

*La restauration
collective,
votre enjeu,
mon métier*



Les marchés publics de restauration

Réalisée par Christine STANOVIC.

OBJECTIFS

Analyser un dossier de mise en concurrence et décider d'y répondre.

Construire une offre

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

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

Fourniture de produits alimentaires :

-Tarification dite unitaire

-Analyser la tarification et sa variabilité en fonction d'indices, d'aléas et l'adaptation à votre réalité.

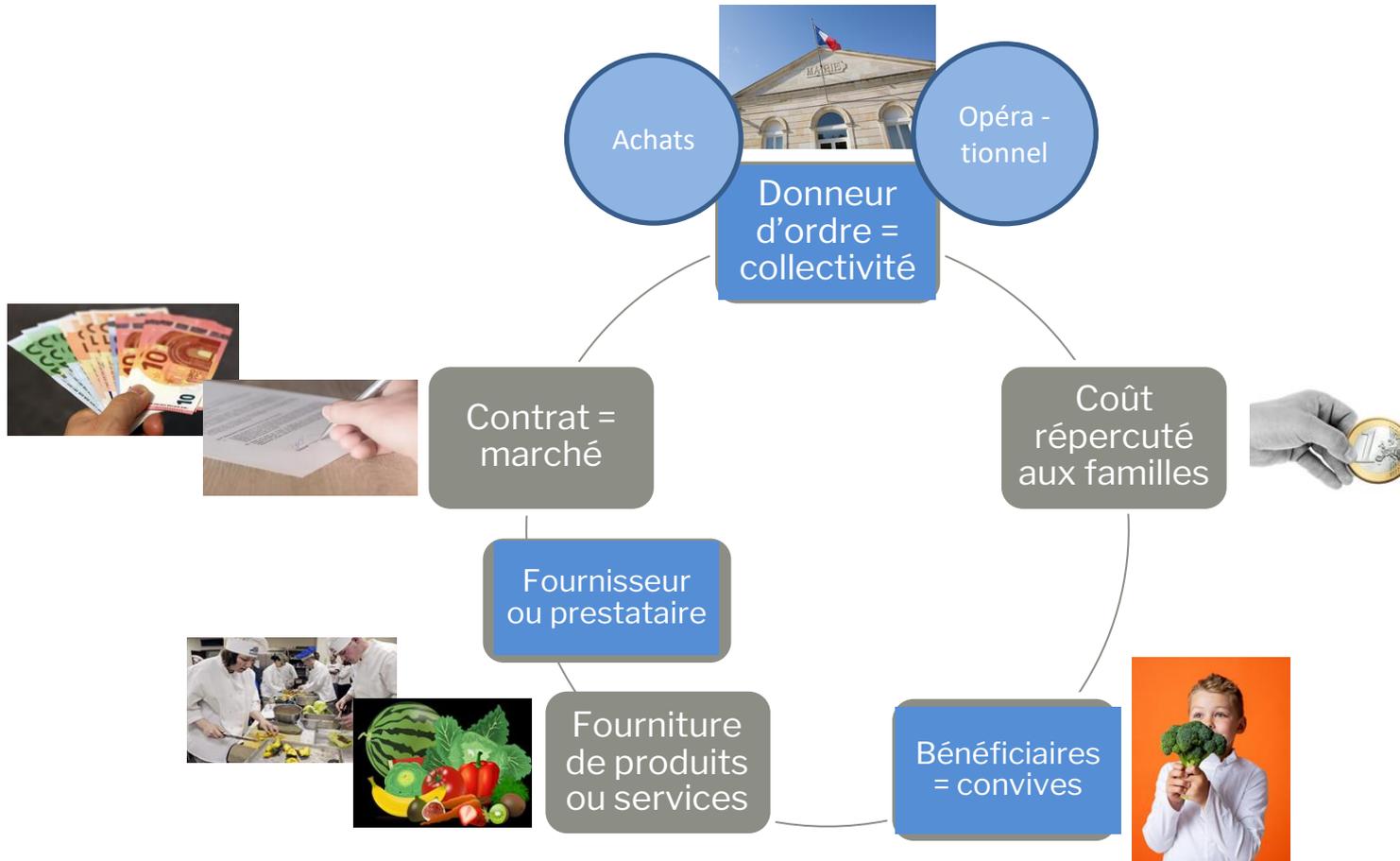
-Analyser le cadre de souplesse

-Délais de paiement

Représente un des freins relevés à un approvisionnement local.

Trois parties à considérer

MODELE ECONOMIQUE



REDACTION

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

REGLEMENT ET DECISION

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...)

REGLEMENT ET DECISION

Règlement de Consultation : Les règles du jeu de la consultation

Objet : à bien analyser (Fourniture de denrées alimentaires/ Fourniture et livraison de denrées, etc...) Si service = probablement avec mise à disposition de personnel.

Article sur les montants/ volumes à regarder : est-ce qu'il y a un minimum garanti, un maximum?

Conditions du contrat : multi attributaire = plusieurs fournisseurs + Règles de ventilation des commandes.

Lots/ BPU et DQE : Est-ce que les lots me permettent de répondre (je suis monoproduit, le lot « légumes » contient 12 références = impossible; je suis monoproduit, le lot « fruits » contient 3 références = je peux éventuellement répondre avec d'autres producteurs (groupement)).

REGLEMENT ET DECISION

Règlement de Consultation : Les règles du jeu de la consultation

Autorisation aux variantes et prestations supplémentaires éventuelles

Variantes : Permet de proposer des solutions qui ne sont pas exprimées? même si c'est pour des commandes occasionnelles, ce sera du CA complémentaire.

- 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.

REGLEMENT ET DECISION

- A ce stade, est ce que le temps de réponse + la mission est rentable pour moi → Je décide d'aller plus loin
- Si je dois répondre avec d'autres producteurs : je commence par les rencontrer

Vérifier que la co-traitance et la sous-traitance sont autorisées.

Vérifier la composition du dossier de réponse pour rassembler les pièces administratives.

- Regarder les critères de sélection : si un critère est noté 50%, je vais passer du temps) le rédiger
 - Regarder les BPU en détail : le porteur du groupement de réponse doit être logiquement celui :
 - Qui a le plus gros CA
 - Qui représente le plus gros chiffre de vente de produits
- Objectif = rassurer l'acheteur

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)

REGLEMENT ET DECISION

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

→ 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...)

OUTILS DE DECISION

Voir tableau analyse d'un AO.

Bordereaux de Prix (Unitaires)

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

Non contractuel (mais peut l'être, à vérifier dans le CCAP) – Parce que les prix varient, si ce document est contractuel, attention lors de la fixation des prix, pour ne pas perdre d'argent sur l'année. Prévoir dans ce cas une trésorerie suffisante.

BPU = Fixe les prix contractuels
Hors reexamen prévu et/ou révisions de prix

Possibilité de proposer un BPU pré-rempli, que les candidats majorent ou minorent.

Bordereaux de Prix (Unitaires)

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

DQE = fonctionne avec le BPU

Non contractuel, il indique les quantités que l'acheteur a prévu d'acheter ou estime avoir à acheter.

Permet de comparer les offres, il peut ne pas être communiqué aux candidats.

Conditions Administratives

CCAP : Clauses administratives prévues pour le futur contrat

→ Caractéristiques des prix/ Modalités de fixation des prix et de révision.

-Les révisions, leurs conditions et limites.

-Les possibilités de reexamen, notamment pour les services.

-Spécificités :

Prix alimentaires suivent des cours dont la communication est pilotée par France Agri Mer (Réseau de Nouvelles des Marchés).

Différence prix/ coût (Le coût est celui fixé par la cotation, le prix est celui payé, incluant la marge du fournisseur).

Prévoir au marché que les prix sont fixés sur la base d'une référence (cours d'un produit, cotation), à représentativité suffisamment large.

DEMANDER à ce que le cours apparaisse sur les factures ou le considérer dans le suivi d'exécution.

COMMUNIQUER les règles de fixation des prix aux opérationnels

Conditions Administratives

CCAP : Clauses administratives prévues pour le futur contrat

- Liste des pièces contractuelles (voir plus loin DPGF à considérer s'il est contractuel ou pas)/ Prévoir des annexes à l'AE si la procédure le prévoit.
- Conditions mesurables d'exécution (associées à d'éventuelles pénalités)

Achat de produits alimentaires :

- Conditions de livraison, de commande
- Emballages et reprise des emballages
- Opérations de contrôles à réception (cf contraintes hygiène).

Conditions techniques

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

→ Toutes les exigences exprimées dans la phase d'analyse du besoin.

→ Obligations réglementaires : références réglementaires et exigences relatives.

Par exemple, les exploitants ont l'obligation de respecter les réglementations du Paquet Hygiène, dont la traçabilité, le PA se réserve le droit de procéder à des tests de traçabilité trimestriels.

L'élaboration d'un document intégrant une analyse des risques, basée sur les principes de l'HACCP, les procédures de traça et de gestion des non conformités est obligatoire, le PA exige de pouvoir visualiser ce document, à minima en début de marché.

ATTENTION : Si le Cahier des charges demande un suivi de la traçabilité et de l'hygiène par logiciel, il faut s'assurer d'avoir un logiciel/ un étiquetage par codes barres et l'accès aux douchettes scan...sinon, impossibilité de répondre

Conditions techniques

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

→ Obligations nutritionnelles

Responsabilité portée par la collectivité mais une collectivité peut demander dans son Cahier des charges) ce que le fournisseur puisse l'alerter sur un seuil de produits labellisés par exemple.

Achat de produits alimentaires :

- Qualité des produits attendues (Certains sont soumis à des normes spécifiques).

Conditions techniques

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

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).

SUIVI D'EXECUTION

Regarder les clauses de contrôle et de suivi pendant toute la durée du contrat.

- Suivi des achats/approvisionnement.
- Erreurs de facturation
- Autres

LE SOURCING Acheteur

Date : / /

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