



TABLE 1

MARCHÉS PUBLICS D'ALIMENTATION DURABLE : À LA DÉCOUVERTE DES RÉALITÉS DE CHACUN

Lors des échanges, les participants à la table ont été invités à répondre aux questions suivantes :

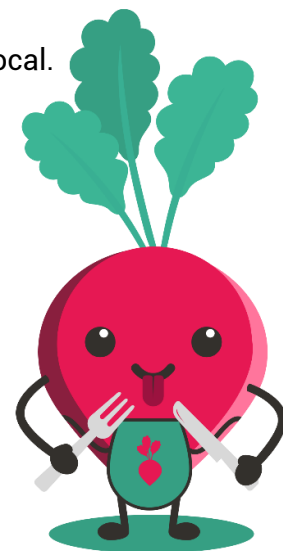
- ⇒ Chacun précise s'il est du côté collectivité ou approvisionnement
- ⇒ Expérience dans les marchés publics d'alimentation durable ?
- ⇒ Difficultés rencontrées ? Freins ?

PREMIER TOUR DE TABLE

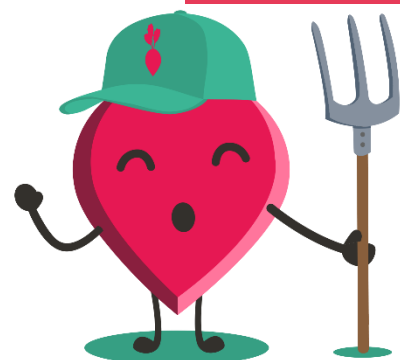
CANTINES

- ⇒ Certaines cantines présentes n'ont pas du tout d'expérience en matière de marchés publics. Toutefois, aimeraient avoir des pistes car elles vont être amenées à faire des marchés publics prochainement.
- ⇒ Intérêt de voir comment ça se passe. Les autorités politiques suivent la thématique pour faciliter le travail de leurs cantines.
- ⇒ Intérêt de connaître les retours d'autres cantines et voir comment ça se passe ailleurs.
- ⇒ Certaines cantines ont bien avancé en matière de marchés publics. Toutefois, cela reste très compliqué car les gros fournisseurs restent plus concurrentiels. Par ailleurs, ils vont devoir sortir du marché actuel pour les produits bio, équitable, etc. Cela demande d'avoir d'autres petits marchés.

- ⇒ Les marchés publics amènent une grande surcharge administrative.
- ⇒ Malgré l'appel aux producteurs locaux, ceux-ci n'ont pas répondu au marché public : il a fallu relancer et revenir aux fournisseurs traditionnels.
- ⇒ Impression que les producteurs locaux sont refroidis de devoir répondre à ces cahiers.
- ⇒ Les producteurs locaux sont plus chers.
- ⇒ Rationnaliser les informations en la matière dans le cadre de l'accompagnement proposé dans le cadre du Green Deal.
- ⇒ Problématique de la quantité : sûreté et continuité de l'approvisionnement local.
- ⇒ Avantages d'allotir le marché.
- ⇒ Manque de formation des cantines.
- ⇒ Revoir les budgets dans les maisons de repos. Fournir des repas de qualité et si respect, donner 0,50 € en plus.
- ⇒ Jouer sur les critères de sélection/attribution.
- ⇒ Comment prospecter alors que pas de temps ?
- ⇒ Se raccrocher à un marché, un style de centrale d'achats ?
- ⇒ Seules les grosses sociétés répondent et également au niveau du surgelé.
- ⇒ Les cuisiniers travaillent de plus en plus à flux tendu, le financier rentre en ligne de compte. Difficile d'aller vers une cuisine saine et durable.
- ⇒ Les menus sont fixés et donc si pas de produits disponibles le menu convenu ne peut être servi.



ACTEURS DE L'APPROVISIONNEMENT



- ⇒ Actions pour les potages collations (marchés encore accessibles).
- ⇒ Les cantines des écoles, la plus grosse restauration collective : ce sont de grosses structures qui remportent les marchés publics et les maraîchers ont très peu accès à ces marchés.
- ⇒ L'idée serait de fédérer. Offre plus constante et plus diversifiée. Pour les cantines, approvisionnement régulier que les producteurs ne savent pas forcément tenir.

SECOND TOUR DE TABLE

CANTINES

- ⇒ Viande par exemple : un an pour que le marché soit attribué. C'est très long et très complexe. La plupart des gros producteurs sont flamands. Eux seuls répondent. Les producteurs à proximité ne répondent pas car ne peuvent répondre au volume demandé. Exigence d'un grammage bien précis donc ne peuvent pas répondre.
- ⇒ Les demandes imposées sont de travailler avec du local. SODEXO est ouvert à la discussion une fois que le marché est lancé.
- ⇒ CLIC LOCAL : Toujours la possibilité de créer un compte dessus. Outil qui mérite un relifting.
- ⇒ Marché passé en 2018. Le seul critère c'était le prix. Marché pour 4 ans. Renégocie le marché cette année-ci. Grâce aux conseils de Manger Demain – intégration de la notion circuit court. 55 % des critères sont respectés.

ACTEURS DE L'APPROVISIONNEMENT

- ⇒ Marchés publics pour les banques alimentaires. Clause dans le cahier des charges : Doivent apporter la preuve qu'ils rémunèrent correctement les producteurs.
- ⇒ Ne sont pas des spécialistes des marchés.
- ⇒ Difficile pour des certaines structures de répondre à ce qui est demandé dans le marché. Donc s'il ne peut pas répondre aux trois produits demandés, c'est foutu : besoin d'une offre diversifiée.

LES PRINCIPAUX FREINS RELEVÉS

- ⇒ Incorporer les produits locaux – volume et délai
- ⇒ Difficulté du cahier des charges par rapport à ce qui est demandé dans le cadre du Green Deal.
- ⇒ Le problème est toujours le prix.
- ⇒ Le lieu géographique ne peut pas être repris dans le cahier des charges.

QUELQUES CONSEILS

- ⇒ Aller vers une simplification administrative de A à Z ;
- ⇒ Bien connaître les spécificités du marché => prospection
- ⇒ Encourager des producteurs à se regrouper. Association de fait pour pouvoir répondre aux marchés. Si marché est attribué, ils s'organisent entre eux ou alors se structurer sous forme de coopératives si marché sur 4 ans.
- ⇒ Attention respect de la mise en concurrence !

- ⇒ Bien faire la distinction entre circuit court et local. Circuit court n'est pas une dimension géographique. Plus vous allez être en circuit court moins il y aura des intermédiaires. Utile de le définir dans le cahier des charges.
- ⇒ Intégrer une mention concernant le contrôle (demander au prestataire de fournir les factures par exemple). Rien n'empêche de demander 10 produits en circuit court. Avant de lancer le marché, sonder les grossistes pour voir ce qu'ils sont en mesure d'offrir en circuit court. Si aucun prestataire n'est en mesure de fournir 10 produits en circuit court, permet d'adapter le marché.
- ⇒ Durabilité : spécification technique (exigences du cahier des charges) – écartement de l'offre qui ne répond pas à l'exigence.
- ⇒ Critères d'attribution : préférences – valoriser une offre qui va reprendre les préférences. Exigence de trois produits en circuit court. Au-delà des trois produits exigés – l'offre qui proposera le plus de producteurs en circuit court aura X points.
- ⇒ Procédure négociée sans publication préalable. Choix des opérateurs, grossistes locaux soi-même et donc marché plus dans la durabilité.

CONTACTS



Consultez le « [Guide pour un marché public d'alimentation durable](#) » : Cet outil, divisé en deux parties, détaille le fonctionnement des filières agricoles wallonnes et leurs caractéristiques pour permettre, sur base de critères vérifiables, de privilégier nos modes d'élevage et de culture.

N'hésitez pas à [contacter notre juriste](#).

EN QUELQUES MOTS, VOICI LE RÉSUMÉ DES ÉCHANGES

prospector
 allotissement
 accompagnement Guide rencontres
 temps progressivité
 lourdeur
 procédure contrôle
 effectivité équipe modifications
 groupements