

*La restauration
collective,
votre enjeu,
mon métier*



Les marchés publics de restauration

Réalisée par Christine STANOVIC.

OBJECTIFS

Piloter la mise en concurrence de fournisseurs pour/de restauration collective en intégrant les produits locaux disponibles, **dans le cadre du code de la commande publique.**

CONTEXTE

Contexte technique lié au métier à spécificités.

Contexte économique lié au modèle métier et au contexte de crises successives : Sanitaire, conflit, sanitaire (grippe aviaire)...

Contexte réglementaire lié au métier : règles d'hygiène et de sécurité, règles de la commande publique.

Contexte réglementaire plus récent, lié à la préservation de l'environnement, du bien-être animal, de la santé des consommateurs.

→ Un contexte qui était déjà tendu, mais qui se tend encore.

→ Des règles à s'imposer pour faire entrer le marché dans ce contexte

REGLES A S'IMPOSER

Les règles pour un marché de restauration collective : **CO-MMU-NI-QUER**

1) Avec l'opérationnel : direction de la restauration, gérant, chef-gérant mais également équipes d'encadrement des repas et éducatives.

→ Exprimer clairement le **besoin** : qualité des produits//menus/ formations – Implication du personnel

→ Le quantifier

Pour arbitrer quant à la procédure, forme de contrat, budget, critères.

2) Avec l'opérationnel, les convives et les fournisseurs

→ Proposer des **critères adaptés**

→ Allotir

→ **Connaître l'offre**

REGLES A S'IMPOSER

Les règles pour un marché de restauration collective : **CO-MMU-NI-QUER**

3) Les fournisseurs et l'opérationnel

→ Effectuer un suivi d'exécution.

Pour sécuriser et justifier de la bonne gestion des deniers publics

Objectif en amont d'une mise en concurrence : Identifier les freins pour les contourner et les leviers pour les utiliser.

→ *Ex : indisponibilité d'un produit au local/ remplacement par un autre produit en local (même « famille » nutritionnelle, même contraintes opérationnelles) puis, envisager un remplacement par un autre produit (autre famille/ import).*

Voir BPU/ Allotissement, j'adapte mes quantités à la disponibilité et la liste de produits/ les lots à ces alternatives.

PRINCIPES

Principes de la commande publique :

- égalité de traitement des candidats → Ce principe empêche donc de favoriser un candidat au motif de sa localisation géographique
- liberté d'accès
- transparence des procédures

MODELE ECONOMIQUE - Tarification

Achat de produits alimentaires :

-Unitaire

→ Point important sur l'approvisionnement local :

- Définir la tarification et sa variabilité en fonction d'indices, d'aléas
- Définir le cadre de souplesse
- Délais de paiement

Représente un des freins relevés à un approvisionnement local et une des attentes exprimés dans l'enquête

OUTILS DE DECISION

Etapes nécessaires

1) Fixer l'objectif de la collectivité (clairement) : Renforcer l'approvisionnement local, de combien? Pour quel coût?

→ Etablir le coût actuel du service, établir le budget, établir la feuille de route des objectifs politiques, locaux, et économique.

2) Connaître le besoin

3) Connaître l'offre

Enquête : 19 structures sur 30 répondants achètent déjà des produits locaux (principalement les légumes), 14 des produits transformés localement et 26 sur 30 se disent prêts à en intégrer davantage.

Etape	Tâches à prévoir
"Planter le décor"	Lecture analytique des pièces contractuelles existantes (en miroir avec les « pièces de vie du contrat » et les retours des opérationnels.
	Cadre général : -Mode de production (Interne multiple ou centralisé) -Mode de gouvernance : avec ou sans remise en question
	- Type de contrat/ marché : Etabli ou à établir -Mode de passation : en fonction du cadre + Ecoute du besoin.
Ecoute du besoin	Evaluation globale des volumes/ coûts annuels. --> Arbitrage mode de passation.
	Réunions/ RDV avec les opérationnels
	Consolider la lecture analytique de l'existant.
Etude règlementaire	Obligations/ Recommandations Mode de gouvernance
SOURCING	Aller rencontrer les fournisseurs Envoyer un avis d'information/ un pré-appel d'offres (avis d'information à une mise en concurrence) Proposer un préalable administratif, pour décloisonner les démarches administratives de la mise en concurrence.
Consolider les arbitrages du mode de passation et du type de contrat	Mode de production --> Contrat de fournitures ou de service
	Montants --> Modes possibles de passation
	Critères/exigences --> Mode de passation
	Type de contrat/ cadre : sécurisation des fournisseurs.

1) Connaître le besoin

- Etablissements des points forts du/des contrats actuels
- Etablissement du coût actuel pour établir le budget.
- Hiérarchisation des besoins et attentes des usagers
- Périmètre des choix politiques
- Intégration des lois (Immédiate, progressive, cumulative, successive)

Attentes exprimées dans l'enquête sont multiples or, cela ferme la réponse à des entreprises d'une certaine taille (exemple traçabilité = éviter d'exiger des outils que tous les producteurs n'ont pas)

OUTILS DE DECISION

32. Quelles sont vos principales attentes vis-à-vis des fournisseurs de produits locaux ?

Qualité des produits	Prix compétitif	Fraîcheur	Exigence sanitaire	Traçabilité	Respect des exigences de livraison	Capacité à répondre aux attentes en termes de volume demandé	Qualité de la relation entre personnes	Simplicité et fiabilité dans la prise de commande	Produits respectueux de l'environnement	Saisonnalité des produits	Rigueur dans la facturation	Réactivité en cas de problème	Respect des volumes commandés
1	1	1	1	1	1	1			1		1		1
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
1	1		1	1		1			1	1			1
1	1	1		1	1				1	1		1	1
1	1	1	1	1	1	1	1		1	1	1		1
1	1	1	1	1				1	1				1
1	1	1		1		1							
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
1		1	1	1	1				1	1			1
1	1	1		1		1							1
1	1	1		1	1	1			1	1			1
1	1	1		1		1							1
1	1	1	1	1	1	1		1	1	1	1	1	1
1	1	1	1	1	1	1							1
1	1	1	1	1	1	1				1		1	1
1	1	1	1	1	1	1		1	1		1	1	1
1	1	1	1	1	1	1							
1	1	1	1	1	1	1	1		1	1	1	1	1
1					1	1			1		1		
1	1	1	1	1	1	1			1	1		1	1
1	1	1	1	1	1	1			1	1		1	1
1	1	1	1	1	1	1			1	1		1	1
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
1	1	1	1	1	1	1			1	1		1	1
1	1	1	1	1	1	1			1	1		1	1
24	21	21	21	24	17	17	6	7	16	12	10	12	20

1 et 2) Connaître l'offre et le besoin

PARANGONNAGE = Consultation des autres collectivités afin d'identifier les pratiques qui fonctionnent (= Benchmark)

→ Préparer son action

-Périmètre (objet du marché, volumétrie, typologie)

-Comment ont-ils étudié le besoin

-*Quelle a été le mode de passation choisi*

-*Ont-ils ouvert aux variantes*

-*Multi critères?*

-*Suivi d'exécution?*

→ Limiter le périmètre

→ Consigner les résultats

2) Connaître l'offre

SOURCING = Consultation préalable d'opérateurs économiques officiellement encouragé

- Les acheteurs sont autorisés et même encouragés à aller rencontrer les producteurs et leurs groupements en amont de la rédaction d'un marché.
- Ne doit pas permettre d'exprimer le besoin mais de rendre le Cahier des Charges cohérent avec ce que les fournisseurs peuvent offrir.

2) Connaître l'offre

SOURCING = Consultation préalable d'opérateurs économiques officiellement encouragé

Par exemple, mes équipes opérationnelles ont le besoin suivant :

- Proposer des féculents tous les jours*
- Proposer des féculents locaux à hauteur de 20% (demande de la collectivité)*
- Préparer des repas pour 150 convive*
- Volume nécessaire : $150 \times 50 \times 5 = 37,5$ kg de féculents par semaine 150 kg par mois.*
- 30 kg de féculents locaux par mois.*

J'estime le besoin à 30kg de patates douces par mois, avec un lot pour un seul fournisseur.

MAIS : aucun fournisseur ne peut me fournir cette quantité de patates douces.

Mon CDC n'est pas cohérent.

Solution : plusieurs fournisseurs pour ce lot/ Moduler les féculents, y compris locaux.

OUTILS DE DECISION

Questionnaire fournisseur		
Entreprise (Nom et coordonnées de l'interlocuteur dédié)		
Quels sont les produits que vous fournissez		Alternative : proposez vous ces produits + liste à cocher.
Travaillez vous sur proposition ou sur demande?		Forme d'achat = sur proposition --> Accepter les variantes par la suite
Présentation (rapide) de l'entreprise		
Fournissez vous déjà des sites publics?		
Fournissez vous déjà des sites en similaires (scolaires/ Hospi/...)?		
Proposez vous des labels particuliers?		
Livraison en direct ou par transporteur?		
A quelle distance vous situez vous de XXX?		
Quels sont vos délais de livraison?		
Livraison urgente possible?		
Est-il possible d'envisager deux livraisons par semaine, au maximum?		Alternative : combien de livraisons sont possibles à tel endroit

Au-delà de l'achat, un sourcing peut révéler la nécessité d'implication de la collectivité dans le paysage de production :

- Régie municipale des terrains
- Regroupement des producteurs = diversification des produits et réponse en circuit-court via le regroupement.
- Création de plate-formes de pré-sélection des producteurs pour faciliter la réponse aux appels d'offres
- Participer au développement du PAT

OUTILS DE DECISION

Après ces étapes préalables

→ Exploiter le sourcing réalisé

→ Définir les exigences et critères pour :

- 1) Consolider le choix de mode de passation
- 2) Consolider le choix de type de contrat et le cadrer (surtout pour les accords cadres)

Le fournisseur propose-t-il
les produits dont j'ai besoin

EXPLOITER LE SOURCING

OUI

NON

Maintien

- Sourcer des alternatives
- Revoir avec l'opérationnel l'origine du besoin

Allotir
Ouvrir aux variantes

*Voir modes de passation
Types de contrats
Rédaction*

EXPLOITER LE SOURCING

Le fournisseur dispose-t-il
des volumes

OUI

NON

Maintien

- Sourcer des
alternatives
-Revoir avec
l'opérationnel la
flexibilité

Allotir
Ouvrir aux variantes

*Voir modes de passation
Types de contrats
Rédaction*

NOTIONS d'EXIGENCES ET CRITERES

L'exigence est l'expression d'un besoin ou une attente qu'une entité exige sur une autre de manière explicite ou implicite.

Le critère est un principe, indicateur, élément de référence sur lequel on s'appuie pour porter un jugement, prendre une décision ou définir quelque chose.

- Les critères de choix du fournisseur/prestataire sont à définir dans les flexibilités du besoin.
- Les exigences sont à accepter tels quels par le fournisseur/prestataire.

En commande publique : nécessité de suivre et justifier les indicateurs, si les termes de la fourniture/ prestation ne sont pas remplis, un autre soumissionnaire aurait pu prétendre à remporter le marché.

ATTENTION : Interdiction de favoriser un candidat sur un critère ou une exigence d'origine (locale ou autre)

EXIGENCES ET CRITERES

Intérêt de définir le besoin précisément pour établir les exigences puis, définir les critères.

- 1) Impact sur le choix de la procédure de passation
- 2) Impact sur les négociations si celles-ci sont possibles.
- 3) Choix des indicateurs de suivi

Ces choix ayant un impact sur l'approvisionnement local

EXIGENCES/ CRITERES

Achat de produits alimentaires :

1- Fréquence de livraison :

Exigence : Le fournisseur propose une livraison chaque jour

Critère : Le fournisseur propose les jours de livraison possible, la fréquence,...

2- Condition d'emballage (réduction du plastique):

Exigence : Le fournisseur propose une sans contenant

Critère : Le fournisseur propose les solutions de livraison alternative aux contenants plastique et de reprise de contenants.

Si je n'ai que des exigences, je réduis le nombre de critères = gain de temps en analyse mais donner du temps au sourcing.

Outil : expression du besoin

Traduction du besoin : exigence ou critère?

Dépend de l'analyse du besoin mais aussi du suivi d'exécution que l'on souhaite faire ensuite

Un besoin est très présent ou réglementaire.

Ex : *Le volume de produits à label RUP doit être de 10%*

→ *Exigence auprès d'un fournisseur de bananes desserts*

→ *Exigence auprès d'un fournisseur de fruits + Un critère sur la ventilation.*

Un fournisseur favorisera la banane dessert, un autre la pastèque, je fixe donc mon critère à une répartition équilibrée

ATTENTION : à définir au Règlement, cet arbitrage (niveau de critérisation) ne peut pas être le fruit d'une comparaison entre les candidats.

Je dois préciser que le noterai l'équilibre dans la ventilation, mais pas comparer et dire que le fournisseur que j'aimerais favoriser à la meilleure répartition, les autres sont notés en comparaison.

Exigences/ Critères et mode de passation

Lien avec mode de passation :

- Si on a beaucoup d'exigences et peu de critères :
Peu de nécessité de négociations, éventuellement économique → Appel d'Offres
Possibilité de restreindre le nombre de candidats acceptés pour faciliter l'analyse → AO restreint.

MAPA reste possible pour d'éventuelles négociations substantielles.

- Si peu d'exigences :
Nécessité d'ouvrir la négociation, y compris technique → MAPA avec négo/ Procédure négociée

Lien avec type de contrat :

Les montants ne sont jamais fermement établis, il s'agira donc d'accords cadres à bons de commandes ou à marché subséquents

Arbitrages : MODE DE PASSATION

Choix par le montant

	Inférieur à 40 000€	40 000€ - 89 999€	90 000 - 214 999€	215 000€	750 000€
Publicité	Non	Libre	BOAMP + JALA	BOAMP +	
Procédure	MAPA	MAPA	MAPA	Procédure	
Services sociaux et autres services spécifiques					Avis de marché ou avis de pré- information

Procédures formalisées :

-Appel d'Offres restreint → Candidature/ Critères de sélection

-Appel d'Offres ouvert → Pas de sélection des candidats

NEGOCIATIONS INTERDITES

MODE DE PASSATION

-Procédure avec négociation (regroupe les anciennes procédures concurrentielle avec négo et procédure négociée avec mise en concurrence préalable) → Conditions spécifiques.

-Procédure adaptée : l'objet même des services de restauration collective le permet, pour les achats de produits, cela dépendra uniquement des montants.

NEGOCIATIONS POSSIBLES

Attention en MAPA, les jurisprudences montrent que le Règlement doit être clair sur :

-L'ouverture ou non à la négociation (soit elle est prévue et elle doit être faite, soit elle ne l'est pas et elle n'aura pas lieu)

-Les modalités doivent être précisées : 1,2,3 candidats, tous? Comment sont-ils présélectionnés.

-Si elle est uniquement économique, technique, ou les deux.

→ D'où l'importance de la définition du besoin et de son chiffrage.

Arbitrages et impacts sur l'approvisionnement local

Item	Modalité	Impact sur l'approvisionnement/ frein	Impact sur l'approvisionnement/levier ou solution	Outil de décision
Mode de passation	Procédure formalisées : AO Restreint ou Ouvert	Procédure longue et très administrative	Prévoir en amont, avant lancement, des sessions de sensibilisation et d'accompagnement à la réponse aux AO	SOURCING et besoin
		Pas de négociation = les fournisseurs n'ont "qu'une chance" de faire la bonne offre.	Pas de négociation = pression en moins sur les fournisseurs.	
	Procédure avec négociation	Procédure très spécifique, dans laquelle les fournisseurs sont sélectionnés sur critères techniques PUIS économique	Prévoir en amont, avant lancement, des sessions de sensibilisation et d'accompagnement à la réponse aux AO	
	Procédure adaptée (MAPA) La plus rencontrée	Rédaction des règles très importante donc, lecture et analyse de ces règles à maîtriser par les fournisseurs.	Prévoir en amont, avant lancement, des sessions de sensibilisation et d'accompagnement à la réponse aux AO	

TYPE DE CONTRAT

Contrats résultant d'une mise en concurrence :

L'accord cadre

Auparavant = accord cadre ou marché à bon de commandes

Désormais = Accords cadres à marché subséquent ou à BDC

- L'accord-cadre à marchés subséquents permet d'adapter l'achat en remettant en concurrence les opérateurs économiques titulaires du contrat afin d'obtenir la meilleure qualité au meilleur prix
- L'accord-cadre à bons de commande, lui, est soumis à un prix contractuellement déterminé insusceptible d'être modifié pendant la durée du contrat et ne permet pas de négociation, ni de remise en concurrence des titulaires.

Montant max obligatoire

Montant minimum non obligatoire et non contractuel mais dans le cas de l'achat de produits alimentaires = préférables (Voir début : écueils liés aux sécurisation économiques pour favoriser l'approvisionnement local).



Outil incontournable : ALLOTISSEMENT

Uniquement si l'acheteur peut identifier des prestations distinctes.

Possibilité de passer par une procédure adaptée :

- Les lots inférieurs à 80 000€
- Dont le cumul n'excède pas 20% de la valeur totale de l'ensemble des lots

→ Pour les fournitures de produits = allotissement judicieux pour permettre aux fournisseurs de répondre/ Isoler des petits lots pour les moins aguerris.

ATTENTION : fractionner les contrats à une multitude de petits lots pour échapper aux seuils est interdit (saucissonnage)

REDACTION

>*Rappel* Constitution d'un Dossier de Consultation des Entreprises

Règlement de Consultation : Les règles du jeu de la consultation

CCAP : Clauses administratives prévues pour le futur contrat

CCTP : Clauses techniques prévues pour le futur contrat (donc attendues dans les offres des candidats)

BPU/ DQE ou DPGF : Bordereau de Prix Unitaire et Détail Quantitatif Estimé ou Détail du Prix Global et Forfaitaire.

Pièces facultatives :

Annexes

Cadre de réponse technique

REDACTION

Règlement de Consultation : Les règles du jeu de la consultation

Objet : à bien définir, rester le plus large possible.

Autorisation aux variantes et prestations supplémentaires éventuelles

Variantes : Permet de s'ouvrir à des propositions auxquelles on ne pense pas ou que l'on n'a pas sourcé (Par exemple, possibilité de mode de livraison alternatif).

- Libres : Les candidats proposent les modalités de livraison.
- Exigées par l'acheteur : Les candidats proposent à minima une livraison par semaine.

PSE (Presta Supplémentaire Eventuelle) : Les candidats fournissent un catalogue à tarifs conditionnés de la même manière que les modalités tarifaires du contrat.

ATTENTION : la présentation d'une variante autorisée ne peut pas faire l'objet d'un critère.

REDACTION

Règlement de Consultation : Les règles du jeu de la consultation

Critères de sélection (cf principes au départ) : « qualité des produits » n'est pas un critère.

→ Respect des principes : Egalité de traitement et d'information.

→ Enoncés au départ et immuables

→ Exploitable : « qualité » n'est pas un critère

→ Variantes : Prévoir des critères non liés au contenu des variantes.

Par exemple les candidats proposent une livraison à minima.

Critère = modalités de livraison (le CDC devra donc être explicite sur les orientations de la collectivité, ce critère ne signifie pas que plus il y a de livraisons, plus la note est élevée, il peut y avoir des considérations environnementales, organisationnelles, etc...)

REDACTION

CCTP : Clauses techniques prévues pour le futur contrat (donc attendues dans les offres des candidats)

→ Définition de la qualité des produits

- Fruits et légumes normés (norme esthétique)
- Labels exigés ou demandés ne doivent pas être discriminants (Label rouge ou RUP non discriminants; label régional discriminant).
- Viandes : classifications INTERBEV des bêtes sur carcasse.

Attention : reco nutritionnelles ne sont pas à imposer aux fournisseurs

LES PRODUITS LOCAUX

- Prévoir des plans alimentaires avec les équipes opérationnels qui permettent de favoriser les produits listés par famille + croiser avec le sourcing pour la disponibilité, la saisonnalité, les coûts.
- Voir les BPU proposés sur un allotissement suggéré, et y intégrer ces produits en fonction des volumes nécessaires

P.ex Plan alimentaire = féculents 3 jours sur 5 en plat.

Calculs des volumes pour 1 an = 144 repas → 864 repas contiendront des féculents

Je dois intégrer de l'igname, banane plantain, des patates douces.

Je sais qu'opérationnellement (expression de besoin) la patate douce est difficile à éplucher, que la banane plantain est plus onéreuse et que l'igname est très disponible.

Les autres produits possibles sont le riz, les pâtes, les pommes de terre, les céréales...

Je définis donc que $\frac{1}{2}$ des propositions seront « classiques » et $\frac{1}{2}$ à base de produits locaux. Soit pour 432 repas dont $\frac{1}{2}$ de l'igname (216 repas), $\frac{1}{4}$ de la banane plantain (108 repas) et $\frac{1}{4}$ la patate douce (108 repas).

La portion pour un enfant est de 75 à 100g, j'en déduis donc les volumes nécessaires que je rapproche de mon sourcing.

Ensuite, je définis la faisabilité, si je propose 2 fois dans l'année des patates douces, considérant la difficulté d'épluchage, je n'ai pas à fournir un effort opérationnel considérable, j'intègre des produits locaux (favorisant le commerce et en intégrant les locaux aux marchés publics).

En plan stratégique achats, je peux prévoir un achat de matériel adapté pour traiter davantage de patates douces, je peux préconiser la formation pour le personnel (la patate douce peut se cuisiner sans épluchage).

LES PRODUITS LOCAUX

Liste de produits laitiers par famille reconnues par le G-RCN (même si celui-ci n'a plus de valeur, activité cessée, les familles restent cohérentes dans le cadre d'un plan alimentaire.) :

Familles qui contiennent des produits locaux identifiés par l'étude amont

1) Fruits et légumes

Crudités de légumes ou de fruits (entrées ou garnitures contenant au moins 50 % de légumes ou de fruits) → Laitue, tomates, concombre,

Légumes cuits autres que secs (garnitures contenant au moins 50 % de légumes) → Christophine, giraumon, dachine

Desserts de fruits crus (100 % fruits crus, sans sucre ajouté) → Papaye verte, pastèque, melon pamplemousse, banane dessert, banane figue-pomme, orange

Autres : Piment végétal, piment fort.

2) Féculents

Légumes secs, pommes de terre ou céréales (garnitures en contenant au moins 50 %) → Igname, banane plantain et patate douce

LES PRODUITS LOCAUX

3) Poissons et Viandes sources de fer

Poissons ou préparations d'au moins 70 % de poissons et contenant au moins 2 fois plus de protéines que de matières grasses ($P/L \geq 2$)

Viandes non hachées de bœuf, veau, agneau, et abats de boucherie

Préparations ou plats prêts à consommer contenant moins de 70 % du grammage recommandé pour la portion de viande, poisson ou œuf .

➔ Porc, volaille, œuf

4) Produits laitiers variés

Fromages contenant au moins 150 mg de calcium par portion

Fromages contenant entre 100 mg et 150 mg de calcium par portion

Laitages (produits laitiers frais, desserts lactés contenant plus de 100 mg de calcium et moins de 5 g de matières grasses par portion)

➔ Yaourts et glaces

LES PRODUITS LOCAUX

Autres familles qui ne contiennent pas de produits locaux identifiés par l'étude amont

1) Matières grasses

Entrées constituées de produits à teneur en matières grasses > 15 %

Produits à frire ou pré-frits à teneur en matières grasses > 15 %

Plats protidiques contenant autant ou plus de matières grasses que de protéines ($P/L \leq 1$)

Desserts constitués de produits à teneur en matières grasses > 15 %

2) Sucres ajoutés

Desserts contenant plus de 20 g de sucres simples totaux par portion et contenant moins de 15 % de matières grasses 4 → Voir fruits qui peuvent s'y intégrer.

LES PRODUITS LOCAUX

*Outil LOCALIM : adapté à l'ensemble des territoires nationaux avec certaines spécificités : [Localim : la boîte à outils des acheteurs publics de restauration collective](#)
[| Ministère de l'Agriculture et de la Souveraineté alimentaire](#)*

Outils Cahiers des charges et cadres de BPU/ DQE pré-rédigés livrés avec l'étude : à présenter

→ Les spécificités

1) Informez vous sur l'offre : sourcing terrain + voir résultat étude

2) Leviers d'action :

-Caractère saisonnier : connu+ sourcing

-Variété, gamme de produits : expression de besoin + travail en interne pour faire évoluer le besoin (voir ci-avant, travailler sur les investissements, la ressource humaine, la formation...)

LES PRODUITS LOCAUX

Laitue (famille fruits et légumes)

Coût	€€
Volumes disponibles/ rendement	Bon
Saisonnalité	Cultivable toute l'année
Caractéristiques (variété, gammes, calibrage)	Batavia, laitue grasse et laitue à couper
Caractéristiques nutritionnelles	Riche en eau, vitamines (B) et minéraux
Contraintes d'approvisionnement	Sensible aux variations d'irrigation et de température
Contraintes à la consommation	Nécessite un nettoyage soigné pour retirer les résidus sableux

LES PRODUITS LOCAUX

Tomate (famille fruits et légumes)

Coût	€
Volumes disponibles/ rendement	Bon
Saisonnalité	Cultivable toute l'année
Caractéristiques (variété, gammes, calibrage)	Caraïbo et Heastmaster
Caractéristiques nutritionnelles	Riche en eau et en fibres = favorise la digestion
Contraintes d'approvisionnement	Sensible à des invasions d'insectes (mouche blanche) et de contamination parasitaire
Contraintes à la consommation	Nettoyage/ découpe/ stockage à durée maîtrisée.

LES PRODUITS LOCAUX

Concombre (famille fruits et légumes)

Coût	€
Volumes disponibles/ rendement	Bon
Saisonnalité	Cultivable toute l'année
Caractéristiques (variété, gammes, calibrage)	Concombre des Antilles/ Kalima, Euréka, Antilla, Gemini 7 , Maverick, Calypso, Pixie, Chipper et Poinset.
Caractéristiques nutritionnelles	Riche en eau et vitamines A B et C/ très peu calorique
Contraintes d'approvisionnement	
Contraintes à la consommation	Nettoyage/ découpe

SUIVI D'EXECUTION

Intégrer des clauses de contrôle et de suivi pendant toute la durée du contrat.

- Suivi des achats/approvisionnement
- Suivi des chiffres de fréquentation, consommation, gaspillage, etc...
- Audits sur site avec questionnement du personnel d'accompagnement/ des élèves.

ATTENTION, dans le cadre d'un objectif d'intégration de petits producteurs, producteurs locaux, vérifier lors du sourcing la solidité des fournisseurs, pour limiter les pénalités, favoriser un délai de paiement tenable (et le respecter), pourquoi pas prévoir une avance permanente au-delà du cadre légal (50 000€ à facturer).