



Fiche méthodologique

Connaître les bonnes pratiques

SOMMAIRE

1. Appuyez-vous sur des retours d'expériences
2. Identifiez vos leviers d'action
3. Mesurez leurs impacts sur le processus de restauration



1. Appuyez-vous sur des retours d'expériences

↳ Analyser le bilan de vos marchés précédents ou en cours

À partir du bilan de vos marchés précédents ou en cours et des informations que vous aurez rassemblées pour connaître votre besoin (*voir la fiche méthodologique « Connaître son besoin »*), analysez les points positifs en termes de qualité des produits, de qualité de la prestation et de coût afin de déterminer les bonnes pratiques à renouveler.

Repérez également les éventuels points faibles, recherchez- en les causes et par là même des pistes d'amélioration.

Vous veillerez notamment à intégrer dans votre démarche de bilan de marché les analyses de satisfaction recueillies auprès des convives (*voir la section 3 « Analysez le contexte » de la fiche méthodologique « Connaître son besoin »*).

↳ Recueillir le retour d'expériences d'autres structures

Vous avez tout intérêt à entretenir votre réseau professionnel notamment en participant à des salons, en suivant des formations ou en adhérant à des associations professionnelles.

Quelques associations professionnelles :

Agores, l'association nationale des directeurs de restauration collective

<http://www.agores.asso.fr>

Restau'co, le réseau de la restauration collective en gestion directe

<http://restauco.fr>

Vous pourrez ainsi interroger les membres de votre réseau pour réaliser des parangonnages (« benchmarks »), autrement dit, prendre connaissance et analyser les pratiques en matière d'achat d'autres structures présentant des points communs avec la vôtre. Ceci vous permettra d'identifier des initiatives et des opportunités intéressantes.

2. Identifiez vos leviers d'action

Le choix des leviers d'actions à mettre en œuvre afin de privilégier l'approvisionnement en produits de qualité et respectueux de l'environnement prendra en compte l'analyse préalable de vos besoins, de vos contraintes et de l'offre du secteur (« sourcing »).

Voir les **fiches méthodologiques** « Connaître son besoin » et « Connaître l'offre ».

↳ L'achat groupé

Votre structure peut rejoindre un groupement de commandes. Les groupements permettent aux acheteurs publics de coordonner et de regrouper leurs achats. Une convention constitutive, signée par les membres du groupement, définit les modalités de fonctionnement et peut confier à l'un ou plusieurs de ses membres la charge de mener tout ou partie de la procédure de passation ou de l'exécution du marché public au nom et pour le compte des autres.

Parmi les avantages des groupements d'achat, on peut citer :

- la mise en commun des compétences qui vous fera profiter des connaissances et expériences des autres membres,
- le partage des tâches nécessaires à la préparation, à la passation et au suivi du marché qui vous permettra d'optimiser le temps que vous consacrez au marché,
- la réalisation d'économies d'échelle,
- l'importance du volume d'achat qui constituera un levier fort pour inciter les fournisseurs à satisfaire des exigences particulières au point de vue social ou environnemental, voire à se convertir à un mode de production plus respectueux du développement durable (structuration et développement de l'offre fournisseurs).

Référence : article 28 de l'ordonnance n°2015-899 du 23 juillet 2015 relative aux marchés publics

Toutefois, les quantités demandées peuvent éventuellement constituer un frein à l'accès des petits fournisseurs à votre marché. Pour pallier à cet inconvénient, vous devrez veiller à allotir finement votre marché. Voir la rubrique « *Choisissez un allotissement pertinent* » de la **fiche méthodologique** « *Consulter les fournisseurs* »).

➤ Le type de produits

Vous devez vous interroger sur la pertinence des choix à effectuer en termes de type de produits.

Sur ces aspects, les leviers d'action propres à chaque filière sont indiqués dans les fiches filières correspondantes. Seule la méthode est exposée ici.

Ces leviers d'action auront des impacts sur le processus de restauration que vous devez impérativement prendre en compte pour assurer le succès de votre démarche (voir rubrique ci-après « *Mesurez leurs impacts sur le processus de restauration* »).

Ainsi, pour élaborer un même plat, vous pouvez choisir d'acheter :

- soit un produit brut (carcasse de viande entière ou demi-carcasse, fruits et légumes entiers, fromage en meule, etc) ;

soit un produit transformé (morceaux de viande ciblés, fruits et légumes épluchés et coupés en morceaux, fromage en portions, etc).

Ce choix a un impact sur les fournisseurs qui pourront soumissionner à votre marché. Opter pour des produits bruts constitue un levier pertinent pour attirer la candidature de producteurs, ceux-ci étant en général moins en capacité de répondre sur des produits transformés.

Par ailleurs, à qualité équivalente, un produit brut coûte moins cher. C'est pourquoi si vous optez pour des produits de qualité supérieure ou bio, en les choisissant bruts, vous pourrez compenser une part du surcoût.

En effet, vous pouvez également définir directement le niveau de qualité que vous souhaitez et exiger par exemple des produits bio ou Label rouge. Concernant le Label rouge, il conviendra néanmoins de préciser dans votre cahier des charges "*Label rouge ou équivalent au sens des dispositions de l'article 10 du décret n°2016-360 du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics*".

Enfin, demander des produits frais plutôt que surgelés ou appertisés peut également permettre aux producteurs de répondre plus facilement à votre marché.

➤ La quantité et la diversité des produits

En réduisant les quantités de certains produits vous économiserez une part de votre budget que vous pourrez réinvestir dans l'achat de produits de meilleure qualité tout en luttant contre le gaspillage alimentaire.

Exiger une gamme de produits très étendue peut limiter le nombre de fournisseurs qui candidateront à votre marché, en excluant les fournisseurs spécialisés. La réduction de votre liste de produits ayant pour effet d'augmenter les quantités des produits achetés, les fournisseurs pourront vous faire bénéficier des économies d'échelle et réduire leur prix de vente unitaire. Vous avez donc tout intérêt à engager une réflexion sur la réduction de votre liste de produits.

Sur la question spécifique de la limitation de la gamme aux fruits et légumes dits « de saison », (voir la fiche filières « fruits et légumes »).

3. Mesurez leurs impacts sur le processus de restauration

Les leviers d'action que vous choisissez de mettre en œuvre, peuvent avoir des conséquences sur les différentes étapes du processus de restauration.

Vous devez les anticiper, les prendre en compte et mettre en place les adaptations nécessaires afin de garantir le succès de votre démarche.

L'implication des acteurs est également indispensable. (Voir la **fiche méthodologique** « *Impliquer les acteurs* »).

Sur ces aspects, les impacts relatifs aux leviers d'action propres à chaque filière sont indiqués dans les fiches filières correspondantes.

➤ Impacts sur la commande, la livraison et le stockage des produits

Les produits frais ayant une durée de consommation plus réduite que les produits surgelés ou appertisés, vos commandes et livraisons seront plus fréquentes mais le temps de stockage limité. Votre gestion de stock sera donc plus serrée.

Pour les produits bruts, vous devrez prévoir des espaces de stockage adéquats suffisants.

➤ Impacts sur la préparation des plats

Les produits bruts nécessiteront une plus grande préparation et l'acquisition de machines pour couper, éplucher, hacher, mixer, etc.

Si vous optez pour une gamme de produits moins étendue, il vous faudra mettre en œuvre de nouvelles recettes pour varier les plats servis et ne pas lasser les convives.

L'évolution vers une cuisine plus élaborée pourra également nécessiter de repenser la répartition des tâches au sein de l'équipe de cuisine et l'acquisition de nouvelles compétences professionnelles. Vous devrez alors recourir à des actions de formation professionnelle.

➤ Impacts sur les menus et le service en salle

Dans le cadre de votre démarche de lutte contre le gaspillage alimentaire, en vous appuyant sur un bilan préalable des consommations, vous pourrez ajuster la taille des portions servies pour éviter les pertes.

Recommandations nutritionnelles élaborées par le GEM-RCN auxquelles vous pouvez vous référer :
www.economie.gouv.fr/daj/recommandation-nutrition

Des aménagements du service en salle vous permettront également de réduire le gaspillage alimentaire.

Voir le guide de l'ADEME « *Réduire le gaspillage en restauration collective* », octobre 2015 :
www.ademe.fr/reduire-gaspillage-alimentaire-restauration-collective

et les **différents guides** pour réduire le gaspillage à la cantine:

<http://agriculture.gouv.fr/des-guides-pour-reduire-le-gaspillage-la-cantine>

Référence : article L541-15-3 du code de l'Environnement « L'État et ses établissements publics ainsi que les collectivités territoriales mettent en place, avant le 1^{er} septembre 2016, une démarche de lutte contre le gaspillage alimentaire au sein des services de restauration collective dont ils assurent la gestion ».