



Compte-rendu
de l'atelier du réseau des
acheteurs publics
responsables :

L'alimentation durable

22 mars 2024

1. Compte-rendu de l'atelier

1.1. Introduction par Valentine Meunier - SPW

Les présentations sont rassemblées dans un document PowerPoint annexé au présent document.

L'atelier a pour thématique l'alimentation durable, en particulier l'achat de denrées alimentaires et la manière d'y intégrer de la durabilité.

L'objectif de cet atelier est une immersion dans les **bonnes pratiques** et une présentation des **outils essentiels** pour favoriser l'achat de produits sains et respectueux de l'environnement.

Les participants sont également invités à proposer leurs réflexions, à poser des questions et à donner leurs avis sur l'atelier et leurs besoins afin d'organiser les prochains ateliers du réseau.

Il s'en est suivi une :

- Introduction et une présentation des orateurs
- Présentation du programme
- Cartographie des marchés publics alimentaires
 - Les marchés alimentaires de fournitures : l'achat de denrées
 - Les marchés alimentaires de services : service traiteur
- Beekast à l'attention des participants afin de sonder l'assemblée sur l'utilisation de clauses durables dans leurs marchés publics alimentaires

1.2. Présentation de Simon Lechat – *Cellule Manger Demain*

Voir PowerPoint en annexe du présent document

La présentation de Monsieur Lechat porte sur la conception d'**un marché public en alimentation durable**.

Avant de rentrer dans le vif du sujet, Monsieur Lechat rappelle que la réglementation des marchés publics constitue un frein assez important à l'alimentation durable, la relocalisation de son approvisionnement alimentaire et une transition vers une alimentation plus durable.

Cependant, la réglementation permet également énormément de choses et il faut donc sortir de l'apriori selon lequel la réglementation des marchés publics empêche d'avoir une alimentation durable au sein de sa collectivité.

Il s'agit un processus qui peut être long et qui amène certains changements dans les habitudes d'achat, des consommateurs, etc... Il est donc nécessaire d'opérer **la transition vers des marchés publics durables de manière progressive**.

L'objectif d'un marché public alimentaire durable est double :

- Intégrer des clauses de durabilités dans son cahier spécial des charges
- Permettre un accès à des producteurs locaux (PME)

Monsieur Lechat expose **plusieurs étapes** pour rendre son marché public alimentaire plus durable :

1. **Connaissance du besoin** en établissant un diagnostic.
2. **Connaissance de l'offre par la PROSPECTION du marché** (conseil le plus important). C'est important que le marché soit adapté, pertinent et il faut aussi comprendre comment fonctionne le marché dans son ensemble, se confronter à l'offre locale.

/ ! \ Prospector demande du temps, il faut prévoir ses marchés en avance.

3. **Réajuster ses besoins en fonction de l'offre** si elle ne répond pas à nos besoins.
4. **Choisir la procédure**. Les marchés non publiés (PNSPP) offrent l'avantage de cibler certains acteurs, permettant ainsi une présélection de ceux qui sont déjà engagés dans une démarche durable. Cela garantit qu'un seul de ces opérateurs obtiendra le marché. En conséquence, cela facilite l'élaboration d'un cahier des charges avec des exigences et des preuves moins contraignantes.

Astuce : possibilité de scinder son marché en fonction de la gamme de denrées sans faire du saucissonnage (fractionnement artificiel).

5. **Concevoir son cahier des charges**. Pour cela il y a 5 étapes :
 - b. **Définir l'objet du marché** = traduction de vos besoins
 - c. **Allotir!** Cette étape est la deuxième plus importante après la prospection, et ces deux points vont de pair. Il faut faire différents lots auxquels un soumissionnaire peut répondre à 1 lot ou plusieurs lots. Cela favorise l'accès à des producteurs locaux et des PME. Il y a une liberté assez large pour faire des lots : par famille de produits, par quantité (pour favoriser les plus petits producteurs), etc. Les lots doivent s'inspirer de l'offre locale.
 - d. **Définir les critères de durabilité**. Les critères de sélection ne sont pas les plus pertinents. Les critères d'attribution et les spécifications techniques, quant à eux, permettent de rendre le marché public durable.

Des critères intéressants sont aussi les critères évolutifs (ne pas maintenir un niveau d'exigence similaire tout au long du marché). Cela permet aux producteurs/fournisseurs de s'adapter en cours de marché et de s'adapter.

Au niveau des critères en tant que tel :

- Label bio, label Fairtrade
- Circuit court (= limiter le nombre d'intermédiaires max 1) (≠ du local qui lui est interdit)
- Commerce équitable
- Bien être animal
- ...

/! Importance de la bonne définition et de la précision des critères : les notions « au maximum », « si possible » ne sont pas assez précises et laisse trop de marges.

- e. **L'inventaire.** Il est crucial de veiller à ne pas utiliser de marques telles que "Gouda" ou "Coca-Cola", car cela limite la capacité des producteurs locaux à y répondre.
- f. **Condition d'exécution.** Au niveau du prix, il faut faire attention à 2 choses :
 - Le délai de paiement, parfois très long dans les collectivités, peut constituer un obstacle pour les producteurs locaux.
 - L'insertion d'une clause de révision du prix car ces derniers peuvent fluctuer. Cette clause est sécurisée par l'utilisation d'un indice disponible sur StatBel.

6. D'autres éléments importants.

- Négociation : Il est recommandé d'utiliser la possibilité de négociation, surtout lorsqu'on fait face à des producteurs locaux moins habitués à répondre à des marchés et susceptibles d'omettre certains éléments.
- Anticipation : Il est également crucial d'anticiper les marchés afin que les producteurs puissent planifier leur calendrier de culture en conséquence.

Les outils :

- [Guide pour un marché public d'alimentation durable](#)
- [Fiche-outil : faciliter l'accès des producteurs locaux](#)
- [Fiche-outil : comment répondre à un MP ? \(pour producteurs\)](#)
- [Fiche-outil : comment réaliser des économies dans sa cantine \(et les réinvestir dans un approvisionnement plus durable\) ?](#)

En conclusion, pour intégrer de la durabilité, Monsieur Lechat conseille de prospecter le marché afin de mieux cerner l'offre et d'adapter son besoin. Il ne faut pas être effrayé

par la relocalisation et **y aller progressivement** en faisant des lots et en anticipant les marchés.

1.3. Présentation des outils par Valentine Meunier - SPW

Des outils existent pour vous aider à intégrer de la durabilité dans vos marchés alimentaires. Ils sont disponibles sur la page : [Développement Durable \(wallonie.be\)](https://www.wallonie.be/developpement-durable)

Parmi ces documents on peut retrouver notamment des :

- Clauses types sur [l'alimentation biologique](#)
- Clauses type sur les [produits alimentaires issus du commerce équitable](#)
- Clauses type pour du [poisson durable](#)
- Clauses types sur des [fruits et légumes de saison](#)
- Clauses types sur des [boissons biologiques](#)
- Clauses types pour des [boissons issues du commerce équitable](#)
- Clauses types sur le [zéro déchet](#)
- ...

Des outils plus transversaux :

- Le [cahier spécial des charges type portant sur la confection et la livraison de repas sains et durables](#) réalisé par la Fédération Wallonie-Bruxelles
- Sur le [portail des marchés publics](#), une série d'outils sont disponibles pour améliorer l'impact environnemental d'un marché public d'alimentation.
- Le [Helpdesk Achats Publics Responsables](#) peut aussi vous aider à inclure des clauses favorisant l'alimentation durable dans vos marchés publics.

Bruxelles environnement dispose aussi de nombreux outils que vous pouvez retrouver sur la page : [Cahiers des charges types, clauses et documents utiles pour des marchés publics durables | Professionnel - Bruxelles Environnement](#)

N'hésitez pas à vous inspirer des outils ou à solliciter le helpdesk.

1.4. Présentation de Gael Teuwen & Grégory Tellier - CPAS de Rixensart

Le CPAS de Rixensart a passé, dans le cadre du Green Deal Cantines Durables, un marché de gestion de préparation de repas à la cuisine centrale du CPAS.

Le prestataire du marché met à disposition du CPAS un chef-gérant qui a pour mission les commandes de denrées, l'élaboration et le préparation des menus à destination des différents consommateurs. Chaque jour, plus de 800 repas sont confectionnés par la cuisine du CPAS.

Pour ce faire, le CPAS de Rixensart a dû concilier les priorités, les volontés et la réalité de terrain. En effet, la volonté d'intégrer de la durabilité dans la confection des repas

a dû être conciliées avec les priorités d'ordre sanitaire et économique grâce à un mécanisme de « Finance durable ».

Concernant la réalité de terrain, des **difficultés ont été rencontrées** :

- Ruptures de stock de certaines denrées ;
- Interprétation du cahier de charges sujet à discussions mettant en évidence la nécessité d'être très précis par produit, et pas uniquement par catégorie de produit ;
- Exigences très strictes du Green Deal Cantines durables au regard de l'offre disponible sur le marché ;
- Lourdeur administrative du Green Deal Cantines durables pour le prestataire.

Les difficultés rencontrées lors de précédents marchés ont conduit à la **nécessité de mieux contrôler les prestations des fournisseurs**. Malgré des cahiers des charges détaillés, les méthodes traditionnelles de suivi étaient insuffisantes. Bien que des actions telles que des réunions trimestrielles et des enquêtes de satisfaction aient été mises en place, leur exécution était souvent compliquée.

Ainsi, le **CPAS a nommé un chef cuisinier responsable du contrôle de la bonne exécution des exigences** au quotidien, en collaboration avec le chef gérant du prestataire de services. Ce chef joue un **rôle crucial** dans la réalisation des objectifs et des valeurs du CPAS, en introduisant des pratiques durables telles que la récupération des denrées non consommées et la réduction des emballages. Son rôle est primordial pour atteindre les priorités et les volontés du pouvoir adjudicateur sur le terrain.

Concernant l'aspect social du marché, des clauses sociales n'ont pas été intégrées car le CPAS compte déjà dans ses effectifs du personnel en insertion professionnelle nécessitant un bon encadrement.

En conclusion, un marché public responsable nécessite des moyens supplémentaires : des moyens humains et des moyens financiers doivent pouvoir être budgétés sur du moyen terme via un tableau de bord des objectifs à atteindre. Finalement, il ne faut pas craindre de travailler avec des produits de saisons, frais et locaux et si les moyens pour y arriver sont mis en œuvre, ce n'est pas compliqué.

1.5. Présentation de Rodolphe Domken - CPAS d'Ecaussinnes

La commune d'Ecaussinnes compte 11 000 habitants et la cuisine du CPAS d'Ecaussinnes confectionne 350 repas par jour.

Au niveau de la cuisine, la **gestion est mixte avec le prestataire**. Le retour d'expérience du chef, habitué aux produits frais, s'est avéré intéressante. Le CPAS a d'abord déterminé ses besoins en termes de consommation et de quantités, puis s'est **tourné vers les producteurs locaux pour évaluer l'offre disponible**.

Pour assurer le bon fonctionnement de cette démarche, **une personne** est chargée de **faire le lien entre l'aspect administratif, la production et la cuisine**. Les producteurs craignaient de devoir baisser leurs prix, ce qui ne s'est pas avéré être le

cas, et de devoir fournir des quantités importantes. Etant donné que le CPAS travaille par lots, les producteurs ont pu répondre aux lots en fonction de leurs productions.

Concernant le cahier des charges, il s'agit de faible montant pour des périodes d'un an renouvelable, ce qui s'avère confortable. Le CPAS contraint le prestataire à se fournir chez les producteurs en priorité. Le CPAS centralise la production et devient lui-même cette année producteur.

Concernant le mode de fonctionnement, les producteurs doivent soumettre pour le lundi la liste des légumes qu'ils pourront fournir et le chef adapte ensuite ses menus en conséquence. Ce processus est à l'opposé de la pratique habituelle en cuisine, mais il offre l'avantage de permettre une adaptation rapide.

La **préparation saisonnière** nécessite un effort important, car certains légumes doivent être semés jusqu'à 7 mois à l'avance, ce qui **demande une planification** minutieuse et un travail conséquent. La présence d'une **personne chargée de faciliter la communication entre la cuisine et les producteurs** facilite grandement cette tâche.

En ce qui concerne les investissements, il y a eu des investissements au niveau du matériel et au niveau du personnel car il y a eu l'engagement d'une personne en situation d'handicap.

Dans le futur, le CPAS souhaite augmenter la gamme de légume, la quantité et le nombre de producteurs impliqués dans le processus.

2. Récapitulatif des questions/réponses

Question : Pourriez-vous nous donner un exemple de groupe d'action local (GAL) ?

- **Réponse** : Ils sont référencés sur le [site du Réseau wallon de Développement Rural](#). Ce sont des groupes encrés sur le territoire de différentes communes qui travaillent sur des thématiques locales différentes dont l'alimentation. Les GAL sont en lien avec les producteurs du territoire et sont en mesure de fournir des données sur les producteurs locaux.

Question : Pouvez-vous expliquer les obligations en termes d'étiquetage des logos environnementaux, sociaux, éthiques sur les emballages des produits alimentaires ?

- **Réponse** : Dans les marchés publics, les labels qui peuvent être exigés doivent répondre à des conditions strictes. Le label Bio et Fairtrade par exemple rentrent dans ces conditions très stricte et pour ces labels, il est interdit de communiquer sur le Bio ou le Fairtrade si on n'est pas labellisé. Ce sont donc deux types de labels très sécurisants. Par ailleurs, chaque mention de label figurant dans un cahier spécial des charges doit s'accompagner, conformément à l'art.53 de la Loi relative aux marchés publics, de la mention « ou équivalent ». Pour toute information complémentaire sur l'étiquetage des produits (y compris la labellisation) vous pouvez consulter la brochure : « [T'as tout sur ton étiquette ?](#) » de DiversiFERM éditée par le SPW-ARNE.

Question : Le fait d'adapter notre besoin à une offre locale en ciblant une coopérative locale n'est-il pas une violation du principe d'égalité de traitement des soumissionnaires ?

- **Réponse** : Absolument pas. Le besoin peut s'adapter sans problème à ce que propose l'offre locale à la condition que le besoin reste objectif et ne soit pas discriminatoire. Vous pouvez revoir votre jour de livraison car, par exemple, un producteur local ne peut pas livrer ce jour-là et vous pouvez changer le jour car c'est un besoin qui reste objectif. De la même façon, si vous vous rendez compte qu'il n'y a pas de producteur de dinde sur le territoire, rien ne vous empêche de supprimer de votre besoin la dinde, c'est votre liberté d'adapter votre besoin. Il est même possible d'aller plus loin : si le producteur à côté de chez vous propose des yaourts bio, vous pouvez exiger que les yaourts soient bio car cela reste un critère objectif. La prospection du marché répond à cet objectif-là : partir d'un marché que vous ne connaissez pas ou peu et vous communiquer des informations pour intégrer des clauses dans le cahier des charges.

Question : Monsieur Domken, quels seraient vos conseils pour mobiliser et fédérer les producteurs locaux ?

- **Réponse** : Avant de répondre à cela, j'aimerais mettre en évidence l'importance de travailler lentement : travailler à votre aise en vous assurant que chaque maillon de la chaîne peut garantir la pérennité de ce qui a été installé. Pour répondre à la question, la première chose à faire est l'analyse correcte des besoins et être sûre de pouvoir les assumer. Par exemple, si vous voulez passer à du frais, il faut s'assurer de pouvoir le faire en termes de personnels, gestion des déchets, etc. Une fois qu'on maîtrise ce dont on a besoin, il faut aller voir les producteurs locaux en ayant connaissance de ce qu'il est possible de fournir en termes de prix car c'est cela aussi qui va définir leur engouement aussi pour le projet. Il faut aussi analyser les autres freins éventuels qui pourraient y avoir et les faire sauter les uns après les autres. Ce qui est important également est de les solliciter à des moments où ils sont disponibles. Le CPAS a beaucoup échangé avec les producteurs en décembre, janvier et février quand ils avaient le temps.