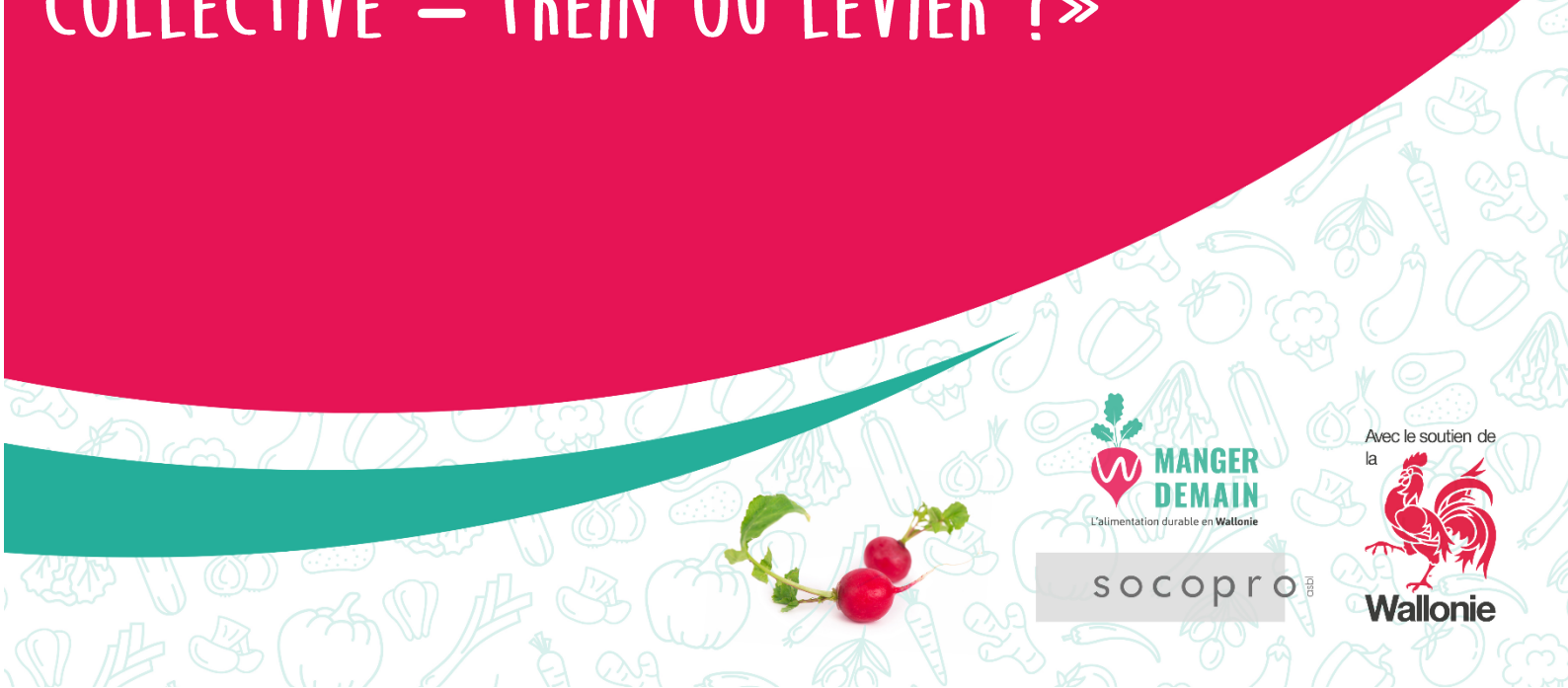




COMPTE-RENDU DE LA TABLE

« LES MARCHÉS PUBLICS DANS LA RESTAURATION COLLECTIVE – FREIN OU LEVIER ? »



TOUR DES ATTENTES

Intérêt pour cette table car l'autorité doit revoir son marché public pour la fourniture des repas scolaires en 2022 – Volonté d'inclure des clauses sociales dans un cahier spécial des charges – Comment favoriser les produits équitables ? - Comment travailler en amont sur la rédaction des appels d'offres en incluant des clauses pour des produits équitables ? - Comment se préparer au mieux pour les nouveaux marchés à venir ? – Comment faire accepter le changement et s'adapter à celui-ci (transformation des produits) ? – Comment allouer au mieux son marché ?

Suite à ce premier tour de table, Justine Chanoine, juriste au sein de la Cellule Manger Demain, apporte d'ores et déjà quelques éléments de réponse :

- ⇒ Dans le « Guide pour un marché public alimentaire durable » se trouve un petit passage sur les clauses sociales.
- ⇒ Le Label « FAIRTRADE » y est également cité. Il y a un énorme focus sur les produits équitables avec notamment des clauses types dans la deuxième partie du guide qui ont été validées et qui font référence aux produits équitables. Il est bien expliqué que si on cite un label de type « FAIRTRADE » et à partir du moment où on met bien la mention « ou équivalent », tout peut être accepté.
- ⇒ Finalement, lorsqu'on souhaite revoir son marché public vers plus de durabilité, il faut le penser bien à l'avance (6 mois). Nécessite d'entrer dans une phase de réflexion :
 - Qu'est-ce qui est possible de mettre en œuvre dans ma cantine ?
 - Qu'est-ce que je peux changer ?
 - Quels sont les souhaits de mes utilisateurs ?
 - Qu'est-ce que mes cuisiniers sont capables de faire ? (Bien les intégrer dans le projet)
 - Quels sont les producteurs, grossistes, associations, coopératives avec lesquels travailler ? Il s'agit de faire de la prospection : cela permet de se faire connaître et permet aussi à la cantine de prendre connaissance de l'offre présente sur le territoire.

<https://www.mangerdemain.be/2020/12/04/guide-pour-un-marche-public-alimentaire-plus-durable/>



PRÉSENTATION

Point sur les différents marchés que l'on peut retrouver dans les cantines :

- ✓ marchés de faibles montants (< de 30.000 €) ;
- ✓ procédure négociée sans publication préalable (< 130.000 €) ;
- ✓ procédure directe avec publication préalable (> 139.000 €) ;
- ✓ procédure européenne (> 214.000 €).

Le montant est calculé sur la totalité des années. Impossibilité de saucissonner le marché.

Si plusieurs lots, cela correspond à l'ensemble du marché mais exceptions pour des marchés de services spécifiques et sociaux (pour les cuisines de CPAS par exemple).

Pour ces marchés, les sommes changent et pour entrer en publication, il faut avoir un marché de plus de 750.000 €. Si au-dessus de cette publication, c'est d'office une procédure européenne où tout doit être publié sauf les lots qui représentent 20 % de la somme totale du marché et qui équivalent à moins de 80.000 €. Il y a donc des lots qui peuvent être soustraits à cette publication.

Avantages :

- ⇒ Un marché public c'est vraiment un levier autant pour les marchés de services que pour les marchés de fournitures. C'est en incluant de plus en plus de critères durables qui favorisent cette alimentation locale, bio, de qualité avec notamment tous les critères favorisant l'agriculture et les spécificités de notre agriculture en Wallonie qu'on va réussir à amener les marchés à devoir faire avec ce type de produits. Même les gros grossistes et les grosses sociétés de catering vont devoir se tourner vers ce genre de produits et de production pour pouvoir répondre aux marchés ;
- ⇒ Stabilité autant pour la cantine que pour le producteur, le grossiste – véritable vision à moyen terme ; assure une certaine stabilité au producteur ;
- ⇒ Nourriture locale et proche des utilisateurs dans leur assiette : publicité et reconnexion au sol qui est de plus en plus lointain ;
- ⇒ Bénéfice sur le coût environnemental ;
- ⇒ Fixation du prix de vente qui se rapproche du prix équitable.

ÉCHANGES SUR LES FREINS

Partage d'expérience de Monsieur Jean-Michel SOUPART (Ville de Mouscron)

Nous sommes à Mouscron, au Far West de la Wallonie. Quand on parle d'approvisionnement local et qu'on se réfère à ce qui existe dans la littérature wallonne, on nous renseigne souvent les producteurs wallons. Or, nos producteurs locaux sont flamands. Souvent confrontés à ce que nous devons faire apparaître dans notre cahier de charges.

Dans le cahier de charges que nous venons de publier et pour lequel on a donc fait la rentrée scolaire qui a débuté au mois de septembre, on a intégré des éléments du Green Deal même

si on n'est pas officiellement signataires mais parce que la philosophie nous paraissait extrêmement intéressante. Résultat des courses, nous avons eu une seule réponse.

Donc la difficulté qui consiste à dire faisons un cahier de charges pour pouvoir choisir le meilleur élément s'est réduite à nous prenons la seule candidature qui était recevable.

Réponse apportée par notre juriste : le local n'a pas de définition juridique. Effectivement, si vous êtes à Mouscron vous avez autant les français que les flamands. Effectivement, le guide que j'ai rédigé se base principalement sur les spécificités que l'on a en Wallonie. Et donc par exemple, le Code du Bien-Etre animal wallon ne s'applique pas en Flandre. C'est là que prend toute l'importance de cette fameuse prospection avant de rédiger son cahier des charges pour voir ce qui est présent autour de chez vous, d'avoir une connaissance de l'offre.

Pour le fait de n'avoir reçu qu'une offre, cela peut être dû soit à un manque de connaissance de l'offre, soit les critères sont parfois un peu trop stricts.

Partage d'expérience de Monsieur Marcel BUELENS (Ville d'Ottignies-Louvain-la-Neuve)

Même problème rencontré de n'avoir aujourd'hui plus qu'un seul opérateur.

Ce qui est dommage c'est qu'on a un seul opérateur simplement parce qu'on a un cahier de charges qui répond à toute une série de volontés d'aller vers des repas durables mais que comme politiquement on n'est pas plus engagé pour imposer une démarche qui va dans ce sens-là, les opérateurs qui sont sur le marché ça ne les pousse pas spécialement à aller dans ce sens.

On se retrouve avec un seul opérateur qui s'engage dans une démarche de ce type-là et les autres sont plutôt réticents pour des raisons économiques.

Les gros opérateurs travaillent avec des centrales de marché, ils arrivent à se fournir dans d'autres pays à moindre coût et tant qu'on n'aura pas une volonté beaucoup plus marquée d'aller dans ce sens-là, on va rester dans quelque chose qui est assez limité dans les effets.

Réponse apportée par notre juriste : ça reste un levier car il ne faut pas oublier que dans tous les pays de l'Union Européenne, les marchés publics restent une somme de dépenses d'argent public extrêmement importante. Au plus on aura des cahiers de charges qui vont être exigeants au moins ces gros opérateurs vont pouvoir continuer à aller se fournir au moindre prix dans d'autres pays. Processus très long. Pour exemple je prends la Ville de Rome qui a commencé en 2003 et qui a réussi à avoir du 100 % bio local en 2018.