournisseur, en ajoutant les conditions générales d'achat*

Hypothèse 2 :

L'acheteur ne connaît pas de fournisseur

1. L'acheteur met en concurrence plusieurs candidats via une lettre de consultation, *sur la base de critères*, transmise par la plateforme de marchés publics (idéalement) ou par mail en précisant :
 - le type de produits
 - les quantités
 - les délais et modalités de livraisons

2. Réception d'une proposition émanant du fournisseur, généralement, sous forme de devis

3. Analyse des offres sur la base des critères
4. Echanges / négociations sur les devis

Les fournisseurs peuvent apporter des adaptations sur les demandes de l'acheteur, au regard des disponibilités des produits, de ses propres contraintes.

5. Signature et notification du devis accompagné des conditions générales d'achat*

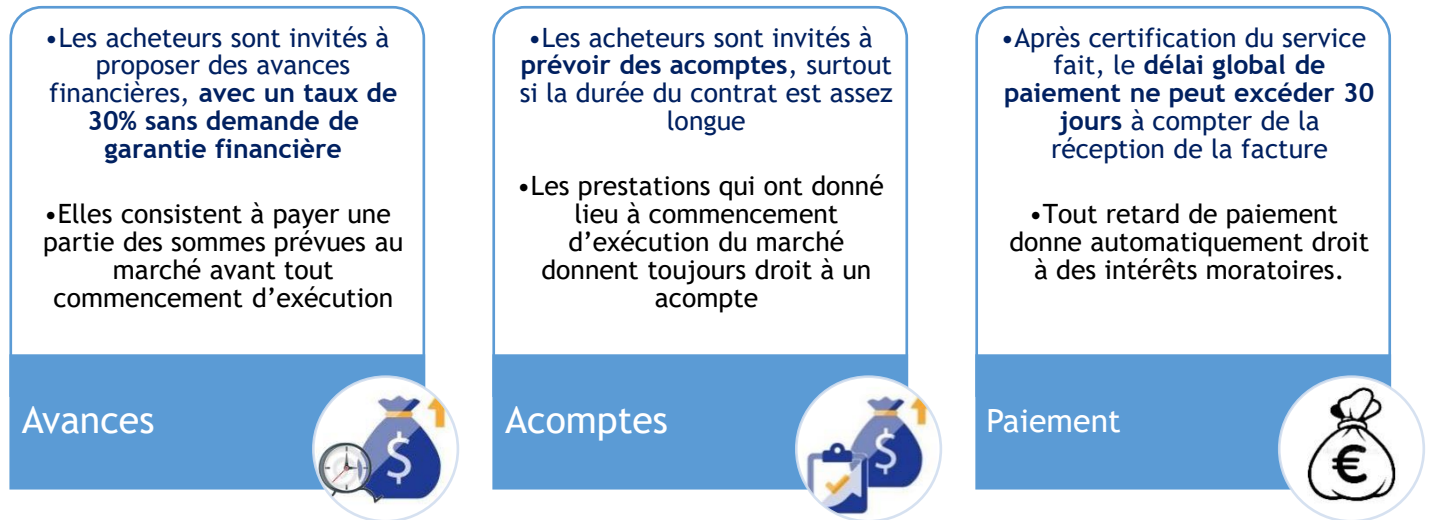
Avant l'attribution définitive du contrat (même sous forme de devis), l'attributaire doit prouver la régularité de sa situation administrative et juridique, en matière fiscale, sociale, notamment. Par contre, il est possible de transmettre ces documents une fois tous les 6 mois.

Le devis ne peut être exécuté qu'une fois qu'il a été notifié, c'est-à-dire une information de l'entreprise retenue, par tout moyen permettant d'attester la bonne réception de la notification : idéalement via la plateforme de marchés publics ou par mail avec une attestation d'accusé de réception.



5. Exécution du contrat et analyse fournisseur

↳ Dispositions et exécution financière :



L'ordonnance du 26 juin 2014 définit le calendrier d'obligation de facturation électronique pour les émetteurs de factures à destination de l'État, des collectivités territoriales et de leurs établissements publics respectifs. **Depuis le 1^{er} janvier 2020, tous les opérateurs économiques doivent transmettre leurs factures de manière dématérialisés via le service de l'Etat : [CHORUS PRO](#).** De fait, cette disposition généralise aux collectivités territoriales et à tous les établissements publics, l'obligation faite à l'État d'accepter les factures électroniques.

↳ Exécution technique :

Le titulaire doit exécuter ses prestations, conformément aux disposition du devis et des conditions générales d'achat, voire du contrat. Il doit, notamment, respecter :

- Le poids des portions
- La qualité et la fraîcheur des produits
- Les délais et les modalités de livraison
- Les étiquetages, avec les mentions obligatoires
- ...

↳ Analyse fournisseur :

En cours d'exécution du contrat, il est nécessaire de réaliser une évaluation du fournisseur et de l'acheteur.

- Mettre en place une organisation permettant le suivi des prestations :
 - Comité de suivi,
 - Comité des usagers,
 - Questionnaire,
 - Enquête de satisfaction,
 - Plan de contrôle
 - ...
- Mettre en place des indicateurs de mesure
- Assurer la traçabilité
 - Des comptes rendus,
 - Des échanges de courriers, mails...
 - Des procès-verbaux, de réception notamment,
 - Des primes,
 - Des pénalités
 -

Quelques questions à se poser :

- Les objectifs d'achat sont – ils atteints?
- Les critères étaient – ils mesurables et peut – on mesurer le résultat obtenu?
- Les critères étaient – ils bien liés à la mesure de la performance?
- Le prix final est - il le prix annoncé ?
- Et si c'était à refaire ?

Il convient de mettre en place une grille d'analyse fournisseur/acheteur ou utiliser un logiciel, le cas échéant. Les questions à se poser :

- Qualité des produits
- Délai de livraison
- Respect de la commande (quantité, type de produit, délai...)
- Conseils à la commande
- Respect des consignes et précautions d'hygiène
- Utilisation des emballages labellisés
- Disponibilité et flexibilité du fournisseur
- Respect du prix

Lors de l'exécution du contrat et de l'analyse du fournisseur, il est possible de prévoir :

- Des réfections de prix : le titulaire n'a pas fourni la totalité des produits commandés, ou les produits ne correspondaient pas à la commande
- Le rejet des prestations et donc le non-paiement du prix : les produits ne sont pas utilisables, pour des raisons diverses (manque de fraîcheur, anomalie sur le produit...), il convient de rejeter et ne pas payer les prestations.

Pour ce faire, il existe différents modèles et informations mis à disposition sur le site de la [DAJ de Bercy](https://www.economie.gouv.fr/daj/commande-publique) (<https://www.economie.gouv.fr/daj/commande-publique>)



6. Analyse de la performance

La performance du processus achat s'évalue à l'aide d'indicateurs de nature principalement économique. Notamment sur la capacité d'obtenir un prix d'achat compétitif à un niveau de qualité déterminé.

En l'espèce, le tryptique Coût-Qualité-Délais est de mise.

Il convient de prévoir avant l'achat des indicateurs afin de mesurer la performance. Ces indicateurs doivent être :



Dix exemples d'indicateurs de clés de mesure de la performance

↗ **Effacité**

- **La marge commerciale:** Les acheteurs contribuent à la marge de l'entreprise, ils doivent donc eux aussi être challengés sur son amélioration
- **Gain achats :** écart au budget / écart variation versus prix du marché / écart première proposition versus négociation finale : choisissez celui qui vous semble le plus pertinent selon votre activité et votre maturité
- **% non-conformité fournisseurs:** versus exigences cahier des charges et commandes livrées à l'heure

↗ **Efficiency**

- **% de livraison hors processus** (sans bon de commande, sans mise en concurrence) : toutes les parties prenantes se conforment-elles aux procédures mises en place ?
- **Nombre de fournisseurs référencés par articles:** il faut trouver un équilibre entre sécurisation des approvisionnements et massification
- **Commandes urgentes versus commandes normales:** révélateur de la bonne définition des besoins et de la pertinence des prévisions

↗ **Productivité**

- **Coût moyen de commande** nombre et valeur de commande / acheteur pour maîtriser les coûts d'approvisionnement

↳ *Achats Responsables*

- **Délais de paiement fournisseur conformes** : permet de s'assurer de remplir les obligations légales et d'optimiser la trésorerie
- **% d'appels d'offres réalisé en coûts complets** : les économies les plus importantes sont au niveau des coûts cachés (coûts communs partagés, stockage, non qualité, usage...)
- **% d'appels d'offres prenant en compte des critères RSE** : vous répondrez à des attentes sociétales fortes et consolidez la relation avec vos fournisseurs par la gratification des bonnes pratiques



ANNEXES - Les modèles types

- Le questionnaire de sourcing
- Fiche de suivi de consultation pour les achats inférieurs à 40 KEuros
 - Courrier de consultation pour un opérateur
- Courrier de consultation pour plusieurs opérateurs
 - Les conditions générales d'achat
 - Le contrat simplifié
 - Le courrier de rejet_contrat simplifié
 - Le courrier de notification_contrat simplifié





A. Le questionnaire de sourcing

Logo de la
structure

Objet du sourcing :

Mode opératoire :

- ☐ Réunion bilatérale
- ☐ Réunion globale
- ☐ Salon professionnel

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

Titulaire d'un autre marché :

☐ OUI ☐ NON

Si oui, quel rôle :

☐ Titulaire

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

1. Contact

- 1.1. Nom de l'organisme :
- 1.2. Site internet :
- 1.3. Contact (nom, prénom et mail) :

2. Renseignements généraux

- 2.1. Quel est votre chiffre d'affaire moyen annuel pour les trois dernières années ?
- 2.2. Quels sont vos effectifs pour l'année N-1 ou effectifs pour l'année en cours ?
- 2.3. Si vous disposez de certifications / agréments nous vous remercions de l'indiquer :
- 2.4. Quelles sont vos références clients sur les trois dernières années sur un marché similaire ?

3. Renseignements techniques (produits, emballage, modalités de livraison, minimum de commande, ...)

- 3.1. Quelles sont vos contraintes de commandes ?
- 3.2. Proposez-vous une dégressivité des prix en fonction de :
Montant de chaque commande :
Quantité commandée pour chaque commande :
Montant commandé sur l'année :
Quantité commandée sur l'année :
- 3.3. Comment est structuré le coût d'un produit ? (Part livraison / part produit / part rémunération aux producteurs / ...)



B. Fiche de suivi de consultation pour les achats inférieurs à 40 KEuros

Logo de la
structure

*A utiliser pour les achats inférieurs à 40
K € HT*

FICHE DE SUIVI DE CONSULTATION

Personne en charge de l'achat :

Date :

Objet de l'achat :

Descriptif des fournitures / prestations :

Montant estimé en € HT :

Délai de réalisation / livraison souhaité :

Procédure utilisée :

☐ Article R. 2122-8 du CCP (marché passé sans publicité ni mise en concurrence)

☐ Article 2123-1 -1° du CCP (procédure adaptée)

Type de consultation :

☐ Consultation d'un seul opérateur

☐ Consultation de plusieurs opérateurs

FILIERE PÊCHE

<i>Nom du candidat</i>	<i>Coordonnées</i>	<i>Montant de l'offre, € HT</i>	<i>Délai</i>

En cas de consultation de plusieurs opérateurs, préciser les opérateurs consultés :

Note et classement (le cas échéant)

<i>Nom du candidat</i>	<i>Critère prix</i>	<i>Critère délai</i>	<i>Critère [à compléter]</i>	<i>Note totale</i>	<i>Classement</i>

Décision finale :

Candidat retenu :

Montant de son offre :

Délai :



C. Courrier de consultation pour un opérateur

Logo de la
structure

*A transmettre, en pièce jointe, par
courriel*

Direction [à compléter]
Service [à compléter]
Adresse [à compléter]

Société [à compléter]
Madame, Monsieur [à compléter]
Adresse [à compléter]
Courriel : [à compléter]
Tel : [à compléter]

Personne en charge du dossier :
[à compléter]
Tel : [à compléter]
Courriel : [à compléter]

[à compléter], le [à compléter]

Objet : Consultation relative [...compléter par l'objet de l'achat]

Madame, Monsieur,

J'ai l'honneur de vous informer que l'établissement [à compléter] souhaite vous consulter selon une procédure adaptée en vertu de l'article R. 2122-8 du CCP du Code de la Commande Publique relative au / à :

[...compléter par l'objet de l'achat].

Les prestations / fournitures attendues sont les suivantes :

[compléter les prestations / fournitures attendues ou document joint, le cas échéant]

Le délai de réalisation / livraison souhaité est le suivant :

[compléter le délai attendu]

Je vous remercie de remettre votre proposition au plus tard le [préciser la date], par courriel, à l'adresse suivante : [à compléter].

FILIERE PÊCHE

Des renseignements complémentaires peuvent être obtenus auprès de *[à compléter]*.

Dans l'attente de votre réponse, je vous prie de croire, à l'expression de mes sentiments les meilleurs.

Signature par une personne
dûment
habilitée



D. Courrier de consultation pour plusieurs opérateurs

Logo de la
structure

*A transmettre, en pièce jointe, par le
profil acheteur, Mégalis Bretagne*

Direction [à compléter]

Service [à compléter]

Adresse [à compléter]

Société [à compléter]

Madame, Monsieur [à compléter]

Adresse [à compléter]

Courriel : [à compléter]

Tel : [à compléter]

Personne en charge du dossier :

[à compléter]

Tel : [à compléter]

Courriel : [à compléter]

[à compléter], le [à compléter]

Objet : Consultation relative [...compléter par l'objet de l'achat]

Madame, Monsieur,

J'ai l'honneur de vous informer que l'établissement [à compléter] souhaite vous consulter selon une procédure adaptée en vertu de l'article R. 2123-1 1° du CCP du Code de la Commande Publique relative au / à :

[...compléter par l'objet de l'achat].

Les prestations / fournitures attendues sont les suivantes :

[compléter les prestations / fournitures attendues ou document joint, le cas échéant]

Le délai de réalisation / livraison souhaité est le suivant :

[compléter le délai attendu]

Je vous remercie de remettre votre proposition au plus tard le [préciser la date], par courriel, à l'adresse suivante : [à compléter].

Votre offre devra contenir les éléments suivants :

- Le contrat, datée et signée et son annexe n°1 relative aux attestations, datée et signée.
- Le cas échéant, le pouvoir habilitant le signataire des documents à engager la société
- *[préciser les documents spécifiques à la consultation]*

Le marché sera attribué à l'offre économiquement la plus avantageuse, analysée au vu des critères pondérés suivants :

- ***[préciser les critères de choix pondérés ou le recours au critère unique du prix]***

Des renseignements complémentaires peuvent être obtenus auprès de *[à compléter]*.

Dans l'attente de votre réponse, je vous prie de croire, à l'expression de mes sentiments les meilleurs.

Signature par une personne
dûment habilitée



E. Les conditions générales d'achat

Logo de la
structure

A annexer au devis

Direction [à compléter]

Service [à compléter]

Adresse [à compléter]

Personne en charge du dossier :

[à compléter]

Tel : [à compléter]

Courriel : [à compléter]

CONDITIONS GENERALES D'ACHAT

Marché n° [à compléter]

OBJET DES PRESTATIONS / FOURNITURES :
[A COMPLETER]

Les clauses de ce document sont à adapter en fonction de l'achat. Certaines dispositions (prestations intellectuelles, pénalités, vérifications...) peuvent être ajoutées et adaptées en fonction de l'achat.

Lors de l'exécution des prestations / achats des fournitures, décrites dans le devis ci-joint, l'établissement [à compléter] n'appliquera pas les conditions générales de vente de la société [à compléter].

L'exécution de ce contrat sera réalisée suivant les dispositions du cahier des clauses administratives générales :

Choix 1 : Fournitures courantes et services (F.C.S.) issu de l'arrêté du 19 janvier 2009

Choix 2 : Prestations intellectuelles (P.I.) issu de l'arrêté du 16 septembre 2009

Choix 3 : Travaux issu de l'arrêté du 8 septembre 2009

Choix 4 : Techniques de l'information et de la communication (T.I.C.) issu de l'arrêté du 16 septembre 2009

Les principales dispositions sont les suivantes :

1. Conditions de facturation et de paiement

Les demandes de paiement (ou factures) seront établies en un original et 2 copies portant, outre les mentions légales, les indications suivantes :

- ✓ le nom ou la raison sociale du créancier ;
- ✓ le cas échéant, la référence d'inscription au répertoire du commerce ou des métiers ;
- ✓ le cas échéant, le numéro de SIREN ou de SIRET ;
- ✓ le numéro du compte bancaire ou postal ;
- ✓ le numéro du marché ;
- ✓ la nature, la quantité et la description des prestations exécutées et le montant total TTC des prestations exécutées ;
- ✓ la désignation de l'organisme débiteur
- ✓ le cas échéant, applications des réfections fixées conformément aux dispositions du CCAG-[F.C.S. – P.I. – T.I.C. – Travaux]
- ✓ la date de facturation.

Les demandes de paiement devront parvenir par voie électronique, via CHORUS PRO, en renseignant les informations suivantes :

- Code service : [à compléter]
- SIRET : [à compléter]

Le délai de paiement est de 30 jours à compter de la date de réception de la demande de paiement.

2. Conditions de vérification et de réception des prestations

Les vérifications seront réalisées par le représentant de la Région Bretagne, selon les conditions du CCAG [F.C.S. – P.I. – T.I.C. – Travaux].

3. Responsabilités et assurances

Chaque partie reste responsable de ses obligations tant sur le plan contractuel que délictuel. A cet effet, chacune des parties devra faire son affaire de ses obligations d'employeurs et chacune devra être titulaire d'une police d'assurances couvrant les risques encourus par la nature de ses activités et du fait de ses obligations contractuelles.

4. Litiges

En cas de litige, le tribunal administratif de Rennes sera le seul compétent.

5. Autres dispositions

[A compléter le cas échéant]



F. Le contrat simplifié

Logo de la
structure

Direction [à compléter]

Service [à compléter]

Adresse [à compléter]

Les clauses de ce document sont à adapter en fonction de l'achat. Certaines dispositions (prestations intellectuelles, pénalités, vérifications...) peuvent être ajoutées et adaptées en fonction de l'achat.

Personne en charge du dossier :

[à compléter]

Tel : [à compléter]

Courriel : [à compléter]

α.1

Marché n° [à compléter]

CONTRAT RELATIF A [A COMPLÉTER]

1. Parties Contractantes

Le pouvoir adjudicateur,

L'établissement [à compléter], représenté par Madame / Monsieur, [à compléter], son [à compléter]

Adresse [à compléter]

Téléphone : [à compléter]

Mail : [à compléter]

Le prestataire,

M.....

Agissant en qualité de

.....

Engage la société/association/....

.....

Nom commercial et dénomination sociale

.....

.....

Adresse complète

.....

.....

.....

.....

Adresse électronique

.....

2. Objet et forme [du marché / de l'accord-cadre]

L'objet du présent contrat est : [A compléter]

Les éléments techniques du marché sont :

Choix 1 : décrit à cet article

Choix 2 : indiqué dans la note méthodologique annexée à ce présent contrat.

Clause à indiquer uniquement pour les accords-cadres à bons de commande : Il s'agit d'un accord-cadre à bons de commandes au sens de l'article R. 2162-2 du code de la commande publique et appliqué dans les conditions des articles R. 2162-13 et R. 2162-14 du code de la commande publique.

3. Pièces contractuelles

- ✓ Le présent contrat
- ✓ Le cahier des clauses administratives Générales :
 - Choix 1 :** Fournitures courantes et services (F.C.S.) issu de l'arrêté du 19 janvier 2009
 - Choix 2 :** Prestations intellectuelles (P.I.) issu de l'arrêté du 16 septembre 2009
 - Choix 3 :** Travaux issu de l'arrêté du 8 septembre 2009
 - Choix 4 :** Techniques de l'information et de la communication (T.I.C.) issu de l'arrêté du 16 septembre 2009
- ✓ Note méthodologique [LE CAS ECHEANT]
- ✓ Mémoire technique [LE CAS ECHEANT]
- ✓ Décomposition du prix global et forfaitaire [LE CAS ECHEANT]
- ✓ Bordereau des prix unitaires [LE CAS ECHEANT]

4. Durée [du marché / de l'accord-cadre] et délai d'exécution

Choix 1 : Le contrat a une durée de [à préciser] à compter de sa notification/du [préciser une date]

Choix 2 : Le délai d'exécution des prestations est de [à préciser]. La durée du contrat se confond avec ce délai.

Choix 3 : Le délai d'exécution des prestations est de [à préciser]. La durée du contrat est de [à préciser] à compter de sa notification/du [préciser une date]

Choix 4 : Le contrat a une durée de [à préciser] à compter de sa notification. Le délai d'exécution est défini par phase :

Phase	Délai

5. Prix

Les prix sont fermes pour toute la durée du contrat.

Choix 1 : Pour les accords-cadres à bons de commande, en prix unitaire

Le montant minimum et maximum pour la durée totale du contrat est de :

- ✓ Montant minimum : [à compléter] € HT
- ✓ Montant maximum : [à compléter] € HT

Les prestations faisant l'objet du marché seront réglées par application du bordereau des prix unitaires.

Choix a : Intégrer le BPU dans cet article

Désignations des prestations ou fournitures	Unité	Prix unitaire € HT	Prix unitaire € TTC

Choix b : Mettre le BPU en annexe

Choix 2 : Pour les marchés à prix global et forfaitaire

Les prestations faisant l'objet du marché seront réglées par application du prix global et forfaitaire égal à :

Choix a : Prix global sans décomposition des prestations

Montant total de l'offre : € HT

Montant total de la TVA (taux%) : €

Montant total de l'offre : € TTC

Soit en toutes lettres :

.....

Choix b : Prix global avec une décomposition des prestations intégrée dans cet article

Désignations des prestations ou fournitures	Quantité	Prix unitaire € HT	Total en € HT
Montant total de l'offre en € HT			
Montant total de la TVA (taux%)			
Montant total de l'offre en € TTC			

Soit en toutes lettres :

.....

Choix c : Mettre la DPGF en annexe

Montant total de l'offre : **€ HT**

Montant total de la TVA (taux%) : **€**

Montant total de l'offre : **€ TTC**

Soit en toutes lettres :

.....

La décomposition du prix global et forfaitaire est en annexe de ce présent document.

6. Conditions de facturation et de paiement

Les demandes de paiement (ou factures) préciseront, outre les mentions légales, les indications suivantes :

- ✓ le nom ou la raison sociale du créancier ;
- ✓ le cas échéant, la référence d'inscription au répertoire du commerce ou des métiers ;
- ✓ le cas échéant, le numéro de SIREN ou de SIRET ;
- ✓ le numéro du compte bancaire ou postal ;
- ✓ le numéro du marché ou de l'accord-cadre ;

- ✓ la nature, la quantité et la description des prestations exécutées ou livrées et le montant total TTC des prestations exécutées ou livrées ;
- ✓ la désignation de l'organisme débiteur
- ✓ le cas échéant, applications des réfections fixées conformément aux dispositions du CCAG-[F.C.S. – P.I. – T.I.C. – Travaux]
- ✓ la date de facturation.

Les demandes de paiement devront parvenir par voie électronique, via CHORUS PRO, en renseignant les informations suivantes :

- Code service : [à compléter]
- SIRET : [à compléter]

Le délai de paiement est de 30 jours à compter de la date de réception de la demande de paiement.

7. Acomptes

Les prestations qui ont donné lieu à un commencement d'exécution du marché pourront faire l'objet d'acomptes en application des dispositions des articles R. 2191-20 à R. 21.91-22 du code de la commande publique et de l'article [à préciser] du Cahier des clauses administratives générales [F.C.S. – P.I. – T.I.C. – Travaux].

8. Conditions de vérification et de réception des prestations

Les vérifications seront réalisées par le représentant de la l'établissement [à compléter], selon les conditions du CCAG [F.C.S. – P.I. – T.I.C. – Travaux].

9. Responsabilités et assurances

Chaque partie reste responsable de ses obligations tant sur le plan contractuel que délictuel. A cet effet, chacune des parties devra faire son affaire de ses obligations d'employeurs et chacune devra être titulaire d'une police d'assurances couvrant les risques encourus par la nature de ses activités et du fait de ses obligations contractuelles.

10. Litiges

En cas de litige, le tribunal administratif de Rennes sera le seul compétent.

11. Autres dispositions

Cet article peut être utilisé notamment, pour les achats de prestations intellectuelles, pour indiquer l'option choisie pour les droits de propriétés.

Signature du cocontractant

A....., le
.....

Signature de l'établissement [à compléter]

A....., le
.....

ATTESTATIONS SUR L'HONNEUR

Le candidat individuel, ou chaque membre du groupement, déclare sur l'honneur :

↳ Exclusions de la procédure

Le candidat individuel, ou chaque membre du groupement, déclare sur l'honneur :

- dans l'hypothèse d'un marché public autre que de défense ou de sécurité, ne pas entrer dans l'un des cas d'exclusion prévus aux [articles L. 2141-1 à L. 2141-5](#) ou aux [articles L. 2141-7 à L. 2141-10](#) du code de la commande publique (*);
- dans l'hypothèse d'un marché public de défense ou de sécurité, ne pas entrer dans l'un des cas d'exclusion prévus aux [articles L. 2341-1 à L. 2341-3](#) ou aux [articles L. 2141-7 à L. 2141-10](#) du code de la commande publique.

Afin d'attester que le candidat individuel, ou chaque membre du groupement, n'est pas dans un de ces cas d'exclusion, cocher la case suivante : ☐

(*) Lorsqu'un opérateur économique est, au cours de la procédure de passation d'un marché, placé dans l'un des cas d'exclusion mentionnés aux [articles L. 2141-1 à L. 2141-5](#), aux [articles L. 2141-7 à L. 2141-10](#) ou aux [articles L. 2341-1 à L. 2341-3](#) du code de la commande publique, il informe sans délai l'acheteur de ce changement de situation.

↳ Documents de preuve disponibles en ligne (applicable également aux MDS, lorsque l'acheteur a autorisé les candidats à ne pas fournir ces documents de preuve en application de l'[article R. 2343-14](#) ou de l'[article R. 2343-15](#) du code de la commande publique)

Le cas échéant, adresse internet à laquelle les documents justificatifs et moyens de preuve sont accessibles directement et gratuitement, ainsi que l'ensemble des renseignements nécessaires pour y accéder :

(Si l'adresse et les renseignements sont identiques à ceux fournis plus haut se contenter de renvoyer à la rubrique concernée.)

- Adresse internet :

- Renseignements nécessaires pour y accéder :

↳ Redressement judiciaire :

Le candidat fait-il l'objet d'une procédure de redressement judiciaire ou de d'une procédure étrangère équivalente ?

- ☐ Oui
☐ Non

Signature du cocontractant

A....., le



G. Le courrier de rejet_contrat simplifié

Logo de la
structure

*A transmettre, en pièce jointe, par le
profil acheteur, Mégalis Bretagne
(respecter le parallélisme de l'envoi
initial)*

Direction [à compléter]

Service [à compléter]

Adresse [à compléter]

Personne en charge du dossier :

[à compléter]

Tel : [à compléter]

Courriel : [à compléter]

Société [à compléter]

Madame, Monsieur [à compléter]

Adresse [à compléter]

Courriel : [à compléter]

Tel : [à compléter]

Objet : Consultation relative [...compléter par l'objet de l'achat]

Madame, Monsieur,

Je vous remercie pour votre participation à la consultation concernant [à préciser].

J'ai le regret de vous informer que votre offre n'a pas été retenue.

Choix 1 : Critère prix uniquement

Votre offre a été jugée conformément à l'unique critère de jugement des offres (prix) défini dans la lettre de consultation. Votre offre a été classée [à préciser]. Par ailleurs, je vous indique que la société [à préciser] a été désignée attributaire du marché, son offre ayant été jugée économiquement la plus avantageuse

Choix 2 : Multi critères

Votre offre a été jugée conformément aux critères de jugement des offres définis dans la lettre de consultation.

Or, sur le premier critère (... : ...%), votre offre a été classée [à préciser], sur le second, votre offre a été classée [à préciser].

Par ailleurs, je vous indique que la société [à préciser] a été désignée attributaire du marché, son offre ayant été jugée économiquement la plus avantageuse. En effet, sur le premier critère (... : ...%), cette offre a été classée [à préciser] , sur le second, cette offre a été classée [à préciser], au final cette offre obtient [à préciser] points/[à préciser] points et arrive en tête du classement.

Vous remerciant d'avoir bien voulu participer à cette consultation, je vous prie d'agréer, Madame, Monsieur, l'expression de mes salutations distinguées.

Signature par une personne
dûment habilitée



H. Le courrier de notification_contrat simplifié

Logo de la structure

A transmettre, en pièce jointe, par le profil acheteur, Mégalis Bretagne (respecter le parallélisme de l'envoi initial)

Direction [à compléter]

Service [à compléter]

Adresse [à compléter]

Société [à compléter]

Madame, Monsieur [à compléter]

Adresse [à compléter]

Courriel : [à compléter]

Tel : [à compléter]

Personne en charge du dossier :

[à compléter]

Tel : [à compléter]

Courriel : [à compléter]

Objet : Notification du contrat n° [à préciser] relatif [...compléter par l'objet de l'achat]

PJ : Contrat et sa(ses) annexe(s)

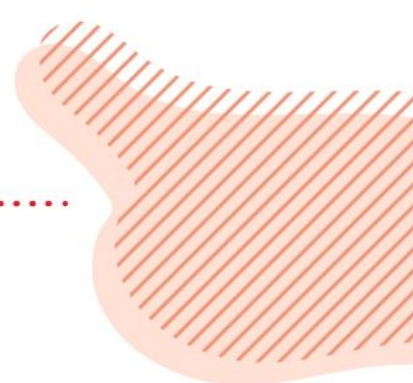
Madame, Monsieur,

J'ai le plaisir de vous transmettre, ci-joint, une copie du contrat et sa(ses) annexe(s) à titre de notification.

La date de réception du présent accusé vaut date de notification.

Je vous prie d'agréer, Madame, Monsieur, l'expression de ma considération distinguée.

Signature par une personne dûment habilitée



RÉGION BRETAGNE
RANNVRO BREIZH
REJION BERTÈGN

283 avenue du Général Patton – CS 21 101 – 35 711 Rennes cedex 7
Tél. : 02 99 27 10 10 | twitter.com/regionbretagne | facebook.com/regionbretagne.bzh
www.bretagne.bzh
