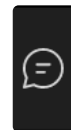




Ce webinaire sera enregistré et le support de présentation vous sera transmis à l'issu de la présentation



Merci de couper vos micros pour éviter toute nuisance sonore



Vous pouvez poser vos questions via le module de conversation

VENDREDI 23 SEPTEMBRE 2022

RESTAURATION COLLECTIVE
CENTRE VAL DE LOIRE

Organiser son sourcing



reseco

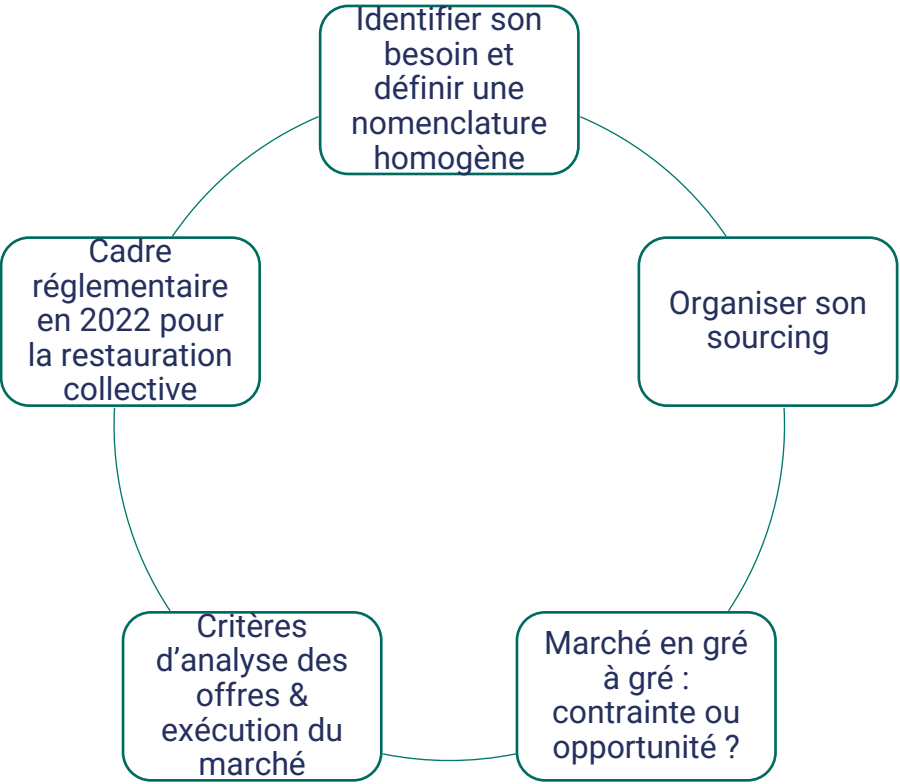
Soutenu par



Cycle de webinaires sur les marchés publics en restauration collective

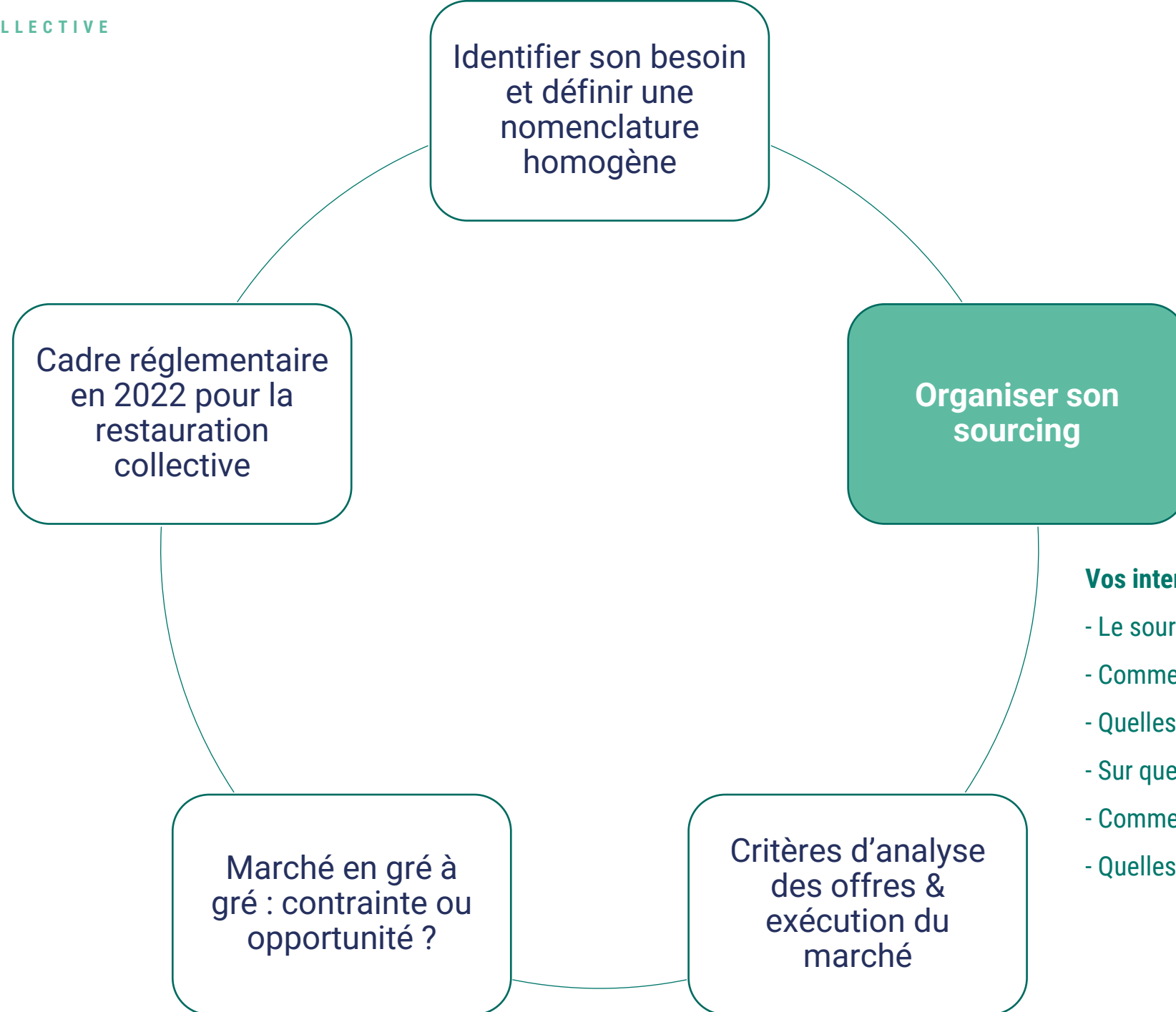
Ateliers en présentiels sur la pratique du sourcing et les outils territoriaux disponibles

Du Vendredi 16 Septembre au
Vendredi 14 Octobre 2022



Octobre à
Décembre 2022

Indre-et-Loire (37)	Tours	Jeudi 20 Octobre Après-midi
Cher (18)	Bourges	Jeudi 24 Novembre Après-midi
Eure-et-Loir (28)	Chartres	Décembre 2022



Vos interrogations :

- Le sourcing est-il autorisé ?
- Comment organiser son sourcing ?
- Quelles possibilités pour intégrer du local ?
- Sur quel délai ?
- Comment interroger les fournisseurs ?
- Quelles ressources sont disponibles ?

Déroulé

- ❑ Définition et intérêt du sourcing
- ❑ Méthodologie du sourcing
- ❑ Les acteurs et outils pratiques à mobiliser

Estelle Jacq

Conseillère en approvisionnement local de la restauration collective
Chambre d'Agriculture du Loiret

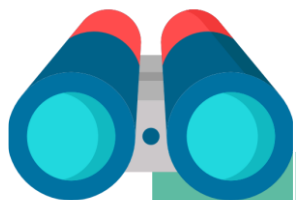
Déroulé

Définition et intérêt du sourcing

Méthodologie du sourcing

Les acteurs et outils pratiques à mobiliser

Définition du sourcing



Sourcing

- Actions de recherche de fournisseurs et d'évaluation de leur capacité à répondre aux besoins de l'acheteur en termes de coûts, qualité, innovation, délais
- Mené en amont de la consultation

Définition du sourcing

- Le « sourcing » est une pratique consacrée et **recommandée** par la réforme de la commande publique entrée en vigueur en 2016
- Il permet de faciliter la concurrence la plus large, sous réserve d'être organisé **dans des conditions qui respectent les principes fondamentaux de la commande publique**

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

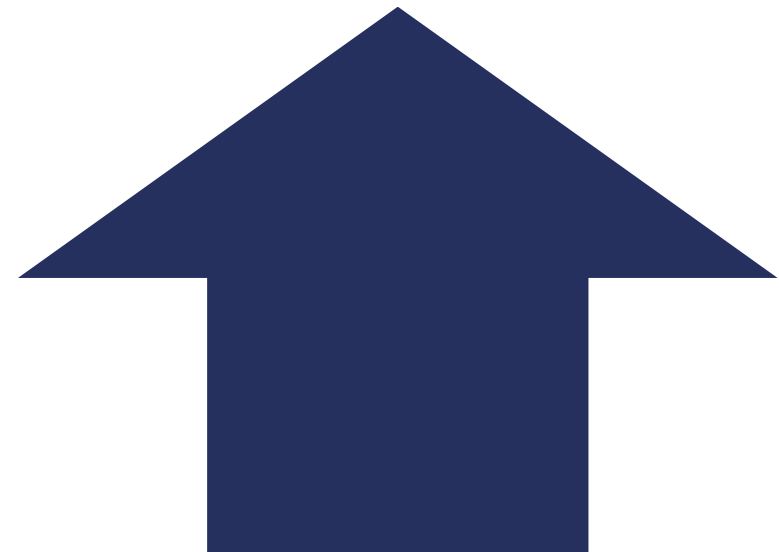
Les résultats des études et échanges préalables peuvent être utilisés par l'acheteur, à condition que leur utilisation n'ait pas pour effet de fausser la concurrence ou de méconnaître les principes mentionnés à l'article L. 3. » (article R2111-1 du code de la commande publique)



Définition du besoin



Sourcing



Pourquoi réaliser un sourcing ?

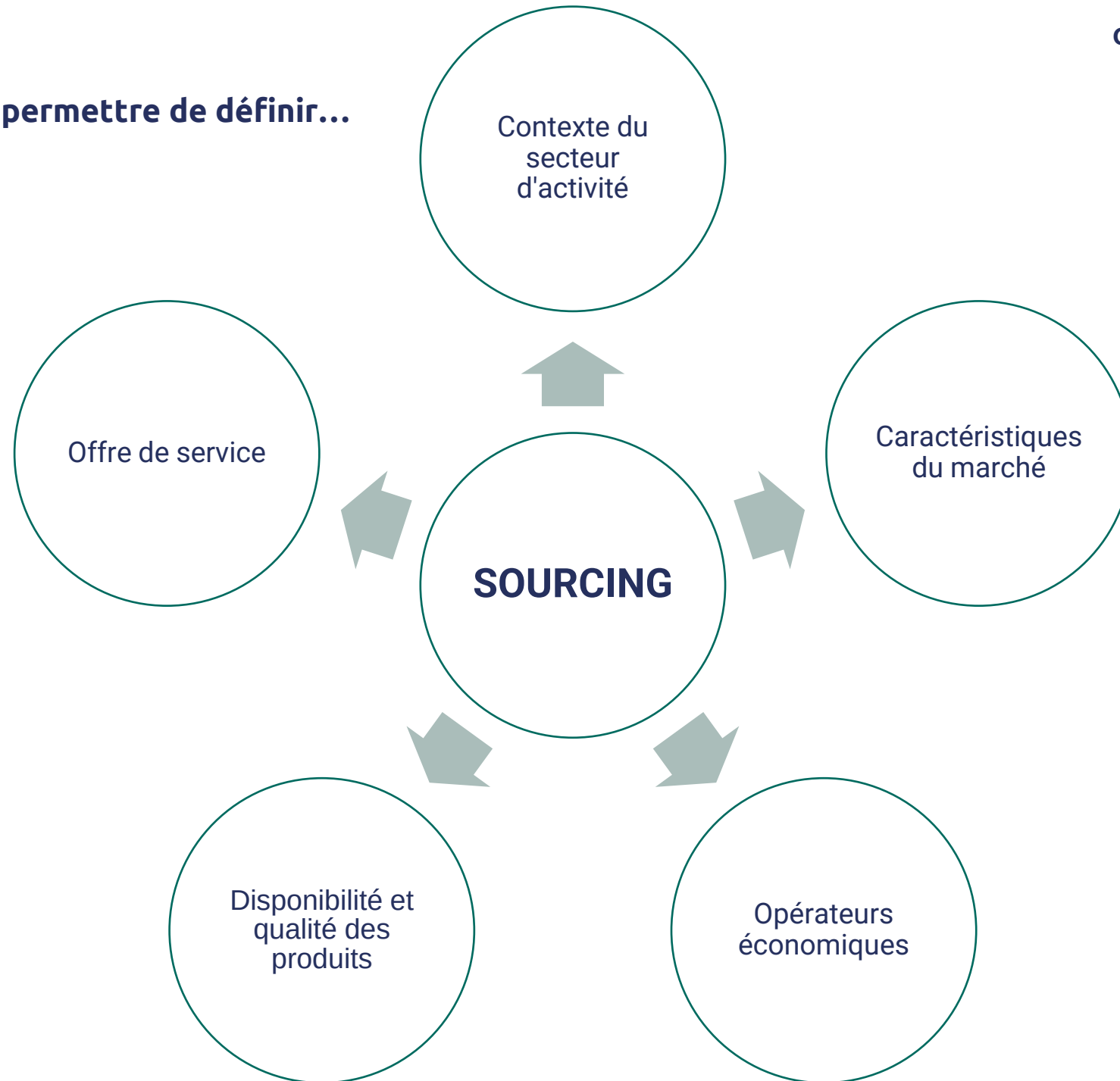
INTÉRÊT JURIDIQUE

- Garantir l'adéquation offre-demande
- Éviter qu'une offre soit infructueuse
- Éviter d'avoir un marché mal adapté : *problèmes de qualité, délais, etc*

INTÉRÊT STRATÉGIQUE

- Bien connaître l'offre du territoire
- Travailler l'allotissement en lien avec l'offre locale
- Appréhender les contraintes des fournisseurs
- Comparer son budget avec les coûts pratiqués par les fournisseurs

Ce que le sourcing doit permettre de définir...

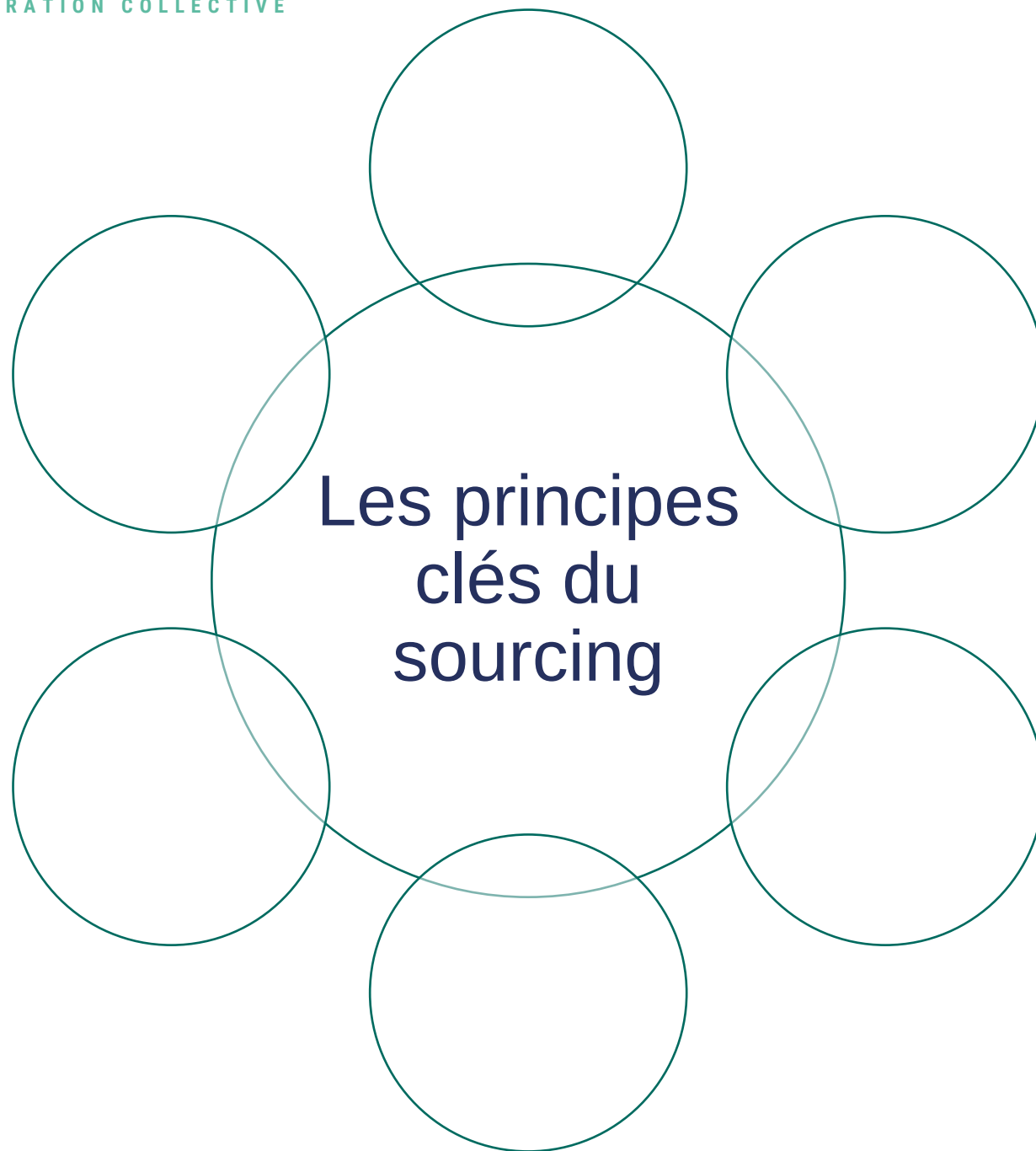


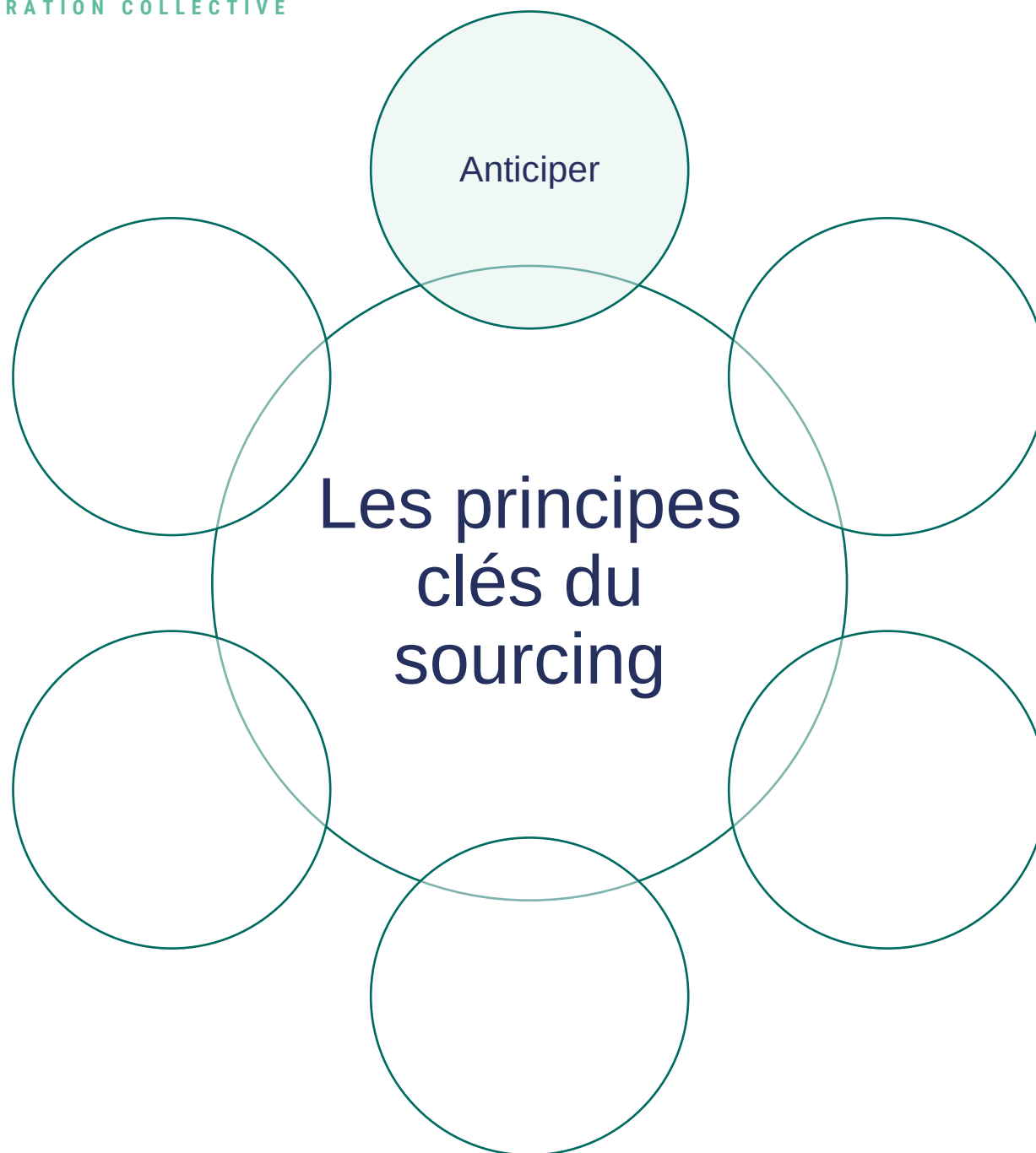
Déroulé

Définition et intérêt du sourcing

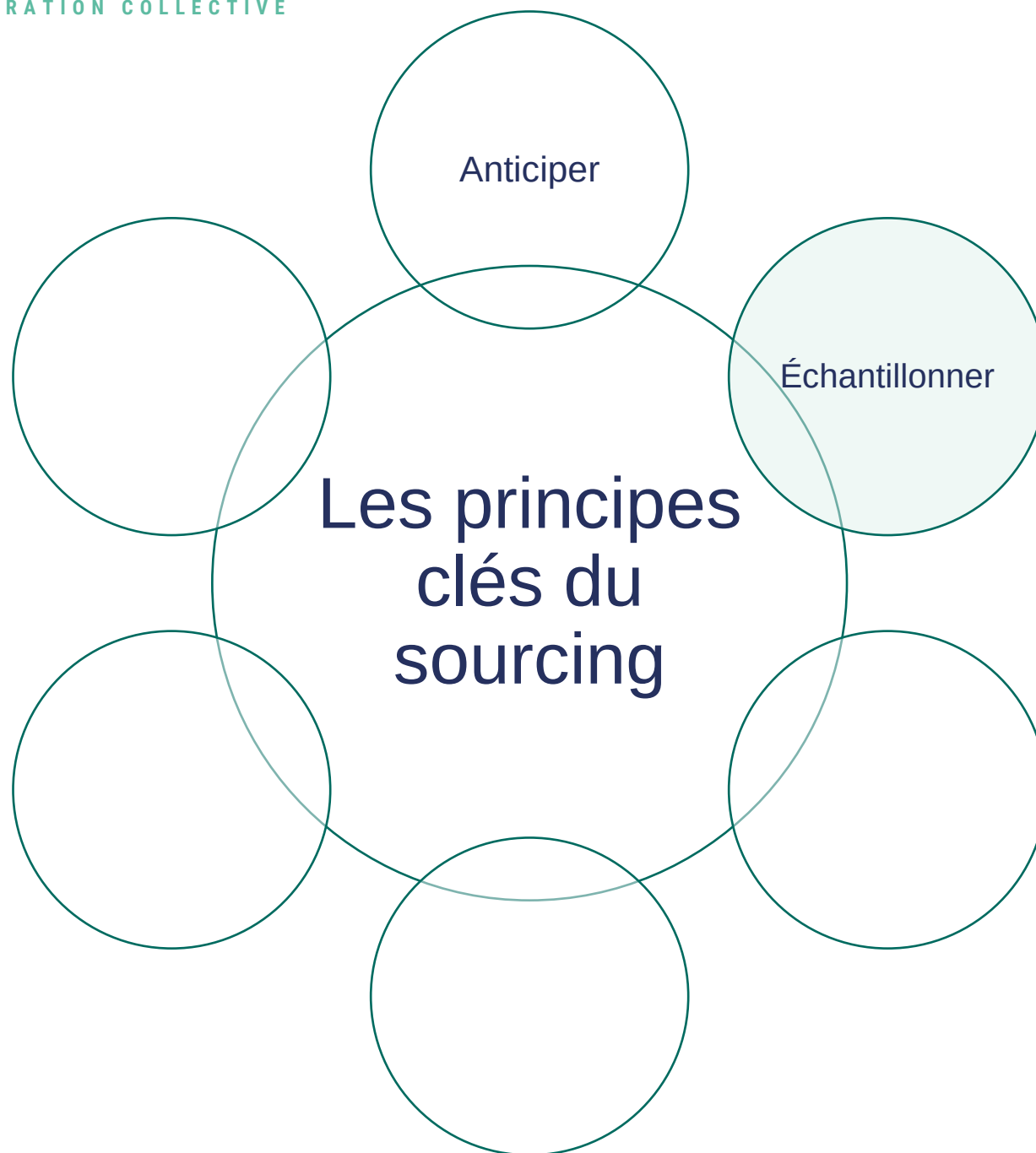
Méthodologie du sourcing

Les acteurs et outils pratiques à mobiliser

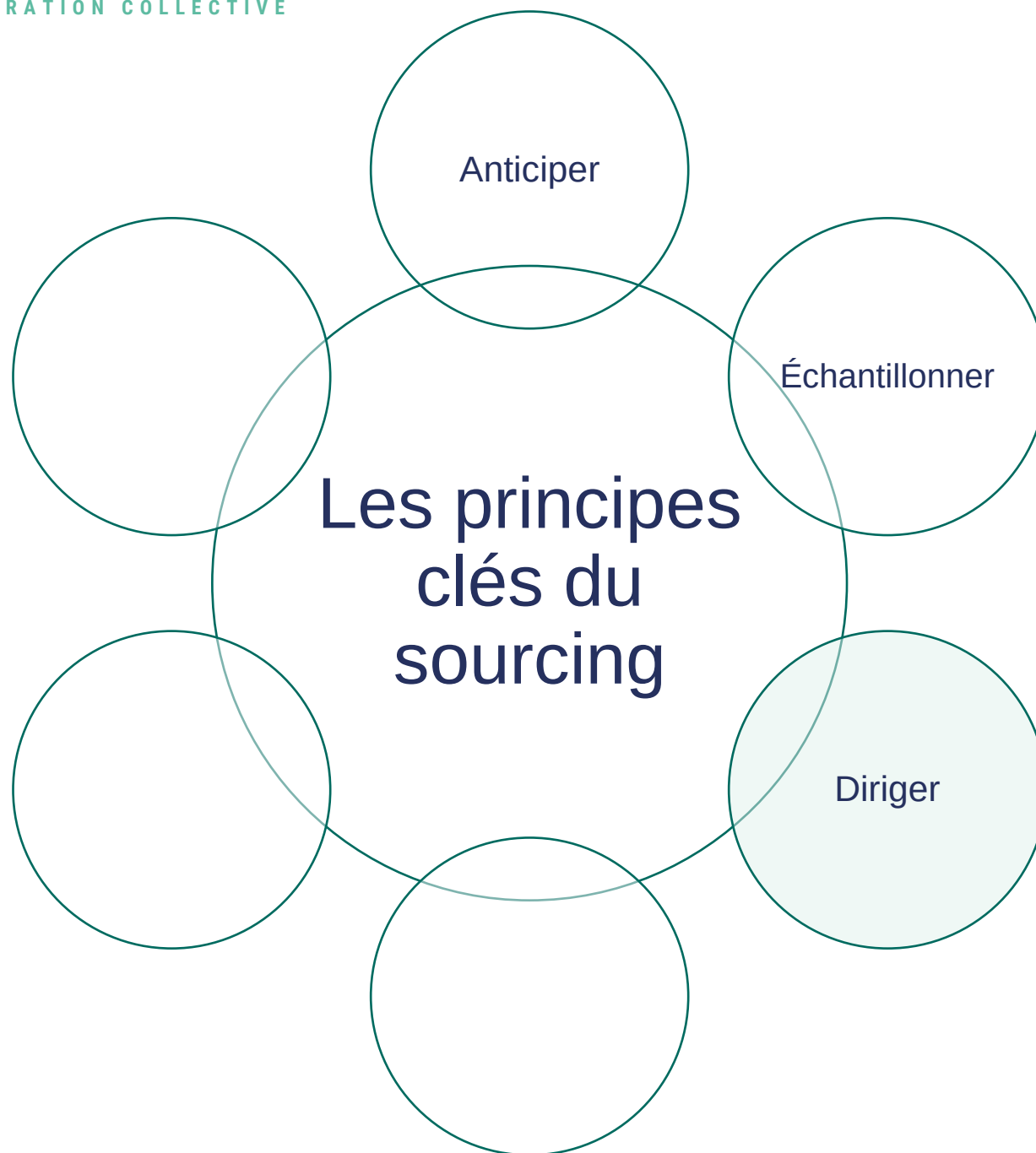




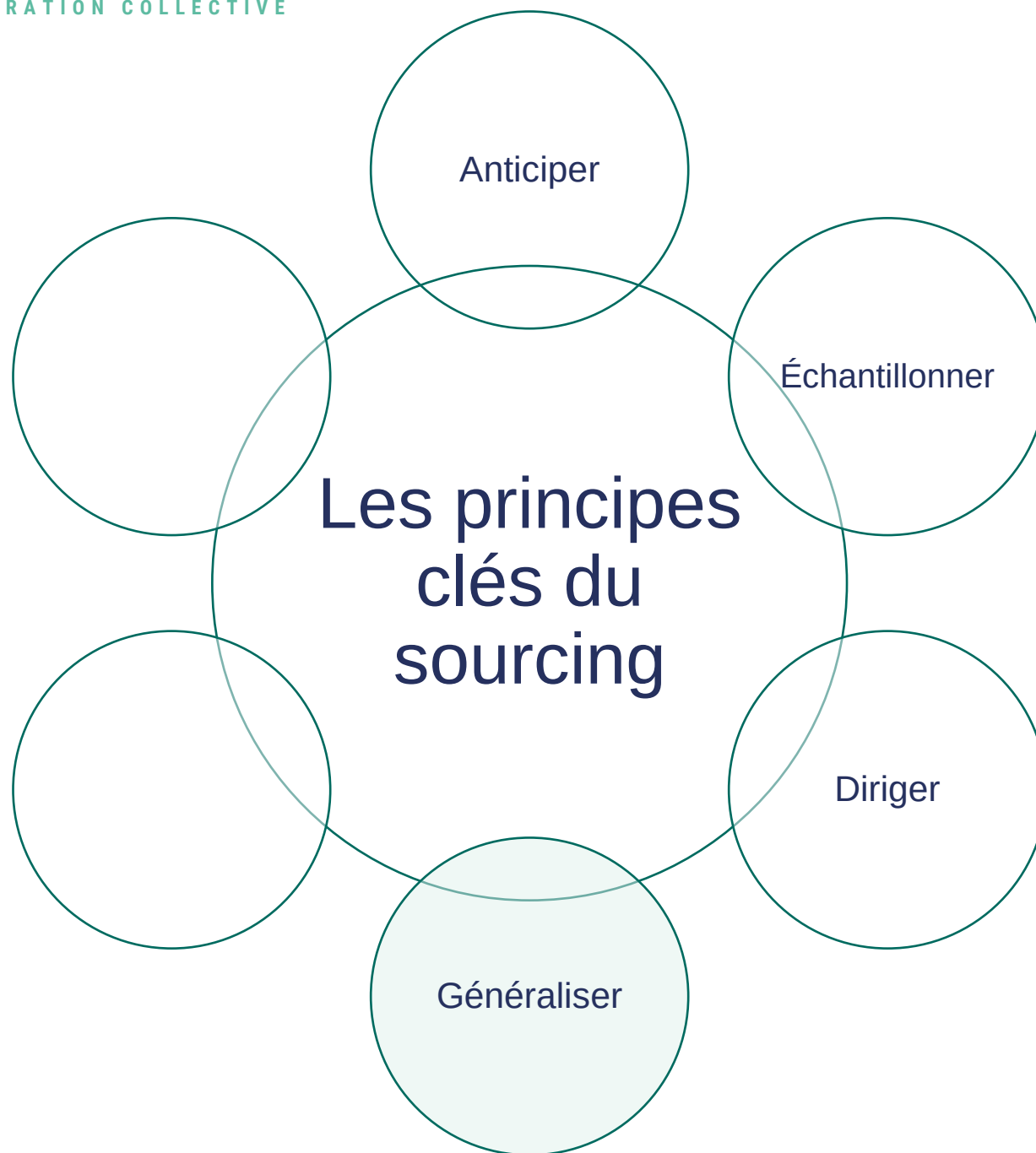
- Se positionner au moins 6 mois en amont de la rédaction du cahier des charges



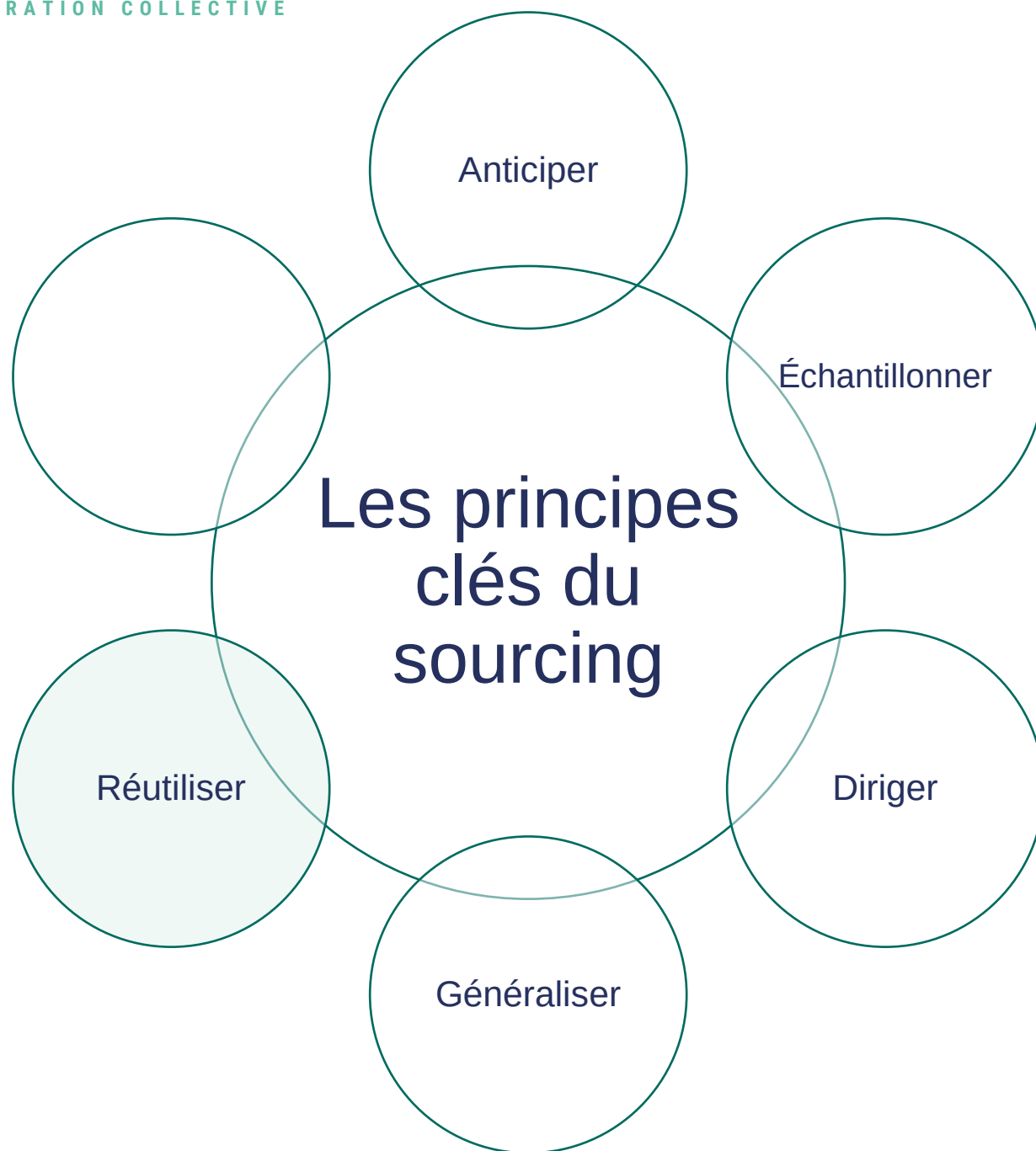
- Se positionner au moins 6 mois en amont de la rédaction du cahier des charges
- Panel représentatif de fournisseurs pour ne pas fausser la concurrence



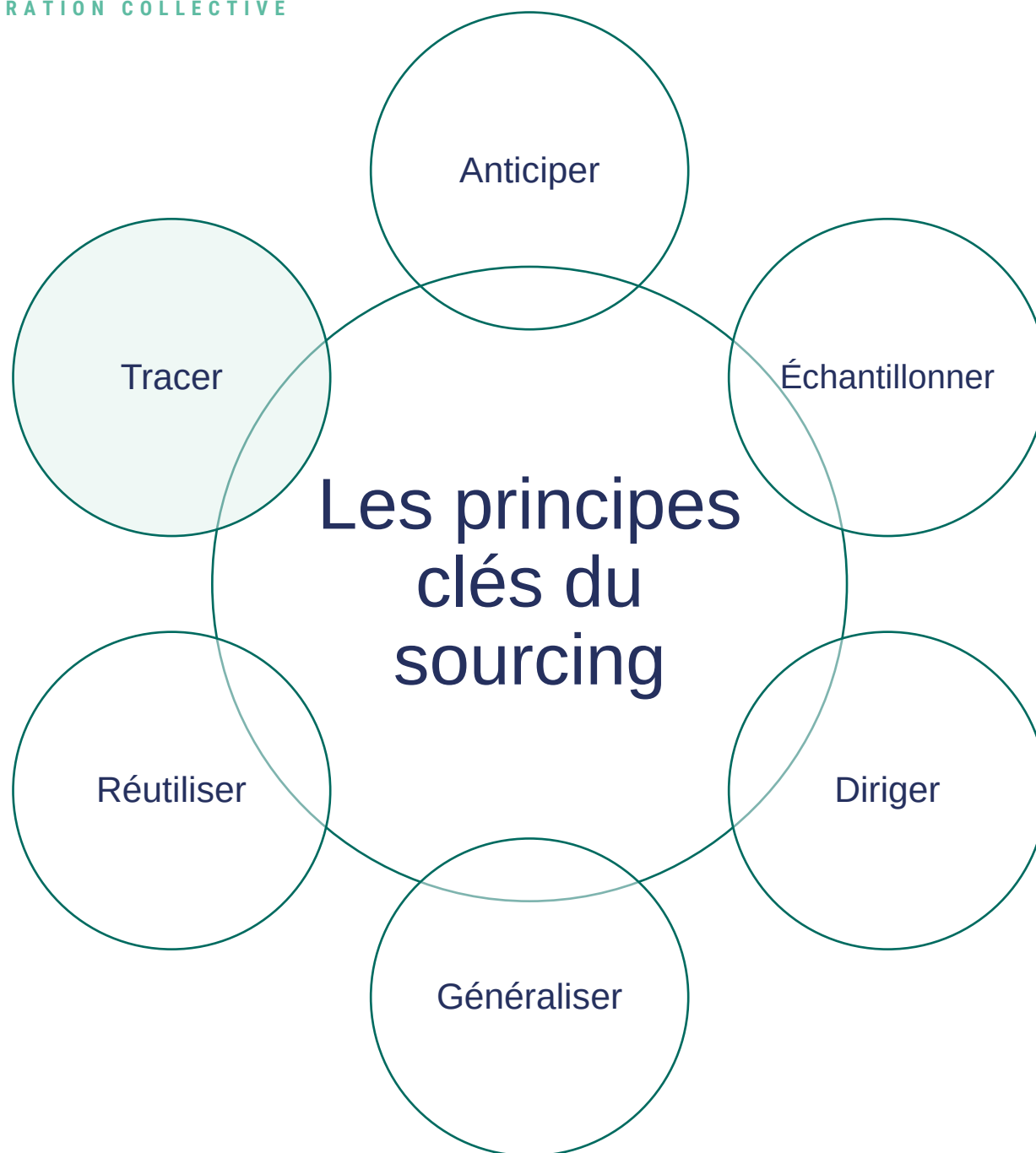
- Se positionner au moins 6 mois en amont de la rédaction du cahier des charges
- Panel représentatif de fournisseurs pour ne pas fausser la concurrence
- L'acheteur dirige l'entretien



- Se positionner au moins 6 mois en amont de la rédaction du cahier des charges
- Panel représentatif de fournisseurs pour ne pas fausser la concurrence
- L'acheteur dirige l'entretien
- Ne pas communiquer le projet de cahier des charges



- Se positionner au moins 6 mois en amont de la rédaction du cahier des charges
- Panel représentatif de fournisseurs pour ne pas fausser la concurrence
- L'acheteur dirige l'entretien
- Ne pas communiquer le projet de cahier des charges
- Les informations et la documentation échangée pourront être réutilisés dans le cahier des charges



- Se positionner au moins 6 mois en amont de la rédaction du cahier des charges
- Panel représentatif de fournisseurs pour ne pas fausser la concurrence
- L'acheteur dirige l'entretien
- Ne pas communiquer le projet de cahier des charges
- Les informations et la documentation échangée pourront être réutilisés dans le cahier des charges
- Il faut pouvoir justifier par écrit du sourcing mené

Comment organiser le sourcing ?

Identifier les fournisseurs

- Cf. partie suivante

Interroger les fournisseurs

- Sur la base d'un questionnaire fournisseur qui interroge sur les mêmes thématiques
- À valider et enrichir avec l'expertise technique des prescripteurs
- Rencontres physiques, individuelles, collectives, téléphone, ...

Exploiter les résultats du sourcing

- Assurer la traçabilité des échanges (comptes-rendus d'entretien, grilles de synthèse, ...)
- Rapprocher l'expression du besoin du marché fournisseurs
- Communiquer les résultats du sourcing

Interrogation des fournisseurs

PRODUITS PROPOSÉS

Gammes de produits disponibles, grammages, conditionnements, quantités et qualités (nutritionnelle, labels), etc

MODALITÉS D'APPROVISIONNEMENT

Périodes de disponibilité, délais, critères de fraîcheur, circuits d'approvisionnement, etc

POLITIQUE ENVIRONNEMENTALE

Critères de production, emballages, énergie, etc

OFFRE DE SERVICE

Modalité de prise de commande, facturation, ...

ANIMATIONS (PUBLIC SCOLAIRE)

Actions pédagogiques auprès des convives

MODALITÉS DE CANDIDATURE

Le producteur a-t-il déjà répondu à un marché public ?

Exemples de questionnaires fournisseurs

Grille de cadrage du sourcing fournitures

15 QUESTIONS SOURCING OFFRE

1. Quelle est la structuration de la filière XXX ?
2. Comment se situe votre société dans la filière XXX ?
3. Quelles sont les modalités et contraintes en termes de délai d'approvisionnement ?
4. Quels sont les quotas réglementaires à respecter auxquels vous êtes soumis ?
5. Y a-t-il une saisonnalité à respecter ? Quelle est-elle ?
6. Quels sont les produits disponibles et adaptés selon vous à la restauration collective ?
7. (qualité nutritionnelle, labellisation des produits,...)
8. Y a-t-il différents niveaux de traçabilité des produits ?
9. Quels sont les délais de commandes types pour garantir la fraîcheur des produits ?
10. Quels sont les critères physiques pour garantir la fraîcheur des produits ?
11. Avez-vous un catalogue avec prix proposés pour chaque catégorie ?
12. Quels sont les produits proposés en terme de préparation parage, de calibrage, de présentation ?
13. Répondez-vous directement à des appels d'offres de marchés publics ?
14. Sinon par quel biais vos produits sont vendus dans la restauration collective ?
15. Pouvez-vous mener des actions pédagogiques auprès de collégiens ?
16. Vos produits sont-ils éligibles à l'article 24 de la loi EGALIM ? Si oui quel(s) référentiel(s) ?

Proposition de cahier des charges Marchés publics de fourniture de denrées

Mise à jour du 29-9-2021

CNFPT-DRAAF-DREETS des Pays de la Loire

Modèle général de questionnaire fournisseur

1. Identification et données générales (10 minutes)

- CA global sur le dernier exercice ;
- CA global France ;
- % du CA sur les comptes publics ;
- Positionnement par rapport à la concurrence : points forts, valeur ajoutée par rapport à vos concurrents ?
- Ancienneté sur ce type de prestations et moyens humains affectés ; existence ou non d'une équipe dédiée R&D et part du CA dédié à la R&D ? Dépôt de brevets ?
- Principaux clients sur ce type de prestations ?
- Projection de ce type de prestations dans les 5 années à venir ? ;
- Localisation géographique des produits/implantation du service [...] ;
- Localisation géographique du centre de service.

2. Stratégie de facturation & et services associés (30 minutes)

Décrivez les modalités de tarification pour vos services : (5 minutes)

- Vos services [...] ;
- Vos services de [...] ;
- Vos services de [...] ;
- Vos services de [...].

Portail de commande et moyens de facturation (15 minutes)

- Comment accède-t-on à votre offre de services ?
- Proposez-vous un mode de facturation à l'usage réellement consommé et/ou au temps d'utilisation de vos services ? Est-ce envisageable, et si oui, adaptable aux besoins de l'administration sans surcoût ?
- Modalité de facturation ?

Guide de l'achat public, le Sourcing opérationnel,

Mars 2019

Direction des Achats de l'État



Même niveau
d'information

(volumétrie, calendrier
prévisionnel, périmètre
administratif et
géographique, durée)



Entretien de la même
durée

Même modalité
d'échanges (présentiel,
distanciel, courrier)



Traçabilité des
échanges (invitation,
questionnaire envoyé en
amont, compte-rendu des
entretiens)

Egalité de traitement

Transparence des procédures

Déroulé

Définition et intérêt du sourcing

Méthodologie du sourcing

Les acteurs et outils pratiques à mobiliser

Comment identifier les fournisseurs à mobiliser lors du sourcing ?

Entreprises et leurs représentants

- Fédérations et syndicats interprofessionnels
- Interprofessions régionales
- Groupement de producteurs
- Grossistes
- Centrales d'achat
- Transformateurs
- Distributeurs
- Etc

Acteurs institutionnels

- Chambres consulaires : C d'agriculture, C. des métiers et de l'artisanat
- FranceAgriMer
- Agreste (statistiques agricoles)
- Agence Bio
- Interprofessions régionales de la Bio (Biocentre)
- INAO
- DRAAF
- Etc

Fiches LOCALIM par filière

- Pour identifier les principaux acteurs desquels se rapprocher, par filière



Filière viande bovine

Restauration collective en gestion directe :
favoriser l'approvisionnement
local et de qualité

SOMMAIRE

1. Appropriiez-vous les concepts propres à la filière
2. Connaissez votre besoin
3. Informez-vous sur l'offre disponible
4. Identifiez les leviers d'action
5. Définissez votre cahier des charges
6. Consultez les entreprises
7. Suivez la mise en œuvre du marché
8. Impliquez les acteurs



Filière fruits et légumes frais et pomme de terre

Restauration collective en gestion directe :
Favoriser l'approvisionnement local
et de qualité

SOMMAIRE

1. Appropriiez-vous les concepts propres à la filière
2. Connaissez votre besoin
3. Informez-vous sur l'offre disponible
4. Identifiez les leviers d'action
5. Définissez votre cahier des charges
6. Consultez les entreprises
7. Suivez la mise en œuvre du marché
8. Impliquez les acteurs





Outil de sourcing INTERBEV / INAPORC :

<https://www.viandes-rhd.fr/>

Trouver des catégories de produits en recherchant par labels, SIQO et/ou régions :

<https://www.inao.gouv.fr/Espace-professionnel-et-outils/Rechercher-un-produit>



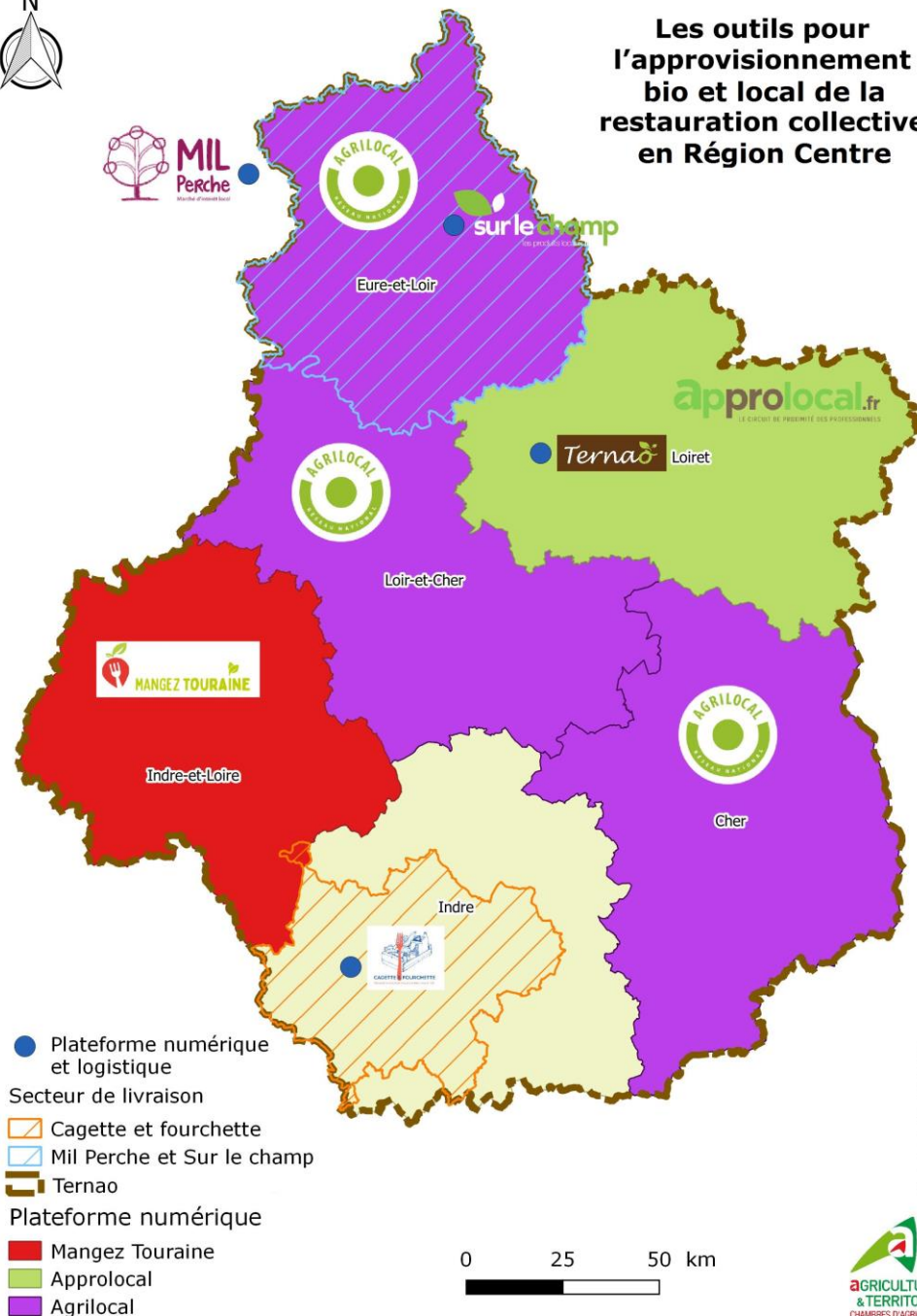
INSTITUT NATIONAL
DE L'ORIGINE ET DE
LA QUALITÉ



Trouver des fournisseurs/partenaires BIO avec l'Agence BIO :

<https://www.agencebio.org/profil/restauration-hors-domicile/restauration-collective/>

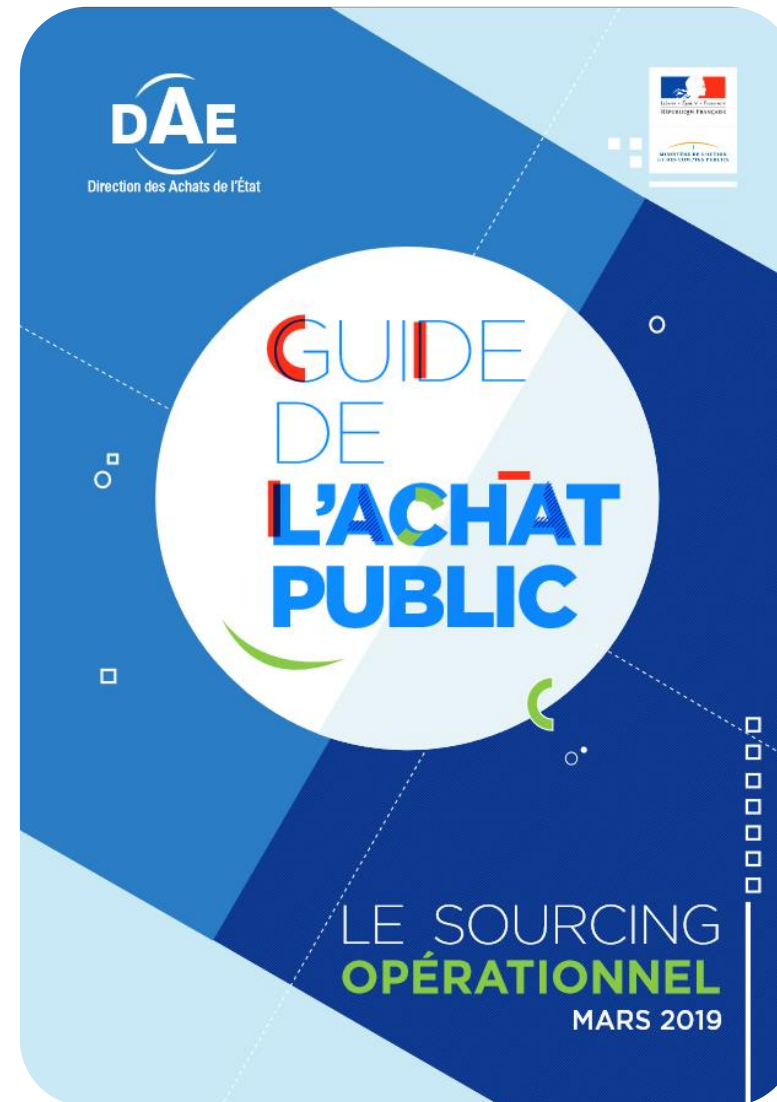
Les outils à mobiliser en Centre Val de Loire pour le sourcing local



- ☐ [Agrilocal Cher](#)
- ☐ [Agrilocal Loir-et-Cher](#)
- ☐ [Agrilocal Eure-et-Loir](#)
- ☐ [Sur le Champ](#)
- ☐ [Approlocal Loiret](#)
- ☐ [Mangez Touraine](#)
- ☐ [Cagette](#)
- ☐ [Terna](#)



Ressources disponibles





Les marchés publics restauration :
d'une contrainte à un allié majeur pour
les restaurants et les collectivités



Identifier son besoin et organiser son
sourcing

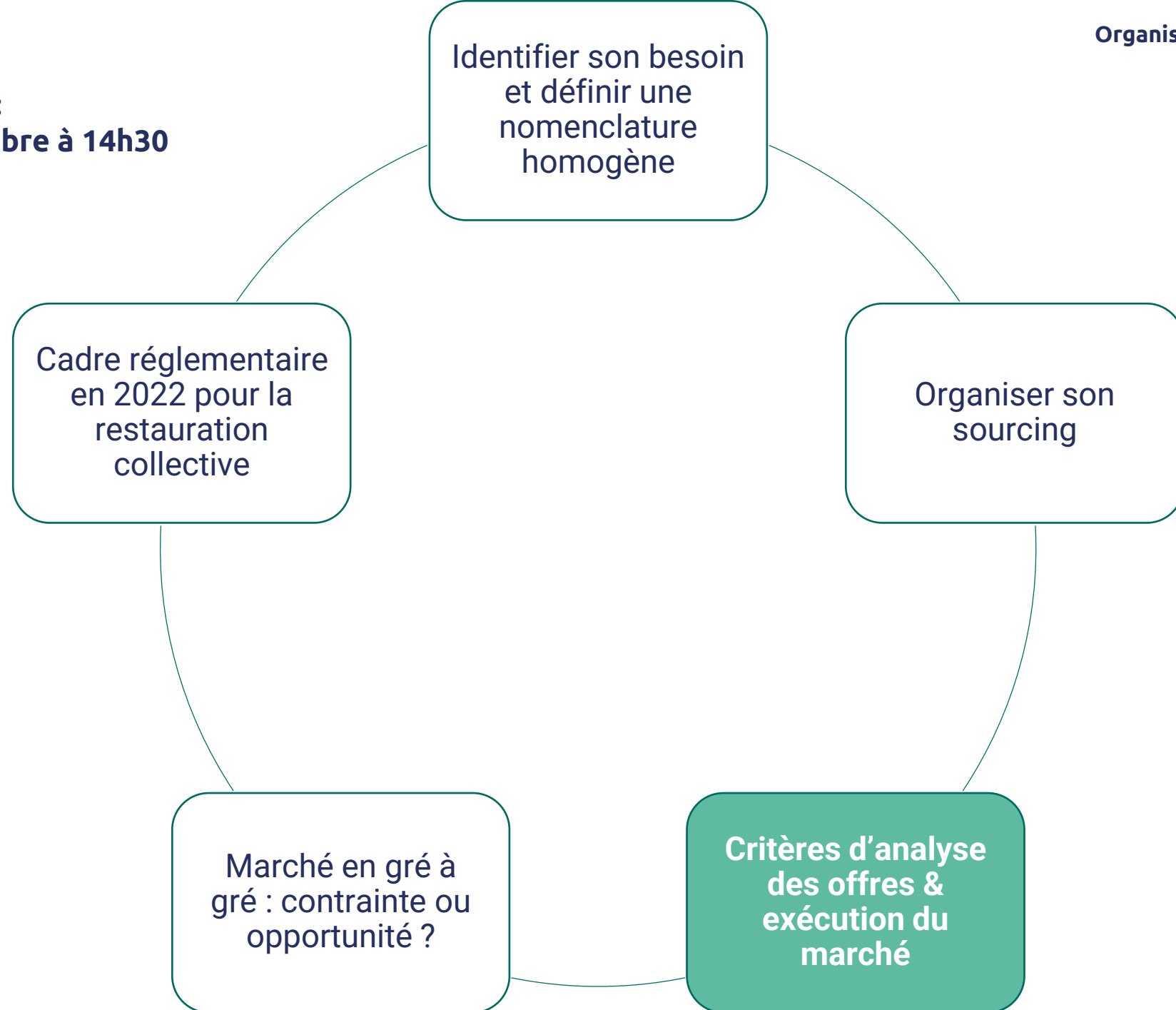


L'approche coût global en marchés
publics de restauration quelles
traductions concrètes ?

La plateforme **produits-frais-locaux-Centre-valdeloire.fr**
a été créée à l'initiative de
la Région Centre-Val de Loire avec l'ensemble de ses
partenaires de la production agricole



Prochain webinaire :
Vendredi 30 septembre à 14h30



Merci de votre attention.

resecó

pour une commande
publique durable