

L'ACHAT PUBLIC, UNE AFFAIRE D'ÉQUIPE !



AJI Gestion pour l'éducation, forte de plus de 5300 établissements adhérents (gestionnaires de lycées et collèges publics) et de plus de 12000 lecteurs de la Revue bimestrielle Intendance, est membre du Conseil d'administration de Restau'Co et participe activement aux activités menées au sein du réseau de la restauration collective.

L'AJI participe avec Restau'Co à des réunions avec le Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation (GEMRCN, CNA, Interbev, GECCO, etc...) dans le but de défendre la restauration collective en gestion directe, de peser sur la rédaction de textes réglementaires, de développer la formation des personnels et de signer des engagements comme par exemple un accord collectif avec les autorités administratives nationales ou locales.

Pour ce numéro du Mag dont l'AJI a été rédacteur en chef invité, j'ai choisi de parler d'achat public et du binôme gestionnaire/chef de cuisine avec une interview d'un duo de choc. Il est impératif, en effet que ce duo, chacun avec ses responsabilités propres, travaille de concert dans le domaine de la restauration et notamment au niveau des achats.

Il est de notre responsabilité de rappeler aux gestionnaires comme aux chefs de cuisine la nécessité de passer un marché public pour tous les achats de produits alimentaires. L'AJI propose par ailleurs toute une série d'outils pour répondre à cette obligation et pour faciliter les achats de produits alimentaires.

Ce numéro devrait permettre aux acteurs du réseau Restau'Co de mieux connaître l'AJI et les gestionnaires d'établissement public local d'enseignement (EPLÉ).

Je suis en effet persuadé que c'est dans l'échange, les formations communes, les outils de gestion mis à disposition de la profession, la participation aux activités et manifestations du réseau, que l'on pourra offrir la meilleure prestation dans l'intérêt bien compris des usagers du service public d'éducation comme des professionnels de la restauration collective autogérée.

Marc Sautel

Président AJI Gestion pour l'éducation

Les coulisses d'une bonne gestion



Sommaire

Le kit du gestionnaire

p 2

Les toqués du local

p 3

Les filières : le comité de liaison agroalimentaire (CLAA) de la CGI

p 4

Le kit du gestionnaire

L'AJI, une palette d'outils pour les acheteurs

1. Outil EHA : accompagnement dans la passation des MAPA (marchés à procédure adaptée) : calendrier, mode d'emploi, de l'état des besoins au choix des offres.

2. Outil de publication des MAPA ou des Appels d'offre (en complément de la parution au BOAMP pour ces derniers) ou tout simplement la diffusion de demande de devis. Plus de 15 000 marchés sont publiés par an et bénéficient d'une importante visibilité auprès des fournisseurs. Cette publication a valeur légale.

3. Outil de publication des avis d'attribution des appels d'offre ou MAPA. Cette publication est obligatoire pour les marchés, elle permet d'avoir la synthèse de ses marchés, la connaissance des marchés des autres établissements et d'échanger les bonnes pratiques avec le partage des cahiers des charges.

4. L'outil pour les groupements d'achats : la plate-forme des besoins. Elle permet aux coordonnateurs de groupements de collecter les besoins de leurs adhérents pour chaque lot du groupement.

5. Projet 2016 : L'AJI prépare un outil d'analyse des offres en ligne. Ouverts aux membres de l'AJI et autres associations, selon certaines modalités.

→ PAR L'AJI GESTION POUR L'ÉDUCATION

Les établissements publics sont soumis au Code des marchés publics (CMP).

Ainsi, tout achat public réalisé par un établissement doit respecter certains principes définis à l'article 1 de ce code (décret du 1er août 2006) :

- Transparence des procédures
- Égalité de traitement des candidats
- Libre accès à la commande publique.

L'article 5 du Code des marchés publics stipule que la « nature et l'étendue des besoins à satisfaire sont déterminées avec précision avant tout appel à la concurrence ou toute négociation non précédée d'un appel à la concurrence en prenant en compte des objectifs de développement durable. » Ce point est fondamental car il permet à l'acheteur public d'évaluer ses besoins et de déterminer ainsi les seuils de procédure et de publicité. *

Les deux types de seuil des marchés publics

« PETITS ACHATS »	MAPA		APPEL D'OFFRE
Demande de devis sans publicité obligatoire	Publicité sur un support au choix. Ex. site AJI publication des MAPA	Publicité dans le BOAMP ou un journal habilité et profil acheteur	Publicité européenne par le BOAMP et le Journal officiel de l'Union européenne et profil acheteur
25 000 € HT	90 000 € HT		209 000 € HT

Mieux acheter avec les groupements d'achats

Passer par un groupement rebute encore certains collègues alors qu'il est un outil. Le groupement d'achats apporte la sécurité juridique et évite tout risque de délit de favoritisme. En rassemblant le volume des besoins des adhérents, le groupement obtient des tarifs plus avantageux.

Les lycées et collèges de Gironde achètent 90% de leurs produits avec le groupement d'achats et sont très satisfaits. Les économies réalisées s'élèvent en moyenne à 15% et permettent de développer l'achat de produits bio et en circuit court. Enfin, c'est le cadre idéal pour améliorer les connaissances techniques sur les produits et aller vers ceux de plus grande qualité. Des commissions techniques associent enfin les gestionnaires et les cuisiniers pour les choix des fournisseurs en toute transparence.

Le code des marchés public encourage le choix de critères de notation liés au développement durable. Par exemple le groupement pourra ouvrir un lot bio ou encore noter les critères d'impact carbone ou d'engagement durable du fournisseur. La place du cuisinier est indispensable dans les procédures d'achat, de la détermination technique du besoin au choix des produits. Trop peu de cuisiniers sont présents à ces étapes clés.

* Pour plus d'informations : <http://site.aji-france.com/e-service/metier/26>
Ressources documentaires : www.restauco.fr - www.aji-france.com



→ BILLET D'HUMEUR

Raison et bon sens

Oui à la meilleure proximité possible sans négliger nos contraintes (10 millions de repas par jour, traçabilité, qualité des produits, code des marchés publics).

La gestion des flux est complexe. Construire des filières locales, oui mais en améliorant nos modèles d'approvisionnement avant d'imaginer un monde nouveau. Quelle que soit la logique d'approvisionnement, dans l'assiette nous devons apporter sécurité et information de l'origine. En un mot, retrouver la confiance et la sincérité.



→ Anne Plantié-Roux, responsable communication et événementiel

SALON RESTAU'CO 2015 : DES CHIFFRES ... ET DES HOMMES !

1 salon RESPONSABLE ET FIER DE L'ÊTRE !

155 exposants acteurs et fournisseurs de la restauration collective, petits, grands, producteurs, distributeurs, équipementiers ...

200 stands de 9 à 72 m²

3300 visiteurs issus des secteurs, scolaire, hospitalier, socio-médical, de l'entreprise, des acheteurs, gestionnaires, cuisiniers...

660 000 poignées de main échangées

900 000 sourires partagés ...

réseau

→ AVEC BRUNO BERTHIER

Directeur des restaurants du comité d'entreprise de la RATP (Goees)*, 6000 couverts.



Le passionné de la précision et de l'exigence

Depuis le 1er janvier 2015, les comités d'entreprise sont assujettis à une commission des marchés. Dans ce secteur privé, cette nouvelle mesure n'a pas changé la procédure d'achat de Bruno Berthier dont le cheval de bataille est la qualité dans l'assiette, car trop souvent dit-il, « on achète un prix au lieu d'un produit. »

Pour ce pro de la restauration collective, ce fin gourmet, les fiches techniques sont « le trésor de guerre » d'une bonne gestion, d'une assiette goûteuse et de qualité. Avec l'exigence d'un grand horloger, Bruno Berthier « fabrique » ces précieuses fiches accompagnées d'une feuille de « prod », tout aussi affinée, qui précise qui fait quoi, quand, avec

quel matériel car la gestion des achats et la réponse aux appels d'offre en dépendent. Le budget prévisionnel annuel lui non plus ne peut échapper à la minutie du directeur, « c'est en étant précis que l'on achète le bon produit et améliorons sa qualité. » Ainsi Bruno Berthier jongle-t-il entre précision et souplesse, car si les menus sont prévus un an à l'avance, certains achats sont ajustés le jour même. Nul doute donc que ce fan de l'exigence ne supporte pas le gaspillage qui est pour lui un manque de justesse évident.

Que tous les responsables, gestionnaires et chefs se lancent donc dans la « cuisine évolutive », celle qui fait gagner du temps, de l'argent, et donne la possibilité de faire des économies d'énergie et

de ressources. Bruno Berthier, sûr de ses conseils, dit qu'il faut revenir aux fondamentaux, « à ce que j'ai appris à l'école hôtelière, c'est-à-dire, suivre la fiche technique au gramme près, » et pourquoi pas se lancer dans de nouvelles techniques culinaires et demander à une biologiste de montrer comment cuire des pâtes au four...

Et voici le message qu'il a envie de faire passer « la restauration collective est un métier exigeant, précis, loin d'être un sous-métier. » Et dans un éclat de rire, il conclut aussi qu'il donne volontiers son « trésor de guerre », les fiches techniques, à qui veut les prendre !

→ AVEC SÉBASTIEN JOUANNIC & PASCAL DAUPHIN

Sébastien Jouannic, gestionnaire/comptable (AJI)* et Pascal Dauphin, chef de cuisine (3 Cerp)*, lycée Camille Pissaro, Pontoise (95), 1000 couverts/jour.

Les toqués du local

Encore un « couple » qui ne trouve pas toujours « son chacun, sa chacune », et pourtant l'un ne peut vivre sans l'autre, mais quand un gestionnaire et un chef se rencontrent la vie est belle... Il fait bon déjeuner à la cantine !

Comme dans tout engagement, il est question de choix. Sébastien Jouannic dans sa fonction de gestionnaire dont le champ de compétence est vaste a fait le choix de s'investir dans la restauration scolaire. Il explique « cette décision prend du temps pour installer une bonne relation, se parler, monter des projets... »

Au gestionnaire, l'impulsion, la dynamique, l'accompagnement et le cadre juridique, au chef, la parfaite maîtrise de son métier et la réalisation. Pascal Dauphin pense la relation humaine essentielle et le soutien indispensable, « ça se passe avec certaines personnes, pas avec d'autres, j'ai senti que Sébastien Jouannic était compétent et investi dans la restauration collective. »

Cette entente quasi « naturelle », d'après le chef, a donné naissance à un grand projet « les toqués du local ». Le préalable était de démontrer comment l'implication du duo chef/gestionnaire pouvait être

fructueuse. Cette idée a germé au lycée Pissarro fin 2012, la première action s'est déroulée en mai 2013, depuis, 11 lycées se sont emparés de l'idée, de Pontoise à Cergy le réseau s'étend jusqu'à Versailles, Poissy, Argenteuil. L'enjeu des « toqués du local » était double dans la tête des deux créateurs, « nous voulions prouver aux élèves que nous pouvions servir des repas de qualité avec des produits locaux tout autour des lycées en question. » Leur volonté était aussi de communiquer aux élèves, parents, professeurs et institutionnels, les initiatives et idées qui mijotaient dans la tête de ce duo. Ensemble ils sont d'accord pour dire, « une cuisine fonctionne bien parce que le binôme chef/gestionnaire marche bien, il faut absolument aller dans le même sens. »



* Ces associations sont membres du réseau Restau'Co

Comment concilier
ACHAT DURABLE
et ÉCONOMIE avec
Bleu-Blanc-
Cœur ?



L'association Bleu-Blanc-Cœur (BBC) est engagée dans une démarche d'amélioration de la qualité nutritionnelle et environnementale de notre alimentation. Elle est reconnue par les Ministères de l'Agriculture, de la Santé et de l'Environnement (PNA). Sa démarche est en forte adéquation avec les attentes des collectivités à la recherche de produits alliant promesses nutritionnelles et environnementales étayées, avec un lien fort aux producteurs.

L'association place l'accessibilité à la nutrition au cœur de ses préoccupations ; le surcoût de la démarche est ainsi limité à 5% à la production. La qualité gustative et technologique des produits est associée à des rendements améliorés et un gaspillage alimentaire réduit !

Vous souhaitez tester les produits BBC ?
L'association propose des outils concrets pour vous y aider (guide des produits BBC en RHD, aide à la rédaction des libellés d'appel d'offre...).
Contact : 02 99 97 60 54.

Agenda

- Gargantua finale SUD EST : 26/01 - salon Food'inSud - Marseille
- Gargantua finale SUD OUEST : 27/01 - salon Smahrt - Toulouse
- Mon Restau Responsable
- Présentation assurée par Restau'Co et la Fondation Nicolas Hulot :
- 10/02 - Restau'Co - Paris
- Gargantua finale NORD OUEST :
- 9/03 - salon Prorestel - St Malo
- Assises de l'UDIHR : 17 et 18/03 - Vannes
- Réunion AJI :
- 18/03 - ENA - Strasbourg

1400 repas offerts au buffet Responsable

1 an de travail
20 bénévoles en coulisses

2 tonnes de denrées alimentaires récoltées et remises à l'association La Mie de Pain en faveur des personnes défavorisées

03 comme mars

2017 pour l'année, notez le rendez-vous du prochain salon

Une collaboration plus soutenue avec les grossistes !

Le comité de liaison agroalimentaire (CLAA) de la CGI est un outil de promotion auprès des consommateurs et d'influence auprès des pouvoirs publics pour valoriser le commerce de gros et créer des liens entre les producteurs et les restaurations commerciale et collective. Le CLAA est aussi un lieu d'échanges et de débats permettant de rendre compte des travaux conduits par certaines instances dans lesquelles la CGI est représentée : le CSO Agro, le Conseil d'Administration de FranceAgrimer, le Conseil National de l'Alimentation, la Commission d'Examen des Pratiques Commerciales etc...

Les chiffres du CLAA

15 fédérations du commerce inter-entreprises agricole et alimentaire, 180 000 emplois, 172 milliards d'euros de chiffre d'affaires.

→ INTERVIEW DE JACQUES DÉRONZIER

Président du CLAA depuis octobre 2015



Le CLAA de la CGI s'intéresse depuis quelque temps à la formulation des prix dans les marchés publics de denrées alimentaires.

Pour quelle raison le CLAA est-il légitime sur ce sujet ?

Les grossistes représentent 75%¹ de l'approvisionnement de la restauration collective. Grâce à une logistique optimisée, ils livrent quotidiennement l'ensemble de la restauration collective.

Ils interviennent dans l'approvisionnement de tout produit alimentaire permettant de servir environ 2200 millions de repas par an en restauration collective autogérée, dont environ 500 millions de repas en restauration scolaire (secondaire).

Pour quelle raison les grossistes se sont-ils mobilisés, aux côtés du ministère des finances, sur la rédaction de recommandations portant sur les « formes de prix » dans les marchés publics de denrées alimentaires ?

Depuis les années 2000, les prix mondiaux des matières premières agricoles sont soumis à une forte volatilité à la hausse comme à la baisse, ayant des conséquences importantes sur le prix des produits alimentaires. Ces fluctuations sont liées aux saisons ou à des problématiques de disponibilité des ressources.

Le ministère des finances, conscient que les denrées alimentaires constituent une typologie d'achats soumise à de fortes fluctuations tarifaires et qu'une grande partie des appels d'offres sont exprimés en prix ferme, a souhaité compléter le « guide sur le prix dans les marchés publics » par des recommandations spécifiques à l'achat public de denrées alimentaires.

¹ Source : Observatoire des Marchés de l'ANEA - 2013

La CGI est une organisation professionnelle dont la mission est de représenter le commerce de gros. Ce secteur représente le maillon essentiel des échanges commerciaux entre le producteur et le client, Marc Hervouet, président de la CGI explique : « notre vision du monde est pragmatique, il faut faire simple, aller vers moins de formalités et plus de souplesse pour gagner en compétitivité. »

Les chiffres de la CGI

56 fédérations sectorielles, 1 million de salariés, 120 000 entreprises, 790 milliards d'euros de chiffre d'affaires

Ce constat a été partagé tant par les fournisseurs représentés par leurs organisations professionnelles² que par les acheteurs publics³. Un groupe de travail a été mis en place, sous l'égide de la Direction des affaires juridiques (DAJ) de Bercy, pour élaborer des recommandations simples et accessibles à tout type d'acheteurs (des gros marchés nationaux à la petite école de village). Après 18 mois de travail, en mars 2015, ces recommandations ont été publiées sous forme de fiche, sur le site de la DAJ/OEAP: « l'indexation des prix dans les marchés publics d'achats de denrées alimentaires. »⁴

Quelles sont ces recommandations pour bien formaliser son appel d'offre en terme de prix ?

- Prévoir un prix révisable à la hausse comme à la baisse.
- Baser la révision sur des indices représentatifs (le « Panier Restauration Collective » du Réseau des nouvelles des marchés (RNM)⁵ pour les produits frais et surgelés, et les indices INSEE à la production pour les produits secs).
- Adapter le lancement des consultations à la saisonnalité des produits.
- Adapter le rythme de révision aux produits concernés.

Pour quelles raisons l'acheteur public a-t-il intérêt à formaliser son appel d'offre (AO) en prix révisable ?

- Améliorer la concurrence entre les opérateurs et leur diversité puisqu'ils pourront répondre aux AO sans craindre pour la pérennité de l'entreprise.
- Corriger les effets pervers liés à l'attitude de prudence des grossistes (avec un surcoût inévitable) au moment de la passation des marchés.
- Limiter les litiges avec les fournisseurs et les situations de résiliation anticipée à l'amiable du marché.
- Bénéficier des révisions de prix à la baisse lorsque les cours sont baissiers.
- Favoriser l'approvisionnement local dont les variations de prix sont plus sensibles aux crises conjoncturelles.

² CGI, SYNDIGEL, FNCPA, SYNDDEPI, UNCGFL, et les entreprises BRAKE, FRESCA, CRENO, VIVALYA, POMONA, FRANCE FRAIS, LOSFELD...

³ EDA, UNI-HA (CHR/CHU), CNOUS, Restau'Co, SNRC

⁴ <http://www.economie.gouv.fr/daj/oeap-documents-ateliers>.

⁵ La consultation est gratuite pour les adhérents Restau'Co sur le site www.restauco.fr