

JEUDI 24 NOVEMBRE 2022

RESTAURATION COLLECTIVE  
CENTRE VAL DE LOIRE

# Atelier "Comment adapter son cahier des charges en fonction du sourcing réalisé?"



resecô

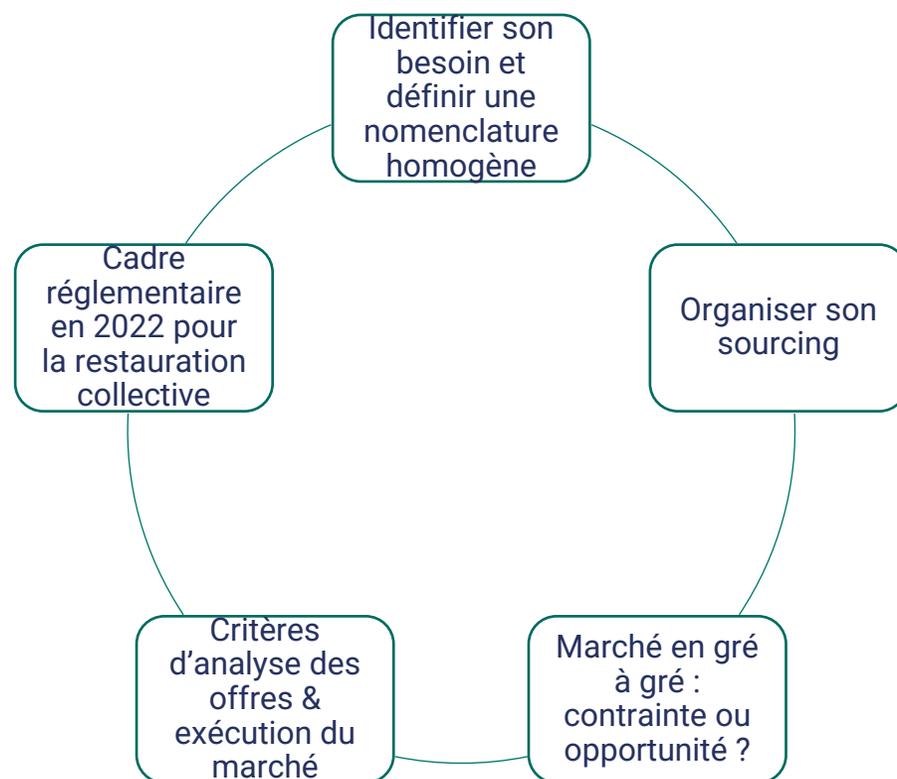
Soutenu par



# Cycle de webinaires sur les marchés publics en restauration collective

## Atelier pratique

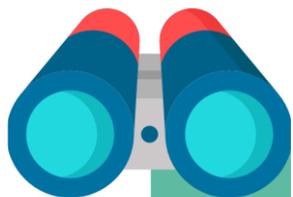
Du Vendredi 16 Septembre au  
Vendredi 14 Octobre 2022



# Déroulé

| Créneaux Horaires  | Répartition du temps | Durée  | Contenu  |
|--|----------------------|--------|--|
| Outils de sourcing   | 14h-14h20            | 20 min | Recontextualisation<br>Présentation des partenaires présents à l'atelier<br>Tour de table                        |
|  | 14h20 - 14h40        | 20 min | Présentation AGRILocal   |
|  | 14h40 - 14h50        | 10 min | Présentation des grossistes, quels leviers peuvent-ils soulever en complémentarité des petits producteurs locaux |
| Retour d'expérience  | 14h50 - 15h10        | 20 min | Collège de Littré  |
| Atelier "Comment adapter son cahier des charges en fonction du sourcing réalisé ?" | 15h10 - 15h25        | 15 min | Rappel Etapes du sourcing et explication des consignes de l'atelier  |
|  | 15h25 - 16h10        | 45 min | Echanges en sous groupe autour d'un cahier des charges à partir d'une trame type d'animation                     |
| Debriefing, restitution collective   | 16h10 - 16h30        | 20 min | Echanges à bâton rompu<br>Chaque groupe soulève les leviers / freins rencontrés                                  |

# Qu'est ce que le 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

# Que dit la réglementation ?

- 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.

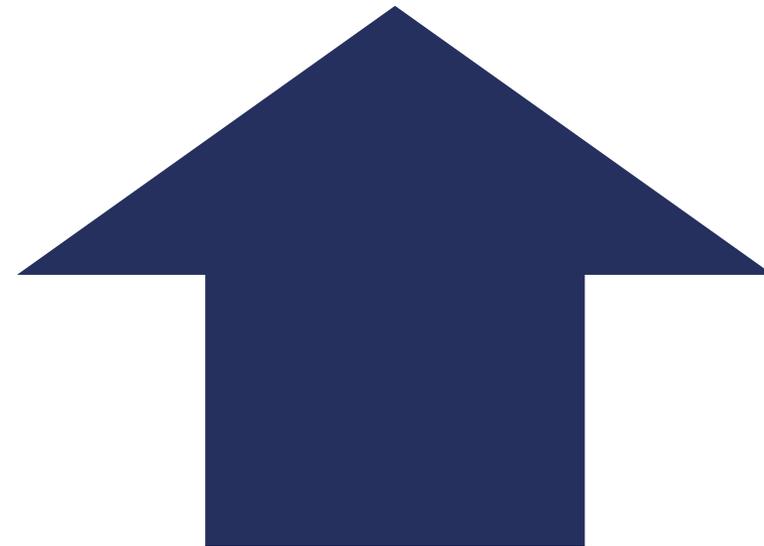
Les résultats des études et échanges préalables peuvent être utilisés par l'acheteur, à condition que leur utilisation n'ait pas pour effet de fausser la concurrence ou de méconnaître les principes mentionnés à l'article L. 3. » (article R2111-1 du code de la commande publique)



Définition  
du besoin



Sourcing



# Tour de table

**Qui pratique le sourcing ?**

**Sur la définition du  
besoin, comment vous la  
faites aujourd'hui ?**

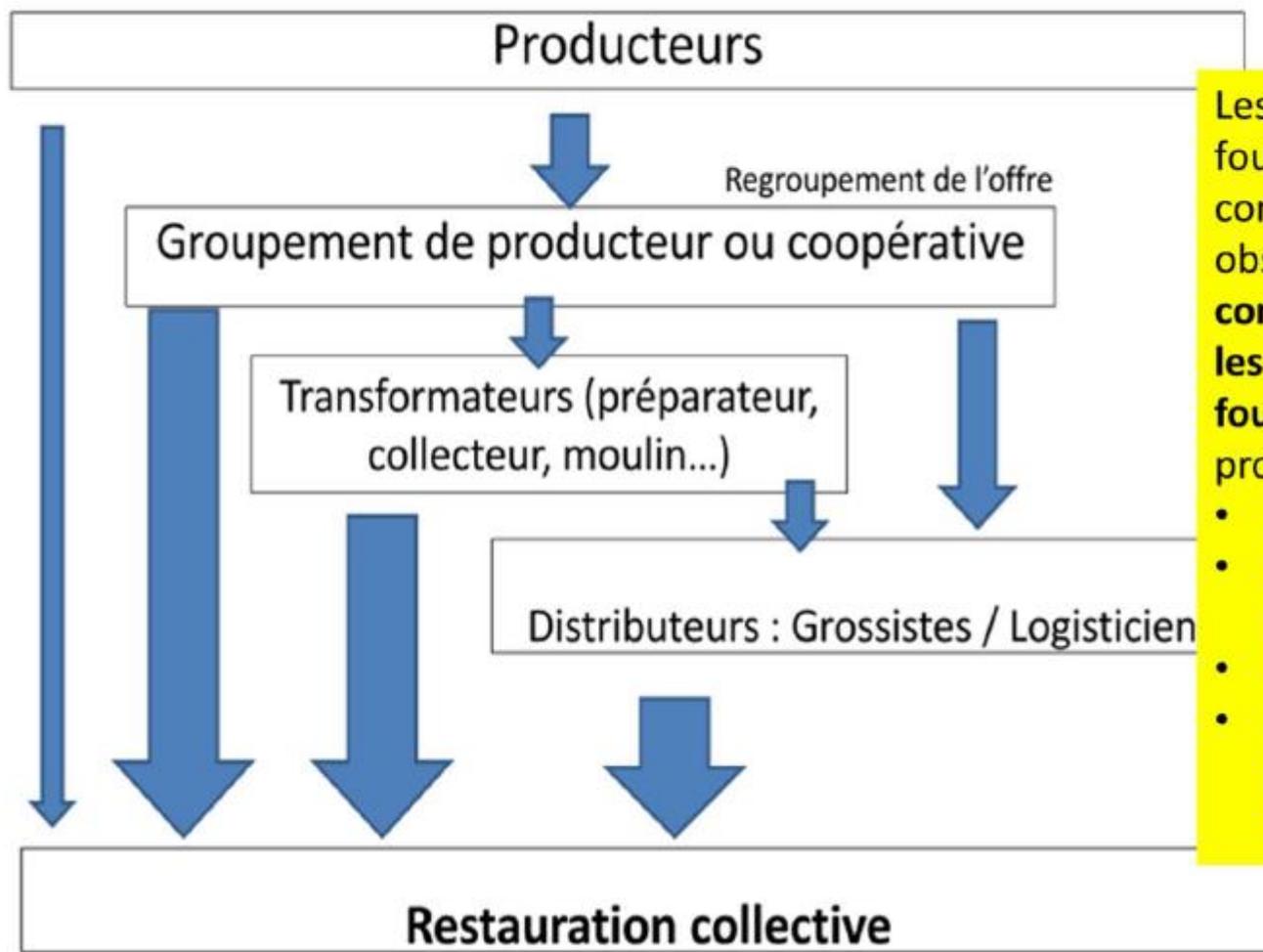
# Présentation AGRILOCAL 18

# Grossistes

**Quels leviers peuvent-ils  
soulever en complémentarité des  
petits producteurs locaux ?**

## Réaliser votre sourcing en tenant compte de la typologie des fournisseurs

Les différents fournisseurs de la restauration collective



Les différents fournisseurs sont concurrents mais aussi on observe une **complémentarité entre les différents fournisseurs** selon leur profil :

- producteurs,
- groupements de producteurs,
- transformateurs,
- distributeurs grossistes plus ou moins spécialisés.

# **RETOUR D'EXPERIENCE**

**Collège de Littré – Denis Lescale**

# **ATELIER « Comment adapter son cahier des charges en fonction du sourcing réalisé ? »**

## Fiche Animation Atelier

« Comment adapter son cahier des charges en fonction du sourcing réalisé ? »

**Durée** : 40 min (20 min par partie)

**Objectif** : Identifier les éléments qui permettent d'intégrer le résultat du sourcing dans son cahier des charges

### Partie 1 - Zoom sur l'exercice

Trouvez vous que l'allotissement défini permet de favoriser l'offre locale ? Oui / Non, Pourquoi, Développez

*Oui, plusieurs catégories possibles pour permettre le local*

*Notamment le détail donné sur les produits laitiers démontre le sourcing réalisé tout comme sur le miel*

Quels sont les éléments ou critères en faveur des produits du territoire ?

*LOT 2/7 : Produit fabriqué au plus près des sites de production / Lutte contre le suremballage / conditionnement en seau de 500g ou 1kg*

*Animation pédagogique souhaitée auprès des enfants du territoire*

*LOT 8 : respect de la saisonnalité*

*LOT 12 : exclure les viandes congelées, « né, élevé, abattu, découpé et conditionné dans le même pays »*

*LOT 22 : Livraison en plusieurs points / Pas d'intermédiaires / Mis en pot par l'apiculteur*

Quels sont les éléments ou critères en défaveur des produits du territoire ?

*LOT 11 : Fruits exotiques*

*LOT 12 : Le soumissionnaire demande un calibrage des pièces de viande*

Identifier ce qui aurait pu dissuader des candidats de soumissionner (voyez-vous des « clauses tueuses » de concurrence ? si non, quelles seraient ce genre de clauses ?)

*Cas des clauses qui ne se sont pas appuyés sur les résultats du sourcing*

Le CCTP prend-t-il en compte les différents aspects du sourcing (environnement concurrentiel, contraintes liées à un fournisseur local, structure de coût, aspects techniques) ?

*Oui*

## Partie 2 - Introspection sur vos marchés

Par rapport à l'exemple pris, comment pourriez-vous améliorer dans votre cahier des charges la prise en compte du sourcing ?

*Aller à la rencontre des producteurs*

Pratiquez-vous le retour fournisseur ?

*Peu de collectivités présentes font le retour fournisseur. Elles le font principalement avec le titulaire du marché mais rarement avec les candidats recallés de peur de rentrer dans un contentieux.*

*Le retour fournisseur, il peut s'agir de :*

- *de recueillir l'avis du titulaire sortant sur les forces et faiblesses du marché en cours dans l'objectif d'améliorer le cahier des charges lors de son renouvellement ;*
- *d'interroger des candidats qui ont retiré un dossier de consultation sans remettre d'offre, afin d'identifier les clauses ou spécifications qui auraient pu avoir un effet dissuasif, à l'aide d'un questionnaire standardisé. Ou encore dont l'offre n'a pas été retenue. Dans ce cas, le contact est établi après notification du nouveau marché, l'échange avec le candidat visant à lui permettre d'améliorer la qualité ou la pertinence de son offre dans de futures consultations, et à maintenir sa motivation à soumissionner aux appels d'offres de la collectivité. Ce type de retour souvent très apprécié des fournisseurs permet de repérer les points bloquants d'un dossier de consultation, et contribue à améliorer l'image de la collectivité. Il peut, comme les bilans d'exécution avant renouvellement, être systématisé.*

*Avez-vous déjà rencontré des marchés infructueux suite au sourcing mené ? Pourquoi ?*

*Anticipation !*

*Accompagner les producteurs, fournisseurs, les tenir informés du process*

## Que retenir de l'atelier ?

Importance du sourcing à réaliser bien en amont

De bien choisir son allotissement pour favoriser l'offre locale

Penser à remonter les dysfonctionnements pour anticiper les prochains marchés de restauration collective

# Pourquoi réaliser un sourcing ?

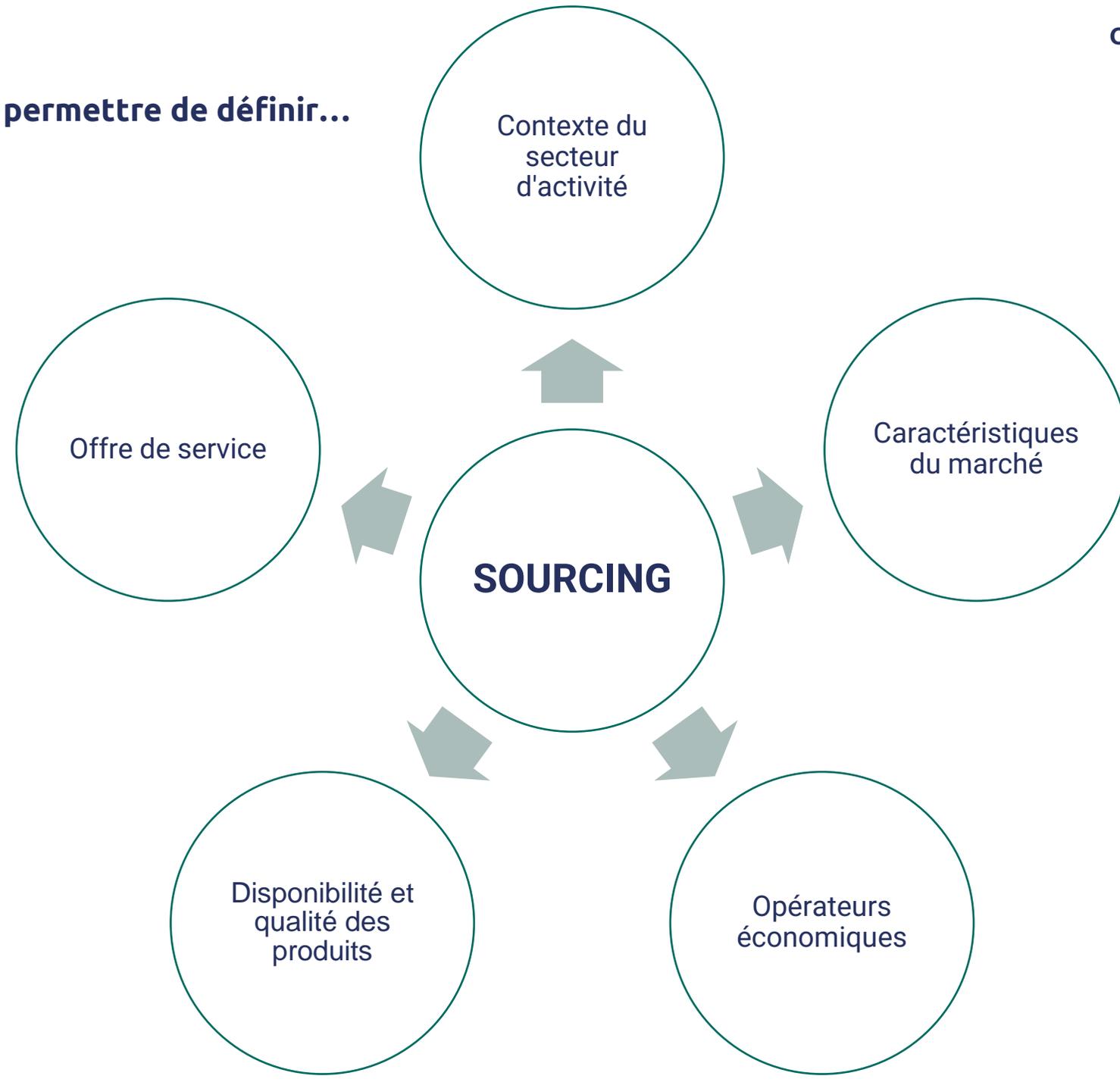
## INTÉRÊT JURIDIQUE

- 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

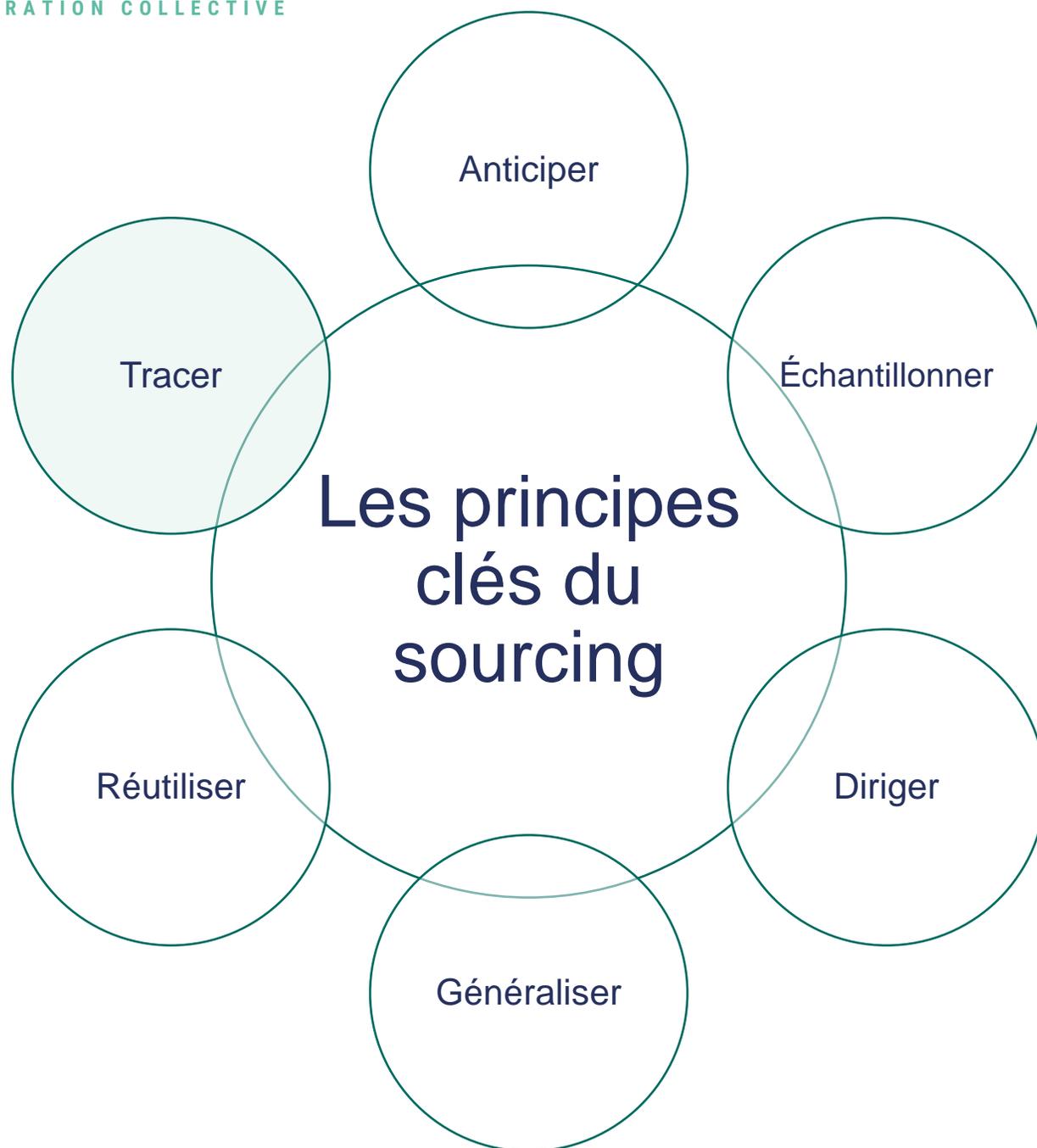
- Bien connaître l'offre du territoire
- Travailler l'allotissement en lien avec l'offre locale
- Appréhender les contraintes des fournisseurs
- Comparer son budget avec les coûts pratiqués par les fournisseurs

### Ce que le sourcing doit permettre de définir...



# Quelles sont les étapes du sourcing ?





- 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

## Quelques exemples de thématiques pouvant être abordées en entretien de sourcing

### Profil de l'opérateur

- Historique
- Chiffre d'affaires global / chiffre d'affaire sur le secteur
- Périmètre géographique d'intervention sur le secteur
- Niveau de connaissance du secteur public et de la réglementation des marchés publics
- Si l'opérateur a déjà répondu à des appels d'offres, quelles sont les difficultés rencontrées ou les améliorations qu'ils préconiseraient ? Dans le cas contraire, pour quelles raisons l'opérateur ne s'est-il jamais positionné ?

### Environnement concurrentiel

- Etendue de l'offre et des solutions du fournisseur par rapport au périmètre de la consultation (*permet de tester la pertinence de l'allotissement technique et/ou géographique envisagé par l'administration*)
- Dimensionnement des équipes susceptibles d'intervenir sur le marché
- Perception de l'environnement concurrentiel par l'opérateur et de la pondération prix/technique/délai la plus adaptée de son point de vue
- Force et singularités de l'offre de l'opérateur par rapport à l'objet du marché
- Contraintes liées à l'entreprise : y-a-t-il un moment plus favorable pour répondre à l'offre ?

### Prix, TCO

- Quelle est la structure du coût du bien ou du service ?
- Quels sont les inducteurs de coûts<sup>18</sup> et quels sont selon l'opérateur les facteurs à même de diminuer le prix de la prestation (ou du TCO) pour l'administration ?
- Effet volume et courbe de dégressivité
- Facteurs de variation/ volatilité des prix (*permet de déterminer si le prix pourra être ferme ou révisable, et les indices les plus pertinents pour l'indexation*)
- Forme de marché la plus adaptée à la prestation (*marché forfaitaire, accord-cadre à bons de commande et/ou marchés subséquents etc.*).
- Durées d'amortissement / durée du marché
- Plan de paiement adapté ?
- Achat vs. location

### Aspects techniques

- Lieu de fabrication ou de production
- Normes applicables / normes obsolètes
- Intégration du développement durable (*ou circuits courts si adapté*)
- Innovations récentes ou à venir
- Durée de garantie. Maintenance (à inclure ou non dans le périmètre de la consultation)
- Positionnement de l'opérateur par rapport à l'ouverture de variantes avec ou sans offre de base



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**

## 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.gov.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

## Les outils pour l'approvisionnement bio et local de la restauration collective en Région Centre

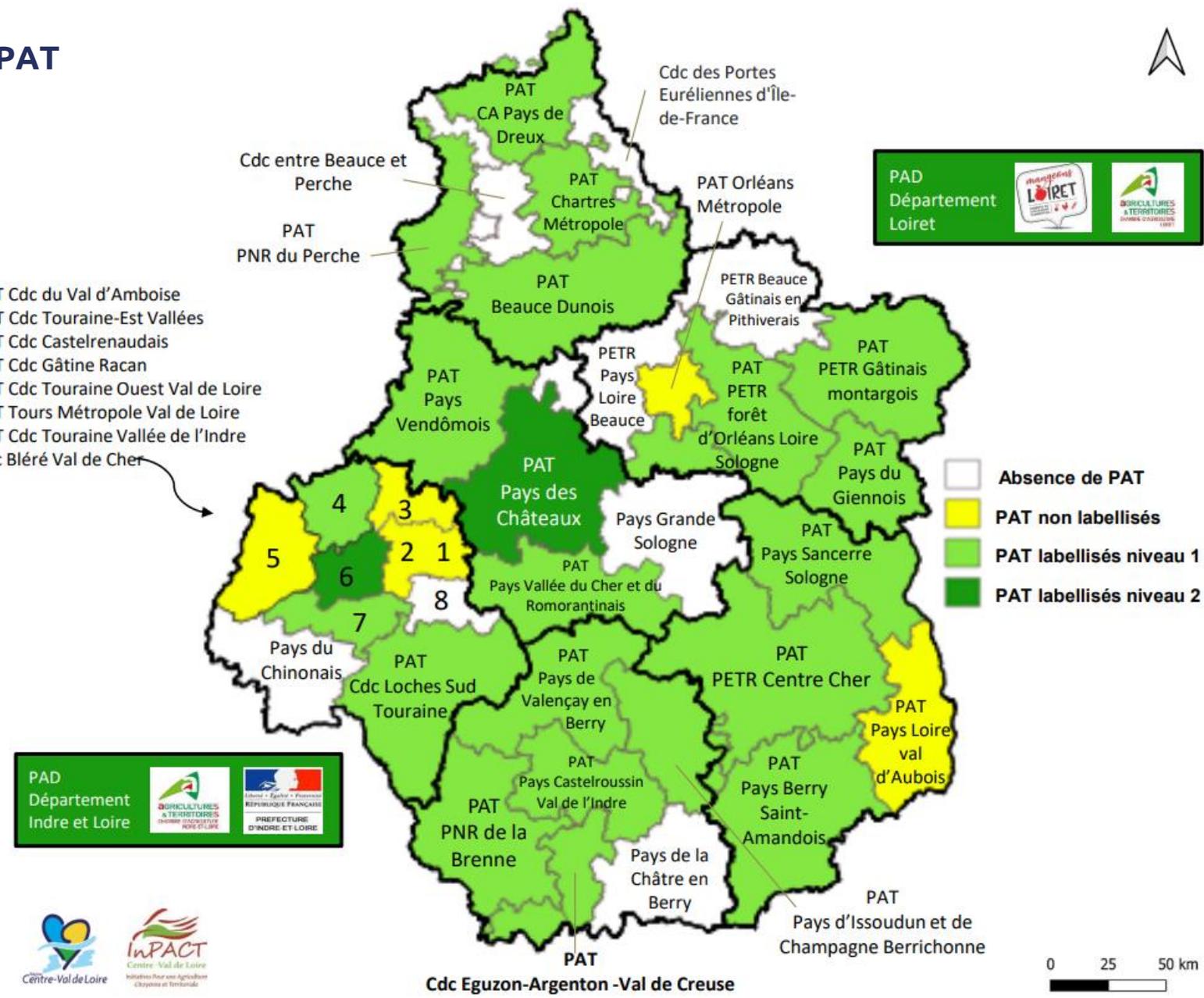


- [Agrilocal Cher](#)
- [Agrilocal Loir-et-Cher](#)
- [Agrilocal Eure-et-Loir](#)
- [Sur le Champ](#)
- [Approlocal Loiret](#)
- [Mangez Touraine](#)
- [Cagette](#)
- [Terna](#)

Réalisation: C445 - 02/11/2020  
Source: BD TOPO® © IGN PARIS, 2016

# Mobiliser les PAT

- 1- PAT Cdc du Val d'Amboise
- 2- PAT Cdc Touraine-Est Vallées
- 3- PAT Cdc Castelrenaudais
- 4- PAT Cdc Gâtine Racan
- 5- PAT Cdc Touraine Ouest Val de Loire
- 6- PAT Tours Métropole Val de Loire
- 7- PAT Cdc Touraine Vallée de l'Indre
- 8- Cdc Bléré Val de Cher



PAD  
Département  
Indre et Loire




PRÉFECTURE  
D'INDRE ET LOIRE

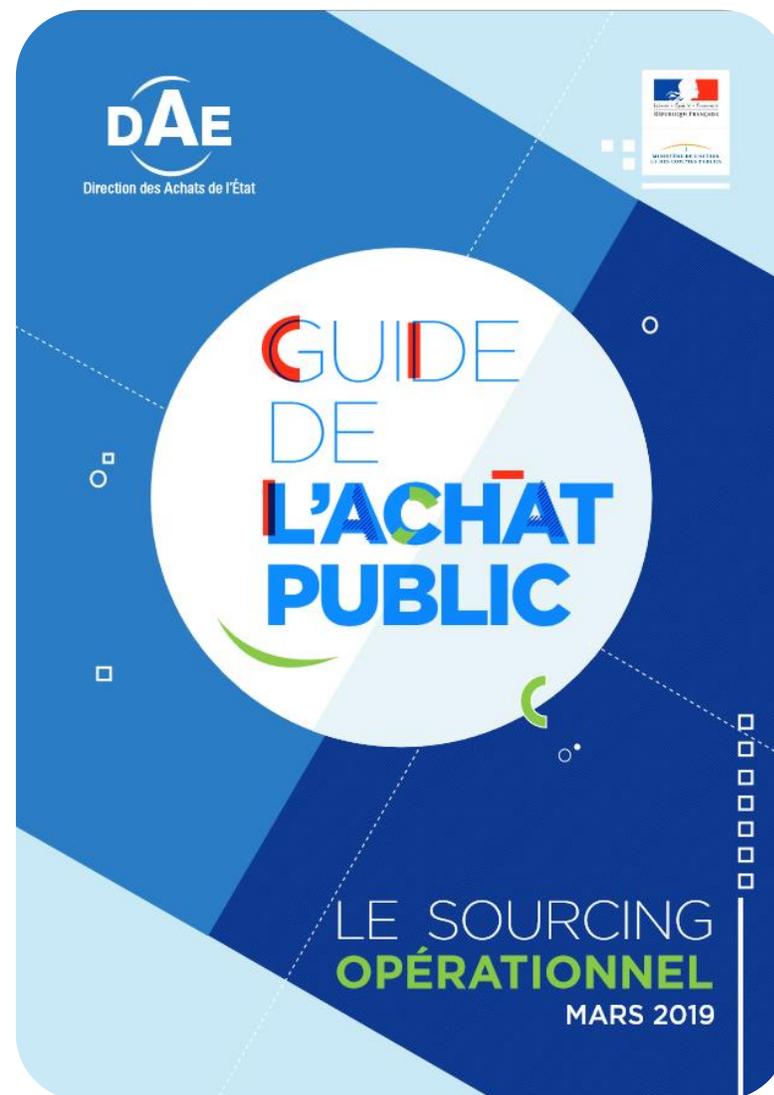



INPACT  
Initiative Pour une Agriculture  
Chimique et Territoriale





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 ?

**Merci de votre attention.**

resecó

pour une commande  
publique durable