



LA PRODUCTION LOCALE

AU MENU DES COLLECTIVITÉS

les astuces Marchés publics qui font recette

Vous êtes agriculteur(rice), producteur(e), maraîcher(ère), éleveur(e), en solo ou en coopérative, et votre distribution est axée sur les circuits courts?

N'hésitez plus à démarcher les collectivités publiques disposant d'une cantine autonome¹ près de chez vous!



Dans le cadre de la stratégie «Manger demain» pour une alimentation durable en Wallonie et du Plan de relance de la Wallonie, les pouvoirs publics sont incités à relocaliser progressivement leurs achats de denrées alimentaires².

Saviez-vous que la réglementation des marchés publics contient les leviers permettant aux institutions de se tourner vers l'utilisation de produits locaux, bio et en circuit court?

Nous vous donnons les clés de ces mécanismes. Faites-en usage lors de vos prospections commerciales parmi les acheteurs publics disposant d'une cantine autonome³.

¹ La cantine autonome est gérée en interne par le personnel de la collectivité dans ses propres infrastructures. La cantine achète directement les aliments bruts ou transformés afin de confectionner elle-même les repas. Au contraire d'une cantine concédée (pour le tout ou partiellement) qui fait appel à un traiteur externe qui prépare et livre les repas.

² La principale mesure choisie pour encourager les cantines wallonnes dans une transition vers un système alimentaire durable s'est portée sur la mise en œuvre d'un Green Deal avec les acheteurs publics et la création d'un Label Cantines Durables lancé en 2020. Pour plus d'informations sur le Label Cantines durables et les cantines déjà labellisées, consultez le lien suivant: <https://developpementdurable.wallonie.be/alimentation-durable/label>

³ N'hésitez pas à prendre contact avec l'équipe de MANGER DEMAIN asbl, chargée de mettre en relation les acteurs de l'alimentation durable, c'est-à-dire les producteurs locaux et les collectivités engagées dans le Green Deal (cf. supra note 2): <https://www.mangerdemain.be/equipe/>

Pourquoi et comment adapter votre démarche commerciale?

Pour un marché inférieur au montant estimé de 140 000 € HTVA, l'acheteur public se contente de choisir lui-même au minimum 3 opérateurs et leur demande de remettre une offre.

Il n'y a pas d'avis de marché ni de mise en concurrence portée au-delà des fournisseurs qui auront été consultés.

Il est, dès lors, indispensable, pour ces marchés, de vous faire connaître avant qu'ils ne soient lancés.

La collectivité à laquelle vous songez a déjà des marchés en cours avec un ou plusieurs fournisseurs?

Ne vous arrêtez pas à ce constat. Elle souhaite peut-être s'adresser également à des producteurs locaux comme vous!



Vous avez plusieurs cartes à jouer:

- En principe, les marchés publics ne créent pas de droit d'exclusivité dans le chef des fournisseurs auxquels ils ont été attribués (sauf mentions contraires spécifiques). Proposez, dès lors, à la collectivité de relancer un marché parallèle, avec le même objet, mais avec des spécificités propres à l'objectif de relocalisation de l'alimentation.
- Vous avez la possibilité de vous associer avec d'autres producteurs locaux? Proposez l'accord-cadre multi-attributaire. L'accord-cadre est une technique de marché public qui permet à l'acheteur public de (pré) sélectionner plusieurs producteurs selon des critères d'attribution définis en amont. Pour toutes les commandes passées à l'intérieur de cet accord-cadre, l'acheteur public peut fonctionner en «cascade» en s'adressant d'abord au producteur ayant remis l'offre la plus intéressante (qui n'est pas forcément la moins chère). S'il ne peut répondre à la commande, il pourra alors s'adresser au second, puis à défaut, au troisième, et ainsi de suite... Nul doute que votre interlocuteur sera sensible au caractère solidaire de la démarche.
- Proposez au pouvoir adjudicateur de scinder ses marchés. Un marché d'alimentation peut être scindé en différents marchés par catégorie de produits (marché «légumes»; marché «produits laitiers»; marché «viande»; marché «épicerie»; marché de «préparations à base de légumes»...). Si ces marchés, une fois scindés, demeurent chacun en dessous du seuil de publication prévus par la réglementation, la collectivité peut décider de privilégier les coopératives ou producteurs locaux, sans faire jouer la concurrence en dehors de cette offre de produits à caractère local.
- Mettez en avant la technique de l'allotissement. L'allotissement permet, au sein d'un même marché (exemple: approvisionnement en viande), de distinguer plusieurs sous-catégories de produits (viande de



**«A vous de jouer,
vous avez les cartes en main ! »»**

porc et viande de bœuf, donc 2 lots) afin de permettre plus facilement à des petites structures d'y répondre (dans l'exemple, au moins deux éleveurs, chacun dans leur spécialité, peuvent répondre au marché). Ainsi, vous pourriez remettre offre pour un ou plusieurs lots, sans forcément devoir répondre à l'ensemble du marché. Ouvrez le champ des perspectives en amenant l'acheteur public à allouer son marché en autant de lots qu'il y a d'aliments susceptibles de l'intéresser. Mettez également sur l'intérêt qualitatif pour l'acheteur public de diversifier sa commande auprès de plusieurs producteurs.

- La réglementation des marchés publics interdit de favoriser explicitement l'origine (locale) des produits. Toutefois, attirez l'attention de votre interlocuteur sur le fait qu'il peut expressément favoriser le circuit court dans ces critères d'attribution. Celui-ci ne se définit, en effet, pas en fonction de la proximité géographique mais bien du nombre d'intermédiaires entre le producteur et le consommateur. Ici réside justement votre atout majeur: le recours à des producteurs individuels ou à des coopératives de producteurs est la relation la plus directe possible puisqu'elle ne comporte aucun intermédiaire.
- Proposez des exigences techniques ou des critères d'attribution en lien avec l'agriculture biologique.
- Vous gérez une ferme pédagogique ou thérapeutique? Mettez en avant ces dimensions avec l'organisation de visites de votre ferme. Proposez d'inscrire au cahier des charges des clauses sociales se rapportant à l'intérêt pédagogique ou thérapeutique.

Vous transformez vous-même vos produits? Vous bénéficiez d'un avantage important!

Qui dit produit déjà transformé, dit gain de temps et d'argent pour la collectivité en charge d'une cantine.

Ajoutez à votre catalogue plusieurs produits déjà transformés par vos soins et prêts à être servis. Exemples: purée de légumes prête à l'emploi, haché préparé, quiches, croquettes, carottes épluchées, lavées et découpées, etc.

Nombre de cantines ne disposent pas du personnel suffisant pour effectuer l'ensemble des transformations d'un produit brut en un produit à consommer.

Vous avez tout à gagner à proposer des aliments prêts à l'emploi.



Nous accompagnons les TPE/PME et les indépendants
dans le développement de leurs activités

Besoin
d'un accompagnement individuel
personnalisé en marchés publics?
Gratuitement?
C'est possible en prenant contact
avec notre Service aux Entreprises:

Clémentine CANARD

Juriste

clementine.canard@hainaut.be

Emmanuel NACHEZ

Responsable Service aux entreprises

emmanuel.nachez@hainaut.be

www.marchespublics-pme.be

