



La boîte à outils des acheteurs publics de la restauration collective

S'approprier
les concepts
généraux



Connaître
son besoin



Connaître
l'offre



Connaître
les bonnes
pratiques



Viande bovine



Viande ovine



Viande porcine



Volaille



Fromages
et autres
produits laitiers



Fruits
et légumes

Définir
le cahier
des charges



Consulter
les fournisseurs



Impliquer
les acteurs



Suivre
la mise
en œuvre





Fiche méthodologique

S'approprier les concepts généraux

SOMMAIRE

1. Achat
2. Modes de production
3. Produits
4. Signes et démarches valorisant la qualité
5. Propriétés organoleptiques/Analyse sensorielle
6. Structuration des filières de production agricole
7. Prestation de restauration

Les concepts définis dans cette fiche sont les concepts utiles pour mieux appréhender les achats de denrées alimentaires.

Les concepts propres à chaque filière sont précisés dans les fiches filière concernées.



1. Achat

➤ Acheteurs soumis au droit des marchés publics

L'achat de denrées alimentaires doit se faire dans le respect du droit des marchés publics et en particulier des principes de liberté d'accès à la commande publique, d'égalité de traitement des candidats et de transparence des procédures, en application de l'article 1 de l'ordonnance n° 2015-899 du 23 juillet 2015 relative aux marchés publics.

Les acheteurs, publics ou privés, soumis à cette ordonnance, sont :

- les pouvoirs adjudicateurs (État, collectivités territoriales, établissements publics administratifs, établissements publics à caractère industriel et commercial,...)
- les entités adjudicatrices (entreprises publiques exerçant une des activités d'opérateur de réseaux,...).

Une association en charge de la gestion d'un ou plusieurs restaurants inter-administratifs (RIA) est soumise au droit des marchés publics, si elle est :

- un pouvoir adjudicateur au sens du 2° de l'article 10 de l'ordonnance susmentionnée ;
- une association transparente au sens de la jurisprudence du Conseil d'État, à savoir si elle est créée à l'initiative d'une personne publique, elle-même soumise au droit des marchés publics, qui en contrôle l'organisation et le fonctionnement et qui lui procure l'essentiel de ses ressources (décision du Conseil d'État du 21 mars 2007 « Commune de Boulogne-Billancourt », n° 281796).

Références :

- Articles 1, 10 et 11 de l'ordonnance n°2015-899 du 23 juillet 2015 relative aux marchés publics
- Direction des Affaires Juridiques : Espace commande publique - Le conseil aux acheteurs - Vos questions / Nos réponses - Le champ d'application - Associations et commande publique.

➤ Prescripteurs

Les prescripteurs sont des personnes qui par leur activité, leur expérience ou leur savoir-faire sont les interlocuteurs de l'acheteur dans le processus achat (de l'expression du besoin jusqu'au choix du fournisseur et au contrôle de l'exécution du marché).

Dans le cadre de la restauration collective, les prescripteurs sont par exemple les diététiciens, les services des ressources humaines, les services logistiques (gestion des équipements de cuisine, gestion des déchets de restauration)..

➤ Fournisseurs

Au sens de la présente boîte à outils, le terme « fournisseurs » désigne les opérateurs économiques (entreprises, coopératives, d'associations,...) qui répondent aux marchés publics lancés par les acheteurs et/ ou ceux qui les fournissent en denrées alimentaires.

Les opérateurs économiques sont définis à l'article 13 de l'ordonnance susmentionnée comme « *toute personne physique ou morale, publique ou privée, ou tout groupement de personnes doté ou non de la personnalité morale, qui offre sur le marché la réalisation de travaux ou d'ouvrages, la fourniture de produits ou la prestation de services.* »

Il convient de souligner qu'en fonction des phases de procédure de passation des marchés publics, les opérateurs économiques sont également nommés « candidats », « soumissionnaires », « attributaires » ou « titulaires du marché » dans les textes relatifs aux marchés publics.

Pour une meilleure lisibilité, seuls les termes « fournisseur » et « titulaire du marché » sont utilisés dans la présente boîte à outils.

Référence : article 13 de l'ordonnance n° 2015-899 du 23 juillet 2015 relative aux marchés publics.

2. Modes de production

Il existe, selon les pratiques culturales et d'élevage, différents modes de production : conventionnel, intensif, extensif, durable, ...

Les pouvoirs publics reconnaissent deux démarches en matière d'approche environnementale :

➤ L'agriculture biologique

qui est un système global de gestion agricole et de production alimentaire qui allie les meilleures pratiques environnementales, un haut degré de biodiversité, la préservation des ressources naturelles, l'application de normes élevées en matière de bien-être animal et une méthode de production respectant la préférence de certains consommateurs à l'égard de produits obtenus grâce à des substances et à des procédés naturels ; vous pouvez y faire référence dans votre cahier des charges ;

➤ L'exploitation « Haute valeur environnementale »

la certification environnementale des exploitations répond au besoin d'identifier les exploitations engagées dans des démarches respectueuses de l'environnement. La certification environnementale des exploitations est progressive selon plusieurs niveaux d'exigences environnementales (produits issus d'exploitations certifiées de niveaux 2 ou 3). Le niveau 3 « haute qualité environnementale » est fondé sur une obligation de résultats mesurée au niveau de l'exploitation par des indicateurs de performance environnementale. NB : Cette certification a remplacé la certification « agriculture raisonnée ».

Références :

Règlement (CE) N° 834/2007 du conseil du 28 juin 2007 relatif à la production biologique et à l'étiquetage des produits biologiques

Articles R641-57 et suivants du code rural et de la pêche maritime.

3. Produits

➤ Denrées alimentaires

« On entend par « denrée alimentaire » (ou « aliment ») toute substance ou produit, transformé, partiellement transformé ou non transformé, destiné à être ingéré ou raisonnablement susceptible d'être ingéré par l'être humain ».

Les denrées alimentaires regroupent différentes familles de produits alimentaires telles que les produits carnés, les produits de la mer, l'épicerie, les produits laitiers, les fruits, les légumes.

Dans les définitions présentées ci-dessous, les termes « denrées » ou « produits » seront indifféremment employés.

Référence : article 2 du Règlement (CE) N° 178/2002 du Parlement Européen et du Conseil du 28 janvier 2002

➤ Gammes et catégories des produits alimentaires

Le tableau ci-dessous résume la définition des différentes gammes pouvant s'appliquer à la plupart des denrées alimentaires, ainsi que leurs conditions de stockage.

Produits	Gamme	Température de stockage	Durée de conservation
Produits crus, d'origine animale ou végétale	1 ^{ère}	Réfrigérée	Courte
Produits appertisés	2 ^{ème}	Ambiante	Plusieurs années
Produits surgelés	3 ^{ème}	<-18°C	Plusieurs mois
Produits crus conditionnés sous atmosphère contrôlée	4 ^{ème}	<+4°C	Quelques jours
Produits cuits conditionnés sous atmosphère modifiée ou raréfiée	5 ^{ème}	Indiquée par le fabricant (0 à 3°C en général)	6 à 42 jours selon le traitement thermique appliquée
Pâtes, riz, légumes secs, épicerie	Produits secs	Ambiante	Plusieurs mois

La distinction entre différentes catégories de denrées peut également être effectuée en fonction :

Des conditions de conservation

Produits réfrigérés (0 à +4°C)	Durée de conservation de quelques jours à quelques semaines
Produits surgelés (T < -18°C)	Durée de conservation en général de plusieurs mois
Produits à température ambiante	Durée de conservation pouvant atteindre plusieurs années

Des conditions de préparation

Produits prêts à l'emploi	Ne nécessite qu'un simple assaisonnement, un dressage ou un simple réchauffage
Produits semi-élaborés	Nécessité d'opérations simples, telles que tranchage, la cuisson rapide
Produits bruts	Nécessité d'opérations complexes

➤ Produits frais

Pour être qualifié de « frais », un produit alimentaire doit satisfaire à une triple condition :

- Posséder au moment de la vente, les caractéristiques essentielles, notamment organoleptiques et hygiéniques, qu'il présentait lors de la production ou de la fabrication ;
- Ne pas avoir été conservé grâce à l'emploi de tout traitement ou de l'addition de toute substance destiné à stopper l'activité des enzymes et de la microflore, exception faite de la réfrigération et, dans certains cas, de la pasteurisation ;
- Avoir été produit ou fabriqué depuis moins de trente jours.

Référence : Note du Conseil National de la Consommation du 08 février 1990 concernant l'emploi du terme « frais »

➤ Produits appertisés

Produits alimentaires d'origine animale ou végétale périssables dont la conservation dans des conditions normales d'entreposage à température ambiante est assurée par appertisation, c'est-à-dire par l'emploi combiné, sans que l'ordre en soit défini, des deux techniques suivantes :

- Conditionnement dans un emballage ne permettant pas la pénétration des micro-organismes (étanche aux liquides, le conditionnement doit être suffisamment imperméable au gaz, de façon à assurer la conservation des denrées) ;
- Traitement par la chaleur ayant pour effet de réduire ou d'inhiber totalement d'une part, les enzymes et, d'autre part, les micro-organismes et leurs éventuelles toxines, dont la présence ou la prolifération pourrait altérer les denrées considérées ou les rendre impropres à la consommation.

➤ Qualité des produits alimentaires

Le terme « qualité » pour les produits alimentaires regroupe différentes composantes, notamment nutritionnelle, sanitaire, organoleptique et environnementale.

➤ Etiquetage des produits

Les denrées alimentaires présentées à la vente doivent comporter un étiquetage pour bien informer le consommateur. Les obligations d'étiquetage sont différentes selon le mode de conditionnement ou de présentation des denrées alimentaires (préemballées ou non).

L'étiquetage doit être conforme à la réglementation en vigueur et notamment aux articles R112-9 et R112-10 du code de la consommation.

Le titulaire de votre marché est tenu d'assurer une traçabilité des produits faisant l'objet du marché ; il doit ainsi fournir des produits dont l'étiquetage est en conformité avec la réglementation nationale et de l'Union européenne en vigueur.

L'ensemble des mentions affichées sur l'étiquette doit reprendre, au minimum, les éléments indiqués au Codex Stan 1-1985 afin de garantir notamment la composition et la traçabilité des produits.

Pour les étiquetages spécifiques aux filières, reportez-vous aux fiches filières correspondantes.

Références :

*Articles R112-9 et R112-10 du code de la consommation
Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF) : Espace Publication – Vie Pratique – Fiche Pratique – Etiquetage des denrées alimentaires.*

➤ Traçabilité

La traçabilité des denrées alimentaires, des aliments pour animaux, des animaux producteurs de denrées alimentaires et de toute autre substance destinée à être incorporée ou susceptible d'être incorporée dans des denrées alimentaires ou des aliments pour animaux est établie à toutes les étapes de la production, de la transformation et de la distribution.

La traçabilité permet de remonter du produit fini jusqu'à l'origine des ingrédients entrant dans sa fabrication (en englobant l'ensemble des intermédiaires, transporteurs, fabricants, etc). C'est une obligation, « une capacité de retracer », pour tous les acteurs de la chaîne alimentaire.

En restauration collective, la traçabilité doit être prévue au cahier des charges (Voir la fiche méthodologique «*rédigez votre cahier des charges*»). Elle se poursuit lors de la réception des marchandises (vérification et contrôle (conformité, date limite de consommation –DLC-, aspect,...) et doit garantir la conservation des informations sur les produits (nom du produit, numéro de lot, DLC ou date de durabilité

minimale –DDM-, date de conditionnement, date de livraison, numéro d'expédition, pays d'origine, etc.).

Référence : article 18 du règlement (CE) N° 178/2002 du Parlement Européen et du Conseil du 28 janvier 2002

4. Signes et démarches valorisant la qualité

Il s'agit des signes officiels d'identification de la qualité et de l'origine (SIQO), des mentions valorisantes et des démarches de certification de conformité du produit.

➤ Les signes officiels d'identification de la qualité et de l'origine (SIQO)

Des labels officiels permettent de reconnaître les produits qui bénéficient d'un SIQO. Ils garantissent des aliments de qualité, typiques ou élaborés dans le respect de l'environnement et du bien-être animal et font l'objet de contrôles réguliers réalisés par des organismes indépendants agréés par l'État.

Référence : articles L641-1 et suivants du code rural et de la pêche maritime

Les Appellations d'Origine Protégées (AOP) et les Indications Géographiques Protégées (IGP) sont des labels européens.

L'AOP protège la dénomination d'un produit dont l'origine de la matière première, la production, la transformation et l'élaboration doivent avoir lieu dans une aire géographique déterminée avec un savoir-faire reconnu et constaté.

Les caractéristiques des produits ainsi protégés sont donc exclusivement liées au terroir.

L'IGP protège la dénomination d'un produit agricole, brut ou transformé, dont la qualité, la réputation ou d'autres caractéristiques sont liées à son origine géographique.

Vous pouvez exiger dans votre cahier des charges des produits sous IGP ou AOP mais sans nommer une IGP ou une AOP particulière.

Les modalités de référence à ces SIQO sont précisées les fiches filières.

Référence : règlement (UE) n° 1151/2012 du Parlement européen et du Conseil du 21 novembre 2012 relatif aux systèmes de qualité applicables aux produits agricoles et aux denrées alimentaires.

Le Label rouge est un signe français accessible pour tous les produits sans distinction de l'origine géographique. « *Le label rouge atteste qu'une denrée alimentaire ou un produit agricole non alimentaire et non transformé possède des caractéristiques spécifiques, préalablement fixées dans un cahier des charges établissant un niveau de qualité supérieure par rapport au produit courant. Ces produits doivent se distinguer des produits similaires, notamment par leurs conditions particulières de production et de fabrication.* » (Source : DGCCRF).

L'Agriculture biologique

« *L'agriculture biologique est définie par le règlement communautaire n° 834/2007 du 28 juin 2007 et vise à établir un système de gestion durable de l'agriculture, notamment au travers d'une amélioration de la qualité du sol, de l'eau, des végétaux et des animaux et d'un développement de la biodiversité. Ainsi, il n'est pas permis de recourir aux OGM et aux pesticides et engrais chimiques de synthèse dans le cadre de la production biologique. Des conditions d'élevage sont également imposées aux agriculteurs afin de garantir le bien-être des animaux (parcours extérieurs, espace suffisant dans les bâtiments agricoles, etc.).*

Tous les opérateurs (producteurs, transformateurs, grossistes, importateurs, etc.) doivent notifier leur activité à l'Agence BIO qui tient un annuaire des professionnels du BIO et passer un contrat avec un organisme certificateur agréé par l'INAO qui contrôlera leur activité au moins une fois par an.

Seuls les produits contenant au moins 95 % d'ingrédients agricoles certifiés biologiques peuvent comporter les termes « biologique » ou « bio » dans leur dénomination de vente (exemples : purée biologique, compote bio).

Ces mentions peuvent par ailleurs apparaître au niveau de la dénomination de vente de produits composés principalement d'ingrédients issus de la chasse ou de la pêche (exemple : pâté de sanglier avec la mention « avec des herbes biologiques » au niveau de la dénomination de vente).

En-dessous de 95 %, les termes « biologique » ou « bio » ne peuvent apparaître qu'au niveau de la liste des ingrédients

Le consommateur peut reconnaître les produits de l'agriculture biologique grâce à deux logos :

- *le logo communautaire (euro feuille) qui est obligatoire depuis le 1^{er} juillet 2010, sur les produits préemballés. L'origine des matières premières utilisées doit apparaître dans le même champ visuel que ce logo ;*
- *le logo national AB (marque qui appartient au Ministère chargé de l'Agriculture, utilisé de manière facultative) lorsqu'un produit contient au moins 95 % d'ingrédients agricoles certifiés biologiques.*

En d'autres termes, c'est le logo européen qui est obligatoire et auquel les consommateurs doivent se fier, le logo AB étant facultatif ne se suffisant pas à lui seul. ».
(Source : DGCCRF)

Référence : règlement (CE) n° 834/2007 du 28 juin 2007

La Spécialité Traditionnelle Garantie (STG) protège une recette traditionnelle.

La particularité de la STG se définit par deux éléments distincts et pourtant très liés : la spécificité d'une recette et l'aspect traditionnel.

La STG vise à définir la composition ou le mode de production traditionnel d'un produit, sans toutefois que celui-ci ne présente de lien avec son origine géographique.

➤ Les autres modes officiels de valorisation des produits

Il existe de nombreuses démarches valorisant la qualité d'un produit ; certaines sont rappelées ci-dessous.

La mention « produit issu d'une exploitation de haute valeur environnementale » (cf paragraphe 2 « Modes de production ») vise à valoriser les exploitations agricoles qui utilisent des pratiques particulièrement respectueuses de l'environnement.

Vous pouvez y faire référence dans votre cahier des charges.

La démarche de certification de conformité d'un produit (CCP) est un mode de valorisation des denrées alimentaires et des produits agricoles non alimentaires et non transformés. Les déclarations d'engagement dans cette démarche de certification sont enregistrées par le ministre chargé de l'agriculture.

Les produits répondent, par le biais de cahiers des charges élaborés par des opérateurs individuels ou des groupements de professionnels, à des exigences en matière de règles de production, de transformation et de conditionnement ainsi qu'à des recommandations relatives à la présentation des caractéristiques certifiées (au minimum 2) à destination du consommateur. Les produits certifiés se différencient ainsi des produits courants et apportent un plus par rapport à la stricte application des spécifications de base.

Les produits certifiés sont contrôlés par des organismes certificateurs tiers, impartiaux et indépendants, accrédités par le comité français d'accréditation (COFRAC).

Le logo « CQ-Produit certifié » peut être apposé de manière volontaire sur le produit ; les caractéristiques certifiées et le nom de l'organisme certificateur figurent alors sur l'étiquetage.

Vous pouvez faire référence à cette démarche dans votre cahier des charges.

La mention « produit de montagne »

Cette mention est rattachée non pas à des régions précisément dénommées mais plutôt à des caractéristiques de milieu (altitude, pente,...).

Elle garantit que les matières premières et les aliments pour animaux d'élevage proviennent essentiellement

de zones de montagne et, en ce qui concerne les produits transformés, que la transformation ait lieu également dans une zone de montagne.

Vous pouvez y faire référence dans votre cahier des charges.

Références :

Site de la DGCCRF sur les signes officiels de la qualité :
<http://www.economie.gouv.fr/dgccrf/Publications/Vie-pratique/Fiches-pratiques/Signe-de-qualite>

Site du ministère de l'agriculture :

<http://agriculture.gouv.fr/signes-de-qualite-0>

5. Propriétés organoleptiques / Analyse sensorielle

Couleur, présentation, odeur, texture et goût constituent les principales propriétés organoleptiques des denrées alimentaires.

Vous pouvez utiliser certaines caractéristiques organoleptiques des produits que vous commandez comme levier d'action en faveur d'un approvisionnement en produits de qualité. *Des recommandations*

sont formulées, quand cela est possible, dans les fiches filières.

La **fiche méthodologique** « consulter les fournisseurs » aborde la possibilité d'organiser une dégustation des produits en phase d'analyse des offres.

6. Structuration des filières de production agricole

➤ Filières de production/acteurs des filières

La filière de production désigne l'ensemble des activités et des acteurs économiques qui concourent, d'amont en aval, à la mise sur le marché économique des produits agricoles et alimentaires.

La connaissance de la structuration des filières de production (modes de production, de transformation, de conditionnement, de distribution) constitue un excellent instrument pour favoriser l'approvisionnement de produits agricoles de qualité et l'accès au marché pour les groupements de producteurs ou les entreprises de taille modeste.

➤ Producteurs locaux

Producteurs situés dans une zone géographique proche de la demande.

Les spécifications techniques ne pouvant faire mention d'une provenance ou origine déterminée des produits, **vous ne pouvez pas exiger dans votre cahier des charges d'exiger que le lieu d'implantation d'un fournisseur soit situé dans une zone géographique identifiée.**

Les textes relatifs aux marchés publics précisent néanmoins qu'« une telle mention [...] est possible si elle est justifiée par l'objet du marché public ou, à titre exceptionnel, dans le cas où une description suffisam-

ment précise et intelligible de l'objet du marché public n'est pas possible sans elle et à la condition qu'elle soit accompagnée des termes « ou équivalent ».

Référence : article 8 du décret n° 2016-360 du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics

- soit du fait d'une situation de vulnérabilité liée à leur environnement physique, économique, social ou politique ;
- soit qu'ils ne peuvent habituellement avoir accès qu'à un marché local du fait des spécificités de leur territoire et de ses ressources.

➤ Commerce équitable

En 2015, la loi n°2015-990 du 6 août pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques mentionne explicitement plusieurs principes fondamentaux du commerce équitable :

« Le commerce équitable s'inscrit dans la stratégie nationale de développement durable. Le commerce équitable a pour objet d'assurer le progrès économique et social des travailleurs en situation de désavantage économique du fait de leur précarité, de leur rémunération et de leur qualification, organisés au sein de structures à la gouvernance démocratique, au moyen de relations commerciales avec un acheteur, qui satisfait aux conditions suivantes :

- *un engagement entre les parties au contrat sur une durée permettant de limiter l'impact des aléas économiques subis par ces travailleurs, qui ne peut être inférieure à trois ans ;*
- *le paiement par l'acheteur d'un prix rémunérateur pour les travailleurs, établi sur la base d'une identification des coûts de production et d'une négociation équilibrée entre les parties au contrat ;*
- *l'octroi par l'acheteur d'un montant supplémentaire obligatoire destiné aux projets collectifs, en complément du prix d'achat ou intégré dans le prix, visant à renforcer les capacités et l'autonomisation des travailleurs et de leur organisation. »*

Le décret du 17 septembre 2015, pris en application de la loi n°2014-856 du 31 juillet 2014 relative à l'économie sociale et solidaire, fixe la nouvelle définition du commerce équitable et en précise les critères. Cette nouvelle définition inclut désormais aussi bien le commerce avec des pays en voie de développement qu'avec des pays développés et précise la réponse que le commerce équitable doit apporter aux travailleurs en situation de désavantage économique :

- soit parce qu'ils n'ont pas accès aux moyens économiques et financiers et à la formation nécessaires ;

Cette nouvelle définition étend donc le champ d'application du commerce équitable aux échanges avec les producteurs au Nord, notamment en France.

les entreprises sont désormais autorisées à utiliser la mention « commerce équitable » sur des produits français. Par conséquent, les entreprises mettant sur le marché des produits équitables qu'ils soient Sud-Nord ou Nord-Nord devront être en capacité d'apporter la preuve du respect des principes inscrits dans la loi (engagement commercial pluriannuel, versement d'un prix juste, versement d'un montant supplémentaire pour projets collectifs).

Vous pouvez insérer dans votre cahier des charges la référence aux produits du commerce équitable même s'il n'existe pas encore aujourd'hui de label reconnu par les pouvoirs publics. Sur une base volontaire, les labels et systèmes de garantie de commerce équitable présents sur le marché français pourront effectuer une demande de reconnaissance auprès de la Commission de Concertation du Commerce (3C) en application de l'article 60 de la loi du 2 août 2005 sur les petites et moyennes entreprises.

Références :

Loi n° 2015-990 du 6 août 2015 pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques

Loi n° 2005-882 du 2 août 2005 en faveur des petites et moyennes entreprises

Décret n° 2015-1157 du 17 septembre 2015 relatif au commerce équitable

Article 3 du décret n° 2015-1311 du 19 octobre 2015 relatif à la commission de concertation du commerce

Plateforme pour le commerce équitable : <http://www.commerceequitable.org/lecommerceequitable/definitions-cadres-legaux.html>

Actualité de la DAJ sur ce sujet : <http://www.economie.gouv.fr/nouvelle-definition-commerce-equitable-fixee-par-decret>

➤ Circuit court

Un circuit court est un mode de commercialisation des produits agricoles qui s'exerce soit par la vente directe du producteur au consommateur, soit par la vente indirecte à condition qu'il n'y ait qu'un seul intermédiaire.

Le critère du circuit court n'est pas un critère géographique. L'acheteur prend en considération le circuit de fourniture et non pas l'implantation géographique du producteur. La localisation du producteur ne peut donc pas constituer un critère d'attribution du marché. »

La notion de circuit court n'étant définie dans aucun texte, il est recommandé de lui préférer la terminologie de « performances en matière de développement des approvisionnements directs de produits de l'agriculture » prévue à l'article 62 du décret relatif aux marchés publics en tant que critère d'attribution du marché.

En effet, le droit des marchés publics permet à l'acheteur de favoriser le développement des circuits courts de commercialisation dans le domaine des produits agricoles, à condition que cette prise en compte ne soit pas source de discrimination entre fournisseurs et qu'elle soit de nature à satisfaire les besoins exprimés par l'acheteur.

Cependant, les produits commercialisés en circuits courts ne sont pas automatiquement les produits qui ont parcouru la distance la plus courte entre le producteur et le consommateur. Il serait erroné de considérer cette caractéristique comme un gage de performance environnementale du produit ou de la prestation de livraison. Bien plus que le circuit d'acheminement, les conditions de production confèrent au produit ses « qualités environnementales ».

Référence :

Article 2 du règlement (UE) n° 1305/2013 sur la notion de « circuit d'approvisionnement court »

Article 62 du décret n° 2016-360 du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics

Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF) : Espace Publication – Vie Pratique – Fiche Pratique – Les produits alimentaires commercialisés "en circuits courts", 27/03/2014.

➤ Approvisionnement de proximité

Un approvisionnement de proximité ne tient pas compte du nombre d'intermédiaires mais de la distance géographique entre le producteur et le consommateur.

Les spécifications techniques d'un marché public ne pouvant faire mention d'une provenance ou origine déterminée, préciser le lieu d'implantation du fournisseur n'est par conséquent pas autorisé dans votre cahier des charges. Si vous souhaitez disposer de produits aux caractéristiques particulières spécifiques d'un lieu ou d'un mode de production, il est préférable de faire référence dans votre marché à ces critères en tant que tel.

Référence : article 8 du décret n° 2016-360 du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics

➤ Approvisionnement local

C'est un approvisionnement effectué dans un secteur géographique proche (voir ci-avant la définition d'« approvisionnement de proximité »).

7. Prestation de restauration

➤ Restauration collective

« *Activité de restauration hors foyer caractérisée par la fourniture de repas à une collectivité de consommateurs réguliers, liée par accord ou par contrat* ».

Référence : article R112-14 du code de la consommation

➤ Secteur de la restauration collective

Trois grands secteurs de la restauration collective peuvent être distingués :

- la restauration en secteur scolaire (lieux d'enseignement de l'école maternelle jusqu'à l'université) ;
- la restauration en secteur sanitaire et médico-social (typologie d'établissements très diversifiée tels les établissements publics de santé (EPS), les établissements accueillant les personnes âgées dépendantes (EHPAD), les maisons de retraite) ;
- la restauration en secteur administratif (axé sur un service à la population active de chaque institution).

➤ Gestion directe des activités de restauration

L'acheteur gère et organise directement les activités de restauration avec ses moyens et son personnel. Il passe dans ce cadre ses propres marchés d'approvisionnement en denrées alimentaires.

Le cas échéant, il peut confier la gestion de la restauration collective à une association créée à cet effet. Voir ci-avant la définition des « acheteurs soumis au droit des marchés publics ».

➤ Gestion Déléguée / Gestion concédée

L'acheteur confie à un tiers la gestion et/ ou l'organisation de la restauration collective ; il s'agit très souvent de marchés de prestations de service (préparation des repas et gestion de la prestation de restauration dans son ensemble) incluant un approvisionnement en denrées alimentaires qui constituent les fournitures pour la réalisation de la prestation.

Dans tous les cas, l'acheteur doit garder la maîtrise de la qualité de la prestation et de la qualité des produits achetés dans le cadre de cette prestation ; une gestion déléguée ou concédée ne signifie pas de faire reposer sur le seul titulaire la responsabilité de la bonne exécution de la prestation.

Les recommandations de cette boîte à outils visent en premier lieu les prestations d'achat direct de denrées alimentaires dans le cadre d'une gestion directe. Elles peuvent néanmoins être également reprises par des prestataires dans le cadre d'une gestion déléguée. Des travaux sur les clauses utilisables dans le cadre d'une délégation de service publique en gestion concédée viendront enrichir ultérieurement cette boîte à outils.

Référence : Institut National de Recherche et de Sécurité- La restauration collective, Aide au repérage des risques professionnels – 2^{ème} édition septembre 2015.

➤ Coût matière du repas

Le coût des denrées donne une indication sur la qualité du repas. Il est fonction notamment de la qualité des ingrédients, de leur niveau d'élaboration et des quantités commandées.

La qualité des plats servis dépend également de la façon dont les denrées ont été préparées.



Fiche méthodologique

Connaître son besoin

SOMMAIRE

1. Recueillez les informations auprès de l'ensemble des acteurs
2. Effectuez un état des lieux
3. Analysez le contexte

Définir son besoin constitue une obligation à laquelle vous devez vous soumettre en tant qu'acheteur public aux fins de :

- 1. déterminer précisément l'objet de votre marché**
(par exemple le niveau de qualité recherché des produits) ;
- 2. déterminer le choix de la forme juridique et du type de procédure ;**
- 3. assurer la cohérence du marché avec vos enjeux en matière de performance achat.**

Ce besoin correspond à la description des attentes des utilisateurs finaux : consommateur final et acteurs exerçant différentes fonctions au sein des structures de restauration. Il constitue une « matière brute » qui sera ensuite « travaillée » afin que les professionnels consultés puissent apporter la réponse la plus adaptée aux objectifs de l'achat.

Référence : article 30 de l'ordonnance n° 2015-899 du 23 juillet 2015 relative aux marchés publics.



1. Recueillez les informations auprès de l'ensemble des acteurs

Vous devez définir si le besoin est déjà identifié ou nouveau, s'il est récurrent ou ponctuel.

La phase de définition du besoin passe nécessairement par un bilan de l'existant. Pour cela, il est important que vous collectiez le maximum d'informations concernant les achats, les consommations, les stocks, les pratiques, le restaurant, le personnel de restauration et la composition des repas et des menus.

Afin d'appréhender au mieux le contexte, c'est à dire les objectifs, les contraintes fonctionnelles et organisationnelles propres à chacun des acteurs, vous devez coordonner le recueil d'informations auprès notamment :

- du gestionnaire du site de restauration ;
- de l'équipe de restauration ;
- des prescripteurs ;
- des convives.

2. Effectuez un état des lieux

L'état des lieux a pour but de faciliter la définition du « juste besoin ». En particulier il s'agira de quantifier le gaspillage alimentaire (réel ou estimé) et d'estimer le volume et la nature du besoin à satisfaire.

Vous réaliserez :

- une analyse des données financières de la/des denrées alimentaires à approvisionner suivant une nomenclature de familles d'achats ou de produits homogènes ;
- une présentation analytique des achats, des stocks et des consommations.

L'état des lieux portera sur des critères différents selon la nature connue ou nouvelle du besoin.

Sur la méthodologie de calcul de la valeur estimée du besoin, voir l'article 21 du décret n°2016-360 du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics.

➤ État des lieux dans le cas d'un besoin existant

L'état des lieux porte sur le volume moyen annuel en tonnage et les dépenses associées pour chaque type de produits achetés dans le cadre de votre marché actuel :

- produit classé suivant une nomenclature de familles homogènes (viande bovine, viande ovine, viande porcine, volaille, produits lactés, fromage, fruits, légumes...) ;

- catégorie de denrées pour chaque famille de produit analysée (exemple pour les fruits et légumes : 1^{re} gamme, 2^e gamme, 3^e gamme, 4^e gamme, 5^e gamme) ;
- spécifications du produit, notamment s'agissant des caractéristiques environnementales (notamment produits biologiques, HVE...) ;
- produits sous signes ou démarches valorisant la qualité (label rouge, bio, AOP, IGP, ...) ;
- le cas échéant, saisonnalité du produit (pour les fruits et légumes).

Le bilan du marché portera également sur :

- la forme juridique ;
- la durée ;
- les conditions de livraison ;
- les conditions de transport ;
- le conditionnement des produits ;
- les obligations et exigences inscrites dans les pièces du marché notamment en matière de performance environnementale des approvisionnements.

➤ État des lieux dans le cas d'un besoin nouveau

Votre objectif est de quantifier les futures consommations au regard :

- de la période d'ouverture du restaurant ;

- du nombre de couverts ;
- du type de produits (denrées brutes ou produits transformés selon les contraintes du site) ;
- des effectifs au sein du restaurant (cuisinier, commis, plongeur...) ;
- des matériels à disposition.

➤ Structure d'analyse des coûts

La structure de coût (ou coût complet) d'un repas servi en restauration collective permet d'identifier les postes de coût et la part que représentent les produits consommés.

L'identification de la structure de coût passe par :

- le calcul du coût complet (méthode de calcul du coût complet) :
 - les denrées alimentaires ;
 - la masse salariale ;
 - les investissements (bâtiment, équipement) ;
 - le fonctionnement (entretien, maintenance, fluides, consommables).

L'analyse des coûts (directs et indirects) vous permettra d'agir sur différents leviers pour mieux les maîtriser et déterminer un budget « denrées alimentaires maximal » pour chaque repas.

3. Analysez le contexte

➤ Contexte lié à la situation du restaurant

L'analyse du contexte vous permettra d'identifier les contraintes liées à :

- la localisation et l'accessibilité du site ;
- la configuration des locaux et ses particularités (légerie, espaces de travail, espaces de stockage...) ;
- les matériels et équipements disponibles notamment en matière de stockage et de cuisson (chambre froide, cellule de refroidissement, four basse température...), leur capacité et leur vétusté...

➤ Contexte lié au personnel de restauration

Vous analyserez les caractéristiques de l'équipe de restauration, en particulier :

- effectifs ;
- formation et qualification ;
- compétences ;
- attentes et motivations.

Ceci vous permettra de déterminer si vous pouvez vous orienter vers un achat de produits bruts qui nécessitent plus de travail de préparation et donc des

effectifs plus importants, des compétences et des motivations solides ou bien vers des produits davantage transformés.

➤ Contexte lié aux usagers

Vous recueillerez les besoins des convives selon :

- la collectivité à laquelle ils appartiennent (crèches, établissements scolaires ou universitaires, restaurants administratifs, établissements pénitentiaires, établissements d'hébergement pour personnes âgées dépendantes...) ;
- leur type et leur âge (enfants, adolescents, adultes sédentaires, actifs...).

Un questionnaire de satisfaction peut être utilement exploité pour recueillir des besoins nouveaux ou améliorer la satisfaction d'un besoin déjà couvert.

La détermination du besoin et la contextualisation sont un préalable à la rédaction du cahier des charges. Une fois les besoins identifiés, vous pourrez les confronter à l'offre du secteur afin d'optimiser la rédaction de votre cahier des charges.

Voir la **fiche méthodologique** « *Connaître l'offre* ».



Fiche méthodologique

Connaître l'offre

SOMMAIRE

1. Maîtrisez les enjeux du « sourcing »
2. Respectez le cadre réglementaire
3. Identifiez vos sources d'information cibles
4. Définissez votre méthodologie de travail



1. Maîtrisez les enjeux du « sourcing »

➤ Définition du « sourcing »

Le « sourcing » est une méthode de recherche et d'évaluation des fournisseurs selon un ensemble de critères qui correspondent aux objectifs que vous vous fixez (recherche de gain économique, de produits ou services innovants, de produits ou services vertueux sur le plan environnemental ou social, etc).

Cette démarche fait partie de votre mission d'acheteur ; l'identification de la capacité potentielle des fournisseurs à réaliser les prestations demandées est un facteur capital de la performance économique et de la fluidité d'exécution de votre futur marché.

La connaissance de l'offre, à l'instar de la connaissance des meilleures pratiques portées par d'autres acheteurs (parangonnage) constitue donc une étape incontournable pour la réalisation d'un achat performant.

Sur le parangonnage, voir **la fiche méthodologique « Connaître les bonnes pratiques »**.

la performance de votre achat à réaliser et les objectifs qualité recherchés :

- caractéristiques du contexte économique, commercial, juridique et environnemental du secteur d'activité, identification des contraintes associées ;
- disponibilité et qualité des produits (ou des prestations), diversité de l'offre et étendue des gammes notamment en regard des objectifs de qualité recherchés par l'acheteur ;
- avancées technologiques ou en matière de performance environnementale et/ou sociale ;
- opérateurs économiques (acteurs de la filière) et parmi eux les fournisseurs potentiels ; solidité financière des opérateurs économiques ;
- caractérisation du marché (offre monopolistique, oligopolistique, offre locale, nationale, européenne, etc) ;
- identification de l'impact potentiel de l'achat sur l'offre et la structuration de l'offre : levier d'action pour développer une offre répondant à votre besoin, taux d'emprise de l'achat sur les fournisseurs potentiels ;
- caractérisation de l'offre disponible et confrontation avec les besoins d'achat.

➤ Objectifs du « sourcing »

Il s'agit pour vous de connaître le marché économique et de maîtriser l'offre des fournisseurs afin de calibrer

2. Respectez le cadre réglementaire

Le droit des marchés publics autorise la pratique du « sourcing » : *« Afin de préparer la passation d'un marché public, 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 de ces études et échanges préalables peuvent être utilisés par l'acheteur à condition qu'ils n'aient pas pour effet de fausser la concurrence et n'entraînent pas une violation des principes de*

liberté d'accès à la commande publique, d'égalité de traitement des candidats et de transparence des procédures ».

Référence : article 4 du décret 2016-360 du 25 mars 2016 relatifs aux marchés publics.

Il s'agit notamment de ne pas cibler des produits ou prestations dont l'offre très restreinte aboutirait à réduire

le champ de la concurrence à nombre très limité de fournisseurs.

Tout au contraire, cette connaissance de l'offre doit vous conduire à considérer le besoin qui sera exprimé de telle manière qu'il offre la capacité à un nombre maximal de fournisseurs de candidater au futur marché.

En tout état de cause, vos échanges avec les fournisseurs doivent cesser dès publication de la consultation, à l'exception des échanges permis par la réglementation (exemple : réponses adressées à tous les candidats pour toute question posée par l'un d'entre eux).

3. Identifiez vos sources d'information cibles

➤ Internes à votre structure

- **Les prescripteurs** (diététiciens, service des ressources humaines, services logistiques de gestion des déchets, services logistiques de gestion du parc de matériels de cuisine,).
- **Les gestionnaires des sites de restauration.**

➤ Externes

- **Entreprises et leurs représentants** : fédérations et syndicats professionnels, interprofessions régionales, regroupements de producteurs, organisations de producteurs et organisations intermédiaires, grossistes, centrales d'achat, transformateurs, distributeurs...

Ces acteurs peuvent être organisés sous forme de plateformes physiques ou virtuelles qui ont pour objet de structurer l'offre.

➤ Acteurs institutionnels

Objectif : disposer d'une liste de sources d'informations fiables susceptibles de vous accompagner dans l'identification des cibles du « sourcing ».

Contactez les chambres d'agriculture
www.chambres-agriculture.fr/accueil

Contactez les chambres des métiers et de l'artisanat

www.artisanat.fr

Il est par ailleurs recommandé de consulter les sites des autorités officielles susceptibles de produire et de diffuser des actualités sur le secteur économique et sur le droit des marchés publics :

- Direction des affaires juridiques : www.economie.gouv.fr/daj
- Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF) : www.economie.gouv.fr/dgccrf
- Ministère de l'agriculture, de l'alimentaire et de la forêt : <http://agriculture.gouv.fr>
- Direction générale de l'agriculture et du développement rural de la Commission européenne : http://ec.europa.eu/agriculture/index_fr.htm

Sur la connaissance des filières agricoles

- FranceAgriMer : www.franceagrimer.fr

Sur les statistiques agricoles, le site de l'Agreste du MAAF

<http://agreste.agriculture.gouv.fr>

Sur la production biologique et les opérateurs de produits biologiques

- L'Agence Bio : <http://annuaire.agencebio.org>

Sur les produits sous SIQO

- Institut national de l'origine et de la qualité INAO : www.inao.gouv.fr

Vous pourrez compléter votre « *sourcing* » en exerçant une veille d'information régulière : newsletter, documentation en ligne, colloques, salons, etc.

Les sources d'information propres à chaque filière de production sont consignées dans les fiches filières correspondantes.

4. Définissez votre méthodologie de travail

➤ Préalables à la conduite du « sourcing »

Pour mener un « sourcing » pertinent et efficace, vous devrez :

- réaliser un bilan quantitatif et qualitatif du marché en cours d'exécution (voir **la fiche méthodologique « Connaître son besoin »**) ;
- réaliser le recueil des besoins et l'évaluation de la satisfaction des usagers de la prestation (voir les **fiches méthodologiques « Connaître son besoin »** et **« Impliquer les acteurs »**) ;
- planifier et hiérarchiser la recherche d'information, anticiper les délais de réponse des organismes enquêtés et le temps nécessaire aux recherches notamment sur internet (particulièrement chronophages) ;
- projeter les niveaux de performances futures en matière économique, de développement durable ou de qualité des produits ;
- actualiser vos connaissances sur :
 - les évolutions réglementaires (voir le site de la DAJ susmentionné) ;
 - les orientations en matière de performance des achats de l'État (site de la direction des achats de l'État pour tous les acheteurs www.economie.gouv.fr/dae et portail interministériel pour les acheteurs de l'État www.dae.finances.ader.gouv.fr)
 - identifier vos contraintes (financières, logistiques, humaines, etc). Voir **la fiche méthodologique « Connaître son besoin »**.

Afin de bien orienter le « sourcing » et de cibler les informations à recueillir, vous vous interrogerez sur les objectifs de qualité de l'achat que vous recherchez, en particulier sur les améliorations possibles en matière de développement durable.

Voir l'article 30 « Définition préalable des besoins » de l'ordonnance n°2015-899 du 23 juillet 2015 relative aux marchés publics.

➤ Outils de conduite du « sourcing »

Vous pouvez utilement élaborer un questionnaire type (selon les enjeux propres à votre achat) afin d'interroger les fournisseurs sur les mêmes thématiques, de dégager les pistes d'amélioration à intégrer à votre marché et d'assurer une traçabilité de ces échanges.

Vos échanges avec les fournisseurs peuvent prendre la forme de rencontres physiques individuelles ou de rencontres collectives, d'entretiens téléphoniques, d'échanges par messagerie électronique, etc.

Dans tous les cas, il s'agit de mieux connaître leur capacité à répondre aux marchés, mieux comprendre les contraintes et les évolutions à venir de leur secteur d'activité, et de sensibiliser les fournisseurs sur les évolutions de votre besoin.

Vous pouvez également consulter les bases de données fournisseurs et études de marchés : CCI, annuaires d'entreprises, presse spécialisée, etc.



Fiche méthodologique

Connaître les bonnes pratiques

SOMMAIRE

1. Appuyez-vous sur des retours d'expériences
2. Identifiez vos leviers d'action
3. Mesurez leurs impacts sur le processus de restauration



1. Appuyez-vous sur des retours d'expériences

➤ Analyser le bilan de vos marchés précédents ou en cours

À partir du bilan de vos marchés précédents ou en cours et des informations que vous aurez rassemblées pour connaître votre besoin (*voir la fiche méthodologique « Connaître son besoin »*), analysez les points positifs en termes de qualité des produits, de qualité de la prestation et de coût afin de déterminer les bonnes pratiques à renouveler.

Repérez également les éventuels points faibles, recherchez- en les causes et par là même des pistes d'amélioration.

Vous veillerez notamment à intégrer dans votre démarche de bilan de marché les analyses de satisfaction recueillies auprès des convives (*voir la section 3 « Analysez le contexte » de la fiche méthodologique « Connaître son besoin »*).

➤ Recueillir le retour d'expériences d'autres structures

Vous avez tout intérêt à entretenir votre réseau professionnel notamment en participant à des salons, en suivant des formations ou en adhérant à des associations professionnelles.

Quelques associations professionnelles :

Agores, l'association nationale des directeurs de restauration collective

<http://www.agores.asso.fr>

Restau'co, le réseau de la restauration collective en gestion directe

<http://restauco.fr>

Vous pourrez ainsi interroger les membres de votre réseau pour réaliser des parangonnages (« benchmarks »), autrement dit, prendre connaissance et analyser les pratiques en matière d'achat d'autres structures présentant des points communs avec la vôtre. Ceci vous permettra d'identifier des initiatives et des opportunités intéressantes.

2. Identifiez vos leviers d'action

Le choix des leviers d'actions à mettre en œuvre afin de privilégier l'approvisionnement en produits de qualité et respectueux de l'environnement prendra en compte l'analyse préalable de vos besoins, de vos contraintes et de l'offre du secteur (« sourcing »).

Voir les **fiches méthodologiques** « Connaître son besoin » et « Connaître l'offre ».

➤ L'achat groupé

Votre structure peut rejoindre un groupement de commandes. Les groupements permettent aux acheteurs publics de coordonner et de regrouper leurs achats. Une convention constitutive, signée par les membres du groupement, définit les modalités de fonctionnement et peut confier à l'un ou plusieurs de ses membres la charge de mener tout ou partie de la procédure de passation ou de l'exécution du marché public au nom et pour le compte des autres.

Parmi les avantages des groupements d'achat, on peut citer :

- la mise en commun des compétences qui vous fera profiter des connaissances et expériences des autres membres,
- le partage des tâches nécessaires à la préparation, à la passation et au suivi du marché qui vous permettra d'optimiser le temps que vous consacrez au marché,
- la réalisation d'économies d'échelle,
- l'importance du volume d'achat qui constituera un levier fort pour inciter les fournisseurs à satisfaire des exigences particulières au point de vue social ou environnemental, voire à se convertir à un mode de production plus respectueux du développement durable (structuration et développement de l'offre fournisseurs).

Référence : article 28 de l'ordonnance n°2015-899 du 23 juillet 2015 relative aux marchés publics

Toutefois, les quantités demandées peuvent éventuellement constituer un frein à l'accès des petits fournisseurs à votre marché. Pour pallier à cet inconvénient, vous devrez veiller à allotir finement votre marché. Voir la rubrique « *Choisissez un allotissement pertinent* » de la **fiche méthodologique** « *Consulter les fournisseurs* »).

➤ Le type de produits

Vous devez vous interroger sur la pertinence des choix à effectuer en termes de type de produits.

Sur ces aspects, les leviers d'action propres à chaque filière sont indiqués dans les fiches filières correspondantes. Seule la méthode est exposée ici.

Ces leviers d'action auront des impacts sur le processus de restauration que vous devez impérativement prendre en compte pour assurer le succès de votre démarche (voir rubrique ci-après « *Mesurez leurs impacts sur le processus de restauration* »).

Ainsi, pour élaborer un même plat, vous pouvez choisir d'acheter :

- soit un produit brut (carcasse de viande entière ou demi-carcasse, fruits et légumes entiers, fromage en meule, etc) ;

soit un produit transformé (morceaux de viande ciblés, fruits et légumes épluchés et coupés en morceaux, fromage en portions, etc).

Ce choix a un impact sur les fournisseurs qui pourront soumissionner à votre marché. Opter pour des produits bruts constitue un levier pertinent pour attirer la candidature de producteurs, ceux-ci étant en général moins en capacité de répondre sur des produits transformés.

Par ailleurs, à qualité équivalente, un produit brut coûte moins cher. C'est pourquoi si vous optez pour des produits de qualité supérieure ou bio, en les choisissant bruts, vous pourrez compenser une part du surcoût.

En effet, vous pouvez également définir directement le niveau de qualité que vous souhaitez et exiger par exemple des produits bio ou Label rouge. Concernant le Label rouge, il conviendra néanmoins de préciser dans votre cahier des charges "*Label rouge ou équivalent au sens des dispositions de l'article 10 du décret n°2016-360 du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics*".

Enfin, demander des produits frais plutôt que surgelés ou appertisés peut également permettre aux producteurs de répondre plus facilement à votre marché.

➤ La quantité et la diversité des produits

En réduisant les quantités de certains produits vous économiserez une part de votre budget que vous pourrez réinvestir dans l'achat de produits de meilleure qualité tout en luttant contre le gaspillage alimentaire.

Exiger une gamme de produits très étendue peut limiter le nombre de fournisseurs qui candidateront à votre marché, en excluant les fournisseurs spécialisés. La réduction de votre liste de produits ayant pour effet d'augmenter les quantités des produits achetés, les fournisseurs pourront vous faire bénéficier des économies d'échelle et réduire leur prix de vente unitaire. Vous avez donc tout intérêt à engager une réflexion sur la réduction de votre liste de produits.

Sur la question spécifique de la limitation de la gamme aux fruits et légumes dits « de saison », (voir la fiche filières « fruits et légumes »).

3. Mesurez leurs impacts sur le processus de restauration

Les leviers d'action que vous choisissez de mettre en œuvre, peuvent avoir des conséquences sur les différentes étapes du processus de restauration.

Vous devez les anticiper, les prendre en compte et mettre en place les adaptations nécessaires afin de garantir le succès de votre démarche.

L'implication des acteurs est également indispensable. (Voir la **fiche méthodologique** « *Impliquer les acteurs* »).

Sur ces aspects, les impacts relatifs aux leviers d'action propres à chaque filière sont indiqués dans les fiches filières correspondantes.

➤ Impacts sur la commande, la livraison et le stockage des produits

Les produits frais ayant une durée de consommation plus réduite que les produits surgelés ou appertisés, vos commandes et livraisons seront plus fréquentes mais le temps de stockage limité. Votre gestion de stock sera donc plus serrée.

Pour les produits bruts, vous devrez prévoir des espaces de stockage adéquats suffisants.

➤ Impacts sur la préparation des plats

Les produits bruts nécessiteront une plus grande préparation et l'acquisition de machines pour couper, éplucher, hacher, mixer, etc.

Si vous optez pour une gamme de produits moins étendue, il vous faudra mettre en œuvre de nouvelles recettes pour varier les plats servis et ne pas lasser les convives.

L'évolution vers une cuisine plus élaborée pourra également nécessiter de repenser la répartition des tâches au sein de l'équipe de cuisine et l'acquisition de nouvelles compétences professionnelles. Vous devrez alors recourir à des actions de formation professionnelle.

➤ Impacts sur les menus et le service en salle

Dans le cadre de votre démarche de lutte contre le gaspillage alimentaire, en vous appuyant sur un bilan préalable des consommations, vous pourrez ajuster la taille des portions servies pour éviter les pertes.

Recommandations nutritionnelles élaborées par le GEM-RCN auxquelles vous pouvez vous référer :

www.economie.gouv.fr/daj/recommandation-nutrition

Des aménagements du service en salle vous permettront également de réduire le gaspillage alimentaire.

Voir le guide de l'ADEME « *Réduire le gaspillage en restauration collective* », octobre 2015 :

www.ademe.fr/reduire-gaspillage-alimentaire-restauration-collective

et les **différents guides** pour réduire le gaspillage à la cantine:

<http://agriculture.gouv.fr/des-guides-pour-reduire-le-gaspillage-la-cantine>

Référence : article L541-15-3 du code de l'Environnement « L'État et ses établissements publics ainsi que les collectivités territoriales mettent en place, avant le 1^{er} septembre 2016, une démarche de lutte contre le gaspillage alimentaire au sein des services de restauration collective dont ils assurent la gestion ».



Fiche méthodologique

Définir le cahier des charges

SOMMAIRE

1. Définissez précisément l'objet de votre marché
2. Fixez une durée d'exécution adaptée
3. Précisez le cadre financier
4. Déterminez des conditions d'exécution pertinentes
5. Prévoyez le suivi de la mise en œuvre



1. Définissez précisément l'objet de votre marché

L'objet du marché est la traduction de votre besoin. Voir la **fiche méthodologique** « *Connaître son besoin* ».

➤ Définition de l'objet du marché

L'objet de votre marché doit être défini au sein d'un article spécifique de votre cahier des charges.

Ce paragraphe doit être rédigé avec précision non seulement pour apporter le niveau d'information nécessaire aux fournisseurs pour proposer une offre appropriée mais également parce que les conditions d'exécution définies au cahier des charges ainsi que les critères d'attribution du marché doivent être en lien avec l'objet.

➤ Précision de l'objet à travers les spécifications techniques

Vous précisez l'objet de votre marché en décrivant les spécifications techniques des produits ou services.

Dans ce cadre, vous ne pouvez pas faire mention d'une provenance ou d'une origine déterminée si cela est susceptible de favoriser ou d'éliminer certains fournisseurs ou certains produits.

C'est pourquoi, vous ne pouvez exiger des produits portant un signe officiel d'identification de la qualité et de l'origine (SIQO) AOP, IGP et AOC que si vous ne ciblez pas une origine géographique précise.

Par ailleurs, vous pouvez faire référence à une race ou variété particulière à condition seulement que celle-ci soit suffisamment répandue en France et en Europe.

D'autre part, vous pouvez faire référence à des labels tels que le label rouge, l'agriculture biologique ou d'autres modes de valorisation comme la spécialité traditionnelle garantie, la mention « produit de montagne », la démarche de certification de conformité des produits, l'exploitation de haute valeur environnementale, le commerce équitable.

Référence : articles 6 et suivants du décret n°2016-360 du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics

➤ Distinction avec l'intitulé du marché

L'intitulé de votre marché est à distinguer de son objet.

L'intitulé est le titre donné au marché. De ce fait, il n'est qu'un résumé de l'objet dont il reprend les informations principales ou celles que vous souhaitez mettre en avant. Il n'a pas vocation à être exhaustif.

2. Fixez une durée d'exécution adaptée

➤ Durée pluriannuelle

En cas d'achats récurrents, choisissez une durée pluriannuelle qui donnera la visibilité nécessaire au fournisseur pour mettre en place et développer des actions dans le cadre du marché.

Vous pourrez ainsi poser des exigences particulières qui ne sont pas incluses dans l'offre « standard » des fournisseurs (action d'insertion sociale, clause de progrès, ...)

➤ Durée infra-annuelle

En cas d'achat ponctuel (ex : achat de denrées pour l'organisation d'un événement exceptionnel), vous pouvez opter pour une durée inférieure à un an.

Par ailleurs, pour des prestations nouvelles, vous pouvez déterminer une durée ferme d'un an qui correspondra à une phase test avec une possibilité de reconduction si le test apparaît concluant et que le besoin est pérennisé.

3. Précisez le cadre financier

➤ Fixation d'un montant minimum de commandes

Afin d'obtenir des offres économiquement performantes, il convient d'offrir aux fournisseurs, en particulier à ceux avec lesquels vous n'avez jamais encore travaillé, de la lisibilité quant au volume financier de vos achats.

Ainsi, en cas d'achats récurrents, même si la réglementation ne l'exige pas, fixez un montant minimum de commandes en valeur ou en quantité à votre accord-cadre à bons de commande.

Référence : article 78 du décret n°2016-360 du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics

➤ Conditions d'évolution des prix

Afin de prendre en compte en cours d'exécution du marché les fluctuations aléatoires, à la hausse comme à la baisse, des cours des productions agricoles, en cas d'achats récurrents, prévoyez une révision des prix à un rythme infra-annuel.

Vous pouvez cependant prévoir des prix fermes en cas d'achat ponctuel. Toutefois, ceux-ci devront être actualisables si un délai supérieur à 3 mois s'écoule entre la date à laquelle le fournisseur a fixé son prix dans l'offre et la date de début d'exécution des prestations.

Pour plus d'information : *Fiche de la DAJ sur l'indexation des prix dans les marchés publics d'achats de denrées alimentaires, mars 2015.*

http://www.economie.gouv.fr/files/files/directions_services/daj/marches_publics/oeap/concertation/autres_groupes_travail/indexation-prix-denrees-alimentaires.pdf

4. Déterminez des conditions d'exécution pertinentes

➤ Conditions à caractère social et/ou environnemental

Vous pouvez imposer des conditions d'exécution à caractère social et/ou environnemental comme par exemple :

- la réalisation d'une action d'insertion professionnelle envers des publics éloignés de l'emploi ;
- l'approvisionnement en produits issus de l'agriculture biologique, du commerce équitable, de produits de saison, et de toute autre caractéristique sociale ou environnementale à n'importe quel stade du cycle de vie du produit ;

- l'utilisation d'emballages les moins impactants sur l'environnement (volume des volumes d'emballage, nature recyclé/recyclables/issus de matières premières renouvelables dans le respect des normes d'hygiène et de sécurité attachées aux produits alimentaires) ;
- le recours à des modes de transport les moins polluants.

Référence : article 38 de l'ordonnance n°2015-899 du 23 juillet 2015 relative aux marchés publics et article 10 du décret n°2016-360 du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics (si référence à des labels).

➤ Délais et modalités de livraison

Votre cahier des charges devra prévoir les modalités d'exécution liées aux délais, fréquence et aux conditions de livraison. Celles-ci devront tenir compte de vos contraintes internes mais aussi des spécificités propres à chaque filière et type de fournisseur.

➤ Actions de sensibilisation

Vous pouvez exiger la réalisation par le fournisseur d'actions de sensibilisation à l'égard des convives permettant de mettre en valeur les spécificités de l'exécution du marché par exemple sur la qualité des produits, la performance environnementale ou les conditions de production.

De plus, uniquement dans le cadre des marchés à destination des publics scolaires, la possibilité de réaliser des visites pédagogiques sur les sites de production peut être imposée.

Pour tout type d'autres publics, une telle exigence ne serait pas justifiée par l'objet du marché.

5. Prévoyez le suivi de la mise en œuvre

Afin de garantir tout au long de l'exécution du marché le niveau de qualité exigé voire de l'améliorer, vous devez inscrire dans le cahier des charges les modalités de suivi de la mise en œuvre du marché.

Les modalités de réalisation du suivi de la mise en œuvre sont décrites dans la **fiche méthodologique** « Suivre la mise en œuvre ».

➤ Suivi

Vous devez pouvoir identifier les difficultés rencontrées par le titulaire du marché pour prévenir et corriger d'éventuelles défaillances.

C'est pourquoi en fonction des caractéristiques du marché, vous pouvez prévoir la fourniture à intervalles réguliers par le titulaire d'éléments de suivi qui alimenteront vos tableaux de bord (tonnage par typologie de produits, montant des commandes, origine géogra-

phique des produits, part des produits répondant au label bio, au label rouge ou issu du commerce équitable, etc).

La tenue de réunions d'échanges avec le titulaire est également un élément de suivi à prévoir.

➤ Sanctions

Vous devez prévoir dans votre cahier des charges les sanctions qui s'appliqueront au titulaire en cas de non-respect des exigences que vous avez définies :

- pénalités financières pertinentes et proportionnées aux différents manquements ;
- en cas de marché à durée reconductible, possibilité de non-reconduction à laquelle le titulaire ne peut s'opposer ;
- résiliation du marché pour faute en cas de manquement grave.

Pour cela, il vous est possible de faire référence à l'article 32 du CCAG-FCS

Référence : *Cahier des clauses administratives générales applicables aux marchés publics de fournitures courantes et de services (CCAG-FCS) approuvé le 19 janvier 2009 :*

http://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do;jsessionid=6F0FEFC89DCAE4A465A19E53097DF2CA.tp djo02v_1?cidTexte=JORFTEXT000020407115&dateTexte=20150130

➤ Clause de progrès

Les textes relatifs aux marchés publics permettent d'insérer des clauses incitant le titulaire d'un marché à améliorer la qualité de ses prestations tout au long de l'exécution du marché.

— L'article 17 du décret relatif aux marchés publics prévoit en effet que *« des clauses incitatives peuvent être insérées dans les marchés publics notamment aux fins d'améliorer les délais d'exécution, de rechercher une meilleure qualité des prestations et de réduire les coûts de production. »*

— L'article 139 du décret relatif aux marchés publics prévoit désormais que le marché public peut être modifié *« 1 ° Lorsque les modifications, quel qu'en soit leur montant, ont été prévues dans les documents contractuels initiaux sous la forme de clauses de réexamen, dont des clauses de variation du prix ou d'options claires, précises et sans équivoque. »*

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

Ce type de clause est particulièrement adapté à un marché reconductible annuellement.

Vous indiquerez dans le marché qu'avant chaque échéance annuelle du marché, le titulaire devra vous préciser les progrès de l'année passée et à venir sur les aspects contractuels encadrés par cette ou ces clauses.

À titre d'exemple, ces clauses peuvent concerner le mode de production des denrées alimentaires achetées dans le cadre du marché, les modalités de livraison,...

Référence : article 17 et article 139 du décret n°2016-360 du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics.



Fiche méthodologique

Consulter les fournisseurs

SOMMAIRE

1. Choisissez un allotissement pertinent
2. Déterminez avec soin les critères d'attribution
3. Pensez aux variantes
4. Privilégiez une procédure avec négociation
5. Goûtez les produits
6. Vérifiez les affirmations des fournisseurs



1. Choisissez un allotissement pertinent

➤ Principe de l'allotissement

L'allotissement consiste à distinguer au sein de votre opération d'achat plusieurs lots correspondant à votre besoin global mais susceptibles d'être exécutés par des fournisseurs différents.

Par principe, votre marché public doit être alloti afin de susciter la plus large concurrence entre les fournisseurs et leur permettre, quelle que soit leur taille, d'accéder à la commande publique. Un allotissement pertinent facilite l'accès aux petits fournisseurs ou fournisseurs spécialisés grâce à un volume adapté, suscite une réelle concurrence entre les fournisseurs quelle que soit leur taille et permet de privilégier les aspects qualitatifs, environnementaux, ou sociaux.

Néanmoins, si vous décidez de ne pas alloter, vous devez motiver ce choix et en préciser les raisons au sein des documents de la consultation.

Si votre marché est alloti, vous devez indiquer dans les documents de la consultation si les fournisseurs peuvent soumissionner pour un seul lot, plusieurs lots ou tous les lots ainsi que, le cas échéant, le nombre maximal de lots qui peuvent être attribués à un même fournisseur.

Référence : article 32 de l'ordonnance 2015-899 du 23 juillet 2015 et article 12 du décret n°2016-360 du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics.

➤ Types d'allotissement

Différents types d'allotissement sont à votre disposition, parmi lesquels :

- l'allotissement en fonction de la famille de produits (volaille, légumes, etc.) ;
- l'allotissement en fonction de la forme des produits (frais, surgelés, appertisés, bruts, transformés) ;
- l'allotissement en fonction de la qualité exigée (standard, bio, «Label rouge ou équivalent au sens des dispositions de l'article 10 du décret n°2016-360

- du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics", etc.) ;*
- l'allotissement en fonction de la zone géographique de consommation.

Vous pouvez utiliser un seul de ces types d'allotissement ou les combiner entre eux en fonction de l'analyse préalable de votre besoin et mais aussi de l'offre disponible afin d'éviter tout risque d'infructuosité.

Voir les **fiches méthodologiques** « *Connaître son besoin* » et « *Connaître l'offre* ».

➤ Finesse de l'allotissement

La finesse de votre allotissement, c'est-à-dire le nombre de lots et leur découpage, est déterminante pour faciliter l'accès du marché à de petits fournisseurs ainsi que pour favoriser l'achat de produits de qualité et respectueux de l'environnement.

Elle permet à un fournisseur spécialisé, y compris une petite ou très petite entreprise (PME, TPE), de pouvoir répondre à un lot dont la cible et le dimensionnement correspondent à son positionnement de marché tout en permettant, également, aux fournisseurs proposant une gamme élargie d'y répondre.

L'allotissement très fin (produit par produit) joue un rôle déterminant pour un approvisionnement de qualité. En effet, vous allez pouvoir sélectionner séparément chaque type de produit et non un lot pour lequel vous seriez très satisfait pour certains produits et peu convaincu par d'autres.

2. Déterminez avec soin les critères d'attribution

La définition des critères d'attribution de votre marché a une influence directe sur le contenu des offres que proposeront les fournisseurs. Elle est donc déterminante pour privilégier un approvisionnement en produits de qualité et respectueux de l'environnement.

➤ Choix des critères d'attribution du marché

Selon le décret relatif aux marchés publics, pour attribuer un marché, l'acheteur se fonde soit sur un critère unique qui peut être le prix ou le coût, soit sur une pluralité de critères non-discriminatoires et liés à l'objet du marché public ou à ses conditions d'exécution parmi lesquels figure le critère du prix ou du coût et un ou plusieurs autres critères comprenant des aspects qualitatifs, environnementaux ou sociaux, par exemple :

- la qualité des échantillons ;
- les conditions de production et de commercialisation ;
- la garantie de la rémunération équitable des producteurs ;
- le bien-être animal ;
- les performances en matière de protection de l'environnement ;
- les performances en matière de développement des approvisionnements directs de produits de l'agriculture ;
- les performances en matière d'insertion des publics en difficulté.

Cette liste n'est pas exhaustive et le choix des critères pertinents relève de votre appréciation. Ces critères peuvent d'ailleurs varier en fonction du type de produits qui font l'objet du marché.

Voir les fiches filières correspondantes.

Les critères, ainsi que les modalités de leur mise en œuvre devront être indiqués dans les documents de la consultation.

Référence : article 52 de l'ordonnance n°2015-899 du 23 juillet 2015 et article 62 du décret n°2016-360 du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics.

➤ Classement des critères d'attribution du marché

Vous devez classer les critères selon leur importance respective, soit en les pondérant soit en les hiérarchisant. Vous afficherez ce classement dans les documents de la consultation.

En cas de procédure formalisée, les critères d'attribution seront pondérés ou, si la pondération n'est pas possible pour des raisons objectives, indiqués par ordre décroissant d'importance (hiérarchisation).

La pondération peut être exprimée sous forme d'une fourchette avec un écart maximum approprié.

Référence : IV de l'article 62 du décret n°2016-360 du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics.

➤ Mise en œuvre des critères d'attribution

En lien avec les critères d'attribution, vous devez décrire dans les documents de la consultation les éléments d'information à présenter par les fournisseurs et qui seront regroupés dans leur mémoire technique.

Ces éléments constitueront leurs offres techniques, environnementales et/ou sociales, que vous pourrez évaluer à partir d'une grille de notation qui tiendra compte du classement des différents critères.

Concernant le critère financier, vous pourrez appliquer une formule mathématique pour noter les offres.

Voir le guide de la DAJ sur « le prix dans les marchés publics » et notamment son article 5.2.3.3 « comment noter le prix » :

http://www.economie.gouv.fr/files/files/directions_services/daj/marches_publics/oeap/concertation/autres_groupes_travail/guide-prix-dans-mp.pdf

3. Pensez aux variantes

Les variantes sont des propositions alternatives à l'offre de base.

Elles présentent l'avantage de vous laisser la maîtrise de leur impact financier notamment car vous pouvez choisir entre l'offre de base des fournisseurs et l'offre avec variante.

➤ Exigence de variantes

Vous pouvez demander aux fournisseurs de présenter des variantes, que vous vous réserverez le droit de commander ou non lors de la signature du marché.

Ces variantes doivent être en rapport avec l'objet du marché et vous devrez avoir défini les exigences minimales qu'elles doivent respecter ainsi que toute condition particulière de présentation dans les documents de la consultation.

➤ Autorisation des variantes

Il vous est conseillé d'autoriser (en procédure formalisée) ou de ne pas interdire (en procédure adaptée) les fournisseurs à proposer, à leur initiative, des variantes

car elles sont susceptibles de rendre l'offre plus adaptée à certains objectifs recherchés, par exemple des produits avec un plus qualitatif et/ou environnemental, que vous ne connaissez pas forcément ou pour lesquels vous n'avez pas pu formuler de manière précise des spécifications techniques dans le cahier des charges.

Vous n'exprimerez alors que des exigences minimales à respecter, que vous mentionnerez dans les documents de la consultation.

Les variantes sont autorisées en procédure adaptée sauf mention contraire dans les documents de la consultation, et interdites en procédures formalisées sauf mention contraire dans les documents de la consultation.

Exemple de rédaction

« L'acheteur est disposé à accueillir des offres répondant à certaines variantes plus favorables à la protection de l'environnement : conditionnement, caractère bio des produits. »

Référence : article 58 du décret n°2016-360 du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics.

4. Privilégiez une procédure avec négociation

La négociation est particulièrement intéressante dans le cadre de marchés publics de denrées alimentaires, dans la mesure où les fournisseurs peuvent être des petites structures, peu habituées au formalisme administratif.

➤ Négociation dans le cadre d'une procédure adaptée

La procédure adaptée permet de négocier les offres dès lors que cette possibilité a été indiquée dans les documents de la consultation.

Vous pouvez avoir recours à la procédure adaptée lorsque l'estimation du montant de votre marché est inférieure aux seuils de procédure formalisée.

Toutefois vous pouvez également y avoir recours alors même que la valeur totale des lots de votre marché est égale ou supérieure aux seuils de procédure formalisée, pour les lots qui rempliraient les deux conditions cumulatives suivantes :

- valeur estimée de chaque lot concerné inférieure à 80 000 euros HT pour des fournitures ou des services ;
- montant cumulé de ces lots n'excédant pas 20 % de la valeur totale estimée de tous les lots de votre marché.

Référence : articles 22 et 27 du décret n°2016-360 du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics.

➤ Procédure concurrentielle avec négociation

Lorsque l'estimation du montant de votre marché est égale ou supérieure aux seuils de procédure formalisée, vous pouvez avoir recours à la procédure concurrentielle avec négociation sous réserve d'être dans l'un des cas prévus par le décret relatif aux marchés publics.

Référence : article 25 II du décret n°2016-360 du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics.

5. Goûtez les produits

➤ Demande d'échantillons

Vous pouvez exiger dans les documents de la consultation que les offres soient accompagnées d'échantillons permettant de tester les produits, sous réserve que les produits s'y prêtent.

Voir à ce sujet les fiches filières correspondantes.

Dans ce cas, vous aurez prévu un critère d'attribution fondé sur la qualité des échantillons.

➤ Versement d'une prime

Les dégustations représentant un coût non négligeable pour les fournisseurs, surtout si ce sont des petites structures.

Bien que cela ne soit pas obligatoire, il vous est donc recommandé de prévoir le versement d'une prime, permettant de compenser en partie leur investissement. Dans ce cas, vous indiquerez le montant de la prime dans les documents de la consultation. La rémunération du titulaire du marché public tiendra compte de la prime reçue.

Référence : article 57 du décret n°2016-360 du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics

➤ Organisation d'une dégustation collective

Il vous est conseillé d'organiser une dégustation collective des échantillons en réunissant les agents ayant participé au projet d'achat (diététicien, gestionnaire de restaurant, membres de l'équipe de cuisine, décideurs, juriste).

Cette dégustation permettra de comparer la qualité gustative et organoleptique des échantillons mais également en fonction du type de produits, la qualité d'usage (comportement à la cuisson et rendement, conservation, conditionnement – praticité du stockage, gestion des déchets).

La présence du fournisseur n'est pas obligatoire. Toutefois, si vous souhaitez que le fournisseur assiste à la dégustation, vous devez alors annoncer celle-ci dans les documents de la consultation, en précisant si elle concerne tous les soumissionnaires ou seulement certains (par exemple au cours d'une phase de négociation s'il y en a une).

6. Vérifiez les affirmations des fournisseurs

➤ Fourniture de moyens de preuve

Vous devez pouvoir vérifier les déclarations faites par les fournisseurs dans leur offre.

C'est pourquoi vous exigerez dans les documents de la consultation des moyens de preuve.

- leur période de validité ;
- leur référence explicite aux produits ciblés dans le marché ;
- le caractère officiel ou agréé de l'organisme dont ils proviennent ;
- la nature des informations qu'ils contiennent.

La vérification des déclarations des fournisseurs doit se poursuivre pendant l'exécution du marché, le contenu de l'offre du titulaire l'engageant sur toute la durée du marché.

➤ Contrôle des moyens de preuve

Notamment, afin de contrôler les certificats et attestations transmis par les fournisseurs comme moyen de preuve, votre attention devra porter en particulier sur :

Concernant le contrôle pendant l'exécution du marché : voir la **fiche méthodologique** « *Suivre la mise en œuvre* ».



Fiche méthodologique

Impliquer les acteurs

SOMMAIRE

1. Identifiez les acteurs impliqués dans le projet
2. Associez-les acteurs tout au long du projet

Dès le stade de la définition du besoin, vous devez associer l'ensemble des « parties prenantes » à votre projet d'achat afin de prendre en considération leurs besoins, contraintes et attentes et de les impliquer dans la conduite du changement né-

cessaire à l'évolution des pratiques de restauration (préparation des plats et façons de cuisiner, ajustement des portions et lutte contre le gaspillage alimentaire, etc).



1. Identifiez les acteurs impliqués dans le projet

Vous procéderez à la décomposition de votre projet achat afin d'identifier pour chaque phase les acteurs associés ou à associer :

- au stade de la définition du besoin ;
- au stade de la rédaction et de la passation du marché ;

- au stade de l'exécution du marché et de la conduite de la prestation ;
 - au stade du suivi et du contrôle, de la mesure de la qualité de la prestation de restauration.
-

2. Associez les acteurs tout au long du projet

➤ Modalités d'association des acteurs

Vous pouvez organiser des échanges avec les acteurs afin de recueillir leurs besoins, d'identifier et de valider les objectifs recherchés et les leviers d'action à mettre en œuvre.

Vous devez valider avec eux les étapes de la vie du marché auxquelles ils seront associés (de la définition du besoin au suivi de l'exécution et à la mesure des performances attendues).

- Information systématique pendant l'exécution de la prestation des performances notamment environnementales et/ou sociales de la prestation.
- Lutte contre le gaspillage alimentaire (obligation de mise en place au 01/09/2016 d'une démarche de lutte contre le gaspillage alimentaire).
- Réduction et tri des déchets (généralisation du tri à la source en 2025), etc.

Dans le cas d'un service de restauration pour enfants, en particulier en bas âge, il vous est recommandé d'associer également les parents par exemple via une ou plusieurs réunions annuelles.

➤ Ciblage des étapes du projet en fonction des acteurs

Pour les convives

- Recueil des souhaits au stade de la définition du besoin (questionnaire).
- Recueil de la satisfaction tout au long de l'exécution de la prestation (enquêtes qualité et questionnaire de satisfaction).
- Sensibilisation aux nouveautés de la prestation (modification des menus et introduction de produits nouveaux),

Étapes concernées : définition du besoin, suivi de l'exécution.

Pour les prescripteurs

Vous pouvez associer ces acteurs aux rencontres avec les fournisseurs que vous organiserez dans le cadre du sourcing.

Voir la **fiche méthodologique** « *Connaître l'offre* ».

Étapes concernées : définition du besoin, suivi de l'exécution.

Pour les services en charge de l'exécution du marché

Les services en charge de l'exécution du marché assurent le lien entre les bénéficiaires et utilisateurs de la prestation (convives, équipes de restauration) et le titulaire du marché en communiquant à ce dernier les éléments d'appréciation et de satisfaction ou non-satisfaction recueillis.

Ces services veilleront notamment à assurer un suivi régulier conformément aux obligations inscrites au cahier des charges du marché : nature des produits et prestations suivies, récurrence du suivi, nature des données suivies (tonnages, prix, etc).

Les éléments suivis et les modalités de contrôle sont précisés en fiche méthodologique « *Suivre de la mise en œuvre* » et consignés au sein des fiches filières pour les aspects propres à chaque filière.

Pour l'équipe de restauration et le gestionnaire du site de restauration

Vous devez associer ces acteurs à toutes les étapes, depuis la définition du besoin, afin de cibler les typologies de denrées qui impacteront les modes de cuisson, les modes de préparation, les constitutions de menus et le calendrier des menus sur l'année, etc.

Vous veillerez notamment à prendre en compte les contraintes techniques (matériels de cuisson, matériel de stockage et de conservation), les contraintes liées à l'agencement des lieux de cuisine (possibilités de stockage), les contraintes humaines (moyens humains et niveau de formation des équipes), etc.

Pour le titulaire du marché d'approvisionnement

Vous devez associer le titulaire de façon étroite au suivi qualitatif de sa prestation et des produits fournis sur la base des éléments de contrôle de l'exécution du marché inscrits au cahier des charges. Il a pour interlocuteur direct les services en charge de l'exécution du marché.

Pour le prestataire de collecte et gestion des déchets

Vous devez associer cet acteur pour une mise en œuvre effective du tri sélectif notamment dans une optique de recyclage et de valorisation des déchets.

C'est le cas notamment pour les déchets d'alimentation (bio-déchets) dont obligation est faite à d'en assurer le tri et la valorisation.

Le prestataire doit voir inscrite dans son cahier des charges l'obligation de traçabilité dans la gestion des déchets collectés : tonnages trimestriels, destination des déchets, modes de valorisation etc.

Une coordination amont avec les services prescripteurs et gestionnaires de la prestation de collecte et de gestion des déchets doit être effectuée.

➤ Point de vigilance

Votre démarche d'association des acteurs au projet achat doit cibler tous les sites de restauration couverts par un même marché d'approvisionnement.

Tous les éléments objets d'un suivi dans le cadre de l'exécution du marché doivent être préalablement clairement explicités dans le cahier des charges.

Voir les **fiches méthodologiques** « *Définir le cahier des charges* » et « *Suivre la mise en œuvre* ».



Fiche méthodologique

Suivre la mise en œuvre

SOMMAIRE

1. Identifiez les acteurs concernés
2. Ciblez les éléments de contrôle et de suivi pertinents
3. Assurez-vous au préalable d'avoir inscrit au cahier des charges vos exigences en matière de contrôle et de suivi
4. Adoptez une méthode de travail opérationnelle et efficace
5. Communiquez les résultats du contrôle et du suivi, engagez une démarche d'amélioration continue
6. Appliquez les sanctions prévues au cahier des charges



Le suivi de la mise en œuvre du marché et de la bonne exécution des prestations est une étape essentielle dans votre projet achat.

Cette démarche vous permet de mesurer, sur les plans quantitatif et qualitatif, la réalisation des objectifs qualité identifiés au stade de la définition du besoin et traduits dans la rédaction de votre cahier des charges.

Il s'agit de :

- Vous assurer de la bonne exécution de la prestation conformément aux exigences inscrites au cahier des charges et aux engagements pris par le fournisseur, titulaire du marché lors de la remise de son offre ; il s'agit là d'une obligation juridique ;
- Vous engager dans une démarche d'évaluation continue du titulaire afin notamment de détecter les éventuelles anomalies dans l'exécution des prestations et d'y apporter les actions correctives durant la vie du marché ;
- Contrôler les consommations et vous assurer du maintien de la performance des prestations : conformité des produits, respect des délais d'exécution,
- Capitaliser l'expertise en vue du renouvellement du marché : mesurer les réussites et les points de blocage, identifier et calibrer les réajustements pour les prochains renouvellements (démarche d'amélioration continue).

1. Identifiez les acteurs concernés

En tant qu'acheteur, vous pilotez la démarche de suivi et d'évaluation de la prestation.

À ce titre, vous devez veiller à associer :

- Les prescripteurs ;
- Les bénéficiaires et utilisateurs de la prestation ;
- Les services comptables et financiers ;
- Le titulaire du marché.
- Les convives

*Pour plus d'information, reportez-vous à la **fiche méthodologique** « Impliquez les acteurs »*

2. Ciblez les éléments de contrôle et de suivi pertinents

Les contrôles visent le respect des exigences du marché et notamment des exigences réglementaires. Ils doivent être menés en étroite collaboration avec le service « métier » en charge de l'exécution du marché et avec l'équipe de restauration en place.

Ils pourront porter sur les spécifications suivantes :

- La salubrité (denrées, matériels, locaux, personnels, ...)
- L'équilibre nutritionnel ;
- La qualité organoleptique des plats ;
- Les quantités de denrées servies ;
- Le respect des réglementations en vigueur ;
- L'origine et la qualité des produits (qualité gustative, nutritionnelle, sanitaire, etc) ;
- Les délais de livraison
-

Le titulaire doit être en mesure de vous fournir à tout moment tout document attestant la traçabilité de ses produits. Vous devez en particulier contrôler régulièrement la mise en œuvre du Plan qualité établi par le titulaire dans le cadre de sa démarche qualité.

Pour exercer ces contrôles vous pourrez faire appel à un service ou à des agents spécialisés de votre choix sans en référer préalablement au titulaire.

Les opérations de suivi s'inscrivent dans une démarche d'amélioration continue en vue de vérifier la pertinence des exigences qualité inscrites au marché

et de mesurer les améliorations à apporter au prochain marché.

Elles concernent donc un périmètre plus large que le strict contrôle technique des produits et prestations ; les paragraphes qui suivent y sont consacrés.

3. Assurez-vous au préalable d'avoir inscrit au cahier des charges vos exigences en matière de contrôle et de suivi

Afin de fluidifier et de faciliter le suivi de l'exécution de la prestation, vous devez formaliser dans votre cahier des charges les engagements du titulaire.

En particulier, vous veillerez à préciser :

Les indicateurs de suivi :

Type d'indicateur : type de produit (viande bovine, fruits, légumes, avec et sans signe de qualité, etc.), modalités d'exécution de la prestation (régularité des livraisons, gestion des déchets, performance en matière de lutte contre le gaspillage alimentaire, etc.) ;

Nature de l'indicateur (à analyser par type d'indicateur identifié) :

- Pour les produits : tonnage (tonne), volume financier (€HT ou TTC), conformité de la qualité des produits ;
- Pour les modalités d'exécution de la prestation : conformité de la qualité de la prestation, principales anomalies constatées, etc.

de fichiers exploitables ; cette précision est importante car elle vous permettra de compiler les données recueillies et d'en réaliser les analyses souhaitées ;

Les pénalités : vous devez définir les montants et facteurs déclenchant les pénalités (durée du retard dans la transmission des données, non-conformité des indicateurs transmis, non transmission des documents justificatifs de la qualité et de la traçabilité des produits – labels, certificats etc- et des éléments justificatifs de la bonne exécution de la prestation – bordereau de suivi des déchets, etc).

Notez cependant que **vous pouvez à tout moment, et sans en référer préalablement au titulaire , procéder à tous les contrôles que vous jugez nécessaires** en vue de vérifier la conformité des prestations exécutées avec les exigences inscrites au marché.

*Voir à ce sujet, la partie « prévoyez le suivi de la mise en œuvre » de la **fiche méthodologique** « Définir votre cahier des charges »*

La fréquence du suivi : fréquence de transmission des indicateurs (mensuelle, trimestrielle, semestrielle, ou autre selon les enjeux propres à votre contexte).

Les modalités de transmission des indicateurs : vous devez demander un envoi électronique

4. Adoptez une méthode de travail opérationnelle et efficace

Définissez des échéances claires de transmission des données par le titulaire et de diffusion des analyses qui en résultent ;

Appuyez-vous sur les instances d'échange entre le titulaire et les services « métier » en charge de l'exécution du marché tel que précisé au cahier des charges afin de :

- Partager les résultats du contrôle,
- Suivre la vie du marché tout au long de l'exécution de la prestation : recueil des réussites ou difficultés, réflexions sur des évolutions de la prestation, etc.

Élaborez des outils de recueil des données, supports d'échange avec le titulaire : tableur sous format ex-

ploitable qu'il devra renseigner a minima sur les données suivantes :

- Nature du produit
- Tonnage consommé sur la période
- Volume financier correspondant (€ HT ou TTC)
- Part du produit avec signe de qualité (selon exigences inscrites au marché) : tonnage, volume financier et pourcentage sur le total consommé du produit (ex : % des légumes issus de l'agriculture biologique sur le total de légumes consommés sur la période)

Définissez les plans de suivi/amélioration.

5. Communiquez les résultats du contrôle et du suivi, engagez une démarche d'amélioration continue

Les résultats de votre démarche de suivi et de contrôle de la bonne exécution de la prestation, et notamment les améliorations constatées comparativement au précédent marché, doivent être communiqués à l'ensemble des parties intéressées bénéficiaires ou utilisatrices de la prestation : convives, services prescripteurs, services juridique et achat, équipe de restauration, titulaire du marché, etc.

Il s'agit d'engager l'ensemble de ces acteurs dans une dynamique d'amélioration continue et d'accompagner la conduite du changement :

Equipe de restauration et titulaire : mettez à profit la tenue de réunions régulières prévues au marché (commission des menus, revues annuelles de la prestation, etc) afin de faire un point régulier sur le suivi

des indicateurs et l'amélioration de la prestation ; vous pourrez notamment recueillir des propositions de nouveaux indicateurs ;

Convives : communiquez régulièrement sur les performances qualité de la prestation et des produits : affichage sur les sites de restauration, communication via l'intranet, etc.

Prescripteurs : services techniques, services juridiques, services financiers et services achat : communiquez en direction de l'ensemble des prescripteurs ayant participé au projet achat les principales réalisations de la prestation et notamment les éléments de suivi qualitatif et financiers de la prestation.

6. Appliquez les sanctions prévues au cahier des charges

Votre contrôle doit porter sur le respect des exigences que vous avez définies au cahier des charges notamment en termes de qualité de la prestation et des produits ainsi que de délais d'exécution (délais de livraison des produits, délais de transmission de données statistiques).

Si vous constatez que ces exigences ne sont pas respectées par le titulaire du marché, mettez en œuvre les sanctions prévues au cahier des charges (lui-même pouvant faire référence aux sanctions prévues par le cahier des clauses administratives générales applicables aux marchés publics de fournitures courantes et services -CCAG-FCS).

*Voir à ce sujet, la partie « prévoyez le suivi de la mise en œuvre » de la **fiche méthodologique** « Définir votre cahier des charges »*

➤ Sanctions financières

L'application des pénalités doit se faire dans le respect des clauses fixées par le cahier des charges.

Les pénalités peuvent être déduites directement sur la facture ou sur toute facture à venir ou faire l'objet d'un ordre de recette.

Par ailleurs, si vous en avez prévu la possibilité dans votre cahier des charges, vous pouvez appliquer une réfaction de prix, c'est-à-dire diminuer le prix à payer si les prestations sans être entièrement conformes au cahier des charges, peuvent néanmoins être admises en l'état. Dans ce cas, la réfaction de prix doit être proportionnelle à l'importance des imperfections constatées.

Votre décision doit être motivée et notifiée au titulaire après qu'il ait été mis à même de présenter ses observations.

➤ Arrêt du marché

En cas de marché à durée reconductible, vous pouvez décider de ne pas reconduire le marché. Cette décision doit être notifiée par écrit au titulaire dans les conditions fixées au cahier des charges.

En cas de manquement grave, vous pouvez résilier le marché pour faute dans les conditions prévues au cahier des charges (ou au CCAG-FCS, si le cahier des charges y fait référence).

En principe, une mise en demeure, assortie d'un délai d'exécution, doit avoir été préalablement notifiée au titulaire l'informant de la sanction envisagée et l'invitant à présenter ses observations. Si cette mise en demeure reste infructueuse dans le délai fixé, vous pourrez alors déclencher la résiliation.



Viande bovine

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





1. Appropriiez-vous les concepts propres à la filière

Sont susceptibles d'être abordés dans le cadre de vos échanges avec les professionnels du secteur les concepts suivants :

✓ Vache allaitante et vache laitière

Les vaches de race allaitante ou race à viande sont des vaches destinées exclusivement à la production de viande. Elles ne sont donc pas soumises à la traite : elles allaitent leurs veaux. Parmi les races à viandes, on trouve par exemple la Charolaise, la Blonde d'Aquitaine, ou la Limousine.

Au contraire, les vaches de race laitière sont élevées pour la production de lait, mais fournissent également de la viande une fois abattues et via la production de veaux. Elles sont séparées de leurs veaux à la naissance car leur lait est traité pour la consommation humaine. La prim'Holstein est la race laitière la plus répandue en France. Il existe aussi des races mixtes élevées à la fois pour le lait et la viande.

✓ Bœuf

Mâle adulte âgé de plus de 12 mois castré.
www.interbev.fr/wp-content/uploads/2015/10/LIVRET-VIANDES-Bovine-2015-BD.pdf

✓ Veau

Bovin mâle ou femelle de moins de 8 mois.
www.interbev.fr/wp-content/uploads/2015/10/LIVRET-VIANDES-Bovine-2015-BD.pdf

✓ Très jeune bovin

Bovin mâle ou femelle entre 8 et 12 mois.
www.interbev.fr/wp-content/uploads/2015/10/LIVRET-VIANDES-Bovine-2015-BD.pdf

✓ Jeune bovin

Bovin mâle âgé de 12 à 24 mois.
www.interbev.fr/wp-content/uploads/2015/10/LIVRET-VIANDES-Bovine-2015-BD.pdf

✓ Génisse

Bovin femelle âgée de plus de 12 mois qui n'a pas vêlé. La génisse devient une vache dès son premier veau.

✓ Vache de réforme

Vache en fin de carrière de production laitière et/ou de reproduction de veaux.

✓ Race à viande /race à lait et part dans la consommation de viande bovine

Le cheptel français est composé à 66 % de bovins de race à viande ou croisés et à 34 % de bovins de race laitière. L'offre française en viande bovine (hors production de veaux) se décompose en 66 % de race allaitante ou mixte et en 34 % de race laitière. Lorsque l'on intègre les importations de viande, composées à 80 % de race laitière, les proportions s'équilibrent en 56 % de race allaitante ou mixte pour 44 % de race laitière.

Essentiel de la filière bovine 2015

www.interbev.fr/wp-content/uploads/2015/10/LIVRET-VIANDES-Bovine-2015-BD.pdf

✓ Proportion des volumes de consommation de viande par typologie de bovins (bœuf, vache de réforme, génisse, jeune bovin, broutard, etc...)

Chiffres clés Bovins 2015

www.interbev.fr/wp-content/uploads/2015/10/LIVRET-VIANDES-Bovine-2015-BD.pdf



✓ Conformation et niveau d'engraissement

Au niveau européen, le classement des carcasses se fait selon deux critères :

- la conformation : s'attache à l'aspect extérieur de la carcasse pour en appréhender la masse musculaire. Elle est liée à la race de l'animal 5 classes sont définies, par ordre décroissant : E (excellent), U, R, O, P (médiocre).
- L'état d'engraissement : critère lié à la conduite d'élevage et à la précocité des animaux. 5 classes sont définies, par ordre croissant de niveau d'engraissement : 1 (presque pas de graisse), 2, 3, 4, 5 (toute la carcasse est recouverte de graisse).

La combinaison de ces deux critères permet une gradation de la valeur commerciale de la carcasse.

Document IDELE (2007)

www.interbev.fr/wp-content/uploads/2014/07/qualite_carcasse_v viande_bovin_2008-p.pdf

✓ Équilibre matière

C'est un mode de consommation des viandes prôné à des fins budgétaires : toutes les parties de la carcasse (quartiers arrière rassemblant les morceaux considérés comme les plus nobles, à cuisson rapide, destinés notamment aux grillades et aux rôtis et les quartiers avant, à cuisson lente, braisée ou bouillie) sont valorisées et consommées à tour de rôle.

La mise en place de ce mode de consommation permet, en optimisant les coûts d'achat matière et en réduisant le gaspillage alimentaire, d'introduire des viandes éventuellement plus chères en alternance avec des pièces moins recherchées et donc moins coûteuses.

Ce mode de fonctionnement et de consommation permet donc de jouer sur la complémentarité des demandes des différents circuits pour valoriser l'ensemble de l'offre aussi bien en terme de types d'animaux (équilibre qualitatif offre/demande) qu'en terme de pièces (équilibre matière).

✓ Achat de bêtes « à l'équilibre »

Achat de bêtes sur pied avec prestation de découpe et livraison sous vide à destination des professionnels.

✓ Qualité organoleptique

Les qualités organoleptiques des viandes, notamment bovines, regroupent les propriétés sensorielles à l'origine des sensations de plaisir associées à leur consommation. Ce sont la couleur, la flaveur (ensemble complexe de sensations perçues par le goût et l'odorat lorsque le morceau de viande est en bouche), la jutosité et la tendreté.

www.la-viande.fr/cuisine-achat/qualites-organoleptiques-viande

✓ Maturation

Processus d'affinage de la viande permettant d'obtenir une viande plus tendre et plus goûteuse et donc d'améliorer les qualités organoleptiques et gustatives de la viande : saveur, tendreté, etc. La maturation concerne essentiellement les pièces à griller et à rôtir (morceaux arrière).

www.la-viande.fr/cuisine-achat/voir-gouter-saliver-macher/maturation-muscle-viande

Définition de la maturation par l'idele :

www.interbev.fr/wp-content/uploads/2014/07/qualite_carcasse_v viande_bovin_2008-p.pdf (2007 – page 44)



2. Connaissez votre besoin

Se référer à la **fiche méthodologique** « *Connaître son besoin* ».

3. Informez-vous sur l'offre disponible

Cette fiche a pour objet de fournir la liste des principaux acteurs et des principales sources d'information susceptibles de répondre de manière concrète et opérationnelle à vos questions au sujet des achats de viande bovine.

➤ Identifiez les acteurs institutionnels

FranceAgriMer : Établissement national des produits de l'agriculture et de la mer
www.franceagrimer.fr

INAO : Institut national de l'origine et de la qualité
<http://www.inao.gouv.fr>

Agence bio : agence française pour la promotion et le développement de l'agriculture biologique
<http://www.agencebio.org>

➤ Identifiez les organisations professionnelles

IDELE : Institut de l'élevage
<http://idele.fr>

CULTURE VIANDE : Syndicat des principales entreprises françaises des viandes (abattage-découpe-transformation) du secteur de la viande bovine, ovine et porcine en France
www.cultureviande.fr/culture_viande

FNICGV : Fédération des industriels et des commerçants de la viande
www.fnicgv.com

INTERBEV : Organisation interprofessionnelle pour le bétail et la viande
www.interbev.fr

INTERBEV en région (voir tableau page suivante) :
www.interbev.fr/interbev/comites-regionaux

COOP DE FRANCE Pôle animal : syndicat national d'entreprises, Coop de France est la représentation unifiée des coopératives agricoles, agroalimentaires et agro-industrielles.
www.poleanimal@coopdefrance.coop

Les interprofessions dans les DOM (voir tableau page suivante)

CFBTC : Confédération française de la boucherie, boucherie-charcuterie, traiteurs
www.boucherie-france.org

CIV : Centre d'information des viandes
www.civ-viande.org

COOBOF : Coopérative de boucheries
La **COOBOF** est l'organisation professionnelle fédérant les groupements et coopératives de bouchers charcutiers de toutes tailles et aux activités diverses.
www.coobof.org
www.interbev.fr/interbev/organisations-nationales

FIL ROUGE : fédération Interprofessionnelle des viandes Label Rouge, IGP et AOC
<http://www.label-viande.com>



Interbev en région

Filière viande boeuf / veau / agneau (Interbev)						Appui régional pouvant être apporté aux services des achats de l'état				
Région	Nom du contact principal (réfèrent RHD)	Coordonnées tél + mail	Volume de viande de BŒUF produite dans la région en TEC (tonnes équivalent carcasse/ abattage)	Volume de viande de VEAU produite dans la région en TEC (tonnes équivalent carcasse/ abattage)	Volume de viande D'AGNEAU produite dans la région en TEC (tonnes équivalent carcasse/ abattage)	Connaissance de la filière	Connaissance du territoire	Identification des fournisseurs pouvant fournir en RHD	Accompagnement technique des acheteurs	Mise en place de formations terrain
ALSACE	Lucien SIMLER	Tél. : 03 88 19 17 76	13 000	1 000	696	X	X	X		
AQUITAINE	Myriam EYMARD	Tél. : 05 57 85 40 10 interbevaquaine@orange.fr	24 000	30 000	3 000	X	X	X	X	X
AUVERGNE	Luc BATAILLE	Tél. : 04 73 28 77 81 interbev.auvergne@orange.fr	53 300	3 963	1 528	X	X	X		
BRETAGNE	Emmanuelle DUPONT	Tél. : 02 99 32 08 98 interbovi-bretagne@wanadoo.fr	256 000	66 000	X	X	X	X	X	X
BOURGOGNE	Isabelle TISSERAND	Tél. : 03 80 48 43 21 et 06 87 96 23 94 interbev.bourgogne@interbevbourgogne.fr	90 400	2 756	1 777	X	X	X		
CHAMPAGNE ARDENNES	Sophie SCEMAMA	Tél. : 03 26 64 96 84 - 06 71 62 72 47 s.scemama@interbev-champagneardenne.fr	47 000	800	7 564	X	X			
CENTRE	Chloé SERRE	Tél. : 02 38 71 90 53 - 06 32 36 83 39	7 070	652	426	X	X		X	X
ILE DE FRANCE	Thierry GIBILARO	Tél. : 01 44 87 44 71	1 600	100	2 000	X	X	X	X	X
LANGUEDOC-ROUSSILLON	Jean-Pierre LASGOUZES	Tél. : 06 19 50 13 69 interbev.lr@gmail.com	23 700	X	4 500	X	X	X	X	
LIMOUSIN	Xavier NICOLLE	Tél. : 05 55 10 38 17 x.nicolle@interbev-limousin.fr	50 500	14 700	5 900	X	X	X	X	X
LORRAINE	Jean Luc CLAIRE	Tél. : 03 83 96 68 04 jean-luc.claire@allbev.fr	81 000	1 365	3 240	X	X	X	X	X
FRANCHE-COMTE	Claude CORNU	Tél. : 03 81 54 71 60 accueil@cnel-bevifranc.com	33 000	2 500	1 200	X	X	X	X	X



Filière viande bœuf / veau / agneau (Interbev)						Appui régional pouvant être apporté aux services des achats de l'état				
Région	Nom du contact principal (réfèrent RHD)	Coordonnées tél + mail	Volume de viande de BŒUF produite dans la région en TEC (tonnes carcasse/ abattage)	Volume de viande de VEAU produite dans la région en TEC (tonnes carcasse/ abattage)	Volume de viande D'AGNEAU produite dans la région en TEC (tonnes carcasse/ abattage)	Connaissance de la filière	Connaissance du territoire	Identification des fournisseurs pouvant fournir en RHD	Accompagnement technique des acheteurs	Mise en place de formations terrain
NORD-PICARDIE	Jean-Jacques HENGUELLE	Tél. : 03 21 15 24 70 interviandes5962@nordnet.fr	12 550	455	20	X	X	X	X	X
NORMANDIE	Yves QUILICHINI	Tél. : 02 31 77 16 98 yves.quilichini@cirviande.asso.fr	130 000	10 000	1 000	X	X	X	X	X
MIDI-PYRENEES	Karen STATKIEWICZ	Tél. : 05 61 75 29 41 - 06 82 35 17 90 kstatkiewicz.interbevmp@orange.fr	70 000	20 000	21 000	X	X	X	X	X
PAYS DE LA LOIRE	Philippe TESSERAU	Tél. : 02 41 60 30 91 p.tesserau@boviloire.com	240 000	15 000	1 800	X	X	X	X	X
POITOU-CHARENTES	Anne-Claire AUGEREAU	Tél. : 05 49 77 16 59	58 400	2 600	15 800	X	X	X	X	X
PACA / CORSE	Ségolène DUFFY	Tél. : 04 92 72 28 80 - 06 72 71 98 77 pacabev@wanadoo.fr	2 350	270	5 800	X	X	X	X	X
RHONE-ALPES	Par intérim Romain KJAN (recrutement en cours)	04 72 72 49 01 interbev.ra@agrapole.fr	58 800	11 500	5 000	X	X	X	X	X
TOTAL			1 252 670	183 661	82 251					

**Les interprofessions dans les DOM**

Région	Interprofession	Coordonnées tél + mail
GUADELOUPE	IGUAVIE Interprofession Guadeloupéenne de la Viande et de l'Élevage	nr
GUYANE	INTERVIG Interprofession Elevage de Guyane	11 Maison des entreprises, PAE Dégrad des Cannes, 97354 Rémire-Montjoly
MARTINIQUE	A.M.I.V. Association Martiniquaise Interprofessionnelle de Viande	rue Case Nègre, 97232 LE LAMENTIN 05 96 51 00 22
MAYOTTE	nr	nr
LA RÉUNION	ARIBEV Association Réunionnaise Interprofessionnelle pour le Bétail et les Viandes	9 Allée de la Forêt, 97400 SAINT-DENIS lh.ribola@aribev.fr 0262 30 38 52



➤ Maîtrisez la décomposition de la filière de production

✓ Les éleveurs

Ils peuvent être spécialisés dans l'élevage de vaches allaitantes ou producteurs laitiers ou avoir d'autres activités agricoles en parallèle (cultures céréalières, autres élevages,...). Majoritairement les éleveurs vont produire l'alimentation de l'élevage à partir de leurs surfaces en herbe (pâturage et/ou fauchage) ou à partir de leurs surfaces cultivées (maïs, luzerne, blé...) et acheter des compléments à des fabricants d'alimentation animale (soja). Les élevages bovins valorisent près de la moitié des terres agricoles nationales en surfaces fourragères (herbe, maïs...) et céréales auto-consommées.

En France, 64 % des élevages bovins allaitants sont naisseurs, 19 % sont naisseurs-engraisseurs. 9 % sont engraisseurs spécialisés et % sont producteurs de veaux lourds ou veaux élevés sous la mère.

✓ Les groupements de producteurs (ou organisations de producteurs)

Les éleveurs peuvent adhérer à un groupement de producteurs qui d'une part apporte conseil et appui technique et d'autre part peut commercialiser les animaux produits en les vendant aux abattoirs.

✓ Les négociants

Le négoce s'effectue sous la forme soit d'achat direct à la ferme, soit d'achat sur les marchés au cadran. Les négociants représentent un intermédiaire incontournable pour ce qui concerne la commercialisation des bovins, des veaux ainsi que des animaux exportés.

✓ Les entreprises d'abattage-découpe

Les abattoirs peuvent appartenir à des coopératives, à des entreprises privées indépendantes des producteurs ou à des entreprises liées à la grande distribution. Dans toutes les régions de France, il est possible de trouver en outre des « abattoirs publics » ou « pres-

tataires de service » qui vont abattre des animaux pour le compte de leurs propriétaires. Ce type de prestation est, par exemple, utilisé par les éleveurs pratiquant la vente directe ou bien par des artisans bouchers.

Les abattoirs sont situés à proximité immédiate des zones d'élevage si bien que les bêtes sont rarement transportées sur plus de 100 kilomètres depuis l'élevage ou le marché au cadran. Enfin, leurs clients sont essentiellement les entreprises de la grande distribution, la restauration hors domicile, les boucheries et l'export.

✓ Les bouchers

Les bouchers sont des opérateurs enregistrés en tant que tel au registre du commerce, ou au répertoire des métiers, et qui assurent une fonction de réception de pièces de gros ou de carcasses, de découpe et présentation des produits ainsi que de commercialisation de la viande en directe auprès du consommateur.

Ils peuvent également être bouchers abatteurs, et assureront l'activité d'abattage des animaux.

Certains bouchers se regroupent en coopératives ou groupements afin de mutualiser leurs moyens et fournir notamment la restauration hors domicile.

Plus d'informations ici

www.la-viande.fr/economie-metiers/metiers-filiere-elevage-viande

Schéma de présentation des différents acteurs de la filière (source : Interbev)

www.interbev.fr/wp-content/uploads/2015/02/MiV-FICHE-FILIERE-200x285MM-HD.jpg



➤ Appropriiez-vous le cadre normatif et les recommandations

✓ Cadre normatif

CONDITIONS D'ÉLEVAGE

(alimentation, bien-être animal, ...)

- **Règlement (CE) n° 183/2005** du Parlement européen et du Conseil du 12 janvier 2005 établissant des exigences en matière d'hygiène des aliments pour animaux.

CONDITIONS D'ABATTAGE

(bien-être animal, âge limite, ...)

- **Règlement (CE) n° 1099/2009** du Conseil du 24 septembre 2009 sur la protection des animaux au moment de leur mise à mort.
- **Arrêté du 31 juillet 2012** relatif aux conditions de délivrance du certificat de compétence concernant la protection des animaux dans le cadre de leur mise à mort.

TRANSFORMATION

(découpe, maturation, conservation, ...)

- **Règlement (CE) N° 178/2002** du Parlement européen et du Conseil du 28 janvier 2002 établissant les principes généraux et les prescriptions générales de la législation alimentaire, instituant l'Autorité européenne de sécurité des aliments et fixant des procédures relatives à la sécurité des denrées alimentaires : principes généraux et prescriptions générales de la législation alimentaire (articles 17 « responsabilités », 18 « Traçabilité », 19 « Responsabilités en matière de denrées alimentaires : exploitants du secteur alimentaire »).
- **Règlement (CE) n° 852/2004** du Parlement européen et du Conseil du 29 avril 2004 relatif à l'hygiène des denrées alimentaires applicable à tous les opérateurs du secteur alimentaire.
- **Règlement (CE) n° 853/2004** du Parlement européen et du Conseil du 29 avril 2004 fixant des règles spécifiques d'hygiène applicables aux denrées alimentaires d'origine animale applicable aux établissements mettant en œuvre des denrées animale ou d'origine animale disposant d'un agrément sanitaire européen (Annexe III section I « Viandes d'ongulés domestiques », section V « Viandes hachées, préparations de viandes [et viandes séparées mécaniquement] », section VI « produits à base de viande »).

- **Plan de maîtrise sanitaire (PMS)** défini dans l'arrêté du 8 juin 2006 relatif à l'agrément ou à l'autorisation des établissements mettant sur le marché des produits d'origine animale ou des denrées en contenant ; il s'applique à tous les établissements qui entrent dans le champ d'application des règlements (CE) n° 178/2002 et n° 852/2004.

TRAÇABILITÉ, MENTIONS OBLIGATOIRES DANS L'ÉTIQUETAGE

- **Règlement (CE) n° 1760/2000** du Parlement et du Conseil du 17 juillet 2000 établissant un système d'identification et d'enregistrement des bovins et concernant l'étiquetage de la viande bovine et des produits à base de viande bovine, et abrogeant le règlement (CE) n° 820/97 du Conseil : système d'identification et d'enregistrement des bovins, étiquetage de la viande bovine et des produits à base de viande bovine.
- **Règlement (CE) n° 1825/2000** de la Commission du 25 août 2000 portant modalités d'application du règlement (CE) n° 1760/2000.
- **Règlement (UE) n° 931/2011** de la Commission du 19 septembre 2011 relatif aux exigences de traçabilité définies par le règlement (CE) n° 178/2002 du Parlement européen et du Conseil en ce qui concerne les denrées alimentaires d'origine animale.
- **Règlement (UE) n° 1169/2011** du Parlement européen et du Conseil concernant l'information du consommateur sur les denrées alimentaires
- **Décret n° 99-260 du 2 avril 1999** relatif à l'étiquetage et à la traçabilité des viandes bovines.
- **Norme NF V 46 001** – Décembre 1996 « Viande de gros bovins : conditions de valorisation du potentiel de tendreté » (ou équivalent).

✓ Guides et recommandations

- **Recommandations du GEM-RCN** « spécification technique applicable aux viandes hachées et aux préparations produites de viandes hachées d'animaux de boucherie » version du 2 mars 2015 – DAJ-OEAP.
- **Charte des bonnes pratiques d'élevage** : démarche partenariale portée par la Confédération Nationale de l'Élevage (CNE) et soutenue par le CNIEL et INTERBEV. 62 % des élevages de bovins y adhèrent soit 94 000 élevages (www.charte-elevage.fr/).



➤ Identifiez les différentes races au sein de la production de viande

✓ Informations générales sur les races bovines et les cheptels bovins en France et en Europe

Races à viande (exemples) : Charolaise, Blonde d'Aquitaine, Limousine, Bazadaise – Blanc Bleu

Races laitières (exemples) : Prim'Holstein, Jersiaise

Races mixtes (exemples) : Normande – Montbéliarde – Simmental française – Aubrac – Salers

Plus d'informations

www.la-viande.fr/animal-elevage/boeuf/races-bovines

Effectifs des cheptels existants en Europe

Pays	2013	2014	2015
Allemagne	12 686	12 742	12 635
Autriche	1 958	1 961	1 958
Belgique	2 441	2 477	2 507
Bulgarie	586	562	
Chypre	57	60	61
Croatie	442	441	
Danemark	1 583	1 553	1 566
Espagne	5 802	6 079	6 183
Estonie	261	265	256
Finlande	903	907	903
France	19 129	19 271	19 386
Grèce	653	659	643
Hongrie	782	802	
Irlande	6 309	6 243	6 422
Italie	6 249	6 125	6 156
Lettonie	406	422	419
Lituanie	714	737	723
Luxembourg	198	201	
Malte	15	15	15
Pays-Bas	4 090	4 169	4 315
Pologne	5 590	5 660	5 762
Portugal	1 471	1 549	1 591
République tchèque	1 332	1 373	1 366
Roumanie	2 022	2 069	
Royaume-Uni	9 682	9 693	9 789
Slovaquie	468	466	457
Slovénie	461	468	484
Suède	1 444	1 436	1 428

Voir aussi production viande bovine en europe
www.interbev.fr/wp-content/uploads/2015/10/LIVRET-VIANDES-Bovine-2015-BD.pdf

Carte des cheptels herbivores en France

(races à viande et races à lait)

www.la-viande.fr/environnement-ethique/atlas-elevage-herbivore/elevages-francais-ancres-dans-territoires/affirmation-grandes-regions-elevage
www.interbev.fr/wp-content/uploads/2015/10/LIVRET-VIANDES-Bovine-2015-BD.pdf

✓ Informations générales sur les volumes de production de viande bovine en France et en Europe

Volumes de production de viande bovine en Europe :
 7.54 millions de tonnes équivalent carcasse (TEC).

Volumes de production de viande bovine en France :
 1.5 millions de TEC.

La France est le premier producteur européen de viande bovine et le 8^e au niveau mondial.

Plus d'informations

www.interbev.fr/wp-content/uploads/2015/10/LIVRET-VIANDES-Bovine-2015-BD.pdf

➤ Identifiez les signes et démarches valorisant la qualité

Vous pouvez vous référer à des modes de valorisation des produits liés ou non à une origine géographique en lien avec l'objet du marché : il s'agit des signes officiels d'identification de la qualité et de l'origine (SIQO), des mentions valorisantes et des démarches de certification de conformité produit.

En France et en Europe, des logos officiels permettent de reconnaître les produits qui bénéficient d'un SIQO. Ils garantissent des aliments de qualité, typiques ou élaborés dans le respect de l'environnement et du bien-être animal et font l'objet de contrôles réguliers réalisés par des organismes indépendants agréés par l'État.



Les Appellations d'Origine Protégées (AOP) et les Indications Géographiques Protégées (IGP) garantissent l'origine des produits ; le Label rouge certifie leur qualité supérieure, la Spécialité Traditionnelle Garantie (STG) protège une recette traditionnelle et l'Agriculture biologique garantit que le mode de production est respectueux de l'environnement et du bien-être animal.

✓ Liste des signes officiels d'identification de la qualité et de l'origine que vous pouvez utiliser dans votre marché

Pour la viande bovine, sont concernés les SIQO suivants :

- **Le Label Rouge**
- **L'Agriculture Biologique (AB)**

✓ Les SIQO faisant expressément référence à l'origine du produit peuvent être utilisés sous certaines conditions :

Sont concernés les SIQO suivants :

- **L'AOP (Appellation d'Origine Protégée)**
- **L'IGP (Indication Géographique Protégée)**

L'article 8 du décret n°2016-360 du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics interdit en effet, sauf conditions particulières, toute mention de l'origine géographique dans les spécifications techniques.

L'article 4-3 du guide de bonnes pratiques en matière de marchés publics (Vade-mecum sur les marchés publics de la DAJ, édition 2015) précise : « *les spécifications techniques ne doivent, en aucun cas, porter atteinte à l'égalité des candidats. L'acheteur public peut demander des informations sur les conditions de fabrication des produits. Il peut notamment, afin de mieux connaître ces conditions, demander des informations sur l'origine des produits. Toutefois, le droit de la commande publique s'oppose à ce qu'il exige un mode de fabrication particulier ou une origine déterminée.* »

L'acheteur peut néanmoins exiger les mêmes spécifications techniques que celles figurant dans le cahier des charges de ces signes de qualité, à l'exception de celles ayant trait à l'origine. Il peut soit en faire des spécifications techniques des produits commandés dans le cadre de son marché, soit les décliner, pour tout ou partie, en critères de jugement des offres.

Exemples de spécifications techniques possibles :

- toutes viandes bovines sous IGP (**mais sans nommer une IGP précise**) ;
- toutes viandes bovines sous AOP (**mais sans nommer une AOP précise**) ;
- toutes viandes bovines répondant à des spécifications définies, par exemple : « viande bovine réfrigérée de vaches âgées de moins de dix ans ayant vêlé au moins une fois ou de mâles castrés âgés de plus de 30 mois. La carcasse des vaches pèse 380 kg minimum, celle des mâles 400 kg minimum. Les carcasses répondent aux caractéristiques suivantes (conformation: E, U, R, O de la grille de classification EUROP, état d'engraissement : 3 ou 4 de la grille de classification EUROP). » Les produits sous AOP « Maine Anjou » dont les spécifications détaillées ci-dessus sont extraites du cahier des charges de l'AOP, sont présumés satisfaire aux spécifications concernées.

Il est préférable, de manière générale, de privilégier une rédaction laissant la possibilité d'approvisionnement en plusieurs AOP ou IGP, afin de ne pas se limiter à une seule appellation, en particulier lorsque les volumes d'achat sont élevés au regard de la capacité de production de l'appellation visée.

✓ Autres modes officiels de valorisation des produits

Il est également possible de faire référence à :

- **La démarche de certification de conformité des produits (CCP)** : la certification de conformité est un mode de valorisation des denrées alimentaires et des produits agricoles non alimentaires et non transformés. Les déclarations d'engagement dans cette démarche de certification sont enregistrées par le ministre chargé de l'agriculture.

Les produits répondent, par le biais de cahiers des charges élaborés par des opérateurs individuels ou des groupements de professionnels, à des exigences en matière de règles de production, de transformation et de conditionnement ainsi qu'à des recommandations relatives à la présentation des caractéristiques certifiées (au minimum 2) à destination du consommateur. Les produits certifiés se différencient ainsi des produits courants et apportent un plus par rapport à la stricte application



des spécifications de base.

Les produits certifiés sont contrôlés par des organismes certificateurs tiers, impartiaux et indépendants, accrédités par le comité français d'accréditation (COFRAC).

- **La mention "issue d'une exploitation de Haute Valeur Environnementale"** (équivalent niveau 3 de la certification) : cette mention vise à valoriser les exploitations agricoles qui utilisent des pratiques particulièrement respectueuses de l'environnement. Ses conditions d'utilisation sont notamment définies à l'article R.641-57 et suivants du code rural et de la pêche maritime.
- **La mention de qualité « produit de montagne »** : cette mention est rattachée non pas à des régions précisément dénommées mais plutôt à des caractéristiques de milieu (altitude, pente,...). Ses conditions d'utilisation sont définies dans des règlements européens (1151/2012 et 665/2014).

Exemples d'intitulés de lots en lien avec l'objet du marché :

- « *Viande de qualité supérieure Label Rouge* ou équivalent au sens des dispositions de l'article 10 du décret n°2016-360 du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics ».

➤ Évaluez la disponibilité de l'offre sous signes et démarches valorisant la qualité

Afin de définir précisément son besoin et de calibrer de manière sécurisée le niveau d'exigence de qualité des produits que l'acheteur peut imposer dans son marché, une connaissance de la disponibilité de l'offre en viande bovine sous signes et démarches valorisant la qualité est indispensable.

À titre indicatif, des volumes de production de viande bovine Label Rouge et biologique sont mentionnés ci-dessous dans la rubrique « en savoir plus », ils sont donnés à titre d'exemple pour la France. Il est par ailleurs pertinent que l'acheteur connaisse la disponibilité de l'offre sous signes et démarches de qualité dans les autres pays européens.

✓ Label rouge

La production française de bœufs et veaux sous label rouge atteint en 2014 17 386 tonnes équivalent carcasse (TEC) dont 84 % proviennent des bœufs, soit 1,16 % du total de la production de viande bovine française (calcul sur la base du total de production de 1,5M TEC).

✓ Agriculture bio (AB)

La production française de bœufs et veaux sous label AB atteint en 2014 16 783 TEC dont 91 % proviennent des bœufs, soit 1,12 % du total de la production de viande bovine française (calcul sur la base du total de production de 1,5M TEC).

En nombre de tête fin 2014, il était possible de dénombrer plus de 125 000 vaches laitières et près de 120 000 vaches allaitantes. Ces élevages représentent environ 20 % des exploitations engagées en bio.

En savoir plus

www.interbev.fr/wp-content/uploads/2015/10/LIVRET-VIANDES-Bovine-2015-BD.pdf

FIL Rouge (fédération des viandes sous SIQO)

www.label-viande.com/



4. Identifiez les leviers d'action

Déterminez vos leviers d'actions sur la base de l'analyse préalable de vos besoins, de vos contraintes et de l'offre du secteur (éléments vus plus haut).

➤ Interrogez-vous sur la pertinence des choix à opérer sur :

✓ La forme du produit

Carcasses entières / morceaux ciblés.

✓ Le niveau de qualité du produit

Bio, label rouge, qualité conventionnelle, ...

✓ Le type de race

Race à viande / race laitière.

✓ Les caractéristiques organoleptiques

(ex : durée de maturation, taux de matières grasses, exsudat ...).

➤ Mesurez leurs impacts sur le process de restauration

✓ Repensez la préparation de vos plats

Favorisez au maximum les achats en frais (plutôt qu'en surgelé)

Ces achats en frais permettent aux convives de bénéficier d'une viande de qualité : une viande fraîche a moins d'exsudat qu'une viande surgelée, congelée ou sous vide. Sa texture est plus souple et permet de rendre, avec une cuisson adaptée, toutes les saveurs du terroir.

Une viande fraîche est également une réponse à la demande de « cuisson minute » qui propose un produit à juste cuisson sans excès tout en maîtrisant les règles sanitaires (couple temps/température).

Le mariage du frais avec un minimum de produit transformé permet de diminuer le gaspillage et d'assurer pour un produit frais une vraie valeur « produit » qui se retrouve après la cuisson.

Il convient néanmoins de bien maîtriser pour le cuisinier trois éléments essentiels pour assurer un produit qualitatif : le feu, le temps et la découpe. Les achats en frais nécessitent par ailleurs une adaptation du mode de fonctionnement de la cuisine (capacité à stocker). Pour finir, ce type d'achat permet au cuisinier de travailler plus de produits bruts.

Pratiquez la cuisson basse température pour tous les morceaux avant destinés à une cuisson lente (ex : rôti, bourguignon, morceau à braiser).

La cuisson basse température permet de cuisiner tous types d'aliments en respectant leurs saveurs et en conservant leurs nutriments. Elle permet également grâce au jus de cuisson de ne pas avoir recours aux fonds de sauce. Elle a plusieurs objectifs :

- la fluidification de la gestion du temps,
- la valorisation des muscles moins onéreux par un gain en tendreté via cette méthode de cuisson, ce qui permet de favoriser le respect de l'équilibre matière,
- la diminution de perte à la cuisson et l'optimisation des budgets.

Cette technique peut s'adapter aux fours classiques de restauration collective produisant de la vapeur réglée au degré près sur une plage 55°C à 100°C comme les fours mixtes et les fours à air pulsé. Le temps nécessaire est de 12 à 18 heures. Pour un restaurant collectif classique, la cuisson de nuit est lancée vers 18h pour le lendemain midi. Pour assurer la traçabilité sanitaire des plats, le prestataire a recours à des "puces-boutons".



La limitation du gaspillage alimentaire se fait donc via les moindres pertes à la cuisson et le gain en tendreté des produits, qui sont, de fait, mieux consommés.

<http://www.la-viande.fr/cuisine-achat/cuisiner-viande/cuissons/cuire-viande-basse-temperature>

✓ Repensez vos menus

Ajustez la taille des portions servies selon un bilan préalable des consommations

L'objectif est de réduire le gaspillage alimentaire.

Le GEM-RCN a élaboré des recommandations nutritionnelles :

www.economie.gouv.fr/daj/recommandation-nutrition

En cas d'achats de carcasses entières, élaborer un plan périodique des menus valorisant toutes les parties de la carcasse

Vous pouvez élargir la gamme de plats proposés de façon à intégrer différents morceaux de la carcasse tout au long de l'année. Ceci permet de valoriser l'équilibre matière.

Exemple : *Commander des « avants » proposés en semaine 1 et des « arrières » proposés en semaine 2 ; en été, commander des morceaux d'avant, en parallèle de grillades.*

✓ Repensez vos commandes, les modalités de livraison et les modalités de stockage

Analyser les fréquences et modalités de livraison au regard des plans alimentaires et des capacités de stockage (plus ou moins importantes)

Cela permet de rationaliser et d'optimiser les achats des différentes pièces bovines, notamment en carcasses entières lorsque le stockage est permis par la capacité et anticipé suffisamment tôt.

Dans le cas d'achat de carcasses entières, précommandez 3 à 4 mois à l'avance

Cette recommandation vise à s'assurer d'une bonne qualité d'engraissement des bêtes.



5. Définissez votre cahier des charges

➤ Définissez précisément l'objet de votre marché

Se référer à la **fiche méthodologique** « définir son cahier des charges ».

➤ Adoptez une description par le plat

Il est recommandé de décrire les différents morceaux de viande à partir du plat de destination plutôt qu'à partir du muscle utilisé. Vous offrirez ainsi aux fournisseurs la souplesse de proposer plusieurs muscles, aux mêmes caractéristiques physico-chimiques et de mise en œuvre à la cuisson, pour un même plat.

www.interbev.fr/ressource/des-fiches-techniques-dachat-en-rhd-sur-les-differents-plats-a-base-de-viande
www.interbev.fr/wp-content/uploads/2014/07/Guide-utilisation-fiches-techniques-achat-viandes-RHD.pdf

➤ Exigez des spécifications techniques particulières

Il est nécessaire d'adapter les spécifications techniques en fonction de l'offre disponible et de prévoir de contrôler leur respect au cours de l'exécution du marché.

✓ Caractéristiques des animaux

CHARTRE DES BONNES PRATIQUES D'ELEVAGE

Exemple de spécification technique :

« Les viandes bovines proviendront d'élevages engagés dans des démarches de développement durable et de

respect du bien-être animal, et respectant en particulier les critères fixés dans la Charte des bonnes pratiques d'élevage ou dans tout autre démarche équivalente. »

SIGNES D'IDENTIFICATION DE LA QUALITÉ ET DE L'ORIGINE

- ▶ Exigez une viande bio (ou un pourcentage de viande bio).

Exemples de spécifications techniques : viande certifiée biologique conformément au règlement (CE) n° 834/2007. Ou dans le cadre d'un marché ou lot à bons de commandes : 50 % par an au moins de la viande de ce lot sera certifiée biologique selon le règlement (CE) n° 834/2007. Ce pourcentage annuel en bio est calculé sur le tonnage annuel des commandes effectuées.

- ▶ Exigez une viande sous label rouge ou équivalent au sens des dispositions de l'article 10 du décret n° 2016-360 du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics (ou un pourcentage de viande sous label rouge ou équivalent au sens des dispositions de l'article 10 du décret n° 2016-360 du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics)

La mention « Label rouge ou équivalent au sens des dispositions de l'article 10 du décret n° 2016-360 du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics » doit explicitement figurer dans l'objet du marché, voire dans l'intitulé du marché.

- ▶ Exigez un pourcentage de viande sous CCP

RACE DES ANIMAUX

- ▶ Exigez une race particulière.

Si vous souhaitez bénéficier d'une qualité bouchère, vous pouvez exiger une ou plusieurs races à viande. Les races à viande possèdent une meilleure composition, qu'il s'agisse de la proportion de viande nette ou de sa répartition, c'est-à-dire qu'il y aura en proportion une quantité plus importante de morceaux nobles (quartier arrière) destinés à des cuissons rapides (grillades, rôti etc...), par rapport aux races laitières.



Exemple de spécification technique : *la Charolaise ou la Limousine.*

Précautions à prendre : il est possible de mentionner une race à la condition qu'elle n'entraîne pas de distorsion de concurrence entre fournisseurs (même facilité d'approvisionnement,...), comme par exemple la Charolaise ou la Limousine, car les effectifs de ces deux races à viande sont très importants et largement répandus en France et dans d'autres pays.

Plus d'informations ici

www.boeuf-selection-bouchere.com/les-races-a-viande-de-selection-bouchere/les-races-a-viande-et-l-environnement

ALIMENTATION DES ANIMAUX

► **Choisissez des animaux issus de filières utilisant des aliments pour animaux sans OGM.**

Cette exigence est inscrite au nom du droit des consommateurs à la transparence. Pour rappel, les OGM sont interdits à la culture mais sont autorisés à l'importation.

Les règles européennes organisent l'étiquetage des denrées alimentaires. En matière d'OGM, elles imposent l'étiquetage « contient des OGM » ou « produit à partir d'OGM » pour toutes les denrées alimentaires et les aliments pour animaux contenant des OGM ou produits à partir d'OGM. Cette disposition ne s'applique en revanche pas pour des animaux nourris à partir de végétaux OGM.

C'est pourquoi, pour mieux éclairer nos concitoyens lorsque l'étiquette ne comporte pas d'indication au sens de la règle européenne, en France, il est possible depuis 2012 d'étiqueter de manière volontaire les produits avec la mention « sans OGM » pour les ingrédients d'origine végétale ou « nourri sans OGM » pour les ingrédients d'origine animale (lait, viande, poisson, œufs...). La mention « nourri sans OGM » est encadrée par le décret n°2012-128 du 30 janvier 2012 relatif à l'étiquetage des denrées alimentaires issues de filières qualifiées « sans organismes génétiquement modifiés », qui prévoit une distinction entre le « nourri sans OGM (0,1 %) » et le « nourri sans OGM (0,9 %) ».

► **Exigez un taux précis d'acides gras insaturés type oméga3 oméga6.**

Ces exigences sont des recommandations nutritionnelles.

Exemple de spécification technique : *pour des raisons nutritionnelles, le pouvoir adjudicateur souhaite que les produits d'origine animale, objet du marché, contiennent X % d'acides gras insaturés type Omega 3 Omega 6.*

Exemple de spécification technique : *pour des raisons nutritionnelles, les produits devront justifier de qualités nutritionnelles améliorées (rapport oméga 6/oméga 3 < 5).*

Exemple de spécification technique : *Pour des raisons nutritionnelles, les produits devront garantir un profil lipidique en adéquation avec les recommandations officielles (apports nutritionnels conseillés).*

► **Exigez une alimentation issue majoritairement des fourrages de l'exploitation.**

Cette spécification s'apparente à un critère de développement durable et ce pour plusieurs aspects :

- pour l'aspect économique (cela encourage l'auto-suffisance alimentaire),
- pour l'aspect environnemental (cela évite le transport d'aliments achetés, favorise le lien au sol et le recyclage du carbone et de l'azote, favorise le maintien des prairies et du pâturage reconnus pour leurs atouts environnementaux, dont le stockage de carbone),
- pour l'aspect sociétal avec le maintien des prairies, du paysage, du terroir, de zones agritouristiques.

Pour information, la part moyenne d'herbe dans la ration des bovins est de 60 % et atteint 80 % pour les bovins allaitants. 90 % de l'alimentation des bovins est directement produite sur l'exploitation agricole.

Précautions à prendre : cette spécification technique est à adapter en fonction des lieux de production et de l'objet du marché. Dans le cas présent, la dimension « environnementale » de l'achat est à intégrer dans l'intitulé.

► **Exigez des produits issus d'animaux ayant passé au moins X jours au pâturage.**

Une alimentation à l'herbe revêt autant un intérêt économique pour l'éleveur (moindre coût de l'aliment) qu'un intérêt environnemental, en valorisant les surfaces en herbe, qui apportent une plus-value en matière de biodiversité, stockage de carbone, paysage, qualité de l'air et qualité de l'eau.



Certaines pièces de viande peuvent être issues de jeunes bovins à l'engraissement, qui sont majoritairement élevés en bâtiment.

Précautions à prendre : avant d'utiliser cette spécification technique dans un cahier des charges, il est recommandé de s'assurer auprès des acteurs de la filière ou d'un panel de fournisseurs de la pertinence de celle-ci au regard du type de viande demandée.

Plus d'informations

www.la-viande.fr/animal-elevage/boeuf/alimentation-bovins

www.la-viande.fr/environnement-ethique/alimentation-herbivores-place-herbe-lien-sol

► Demandez que les animaux soient nourris au moyen de cultures traditionnelles ou aient reçu une alimentation diversifiée.

Cette spécification s'apparente également à un critère de développement durable.

Exemple de spécification technique : *"les produits devront être issus d'une démarche agricole qui garantit et mesure les bienfaits nutritionnels et environnementaux obtenus grâce à la réintroduction de cultures traditionnelles (lin, luzerne...) dans l'alimentation des animaux."*

Exemple de spécification technique : *"les produits devront être issus d'animaux ayant reçu une alimentation diversifiée composée de plantes et de graines sélectionnées notamment pour leur teneur en oméga 3."*

AUTRES ÉLÉMENTS

► Excluez certaines catégories de conformation et taux d'engraissement.

Exemple de spécification technique : *« Sont exclues les carcasses de conformation P et d'état d'engraissement 1 ».*

Pour les explications sur la conformation et l'engraissement, se reporter à la partie de la fiche intitulée « Appropriiez-vous les concepts propres à la filière ».

Une viande provenant d'une carcasse de conformation et/ou d'état d'engraissement 1 sera moins tendre. Etant donné la faible conformation et le faible état d'engraissement, la proportion de muscles – notamment

de muscles à griller – est plus faible et ces derniers auront moins de persillé. Ils sont plutôt destinés à la transformation (haché, produits élaborés) qu'à du piéçage.

Précautions à prendre : il est recommandé de ne pas être trop restrictif sur ces spécifications. Au lieu d'exiger une seule et même conformation ou un seul et même état d'engraissement, il est préférable d'exclure éventuellement certaines spécifications. En effet, la qualité de la viande vient également de la découpe des morceaux puisque l'objectif est pour un muscle donné avec une destination culinaire précise, d'affiner au mieux la découpe (enlever les parties les moins tendres).

► Exigez un âge spécifique minimum ou maximum à l'abattage.

Précautions à prendre : cette spécification ne doit pas être trop restrictive car l'âge n'est pas toujours facteur de qualité (le cheptel bovin allaitant est caractérisé par un cycle extensif long et des animaux peuvent avoir jusqu'à 12 ans).

MODALITÉS D'ABATTAGE : STIMULATION ÉLECTRIQUE

► Exigez la stimulation électrique.

La stimulation électrique est régulièrement pratiquée dans les abattoirs. Elle peut être utilisée dans un objectif d'amélioration qualitative des viandes (épuisement des réserves d'énergie, accélération de la chute de pH, entrée plus rapide en rigor mortis, entrée en maturation).

Plus d'informations

www.interbev.fr/wp-content/uploads/2014/07/qualite_carcasse_viande_bovin_2008-p.pdf

✓ Qualité du travail de la viande après abattage

MATURATION

► Exigez une durée de maturation longue après abattage.

Exemple de spécification technique : *7 jours après abattage.*



Exemple de norme à laquelle se référer : norme NF V 46 001 – Décembre 1996 « Viande de gros bovins : conditions de valorisation du potentiel de tendreté ». Cette spécification participe de la tendreté de la viande.

Précautions à prendre : la maturation ne concerne que les morceaux à cuisson rapide, les morceaux à cuisson lente n'ayant pas besoin d'être maturés. Par ailleurs, vous pouvez demander au fournisseur qu'il apporte, comme preuve, lors de chaque livraison les dates d'abattage des viandes livrées. Pour rappel, la mention de la date d'abattage n'est pas obligatoire.

DÉCOUPE

► Exigez un niveau de découpe adapté selon les morceaux.

Pour chaque plat, plusieurs muscles – aux mêmes caractéristiques physico-chimiques, et de mise en œuvre à la cuisson – peuvent être utilisés. De façon à améliorer le potentiel de tendreté du muscle, une découpe et une élaboration spécifiques sont préconisées.

En fonction de sa localisation sur la carcasse et de ses caractéristiques intrinsèques (taux de collagène, taux de gras, tendreté etc...) le muscle pourra être épluché, paré, séparé des nerfs et gras attenants, affranchi au niveau des extrémités les moins tendres, etc.

Toutes ces préconisations sont reprises dans les fiches techniques qui figurent ci-dessous, pour chaque muscle proposé pour les différents plats. Ces exigences techniques peuvent donc être requises auprès des fournisseurs de viandes.

Plus d'informations

Voir les fiches techniques d'INTERBEV :

www.interbev.fr/wp-content/uploads/2014/07/FICHE-TECHNIQUES-BOEUF-25-07-2014.pdf

CARCASSES ENTIÈRES

► Exigez des carcasses entières, livrées entièrement découpées.

Ceci vous permettra de valoriser l'équilibre matière. Si votre fournisseur ne stocke pas les morceaux de la carcasse dans ses locaux, veiller à prévoir une capacité de stockage suffisante dans vos locaux.

VIANDE SOUS VIDE

► Exigez un taux d'exsudat maximum pour la viande fraîche sous vide.

Exemple de spécification technique : « Viandes fraîches conditionnées : Le taux d'exsudat présent dans les emballages des produits sous vide à cuire ne pourra être supérieur à 0,8 % ».

L'exsudation est directement liée à la qualité de la viande et au rendement (tendreté, jutosité) il est donc utile de définir cette perte en eau maximale. Il existe par ailleurs un lien entre exsudat et stress de l'animal.

VIANDE HACHÉE

► Se référer aux recommandations du GEM-RCN « spécification technique applicable aux viandes hachées et aux préparations produites de viandes hachées d'animaux de boucherie » version du 2 mars 2015 – DAJ-OEAP.

► Exigez une viande hachée sans assaisonnement.

Cette exigence vise à mieux doser l'assaisonnement et notamment la teneur en sel.

QUALITÉ NUTRITIONNELLE

Exemple de spécification technique : « les produits devront justifier d'une qualité nutritionnelle reconnue au titre des chartes d'engagement volontaires de progrès nutritionnels ou de toute autre démarche équivalente ».

► Prévoyez une clause de révision des prix infra-annuelle

Afin de s'assurer la mise en concurrence des candidats et de définir un prix en lien avec les évolutions des coûts de production durant l'exécution des marchés, il est préconisé de définir au cahier des charges une clause infra-annuelle de révision des prix.

Plus d'information

Fiche DAJ « L'INDEXATION DES PRIX DANS LES MARCHES PUBLICS D'ACHATS DE DENRÉES ALIMENTAIRES », mars 2015

www.economie.gouv.fr/files/files/directions_services/daj/marches_publics/oeap/concertation/autres_groupes_travail/indexation-prix-denrees-alimentaires.pdf



6. Consultez les entreprises

Ce paragraphe présente les stratégies à adopter par l'acheteur, au stade de la rédaction de son marché, pour définir les allotissements les plus favorables à un approvisionnement en viande bovine de qualité et les critères d'attribution du marché discriminants en matière de qualité et de performance environnementale des produits.

Les préconisations présentées ci-dessous en termes d'allotissement et de critères d'attribution du marché ne sont pas exclusives. Elles seront à combiner par l'acheteur avec ses propres contraintes (contraintes financières, contraintes liées à l'organisation de son site de restauration, contraintes liées à l'offre existante, etc). Il convient, par ailleurs, de se référer aux fiches méthodologiques « Définir le cahier des charges » et « Impliquer les acteurs ».

➤ Choisissez un allotissement pertinent

✓ Types d'allotissement

L'allotissement est un principe de la commande publique. Il permet de cibler des objectifs techniques et de qualité visés par l'acheteur et d'offrir l'opportunité au plus grand nombre de candidats de soumissionner. Différents types d'allotissement pour l'achat de viande bovine sont possibles.

Néanmoins, il convient que l'acheteur intègre dans les conditions de réussite de son achat les préalables suivants :

- la connaissance de l'offre du secteur
- la connaissance de ses contraintes de restauration (contraintes organisationnelles et techniques du site de restauration, mobilisation des équipes, sensibilisation des convives. Cf fiches méthodologiques « Connaître son besoin » et « Impliquer les acteurs »).

Les différents types d'allotissement présentés ci-dessous peuvent être combinés en fonction du niveau de maturité de l'acheteur, de sa maîtrise du segment d'achat et de la structuration de l'offre.

ALLOTISSEMENT EN FONCTION DU TYPE DE PRODUITS

Il convient ici de définir des lots de qualité de viande bovine homogène afin de cibler précisément les objectifs de qualité recherchés et de constituer des volumes d'achat proportionnés à l'offre du secteur.

Remarque générale : en cas d'achat de viandes de toute espèce, prévoyez a minima un allotissement par espèce (lot de viande bovine, lot de viande porcine, lot de viande ovine).

Exemple : avec l'intitulé du marché : « Marché de viandes bovines fraîches », peuvent être proposés comme lots :

Lot 1 : viandes bovines à cuisson rapide (biftecks, rôtis)

Lot 2 : viandes bovines à cuisson lente (bourguignon)

Lot 3 : viandes hachées

Exemple : avec l'intitulé du marché : « Marché de viandes fraîches », peuvent être proposés comme lots :

Lot 1 : viande de veau standard (5 % du tonnage)

Lot 2 : viande de boeuf standard (50 % du tonnage)

Lot 3 : viande de boeuf de qualité supérieure (5 % du tonnage)

Lot 4 : viande de boeuf respectueuse de l'environnement (10 % du tonnage)

Lot 5 : viandes régionales pour des journées à thème sur les produits régionaux.

ALLOTISSEMENT EN FONCTION DE LA ZONE GÉOGRAPHIQUE DE CONSOMMATION

L'objectif est ici de regrouper les achats de différents pouvoirs adjudicateurs afin de constituer des volumes d'achat proportionnés à l'offre du secteur et d'atteindre des seuils d'achat pertinents pour intégrer des exigences de qualité des produits.

Exemple : avec l'intitulé du marché : « Marché de viandes bovines fraîches », peuvent être proposés comme lots :

Lot 1 : viandes bovines destinées aux établissements du Nord de la région



Lot 2 : viandes bovines destinées aux établissements du Sud de la région.

ALLOTISSEMENT EN FONCTION DE LA QUALITÉ EXIGÉE

(Exemples : viande maturée, viande bio, viande label rouge)

L'allotissement en viande sous SIQO peut cibler :

- un type de bovin particulier :
Exemple : veau ou bœuf Label rouge ou équivalent au sens des dispositions de l'article 10 du décret n°2016-360 du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics ou certifié Agriculture biologique conformément au règlement CE n°834/2007
- une nature de produit particulière :
Exemple : viande hachée Label rouge ou équivalent au sens des dispositions de l'article 10 du décret n°2016-360 du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics ou certifié Agriculture biologique conformément au règlement CE n°834/2007.
- une proportion (en volume) du lot :
Exemples :
"10 % des approvisionnements en viandes bovine, toutes catégories confondues, seront garantis Label rouge ou équivalent au sens des dispositions de l'article 10 du décret n°2016-360 du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics."
"10 % des approvisionnements en viandes bovine, toutes catégories confondues, seront garantis issus de l'agriculture biologique, etc)."
"10 % des approvisionnements correspondront à de la viande maturée 7 jours (ou 10 jours)."

✓ Stratégie d'allotissement

L'objectif est ici d'utiliser de façon alternative ou cumulative des types d'allotissement afin de calibrer au mieux ses achats selon l'offre disponible et de faire de son acte d'achat un levier d'action en faveur d'une production et d'une consommation responsables.

Exemple : allotissement technique et sous SIQO : lot de viande hachée bio.

➤ Définissez vos critères d'attribution du marché

Les exemples de critères d'attribution du marché présentés ci-dessous peuvent être utilisés alternativement ou de manière cumulative selon les caractéristiques de l'offre disponible et l'analyse par l'acheteur de ses propres besoins et contraintes, notamment financières.

✓ Mode d'élevage et qualité de la viande

MODALITÉS D'ÉLEVAGE (ALIMENTATION...)

- ▶ Engagement dans une démarche SIQO (Label Rouge, BIO...), CCP
- ▶ Caractéristiques des animaux : âge, race, conformation, état d'engraissement
- ▶ Approche par le plat et non le muscle
Cela permet de choisir les bons muscles pour les plats souhaités et la qualité attendue.
- ▶ Travail de la viande

CONFORMATION, ÉTAT D'ENGRAISSEMENT DES ANIMAUX

- ▶ Valeur organoleptique des échantillons.

Afin de s'assurer de la qualité de la viande, il est recommandé de prévoir une phase de dégustation (avec ou sans le fournisseur) et une fiche de dégustation, soit avec un panel de dégustateurs ou avec un jury de professionnels. La remise de produits atteints de pourriture ou d'altérations significatives pourra entraîner le rejet de l'offre du candidat.

Exemple de rédaction : *Devront être fournis des échantillons comme précisé ci-après :
Les produits devront être accompagnés d'un bon de livraison.*

- Ils ne seront pas facturés.
- Ils comporteront une DLC supérieure à 7 jours.
- Ils pourront être présentés en conditionnements inférieurs à ceux demandés dans le cahier des charges, sous réserve qu'ils présentent exactement les mêmes caractéristiques et en quantité suffisante pour permettre leur mise en oeuvre pour une dizaine de convives.



- ▶ Durée de maturation de la viande.
- ▶ Modalités de découpe (travail des viandes, conditionnement...).

✓ Bien-être animal

- ▶ Temps de transport entre le lieu de production et le lieu d'abattage

Exemple de critère : *méthode mise en œuvre pour limiter le temps de transport des animaux entre l'exploitation et l'abattoir.*

Il existe une réglementation communautaire en la matière et l'obligation pour les chauffeurs de détenir un certificat (CAPTAV) après formation.

✓ Performances en matière de développement des approvisionnements directs de produits de l'agriculture

La structuration de la filière viande induit un nombre d'intermédiaires parfois important (abatteur, atelier de découpe, grossiste, etc.). Par ailleurs, il convient d'évaluer l'offre (en termes de quantités, de régularité et de capacité logistique) lors d'approvisionnements directs afin de s'assurer des capacités des fournisseurs à livrer les pièces demandées en quantités suffisantes.

PROPORTION DE VIANDE FRAÎCHE PROVENANT D'ÉLEVAGES EN APPROVISIONNEMENT DIRECT

Exemple de critère : *viande provenant d'une entreprise s'approvisionnant directement en élevage et réalisant toutes les opérations de l'abattage jusqu'au conditionnement des viandes (découpe, piéçage), soit un seul intermédiaire entre producteur et consommateur.*

PERFORMANCES EN MATIÈRE DE PROTECTION DE L'ENVIRONNEMENT

- ▶ Offre en viande certifiée Agriculture biologique :

Exemple de critère : *produits issus d'un mode de production biologique au sens du règlement CE n°834-2007.*

- ▶ Recours à des emballages recyclés



► Mode de production des produits

Exemple de critère : *pourcentage de produits issus d'une exploitation engagée dans une démarche de certification environnementale.*

✓ Accompagnement pédagogique

Exemples de critères : *Nombre et types d'intervention pédagogiques, de visites d'exploitation ; plan annuel précisant la fréquence, les modalités d'animations, les thèmes, les liens avec les menus envisagés.*

► Pensez à autoriser les variantes

Il s'agit pour l'acheteur public de permettre aux candidats de présenter des offres alternatives aux exigences du marché sur une ou plusieurs caractéristiques.

Le recours aux variantes est particulièrement pertinent quand l'acheteur ne maîtrise pas le segment d'achat sur un aspect particulier (évolution technologique ou avancées en matière de performance environnementale) et qu'il souhaite disposer d'un éventail de propositions de la part des candidats. Les impacts financiers sont dans tous les cas maîtrisés car l'acheteur peut choisir entre l'offre du candidat avec ou sans variante.

✓ Variantes autorisées sur le type racial

Exemple : *Les fournisseurs sont invités à proposer des races particulières comme les races à viande.*

✓ Variantes autorisées sur le soutien au développement durable en cas d'achat de viande fraîche

Dans ce cas, le fournisseur précise en quoi cette viande répond à un objectif de développement durable

✓ Variantes autorisées sur le bio :

Exemples :

- offre du candidat en viandes certifiées agriculture biologique en substitution de viandes « conventionnelles ».
- offre du candidat en viandes issues de modes de production en conversion en agriculture biologique.

► Déterminez les pièces demandées aux candidats

La demande et la vérification des moyens de preuve à l'appui de l'offre sont fondamentaux pour valider les allégations des candidats au stade de l'analyse des offres et les allégations du titulaire tout au long de l'exécution du marché puisque son offre l'engage sur toute la durée du marché.

Une attention particulière doit être portée par l'acheteur sur les moyens de preuve fournis par les candidats :

- validité (certificats et attestation en cours de validité),
- référence explicite au moyen de preuve aux produits ciblés dans le marché (identification des produits mentionnés sur les certificats et autres)
- source d'édition du moyen de preuve : organisme officiel ou agréé
- nature des informations contenues dans le moyen de preuve.

Il est possible de demander en complément du mémoire technique des fiches techniques afin de connaître l'origine des denrées commandées.

Exemple de fiches techniques relatives à la traçabilité des produits :

- viande de bœuf, veau (Z1 à Z5) : indiquer le lieu de naissance, lieu d'élevage, numéro des élevages, lieu d'abattage, de découpe, de transformation, date d'abattage,
- viande de bœuf : catégorie et type racial
- viande hachée : indiquer le lieu de naissance, lieu d'élevage, numéro des élevages, lieu d'abattage, de découpe, d'élaboration,
- terrine de viande cuite : indiquer le lieu de transformation,
- viande cuite : indiquer le lieu de transformation.



7. Suivez la mise en œuvre du marché

Cette étape est incontournable afin de donner toute sa pertinence à la démarche portée par l'acheteur pour améliorer la qualité de la rédaction de son cahier des charges et de son achat.

Il s'agit particulièrement de contrôler, de mesurer et d'évaluer les performances qualité et de développement durable des viandes consommées dans le cadre du marché et des modalités d'exécution de la prestation.

Le suivi de la mise en œuvre du marché recouvre différentes actions, parmi lesquelles :

- opérations de vérifications sur pièce et sur place,
- reporting et contrôle,
- suivi et contrôle de la traçabilité des achats,
- opérations.

Sur les enjeux et modalités générales de suivi de la mise en œuvre des prestations du marché, se référer à la **fiche méthodologique** « *Suivre la mise en œuvre* ».

8. Impliquez les acteurs

Renvoi à la **fiche méthodologique** « *Impliquez les acteurs* ».

Remerciements :

Interbev, AGORES, Restau-co, Caisse d'école du XX^e arrondissement de Paris, Outil Realisab, Ville de Boulogne-Billancourt, CNOUS, Association régionale pour l'environnement (ARPE) PACA.



Viande ovine

Filière viande ovine

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





1. Appropriiez-vous les concepts propres à la filière

Définitions

www.interbev.fr/wp-content/uploads/2015/10/LIVRET-VIANDES-OVINE-2015-BD.pdf

Sont susceptibles d'être abordés dans le cadre de vos échanges avec les professionnels du secteur les concepts suivants :

✓ Agneau

Mâle ou femelle de moins de 12 mois

www.la-viande.fr/animal-elevage/famille-ovins

✓ Mouton

Ovin de plus de 12 mois et plus

www.la-viande.fr/animal-elevage/famille-ovins

✓ Agneau de lait

Ovin non sevré nourri exclusivement ou essentiellement à base de lait maternel (âge inférieur à 90 jours et poids carcasse inférieur ou égal à 13kg).

➤ Connaître les chiffres-clés de la filière ovine

Chiffres clés ovins 2015

www.interbev.fr/wp-content/uploads/2015/10/LIVRET-VIANDES-OVINE-2015-BD.pdf

➤ Éléments sur l'économie de la filière ovine en France (source Interbev)

✓ Consommation

La consommation de viande ovine a fortement reculé

en France (elle a diminué de moitié depuis les années 1990). 55 % de la viande ovine consommée en France est d'origine étrangère (Grande-Bretagne, Irlande, Nouvelle-Zélande...) – *Source GEB 2015*.

55% de la viande ovine consommée en France sont achetés dans le circuit de la grande distribution. Les ménages âgés restent les plus gros acheteurs de viande ovine.

Cependant, depuis 2012, son taux de pénétration augmente chez les jeunes ménages (-35 ans). La consommation de viande d'agneau en France est saisonnière : elle est traditionnellement marquée par la fête de Pâques, les achats pouvant doubler à cette période.

L'élevage ovin permet la valorisation de zones difficiles : moyenne et haute montagne, zones humides, causses, etc..

✓ Production

EN EUROPE ET DANS LE MONDE

En 2014, les échanges mondiaux de viande ovine représentent 1,2 million de tonnes soit 8 % de la production mondiale. Le marché international de la viande ovine est dominé par les exportations de l'Australie et la Nouvelle-Zélande (respectivement 41% et 42 % des échanges mondiaux). D'autres bassins de productions ont récemment renforcé leur position sur le marché international, notamment le Chili, l'Argentine, l'Uruguay et l'Union européenne.

Source : FranceAgriMer : synthèse n° 22 – Septembre 2015.

Dans l'Union européenne, les principaux producteurs de viande ovine sont la Grande-Bretagne (298 000 tonnes équivalent carcasse), l'Espagne (112 000 TEC), la France (80 000 TEC), la Roumanie (69 000 TEC), la Grèce et l'Irlande (58 000 TEC).

Source : Interbev – Livret viande ovine 2015.



EN FRANCE

La France possède un système de production d'agneaux d'une très grande diversité. Cela est dû au rythme de reproduction rapide de cette espèce, à l'aptitude de certaines races au désaisonnement et à un temps court et modulable nécessaire. 56 races ovines sont élevées en France (8 races bouchères, 5 races laitières, 14 races rustiques, 28 races en conservation, 1 race d'outre-mer), pays qui possède l'une des productions ovines les plus diversifiées en terme de régions et types de productions. Les moutons sont élevés partout en France (plus de 71 967 élevages détenteurs d'au moins 1 ovin).

Carte de la répartition géographique du cheptel ovins (page 7)

www.interbev.fr/wp-content/uploads/2015/10/LIVRET-VIANDES-OVINE-2015-BD.pdf

L'élevage ovin en France s'articule autour de deux filières :

- **la viande** : cette production concerne 89 % des exploitations en France (38 000 exploitations). Les agneaux sont élevés dans l'exploitation dans laquelle ils sont nés. Selon la région, l'élevage se fera en plein air ou en bergerie. Mais entre ces deux systèmes d'exploitation, d'autres intermédiaires sont possibles.
- **le lait** : cette production concerne environ 11 % des exploitations (4 774 exploitations), essentiellement présentes dans le rayon de Roquefort (Aveyron, Lozère, Tarn), les Pyrénées Atlantiques et la Corse. Dans ces élevages laitiers, le lait permet la fabrication de fromage. Une partie de ces agneaux est vendue aux alentours de 30 jours à Noël ou à Pâques, ce sont les agneaux de lait ou agneaux légers.

Source : www.la-viande.fr

✓ Le mode d'élevage des ovins

Concernant l'alimentation des agneaux, on peut identifier deux principaux régimes alimentaires : celui des agneaux d'herbe et celui des agneaux de bergerie, tous deux élevés pour leurs qualités bouchères.

LES AGNEAUX D'HERBE

Ces agneaux sont essentiellement produits dans les zones herbagères du Nord et de l'Ouest du Massif Central. Ils naissent à la fin de l'hiver et têtent leur mère pendant environ trois mois ou plus. Leurs premiers jours se passent en bergerie, le reste de leur existence au pâturage. La plupart sont nourris à l'herbe exclusivement, parfois avec un peu de complément en céréales (quelques kilos).

Ils sont abattus entre 35 et 40 kg (les mâles étant en général abattus plus lourds) vers 4 à 5 mois d'âge ; cette durée d'engraissement peut s'allonger.

LES AGNEAUX DE BERGERIE

L'agneau de bergerie est un mode d'élevage très vaste car il se retrouve dans des situations très diverses. Les plus classiques sont les suivantes :

- une production ovine complémentaire de culture dont l'objectif est de valoriser les céréales de l'exploitation. Ce type de situation se retrouve dans de très nombreuses régions : zones de culture du Nord, du Centre, zone de polyculture-élevage de l'Ouest, du Centre-Ouest ;
- en production herbagère dite à contre-saison où une partie du troupeau met bas en début d'hiver pour profiter des prix de vente plus élevés de fin d'hiver ;
- dans tous les systèmes où les disponibilités fourragères ne permettent pas une alimentation exclusivement à l'herbe.

Tous les agneaux commencent par téter leur mère et passent le plus souvent entre 2 et 3 mois sous leur mère en bergerie. Déjà sous la mère, ils se sont habitués à consommer de l'aliment solide, en général un mélange céréales-soja (1 kg de soja pour 5 kg de céréales environ). Avant le sevrage, cette consommation peut atteindre 15 kg par agneau. Après le sevrage, ils consomment du foin (10 à 15 kg) ou de la paille et des concentrés, là encore le plus souvent un mélange céréales-soja. Un complément minéral vitaminé leur est aussi distribué. Ils sont en général abattus entre 35 à 40 kg pour un âge compris entre 90 et 130 jours.



➤ Les races ovines

Les races ovines utilisées en France peuvent être regroupées dans les catégories suivantes :

LES RACES BOUCHÈRES

Généralement élevées dans le Nord de la France, elles se caractérisent par une bonne conformation et un potentiel de croissance élevé. Ces races sont la plupart du temps utilisées soit en race pure soit en croisement pour améliorer la qualité bouchère des agneaux.

LES RACES RUSTIQUES

Présentes sur l'ensemble des zones difficiles de notre territoire, elles se caractérisent par leur adaptation à ces zones difficiles. Elles sont largement utilisées en croisement avec des béliers de races bouchères pour bénéficier à la fois de l'adaptation de ces brebis à leur territoire et de la qualité bouchère des agneaux produits.

LES RACES À PETITS EFFECTIFS

Présentes sur l'ensemble du territoire français, ces races aux effectifs limités, sont aussi bien bouchères que rustiques. Elles sont souvent présentes dans des milieux où leurs caractéristiques sont parfaitement adaptées et sont le garant du maintien de la biodiversité et de la variabilité génétique au sein de l'espèce ovine.

LES RACES LAITIÈRES

Il existe également des races sélectionnées pour la production laitière.

Point d'attention : Les races ne sont pas déterminantes dans la qualité de la viande d'agneau et il n'y a aucune segmentation par la race dans la filière ovine. Elles ne doivent pas être considérées comme un critère de choix lors de la rédaction d'un appel d'offres.

➤ Lien avec le territoire, l'environnement et la valorisation de zones difficiles

L'élevage ovin permet la valorisation de zones difficiles : moyenne et haute montagne, zones humides, causses, etc. De manière générale, en élevage ovin l'autonomie fourragère est de 96 % et l'autonomie énergétique est de 88 %. L'herbe est par ailleurs l'aliment principal en élevage ovin : elle représente 82 % de la ration en moyenne des brebis allaitantes.

L'élevage fournit de la matière organique aux sols et évite la production d'engrais (économie de 660 000 tonnes d'azote et 4,5 millions de tonnes équivalent CO₂).

Le pâturage dans les zones de pentes de forêts (sylvopastoralisme) permet de prévenir les incendies et les avalanches ; il contribue à l'entretien des pistes de ski et des sentiers de randonnée.

Source : Interbev – livret viande ovine 2015.

➤ Équilibre matière

C'est un mode de consommation des viandes prôné à des fins budgétaires : toutes les parties de la carcasse (les morceaux à cuisson rapide, destinés notamment aux grillades et aux rôtis et les morceaux à cuisson lente, braisée ou bouillie) sont valorisées et consommées à tour de rôle.

La mise en place de ce mode de consommation permet, en optimisant les coûts d'achat matière et en réduisant le gaspillage alimentaire, d'introduire des viandes éventuellement plus chères soit en raison de leur origine soit car elles sont sous SIQO (Signes officiels d'identification de la qualité et de l'origine.)

Ce mode de fonctionnement et de consommation permet donc de jouer sur la complémentarité des demandes des différents circuits pour valoriser l'ensemble de l'offre aussi bien en termes de types d'animaux (équilibre qualitatif offre/demande) qu'en termes de pièces (équilibre matière).



En cas de marché pris pour plusieurs restaurants, il faut éviter un menu unique pour tous ces restaurants le même jour et au contraire privilégier des menus différents qui permettent de proposer toutes les parties de la carcasse un jour donné.

Qualités organoleptiques

Les qualités organoleptiques des viandes regroupent les propriétés sensorielles à l'origine des sensations de plaisir associées à leur dégustation. Ce sont la couleur, la flaveur (ensemble complexe de sensations perçues par le goût et l'odorat lorsque le morceau de viande est en bouche), la jutosité.

www.la-viande.fr/cuisine-achat/qualitesorganoleptiques-viande

La viande d'agneau crue présente un grain serré et une couleur rose dont l'intensité dépend de l'âge et de l'alimentation de l'animal : plus il est jeune et plus sa viande est claire. Les agneaux d'herbage donnent une viande plus rosée que les agneaux de bergerie.

Le goût des Français pour une viande jeune oriente la production vers des agneaux de poids et d'âge moyen (14 à 22 kg, 100 à 150 jours). On obtient alors des viandes de couleur claire.

La couleur de la viande cuite va du rouge-sang (saignante) au gris (bien cuite), avec des touches de brun (grillée).

Le gras, perceptible en bouche, a une couleur claire (du blanc nacré au blanc cassé voire jaune clair) qui s'accroît avec l'âge de l'animal. Il est riche en acides gras insaturés et fige rapidement d'où une consommation plutôt chaude de cette viande.

La viande provenant d'un animal jeune est tendre et fondante, avec une jutosité abondante (si la cuisson n'est pas trop prolongée).

En bouche, le goût est prononcé, avec des notes animales et de suint pour un animal âgé.

Le profil sensoriel de la viande d'agneau dépend de l'âge de l'animal : plus il est âgé, plus la viande est rouge, persillée de gras, ferme et a un goût prononcé. Les conditions d'élevage et la race nuancent également ces caractéristiques.

La viande de mouton, en fait, le plus souvent celle de brebis, présente une forte typicité appréciée de certains consommateurs... mais pas de tous. Dans tous les cas, elle demande beaucoup de soin à la cuisson pour en atténuer le goût très prononcé. Il est malheureusement trop fréquent que certains consommateurs se soient détournés de la viande d'agneau à cause de mauvais souvenirs de jeunesse liés en fait à une viande de mouton à la saveur trop puissante.

Source : *Guide d'information des viandes, CIV*

Il est impératif d'exiger des fournisseurs une distinction claire sur la catégorie de la viande ovine (Agneau/Mouton) car le goût de la viande d'agneau est beaucoup moins marqué que celui de la viande de mouton.

En France, l'étiquetage de la catégorie est obligatoire pour les viandes préemballées remises aux consommateurs (arrêté du 17/3/1993).

2. Connaissez votre besoin

Se référer à la **fiche méthodologique** « *Connaître son besoin* ».



3. Informez-vous sur l'offre disponible

Cette fiche a pour objet de fournir la liste des principaux acteurs et des principales sources d'information susceptibles de répondre de manière concrète et opérationnelle à vos questions au sujet des achats de **viande ovine**.

➤ Identifiez les acteurs institutionnels

IDELE : Institut de l'élevage
<http://idele.fr>

FranceAgriMer : Établissement national des produits de l'agriculture et de la mer
www.franceagrimer.fr

CIV : Centre d'information des viandes
www.civ-viande.org

➤ Identifiez les organisations professionnelles

CULTURE VIANDE : Syndicat des principales entreprises françaises des viandes (abattage-découpe-transformation) du secteur de la viande bovine, ovine et porcine en France
www.cultureviande.fr/culture_viande

FNICGV : Fédération des industriels et des commerçants de la viande
www.fnicgv.com

FNEAP : Fédération nationale des exploitants d'abattoirs prestataires de service

INTERBEV : Organisation interprofessionnelle pour le bétail et la viande
www.interbev.fr

CFBTC : Confédération française de la boucherie, boucherie-charcuterie, traiteurs
www.boucherie-france.org

COOBOF : Coopérative de boucheries
La COOBOF est l'organisation professionnelle fédérant les groupements et coopératives de bouchers charcutiers de toutes tailles et aux activités diverses.
www.coobof.org

COOP DE FRANCE Pôle animal : syndicat national d'entreprises, Coop de France est la représentation unifiée des coopératives agricoles, agroalimentaires et agro-industrielles.
www.poleanimal@coopdefrance.coop

FIL ROUGE : fédération Interprofessionnelle des viandes Label Rouge, IGP et AOC
www.label-viande.com

➤ Maîtrisez la décomposition de la filière de production

✓ Les éleveurs

Les éleveurs ovins peuvent être spécialisés dans la production laitière (10 %) ou dans la production de viande (90 %). Parmi les 71 967 élevages ovin détenant au moins 1 ovin, 20 000 environ sont décrits comme « élevages professionnels » et détiennent *a minima* 50 brebis. Dans les deux cas (élevage laitier ou allaitant), les élevages peuvent être spécialisés – c'est-à-dire qu'ils travaillent essentiellement sur la valorisation du lait ou de la viande de l'élevage ovin, en s'appuyant sur des systèmes herbagers, fourragers ou pastoraux – ou dans d'autres cas, ils seront mixtes et auront une autre activité en parallèle (autre élevage, cultures céréalières...).

✓ Les organisations de producteurs

Les éleveurs peuvent adhérer à un groupement de producteurs qui d'une part apporte conseil et accompagnement technique et d'autre part peut commercialiser les animaux produits en les vendant aux abattoirs.



48% des éleveurs ovins adhèrent à une organisation de producteurs commerciale et ces dernières détiennent 60% des parts de marché de la commercialisation des agneaux de boucherie.

✓ Les négociants

Le négoce s'effectue sous la forme soit d'achat direct à la ferme, soit d'achat sur les marchés au cadran. Les négociants représentent un intermédiaire incontournable pour ce qui concerne la commercialisation des agneaux.

✓ Les entreprises d'abattage-découpe

Les abattoirs peuvent appartenir à des coopératives, à des entreprises privées indépendantes des producteurs ou à des entreprises liées à la grande distribution. Dans toutes les régions de France, il est possible de trouver en outre des « abattoirs publics » ou « prestataires de service » qui vont abattre des animaux pour le compte de leurs propriétaires. Ce type de prestation est, par exemple, utilisé par les éleveurs pratiquant la vente directe ou bien par des artisans bouchers.

Les abattoirs sont situés à proximité immédiate des zones d'élevage si bien que les bêtes sont rarement transportées sur plus de 100 kilomètres depuis l'élevage ou le marché au cadran. Enfin, leurs clients sont essentiellement les entreprises de la grande distribution, la restauration hors domicile, les boucheries et l'export.

✓ Les bouchers

Les bouchers sont des opérateurs enregistrés en tant que tels au registre du commerce, ou au répertoire des métiers, et qui assurent une fonction de réception de pièces de gros ou carcasses, de découpe et présentation des produits ainsi que de commercialisation de la viande en directe auprès du consommateur.

Ils peuvent également être bouchers abatteurs, et assureront l'activité d'abattage des animaux.

Certains bouchers se regroupent en coopératives ou groupements afin de mutualiser leurs moyens et fournir notamment la restauration hors domicile.

Plus d'informations ici

www.la-viande.fr/economie-metiers/metiers-filiere-elevage-viande

Schéma de présentation des différents acteurs de la filière (source : Interbev)

www.interbev.fr/wp-content/uploads/2015/02/MiV-FICHE-FILIERE-200x285MM-HD.jpg

➤ Maîtrisez les cours de la filière

Renseignez-vous sur les cotations des viandes. Consultez la Cotation nationale des viandes d'agneau sur le réseau des nouvelles du marché (RNM), parution hebdomadaire, afin d'avoir des éléments de variation des cours du gros à Rungis (viande désossée) et/ou en GMS (viande au détail).

Unité : le kg

www.rnm.franceagrimer.fr/prix?AGNEAU

➤ Appropriiez-vous le cadre normatif et les recommandations

✓ Cadre normatif

CONDITIONS D'ÉLEVAGE

- Texte relatif à l'alimentation animale : **Règlement (CE) n° 183/2005** du Parlement européen et du Conseil du 12 janvier 2005 établissant des exigences en matière d'hygiène des aliments pour animaux.

CONDITIONS D'ABATTAGE (bien-être animal, âge limite, ...)

- **Règlement (CE) n° 1099/2009** du Conseil du 24 septembre 2009 sur la protection des animaux au moment de leur mise à mort.



- **Arrêté du 31 juillet 2012** relatif aux conditions de délivrance du certificat de compétence concernant la protection des animaux dans le cadre de leur mise à mort.

TRANSFORMATION

(traçabilité, découpe, maturation, conservation, ...)

- **Règlement (CE) N° 178/2002** du Parlement européen et du Conseil du 28 janvier 2002 établissant les principes généraux et les prescriptions générales de la législation alimentaire, instituant l'Autorité européenne de sécurité des aliments et fixant des procédures relatives à la sécurité des denrées alimentaires : principes généraux et prescriptions générales de la législation alimentaire (articles 17 « responsabilités », 18 « Traçabilité », 19 « Responsabilités en matière de denrées alimentaires : exploitants du secteur alimentaire »).
- **Règlement (CE) n° 852/2004** du Parlement européen et du Conseil du 29 avril 2004 relatif à l'hygiène des denrées alimentaires applicable à tous les opérateurs du secteur alimentaire.
- **Règlement (CE) n° 853/2004** du Parlement européen et du Conseil du 29 avril 2004 fixant des règles spécifiques d'hygiène applicables aux denrées alimentaires d'origine animale applicable aux établissements mettant en œuvre des denrées animale ou d'origine animale disposant d'un agrément sanitaire européen (Annexe III section I « Viandes d'ongulés domestiques », section V « Viandes hachées, préparations de viandes [et viandes séparées mécaniquement] », section VI « produits à base de viande »).
- **Plan de maîtrise sanitaire (PMS) défini dans l'arrêté du 8 juin 2006** relatif à l'agrément ou à l'autorisation des établissements mettant sur le marché des produits d'origine animale ou des denrées en contenant ; il s'applique à tous les établissements qui entrent dans le champ d'application des règlements (CE) n° 178/2002 et n° 852/2004.

TRAÇABILITÉ, MENTIONS OBLIGATOIRES DANS L'ÉTIQUETAGE

- **Règlement (CE) n° 21/2004 du Conseil du 17 décembre 2003** établissant un système d'identification et d'enregistrement des animaux des espèces ovine et caprine et modifiant le règlement (CE) n° 1782/2003 et les directives 92/102/CEE et 64/432/CEE.

- **Arrêté du 19 décembre 2005** relatif à l'identification des animaux des espèces ovine et caprine.
- **Règlement (UE) n° 1169/2011** du Parlement européen et du Conseil concernant l'information du consommateur sur les denrées alimentaires
- **Règlement d'exécution (UE) n° 1337/2013 de la Commission du 13 décembre 2013** portant modalités d'application du règlement (UE) n° 1169/2011 du Parlement européen et du Conseil en ce qui concerne l'indication du pays d'origine ou du lieu de provenance des viandes fraîches, réfrigérées et congelées des animaux des espèces porcine, ovine, caprine et des volailles.

✓ Guides et recommandations

- Fiches INTERBEV sur la commande de viande ovine en restauration hors domicile
www.interbev.fr/wp-content/uploads/2014/07/FICHE-TECHNIQUES-AGNEAU-25-07-2014.pdf
- Guide des bonnes pratiques ovines :
www.reconquete-ovine.fr/spip.php?article778
- Guide d'utilisation des fiches techniques pour l'achat de viande en restauration hors domicile
www.interbev.fr/wp-content/uploads/2014/07/Guide-utilisation-fiches-techniques-achat-viandes-RHD.pdf

➤ Identifiez les signes et démarches de valorisation officielle des produits

✓ Les signes de la qualité et de l'origine

Il existe aux niveaux français et européen des mentions valorisantes et des signes officiels d'identification de la qualité et de l'origine (SIOQ). Ils garantissent des aliments de qualité, typiques ou élaborés dans le respect de l'environnement et du bien-être animal et font l'objet de contrôles réguliers réalisés par des organismes indépendants agréés par l'État. Les **viandes ovines** qui bénéficient de signes officiels de qualité attestent d'une qualité spécifique. 13% des volumes abattus en France en 2014 ont été commercialisés sous SIOQ.

www.label-viande.com



LABEL ROUGE

Label Rouge est un signe français qui atteste de la qualité gustative supérieure d'une viande. Les conditions de production sont strictement définies **et impliquent l'ensemble de la filière** (éleveurs, transformateurs, distributeurs...). Une filière au cœur de laquelle chaque acteur est engagé contractuellement. Les animaux destinés au Label Rouge sont retenus pour leurs qualités bouchères et élevés dans le respect de pratiques d'élevage traditionnelles. L'agneau label rouge est nourri au lait maternel le plus longtemps possible puis, selon les labels et la saison, il reçoit une alimentation complémentaire constituée d'herbe, de foin et de céréales.

L'AGRICULTURE BIOLOGIQUE

Les agneaux élevés selon le mode de production biologique répondent à des conditions d'élevage très strictes, notamment :

- Accès au plein air avec utilisation maximale des pâturages
- Agneaux nourris au lait naturel, de préférence maternel, pendant au moins les 45 premiers jours
- Alimentation biologique
- Reproduction naturelle sans utilisation d'hormones

APPELLATIONS D'ORIGINE ET INDICATIONS GÉOGRAPHIQUES PROTÉGÉES (AOP ET IGP)

L'**Appellation d'origine protégée (AOP)** désigne la dénomination d'un produit dont la production, la transformation et l'élaboration doivent avoir lieu dans une aire géographique déterminée avec un savoir-faire reconnu et constaté. Il s'agit de la déclinaison au niveau communautaire de l'AOC (Appellation d'origine contrôlée).

L'**Indication géographique protégée (IGP)** désigne des produits agricoles et des denrées alimentaires dont les caractéristiques sont étroitement liées à une zone géographique, dans laquelle se déroule au moins leur production, leur transformation ou leur élaboration.

L'article 8 du décret n° 2016-360 du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics interdit toute mention de l'origine géographique dans les spécifications techniques.

L'article 4-3 du guide de bonnes pratiques en matière de marchés publics (Vade-mecum sur les marchés publics de la DAJ, édition 2015) précise : « *les spécifica-*

tions techniques ne doivent, en aucun cas, porter atteinte à l'égalité des candidats. L'acheteur public peut demander des informations sur les conditions de fabrication des produits. Il peut notamment, afin de mieux connaître ces conditions, demander des informations sur l'origine des produits. Toutefois, le droit de la commande publique s'oppose à ce qu'il exige un mode de fabrication particulier ou une origine déterminée. »

L'acheteur peut néanmoins exiger les mêmes spécifications techniques que celles figurant dans le cahier des charges de ces signes de qualité, à l'exception de celles ayant trait à l'origine. Il peut soit en faire des spécifications techniques des produits commandés dans le cadre de son marché, soit les décliner, pour tout ou partie, en critères de jugement des offres.

Exemples de spécifications techniques possibles :

- toutes viandes ovines sous IGP, **mais sans nommer une IGP précise.**
- toutes viandes ovines sous AOP, **mais sans nommer une AOP précise.**
- toutes viandes ovines, répondant à des spécifications définies. Par exemple, « Agneau non sevré, âgé de 80 jours maximum, élevé sous la mère, poids de 11 à 15 kg, état d'engraissement 2 ou 3 selon grille EUROP, nourri au lait maternel avec une alimentation complémentaire possible dans la limite de 45 % de l'alimentation totale composé majoritairement de céréales. » Les produits sous IGP « Agneau de Pauillac », dont les spécifications ci-dessus sont extraites du cahier des charges de l'IGP, sont présumés satisfaire aux spécifications concernées.

Il est préférable, de manière générale, de privilégier une rédaction laissant la possibilité d'approvisionnement en plusieurs AOP ou IGP, afin de ne pas se limiter à une seule appellation, en particulier lorsque les volumes d'achat sont élevés au regard de la capacité de production de l'appellation visée.

✓ Autres démarches de valorisation officielle des productions

Il est également possible de faire référence à :

- **La démarche de certification de conformité des produits (CCP)** : la certification de conformité est un mode de valorisation des denrées alimentaires et des produits agricoles non alimentaires et non transformés. Les déclarations d'engagement dans



cette démarche de certification sont enregistrées par le ministre chargé de l'agriculture.

Les produits répondent, par le biais de cahiers des charges élaborés par des opérateurs individuels ou des groupements de professionnels, à des exigences en matière de règles de production, de transformation et de conditionnement ainsi qu'à des recommandations relatives à la présentation des caractéristiques certifiées (au minimum 2) à destination du consommateur. Les produits certifiés se différencient ainsi des produits courants et apportent un plus par rapport à la stricte application des spécifications de base.

Les produits certifiés sont contrôlés par des organismes certificateurs tiers, impartiaux et indépendants, accrédités par le comité français d'accréditation (COFRAC).

- **La mention "issue d'une exploitation de Haute Valeur Environnementale"** (équivalent niveau 3 de la certification) : cette mention vise à valoriser les exploitations agricoles qui utilisent des pratiques particulièrement respectueuses de l'environnement. Ses conditions d'utilisation sont notamment définies à l'article R.641-57 et suivants du code rural et de la pêche maritime.
- **La mention de qualité « produit de montagne »** : cette mention est rattachée non pas à des régions précisément dénommées mais plutôt à des caractéristiques de milieu (altitude, pente,...). Ses conditions d'utilisation sont définies dans des règlements européens (1151/2012 et 665/2014).

Exemples de spécifications techniques ou de critères d'attribution du marché

Exemples d'intitulés de lots en lien avec l'objet du marché :

- « *Viande de qualité supérieure Label Rouge* ou équivalent au sens des dispositions de l'article 10 du décret n°2016-360 du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics ».

➤ Évaluez la disponibilité de l'offre sous signes et démarches de qualité

✓ Label rouge

Données disponibles sur le site de l'INAO :

www.inao.gouv.fr/Publications/Donnees-et-cartes/Informations-economiques

Les animaux sous IGP et/ ou label rouge représentent 11,6 % de la production française.

www.interbev.fr/wp-content/uploads/2015/10/LIVRET-VIANDES-OVINE-2015-BD.pdf

✓ Agriculture biologique

Données disponibles sur le site de l'agence Bio :

www.agencebio.org

La production de viande ovine bio représente environ 2 % des abattages nationaux.

www.interbev.fr/wp-content/uploads/2015/10/LIVRET-VIANDES-OVINE-2015-BD.pdf



4. Identifiez les leviers d'action

Déterminez vos leviers d'actions sur la base de l'analyse préalable de vos besoins, de vos contraintes et de l'offre du secteur.

➤ Mesurez leurs impacts sur le process de restauration

➤ Interrogez-vous sur la pertinence des choix à opérer sur :

✓ L'âge et la catégorie de l'animal : agneau, mouton

L'âge et la catégorie de l'animal sont déterminants dans la mesure où les viandes jeunes disposent de qualités sensorielles et organoleptiques supérieures.

✓ La forme du produit : carcasses entières/morceaux ciblés

L'achat de carcasses entières implique pour les équipes de restauration un temps de préparation supérieur.

✓ Le niveau de qualité du produit

Exemple : Bio, label rouge, CCP, qualité standard ou conventionnelle.

✓ Le mode d'élevage et d'alimentation des agneaux

Le mode d'alimentation des agneaux est un déterminant de la qualité, notamment nutritionnelle, de la viande. Exemple : absence d'OGM dans les rations, agneau à alimentation riche en Oméga 3....

✓ Les caractéristiques organoleptiques de la viande

Les qualités organoleptiques des viandes regroupent les propriétés sensorielles à l'origine des sensations de plaisir associées à leur dégustation. Exemple : taux de matière grasse, maturation, jutosité...

✓ Repensez la préparation de vos plats

► Favorisez au maximum les achats en frais (plutôt qu'en surgelé ou réfrigéré)

Les achats en frais permettent aux convives de bénéficier d'une viande de qualité : une viande fraîche a moins d'exsudat qu'une viande surgelée, congelée ou sous vide. Sa texture est plus souple et permet de rendre, avec une cuisson adaptée, toutes les saveurs du terroir. Une viande fraîche est également une réponse à la demande de « cuisson minute » qui propose un produit à juste cuisson sans excès tout en maîtrisant les règles sanitaires (couple temps/température).

Le mariage du frais avec un minimum de produit transformé permet de diminuer le gaspillage et d'assurer pour un produit frais une vraie valeur « produit » qui se retrouve après la cuisson.

Il convient néanmoins de bien maîtriser pour le cuisinier trois éléments essentiels pour assurer un produit qualitatif : le feu, le temps et la découpe.

► **Pratiquez la cuisson basse température** pour tous les morceaux destinés à une cuisson lente (ex : gigot, morceau à braiser).

La cuisson basse température peut être utilisée pour éviter les viandes sèches, sur les souris ou filets de selle par exemple. Les fours à vapeur peuvent aussi être efficaces dans cet objectif.

► **La cuisson basse température permet de cuisiner tous types d'aliments** en respectant leurs saveurs et en conservant leurs nutriments. Elle permet également grâce au jus de cuisson de ne pas avoir recours aux fonds de sauce.

Elle a plusieurs objectifs :

- la fluidification de la gestion du temps,
- la valorisation des muscles moins onéreux par un



- gain en tendreté via cette méthode de cuisson, ce qui permet de fait un équilibre matière,
- la diminution de perte à la cuisson et l'optimisation des budgets.

Cette technique peut s'adapter aux fours classiques de restauration collective produisant de la vapeur réglée au degré près sur une plage 55°C à 100°C comme les fours mixtes et les fours à air pulsé. Le temps nécessaire est de 12 à 18 heures. Pour un restaurant collectif classique, la cuisson de nuit est lancée vers 18h pour le lendemain midi. Pour assurer la traçabilité sanitaire des plats, le prestataire a recours à des "puces-boutons".

La limitation du gaspillage alimentaire se fait donc via les moindres pertes à la cuisson et le gain en tendreté des produits, qui sont, de fait, mieux consommés.
www.la-viande.fr/cuisine-achat/cuisiner-viande/cuissons/cuire-viande-basse-temperature

✓ Repensez vos menus

- Ajustez la taille des portions servies selon un bilan préalable des consommations

L'objectif est de réduire le gaspillage alimentaire.

Le GEM-RCN a élaboré des recommandations nutritionnelles ; vous pouvez vous y référer :

www.economie.gouv.fr/daj/recommandation-nutrition

- En cas d'achats de carcasses entières, élaborer un plan périodique des menus valorisant toutes les parties de la carcasse

Vous pouvez élargir la gamme de plats proposés de façon à intégrer différents morceaux de la carcasse tout au long de l'année. Ceci permet de valoriser l'équilibre matière.

✓ Repensez vos commandes, les modalités de livraison et les modalités de stockage

- Analyser les fréquences et modalités de livraison au regard des plans alimentaires et des capacités de stockage (plus ou moins importantes) permet de rationaliser et d'optimiser les achats des différentes pièces ovines, notamment en carcasses entières lorsque le stockage est permis par la capacité et anticipé suffisamment tôt.

5. Définissez votre cahier des charges

➤ Définissez précisément l'objet de votre marché

Se référer à la **fiche méthodologique** « définir son cahier des charges ».

➤ Exigez des spécifications techniques particulières

Les spécifications techniques définissent les caractéristiques requises d'un produit, telles que les niveaux de qualité, les niveaux de performance environnementale, l'emballage, le marquage et l'étiquetage, les instructions d'utilisation, les processus et méthodes de production à tout stade du cycle de vie du produit, ainsi que les procédures d'évaluation de la conformité.



Il est nécessaire d'adapter les spécifications techniques en fonction de l'offre disponible et de prévoir de contrôler leur respect au cours de l'exécution du marché.

ÂGE ET CATÉGORIE DE L'ANIMAL

La viande d'agneau (ovin âgé de moins de 12 mois) présente des qualités organoleptiques supérieures par rapport à la viande de mouton.

Demandez une viande d'agneau avec les documents de traçabilité (exemples : date de naissance, attestations...).

Exemple de spécification technique : « les viandes proviendront d'animaux abattus avant l'âge de 8 mois ».

DÉVELOPPEMENT DURABLE ET RESPECT DU BIEN-ÊTRE ANIMAL

Les viandes ovines proviendront d'élevages engagés dans des démarches de développement durable et de respect du bien-être animal, et respectant en particulier les critères fixés dans le Guide des bonnes pratiques ovines ou dans tout autre démarche équivalente.

Guide des bonnes pratiques ovines :
www.reconquete-ovine.fr/spip.php?article778

SIGNES D'IDENTIFICATION DE LA QUALITÉ ET DE L'ORIGINE ET "CERTIFICATION DE CONFORMITÉ DES PRODUITS"

► Exigez un pourcentage de viande bio

Exemple de spécifications techniques :

- viande certifiée biologique conformément au règlement (CE) n°834/2007.

ou

Dans le cadre d'un marché ou lot à bons de commandes :

- 50 % par an au moins de la viande de ce lot sera certifiée biologique selon le règlement (CE) n°834/2007. Ce pourcentage annuel en bio est calculé sur le tonnage annuel des commandes effectuées.

► Exigez un pourcentage de viande sous label rouge ou sous signe garantissant la qualité supérieure

La mention "label rouge ou équivalent" doit expressément

figurer dans l'objet du marché, voire dans l'intitulé du marché.

► Exigez un pourcentage en viande sous CCP

La mention "certification de conformité des produits" doit expressément figurer dans l'objet du marché, voire dans l'intitulé du marché.

L'ALIMENTATION DES ANIMAUX

► Exigez un taux précis d'acides gras insaturés type oméga3 oméga6

Ces exigences sont des recommandations nutritionnelles.

Exemple de spécification technique : "Pour des raisons nutritionnelles, le pouvoir adjudicateur souhaite que les produits d'origine animale, objet du marché, contiennent X % d'acides gras insaturés type Omega 3 Omega 6."

Exemple de spécification technique : "Pour des raisons nutritionnelles, les produits devront justifier de qualités nutritionnelles améliorées (rapport oméga 6 / oméga 3 < 5)"

Exemple de spécification technique : "Pour des raisons nutritionnelles, les produits devront garantir un profil lipidique en adéquation avec les recommandations officielles (apports nutritionnels conseillés)."

► Choisissez des animaux issus de filières utilisant des aliments pour animaux sans OGM

Cette exigence est inscrite au nom du droit des consommateurs à la transparence. Pour rappel, les OGM sont interdits à la culture mais sont autorisés à l'importation.

Les règles européennes organisent l'étiquetage des denrées alimentaires. En matière d'OGM, elles imposent l'étiquetage « contient des OGM » ou « produit à partir d'OGM » pour toutes les denrées alimentaires et les aliments pour animaux contenant des OGM ou produits à partir d'OGM. Cette disposition ne s'applique en revanche pas pour des animaux nourris à partir de végétaux OGM.



C'est pourquoi, pour mieux éclairer nos concitoyens lorsque l'étiquette ne comporte pas d'indication au sens de la règle européenne, en France, il est possible depuis 2012 d'étiqueter de manière volontaire les produits avec la mention « sans OGM » pour les ingrédients d'origine végétale ou « nourri sans OGM » pour les ingrédients d'origine animale (lait, viande, poisson, œufs...). La mention « nourri sans OGM » est encadrée par le décret n°2012-128 du 30 janvier 2012 relatif à l'étiquetage des denrées alimentaires issues de filières qualifiées « sans organismes génétiquement modifiés », qui prévoit une distinction entre le « « nourri sans OGM (0,1 %) » et le « nourri sans OGM (0,9 %) ».

DEMANDEZ UN TYPE DE PLAT PLUTÔT QU'UN MUSCLE

Il est recommandé de décrire les différents morceaux de viande à partir du plat de destination plutôt qu'à partir du muscle utilisé. Vous offrirez ainsi aux fournisseurs la souplesse de proposer plusieurs muscles, aux mêmes caractéristiques physico-chimiques et de mise en œuvre à la cuisson, pour un même plat.

www.interbev.fr/ressource/des-fichestechniques-dachat-en-rhd-sur-les-differents-plats-abase-de-viande/

www.interbev.fr/wpcontent/uploads/2014/07/Guide-utilisation-fichestechniques-achat-viandes-RHD.pdf

Exemples de spécifications techniques : Rôti, tranche de gigot, côtes ou côtelettes, sauté, émincé.

Point d'attention : à chaque fois préciser si l'on souhaite ce produit avec de la viande d'agneau ou de la viande de mouton.

LES CARACTÉRISTIQUES ORGANOLEPTIQUES DE LA VIANDE

(ex : durée de maturation, taux de matières grasses, exsudat ...)

Les qualités organoleptiques des viandes regroupent les qualités sensorielles à l'origine des sensations de plaisir associées à leur consommation. Ce sont la couleur, la saveur, la jutosité.

L'ÉTAT DE CONSERVATION

Frais ou congelé.

CONSERVATION ET QUALITÉ DE LA VIANDE

Demandez un pourcentage de viande fraîche avec une date de livraison correspondant au maximum à J+4 après abattage.

PRÉCISEZ LE NIVEAU DE PRÉPARATION DES VIANDES

- Pièce présentée entière ou tranchée (gigot)
- Pièces ficelées ou non (rôti)
- Pièces bardées ou non (rôti)
- Caractère homogène du diamètre (rôti)
- Caractère homogène de l'épaisseur des tranches (gigot)
- L'épaisseur de la tranche (côtelettes)

Cf fiches techniques d'INTERBEV

www.interbev.fr/wp-content/uploads/2014/07/FICHE-TECHNIQUES-AGNEAU-25-07-2014.pdf

LE NIVEAU D'ÉLABORATION / DE MATURATION DES MUSCLES / VIANDES

Cf fiches techniques d'INTERBEV

www.interbev.fr/wp-content/uploads/2014/07/FICHE-TECHNIQUES-AGNEAU-25-07-2014.pdf

LA VALEUR NUTRITIONNELLE DE LA VIANDE

TENEUR EN LIPIDES / PROTÉINES

La viande d'agneau est classée parmi les viandes dites « grasses » (250 calories/100 g), avec une teneur en lipides constitués d'acides gras saturés de 10 à 20%. Les livres de cuisine conseillent de retirer une partie de la graisse – avant la cuisson – des morceaux les plus gras (épaule par exemple). Préférez les morceaux comme le gigot, dégraissé en surface, la noix des côtelettes et la selle, nettement moins gras que l'épaule.

Pour plus d'informations : voir les fiches techniques d'INTERBEV

www.interbev.fr/wp-content/uploads/2014/07/FICHE-TECHNIQUES-AGNEAU-25-07-2014.pdf



DÉCOUPE

- Exigez un niveau de découpe adapté selon les morceaux

Pour chaque plat, plusieurs muscles – aux mêmes caractéristiques physico-chimiques, et de mise en œuvre à la cuisson – peuvent être utilisés. De façon à améliorer le potentiel de tendreté du muscle, une découpe et une élaboration spécifiques sont préconisées.

En fonction de sa localisation sur la carcasse et de ses caractéristiques intrinsèques (taux de collagène, taux de gras, tendreté etc...) le muscle pourra être épluché, paré, séparé des nerfs et gras attenants, affranchi au niveau des extrémités les moins tendres etc.

Toutes ces préconisations sont reprises dans les fiches techniques, pour chaque muscle proposé pour les différents plats. Ces exigences techniques peuvent donc être requises auprès des fournisseurs de viandes.

Plus d'informations : voir les fiches techniques d'INTERBEV

www.interbev.fr/wp-content/uploads/2014/07/FICHE-TECHNIQUES-AGNEAU-25-07-2014.pdf

VIANDE SOUS VIDE

- Exigez un taux d'exsudat maximum pour la viande fraîche sous vide

Exemple : « Viandes fraîches conditionnées : Le taux d'exsudat présent dans les emballages des produits sous vide à cuire ne pourra être supérieur à 0,8 % ».

L'exsudation est directement liée à la qualité de la viande et au rendement (tendreté, jutosité) il est donc utile de définir cette perte en eau maximale. Il existe par ailleurs un lien entre exsudat et stress de l'animal.

► Prévoyez une clause de révision des prix infra-annuelle

Afin de s'assurer la mise en concurrence des candidats et de définir un prix en lien avec les évolutions des coûts de production durant l'exécution des marchés, il est préconisé de définir au cahier des charges une clause infra-annuelle de révision des prix.

Plus d'information

Fiche DAJ « L'indexation des prix dans les marchés publics d'achats de denrées alimentaires », mars 2015
www.economie.gouv.fr/files/files/directions_service/daj/marches_publics/oeap/concertation/autres_groupes_travail/indexation-prix-denrees-alimentaires.pdf

6. Consultez les entreprises

Ce paragraphe présente les stratégies à adopter par l'acheteur, au stade de la rédaction de son marché, pour définir les allotissements les plus favorables à un approvisionnement en viande ovine de qualité et les critères d'attribution du marché discriminants en matière de qualité et de performance environnementale des produits.

Les préconisations présentées ci-dessous en termes d'allotissement et de critères d'attribution du marché ne sont pas exclusives. Elles seront à combiner par l'acheteur avec ses propres contraintes (contraintes financières, contraintes liées à l'organisation de son site de restauration, contraintes liées à l'offre existante, etc). Il convient, par ailleurs, de se référer notamment aux **fiches méthodologiques** « Définir le cahier des charges » et « Impliquer les acteurs ».



➤ Choisissez un allotissement pertinent

✓ Types d'allotissement

L'allotissement est un principe de la commande publique. Il permet de cibler des objectifs techniques et de qualité visés par l'acheteur et d'offrir l'opportunité au plus grand nombre de candidats de soumissionner.

Différents types d'allotissement pour l'achat de viande ovine sont possibles. Néanmoins, il convient que l'acheteur intègre dans les conditions de réussite de son achat les préalables suivants :

- la connaissance de l'offre du secteur (cf. partie 3 de la présente fiche)
- la connaissance de ses contraintes de restauration (contraintes organisationnelles et techniques du site de restauration, mobilisation des équipes, sensibilisation des convives).

Cf **fiches méthodologiques** « Connaître son besoin » et « Impliquer les acteurs »).

Les différents types d'allotissement présentés ci-dessous peuvent être combinés en fonction du niveau de maturité de l'acheteur, de sa maîtrise du segment d'achat et de la structuration de l'offre.

ALLOTISSEMENT EN FONCTION DU TYPE DE PRODUITS

Il convient de définir ici des lots de qualité de viande ovine homogène afin de cibler précisément les objectifs de qualité recherchés et de constituer des volumes d'achat proportionnés à l'offre du secteur.

Remarque générale : en cas d'achat de viandes de toute espèce, prévoyez a minima un allotissement par espèce (lot de viande ovine, lot de viande bovine, lot de viande porcine).

Exemple :

Avec l'intitulé du marché : « Marché de viande ovine », peuvent être proposés comme lots :

Lot 1 : viande d'agneau standard

Lot 2 : viande d'agneau produite sous label "Agriculture Biologique".

Exemple :

Avec l'intitulé du marché : « Marché de viandes fraîches », peuvent être proposés comme lots :

Lot 1 : viande d'agneau standard (50 % du tonnage)

Lot 2 : viande d'agneau produite sous Label rouge, ou équivalent (5 % du tonnage)

Lot 3 : viande d'agneau respectueuse de l'environnement (10 % du tonnage)

Lot 4 : viandes régionales pour des journées à thème sur les produits régionaux.

L'allotissement peut permettre d'exiger une proportion (en volume) du lot constituée de viande ovine de qualité supérieure, ou produite sous signe de qualité.

Exemples :

- 10 % des approvisionnements en viande ovine seront garantis Label rouge, ou équivalent ;

- 10 % des approvisionnements en viande ovine seront garantis issus de l'agriculture biologique, etc.

- 10 % des approvisionnements correspondront à de la viande produite sous « certification de conformité des produits (CCP) ».

ALLOTISSEMENT EN FONCTION DE LA ZONE GÉOGRAPHIQUE DE CONSOMMATION

Ce type d'allotissement permet le regroupement d'achats de différents pouvoirs adjudicateurs afin de constituer des volumes d'achat proportionnés à l'offre du secteur et d'atteindre des seuils d'achat pertinents pour intégrer des produits de qualité.

Exemple :

Avec l'intitulé du marché : « Marché de viandes ovines », peuvent être proposés comme lots :

Lot 1 : viandes ovines destinées aux établissements de l'ouest de la région

Lot 2 : viandes ovines destinées aux établissements du sud de la région.

✓ Stratégie d'allotissement

L'utilisation alternative ou cumulative des types d'allotissement différents permet de calibrer ses achats selon l'offre disponible et de faire de son acte d'achat un levier d'action en faveur d'une production et d'une consommation responsables.



✔ Définissez vos critères d'attribution du marché

Les exemples de critères d'attribution du marché présentés ci-dessous peuvent être utilisés alternativement ou de manière cumulative selon les caractéristiques de l'offre disponible et l'analyse par l'acheteur de ses propres besoins et contraintes, notamment financières.

✔ Qualité de la viande

Afin de s'assurer de la qualité de la viande, il est recommandé de prévoir une phase de dégustation (avec ou sans le fournisseur) et une fiche de dégustation, soit :

- avec un panel de dégustateurs,
- avec un jury de professionnels.

Exemple de rédaction :

Devront être fournis des échantillons comme précisé ci-après :

- Les produits devront être accompagnés d'un bon de livraison.
- Ils ne seront pas facturés.
- Ils comporteront une DLC supérieure à 7 jours s'ils sont conditionnés sous film,
- Ils pourront être présentés en conditionnements inférieurs à ceux demandés dans le cahier des charges, sous réserve qu'ils présentent exactement les mêmes caractéristiques et en quantité suffisante pour permettre leur mise en œuvre pour une dizaine de convives.

✔ Conditions de production et de commercialisation

- Critère sur l'âge (exigez un agneau de moins de 8 mois).
- Critère lié au mode d'alimentation des agneaux (exemple : agneau d'herbe, c'est à dire nourri exclusivement à l'herbe).

✔ Bien-être animal

Temps de transport entre le lieu de production et le lieu d'abattage

Exemple de critère : méthode mise en œuvre pour limiter le temps de transport des animaux entre l'exploitation et l'abattoir.

✔ Performances en matière de développement des approvisionnements directs de produits de l'agriculture

La structuration de la filière viande induit un nombre d'intermédiaires parfois important (abatteur, atelier de découpe, grossiste, etc.). Par ailleurs, il convient d'évaluer l'offre (en termes de quantités, de régularité et de capacité logistique) lors d'approvisionnements directs afin de s'assurer des capacités des fournisseurs à livrer les pièces demandées en quantités suffisantes.

PROPORTION DE VIANDE FRAÎCHE PROVENANT D'ÉLEVAGES EN APPROVISIONNEMENT DIRECT

Exemple de critère : viande provenant d'une entreprise s'approvisionnant directement en élevage et réalisant toutes les opérations de l'abattage jusqu'au conditionnement des viandes (découpe, piéçage), soit un seul intermédiaire entre producteur et consommateur.

✔ Performances en matière de protection de l'environnement

- Modalités d'optimisation de la logistique des produits livrés

Exemples : taux de remplissage des camions, nature de la flotte utilisée, formation à l'éco-conduite des chauffeurs...

- Recours à des emballages recyclés
- Offre en viande certifiée Agriculture biologique

Exemple : pourcentage de produits issus d'un mode de production biologique au sens du règlement CE n°834-2007.

✔ Pensez à utiliser les variantes

Il s'agit pour l'acheteur public de permettre aux candidats de présenter des offres alternatives aux exigences du marché sur une ou plusieurs caractéristiques.

Le recours aux variantes est particulièrement pertinent quand l'acheteur ne maîtrise pas le segment d'achat sur un aspect particulier (évolution technologique ou avancées en matière de performance environnementale) et qu'il souhaite disposer d'un éventail de propo-



sitions de la part des candidats. Les impacts financiers sont dans tous les cas maîtrisés car l'acheteur peut choisir entre l'offre du candidat avec ou sans variante.

✓ Variantes autorisées sur le soutien au développement durable en cas d'achat de viande fraîche

Dans ce cas, le fournisseur précise en quoi cette viande répond à un objectif de développement durable.

Exemple : *organisation du ramassage des animaux ou des livraisons, politique de l'entreprise en matière de développement durable en respectant le principe du lien avec l'objet du marché.*

✓ Variantes autorisées sur le mode de production des agneaux (herbe/bergerie)

Exemple : *“ offre du candidat en viande d'animaux nourris majoritairement à l'herbe en substitution de viandes « standard ».*

✓ Variantes autorisées sur le bio ou équivalent :

Exemples :

- offre du candidat en viandes certifiées agriculture biologique en substitution de viandes « conventionnelles ».
- offre du candidat en viandes issues de modes de production en conversion en agriculture biologique.

➤ Déterminez les pièces demandées aux candidats

La demande et la vérification des moyens de preuve à l'appui de l'offre sont fondamentaux pour valider les allégations des candidats au stade de l'analyse des offres et les allégations du titulaire tout au long de l'exécution du marché puisque son offre l'engage sur toute la durée du marché.

Une attention particulière doit être portée par l'acheteur sur les moyens de preuve fournis par les candidats :

- validité (certificats et attestation en cours de validité),
- référence explicite au moyen de preuve aux produits ciblés dans le marché (identification des produits mentionnés sur les certificats et autres)
- source d'édition du moyen de preuve : organisme officiel ou agréé
- nature des informations contenues dans le moyen de preuve.

Il est recommandé de demander en complément du mémoire technique des fiches techniques afin de connaître l'origine des denrées commandées.

Exemple de fiches techniques relatives à la traçabilité des produits :

- *Viande ovine : indiquer le lieu de naissance, lieu d'élevage et numéro des élevages, lieu d'abattage, de découpe, de transformation.*



7. Suivez la mise en œuvre du marché

Cette étape est incontournable afin de donner toute sa pertinence à la démarche portée par l'acheteur pour améliorer la qualité de la rédaction de son cahier des charges et de son achat.

Il s'agit de contrôler, de mesurer et d'évaluer les performances qualité et de développement durable des viandes ovines consommées dans le cadre du marché et des modalités d'exécution de la prestation.

Le suivi de la mise en œuvre du marché recouvre différentes actions, parmi lesquelles :

- opérations de vérifications sur pièce et sur place,
- *reporting* et contrôle,
- suivi et contrôle de la traçabilité des achats,
- opérations.

Sur les enjeux et modalités générales de suivi de la mise en œuvre des prestations du marché, se référer à la fiche méthodologique « **Suivre la mise en œuvre** ».

8. Impliquez les acteurs

Renvoi à la **fiche méthodologique** «*Impliquez les acteurs*».

Remerciements :
INTERBEV, FNICGV, AGORES.



Viande porcine

Filière viande porcine

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





1. Appropriiez-vous les concepts propres à la filière

La viande porcine est la **viande la plus consommée en France** (37 % du total des viandes consommées). Environ **1/4** est consommée sous forme de **viande fraîche** et **3/4** sous forme de charcuterie et salaisons.

La viande porcine provient du porc charcutier, animal mâle ou femelle abattu vers 6 mois.

La viande de cochon (truie de réforme abattue à la fin de sa carrière de reproductrice) est uniquement destinée à la transformation charcutière et n'est pas consommée en frais.

Le cheptel français et européen est essentiellement constitué d'animaux issus de croisements entre quelques races (Landrace, Large White, Piétrain, Duroc), il est très homogène du point de vue génétique.

Il existe quelques races locales destinées à des productions de niche.

Exemples : en France, le porc Blanc de l'Ouest, le porc de Bayeux, le Cul Noir du Limousin, le Nustrale en Corse, le porc Basque et le porc Gascon, en Espagne le porc ibérique...

2. Connaissez votre besoin

Se référer à la **fiche méthodologique** « *Connaître son besoin* ».

3. Informez-vous sur l'offre disponible

Cette fiche a pour objet de **fournir la liste des principaux acteurs et des principales sources d'information** susceptibles de répondre de manière concrète et opérationnelle à vos questions au sujet des achats de viande porcine.

➤ Identifiez les acteurs institutionnels

FranceAgriMer, établissement national des produits de l'agriculture et de la mer
www.franceagrimer.fr

INAO : institut national de l'origine et de la qualité
www.inao.gouv.fr

Agence bio : agence française pour la promotion et le développement de l'agriculture biologique
www.agencebio.org

➤ Identifiez les organisations professionnelles

INAPORC est l'interprofession nationale porcine. Elle rassemble les différents métiers de la filière porcine française. Il existe également des associations inter-



professionnelles régionales, membres d'INAPORC;

www.leporc.com

À noter qu'INAPORC a créé des outils pour la RHD, disponibles ici :

www.leporc.com/decouvrir/missions.html

#ipedito-article-11521

L'IFIP – Institut du Porc est l'institut technique de la filière porcine française, agréé institut technique agricole et institut technique agro-industriel par l'État. C'est un opérateur de recherche et développement, qui apporte également expertise et formations aux entreprises.

www.ifip.asso.fr

L'ADIV est le centre technique français de la viande, agréé institut technique agro-industriel par l'État. Il a des activités de recherche et développement, conseil et formations pour les professionnels de l'abattage, la découpe et la transformation des viandes.

www.civ-viande.org

Dans les DOM, différentes interprofessions sont présentes, regroupant tous les filières viandes, voire au-delà :

AMIV : Association Martiniquaise Interprofessionnelle de Viande

ARIBEV : Association réunionnaise interprofessionnelle pour le bétail et les viandes

www.agro-oi.com/fr/7/28986/aribev-association-reunionnaise-interprofessionnelle-pour-le-betail-et-les-viandes.html

IGUAVIE : Interprofession Guadeloupéenne de la Viande et de l'Elevage

INTERVIG : Interprofession des Viandes de Guyane

www.intervig.org/

Pour les contacter se référer au tableau ci-joint.

Les interprofessions dans les DOM

Région	Interprofession	Coordonnées tél + mail
GUADELOUPE	IGUAVIE - Interprofession Guadeloupéenne de la Viande et de l'Elevage	nr
GUYANE	INTERVIG - Interprofession Elevage de Guyane	11 Maison des entreprises, PAE Dégrad Des Cannes, 97354 Rémire-Montjoly
MARTINIQUE	A.M.I.V Association Martiniquaise Interprofessionnelle de Viande	rue Case Nègre, 97232 LE LAMENTIN 05 96 51 00 22
MAYOTTE	nr	nr
LA RÉUNION	ARIBEV - Association réunionnaise interprofessionnelle pour le bétail et les viandes	lh.ribola@aribev.fr



➤ Maîtrisez la décomposition de la filière de production

✓ Les éleveurs

Ils peuvent être spécialisés dans l'élevage de porcs ou avoir d'autres activités agricoles en parallèle (cultures céréalières, production laitière,...). Ils peuvent produire les matières premières pour l'alimentation des porcs (blé, maïs...) ou acheter des aliments à des fabricants d'alimentation animale.

La majorité sont naisseurs-engraisseurs : ils élèvent leurs porcs de la naissance jusqu'au départ à l'abattoir. D'autres se spécialisent dans l'activité de naissance et vendent ensuite les porcelets à des éleveurs spécialisés dans l'engraissement.

Le cycle du porc est le suivant : la portée de porcelets est allaitée par la truie pendant une période allant de 21 à 28 jours. Après le sevrage, les porcelets sont élevés en groupe d'âge homogène (bandes). Après une phase de post-sevrage d'environ un mois, l'engraissement proprement dit dure environ 4 mois jusqu'au départ à l'abattoir. À chaque phase de croissance de l'animal correspond une alimentation adaptée.

✓ Les groupements de producteurs (ou organisations de producteurs)

La quasi-totalité des éleveurs adhèrent à un groupement de producteurs qui d'une part apportent conseil et appui technique et d'autre part commercialisent les porcs produits en les vendant aux abattoirs, soit en direct, soit à travers un marché confrontant l'offre et la demande (cadran de Plérin). Ils peuvent également fournir les animaux reproducteurs et l'aliment. 90% de la production française est commercialisée via les organisations de producteurs, qui sont en grande majorité des coopératives.

✓ Les entreprises d'abattage-découpe

Les abattoirs peuvent appartenir à des coopératives, à des entreprises privées indépendantes des producteurs, ou à des entreprises liées à la grande distribution. Dans toutes les régions de France, il est possible de

trouver en outre des « abattoirs publics » ou « prestataires de service » qui vont abattre des animaux pour le compte de leurs propriétaires. Ce type de prestation est, par exemple, utilisé par les éleveurs pratiquant la vente directe ou bien par des artisans bouchers.

Les abattoirs procèdent généralement à la découpe des carcasses de porc et commercialisent des pièces de découpe plus ou moins élaborée. Leurs clients sont essentiellement les entreprises de charcuterie-salaisons et la grande distribution mais ils fournissent également des découpeurs spécialisés et des grossistes.

➤ Appropriiez-vous le cadre normatif et les recommandations

✓ Le cadre normatif

CONDITIONS D'ÉLEVAGE

- **Règlement (CE) n° 183/2005** du Parlement européen et du Conseil du 12 janvier 2005 établissant des exigences en matière d'hygiène des aliments pour animaux.

CONDITIONS D'ABATTAGE (bien-être animal, âge limite ...)

- **Règlement (CE) n° 1099/2009** du Conseil du 24 septembre 2009 sur la protection des animaux au moment de leur mise à mort.
- **Arrêté du 31 juillet 2012** relatif aux conditions de délivrance du certificat de compétence concernant la protection des animaux dans le cadre de leur mise à mort.

TRANSFORMATION (découpe, maturation, conservation, ...)

- **Règlement (CE) N° 178/2002** du Parlement européen et du Conseil du 28 janvier 2002 établissant les principes généraux et les prescriptions générales de la législation alimentaire, instituant l'Autorité européenne de sécurité des aliments et fixant des procédures relatives à la sécurité des denrées alimentaires : principes généraux et prescriptions générales de la législation alimentaire (articles 17 « responsabilités »),



18 « Traçabilité », 19 « Responsabilités en matière de denrées alimentaires : exploitants du secteur alimentaire »).

- **Règlement (CE) n°852/2004** du Parlement européen et du Conseil du 29 avril 2004 relatif à l'hygiène des denrées alimentaires applicable à tous les opérateurs du secteur alimentaire.
- **Règlement (CE) n°853/2004** du Parlement européen et du Conseil du 29 avril 2004 fixant des règles spécifiques d'hygiène applicables aux denrées alimentaires d'origine animale applicable aux établissements mettant en œuvre des denrées animales ou d'origine animale disposant d'un agrément sanitaire européen.
- **Plan de maîtrise sanitaire (PMS) défini dans l'arrêté du 8 juin 2006** relatif à l'agrément ou à l'autorisation des établissements mettant sur le marché des produits d'origine animale ou des denrées en contenant ; il s'applique à tous les établissements qui entrent dans le champ d'application des règlements (CE) n° 178/2002 et n°852/2004.

TRAÇABILITÉ, MENTIONS OBLIGATOIRES DANS L'ÉTIQUETAGE

- **Règlement (CE) n° 1169/2011** concernant l'information des consommateurs sur les denrées alimentaires.
- **Code de la consommation** (articles L214-1 et L214-2 et articles R112-2 et suivants).

✓ Guides et recommandations

- Fiches sur la viande de porc et les charcuteries pour accompagner les acheteurs de la RHF leporc.com dans l'espace « nos missions / outils pour la RHF ».

Plus d'informations ici :

www.la-viande.fr, ce site est co-édité par Interbev et Inaporc.

➤ Identifiez les signes et démarches valorisant la qualité

Vous pouvez vous référer à des modes de valorisation des produits liés ou non à une origine géographique en lien avec l'objet du marché : il s'agit des signes officiels d'identification de la qualité et de l'origine (SIQO), des mentions valorisantes et des démarches de certification de conformité produit.

En France et en Europe, des logos officiels permettent de reconnaître les produits qui bénéficient d'un SIQO. Ils garantissent des aliments de qualité, typiques ou élaborés dans le respect de l'environnement et du bien-être animal et font l'objet de contrôles réguliers réalisés par des organismes indépendants agréés par l'État.

Les Appellations d'Origine Protégées (AOP) et les Indications Géographiques Protégées (IGP) garantissent l'origine des produits ; le Label rouge certifie leur qualité supérieure, la Spécialité Traditionnelle Garantie (STG) protège une recette traditionnelle et l'Agriculture biologique garantit que le mode de production est respectueux de l'environnement et du bien-être animal.

LISTE DES SIGNES OFFICIELS D'IDENTIFICATION DE LA QUALITÉ ET DE L'ORIGINE QUE VOUS POUVEZ UTILISER DANS VOTRE MARCHÉ :

Pour la viande porcine, sont concernés les SIQO suivants :

- **Le Label Rouge,**
- **L'Agriculture Biologique (AB).**

LES SIQO FAISANT EXPRESSÉMENT RÉFÉRENCE À L'ORIGINE DU PRODUIT PEUVENT ÊTRE UTILISÉS SOUS CERTAINES CONDITIONS :

Sont concernés les SIQO suivants :

- **L'AOP (Appellation d'Origine Protégée)**
- **L'IGP (Indication Géographique Protégée).**

L'article 8 du décret n°2016-360 du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics interdit en effet, sauf condition particulière, toute mention de l'origine géographique dans les spécifications techniques.



L'article 4-3 du guide de bonnes pratiques en matière de marchés publics (Vade-mecum sur les marchés publics de la DAJ, édition 2015) précise : « *les spécifications techniques ne doivent, en aucun cas, porter atteinte à l'égalité des candidats. L'acheteur public peut demander des informations sur les conditions de fabrication des produits. Il peut notamment, afin de mieux connaître ces conditions, demander des informations sur l'origine des produits. Toutefois, le droit de la commande publique s'oppose à ce qu'il exige un mode de fabrication particulier ou une origine déterminée.* »

L'acheteur peut néanmoins exiger les mêmes spécifications techniques que celles figurant dans le cahier des charges de ces signes de qualité, à l'exception de celles ayant trait à l'origine. Il peut soit en faire des spécifications techniques des produits commandés dans le cadre de son marché, soit les décliner, pour tout ou partie, en critères de jugement des offres.

Exemples de spécifications techniques possibles :

- toutes viandes porcines sous IGP, (mais sans nommer une IGP précise)
- toutes viandes porcines sous AOP, (mais sans nommer une AOP précise)
- tous produits répondant à des spécifications définies, par exemple : « porc charcutier nourri à base de lactosérum (entre 15 % et 35 %) et d'aliment complémentaire constitué d'au moins 50 % de céréales et issues de céréales dont au moins 25 % de céréales ». Les produits sous IGP « Porc de Franche-Comté », dont les spécifications détaillées ci-dessus sont extraites du cahier des charges de l'IGP, sont présumés satisfaire aux spécifications concernées.

Il est préférable, de manière générale, de privilégier une rédaction laissant la possibilité d'approvisionnement en plusieurs AOP ou IGP, afin de ne pas se limiter à une seule appellation, en particulier lorsque les volumes d'achat sont élevés au regard de la capacité de production de l'appellation visée.

AUTRES DÉMARCHES DE VALORISATION OFFICIELLE DES PRODUITS

Il est également possible de faire référence à :

– **La démarche de certification de conformité des produits (CCP) :** la certification de conformité est un mode de valorisation des denrées alimentaires et des

produits agricoles non alimentaires et non transformés. Les déclarations d'engagement dans cette démarche de certification sont enregistrées par le ministre chargé de l'agriculture.

Les produits répondent, par le biais de cahiers des charges élaborés par des opérateurs individuels ou des groupements de professionnels, à des exigences en matière de règles de production, de transformation et de conditionnement ainsi qu'à des recommandations relatives à la présentation des caractéristiques certifiées (au minimum 2) à destination du consommateur. Les produits certifiés se différencient ainsi des produits courants et apportent un plus par rapport à la stricte application des spécifications de base. Les produits certifiés sont contrôlés par des organismes certificateurs tiers, impartiaux et indépendants, accrédités par le comité français d'accréditation (COFRAC).

– **La mention « issus d'une exploitation de Haute Valeur Environnementale »** (niveau 3 de la certification) : cette mention vise à valoriser les exploitations agricoles qui utilisent des pratiques particulièrement respectueuses de l'environnement. Ses conditions d'utilisation sont notamment définies à l'article R.641-57 et suivants du code rural et de la pêche maritime.

– **La mention de qualité « produit de montagne » :** cette mention est rattachée non pas à des régions précisément dénommées mais plutôt à des caractéristiques de milieu (altitude, pente,...). Ses conditions d'utilisation sont définies dans des règlements européens (1151/2012 et 665/2014).

Exemples d'intitulés de lots en lien avec l'objet du marché :

- « Viande de qualité supérieure Label Rouge ou équivalent au sens des dispositions de l'article 10 du décret n°2016-360 du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics ».



➤ Évaluez la disponibilité de l'offre sous signes et démarches valorisant la qualité

Label Rouge :

Données disponibles sur le site de l'INAO :

www.inao.gouv.fr/Publications/Donnees-etcartes/Informations-economiques

Les animaux sous IGP et/ou Label Rouge représentent 3 % de la production française.

Agriculture biologique :

Données disponibles sur le site de l'Agence Bio :

www.agencebio.org/la-bio-en-france

0,8 % du cheptel de truies reproductrices est en bio ou en cours de conversion. La production de viande de porc bio représenterait entre 0,3 % et 0,5 % des abatages nationaux.

4. Identifiez les leviers d'action

Déterminez vos leviers d'actions sur la base de l'analyse préalable de vos besoins, de vos contraintes et de l'offre du secteur :

➤ Interrogez-vous sur la pertinence des choix à opérer sur

✓ Niveau de qualité du produit : bio, label rouge, qualité conventionnelle

✓ Caractéristiques organoleptiques : (ex : taux de matières grasses, exsudat ...)

Vous pouvez vous référer aux fiches sur la viande de porc pour accompagner les acheteurs de la RHF sur le site d'INAPORC « leporc.com » dans l'espace « nos missions / outils collectifs pour la RHD ».

La cuisson basse température permet de cuisiner tous types d'aliments en respectant leurs saveurs et en conservant leurs nutriments. Elle permet également grâce au jus de cuisson de ne pas avoir recours aux fonds de sauce. Elle a plusieurs objectifs :

- la fluidification de la gestion du temps,
- la diminution de perte à la cuisson et l'optimisation des budgets.

Cette technique peut s'adapter aux fours classiques de restauration collective produisant de la vapeur réglable au degré près sur une plage 55°C à 100°C comme les fours mixtes et les fours à air pulsé. Le temps nécessaire est de 12 à 18 heures. Pour un restaurant collectif classique, la cuisson de nuit est lancée vers 18h pour le lendemain midi. Pour assurer la traçabilité sanitaire des plats, le prestataire a recours à des « puces-boutons ».

La limitation du gaspillage alimentaire se fait donc via les moindres pertes à la cuisson et le gain en tendreté des produits, qui sont, de fait, mieux consommés.

➤ Mesurez leurs impacts sur le process de restauration

✓ Repensez la préparation de vos plats et pratiquez la cuisson basse température

La cuisson basse température peut être utilisée pour éviter les viandes sèches, sur les longes par exemple. Les fours à vapeur peuvent aussi être efficaces dans cet objectif.

✓ Repensez vos menus et ajustez la taille des portions services selon le bilan préalable des consommations

L'objectif est de réduire le gaspillage alimentaire. Le GEM-RCN a élaboré des recommandations nutritionnelles ; vous pouvez vous y référer :

www.economie.gouv.fr/daj/recommandation-nutrition



5. Définissez votre cahier des charges

➤ Définissez précisément l'objet de votre marché

Les spécifications techniques décrites dans votre cahier des charges tout comme les critères d'attribution devront être liés à l'objet de votre marché.

Renvoi à la **fiche méthodologique** « *définir son cahier des charges* ».

➤ Exigez des spécifications techniques particulières

Il est nécessaire d'adapter les spécifications techniques en fonction de l'offre disponible et de prévoir de contrôler leur respect au cours de l'exécution du marché. La spécification peut varier en fonction des résultats du sourçage et du lieu de production notamment. Il convient pour l'acheteur d'échanger avec les professionnels, dont les contacts sont possibles via les DRAAF, de manière à cibler les spécificités attendues.

✓ Caractéristiques des animaux

ALIMENTATION DES ANIMAUX

► Exigez des animaux nourris à la graine de lin

Ce critère correspond à une alimentation des porcs enrichie en acides gras de type omega 3. Il constitue un critère contrôlable.

AUTRES ÉLÉMENTS

► Exigez un poids minimum à l'abattage

Exemple de spécification technique :
« poids chaud à l'abattage supérieur à 70 kg »

► Exigez une aire d'attente en élevage munie d'un dispositif permettant d'arroser les animaux

L'aire d'attente permet aux animaux de se reposer au calme et l'arrosage permet de calmer les porcs et de prévenir le stress. La diminution du stress permet d'améliorer la qualité de la viande (un animal stressé aura plus tendance à avoir une viande acide, pâle et exsudative (perte d'eau).

Est également amélioré le bien-être des animaux pendant cette période « d'attente ».

► Demandez des porcs élevés sur litière ou sur paille.

La production de porcs sur paille représente une faible part de la production de porcs en France. Plusieurs cahiers des charges (certains Label Rouge, par exemple) prévoient ce mode d'élevage et peuvent donc répondre à un critère de ce type. C'est un mode d'élevage spécifique et contrôlable.

ETIQUETAGE

► Exigez un étiquetage spécifique pour la viande sous vide

Exemple de spécification technique : « *chaque conditionnement doit être pourvu d'une étiquette imprimée sur un matériau conforme aux réglementations. La viande sous vide devra obligatoirement porter sur l'emballage : la date de conditionnement, la DLC et l'identification de l'atelier et si possible la date d'abattage.* »

La mention de la date d'abattage n'est pas obligatoire. Elle peut donc, le cas échéant, être utilisée comme critère de jugement des offres.



➤ Prévoyez une clause de révision des prix infra-annuelle

Les prix des viandes, à l'instar des autres produits alimentaires, sont, par nature, exposés à des fluctuations aléatoires (influence de la saisonnalité, disponibilité des ressources etc).

Afin de s'assurer de la mise en concurrence des candidats et de réviser les prix durant l'exécution des marchés, il est préconisé de définir dans le cahier des charges une clause infra-annuelle de révision des prix.

Plus d'information

Fiche DAJ « L'indexation des prix dans les marchés publics d'achats de denrées alimentaires », mars 2015
http://www.economie.gouv.fr/files/files/directions_services/daj/marches_publics/oeap/concertation/autres_groupes_travail/indexation-prix-denrees-alimentaires.pdf

6. Consultez les entreprises

Ce paragraphe présente les stratégies à adopter par l'acheteur, au stade de la rédaction de son marché, pour définir les allotissements les plus pertinents à un approvisionnement en viande porcine de qualité et les critères d'attribution du marché discriminants en matière de qualité et de performance environnementale des produits.

Les préconisations présentées ci-dessous en termes d'allotissement et de critères d'attribution du marché ne sont pas exclusives. Elles seront à combiner par l'acheteur avec ses propres contraintes (contraintes financières, contraintes liées à l'organisation de son site de restauration, contraintes liées à l'offre existante, etc). Il convient, par ailleurs, de se référer notamment aux **fiches méthodologiques** « Définir le cahier des charges » et « Impliquer les acteurs ».

➤ Choisissez un allotissement pertinent

✓ Types d'allotissement

L'allotissement est un principe de la commande publique : il permet de cibler des objectifs techniques et de qualité visés par l'acheteur et d'offrir l'opportunité au plus grand nombre de candidats de soumissionner. Différents types d'allotissement pour l'achat de viande porcine sont possibles. Néanmoins, il convient que l'acheteur intègre dans les conditions de réussite de son achat les préalables suivants :

- la connaissance de l'offre du secteur (cf partie 3 de la présente fiche) ;
- la connaissance de ses contraintes de restauration (contraintes organisationnelles et techniques du site de restauration, mobilisation des équipes, sensibilisation des convives ...Cf **fiches méthodologiques** « Connaître son besoin » et « Impliquer les acteurs »).

Les différents types d'allotissement présentés ci-dessous peuvent être combinés en fonction du niveau de maturité de l'acheteur, de sa maîtrise du segment d'achat et de la structuration de l'offre.

Il est recommandé de prévoir, en cas d'achat de viandes de toute espèce, a minima, un allotissement par espèce (lot de viande bovine, lot de viande porcine, lot de viande ovine).



ALLOTISSEMENT EN FONCTION DE LA ZONE GÉOGRAPHIQUE DE CONSOMMATION

Ce type d'allotissement permet le regroupement d'achats de différents pouvoirs adjudicateurs afin de constituer des volumes d'achat proportionnés à l'offre du secteur et d'atteindre des seuils d'achat pertinents pour intégrer des produits de qualité.

ALLOTISSEMENT EN FONCTION DE LA QUALITÉ EXIGÉE (EX : viande bio, label rouge ou équivalent au sens des dispositions de l'article 10 du décret n°2016-360 du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics)

✓ Stratégie d'allotissement

L'utilisation alternative ou cumulative de types d'allotissement différents permet de calibrer ses achats selon l'offre disponible et de faire de son acte d'achat un levier d'action en faveur d'une production et d'une consommation responsables.

➤ Définissez vos critères d'attribution du marché

Les exemples de critères d'attribution du marché présentés ci-dessous peuvent être utilisés alternativement ou de manière cumulative selon les caractéristiques de l'offre disponible et l'analyse par l'acheteur de ses propres besoins et contraintes, notamment financières.

✓ Qualité de la viande

– Valeur organoleptique des échantillons

Afin de s'assurer de la qualité de la viande, il est recommandé de prévoir une phase de dégustation (avec ou sans le fournisseur) et une fiche de dégustation, soit :

- avec un panel de dégustateurs
- avec un jury de professionnels

La remise de produits atteints de pourriture ou d'altérations significatives pourra entraîner le rejet de l'offre du candidat.

Exemple de rédaction : Devront être fournis des échantillons comme précisé ci-après

Les produits devront être accompagnés d'un bon de livraison.

- *Ils ne seront pas facturés.*
- *Ils comporteront une DLC supérieure à 7 jours*
- *Ils pourront être présentés en conditionnements inférieurs à ceux demandés dans le cahier des charges, sous réserve qu'ils présentent exactement les mêmes caractéristiques et en quantité suffisante pour permettre leur mise en œuvre pour une dizaine de convives".*

✓ Conditions de production et de commercialisation

– Modalités d'élevage (alimentation...)

Il est possible d'utiliser comme critère d'attribution du marché les spécifications techniques figurant dans la partie 5 de la présente fiche au titre des "caractéristiques des animaux".

✓ Bien-être animal

- Existence d'une aire d'attente en élevage munie d'un dispositif permettant d'arroser les animaux.

Comme détaillé dans la partie 5 de la présente fiche au titre des "caractéristiques des animaux", l'aire d'attente permet aux animaux de se reposer au calme et l'arrosage permet de calmer les porcs et de prévenir le stress. La diminution du stress permet d'améliorer la qualité de la viande (un animal stressé aura plus tendance à avoir une viande acide, pâle et exsudative (perte d'eau). Est également amélioré le bien-être des animaux pendant cette période « d'attente ».

– Temps de transport entre le lieu de production et le lieu d'abattage

En réduisant le temps de transport de l'animal, ce dernier est moins stressé et arrive dans de meilleures conditions à l'abattoir.

Exemple de critère : méthode mise en œuvre pour limiter le temps de transport des animaux entre l'exploitation et l'abattoir.

Il existe une réglementation communautaire en la matière et l'obligation pour les chauffeurs de détenir un certificat (CAPTAV) après formation.



✓ Performances en matière de développement des approvisionnements directs de produits de l'agriculture

– Proportion de viande fraîche provenant d'élevage en approvisionnement direct :

Exemple de critères : viande provenant d'une entreprise s'approvisionnant directement en élevages et réalisant toutes les opérations de l'abattage jusqu'au conditionnement des viandes (découpe, piéçage), soit un seul intermédiaire entre producteur et consommateur.

✓ Performances en matière de protection de l'environnement

– Modalités d'optimisation de la logistique des produits livrés :

Exemples de critères : taux de remplissage des camions, nature de la flotte utilisée, formation à l'éco-conduite des chauffeurs.

– Recours à des emballages recyclés

– Offre en viande certifiée Agriculture biologique :

Exemple de critères : pourcentage de produits issus d'un mode de production biologique au sens du règlement CE n°834-2007.

ACCOMPAGNEMENT PÉDAGOGIQUE :

Exemples de critères : nombre et types d'intervention pédagogiques, de visites d'exploitation ; plan annuel précisant la fréquence, les modalités d'animations, les thèmes, les liens avec les menus envisagés.

➤ Pensez à autoriser les variantes

Il s'agit pour l'acheteur public de permettre aux candidats de présenter des offres alternatives aux exigences du marché sur une ou plusieurs caractéristiques.

Le recours aux variantes est pertinent quand l'acheteur ne maîtrise pas le segment d'achat sur un aspect particulier (évolution technologique ou avancées en matière de performance environnementale) et qu'il souhaite disposer de propositions de la part des candidats. Les impacts financiers sont, dans tous les cas,

maîtrisés car l'acheteur peut choisir entre l'offre du candidat avec ou sans variante.

✓ Variantes autorisées sur le soutien au développement durable en cas d'achat de viande fraîche

Dans ce cas, c'est le fournisseur qui précise en quoi cette viande répond à un objectif de développement durable

Exemple de variante : organisation du ramassage des animaux ou des livraisons, politique de l'entreprise en matière de développement durable en respectant le principe du lien avec l'objet du marché.

➤ Déterminez les pièces demandées aux candidats

La demande et la vérification des moyens de preuve à l'appui de l'offre sont fondamentaux pour valider les allégations des candidats au stade de l'analyse des offres et les allégations du titulaire tout au long de l'exécution du marché puisque son offre l'engage sur toute la durée du marché.

Une attention particulière doit être portée par l'acheteur sur les moyens de preuve fournis par les candidats :

- validité (certificats et attestation en cours de validité),
- référence explicite au moyen de preuve aux produits ciblés dans le marché (identification des produits mentionnés sur les certificats et autres),
- source d'édition du moyen de preuve : organisme officiel ou agréé,
- nature des informations contenues dans le moyen de preuve.

Il est possible de demander en complément du mémoire technique des fiches techniques afin de connaître l'origine des denrées commandées.

Exemple de fiche technique relative à la traçabilité des produits :

viande de porc : indiquer le lieu de naissance, lieu d'élevage et numéro des élevages, lieu d'abattage, de découpe, de transformation.



7. Suivez la mise en œuvre du marché

Cette étape est incontournable afin de donner toute sa pertinence à la démarche portée par l'acheteur pour améliorer la qualité de la rédaction de son cahier des charges et de son achat.

Il s'agit particulièrement de contrôler, de mesurer les performances qualité et de développement durable des viandes consommées dans le cadre du marché et des modalités d'exécution de la prestation.

Le suivi de la mise en œuvre du marché recouvre différentes actions, parmi lesquelles :

- ✓ Opérations de vérifications sur pièce et sur place
- ✓ Reporting et contrôle
- ✓ Suivi et contrôle de la traçabilité des achats
- ✓ Opérations

Sur les enjeux et modalités générales de suivi de la mise en œuvre des prestations du marché, se référer à la **fiche méthodologique** « *Suivre la mise en œuvre* ».

8. Impliquez les acteurs

Il convient de se référer à la **fiche méthodologique** « *Impliquez les acteurs* ».

Remerciements :

Inaporc, AGORES, Ville de Boulogne-Billancourt, Chambre d'agriculture de Franche-Comté



Volaille

Filière volaille

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





1. Appropriiez-vous les concepts propres à la filière

Sont susceptibles d'être abordés dans le cadre de vos échanges avec les professionnels du secteur les concepts suivants.

✓ L'équilibre matière

C'est un mode de consommation prôné à des fins budgétaires : toutes les parties de la volaille (autant les viandes rouge comme les cuisses que les viandes blanches comme les filets) sont valorisées et consommées à tour de rôle.

La mise en place de ce mode de consommation permet, en optimisant les coûts d'achat matière et en réduisant le gaspillage alimentaire, d'introduire des volailles standard, certifiées et/ou sous SIQO (Signes officiels d'identification de la qualité et de l'origine).

Ce mode de fonctionnement et de consommation permet donc de jouer sur la complémentarité des demandes des différents circuits pour valoriser l'ensemble de l'offre aussi bien en termes de types de volailles qu'en termes de pièces.

✓ Espèces et dénominations

Pour les espèces ci-dessous :

- Poulet
- Pintade
- Canard à rôti
- Dinde de découpe
- Caille
- Coq
- Poule
- Coquelet
- Chapon
- Poularde
- Dinde de Noël
- Chapon de pintade
- Oie à rôti

Les définitions figurent dans la spécification du GEMRCN :

www.economie.gouv.fr/daj/specification-technique-ndeg-b1-18-07-4-mai-2007-applicable-aux-viandes-et-aux-abats-volailles

2. Connaissez votre besoin

Se référer à la **fiche méthodologique** « *Connaître son besoin* ».



3. Informez-vous sur l'offre disponible

Cette fiche a pour objet de **fournir la liste des principaux acteurs et des principales sources d'information** susceptibles de répondre de manière concrète et opérationnelle à vos questions au sujet des achats de volailles.

➤ Identifiez les acteurs institutionnels

FranceAgriMer – Établissement national des produits de l'agriculture et de la mer
www.franceagrimer.fr

INAO – Institut national de l'origine et de la qualité
www.inao.gouv.fr

Agence bio – Agence française pour la promotion et le développement de l'agriculture biologique
www.agencebio.org

➤ Identifiez les organisations professionnelles

ITAVI – Institut Technique de l'Aviculture
7 rue du Faubourg Poissonnière
75009 Paris
Tél : 01.45.22.62.40
E-mail : sec.direction@itavi.asso.fr
Site : www.itavi.asso.fr

ADIV – Centre technique français de la viande : recherche et développement, appui technique, formation et analyses
10 Rue Jacqueline Auriol
63100 Clermont-Ferrand
Tél : 04.73.98.53.80
E-mail : adiv@adiv.fr
Site : www.adiv.fr

CIDEF – Comité Interprofessionnel de la Dinde Française
ZAC Atalante Champeaux
3 allée Ermengarde d'Anjou
35000 RENNES
Tél. : 02.99.60.31.26
Fax : 02 99 60 58 67
E-mail : cidef@wanadoo.fr
Site : www.dinde.fr

CIPC – Comité Interprofessionnel du Poulet Classique et Certifié
ZAC Atalante Champeaux
3 allée Ermengarde d'Anjou
35000 RENNES
Tél. : 02.99.60.31.26
Fax : 02 99 60 58 67
E-mail : cipc.poulet@orange.fr
Site : www.poulet-francais.fr

CICAR – Comité Interprofessionnel du Canard à Rôtir
ZAC Atalante Champeaux
3 allée Ermengarde d'Anjou
35000 RENNES
Tél. : 02.99.60.31.26
Fax : 02 99 60 58 67
E-mail : cicar@wanadoo.fr
Site : www.canards.fr

CIP – Comité Interprofessionnel de la Pintade
Technopôle Atalante Champeaux
Rond-Point Maurice Le Lannou – CS 14226
35042 RENNES Cedex
Tél. : 02 23 48 26 30
Fax : 02 23 48 26 31
E-mail : pintade.cip@wanadoo.fr
Site : www.legrif.net/fr

APVF – Association pour la Promotion de la Volaille Française
184 rue de Vaugirard
75015 Paris
Tél : 01.53.58.48.10
E-mail : contact@volaille-francaise.fr
Site : www.volaille-francaise.fr



FIA – Fédération des Industries Avicoles
184 rue de Vaugirard
75015 Paris
Tél : 01.53.58.48.10
E-mail : contact@fia.fr
Site : www.fia.fr

CNADEV – Comité National des Abattoirs et ateliers
de découpe de volailles, lapins et chevreux
Espace Performance - Bât B
3 place Michel Ange
49300 CHOLET
Tél : 02.41.62.47.25
E-mail : contact@cnaDEV.com
Site : www.cnaDEV.com

FENSCOPA – Fédération des Syndicats du Commerce
de gros en Produits Avicoles
18 rue des Pyramides
75001 Paris
Tél : 01.46.86.27.08
E-mail : fenscopa@wanadoo.fr

Pour les volailles Label Rouge, biologiques et sous
Indication géographique protégée (IGP) :

SYNALAF – Syndicat National des Labels Avicoles de
France
7 rue du Faubourg Poissonnière
75009 Paris
Tél. : 01 82 73 06 99
E-mail : contact@synalaf.com
Site : www.synalaf.com

Les interprofessions dans les DOM : voir tableau page suivante.

Région	Interprofession	Coordonnées tél + mail
GUADELOUPE	IGUAVIE Interprofession Guadeloupéenne de la Viande et de l'Élevage	nr
GUYANE	INTERVIG Interprofession Elevage de Guyane	11 Maison des entreprises, PAE Dégrad des Cannes, 97354 Rémire-Montjoly
MARTINIQUE	A.M.I.V. Association Martiniquaise Interprofessionnelle de Viande	rue Case Nègre, 97232 LE LAMENTIN 05 96 51 00 22
MAYOTTE	nr	nr
LA RÉUNION	ARIBEV Association Réunionnaise Interprofessionnelle pour le Bétail et les Viandes	9 Allée de la Forêt, 97400 SAINT-DENIS lh.ribola@aribev.fr 0262 30 38 52



➤ Appropriiez-vous le cadre normatif et les recommandations

✓ Cadre normatif

CONDITIONS D'ÉLEVAGE

(alimentation, bien-être animal ...)

- **Règlement (CE) n° 183/2005** du Parlement européen et du Conseil du 12 janvier 2005 établissant des exigences en matière d'hygiène des aliments pour animaux.

ABATTAGE ET TRANSFORMATION

(découpe, maturation, conservation)

- **Règlement (CE) n° 1099/2009** du Conseil du 24 septembre 2009 sur la protection des animaux au moment de leur mise à mort.
- **Règlement (CE) n° 178/2002** du Parlement européen et du Conseil du 28 janvier 2002 modifié établissant les principes généraux et les prescriptions générales de la législation alimentaire, instituant l'Autorité européenne de sécurité des aliments et fixant des procédures relatives à la sécurité des denrées alimentaires : principes généraux et prescriptions générales de la législation alimentaire (articles 17 « responsabilités », 18 « Traçabilité », 19 « Responsabilités en matière de denrées alimentaires : exploitants du secteur alimentaire »).
- **Règlement (CE) n° 852/2004** du Parlement et du Conseil du 29 avril 2004 modifié relatif à l'hygiène des denrées alimentaires, applicable à tous les opérateurs du secteur alimentaire.
- **Règlement (CE) n° 853/2004** du Parlement et du Conseil du 29 avril 2004 modifié fixant des règles spécifiques d'hygiène applicables aux denrées alimentaires d'origine animale, applicable aux établissements mettant en œuvre des denrées animales ou d'origine animale disposant d'un agrément sanitaire européen : les dispositions sectorielles spécifiques sont données en annexe III (voir la section II « viandes de volaille et de lagomorphes »). Les exigences spécifiques applicables notamment aux abattoirs et à l'hygiène de l'abattage, de la découpe et du désossage, y sont définies.
- **Règlement (CE) n° 2073/2005** de la Commission du 15 novembre 2005 modifié concernant les critères microbiologiques applicables aux denrées alimentaires.

- **Décret n° 2008-1054** du 10 octobre 2008 relatif aux établissements d'abattage de volailles et de lagomorphes non agréés.
- **Décret n° 2011-2090** du 30 décembre 2011 relatif à la participation du personnel de l'abattoir au contrôle de la production de viande de volailles et de lagomorphes.
- **Plan de maîtrise sanitaire** (PMS) est défini au niveau national dans l'arrêté du 8 juin 2006 modifié relatif à l'agrément ou à l'autorisation des établissements mettant sur le marché des produits d'origine animale ou des denrées en contenant ; il s'applique à tous les établissements qui entrent dans le champ d'application des règlements (CE) n° 178/2002 et n° 852/2004.

TRAÇABILITÉ, MENTIONS OBLIGATOIRES DANS L'ÉTIQUETAGE

- **Règlement (UE) n° 931/2011** de la Commission du 19 septembre 2011 relatif aux exigences de traçabilité définies par le règlement (CE) n° 178/2002 du Parlement européen et du Conseil en ce qui concerne les denrées alimentaires d'origine animale.
- **Règlement (UE) n° 1169/2011** du Parlement européen et du Conseil du 25 octobre 2011 modifié concernant l'information des consommateurs sur les denrées alimentaires, modifiant les règlements (CE) n° 1924/2006 et (CE) n° 1925/2006 du Parlement européen et du Conseil et abrogeant la directive 87/250/CEE de la Commission, la directive 90/496/CEE du Conseil, la directive 1999/10/CE de la Commission, la directive 2000/13/CE du Parlement européen et du Conseil, les directives 2002/67/CE et 2008/5/CE de la Commission et le règlement (CE) n° 608/2004 de la Commission.
- **Décret n° 67-251** du 17 mars 1967 portant règlement d'administration publique en ce qui concerne le commerce des volailles abattues pour la consommation humaine
- **Arrêté du 28 juin 1994** modifié relatif à l'identification et à l'agrément sanitaire des établissements mettant sur le marché des denrées animales ou d'origine animale et au marquage de salubrité
- **Arrêté du 22 février 1996** portant homologation de la notice technique poulets de chair, découpes de poulets de chair, préparations et transformations de poulets de chair, poulets de chair surgelés entiers, en découpes ou sous forme de préparations ou transformations



✓ Guides et recommandations

- **GEM-RCN N° B1** – 18.07 du 4 mars 2007 applicable aux viandes et abats de volaille, de lapin ou de cailles, en carcasses ou pièces.
- **Guides de bonnes pratiques d'hygiène**
<http://agriculture.gouv.fr/liste-des-guides-de-bonnes-pratiques-dhygiene-accessibles-en-ligne>
- **Norme NF V 47-001 d'août 2004** relative à la production et la transformation du lapin de chair domestique (ou équivalent)
- **Guide SYNALAF** : www.volaillelabelrouge.com/wpcontent/uploads/2013/08/RHD_appel_offre_guide.pdf
- **Guide poulet** : www.poulet-francais.fr
- **Guide dinde** : www.dinde.fr
- **Guide canard** : www.canards.fr
- **Guide pintade** : www.legrif.net/fr

➤ Identifiez les modes de production existants en volailles ainsi que les signes et démarches de valorisation officielle des produits

En volailles, la réglementation européenne définit des modes d'élevage pouvant figurer sur les étiquetages des volailles : « élevé à l'intérieur – système extensif » ; « sortant à l'extérieur » ; « fermier – élevé en plein air » ; « fermier – élevé en liberté ».

De plus, il existe aux niveaux français et européen des mentions valorisantes et des signes officiels d'identification de la qualité et de l'origine (SIQO). Ils garantissent des aliments de qualité, typiques ou élaborés dans le respect de l'environnement et du bien-être animal et font l'objet de contrôles réguliers réalisés par des organismes indépendants agréés par l'État.

Il existe les types de volailles suivantes :

VOLAILLES STANDARDS

Volailles à croissance rapide, élevées en claustration, d'environ 35/40 jours. Ces volailles offrent un calibrage homogène. Elles représentent plus de 60 % de la production française (52 % pour le poulet).

VOLAILLES SOUS DÉMARCHE DE CERTIFICATION DE CONFORMITÉ DES PRODUITS (CCP) (VOLAILLES « CERTIFIÉES »)

Volailles à croissance intermédiaire, de 56 jours minimum, élevées en claustration et dont la production est contrôlée par un organisme certificateur. La certification de conformité est une mode de valorisation défini dans la réglementation française. Les déclarations d'engagement dans cette démarche de certification sont enregistrées par le ministre chargé de l'agriculture.

VOLAILLES « FERMIERES-ÉLEVÉES EN PLEIN AIR/EN LIBERTÉ »

Sous SIQO (Label Rouge et/ou IGP – et/ou AOP) : volailles élevées en plein air, de 81 jours ou 120 jours (AOP) minimum et dont la production est contrôlée par un organisme certificateur. Les labels sont homologués par le ministère en charge de l'agriculture. Les IGP et les AOP sont homologués par le ministère en charge de l'agriculture et enregistrées par l'Union européenne.

VOLAILLES BIOLOGIQUES

Volailles élevées en plein air, de 81 jours minimum, recevant une alimentation biologique, et dont la production est contrôlée par un organisme certificateur. La réglementation définissant les règles de production des volailles biologiques est définie au niveau européen.

PRÉCISIONS SUR LE TERME « FERMIER »

En France, les modes d'élevage « fermier-élevé en plein air » ou « fermier-élevé en liberté » ne peuvent être utilisés que sur des volailles :

- **Label Rouge** ou équivalent au sens des dispositions de l'article 10 du décret n°2016-360 du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics
- **AOP**
- **biologiques**



- **produites à petite échelle sans signe de qualité**, uniquement si elles sont abattues sur l'exploitation même, si elles sont destinées à la vente directe ou locale, et si elles respectent la réglementation européenne relative à ce mode d'élevage.

Pour plus de détails figurent en annexe les modes de productions concernant 5 espèces de volailles.

► **Identifiez comment utiliser dans les marchés publics les signes et démarches de valorisation officielle de la qualité**

L'article 8 du décret n°2016-360 du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics interdit toute mention à l'origine géographique, sauf conditions particulières, dans les spécifications techniques.

L'article 4-3 du guide de bonnes pratiques en matière de marchés publics (Vade-mecum sur les marchés publics de la DAJ, édition 2015) précise : « *les spécifications techniques ne doivent, en aucun cas, porter atteinte à l'égalité des candidats. L'acheteur public peut demander des informations sur les conditions de fabrication des produits. Il peut notamment, afin de mieux connaître ces conditions, demander des informations sur l'origine des produits. Toutefois, le droit de la commande publique s'oppose à ce qu'il exige un mode de fabrication particulier ou une origine déterminée.* »

L'acheteur peut néanmoins exiger les mêmes spécifications techniques que celles figurant dans le cahier des charges de ces signes de qualité, à l'exception de celles ayant trait à l'origine. Il peut soit en faire des spécifications techniques des produits commandés dans le cadre de son marché, soit les décliner, pour tout ou partie, en critères de jugement des offres.

Ainsi, pour les volailles standards, certifiées et SIQO, les désignations que vous pourrez utiliser dans votre marché public en tant que spécification technique ou critère d'attribution du marché sont les suivantes :

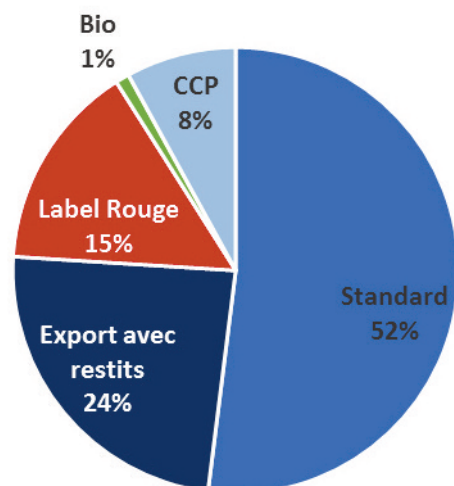
- toutes volailles
- toutes volailles certifiées
- toutes volailles Label Rouge ou équivalent au sens des dispositions de l'article 10 du décret n°2016-360 du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics
- toutes volailles issues de l'Agriculture Biologique (AB)
- toutes volailles sous IGP, (mais sans nommer une IGP précise)
- toutes volailles sous AOP, (mais sans nommer une AOP précise)
- toutes volailles répondant à des spécifications définies, par exemple : « *Poulet de poids effilé 1,3 kg minimum, nourri avec 80 % de céréales (20 à 60 % de maïs et 50 % de blé au maximum ainsi que de l'orge ou du triticale ou du sorgho), élevée avec accès à un parcours extérieur* ». Les produits sous IGP « Poulet des Cévennes », dont les spécifications détaillées ci-dessus sont extraites du cahier des charges de l'IGP, sont présumés satisfaire aux spécifications concernées.

► **Évaluez la disponibilité de l'offre sous signes et démarches de qualité**

Afin de définir précisément son besoin et de calibrer de manière sécurisée le niveau d'exigence de qualité des produits que l'acheteur peut imposer dans son marché, une connaissance de la disponibilité de l'offre en viande de volailles sous signes et démarches valorisant la qualité est indispensable.

À titre indicatif est indiquée ci-dessous la répartition en volumes des achats de découpes de poulets en France pour 2015. Il est, par ailleurs essentiel, que l'acheteur connaisse la disponibilité de l'offre sous signes et démarches de qualité dans les autres pays européens.

Répartition en volume des achats de découpes de poulets en 2015 en France source ITAVI





4. Identifiez les leviers d'action

Déterminez vos leviers d'actions sur la base de l'analyse préalable de vos besoins, de vos contraintes et de l'offre du secteur (éléments vus plus haut).

➤ Interrogez-vous sur la pertinence des choix à opérer sur

✓ Le type de produit

- **Gallus** : poulets (blanc, jaune, noir), coqs, poules, coquelets, chapons, poulardes
- **Dindes** : dindes et dindonneaux de découpe - dindes de Noël
- **Canards à rôtir** : - canards de Barbarie - canards Pékin
- **Pintades** : - pintades - pintadeaux - chapons de pintade
- **Oies à rôtir**
- **Cailles**

✓ La forme du produit

- **Pour le poulet** : entier PAC, cuisse déjointée, haut-de-cuisse déjointé, pilon, suprême avec peau, filet sans peau, morceaux de cuisse sans os et sans peau (sauté)
- **Pour la pintade** : entière PAC, cuisse déjointée, suprême avec peau
- **Pour la cannette/le canard** : entier PAC, filet avec peau, cuisse
- **Pour la caille** : entière PAC sans tête
- **Pour les volailles festives** (Chapon, Poularde, Oie à rôtir, Dinde de Noël, Chapon de pintade) : entier PAC
- **Pour la dinde** : filet, escalope, émincé, sauté, cuisse, pilon

✓ Le niveau de qualité du produit

Fermier – élevé en plein air, Label Rouge ou équivalent au sens des dispositions de l'article 10 du décret n°2016-360 du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics, Bio, IGP, CCP, standard.

✓ Le type de conservation

Frais, frais sous-vide ou surgelé

✓ Le type de conditionnement et la taille des lots

Exemples : PAC en cartons par 2, par 6, par 12 ; filets en sachets individuels ou en sacs vrac « refermables » ; cuisses surgelées par x unités ou kg.

✓ Le type de découpe

Peuvent être sollicitées des types de découpe à façon plus adaptées aux convives.

Exemples : 14 parts chez le poulet et 10 à 12 parts chez la poule.

➤ Mesurez leurs impacts sur le processus de restauration

✓ Repensez la préparation de vos plats

ADAPTEZ AUX DIFFÉRENTS CALIBRES DES PRODUITS

Vous pouvez vous référer aux tableaux qui figurent dans le GEM-RCN N° B1 – 18.07 du 4 mars 2007 applicable aux viandes et abats de volaille, de lapin ou de cailles, en carcasses ou pièces.

www.economie.gouv.fr/daj/specification-technique-ndeg-b1-18-07-4-mai-2007-applicable-aux-viandes-et-aux-abats-volailles

PRATIQUEZ LA CUISSON BASSE TEMPÉRATURE

La cuisson basse température permet de cuisiner tous types d'aliments en respectant leurs saveurs et en conservant leurs nutriments. Elle a plusieurs objectifs :

- la fluidification de la gestion du temps,
- un gain en tendreté, ce qui permet de valoriser tous les morceaux et favoriser l'équilibre matière,



- la diminution de perte à la cuisson et l'optimisation des budgets.

Cette technique peut s'adapter aux fours classiques de restauration collective produisant de la vapeur réglée au degré près sur une plage 55°C à 100°C comme les fours mixtes, les fours à air pulsé ou les fours de type rôtissoire.

La limitation du gaspillage alimentaire se fait donc via les moindres pertes à la cuisson et le gain en tendreté des produits, qui sont, de fait, mieux consommés.

Exemple de cuisson à basse température : blanc de dinde, 35 minutes à 80°C.

Variez l'espèce cuisinée pour satisfaire tous les goûts et tous les budgets : poulet, pintade, dinde, canard.

➤ Repensez vos menus

- **Raisonnez en quantité consommée cuite et non en portion crue, car le rendement après cuisson est différent selon les produits.**

Les qualités gustatives des volailles fermières Label Rouge ou équivalent au sens des dispositions de l'article 10 du décret n°2016-360 du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics (entières ou morceaux) permettent de réduire les pertes dans les assiettes (environ 40%). Il est donc judicieux de calculer en prix au Kilo consommé et non en prix au Kilo acheté.

- **Affinez les grammages par rapport au rendement après cuisson.**

- **Adaptez les types de morceaux et les grammages à vos convives** pour éviter les surcoûts et réduire le gaspillage alimentaire. Pour cela, vous pouvez vous référer aux recommandations nutritionnelles élaborées par le GEM-RCN : www.economie.gouv.fr/daj/recommandation-nutrition

- **Offrez aux convives des morceaux aux présentations diverses (morceaux sans os et /ou sans peau, de cuisse ou sauté filet...) qu'ils pourront choisir eux-mêmes.** Cela vous permettra d'optimiser l'équilibre matière, de diminuer le surcoût lié à l'achat de découpes et d'obtenir un coût raisonnable rapporté à la portion.

- **Repensez vos commandes, les modalités de livraison et les modalités de stockage**

- **Favorisez l'achat de pièces entières à découper.**

Les produits avec des os perdent moins d'eau à la cuisson et ont plus de goût.

OU

- **Commandez plutôt des pièces entières découpées à façon pour valoriser tous les morceaux, en fonction des espèces et des goûts des convives.**

Exemple : 14 parts chez le poulet et 10 à 12 parts chez la poule.

- **Équilibrez les morceaux dans vos commandes de découpes** en achetant si possible autant de viande blanche que de viande rouge de volailles (cuisse, haut de cuisse, filet, pilon...). Dans la même optique, privilégiez les morceaux moins demandés en grandes surfaces comme les cuisses.

- **Intégrez la saisonnalité des produits** : les meilleures offres sont en fonction de la demande saisonnière des ménages en grandes et moyennes surfaces.

Exemple : en poulet et en dinde, les prix à la restauration hors foyer sont moins élevés d'avril à septembre pour les viandes blanches (type filets ou suprêmes), et d'octobre à mars, pour les viandes rouges de volaille (type cuisses ou sautés). Proposée toute l'année, la pintade bénéficie d'une demande très soutenue en période de fête, ce qui la rend beaucoup plus attractive en prix aux autres périodes.

- **Pour les volailles fraîches, privilégiez un conditionnement dans un colis en carton**, en vrac et des produits nus protégés soit d'un film papier alimentaire, soit d'un sac housse, pour une offre économique et plus respectueuse de l'environnement.

OU

- **Pour un approvisionnement régulier et homogène, demandez des produits surgelés** ou avec un conditionnement sous vide et prenez garde aux délais de commande.



5. Définissez votre cahier des charges

➤ Définissez précisément l'objet de votre marché

Se référer à la fiche générale « Définir son cahier des charges ».

➤ Exiger des spécifications techniques particulières

✓ Pour des volailles de type fermières et sous signes d'identification de la qualité et de l'origine

► Demandez un mode d'élevage avec accès à un parcours extérieur

► Exigez une volaille biologique

Exemples de spécifications techniques :

– Volaille issue de l'agriculture biologique conformément au règlement (CE) n° 834/2007

OU

Dans le cadre d'un marché ou lot à bons de commandes :

– 50 % par an au moins de la volaille de ce lot sera certifiée biologique selon le règlement (CE) n° 834/2007. Ce pourcentage annuel en bio est calculé sur le tonnage annuel des commandes effectuées.

► Exigez une volaille sous signe garantissant la qualité supérieure

La mention « label rouge ou équivalent au sens des dispositions de l'article 10 du décret n° 2016-360 du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics » doit explicitement figurer dans l'objet du marché, voire dans l'intitulé du marché.

Il est également possible de retenir la partie des critères de qualité que vous souhaitez :

- une volaille élevée en plein air ;
- une volaille abattue à 81 jours minimum ;
- une volaille alimentée avec 70 % minimum de céréales ;

✓ Pour des volailles conventionnelles

ALIMENTATION DES ANIMAUX

► Exigez une alimentation diversifiant les sources protéiques végétales et si possible sans OGM

Cette exigence est inscrite au nom du droit des consommateurs à la transparence. Pour rappel, les OGM, sont interdits à la culture mais sont autorisés à l'importation.

Les règles européennes organisent l'étiquetage des denrées alimentaires. En matière d'OGM, elles imposent l'étiquetage « contient des OGM » ou « produit à partir d'OGM » pour toutes les denrées alimentaires et les aliments pour animaux contenant des OGM ou produits à partir d'OGM. Cette disposition ne s'applique en revanche pas pour des animaux nourris à partir de végétaux OGM.

C'est pourquoi, pour mieux éclairer nos concitoyens lorsque l'étiquette ne comporte pas d'indication au sens de la règle européenne, en France, il est possible depuis 2012 d'étiqueter de manière volontaire les produits avec la mention « sans OGM » pour les ingrédients d'origine végétale ou « nourri sans OGM » pour les ingrédients d'origine animale (lait, viande, poisson, œufs...). La mention « nourri sans OGM » est encadrée par le décret n° 2012-128 du 30 janvier 2012 relatif à l'étiquetage des denrées alimentaires issues de filières qualifiées « sans organismes génétiquement modifiés », qui prévoit une distinction entre le « « nourri sans OGM (0,1 %) » et le « nourri sans OGM (0,9 %) ».

TRAITEMENT ANTIBIOTIQUE

► Exigez un engagement responsable vis-à-vis de l'utilisation des antibiotiques en élevage

Exemple de spécification technique :

Recours à la charte « Engagement de la filière Volailles de chair sur l'usage raisonné des antibiotiques » ou toute autre démarche équivalente.



➤ Prévoyez une clause de révision des prix infra-annuelle

Afin de s'assurer la mise en concurrence des candidats et de définir un prix en lien avec les évolutions des coûts de production durant l'exécution des marchés, il est préconisé de définir au cahier des charges une clause infra-annuelle de révision des prix.

Plus d'information

Fiche DAJ « *L'indexation des prix dans les marchés publics d'achats de denrées alimentaires* », mars 2015
www.economie.gouv.fr/files/files/directions_services/daj/marches_publics/oeap/concertation/autres_groupes_travail/indexation-prix-denrees-alimentaires.pdf

6. Consultez les entreprises

Ce paragraphe présente les stratégies à adopter par l'acheteur, au stade de la rédaction de son marché, pour définir les allotissements les plus favorables à un approvisionnement en volailles de qualité et les critères d'attribution du marché discriminants en matière de qualité et de performance environnementale des produits.

Les préconisations présentées ci-dessous en terme d'allotissement et de critères d'attribution du marché ne sont pas exclusives. Elles seront à combiner par l'acheteur avec ses propres contraintes (contraintes financières, contraintes liées à l'organisation de son site de restauration, contraintes liées à l'offre existante, etc). Il convient, par ailleurs, de se référer notamment aux fiches méthodologiques « Définir le cahier des charges » et « Impliquer les acteurs ».

Néanmoins, il convient que l'acheteur intègre dans les conditions de réussite de son achat les préalables suivants :

- la connaissance de l'offre du secteur (cf partie 3 de la présente fiche) ;
- la connaissance de ses contraintes de restauration (contraintes organisationnelles et techniques du site de restauration, mobilisation des équipes, sensibilisation des convives, Cf fiches méthodologiques « *Connaître son besoin* » et « *Impliquer les acteurs* »).

Les différents types d'allotissement présentés ci-dessous peuvent être combinés en fonction du niveau de maturité de l'acheteur, de sa maîtrise du segment d'achat et de la structuration de l'offre.

ALLOTISSEMENT EN FONCTION DE LA QUALITÉ EXIGÉE

Les entreprises qui pourront répondre au mieux à votre demande de volailles fermières Label Rouge ou équivalent au sens des dispositions de l'article 10 du décret n°2016-360 du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics ou Bio ne sont pas systématiquement les mêmes que pour les autres catégories de volailles.

Aussi, il ne faut pas hésiter à créer des lots séparés pour les volailles « fermières élevées en plein air ou en liberté ».

➤ Choisissez un allotissement pertinent

✓ Types d'allotissements

L'allotissement est un principe de la commande publique : il permet de cibler des objectifs techniques et de qualité visés par l'acheteur et d'offrir l'opportunité au plus grand nombre de candidats de soumissionner. Différents types d'allotissement pour l'achat de volailles sont possibles.



Pour un marché de volailles exclusivement, exemples d'allotissements en lien avec l'objet du marché

Lot 1 : canards

Lot 2 : poulets

Lot 3 : volailles standard

Lot 4 : volailles « fermières élevées en plein air ou en liberté ».

Lot 1 : volailles fraîches et certifiées ou bio

Lot 2 : volailles fraîches fermières à croissance supérieure à 100 jours

Lot 3 : volailles festives

Pour un marché de viandes, exemples d'intitulé de lot volailles en lien avec l'objet du marché

"Volailles sous Label Rouge" ou équivalent au sens des dispositions de l'article 10 du décret n°2016-360 du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics

"Volailles fermières élevées en plein air ou en liberté"

"Volailles avec IGP" (mais sans nommer une IGP précise)

"Volailles avec AOP" (mais sans nommer une AOP précise)

"Volailles issues de l'agriculture biologique".

ALLOTISSEMENT EN FONCTION DE LA ZONE GÉOGRAPHIQUE DE CONSOMMATION

L'objectif est ici de regrouper les achats de différents pouvoirs adjudicateurs afin de constituer des volumes d'achat proportionnés à l'offre du secteur et d'atteindre des seuils d'achat pertinents pour intégrer des exigences de qualité des produits.

➤ Définissez vos critères d'attribution du marché

Les exemples de critères d'attribution du marché présentés ci-dessous peuvent être utilisés alternativement ou de manière cumulative selon les caractéristiques de l'offre disponible et l'analyse par l'acheteur de ses propres besoins et contraintes, notamment financières.

✓ Qualité de la viande de volaille

MODALITÉS D'ÉLEVAGE

Élevage en plein air

Engagement dans une démarche SIQO (Signes officiels d'identification de la qualité et de l'origine)

CONFORMATION, ÉTAT D'ENGRAISSEMENT DES VOLAILLES

Qualité gustative et organoleptique des échantillons

Afin de s'assurer de la qualité de la viande, il est recommandé de prévoir une phase de dégustation et une fiche de dégustation soit avec un panel de dégustateurs soit avec un jury de professionnels. La fourniture d'échantillons de produits permet au pouvoir adjudicateur d'exiger que les offres soient accompagnées d'échantillons. Cela offre une occasion pour les responsables de restauration de découvrir l'atout gustatif des volailles et de le faire partager aux différentes personnes impliquées dans le choix.

Exemple de rédaction :

"Devront être fournis des échantillons comme précisé ci-après

Les produits devront être accompagnés d'un bon de livraison.

- ils ne seront pas facturés.
- Ils comporteront une DLC supérieure à 7 jours
- Ils pourront être présentés en conditionnements inférieurs à ceux demandés dans le cahier des charges, sous réserve qu'ils présentent exactement les mêmes caractéristiques et en quantité suffisante pour permettre leur mise en œuvre pour une dizaine de convives."

✓ Bien-être animal

CONDITIONS DE TRANSPORT DES ANIMAUX

Conditions de transport des animaux vivants entre le lieu de production et le lieu d'abattage (temps, distance...)

Exemple de critère :

Méthode mise en œuvre pour limiter le temps de transport des volailles entre l'exploitation et l'abattoir.



À titre d'information, un temps de transport de 3h maximum ou une distance de 100 km maximum entre le lieu de production et le lieu d'abattage sont imposés pour les produits sous Label Rouge.

AUTRES : DENSITÉ, ÉLEVAGE EN PLEIN AIR, PARCOURS

✓ Performances en matière de développement des approvisionnements directs de produits de l'agriculture

La structuration de la filière viande induit un nombre d'intermédiaires parfois important (abatteur, atelier de découpe, grossiste, etc.). Par ailleurs, il convient d'évaluer l'offre (en terme de quantités, de régularité et de capacité logistique) lors d'approvisionnements directs afin de s'assurer des capacités des fournisseurs à livrer les pièces demandées en quantités suffisantes.

Exemple de critère :

"Volailles provenant d'une entreprise s'approvisionnant directement en élevages et réalisant toutes les opérations de l'abattage jusqu'au conditionnement des viandes".

✓ Accompagnement pédagogique

Exemple de critère :

Nombre et types d'intervention pédagogiques, de visites d'exploitation ; plan annuel précisant la fréquence, les modalités d'animations, les thèmes, les liens avec les menus envisagés.

➤ Pensez à autoriser les variantes

Il s'agit pour l'acheteur public de permettre aux candidats de présenter des offres alternatives aux exigences du marché sur une ou plusieurs caractéristiques.

Le recours aux variantes est particulièrement pertinent quand l'acheteur ne maîtrise pas le segment d'achat sur un aspect particulier (évolution technologique ou avancées en matière de performance environnementale) et qu'il souhaite disposer d'un éventail de propositions de la part des candidats. Les impacts financiers sont dans tous les cas maîtrisés car l'acheteur peut choisir entre l'offre du candidat avec ou sans variante.

✓ Variantes sur le soutien au développement durable

Dans ce cas, le fournisseur candidat précise en quoi cette viande répond à un objectif de développement durable.

✓ Variantes autorisées sur le bio ou équivalent

✓ Variantes sur différents niveaux de qualité

Le fournisseur candidat doit faire figurer, en plus de l'offre de base, des variantes pouvant porter sur différents niveaux de qualité.

➤ Déterminez les pièces demandées aux candidats

La demande et la vérification des moyens de preuve à l'appui de l'offre sont fondamentales pour valider les allégations des candidats au stade de l'analyse des offres et les allégations du titulaire tout au long de l'exécution du marché puisque son offre l'engage sur toute la durée du marché.

Une attention particulière doit être portée par l'acheteur sur les moyens de preuve fournis par les candidats :

- validité (certificats et attestation en cours de validité),
- référence explicite au moyen de preuve aux produits ciblés dans le marché (identification des produits mentionnés sur les certificats et autres),
- source d'édition du moyen de preuve : organisme officiel ou agréé,
- nature des informations contenues dans le moyen de preuve.

Il est possible de demander en complément du mémoire technique des fiches techniques afin de connaître l'origine des denrées commandées.

Exemple de fiche technique relative à la traçabilité des produits : indiquer le lieu d'éclosion, lieu d'élevage, numéro des élevages lieu d'abattage, de découpe, de transformation.



7. Suivez la mise en œuvre du marché

Cette étape est incontournable afin de donner toute sa pertinence à la démarche portée par l'acheteur pour améliorer la qualité de la rédaction de son cahier des charges et de son achat.

Il s'agit de contrôler, de mesurer et d'évaluer les performances qualité et de développement durable des volailles consommées dans le cadre du marché et des modalités d'exécution de la prestation.

Le suivi de la mise en œuvre du marché recouvre différentes actions, parmi lesquelles :

- opérations de vérifications sur pièce et sur place
- reporting et contrôle
- suivi et contrôle de la traçabilité des achats
- opérations

Sur les enjeux et modalités générales de suivi de la mise en œuvre des prestations du marché, se référer à la **fiche méthodologique** « *Suivre la mise en œuvre* ».

8. Impliquez les acteurs

Il convient de se référer à la **fiche méthodologique** « *Impliquez les acteurs* ».

Remerciements :

SYNALAF, Association pour la Promotion de la Volaille Française, CIDEF, ITAVI, AGORES, RESTAU-CO



Tableau des modes de production et signes d'identification de la qualité et de l'origine pour 5 espèces de volailles

		Souche	Alimentation	Mode d'élevage	Durée d'élevage
Poulet	AOP	croissance lente	céréales, finition aux produits laitiers	fermier en plein air	108 jours minimum
	Bio	croissance lente	100% végétale, au moins 90% d'aliments bio et 65% de céréales + protéagineux + oléagineux	en plein air, parcours conduit selon les principes de l'agriculture biologique	81 jours
	Label Rouge ou équivalent au sens des dispositions de l'article 10 du décret n°2016-360 du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics	croissance lente	100% végétale, au moins 75% de céréales	fermier en plein air ou en liberté	81 jours minimum
	Certifié	croissance intermédiaire	100% végétale, au moins 65% de céréales	en claustration	56 jours
	Standard 100% végétal	croissance rapide	100% végétale	en claustration	35 à 40 jours (objectif poids)
	Standard		conforme à la réglementation		

		Souche	Alimentation	Mode d'élevage	Durée d'élevage
Dinde à la découpe	Bio	croissance lente	100% végétale, au moins 90% d'aliments bio et 65% de céréales + protéagineux + oléagineux	en plein air, parcours conduit selon les principes de l'agriculture biologique	101 jours minimum
	Label Rouge ou équivalent au sens des dispositions de l'article 10 du décret n°2016-360 du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics	croissance lente	100% végétale, au moins 75% de céréales	fermier en plein air	98 jours minimum
	Certifiée	croissance rapide	100% végétale, au moins 65% de céréales	en claustration	85 jours minimum
	Standard 100% végétal	croissance rapide	100% végétale	en claustration	environ 85 jours (objectif poids)
	Standard		conforme à la réglementation		



Souche		Alimentation	Mode d'élevage	Durée d'élevage	
Pintade	Bio	croissance lente	100% végétale, au moins 90% d'aliments bio et 65% de céréales + protéagineux + oléagineux	en plein air, parcours conduit selon les principes de l'agriculture biologique	94 jours minimum
	Label Rouge ou équivalent au sens des dispositions de l'article 10 du décret n°2016-360 du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics	croissance lente	100% végétale, au moins 70% de céréales	fermier en plein air	94 jours minimum
	Certifiée	non défini	100% végétale, dont 70% de céréales	en claustration	82 jours
	Standard 100% végétal	non défini	100% végétale	en claustration	75 à 77 jours

Canard					Souche	Alimentation	Mode d'élevage	Durée d'élevage
	Bio	Pékin ou Barbarie	100% végétale, au moins 90% d'aliments bio et 65% de céréales + protéagineux + oléagineux	en plein air, parcours conduit selon les principes de l'agriculture biologique	Race Pékin : 49 jours minimum Race Barbarie : 70 jours minimum			
	Label Rouge ou équivalent au sens des dispositions de l'article 10 du décret n°2016-360 du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics	Pékin ou Barbarie	100% végétale, au moins 75% de céréales	fermier en plein air	Race Pékin : 50 jours minimum Race Barbarie : 74 jours minimum			
	Certifié	non défini	100% végétale, au moins 65% de céréales	en claustration	Race Barbarie : 70 jours			
	Standard	non défini	conforme à la réglementation	en claustration	non défini			



Caille					
	Souche	Alimentation	Mode d'élevage	Durée d'élevage	
	Label Rouge ou équivalent au sens des dispositions de l'article 10 du décret n°2016-360 du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics	colorée	100% végétale, au moins 70% de céréales	en plein air, sous volière	42 jours minimum
	Standard et certifiée	non défini	conforme à la réglementation	en claustration	entre 27 et 42 jours



Filière fromages et autres produits laitiers lait de vache, de chèvre et de brebis

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





1. Appropriiez-vous les concepts propres à la filière

Sont susceptibles d'être abordés dans le cadre de vos échanges, avec les professionnels du secteur, des concepts métiers décrits ci-dessous. Les laits de vache, de chèvre et de brebis sont transformés en une large gamme de produits laitiers destinés à la consommation humaine : différentes catégories de fromages, produits laitiers frais, lait de consommation, beurre et crème.

➤ Les principales catégories de produits laitiers

✓ Les fromages

La description et les caractéristiques techniques des différents types de fromages et des spécialités fromagères figurent dans le texte du décret n°2007-628 du 27 avril 2007 relatif aux fromages et spécialités fromagères et son annexe.

- **La dénomination « fromage »** est réservée au produit fermenté ou non, affiné ou non, obtenu à partir des matières d'origine exclusivement laitière suivantes : lait, lait partiellement ou totalement-crémé, crème, matière grasse (MG), babeurre, utilisées seules ou en mélange et coagulées en tout ou en partie avant égouttage ou après élimination partielle de la partie aqueuse. La teneur minimale en matière sèche (MS) du produit ainsi défini doit être de 23 g pour 100 g de fromage.
La dénomination « fromage » peut également être utilisée pour tout produit issu de fromages tels que définis ci-dessus et de « fromages blancs » ou « bleus », par mélange ou assemblage entre eux ou avec des matières premières laitières mentionnées dans la définition ci-dessus, pour autant que ce produit n'incorpore pas d'autres ingrédients que ceux qui sont autorisés dans l'article 10 du décret n° 2007-628 du 27 avril 2007 relatif aux fromages et spécialités fromagères.
- **La dénomination « fromage fermier »** ou tout autre qualificatif laissant entendre une origine fermière

est réservée à un fromage fabriqué selon les techniques traditionnelles par un producteur agricole ne traitant que les laits de sa propre exploitation sur le lieu même de celle-ci.

- **La dénomination « fromage laitier »** : cette mention n'est pas définie réglementairement mais indique, par opposition à la mention « fermier », que le fromage est fabriqué en laiterie (industrie laitière).
- **La dénomination « fruitier »** : fromage fabriqué dans les conditions et selon les techniques traditionnelles, quotidiennement ou bi-quotidiennement, à partir de lait cru produit localement par des producteurs organisés pour la collecte, la fabrication ou la vente. Le lait est collecté ou apporté sur le lieu de transformation et issu de deux traites consécutives maximum. Le lait doit être emprésuré dans un délai n'excédant pas la fin de la demi-journée qui suit la dernière traite.

LES PRINCIPALES CATÉGORIES DE FROMAGES

- **Les fromages frais et fromages blancs** : la dénomination "fromage blanc" est réservée à un fromage non affiné qui, lorsqu'il est fermenté, a subi une fermentation principalement lactique. Les fromages blancs fermentés et commercialisés avec le qualificatif "frais" ou sous la dénomination "fromage frais" doivent renfermer une flore vivante au moment de la vente au consommateur. La teneur minimale en matière sèche des fromages blancs peut être abaissée jusqu'à 15 grammes ou 10 grammes pour 100 grammes de fromage, selon que leur teneur en matière grasse est supérieure à 20 grammes ou au plus égale à 20 grammes pour 100 grammes de fromage, après complète dessiccation.
- **Les fromages affinés** : ils comprennent les pâtes molles à croûte fleurie, les pâtes molles à croûte lavée, les pâtes persillées ou « bleus », les pâtes pressées non cuites, les pâtes pressées cuites, les chèvres, les brebis, les « mi-chèvre » (qui contiennent 50 % minimum de lait de chèvre) et les fromages au lait de mélange.



LES AUTRES FROMAGES

Ils comprennent les fromages fondus, fromages de *lactoserum*, spécialités fromagères, spécialités fromagères fondues, fromages en saumure, fromages à pâte filée.

- **La dénomination « spécialité fromagère »** est réservée aux produits laitiers autres que ceux définis ci-dessus, fermentés ou non, affinés ou non, préparés à partir de matières premières provenant exclusivement du lait.
- **La dénomination « spécialité fromagère fondue »** est réservée au produit laitier autre que « fromage fondu », préparé à partir de fromage et d'autres produits laitiers.

✓ Les yaourts et laits fermentés

La description et les caractéristiques techniques des yaourts et lait fermentés figurent dans le texte du décret n°88-1203 du 30 décembre 1988 relatif aux laits fermentés et au yaourt ou yoghourt et son annexe.

- **La dénomination "yaourt" (ou "yoghourt")** est réservée au lait fermenté obtenu, selon les usages loyaux et constants, par le développement des seules bactéries lactiques thermophiles spécifiques dites *Lactobacillus bulgaricus* et *Streptococcus thermophilus*, qui doivent êtreensemencées simultanément et se trouver vivantes dans le produit fini jusqu'à la DLC, à raison d'au moins 10 millions de bactéries par gramme rapportées à la partie lactée. De plus, la quantité d'acide lactique libre contenue dans 100 g de yaourt ne doit pas être inférieure à 0,7 g. Un yaourt (ou yoghourt) peut se décliner avec un taux de matière grasse variable, selon celui du lait utilisé pour sa fabrication et des matières lactiques ajoutées. Il peut être nature, sucré ou non, ou contenir des ingrédients autres que laitiers qui ne doivent pas représenter plus de 30 % du poids final du yaourt (morceaux de fruits, miel, confiture, arômes naturels ou de synthèse autorisés). Ces ingrédients sont pasteurisés ou stérilisés avant d'être incorporés. L'addition de stabilisateurs, épaississants ou gélifiants hormis ceux provenant des préparations de fruits, est interdite. La dénomination de vente est complétée de l'espèce ou des espèces animales si les produits utilisés ne proviennent pas de l'espèce bovine.

- **La dénomination « lait fermenté »** est réservée au produit laitier préparé avec des laits écrémés ou non ou des laits concentrés ou en poudre écrémés ou non, enrichis ou non de constituants du lait, ayant subi un traitement thermique au moins équivalent à la pasteurisation, ensemencés avec des micro-organismes appartenant à l'espèce ou aux espèces caractéristiques de chaque produit. La coagulation des laits fermentés ne doit pas être obtenue par d'autres moyens que ceux qui résultent de l'activité des micro-organismes utilisés. La quantité d'acide lactique libre qu'ils contiennent ne doit pas être inférieure à 0,6 gramme pour 100 grammes lors de la vente au consommateur et la teneur en matière protéique rapportée à la partie lactée ne doit pas être inférieure à celle d'un lait normal. Les noms de la ou des bactéries utilisées dans la fabrication doivent figurer sur l'étiquetage.

✓ Les desserts lactés

La catégorie des desserts lactés n'est pas définie réglementairement. Selon les usages et le code de déontologie de la profession, les desserts lactés sont fabriqués à partir de matières premières laitières qui entrent dans leur composition pour au moins 50%, auxquelles on a ajouté d'autres ingrédients (riz, semoule, sucre, fruits, caramel, café, chocolat, etc.) et des additifs. Ils subissent un traitement thermique de cuisson, pasteurisation ou stérilisation. Les variétés de desserts lactés sont donc très diverses : crèmes desserts, liégeois, laits emprésurés, mousses, flans, riz au lait, crèmes brûlées, desserts pâtisseries, etc.

✓ Le lait de consommation

Le lait de consommation est défini par le Règlement (UE) n° 1308/2013 du Parlement européen et du Conseil du 17 décembre 2013 portant organisation commune des marchés des produits agricoles et abrogeant les règlements (CEE) n°922/72, (CEE) n°234/79, (CE) n° 1037/2001 et (CE) n° 1234/2007 du Conseil. Il existe deux principaux critères de classification du lait : la teneur en matière grasse et le traitement thermique.

✓ La crème

Il existe différentes variétés de crème : fraîche, allégée, liquide, épaisse, pasteurisée. Les crèmes se distinguent selon leur teneur en matière grasse, leur conservation et leur texture. La crème crue est la crème issue de la séparation du lait et de la crème, directement après l'écémage et sans passer par l'étape pasteurisation. Elle est liquide et contient de 30 à 40% de matières grasses. Toujours de texture liquide, la crème pasteurisée a subi le processus de pasteurisation. Elle a donc été chauffée à 72°C pendant une vingtaine de secondes afin d'éliminer les micro-organismes indésirables pour l'homme. Cette crème se prête particulièrement bien au foisonnement.

✓ Le beurre

La dénomination beurre est réservée au produit laitier de type émulsion d'eau dans la matière grasse, obtenu par des procédés physiques, dont les constituants sont d'origine laitière. Il est fabriqué à partir de crèmes, le cas échéant pasteurisées, congelées ou surgelées. Il existe différents type de beurre : cru, fin, extra-fin, salé, demi-sel, concentré, allégé etc...

Liens utiles

Les différentes définitions des produits laitiers précitées peuvent être complétées au moyen des liens suivants :

- Spécification technique de l'achat public de « lait et produits laitiers » - Groupe d'étude des marchés de restauration collective et de nutrition (GEM RCN) Juillet 2009 :
www.economie.gouv.fr/files/directions_services/daj/marches_publics/oeap/gem/produits_laitiers/produits_laitiers.pdf
 - Site internet du CNIEL sur les produits laitiers:
www.produits-laitiers.com
-

2. Connaissez votre besoin

Se référer à la **fiche méthodologique** « Connaître son besoin ».



3. Informez-vous sur l'offre disponible

Cette partie a pour objet de fournir la liste des principaux acteurs et des principales sources d'information susceptibles de répondre de manière concrète et opérationnelle à vos questions au sujet des achats des différentes familles de produits laitiers au lait de vache, de chèvre et de brebis.

➤ Identifiez les acteurs institutionnels

FranceAgriMer : Établissement national des produits de l'agriculture et de la mer
www.franceagrimer.fr

INAO : Institut national de l'origine et de la qualité
www.inao.gouv.fr

Agence bio : agence française pour la promotion et le développement de l'agriculture biologique
www.agencebio.org

➤ Identifiez les organisations professionnelles

Les organisations multi-filières :

IDELE : Institut de l'élevage
<http://idele.fr>

FNCL : Fédération nationale des coopératives laitières
www.fncl.coop

FNIL : Fédération nationale des industries laitières
www.maison-du-lait.com/fr/les-organisations/fnil

SYNDIFRAIS : Syndicat National des Fabricants de Produits Laitiers Frais
www.syndifrais.com

SYNDILAIT : Syndicat National des Fabricants de Lait de consommation
<http://iplc.fr>

ATLA : Association de la Transformation Laitière Française
www.maison-du-lait.com/fr/les-organisations/les-autres-organisations

FNCPLA : Fédération nationale du commerce des produits laitiers et avicoles
www.fncpla.com/

Fédération des fromages de France
www.fromagersdefrance.com/

Les organisations spécifiques :

CNIEL : Centre National Interprofessionnel de l'Économie Laitière
www.maison-du-lait.com/fr/les-organisations/cniel

Les CRIEL : Centre régionaux interprofessionnels de l'économie laitière
<http://infos.cniel.com/les-criel.html>

Le CNAOL : Conseil National des Appellations d'Origine Laitières
www.fromages-aop.com

ANICAP : Association Nationale Interprofessionnelle Caprine
www.bienvivredulaitdechèvre.fr/le-projet/anicap.html

Les interprofessions caprines régionales
www.bienvivredulaitdechèvre.fr/le-projet/anicap.html
Rubrique "Découvrez les actions régionales"

Confédération générale des producteurs de lait de brebis et des industriels de Roquefort
www.roquefort.fr

Comité interprofessionnel de gestion du comté (CIGC)
www.comte.com



Comité interprofessionnel des fromages du Cantal (CIF)

www.auvergne-alimentaire.com/fiche-orga.asp?id=107

Association interprofessionnelle du lait et produits laitiers de brebis des Pyrénées-Atlantiques

www.fromagesbrebispyrenees.fr/index.html

ILOCC : Interprofession Laitière Ovine et Caprine Corse

www.odarc.fr

Les interprofessions dans les DOM : voir tableau suivant

Les interprofessions dans les DOM

Région	Interprofession	Coordonnées tél + mail
GUADELOUPE	IGUAVIE Interprofession Guadeloupéenne de la Viande et de l'Élevage	nr
GUYANE	INTERVIG Interprofession Elevage de Guyane	11 Maison des entreprises, PAE Dégrad des Cannes, 97354 Rémire-Montjoly
MARTINIQUE	A.M.I.V. Association Martiniquaise Interprofessionnelle de Viande	rue Case Nègre, 97232 LE LAMENTIN 05 96 51 00 22
MAYOTTE	nr	nr
LA RÉUNION	ARIBEV Association Réunionnaise Interprofessionnelle pour le Bétail et les Viandes	9 Allée de la Forêt, 97400 SAINT-DENIS lh.ribola@aribev.fr 0262 30 38 52



➤ Maîtrisez la décomposition de la filière de production

✓ Les éleveurs laitiers (producteurs spécialisés, mixtes avec viande ou en polyculture-élevage)

La France compte environ 60 000 exploitations laitières bovines, 5 000 exploitations laitières caprines et 4 800 exploitations laitières ovines.

La filière bovine laitière est présente sur une large part du territoire et une grande diversité d'exploitations.

La filière laitière caprine est caractérisée par une forte proportion de producteurs fermiers, représentant près de la moitié des exploitations et près de 20 % de la production laitière.

La production laitière ovine est principalement concentrée dans trois bassins laitiers (le « rayon de Roquefort », les Pyrénées-Atlantiques et la Corse) bien que la production « hors bassins » tend à se développer.

Il existe par ailleurs des producteurs ayant par ailleurs le statut de transformateurs.

✓ Les entreprises de collecte et de transformation, coopératives ou non coopératives

Elles collectent et transforment le lait en une large gamme de produits laitiers à destination des consommateurs finaux, de la restauration, de l'industrie alimentaire et de l'exportation.

✓ Le grossiste de la restauration : le secteur BOF (beurre/œuf/fromage)

Pour la restauration, il est possible d'avoir recours à des grossistes spécialistes en BOF (Beurre/Œuf/Fromage) ou non (Cash & Carry, grosses enseignes de grossistes mixtes).

✓ Les “ frais emballeurs ”

Spécialistes de la découpe et de l'emballage des fromages.

✓ Les crémiers fromagers

3 200 détaillants en France qui exercent leurs activités en boutiques ou sur les marchés.

Liens utiles :

L'économie laitière en chiffres (CNIEL) :

<http://fr.calameo.com/read/002230051cdfa9ea35988>

Les chiffres clés des filières bovines, caprines et ovines (IDELE) :

<http://idele.fr/filieres/publication/idelesolr/recommends/chiffres-cles-bovins-2015.html>

http://idele.fr/no_cache/recherche/publication/idelesolr/recommends/chiffres-cles-caprins-2015.html

http://idele.fr/no_cache/recherche/publication/idelesolr/recommends/chiffres-cles-ovins-2015.html

Les filières animales terrestres et aquatiques Bilan 2015 perspectives 2016 (FAM) :

www.franceagrimer.fr/fam/content/download/42562/397510/file/BIL-MER-VIA-LAI-Bilan2015-Perspectives2016.pdf

➤ Appropriiez-vous le cadre normatif et les recommandations

✓ Cadre normatif

PRODUCTION DE LAIT CRU MATIÈRE PREMIÈRE

- [Règlement \(CE\) n° 1831/2003](#) du Parlement européen et du Conseil du 12 janvier 2003 modifié établissant des exigences en matière d'hygiène des aliments pour animaux.
- [Dècret n° 2012-1250 du 9 novembre 2012](#) relatif aux modalités de paiement du lait de vache, de brebis et de chèvre en fonction de sa composition et de sa qualité.
- [Arrêté du 9 novembre 2012](#) relatif aux modalités de paiement du lait de vache, de brebis ou de chèvre en fonction de sa composition et de sa qualité hygiénique et sanitaire.
- [Arrêté ministériel du 13 juillet 2012](#) relatif aux conditions de production et de mise sur le marché de lait cru de bovins, de petits ruminants et de solipèdes domestiques remis en l'état au consommateur final.



CONDITIONS D'ÉLABORATION ET DE DISTRIBUTION DES PRODUITS

- [Règlement \(CE\) n° 178/2002](#) du Parlement européen et du Conseil du 28 janvier 2002 modifié établissant les principes généraux et les prescriptions générales de la législation alimentaire, instituant l'Autorité européenne de sécurité des aliments et fixant des procédures relatives à la sécurité des denrées alimentaires : principes généraux et prescriptions générales de la législation alimentaire (articles 17 « responsabilités », 18 « Traçabilité », 19 « Responsabilités en matière de denrées alimentaires : exploitants du secteur alimentaire »).
- [Règlement \(CE\) n° 852/2004](#) du Parlement et du Conseil du 29 avril 2004 modifié relatif à l'hygiène des denrées alimentaires, applicable à tous les opérateurs du secteur alimentaire
- [Règlement \(CE\) n° 853/2004](#) du Parlement et du Conseil du 29 avril 2004 modifié fixant des règles spécifiques d'hygiène applicables aux denrées alimentaires d'origine animale, applicable aux établissements mettant en œuvre des denrées animales ou d'origine animale disposant d'un agrément sanitaire européen : les dispositions sectorielles spécifiques sont données en annexe III (voir la section IX « Lait cru, colostrum, produits laitiers et produits à base de colostrum »). Les exigences spécifiques applicables à la production primaire laitière et aux produits laitiers, y sont notamment définies.
- [Décret n° 2007-628 du 27 avril 2007](#) modifié relatif aux fromages et spécialités fromagères.
- [Plan de maîtrise sanitaire \(PMS\)](#) est défini au niveau national dans l'[arrêté du 8 juin 2006](#) modifié relatif à l'agrément ou à l'autorisation des établissements mettant sur le marché des produits d'origine animale ou des denrées en contenant ; il s'applique à tous les établissements qui entrent dans le champ d'application des règlements (CE) n° 178/2002 et n° 852/2004.
- [Arrêté du 7 novembre 2012](#) relatif aux règles sanitaires applicables aux produits laitiers présentant des caractéristiques traditionnelles.

DISPOSITIONS SPÉCIFIQUES À LA CRÈME ET LA MATIÈRE GRASSE

- [Décret n° 80-313 du 23 avril 1980](#) pris pour l'application de la loi du 1er août 1905 sur la répression des fraudes et falsifications en matière de produits ou de services en ce qui concerne les crèmes de lait destinées à la consommation.
- [Décret n° 88-1204 du 30 décembre 1988](#) réglementant la fabrication et la vente des beurres et de certaines spécialités laitières.
- [Arrêté du 29 avril 2002](#) concernant les critères organoleptiques et physico-chimiques auxquels doit répondre le « beurre pasteurisé A ».

TRAÇABILITÉ, MENTIONS OBLIGATOIRES DANS L'ÉTIQUETAGE

- [Règlement \(UE\) n° 931/2011](#) de la Commission du 19 septembre 2011 relatif aux exigences de traçabilité définies par le règlement (CE) n° 178/2002 du Parlement européen et du Conseil en ce qui concerne les denrées alimentaires d'origine animale.
- [Règlement \(UE\) n° 1169/2011](#) du Parlement européen et du Conseil du 25 octobre 2011 modifié concernant l'information des consommateurs sur les denrées alimentaires, modifiant les règlements (CE) n° 1924/2006 et (CE) n° 1925/2006 du Parlement européen et du Conseil et abrogeant la directive 87/250/CEE de la Commission, la directive 90/496/CEE du Conseil, la directive 1999/10/CE de la Commission, la directive 2000/13/CE du Parlement européen et du Conseil, les directives 2002/67/CE et 2008/5/CE de la Commission et le règlement (CE) n° 608/2004 de la Commission.

➤ Identifiez les différentes races en France et en Europe

✓ Lait de vache

Les principales races laitières présentes en France sont la Prim'Holstein, la Jersiaise, la Montbéliarde, la Normande, l'Abondance, la Brune, la Simmental française, la Pie rouge des plaines et la Tarentaise. Les races les plus utilisées en Europe sont la Prim'Holstein, la Jersiaise, la Brune et la Simmental.



✓ Lait de chèvre

Races laitières : l'Alpine et la Saanen représentent respectivement 52% et 40% des chèvres françaises. Existente également des chèvres Corse, du Rove, les Pyrénéennes et Poitevines pour la production de lait ou encore les laitières locales ne dépassant pas 1000 têtes comme la chèvre des Fossés, la chèvre du Massif central ou la chèvre Provençale.

✓ Lait de brebis

Races laitières : Lacaune, Corse, Manech tête rousse, Manech tête noire.

Lien utile :

<http://fr.france-genetique-elevage.org/-Especes-et-races-.html>

➤ Identifiez les signes et démarches de valorisation officielle des produits

Vous pouvez vous référer à des modes de valorisation des produits liés ou non à une origine géographique mais en lien avec l'objet du marché : il s'agit des signes officiels d'identification de la qualité et de l'origine (SIQO), des mentions valorisantes et des démarches de certification de conformité produit.

En France et en Europe, des logos officiels permettent de reconnaître les produits qui bénéficient d'un SIQO. Ils garantissent des aliments de qualité, typiques ou élaborés dans le respect de l'environnement et du bien-être animal et font l'objet de contrôles réguliers réalisés par des organismes indépendants agréés par l'État.

Les Appellations d'Origine Protégées (AOP) et les Indications Géographiques Protégées (IGP) garantissent l'origine des produits ; le Label rouge certifie leur qualité supérieure, la Spécialité Traditionnelle Garantie (STG) protège une recette traditionnelle et l'Agriculture biologique garantit que le mode de production est respectueux de l'environnement et du bien-être animal.

- Liste des signes officiels d'identification de la qualité et de l'origine que vous pouvez utiliser dans votre marché :

- le Label Rouge,
- l'Agriculture Biologique (AB).

- Les SIQO faisant expressément référence à l'origine du produit peuvent être utilisés sous certaines conditions :

- l'AOP (Appellation d'Origine Protégée)
- l'IGP (Indication Géographique Protégée).

L'article 8 du décret n°2016-360 du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics interdit en effet, sauf conditions particulières, toute mention de l'origine géographique dans les spécifications techniques.

L'article 4-3 du guide de bonnes pratiques en matière de marchés publics (*Vademecum* sur les marchés publics de la DAJ, édition 2015) précise : « *les spécifications techniques ne doivent, en aucun cas, porter atteinte à l'égalité des candidats. L'acheteur public peut demander des informations sur les conditions de fabrication des produits. Il peut notamment, afin de mieux connaître ces conditions, demander des informations sur l'origine des produits. Toutefois, le droit de la commande publique s'oppose à ce qu'il exige un mode de fabrication particulier ou une origine déterminée.* »

L'acheteur peut néanmoins exiger les mêmes spécifications techniques que celles figurant dans le cahier des charges de ces signes de qualité, à l'exception de celles ayant trait à l'origine. Il peut soit en faire des spécifications techniques des produits commandés dans le cadre de son marché, soit les décliner, pour tout ou partie, en critères de jugement des offres.

Exemples de spécifications techniques possibles

- Tous fromages sous IGP, (mais sans nommer une IGP précise).
- Tous fromages sous AOP, (mais sans nommer une AOP précise).
- Tous fromages répondant à des spécifications définies, par exemple : « *fromage au lait cru et entier de vache à pâte molle et croûte lavée, en forme de cylindre plat d'environ 14 centimètres de diamètre et 3,5 centimètres de haut, d'un poids entre 450 et 550 grammes en moyenne. Fromage à croûte jaune-orangé, recouverte d'une fine « mousse blanche » témoignant d'un bon affinage en cave fraîche.* Les



produits sous AOP « Reblochon » ou « Reblochon de Savoie » dont les spécifications ci-dessus sont extraites du cahier des charges de l'AOP, sont présumés satisfaire aux spécifications concernées.

Il est préférable, de manière générale, de privilégier une rédaction laissant la possibilité d'approvisionnement en plusieurs AOP ou IGP, afin de ne pas se limiter à une seule appellation, en particulier lorsque les volumes d'achat sont élevés au regard de la capacité de production de l'appellation visée.

Autres démarches de valorisation officielle des produits

Il est également possible de faire référence à :

- **La mention "issue d'une exploitation de Haute Valeur Environnementale"** (niveau 3 de la certification) : cette mention vise à valoriser les exploitations agricoles qui utilisent des pratiques particulièrement respectueuses de l'environnement. Ses conditions d'utilisation sont notamment définies à l'article R.641-57 et suivants du code rural et de la pêche maritime.
- **La mention de qualité « produit de montagne »** : cette mention est rattachée non pas à des régions précisément dénommées mais plutôt à des caractéristiques de milieu (altitude, pente,...). Ses conditions d'utilisation sont définies dans des règlements européens (R(UE) n° 1151/2012 et (UE) n° 665/2014).
- **Le qualificatif « fermier » ou la mention « produit de la ferme » ou « produit à la ferme »** : le fromage est fabriqué selon les techniques traditionnelles par un producteur agricole ne traitant que les laits de sa propre exploitation sur le lieu même de celle-ci.
- **La démarche de certification de conformité des produits (CCP)** : la certification de conformité est un mode de valorisation des denrées alimentaires et des produits agricoles non alimentaires et non transformés. Les déclarations d'engagement dans cette démarche de certification sont enregistrées par le ministre chargé de l'agriculture. Les produits répondent, par le biais de cahiers des charges élaborés par des opérateurs individuels ou des groupements de professionnels, à des exigences en matière de règles de production, de

transformation et de conditionnement ainsi qu'à des recommandations relatives à la présentation des caractéristiques certifiées (au minimum 2) à destination du consommateur. Les produits certifiés se différencient ainsi des produits courants et apportent un plus par rapport à la stricte application des spécifications de base. Les produits certifiés sont contrôlés par des organismes certificateurs tiers, impartiaux et indépendants, accrédités par le comité français d'accréditation (COFRAC).

➤ Évaluez la disponibilité de l'offre sous signes et démarches valorisant la qualité

Les fromages, beurres et crèmes sous AOP/IGP sont disponibles toute l'année avec une offre variée de produits (pâtes molles à croûtes lavées, pâtes molles à croûtes fleuries, pâtes pressées non cuites, pâtes pressées cuites, pâtes persillées, fromage de lactosérum, fromages de chèvres et de brebis ainsi que hors France, des fromages en saumure, des pâtes filées), de goûts, pour des usages multiples tels que la consommation à la portion, l'usage en tant qu'ingrédients, etc.

✓ Les SIQO laitiers en France

Sont recensés en France 45 fromages, 3 beurres et 2 crèmes AOP ainsi que 8 IGP (7 fromages et une crème).

Sur le territoire national, 20 000 producteurs de lait, 1290 producteurs fermiers et 432 établissements de transformation sont habilités et contrôlés pour produire dans ces démarches.

La production de fromages au lait de vache AOP concerne 10% environ de la collecte nationale et 1% environ pour la production de fromages IGP. La production totale de fromages, beurres et crèmes AOP représente un volume commercialisé annuel de 233 000 tonnes. Les IGP laitières représentent un volume commercialisé annuel de 20 000 tonnes.

Les produits laitiers bio sont également disponibles largement toute catégorie de produits confondus : laits liquides conditionnés, produits laitiers frais dont



yaourts et laits fermentés, crèmes, beurres, poudre de lait, fromages. La production de lait bio en France est assurée par plus de 2150 producteurs de lait et 155 établissements de transformation. La production de produits laitiers biologiques représente environ 2,3% de la collecte nationale, majoritairement située à l'ouest du territoire.

L'offre de produits laitiers sous label rouge est un peu plus restreinte. Actuellement, 7 produits laitiers sont reconnus dont 1 crème et 6 fromages. Les produits laitiers sous label rouge représentent un volume commercialisé de 5310 tonnes, soit un peu moins de 0,2% de la collecte nationale.

La disponibilité de lait sous démarche « produit de montagne » est moins connue. L'offre existe puisqu'une part importante du lait français est produite en zone de montagne. Cette zone géographique couvre 20% de la superficie du territoire, concerne 1 exploitation laitière sur 4 et 15% du lait produit sur le territoire national. Toutefois, seuls 3,9% du lait produit en montagne sont valorisés sous la mention produit de montagne.

Enfin, les produits laitiers fermiers représentent environ 6000 producteurs toutes espèces confondues (vache, chèvre, brebis). Parmi eux, 1300 producteurs sont engagés en AOP pour une production totale de 16 800 tonnes, soit 8,3% du total de la production AOP. En lait de chèvre, ce sont environ 20 000 tonnes de fromages qui sont produites chaque année.

✓ Les SIQO laitiers en Europe

En Europe, au 1^{er} juin 2016, on compte 187 fromages sous AOP et 40 fromages sous IGP.

En 2010, les ventes de fromages sous IG en Europe sont estimées à 6,3 milliards d'euros pour un volume de 866 000 tonnes. Cela représente 10% de la production de l'UE (source : Eurostat et PRODCOM pour l'Irlande, le Luxembourg et Malte).

L'Italie, la France et la Grèce réunissent 90 % des ventes en valeur de fromages sous IG et 88 % des ventes en volume.

Les plus importants sont :

- en Italie : le Grana Padano et Parmigiano Reggiano ;
- en France : le Comté, le Roquefort et le Reblochon (38 % des ventes en valeur, 40 % des ventes en volume) ;
- en Grèce : principalement la Feta.

Dans le secteur du fromage, les Pays-Bas, le Danemark, l'Espagne, le Royaume-Uni, l'Autriche et l'Allemagne représentent 1 à 3% des ventes en volume et en valeur. Les plus petits États membres dans ce secteur (moins de 1 % des ventes en volume et valeur) sont l'Irlande, le Portugal, la Slovaquie, la Suède, la Belgique et la Pologne.

En 2010, les fromages sous IG représentent 38% de la production nationale de fromage en Italie, 54 % en Grèce et entre 5 et 7 % au Danemark, en Espagne et en Autriche (Eurostat). Pour ces derniers, les volumes de ventes de fromage sous IG sont estimés chaque année entre 10 000 t et 20 000 t dans chaque État membre.



4. Identifiez les leviers d'action

Déterminez vos leviers d'actions sur la base de l'analyse préalable de vos besoins, de vos contraintes et de l'offre du secteur (éléments vus plus haut).

➤ Interrogez-vous sur la pertinence des choix à opérer sur :

- ✓ Le mode de conservation
- ✓ La présentation du produit : achat de produits en portions ou entiers
- ✓ Le type de conditionnement et d'emballage
- ✓ Le niveau de qualité du produit : bio, label rouge, qualité conventionnelle
- ✓ Les caractéristiques organoleptiques

➤ Mesurez leurs impacts sur le processus de restauration

- ✓ Repensez vos menus

Ajustez la taille des portions servies selon un bilan préalable des consommations

L'objectif est de réduire le gaspillage alimentaire. Le GEM-RCN a élaboré des recommandations nutritionnelles ; vous pouvez vous y référer :

www.economie.gouv.fr/daj/recommandation-nutrition

- ✓ Repensez vos commandes et les modalités de stockage

Vous pouvez envisager l'achat de produits sous un conditionnement différent (exemples : fromages entiers versus portions/ seau de fromages blancs versus fromages blancs individuels ...).

Ces conditionnements induiront de nouvelles modalités de stockage (exemple : réfrigérateurs versus chambres froides).

Ces nouveaux conditionnements permettront également à la fois d'adapter les portions des convives et de réduire le gaspillage alimentaire.

5. Définissez votre cahier des charges

➤ Définissez précisément l'objet de votre marché

Se référer à la **fiche méthodologique** « Définir son cahier des charges ».

➤ Exigez des spécifications techniques particulières

CARACTÉRISTIQUES DES ANIMAUX

Vache, chèvre ou brebis.

SIGNES D'IDENTIFICATION DE LA QUALITÉ ET DE L'ORIGINE

► Exigez un fromage bio ou sous AOP ou IGP

Exemples :

- Tous fromages sous IGP (mais sans nommer une IGP précise).
- Tous fromages sous AOP (mais sans nommer une AOP précise).

GESTION DES ANIMAUX

► Demandez une collecte du lait quotidienne

► Demandez une superficie herbagère des exploitations spécifique

Exemple de spécification technique pour les produits à base de lait de vache : > 1 ha/vache laitière.

► Demandez des produits issus d'animaux ayant passé au moins X jours au pâturage

Une alimentation à l'herbe revêt autant un intérêt économique pour l'éleveur (moindre coût de l'aliment) qu'un intérêt environnemental, en valorisant les surfaces en herbe qui apportent une plus-value en matière de biodiversité, stockage de carbone, paysage, qualité de l'air et qualité de l'eau.

Point d'attention : avant d'utiliser cette spécification technique dans un cahier des charges, il est recommandé de s'assurer auprès des acteurs de la filière ou d'un panel de fournisseurs de la pertinence de celle-ci au regard du produit demandé.

TYPE DE FROMAGE

Pâte pressée cuite, pâte molle.

MODALITÉS DE TRANSFORMATION ET D'AFFINAGE

► Demandez une transformation en exploitation

Cette spécification s'apparente à un critère de développement durable car cela évite le transport du produit acheté ainsi que son stockage. Elle ne peut toutefois s'envisager, dans la majorité des cas, que sur des volumes modestes et réguliers.

Point d'attention : cette spécification technique est à adapter en fonction du lieu de production et de l'objet du marché. Dans le cas présent, la dimension environnementale de l'achat est à intégrer dans l'objet du marché.

Exemple d'intitulé d'objet de marché : *"crème, fromages blancs et yaourts au lait du jour de la traite produit sur la ferme"*.

► Demandez une transformation quotidienne, sans additif ni colorant

► Demandez une durée d'affinage spécifique

Exemples de spécifications techniques :

- 4 mois minimum
- 8 mois en moyenne
- jusqu'à 24 mois et plus

► Demandez une technique traditionnelle de fabrication

Exemples de spécifications techniques :

- « *fermier* » ou toute autre indication laissant entendre une origine fermière ; « *fruitier* » ou toute autre indication laissant entendre une origine fruitière ; "
- « *MG : au lait entier* » ;
- « *laitier* ».



COMPOSITION DU FROMAGE ET DES PRODUITS LACTÉS

- Demandez X% de calcium et X% de matières grasses

Point d'attention : des critères cumulatifs peuvent s'annuler entre eux.

Exemple :

Un produit « fermier » avec une composition en calcium et en % de MG ... n'existe pas.

CONDITIONNEMENT

- Demandez un fromage sous atmosphère et non un fromage sous vide

Ce type de conditionnement permet de valoriser le produit d'un point de vue visuel. Il bénéficie d'un "taux de prise" supérieur aux produits sous-vide.

DATE LIMITE DE CONSOMMATION

- Exigez une DLC unique

Point d'attention : cette exigence permet de s'assurer que le produit est issu d'une même production et que des mélanges n'ont pas réalisés. Par ailleurs, une DLC unique sera plus facile à gérer en terme de stocks.

CLAUSE DE RÉVISION DES PRIX INFRA-ANNUELLE

Afin de s'assurer la mise en concurrence des candidats et de définir un prix en lien avec les évolutions des coûts de production durant l'exécution des marchés, il est préconisé de définir au cahier des charges une clause infra-annuelle de révision des prix.

Plus d'information

Fiche DAJ « *L'indexation des prix dans les marchés publics d'achats de denrées alimentaires* », mars 2015
www.economie.gouv.fr/files/files/directions_services/daj/marches_publics/oeap/concertation/autres_groupes_travail/indexation-prix-denrees-alimentaires.pdf

6. Consultez les entreprises

Ce paragraphe présente les stratégies à adopter par l'acheteur, au stade de la rédaction de son marché, pour définir les allotissements les plus favorables à un approvisionnement de qualité et les critères d'attribution du marché discriminants en matière de qualité et de performance environnementale des produits.

Les préconisations présentées ci-dessous en termes d'allotissement et de critères d'attribution du marché ne sont pas exclusives. Elles seront à combiner par l'acheteur avec ses propres contraintes (contraintes financières, contraintes liées à l'organisation de son site de restauration, contraintes liées à l'offre existante, etc). Il convient, par ailleurs, de se référer aux fiches méthodologiques « Définir le cahier des charges » et « Impliquer les acteurs ».

➤ Choisissez un allotissement pertinent

✓ Types d'allotissement

L'allotissement est un principe de la commande publique. Il permet de cibler des objectifs techniques et de qualité visés par l'acheteur et d'offrir l'opportunité au plus grand nombre de candidats de soumissionner. Différents types d'allotissement pour l'achat de fromages et autres produits laitiers sont possibles.

Néanmoins, il convient que l'acheteur intègre dans les conditions de réussite de son achat les préalables suivants :

- la connaissance de l'offre du secteur (cf. partie 3 de la présente fiche) ;



- la connaissance de ses contraintes de restauration (contraintes organisationnelles et techniques du site de restauration, mobilisation des équipes, sensibilisation des convives. Cf fiches méthodologiques « Connaître son besoin » et « Impliquer les acteurs »).

Les différents types d'allotissement présentés ci-dessous peuvent être combinés en fonction du niveau de maturité de l'acheteur, de sa maîtrise du segment d'achat et de la structuration de l'offre.

Allotissement en fonction du type de produits

Exemple d'allotissement :

Lot 1 : fromages de chèvre,

Lot 2 : fromages de vache issus de l'agriculture biologique,

Lot 3 : yaourts issus de l'agriculture biologique,

Lot 4 : lait issu de l'agriculture biologique.

Allotissement en fonction de la zone géographique de consommation

L'objectif est ici de regrouper les achats de différents pouvoirs adjudicateurs afin de constituer des volumes d'achat proportionnés à l'offre du secteur et d'atteindre des seuils d'achat pertinents pour intégrer des exigences de qualité des produits.

Allotissement en fonction de la qualité exigée

➤ Définissez vos critères d'attribution du marché

Les exemples de critères d'attribution du marché présentés ci-dessous peuvent être utilisés alternativement ou de manière cumulative selon les caractéristiques de l'offre disponible et l'analyse par l'acheteur de ses propres besoins et contraintes, notamment financières.

✓ Qualité des produits

Modalités d'élevage (alimentation, etc.)

Exemples de critères :

- Engagement dans une démarche SIQO (Label Rouge, BIO ...)
- Produits issus d'animaux venant de filières utilisant des aliments pour animaux sans OGM

- Produits issus d'animaux nourris majoritairement des fourrages de l'exploitation
- Produits issus d'animaux ayant passé au moins X jours au pâturage
- Produits issus d'animaux nourris au moyen de cultures traditionnelles ou ayant reçu une alimentation diversifiée

Pour plus de détails, se référer à la partie 5 "Rédigez votre cahier des charges - exigez des spécifications techniques particulières - "alimentation des animaux" de la fiche viande bovine.

Valeur gustative et organoleptique des échantillons

Afin de s'assurer de la qualité du produit, il est recommandé de prévoir une phase de dégustation (avec ou sans le fournisseur) et une fiche de dégustation, soit avec un panel de dégustateurs ou avec un jury de professionnels. La remise de produits atteints de pourriture ou d'altérations significatives pourra entraîner le rejet de l'offre du candidat.

Exemple de rédaction :

« Devront être fournis des échantillons comme précisé ci-après :

Les produits devront être accompagnés d'un bon de livraison.

- Ils ne seront pas facturés.
- Ils comporteront une DLC supérieure à 7 jours.
- Ils pourront être présentés en conditionnements inférieurs à ceux demandés dans le cahier des charges, sous réserve qu'ils présentent exactement les mêmes caractéristiques et en quantité suffisante pour permettre leur mise en oeuvre pour une dizaine de convives. »

✓ Performance environnementale

Offre en produit Agriculture biologique

Exemple de critère : produits issus d'un mode de production biologique au sens du règlement CE n°834-2007.

Mode de production des produits

Exemple de critère : pourcentage de produits issus d'une exploitation engagée dans une démarche de certification environnementale.

Recours à des emballages recyclés



✓ Accompagnement pédagogique

Exemples de critères : *Nombre et types d'intervention pédagogiques, de visites d'exploitation ; plan annuel précisant la fréquence, les modalités d'animations, les thèmes, les liens avec les menus envisagés.*

➤ Pensez à autoriser les variantes

Il s'agit pour l'acheteur public de permettre aux candidats de présenter des offres alternatives aux exigences du marché sur une ou plusieurs caractéristiques.

Le recours aux variantes est particulièrement pertinent quand l'acheteur ne maîtrise pas le segment d'achat sur un aspect particulier (évolution technologique ou avancées en matière de performance environnementale) et qu'il souhaite disposer d'un éventail de propositions de la part des candidats. Les impacts financiers sont dans tous les cas maîtrisés car l'acheteur peut choisir entre l'offre du candidat avec ou sans variante.

✓ Variantes sur le soutien au développement durable

✓ Variantes autorisées sur le bio ou équivalent

✓ Variantes sur différents niveaux de qualité

Le fournisseur candidat doit faire figurer, en plus de l'offre de base, des variantes pouvant porter sur différents niveaux de qualité.

➤ Déterminez les pièces demandées aux candidats

La demande et la vérification des moyens de preuve à l'appui de l'offre sont fondamentaux pour valider les allégations des candidats au stade de l'analyse des offres et les allégations du titulaire tout au long de l'exécution du marché puisque son offre l'engage sur toute la durée du marché.

Une attention particulière doit être portée par l'acheteur sur les moyens de preuve fournis par les candidats :

- validité (certificats et attestation en cours de validité),
- référence explicite au moyen de preuve aux produits ciblés dans le marché (identification des produits mentionnés sur les certificats et autres)
- source d'édition du moyen de preuve : organisme officiel ou agréé
- nature des informations contenues dans le moyen de preuve.

Il est possible de demander, en complément du mémoire technique, des fiches techniques afin de connaître l'origine des denrées commandées.

Exemple : fiche technique relative à la traçabilité des produits :

Pour le fromage, indiquer le nombre et le type d'intermédiaires parmi producteur (lait), collecteur (fromagerie), « frais emballeur », distributeur.



7. Suivez la mise en œuvre du marché

Cette étape est incontournable afin de donner toute sa pertinence à la démarche portée par l'acheteur pour améliorer la qualité de la rédaction de son cahier des charges et de son achat.

Il s'agit de contrôler, de mesurer et d'évaluer les performances qualité et de développement durable des fromages et autres produits laitiers consommés dans le cadre du marché et des modalités d'exécution de la prestation.

Le suivi de la mise en œuvre du marché recouvre différentes actions, parmi lesquelles :

- opérations de vérifications sur pièce et sur place,
- reporting et contrôle,
- suivi et contrôle de la traçabilité des achats,
- opérations.

Sur les enjeux et modalités générales de suivi de la mise en œuvre des prestations du marché, se référer à la **fiche méthodologique** « *Suivre la mise en œuvre* ».

8. Impliquez les acteurs

Il convient de se référer à la **fiche méthodologique** « *Impliquez les acteurs* ».

Remerciements :

CNIEL - ANICAP - AGORES - RESTAU-CO.



Fruits
et légumes

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





1. Appropriiez-vous les concepts propres à la filière

➤ Éléments sur l'économie de la filière de fruits et légumes (source Interfel-CTIFL)

✓ Production

Il faudrait plutôt parler des filières fruits et légumes tant la diversité des productions et des métiers est grande. Les acteurs économiques sont amenés à se spécialiser et se différencier avec des logiques propres à chaque espèce cultivée, à chaque métier.

Cette diversité des produits, des acteurs, des modes de transformation et de commercialisation se traduit par la coexistence de circuits longs et de circuits courts ; circuits orientés notamment en fonction de la proximité ou de l'éloignement des zones de production et de consommation.

En 2014, la France est le 4^e producteur de fruits et légumes dans l'Union européenne après l'Italie, l'Espagne, la Pologne et le 4^e producteur de pommes de terre à l'état frais (Source Eurostat).

Ce sont 8,3 millions de tonnes de fruits et légumes qui ont été produits en 2014, dont 5,5 millions de tonnes de légumes et 2,8 millions de tonnes de fruits, auxquels s'ajoutent 6,4 millions de tonnes de pommes de terre de consommation (Source Agreste).

En 2014, le légume le plus cultivé en France est la tomate (762 000 tonnes) suivi de la carotte (543 000 tonnes). Parmi les fruits, c'est la pomme de table (1,5 million de tonnes) qui domine de très loin la production française (Source Agreste).

La production française de fruits et légumes bénéficie de signes officiels de qualité : elle compte 18 appellations d'origine contrôlée (AOC) et 29 indications géographiques protégées (IGP).

La production en fruits et légumes biologiques demeure assez contenue : 4472 exploitations pour 11 300 ha en fruits frais et 6420 exploitations pour 17400 ha en légumes (Source Agence Bio).

La sensibilité de la filière fruits et légumes aux variations des conditions météorologiques, tant au niveau de la production que de la consommation peut induire de fortes variations de l'offre comme de la demande. Cela induit des variations de prix marquées d'une saison à l'autre et au sein d'une même saison.

➤ Connaître les circuits de commercialisation

La commercialisation d'importants volumes de produits frais nécessite une réactivité et un savoir-faire que seuls des opérateurs maîtrisant la qualité et la logistique des produits tout au long de leur itinéraire peuvent assurer. Ces missions indispensables incombent à des acteurs spécialisés souvent méconnus du public, comme les expéditeurs, les coopératives et les grossistes concernant les circuits de la restauration hors domicile.

Les circuits longs d'expédition sont pratiqués par des producteurs, des coopératives ou SICA et des expéditeurs.

Production : les exploitations légumières (30 900) et fruitières (27 600) produisent pour le marché du frais et de la transformation.

En 2012, ce sont 8,6 millions de tonnes de fruits et légumes qui ont été produits, dont 5,9 millions de tonnes de légumes et 2,7 millions de tonnes de fruits, auxquels s'ajoutent 6,3 millions de tonnes de pommes de terre de consommation (source FAM).

Expédition : les expéditeurs de fruits et légumes (coopératives et entreprises d'expédition et d'exportation) sont le trait d'union entre la production et le commerce. Ils organisent la collecte, la préparation et le conditionnement des fruits et légumes ainsi que leur vente et leur acheminement sur le marché français (circuits de gros et grande distribution), sur le marché européen, à l'exportation (pays tiers et outre-mer).



Distribution : 1 200 grossistes ou centrales d'achat chargés de distribuer auprès de détaillants spécialisés, alimentation générale, GMS, marchés de plein vent, restauration commerciale et collective, etc.

Certains producteurs peuvent commercialiser directement :

- à des détaillants (en direct ou sur marché de gros) ou des centrales : 200 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2014 ;
- sur des marchés de détail : 200 millions d'euros ;
- au consommateur en vente directe : 400 millions d'euros.

Le total du chiffre d'affaires en circuits courts s'élève à 0,8 Md € qui correspond à la valeur de la récolte des producteurs vendeurs, à laquelle est ajoutée une marge de 30 % destinée à couvrir les frais de conditionnement, de transport et de vente. L'ensemble de ces ventes correspond à environ 5 % de l'approvisionnement des consommateurs français.

(Source : CTIFL)

➤ Maîtrisez les cours des filières

Renseignez-vous sur les cotations des produits, y compris les produits biologiques.

Une cotation comprend le libellé du produit, à savoir l'espèce, la variété, la catégorie, le calibre, le conditionnement, et fournit généralement le prix minimum, le prix maximum et le prix moyen. Les cours des cotations diffusés par le réseau des nouvelles des marchés (RNM) s'entendent hors taxe, au départ des marchés de gros, c'est-à-dire hors transport et logistique.

Lorsqu'en cours de marché une référence d'ajustement disparaît de la cotation, il est recommandé à l'acheteur public de se référer à un produit similaire de la cotation.

<https://www.rnm.franceagrimer.fr>

2. Connaissez votre besoin

Se référer à la **fiche méthodologique** « *Connaître son besoin* ».

3. Informez-vous sur l'offre disponible

Cette fiche a pour objet de fournir la liste des principaux acteurs et des principales sources d'information susceptibles de répondre de manière concrète et opérationnelle à vos questions au sujet des achats de **fruits et légumes**.

➤ Identifiez les acteurs institutionnels

FranceAgriMer, établissement national des produits de l'agriculture et de la mer
www.franceagrimer.fr

Agence bio : agence française pour la promotion et le développement de l'agriculture biologique

www.agencebio.org

INAO : institut national de l'origine et de la qualité

www.inao.gouv.fr

L'INAO est un établissement public chargé de la mise en œuvre de la politique française relative aux produits sous signes officiels d'identification de l'origine et de la qualité

www.inao.gouv.fr/



➤ Identifiez les organisations professionnelles

– **INTERFEL** : (Interprofession des fruits et légumes)
Créée en 1976, INTERFEL rassemble et représente les métiers de l'ensemble de la filière fruits et légumes frais, de la production jusqu'à la distribution, (producteurs, expéditeurs, grossistes, primeurs, chefs de rayon dans les enseignes de la distribution), y compris la restauration collective.

INTERFEL a notamment pour missions l'élaboration d'accords interprofessionnels, la mise en œuvre d'actions de communication informative et publi-promotionnelle ainsi que la définition des orientations stratégiques de la filière des fruits et légumes frais dans les domaines de la recherche, de l'expérimentation, de la communication technique ainsi que dans celle des études techniques et économiques et de la formation et animation technique.

www.interfel.com

www.lesfruitsetlegumesfrais.com

– **Centre technique interprofessionnel des fruits et légumes (CTIFL)**

Le Centre technique interprofessionnel des fruits et légumes a été créé en 1952. Le CTIFL est le centre technique de référence en matière de recherche-expérimentation et développement de la filière fruits et légumes frais. Il bénéficie du statut juridique de centre technique industriel

Il met en œuvre dans son secteur de compétence, la recherche appliquée et l'expérimentation des résultats de nature à favoriser l'innovation technique et les transferts de technologie dans les entreprises de production et de distribution de la filière, il coordonne les méthodes et moyens mis en œuvre dans le cadre de l'expérimentation régionale et destinés à l'acquisition de références fiables, il participe aux actions visant à établir et appliquer les règles de qualité et leur contrôle dans le cadre de la certification fruitière.

<http://www.ctifl.fr/>

– **Comité national interprofessionnel de la pomme de terre (CNIPT)**

Créé en 1977, le Comité National Interprofessionnel de la Pomme de Terre (CNIPT) a pour objectif de valoriser la pomme de terre de consommation française sur le marché du frais. Il est reconnu comme interpro-

fession nationale par les pouvoirs publics. Le CNIPT rassemble et représente tous les opérateurs du secteur de la pomme de terre, de la production à la distribution.

Le rôle du CNIPT s'articule autour des missions suivantes : développer le dialogue interprofessionnel et favoriser la politique contractuelle, contribuer à l'amélioration et à la valorisation de la qualité et de la sécurité alimentaire, valoriser la pomme de terre fraîche auprès des consommateurs et des prescripteurs en animant des programmes de communication, informer les acteurs de la filière sur l'évolution du marché et de la consommation.

www.cnipt.fr (site professionnel)

www.cnipt-pommesdeterre.com

www.recette-pomme-de-terre.com

– **Association Interprofessionnelle de la Banane (AIB)** :

L'AIB est l'Association Interprofessionnelle de la Banane, fondée en 2012 à l'initiative des organisations professionnelles représentatives de la filière (producteurs, importateurs, mûrisseurs, grossistes primeurs et distributeurs). L'AIB a pour principal objectif le développement la consommation des bananes de toutes origines, par la mise en œuvre d'actions collectives sur le marché métropolitain.

www.banane.info.fr

➤ Guides et recommandations

– **Guide de l'achat public de fruits, légumes et pommes de terres à l'état frais** : (GEMRCN-avril 2012)

Il a pour objectif de contribuer à l'amélioration de la formulation et de l'exécution des commandes publiques de fruits, légumes et pommes de terre (primeur ou de conservation) à l'état frais.

http://www.economie.gouv.fr/files/files/directions_services/daj/marches_publics/oeap/gem/fruitleg/fruitleg.pdf

– **Guide des fruits et légumes en restauration hors domicile (CTIFL/ INTERFEL)**

Le guide des fruits et légumes en restauration hors domicile est un véritable outil de travail destiné aux professionnels de la restauration publique ou privée, aux prescripteurs, aux responsables de cuisine et aux four-



nisseurs. Il leur permet de mieux maîtriser leur approvisionnement indispensable à une offre diversifiée et équilibrée. Cet outil comprend 41 fiches produits, 19 pour les fruits, 21 pour les légumes et une fiche pour la 4^e gamme.

Ces fiches regroupent l'ensemble des informations essentielles à une meilleure connaissance des principales espèces de fruits et de légumes : variétés, origines, périodes de disponibilité, réglementation, critères d'achat, de qualité et de goût, durée de vie et conditions de conservation, valeur nutritive... Les informations qui figurent dans cet outil sont régulièrement mises à jour.

Le guide est disponible à ce lien :
www.ctifl.fr/GuideRHD

– **Guide pratique CGI / APASP « Marché Public de Fourniture de Denrées Alimentaires »**
http://www.cgi-cf.com/images/affaires_economiques/Guide_Alimentaire.pdf

➤ Appropriiez-vous le cadre normatif et les recommandations

✓ Organisation commune des marchés (OCM)

L'organisation commune des marchés désigne le cadre juridique mis en place au niveau européen pour les produits agricoles. L'Union européenne prévoit ainsi des règles communes concernant la gestion des marchés agricoles, les normes de commercialisation des produits agricoles ainsi que pour les exportations et les importations de l'Union européenne (UE).

Références juridiques de l'OCM des produits agricoles : Articles 38 à 44 du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne (traité FUE), règlement (UE) n° 1308/2013 du Parlement européen et du Conseil (JO L 347 du 20.12.2013) et Règlement (UE) n° 1370/2013 du Conseil (JO L 346 du 20.12.2013).

✓ La norme générale de commercialisation

Tous les fruits, les légumes et les pommes de terre doivent être de « qualité saine, loyale et marchande », et respecter les dispositions du Code de la Consommation, qui découlent du cadre réglementaire international et européen.

Pour les fruits et légumes

Les fruits et légumes doivent répondre à la norme générale de commercialisation ainsi qu'à la norme de commercialisation spécifique, pour une liste restreinte de produits, fixées par le règlement UE n° 543/2011 à l'Annexe I respectivement parties A et B.

La norme générale de commercialisation (NGC) prévoit des exigences minimales de qualité et de maturité, ainsi que les tolérances admises dans l'appréciation du respect de ces exigences.

Elle ne prévoit pas d'obligation d'homogénéité de calibre et de maturité des produits, qui sont prévues dans des normes spécifiques.

Les principales normes de commercialisation utilisées peuvent être consultées à l'adresse suivante :
http://ec.europa.eu/agriculture/fruit-and-vegetables/marketing-standards/index_fr.htm

Pour les pommes de terre fraîches

Les pommes de terre de primeur et de conservation sont soumises à l'arrêté du 03/03/1997 sur le commerce des Pommes de terre primeur et de conservation et à l'arrêté du 18.02.2009 sur la date limite de commercialisation des pommes de terre primeur.

Ces documents ainsi que la réglementation et les normes concernant la commercialisation, la qualité et les usages culinaires des pommes de terre sont disponibles sur www.cnipt.fr

Pour la banane

La banane est soumise aux textes suivants :

– Banane verte non mûrie (Cavendish, Gros Michel et hybrides) – hors bananes plantains et bananes-figues :



Règlement (UE) n° 1333/2011 fixant des normes de commercialisation pour les bananes ;

– Banane (après mûrisserie) : Arrêté du 20/11/1975 modifié sur la commercialisation des bananes fraîches ;

EXIGENCES MINIMALES EN MATIÈRE DE QUALITÉ

Dans la limite des tolérances admises, les produits doivent être :

- intacts,
- sains; sont exclus les produits atteints de pourriture ou d'altérations qui les rendraient impropres à la consommation,
- propres, pratiquement exempts de corps étrangers visibles,
- pratiquement exempts de parasites,
- pratiquement exempts d'altérations de la pulpe dues à des parasites,
- exempts d'humidité extérieure anormale,
- exempts de toute odeur ou saveur étrangères.

Les produits doivent être dans un état leur permettant :

- de supporter le transport et la manutention,
- d'arriver dans un état satisfaisant au lieu de destination.

EXIGENCES MINIMALES EN MATIÈRE DE MATURITÉ

Les produits doivent être suffisamment développés, mais pas excessivement, et les fruits doivent présenter une maturité suffisante et ne doivent pas être trop mûrs.

Le développement et l'état de maturité des produits doivent permettre la poursuite du processus de maturation jusqu'à ce qu'ils atteignent un degré de maturité suffisant.

TOLÉRANCE

La présence dans chaque lot de produits ne satisfaisant pas aux exigences minimales de qualité est admise dans la limite d'une tolérance de 10 %, en nombre ou en poids. Dans le cadre de cette tolérance, les produits atteints de dégradation sont limités à 2 % au total.

Cette tolérance ne s'applique pas cependant aux produits atteints de pourriture ou de toute autre altération qui les rendrait impropres à la consommation.

Pour les pommes de terre, les tolérances en termes de qualité sont indiquées dans l'arrêté de commercialisation du 3 mars 1997 et disponibles sur www.cnipt.com.

MARQUAGE

Le marquage doit comporter le nom complet du pays d'origine. Dans le cas des produits originaires d'un État membre, cette mention est rédigée dans la langue du pays d'origine ou dans toute autre langue compréhensible par les consommateurs du pays de destination. Dans le cas des autres produits, elle est rédigée dans une langue compréhensible par les consommateurs du pays de destination.

Le marquage doit également comporter le nom et l'adresse de l'emballleur et/ou de l'expéditeur, ou des mentions équivalentes.

✓ Les normes spécifiques obligatoires à certains produits

Il existe des normes spécifiques aux pommes, aux agrumes, aux kiwis, aux salades (laitues, chicorées et scaroles), aux pêches et nectarines, aux poires, aux fraises, aux poivrons doux, aux raisins de table et aux tomates. Ces normes sont fixées également par le [règlement UE n° 543/2011](#).

Pour ces produits, des dispositions s'ajoutent aux exigences de la norme générale. Celles-ci concernent la classification du produit (en catégorie : Extra, I ou II), le calibrage, la présentation et le marquage.

– Classification du produit

La catégorie EXTRA (qualité supérieure) correspond à un produit pratiquement exempt de tout défauts.

La catégorie I (bonne qualité) correspond à un produit présentant de légers défauts.

La catégorie II (qualité marchande) correspond à un produit pour lequel certains défauts plus importants sont admis.

– Calibrage

Les normes de qualité prévoient l'obligation de respecter des calibres minima ou maxima ou des échelles de



calibrage. Suivant les produits, le calibrage est fixé en fonction d'un ou plusieurs critères : diamètre, longueur, largeur ou poids.

Lors de la passation du marché, l'acheteur peut préciser en plus du calibre réglementaire, le poids unitaire souhaité en grammes et si nécessaire le nombre de fruits.

✓ Les normes CEE/ONU

Les opérateurs en (ou metteurs en marché de) fruits et légumes peuvent, s'ils le souhaitent, commercialiser leurs produits en respectant les normes fixées par la Commission Économique des Nations Unies pour l'Europe (CEE/ONU).

Les normes CEE/ONU définissent des critères de qualité permettant de classer les produits selon les catégories (EXTRA, I ou II) et prévoient des dispositions relatives à l'homogénéité des colis (maturité, calibre) et au marquage. Elles couvrent actuellement 54 produits.

Ces normes sont consultables, à l'adresse :

<http://www.unece.org/trade/agr/standard/fresh/FV-StandardsE.html>

✓ Les accords interprofessionnels

Les accords interprofessionnels « qualité » sont des règles de commercialisation plus strictes qui visent à améliorer la qualité des produits et à réguler le marché.

Certains fruits et légumes ainsi que les pommes de terre sont couverts par des accords interprofessionnels. Ils peuvent inclure des critères de qualité supérieurs aux critères réglementaires, notamment des critères de maturité (par exemple pour le melon).

Un accord est proposé au sein de l'interprofession, il est ensuite examiné par un groupe de travail. Une fois approuvé à l'unanimité, l'accord peut être porté à extension auprès des Pouvoirs publics.

En effet, dans le respect de la réglementation nationale et communautaire, les accords interprofessionnels peuvent être étendus par arrêté des ministères en charge de l'agriculture et de l'économie à l'ensemble des professionnels de la filière concernée.

Il existe actuellement 13 accords interprofessionnels qualité en fruits et légumes frais. Ils visent les produits suivants : l'abricot, le concombre, l'échalote, le kiwi, le melon, la noix fraîche, la pêche et la nectarine, la pomme, le raisin, la prune. Il existe, par ailleurs, un accord interprofessionnel pour la pomme de terre.

Les accords interprofessionnels en vigueur pour les fruits et légumes sont disponibles sur le site d'INTERFEL :

<http://www.interfel.com/fr/les-accords-interprofessionnels/>

✓ Les recommandations de filière

Les recommandations sont des préconisations techniques ou commerciales qui tendent à satisfaire le consommateur, grâce à l'amélioration qualitative du produit. Elles sont élaborées selon la même procédure que les accords interprofessionnels mais ne peuvent être étendues puisqu'il s'agit uniquement de préconisations.

Il existe des recommandations de filière pour certains produits de la filière.

Elles sont consultables sur le site d'Interfel : <http://www.interfel.com/>

➤ Identifiez les signes et démarches valorisant la qualité

Vous pouvez vous référer à des modes de valorisation des produits liés ou non à une origine géographique en lien avec l'objet du marché : il s'agit des signes officiels d'identification de la qualité et de l'origine (SIOQO), des mentions valorisantes et des démarches de certification de conformité du produit.

En France et en Europe, des logos officiels permettent de reconnaître les produits qui bénéficient d'un SIOQO. Ils garantissent des aliments de qualité, typiques ou élaborés dans le respect de l'environnement et du bien-être animal et font l'objet de contrôles réguliers réalisés par des organismes indépendants agréés par l'État.



Les Appellations d'Origine Protégées (AOP) et les Indications Géographiques Protégées (IGP) garantissent l'origine des produits ; le Label Rouge certifie leur qualité supérieure et l'Agriculture biologique garantit que le mode de production respecte un cahier des charges précis, visant à améliorer la protection du sol, le respect de l'environnement et des animaux.

LISTE DES SIGNES OFFICIELS D'IDENTIFICATION DE LA QUALITÉ ET DE L'ORIGINE QUE VOUS POUVEZ UTILISER DANS VOTRE MARCHÉ

Pour les fruits et légumes, sont concernés les SIQO suivants :

Label Rouge

Dans la filière fruits et légumes, le Label Rouge désigne un produit de qualité gustative supérieure. Quel que soit le produit concerné, des exigences qualitatives s'appliquent tant au niveau de la production (sélection de la semence, de la variété, typologie du sol...), de la récolte (qualité intrinsèque, teneur en sucre, calibre...) que sa mise en marché (conditions de stockage, de conservation, de transport) dans le seul but de favoriser, à son optimum, le goût. Sont concernés par la production en Label Rouge à titre d'exemple: carotte des sables, ail rose, kiwi, lentille verte, poire et pomme, melon, poireau, abricot, pêche-nectarine, reine-claude verte ou dorée, mirabelle etc. (Source : Guide des fruits et légumes en restauration collective INTERFEL-CTIFL)

Exemple de spécification technique possible :

– « Reine-claude verte label rouge ou équivalent au sens des dispositions de l'article 10 du décret n° 2016-360 du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics ».

Agriculture Biologique (AB)

L'agriculture biologique est un mode de production spécifique visant à la préservation de l'environnement et la protection des sols. Elle se fonde notamment sur la recherche de méthodes alternatives à l'utilisation de produits chimiques de traitement, le recyclage des matières organiques, la rotation des cultures et la lutte biologique.

Tout au long de la filière, les opérateurs de l'agriculture biologique sont tenus de respecter un cahier des charges spécifique. Fin 2015, l'agriculture biologique occupe 5 % de la surface agricole utile (SAU) française et concerne 6,5 % des exploitations.

La production de légumes frais bio concerne plus de 7 000 exploitations et représente près de 5 % de la surface française en légumes. Les 3 premières régions productrices sont la Bretagne (20 %), la Nouvelle Aquitaine (14 %) et l'Occitanie (12 %). Une très grande variété de légumes bio est cultivée, avec des disponibilités notamment en pommes de terre, carottes, choux, bulbes et salade.

La production de fruits bio concerne près de 8 000 exploitations et représente plus de 16 % de la SAU française de fruits. Les 3 premières régions productrices sont la Nouvelle Aquitaine (20 %), l'Occitanie (20 %) et la région Auvergne-Rhône-Alpes (17 %). Les principaux fruits récoltés sont les pommes, les poires, les kiwis (disponibles une grande partie de l'année) et les fruits à noyau (disponibles en saison). À noter qu'une part importante des légumes secs et fruits à coque est disponible en bio.

Exemple de spécification technique possible :

– « Pommes issues d'un mode de production biologique ».

LES SIQO FAISANT EXPRESSÉMENT RÉFÉRENCE À L'ORIGINE DU PRODUIT PEUVENT ÊTRE UTILISÉS SOUS CERTAINES CONDITIONS :

Sont concernés les SIQO suivants :

- **L'AOP (Appellation d'Origine Protégée)**
- **L'IGP (Indication Géographique Protégée).**

L'article 8 du décret n° 2016-360 du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics interdit en effet, *sauf conditions particulières*, toute mention de l'origine géographique dans les spécifications techniques.

L'article 4-3 du guide de bonnes pratiques en matière de marchés publics (Vade-mecum sur les marchés publics de la DAJ, édition 2015) précise : *« les spécifications techniques ne doivent, en aucun cas, porter atteinte à l'égalité des candidats. L'acheteur public peut demander des informations sur les conditions de fabrication des produits. Il peut notamment, afin de mieux connaître ces conditions, demander des informations sur l'origine des produits. Toutefois, le droit de la commande publique s'oppose à ce qu'il exige un mode de fabrication particulier ou une origine déterminée. »*

L'acheteur peut néanmoins exiger les mêmes spécifications techniques que celles figurant dans le cahier des charges de ces signes de qualité, à l'exception de



celles ayant trait à l'origine. Il peut soit en faire des spécifications techniques des produits commandés dans le cadre de son marché, soit les décliner, pour tout ou partie, en critères de jugement des offres.

Exemples de spécifications techniques possibles :

- toutes pommes sous IGP, (mais sans nommer une IGP précise)
- tous raisins sous AOP, (mais sans nommer une AOP précise)
- tous produits répondant à des spécifications définies. Par exemple : « Abricots frais provenant des variétés Rouge du Roussillon (population et A 157), Aviéra, Royal Roussillon ou Avikandi, de couleur de fond orangée, avec des ponctuations rouge vif, un calibre petit à moyen compris entre 35 à 55 millimètres de diamètre, et présentant une teneur en sucre supérieure à 12 degrés Brix ». Les produits sous AOP « Abricots rouges du Roussillon », dont les spécifications ci-dessus sont extraites du cahier des charges, sont présumés satisfaire aux spécifications concernées.

Il est préférable, de manière générale, de privilégier une rédaction laissant la possibilité d'approvisionnement en plusieurs AOP ou IGP, afin de ne pas se limiter à une seule appellation, en particulier lorsque les volumes d'achat sont élevés au regard de la capacité de production de l'appellation visée.

AUTRES DÉMARCHES DE VALORISATION OFFICIELLE DES PRODUITS

Il est également possible de faire référence à :

– **La démarche de certification de conformité des produits (CCP) :** La certification de conformité est un mode de valorisation des denrées alimentaires et des produits agricoles non alimentaires et non transformés. Les déclarations d'engagement dans cette démarche de certification sont enregistrées par le ministère chargé de l'agriculture.

Les produits répondent, par le biais de cahiers des charges élaborés par des opérateurs individuels ou des groupements de professionnels, à des exigences en matière de règles de production, de transformation et de conditionnement ainsi qu'à des recommandations relatives à la présentation des caractéristiques certifiées (au minimum 2) à destination du consommateur. Les produits certifiés se différencient ainsi

des produits courants et apportent un plus par rapport à la stricte application des spécifications de base.

Les produits certifiés sont contrôlés par des organismes certificateurs tiers, impartiaux et indépendants, accrédités par le comité français d'accréditation (COFRAC).

Liste des CCP F&I sur

http://agriculture.gouv.fr/sites/minagri/files/liste_ccp_definitive_janvier_2016.pdf

– **La mention « issu d'une exploitation de Haute Valeur Environnementale »** (niveau 3 de la certification) : cette mention vise à valoriser les exploitations agricoles qui utilisent des pratiques particulièrement respectueuses de l'environnement. Ses conditions d'utilisation sont notamment définies à l'article R.641-57 et suivants du code rural et de la pêche maritime. Liste démarches reconnues :

<http://agriculture.gouv.fr/agro-environnementale>

Parallèlement à ces démarches produits, les fournisseurs sont tenus de respecter des procédures de traçabilité et de contrôle qualité afin de garantir la préservation des produits. Cette responsabilité se traduit notamment par la réalisation de contrôles d'application des cahiers des charges chez les fournisseurs, et par des processus de contrôle sanitaire des produits. Ils sont d'ailleurs le plus souvent engagés dans des démarches de certification (ex. ISO 22 000).

La maîtrise de ces procédures, garanties par des démarches de certification, est d'autant plus capitale que les grossistes doivent être en capacité à gérer la chaîne du froid, du fournisseur (ex. Coopérative) jusqu'au client. Cette maîtrise de la chaîne du froid s'opère dans l'entreposage des marchandises et dans le transport.

➤ Évaluez la disponibilité de l'offre sous signes et démarches valorisant la qualité

Afin de définir précisément son besoin et de calibrer de manière sécurisée le niveau d'exigence de qualité des produits que l'acheteur peut imposer dans son marché, une connaissance de la disponibilité de l'offre



sous signes et démarches valorisant la qualité est indispensable.

Label Rouge, IGP et AOP

Données disponibles sur le site de l'INAO :

www.inao.gouv.fr/Publications/Donnees-et-cartes/Informations-economiques

Cahiers des charges des F&L en SIQO :

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

Agriculture biologique

Données sur le site de l'Agence Bio :

www.agencebio.org

4. Identifiez les leviers d'action

Déterminez vos leviers d'actions sur la base de l'analyse préalable de vos besoins, de vos contraintes et de l'offre du secteur :

➤ Interrogez-vous sur la pertinence des choix à opérer sur

LA CLASSIFICATION DU PRODUIT

Choix à opérer entre EXTRA, catégorie I, catégorie II.

LE CARACTÈRE SAISONNIER DU PRODUIT

Chaque mois, 15 à 20 fruits et légumes représentent 80 à 90 % de l'approvisionnement du marché et offrent un bon rapport qualité-prix. En fonction des saisons, les menus changent, ce qui permet un renouvellement permanent de l'offre dans les menus proposés aux convives.

Il arrive aussi que, en raison de l'offre et de la demande, des opportunités s'offrent à l'acheteur pour des produits de moindre importance mais intéressants pour la diversification des menus.

C'est la relation privilégiée entre le fournisseur et son client qui permet de suivre au mieux le marché et de profiter des opportunités.

Le CTIFL et INTERFEL ont établi un calendrier de commercialisation qui donne, pour chaque variété, des informations sur la période de meilleur rapport qualité/prix : c'est la période de l'année où le produit est présent en quantités importantes et à un prix attractif.

Voir les fiches Produits du guide Ctifl / Interfel des fruits et légumes frais disponible sur :

www.ctifl.fr/GuideRHD

LA VARIÉTÉ

Pour une même espèce, les propriétés culinaires et gustatives varient selon les produits.

Pour la pomme de terre, le CNIPT propose une classification des variétés et de leurs usages culinaires disponible sur www.recette-pomme-de-terre.com.

On se référera également utilement au guide des pommes de terre, mis à jour tous les deux ans et disponible auprès ARVALIS (www.arvalisinstitutduvegetal.fr).

LA FRÉQUENCE DE L'APPROVISIONNEMENT / LE RECOURS À UN CIRCUIT COURT DE DISTRIBUTION

Lors de la détermination de la nature et de l'étendue de ses besoins, il est possible de solliciter un approvisionnement par circuit court. Le pouvoir adjudicateur peut ainsi, dans les spécifications techniques, prévoir un approvisionnement très régulier ou exclusivement en produits de saison sur une partie des produits.

L'approvisionnement en circuits courts nécessite une vigilance particulière quant à la capacité des fournisseurs à approvisionner en quantité, en fréquence et en qualité dans la durée du marché.

La notion de « circuit court » doit par ailleurs se comprendre comme la limitation à un seul intermédiaire maximum entre le producteur et l'acheteur, sans échelle géographique déterminée, et ne se prête pas



systématiquement à l'organisation logistique des filières fruits et légumes.

LE DEGRÉ DE MATURITÉ DU PRODUIT

Il faut veiller à acheter des produits disposant d'un degré de maturité suffisant pour éviter les pertes ou une durée de stockage trop longue. Pour cela, vous pouvez indiquer le jour de consommation du produit.

LE MODE DE PRODUCTION

Exemple : production conventionnelle, production biologique, Label rouge, etc...

LA GAMME DU PRODUIT

Pour les fruits et légumes, on distingue différentes gammes de produits selon leur niveau de préparation.

Les gammes désignant les produits relevant des fruits et légumes frais :

- Produits bruts et entiers (1^{ère} gamme)
- Végétaux crus et préparation de végétaux crus prêts à l'emploi et produits dont l'intégrité est touchée (4^e gamme)

Les gammes relevant des fruits et légumes transformés :

- Produit ayant fait l'objet d'un épluchage, d'une coupe ou autre traitement similaire (Evolution 1^{ère} gamme)
- Produits appertisés (2^e gamme)
- Produits surgelés (3^e gamme)
- Végétaux cuits sous vide, pasteurisés ou stérilisés, prêts à l'emploi (5^e gamme)

(Source : Guide des fruits et légumes en restauration hors domicile CTIFL/ INTERFEL)

➤ Mesurez leurs impacts sur le process de restauration

✓ Repensez la préparation de vos plats

INTERROGEZ-VOUS SUR LE MODE DE CONSOMMATION DU PRODUIT DEMANDÉ

Le choix du produit (frais ou transformé) doit se faire en fonction des capacités de stockage et de préparation dont vous disposez, ainsi que du mode de consommation prévu.

Le frais est particulièrement privilégié pour les fruits et les légumes consommés crus (salades, tomates, carottes...), alors que pour les préparations cuites, toutes les gammes peuvent convenir. Les achats en frais permettent aux convives de bénéficier de légumes aux qualités nutritionnelles plus importantes. Le frais, lié à la notion de saisonnalité des produits, permet également d'adapter l'offre de repas à la saison.

L'achat de produits appertisés ou surgelés est utilisé pour certains légumes de base : haricots, petits pois, maïs. Il peut permettre de réduire le temps de préparation (nettoyage, épluchage, cuisson). Les légumes en boîte (appertisés) possèdent la plus longue durée de conservation et peuvent être consommés sans danger un an, voire plus longtemps, après leur mise en conserve. Ils sont généralement blanchis car cela fait partie du processus de conservation et comme ils sont également soumis à un traitement thermique, ils se comparent étroitement aux légumes cuits. Des processus de conservation sans traitement thermique ont été développés ces dernières années pour préserver leur texture et leur teneur en nutriments dans toute la mesure du possible.

✓ Repensez vos menus

Ajustez la taille des portions servies selon un bilan préalable des consommations, dans l'objectif de réduire le gaspillage alimentaire.

Le GEM-RCN a élaboré des recommandations nutritionnelles ; vous pouvez vous y référer :

<http://www.economie.gouv.fr/daj/recommandation-nutrition>

Pensez à varier les plats à base d'un même produit. Par exemple, la pomme de terre ou la carotte sont à la base d'une multitude de plats et de préparations culinaires.

La rubrique « En cuisine » du site www.lesfruitsetlegumesfrais.com propose de nombreuses déclinaisons possibles pour un même produit. N'hésitez pas à vous y référer.



✓ Repensez vos menus

L'achat de produits frais impose de disposer de capacités de stockage suffisantes et de lieux adaptés pour permettre le cas échéant aux fruits d'atteindre un

degré de maturité optimal. Vous pouvez aussi indiquer au fournisseur le jour de consommation prévu afin qu'il adapte les produits à livrer.

5. Définissez votre cahier des charges

➤ Définissez précisément l'objet de votre marché

Se référer à la **fiche méthodologique** « *définir son cahier des charges* ».

➤ Exigez des spécifications techniques particulières

Les spécifications techniques définissent les caractéristiques requises d'un produit, telles que les niveaux de qualité, les niveaux de performance environnementale, l'emballage, le marquage et l'étiquetage, les instructions d'utilisation, les processus et méthodes de production à tout stade du cycle de vie du produit, ainsi que les procédures d'évaluation de la conformité.

Il est nécessaire d'adapter les spécifications techniques en fonction de l'offre disponible et de prévoir de contrôler leur respect au cours de l'exécution du marché.

Les fruits et légumes frais sont, par nature, des produits vendus à l'état frais. Ils sont caractérisés, malgré les progrès techniques en la matière, par une durée de vie et des capacités de stockage limitées. La production et la demande en fruits et légumes sont très sensibles au climat et le phénomène de saisonnalité induit des calendriers de disponibilité des produits en fonction des bassins de production et des profils de campagne.

✓ La maturité

Pour les fruits, la maturité est le premier élément de la qualité gustative. Cette maturité évoluant ou non après la récolte (selon les espèces), il est nécessaire de déterminer la date de cueillette et de consommation pour que la qualité gustative potentielle soit maximale.

Certains fruits, comme les poires, nécessitent un passage au froid après récolte pour obtenir une maturation plus homogène et développer leur potentiel qualitatif. D'autres fruits, pêches, cerises, fruits rouges....doivent être cueillis à leur maturité optimale puis stabilisés au froid (température variable selon les espèces) pour limiter leur dégradation.

Le cahier des charges pourra ainsi prévoir que soit communiquée la date de récolte ou de cueillette. Afin que les fruits et légumes soient consommés à leur niveau optimum de maturité, l'acheteur peut communiquer au fournisseur la date de consommation prévue.

✓ La qualité gustative

les déterminants de la qualité gustative des fruits sont la fermeté, la teneur en sucre et l'acidité.

– La fermeté

Elle permet par exemple d'évaluer le croquant des pommes ou le fondant des poires et pêches. Elle se mesure avec un pénétromètre, appareil indiquant la pression nécessaire pour faire pénétrer un embout calibré sur une certaine profondeur (pommes, poires, kiwis).



Le Durofel (duromètre) permet de mesurer la résistance superficielle à la déformation des produits « souples » (durométrie), comme les tomates, abricots, cerises, pêchessans les détruire.

Exemple de spécification technique : « A la livraison, l'indice de fermeté des pommes sera au moins égal à 5kg/cm². »

- La teneur en sucres

Elle est évaluée avec un réfractomètre, appareil qui mesure la réfraction de la lumière et sa déviation provoquée par quelques gouttes de jus déposées sur le prisme de l'appareil.

Cette mesure donne l'indice réfractométrique ou IR, exprimé en % Brix (évaluant ainsi le taux de matières sèches du produit). Cet indice est proportionnel au taux de sucre. Il est donc un bon indicateur de la qualité gustative des fruits. Il est aussi utilisé pour déterminer la date de cueillette de nombreux fruits.

Exemple de spécification technique : « L'indice réfractométrique des pommes sera au moins égal à 11° Brix. »

- Cas spécifique banane : le stade de coloration

La coloration de la banane indique son état de maturité. La référence à l'échelle colorimétrique normalisée au niveau de la filière banane permet d'évaluer le stade de maturité du produit, et son évolution lors du mûrissement.

✓ La fréquence de l'approvisionnement

Elle est nécessaire en cas de commande de produits frais, pour garantir un délai court entre la livraison et la consommation.

✓ Signes d'identification de la qualité et de l'origine

► **Exigez un pourcentage de fruits/ légumes sous SIQO (par exemple biologiques)**

► **Exigez un pourcentage de fruits/ légumes produits sous CCP.**

► **Demandez des produits issus de démarches qui visent à limiter l'usage de produits phytosanitaires**

En parallèle des modes de production agricole qui font l'objet d'une réglementation spécifique, comme l'agriculture biologique (cf. supra, règlements UE 834/2007 et 889/2009), de nombreuses démarches volontaires de réduction de l'usage des phytosanitaires sont actuellement engagées afin d'optimiser les conditions de production tout en préservant l'environnement.

Ces démarches peuvent faire l'objet d'une reconnaissance officielle, par exemple celle de la certification environnementale des exploitations agricoles, issue du Grenelle de l'environnement. Les producteurs peuvent s'engager collectivement, au sein d'une filière, ou individuellement dans de telles démarches. Les labels « haute valeur environnementale » pour les exploitations, et « issu d'une exploitation Haute Valeur Environnementale (HVE) » pour les produits de ces exploitations permettent de valoriser ces démarches. Différents niveaux de certification existent :

— **Niveau 1** : respect des exigences environnementales de la conditionnalité et réalisation par l'agriculteur d'une évaluation de l'exploitation au regard du référentiel du niveau 2 ou des indicateurs du niveau 3.

— **Niveau 2** : respect d'un référentiel comportant 16 exigences, efficaces pour l'environnement.

— **Niveau 3** : qualifié de « Haute Valeur Environnementale », est fondé sur des indicateurs de résultats relatifs à la biodiversité, la stratégie phytosanitaire, la gestion de la fertilisation et de l'irrigation (cf. page 12).

Pour les fruits et légumes, la Charte Qualité des Pomiculteurs de France, identifiée par le logo « Vergers écoresponsables » est reconnue au niveau 2 de cette certification.

Exemple de spécification technique : exigez des pommes issues d'exploitations certifiées « Vergers écoresponsables », ou certification équivalente.

✓ Le conditionnement et l'étiquetage des produits

Pour les produits soumis aux normes spécifiques de commercialisation (exemples : agrumes, pommes, fraises...), l'acheteur peut exiger dans son cahier des



charges une homogénéité du contenu des colis (fruits et légumes de même origine, variété, qualité, maturité et calibre).

En revanche, pour les fruits et légumes non soumis à une norme communautaire spécifique, ou pour lesquelles l'acheteur n'a pas fait référence à une norme CEE/ONU, il est recommandé à l'acheteur de demander que chaque livraison soit homogène en ce qui concerne l'origine de production.

Exemple de spécification technique : « En cas de mélanges d'origines, celles-ci doivent être mentionnées. »

✓ L'emballage des produits

Les emballages contenant des produits originaires de l'Union européenne doivent répondre aux obligations prévues par la réglementation.

Les emballages destinés à entrer au contact des fruits et légumes doivent respecter la réglementation communautaire relative aux matériaux et objets destinés à entrer en contact avec les denrées alimentaires (règlement CE n° 1935/2004 du Parlement européen et du Conseil du 27 octobre 2004).

Pour les emballages de produits provenant de pays tiers, il vous appartient d'indiquer dans le cahier des charges s'ils doivent respecter ces normes, en précisant que les normes équivalentes seront acceptées.

Exemple de spécification technique : « L'emballage doit être conforme aux normes définies par la réglementation communautaire (règlement CE n° 1935/2004), ou équivalent ».

➤ Prévoyez une clause de révision des prix infra-annuelle

Afin d'assurer la mise en concurrence des candidats et de définir un prix en lien avec les évolutions des coûts de production, de logistique et de transport durant l'exécution des marchés, il est préconisé de définir au cahier des charges une clause infra-annuelle de révision des prix.

Ce type de clause de révision revêt une importance particulière pour l'achat de denrées dont la production est particulièrement exposée aux aléas météorologiques et économiques, pouvant entraîner une variation sensible et rapide des prix.

Les fruits et légumes frais constituant des fournitures courantes faisant l'objet d'échanges commerciaux sur les marchés, permettant d'établir leur cotation, il est recommandé d'opter pour la révision des prix par ajustement à une référence représentative du coût du produit.

Au niveau de la formulation, vous pouvez reprendre les bonnes pratiques déjà décrites dans les guides existants (page 3 de la fiche DAJ et guide APASP/CGI), à savoir :

- Prévoir, le plus souvent possible, un prix révisable permettant de tenir compte de l'évolution des prix. Dans le domaine des fruits et légumes frais, ce prix révisable est particulièrement adapté pour les marchés de un an ;
- Toujours baser la révision sur des prix adaptés et bien choisis (indices/index/mercuriales représentatifs), qui peuvent avoir pour conséquence non seulement des hausses mais des baisses de prix ;
- Adapter le lancement des consultations à la saisonnalité des produits ;
- Adapter le rythme de révision en tenant compte des spécificités des produits (fréquence mensuelle, trimestrielle, semestrielle) ;
- Il convient cependant d'éviter toute clause butoir (plafonnement de la révision) qui viendraient diminuer les effets positifs de ce mécanisme.



6. Consultez les entreprises

Ce paragraphe présente les stratégies à adopter par l'acheteur, au stade de la rédaction de son marché, pour définir les allotissements les plus favorables à un approvisionnement en fruits et légumes frais de qualité et les critères d'attribution du marché discriminants en matière de qualité et de performance environnementale.

Les préconisations présentées ci-dessous en termes d'allotissement et de critères d'attribution du marché ne sont pas exclusives. Elles seront à combiner par l'acheteur avec ses propres contraintes (contraintes financières, contraintes liées à l'organisation de son site de restauration, contraintes liées à l'offre existante, etc.). Il convient par ailleurs de se référer notamment aux **fiches méthodologiques** « Définir le cahier des charges » et « Impliquer les acteurs ».

➤ Choisissez un allotissement pertinent

L'approvisionnement public en fruits et légumes frais est réalisé en général par des grossistes, capables de gérer à la fois en quantité, en volume et en logistique les attendus des marchés publics. Il est également possible d'allotir le marché en distinguant certaines espèces afin de ne pas décourager d'autres opérateurs, comme des producteurs ou des grossistes spécialisés seulement dans un type de production. Il est ainsi recommandé d'allotir le marché en consultant au préalable les acteurs de la filière ou un panel de fournisseurs afin d'allotir le marché au plus près des réalités de la filière, afin de ne pas accroître inutilement les coûts logistiques et environnementaux liés à la multiplication des fournisseurs.

✓ Types d'allotissement

L'allotissement est un principe de la commande publique : il permet de cibler des objectifs techniques et de qualité visés par l'acheteur et d'offrir l'opportunité au plus grand nombre de candidats de soumissionner. Différents types d'allotissement pour l'achat de fruits

et légumes sont possibles. Néanmoins, il convient que l'acheteur intègre dans les conditions de réussite de son achat les préalables suivants :

- la connaissance de l'offre du secteur (cf partie 3 de la présente fiche) ;
- la connaissance de ses contraintes de restauration (contraintes organisationnelles et techniques du site de restauration, mobilisation des équipes, sensibilisation des convives ...

Point d'attention : Se reporter aux **fiches méthodologiques** « Connaître son besoin » et « Impliquer les acteurs ».

Les différents types d'allotissement présentés ci-dessous peuvent être combinés en fonction du niveau de maturité de l'acheteur, de sa maîtrise du segment d'achat et de la structuration de l'offre.

ALLOTISSEMENT EN FONCTION DU TYPE DE PRODUITS

L'allotissement peut permettre d'exiger une proportion (en volume) du lot constituée de fruits et légumes de qualité supérieure, ou produits sous signe de qualité.

Exemples :

- 30 % des approvisionnements en carottes seront garantis Label Rouge, ou équivalent ;
- 10 % des approvisionnements en salade seront garantis issus de l'agriculture biologique, etc.
- 10 % des approvisionnements correspondront à des légumes sous « Certification de conformité des produits (CCP) ».

ALLOTISSEMENT EN FONCTION DE LA ZONE GEOGRAPHIQUE DE CONSOMMATION

Ce type d'allotissement permet le regroupement d'achats de différents pouvoirs adjudicateurs afin de constituer des volumes d'achat proportionnés à l'offre du secteur et d'atteindre des seuils d'achat pertinents pour intégrer des produits de qualité.

Exemple : avec l'intitulé du marché : « Marché de fruits et légumes » peuvent être proposés comme lots :

Lot 1 : Pommes destinées aux établissements de l'est de la région

Lot 2 : Pommes destinées aux établissements du sud de la région.



✓ Stratégie d'allotissement

L'utilisation alternative ou cumulative de types d'allotissement différents permet de calibrer ses achats selon l'offre disponible et de faire de son acte d'achat un levier d'action en faveur d'une production et d'une consommation responsable.

➤ Définissez vos critères d'attribution du marché

Les exemples de critères d'attribution du marché présentés ci-dessous peuvent être utilisés alternativement ou de manière cumulative selon les caractéristiques de l'offre disponible et l'analyse par l'acheteur de ses propres besoins et contraintes, notamment financières.

✓ Qualité des produits

La qualité des produits porte notamment sur leur état sanitaire, leur aspect, leur état de conservation, leur qualité gustative (à titre d'exemples la fermeté, la teneur en sucres, l'acidité).

✓ Performances environnementales

Conformément à l'article 62 du décret N° 2016-360 du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics, le pouvoir adjudicateur peut attribuer le marché en se fondant sur un ou plusieurs critères de performance environnementale.

Exemple de critère : Modalités de traitement et de recyclage des emballages.

✓ Accompagnement pédagogique (pour les marchés de restauration scolaire)

Exemple de critère : Nombre et types d'intervention pédagogiques, de visites d'exploitation ; plan annuel précisant la fréquence, les modalités d'animations, les thèmes, les liens avec les menus envisagés

➤ Pensez à autoriser les variantes

Il s'agit pour l'acheteur public de permettre aux candidats de présenter des offres alternatives aux exigences du marché sur une ou plusieurs caractéristiques.

Le recours aux variantes est particulièrement pertinent quand l'acheteur ne maîtrise pas le segment d'achat sur un aspect particulier (évolution technologique ou avancées en matière de performance environnementale) et qu'il souhaite disposer d'un éventail de propositions de la part des candidats. Les impacts financiers sont dans tous les cas maîtrisés, car l'acheteur peut choisir entre l'offre du candidat avec ou sans variante.

Exemple : offre du candidat en pommes produites sous label « Agriculture biologique » en substitution de pommes issues du mode de culture traditionnel. maîtrisés car l'acheteur peut choisir entre l'offre du candidat avec ou sans variante.

➤ Déterminez les pièces demandées aux candidats

La demande et la vérification des moyens de preuve à l'appui de l'offre sont fondamentales pour valider les allégations des candidats au stade de l'analyse des offres et les allégations du titulaire tout au long de l'exécution du marché puisque son offre l'engage sur toute la durée du marché.

Une attention particulière doit être portée par l'acheteur sur les moyens de preuve fournis par les candidats :

- validité (certificats et attestation en cours de validité),
- référence explicite au moyen de preuve aux produits ciblés dans le marché (identification des produits mentionnés sur les certificats et autres)
- outils adaptés en matière de mûrissage et de contrôle qualité
- source d'édition du moyen de preuve : organisme officiel ou agréé
- nature des informations contenues dans le moyen de preuve.

Il est recommandé de demander en complément du mémoire technique des fiches techniques afin de connaître l'origine des denrées commandées.



7. Suivez la mise en œuvre du marché

Cette étape est incontournable afin de donner toute sa pertinence à la démarche portée par l'acheteur pour améliorer la qualité de la rédaction de son cahier des charges et de son achat.

Il s'agit de contrôler, de mesurer et d'évaluer les performances qualité et de développement durable des fruits et légumes consommés dans le cadre du marché et des modalités d'exécution de la prestation.

Le suivi de la mise en œuvre du marché recouvre différentes actions, parmi lesquelles :

- ✓ Opérations de vérifications sur pièce et sur place
- ✓ Reporting et contrôle
- ✓ Suivi et contrôle de la traçabilité des achats
- ✓ Opérations

Sur les enjeux et modalités générales de suivi de la mise en œuvre des prestations du marché, se référer à la **fiche méthodologique** « *Suivre la mise en œuvre* ».

8. Impliquez les acteurs

Renvoi à la **fiche méthodologique** « *Impliquez les acteurs* ».

Remerciements :

INTERFEL, CTIFL, CNIPT, AIB.