

# Guide pour un marché public d'alimentation durable

## Première partie

2e édition - juin 2024

B.A.-BA  
DES  
MARCHÉS  
PUBLICS

### CONCEVOIR SON MARCHÉ PUBLIC

CONNAÎTRE  
L'OFFRE

DÉTERMINER  
SES BESOINS

DÉFINIR UN  
CAHIER SPÉCIAL  
DES CHARGES

DÉTERMINER LE  
TYPE DE  
PROCÉDURE

CAS  
PARTICULIERS

FOCUS  
SUR  
LES  
LABELS



**MANGER  
DEMAIN** | **GREEN DEAL**  
Cantines Durables

Avec le soutien de la



Wallonie

# Table des matières

- **Introduction (p3)**
- **Le B.A.-BA des marchés publics (p4)**
  - ⇒ **Les grands principes (p4)**
  - ⇒ **Les différents types de marchés publics alimentaires (p6)**
  - ⇒ **Les procédures de marchés publics (p7)**
    - Procédures sans publication (p8)
    - Procédures avec publication (p9)
  - ⇒ **Critères de sélection, d'attribution et spécifications techniques (p10)**
- **Concevoir un marché public d'alimentation durable (p11)**
  - ⇒ **Cantines en gestion autonome (p13)**
    - Quand lancer son marché (p13)
    - Connaitre l'offre (p14)
    - Déterminer son besoin (p16)
    - Déterminer le type de procédure (p18)
    - Définir un cahier des charges durable (p19)
    - Cas particuliers (p30)
  - ⇒ **Cantines en gestion mixte/concédée (p32)**
    - Déterminer son besoin (p32)
    - Connaitre l'offre (p33)
    - Déterminer le type de procédure (p34)
    - Définir un cahier des charges durable (p35)
    - Cas particuliers (p43)
- **Focus sur les Labels (p44)**
- **Introduction partie 2 (p49)**
- **Les coopératives d'économie sociale et de distribution de produits agricoles (p50)**
- **Viandes et œufs (p52)**
  - ⇒ **Filière viande bovine (p56)**
  - ⇒ **Filière avicole (p58)**
  - ⇒ **Filière porcine (p61)**
  - ⇒ **En pratique dans vos marchés ? (p63)**
- **Fruits et légumes (p68)**
  - ⇒ **Filière pommes de terre (p70)**
  - ⇒ **Labels et signes distinctifs (p71)**
  - ⇒ **En pratique dans vos marchés ? (p71)**
- **Produits laitiers (p75)**
  - ⇒ **Labels et signes distinctifs (p76)**
  - ⇒ **En pratique dans vos marchés ? (p76)**
- **Protéines végétales (p81)**
  - ⇒ **En pratique dans vos marchés ? (p84)**
- **Boulangerie et produits céréaliers (p86)**
  - ⇒ **Labels et signes distinctifs (p88)**
  - ⇒ **En pratique dans vos marchés ? (p89)**





## INTRODUCTION

Chaque jour, **200.000 repas chauds sont servis dans la restauration collective en Wallonie**. Un chiffre qui fait de ce secteur un enjeu majeur pour la transition du système alimentaire wallon<sup>1</sup>.

Pour encourager les cantines à mettre en place une politique d'alimentation durable, la Wallonie a lancé le **Green Deal Cantines Durables**, un accord volontaire au sein duquel les acteurs s'engagent (via la signature d'une convention de transition) à mener des actions vers une offre alimentaire durable. Depuis 2019, le projet a rassemblé de nombreux acteurs permettant au secteur de basculer progressivement vers plus de durabilité. L'objectif de ce Green Deal est d'amener en 18 mois les cantines vers la labellisation Cantines Durables<sup>2</sup> et un approvisionnement relocalisé.

La Cellule Manger Demain propose d'accompagner ces cantines pour franchir les différentes étapes de leur transition alimentaire. Cet **accompagnement** consiste entre autres à les aider **dans la rédaction de leurs cahiers des charges** afin que ceux-ci soient un véritable levier vers une alimentation durable. En effet, bon nombre de collectivités sont soumises à la législation relative aux marchés publics lorsqu'elles veulent se fournir en denrées alimentaires ou faire appel à un prestataire de services qui confectionnera et leur délivrera les repas.

Dans ce cadre, les marchés publics doivent être considérés comme une opportunité pour pouvoir introduire des produits locaux et en circuit court, respectueux de l'environnement et du bien-être animal. Plus qu'un document technique, le cahier des charges peut, à ce titre, être vu comme un acte politique afin de soutenir un système alimentaire durable.

Toutefois, la législation relative aux marchés publics s'avère parfois complexe et n'est pas toujours adaptée à l'alimentation (durable). L'accès des producteurs locaux aux marchés publics est souvent rendu compliqué par des procédures contraignantes et il n'est pas

<sup>1</sup> Pour plus d'informations cfr Référentiel wallon de l'alimentation durable : <https://www.mangerdemain.be/2018/09/01/le-referentiel-pour-une-alimentation-durable-en-wallonie/>

<sup>2</sup> Pour télécharger le Vademecum du Label : <https://www.mangerdemain.be/label-cantines-durables/>

toujours aisé de savoir quels critères d'attribution ou spécifications techniques pertinents prévoir tout en respectant la réglementation.

Avec **cet outil**, la Cellule Manger Demain **vous accompagne pas à pas pour concevoir votre marché public en alimentation durable** et vous permettre d'améliorer l'offre alimentaire de votre cantine en vous tournant notamment vers des producteurs locaux.

Pour ce faire, ce guide est divisé en quatre parties :

1	2&3	4
La première reprend les notions et concepts de base en matière de marchés publics.	Les deux parties suivantes concernent la manière de concevoir votre marché public en alimentation durable et s'appliquent respectivement aux marchés de fournitures (achat de denrées alimentaires) et de services (traiteur, catering).	La dernière et quatrième partie est plus spécifique : elle décrit les principales filières agro-alimentaires présentes sur le territoire wallon, vous en donne les éléments caractéristiques qui vous seront utiles pour comprendre l'offre locale disponible en Région wallonne.

Ce guide est avant tout un outil pratique et vous y retrouverez donc de nombreux exemples concrets et inspirants pour étayer la théorie.



# Le B.A.-BA des marchés publics

## 1) Les grands principes

Les marchés publics sont des contrats conclus entre un (ou plusieurs) adjudicateur(s), à savoir essentiellement les pouvoirs publics et les personnes morales ou physiques subventionnées à plus de 50% par de l'argent public<sup>3</sup>, et un ou plusieurs opérateurs économiques qui offrent de réaliser des travaux, prester des services et/ou fournir des marchandises en échange d'une contrepartie financière<sup>4</sup>.

A ce titre, les marchés publics doivent respecter un ensemble de règles qui découlent toutes de grands principes généraux, dont notamment :

### Principe d'égalité de traitement et de non-discrimination

Tous les opérateurs économiques se trouvant dans la même situation doivent être traités de la même manière. Tous les critères et clauses du marché public doivent reposer sur des éléments objectifs et non discriminatoires. Tous les opérateurs économiques doivent recevoir les mêmes informations.

De ce principe découle notamment l'interdiction de discriminations sur base de la nationalité et de l'origine géographique. Il n'est donc pas permis de favoriser un producteur local en raison de son caractère local<sup>5</sup>.

*Des clauses exigeant des carottes wallonnes, ou une viande issue d'éleveurs situés dans un rayon de 50 kilomètres sont par exemple interdites, à l'exception de certaines circonstances particulières décrites dans ce Guide.*

<sup>3</sup> Pour une définition plus précise d'un adjudicateur, cfr. [les articles 2, 5° et 2, 1°, c de la loi du 17 juin 2016 relative aux marchés publics](#)

<sup>4</sup> Pour une définition plus précise : art. 2 de la loi du 17 juin 2016 relative aux marchés publics.

<sup>5</sup> Cette interdiction apparaît clairement à l'article 53 §4 de la loi du 17 juin 2016 relative aux marchés publics : « §4. Les spécifications techniques ne peuvent pas faire mention d'une fabrication ou d'une **provenance déterminée** [...] ni faire référence à une marque, à un brevet ou à un type, à **une origine** ou à une production déterminée qui auraient pour effet de favoriser ou d'éliminer certaines entreprises ou certains produits. Cette mention ou référence n'est autorisée, à titre exceptionnel, que :

1° lorsqu'il ne serait pas possible de fournir une description suffisamment précise et intelligible de l'objet du marché en application du paragraphe 3 ;  
2° lorsqu'elle est justifiée par l'objet du marché. »

Les quelques circonstances qui permettent de justifier l'exception à cette interdiction sont décrites plus loin dans le Guide.

<b>Principe de mise en concurrence</b>	<p>Chaque marché public est attribué, au terme d'une mise en concurrence non faussée, au soumissionnaire ayant remis l'offre économiquement la plus avantageuse. L'offre économiquement la plus avantageuse est déterminée objectivement sur base de critères d'attribution appropriés et non discriminatoires (dont le prix et éventuellement un ou des critères qualitatifs). Le respect de ce principe permet de garantir la meilleure utilisation des deniers publics.</p>
<b>Principe de transparence</b>	<p>Principe qui a pour but l'absence d'arbitraire et de favoritisme de la part de l'adjudicateur, ainsi que de garantir la sécurité juridique des opérateurs économiques : ceux-ci doivent avoir une idée claire de ce à quoi ils s'engagent, des attentes de l'adjudicateur et de leur opportunité de participer ou non à la procédure. Découle également de ce principe l'obligation de publier son marché public au Bulletin des adjudications et, en cas de publicité européenne, au Journal officiel de l'Union européenne lorsque la procédure l'exige<sup>6</sup> ou, lorsque la procédure n'exige pas de publicité, de consulter et comparer les conditions d'un nombre suffisant d'opérateurs économiques afin de choisir de façon objectivement motivée ceux qui seront invités à remettre offre ou directement, en cas de marché de faible montant, l'offre économiquement la plus avantageuse.</p>
<b>Principe de proportionnalité</b>	<p>Ce principe implique l'exigence d'un rapport équilibré entre toute décision de l'adjudicateur et l'objectif auquel elle tend. Chaque décision doit ainsi être la plus respectueuse à la fois des intérêts des opérateurs économiques concernés et des objectifs d'intérêt général poursuivis. En application de ce principe, les critères de sélection, d'attribution et les spécifications techniques doivent toujours être liés et proportionnés à l'objet du marché.</p>

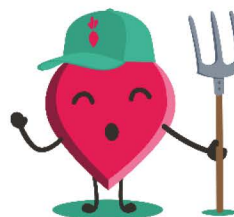
## 2) Les différents types de marchés publics alimentaires

En matière de marchés publics alimentaires, nous nous intéresserons **uniquement aux marchés de fournitures et de services** (voir page 11 du présent Guide pour déterminer quel type de marché vous concerne).

<sup>6</sup> Cette publication se fait via la plateforme eprocurement (<https://www.publicprocurement.be/>)



Dans les marchés de services, une catégorie particulière porte sur les « services sociaux et autres services spécifiques »<sup>7</sup> dans laquelle entrent notamment les services de confection de repas (traiteur, catering). Cette catégorie déroge au régime commun sur toute une série de règles (notamment les procédures (voir ci-dessous))<sup>8</sup>.



### 3) Les procédures de marchés publics

Chaque marché public doit être lancé selon une procédure particulière. Le choix de recourir à une procédure plutôt qu'à une autre dépend de différents paramètres<sup>9</sup>, dont le montant estimé du marché<sup>10</sup>. **L'estimation du marché est donc une étape indispensable et obligatoire** puisqu'elle permettra de déterminer le niveau de publicité nécessaire et également de fixer des critères proportionnés et des exigences appropriées. Vous devez notamment prendre en considération dans ce montant la durée totale du marché, la valeur de l'ensemble des lots, éventuellement les différentes reconductions, tranches ou options de votre marché, et au minimum l'équivalent de douze mois de commandes<sup>11</sup>.

Le choix de la méthode pour le calcul de la valeur estimée d'un marché public ne peut être effectué avec l'intention de soustraire le marché aux règles de publicité. De même, il est interdit de scinder artificiellement le marché de manière à le soustraire aux règles de publicité, sauf si des raisons objectives le justifient.

Plus le marché est important en termes financiers et plus la procédure censée garantir le respect des grands principes sera contraignante.

Dans le domaine de l'alimentation, les modes de passation les plus fréquents sont :

---

<sup>7</sup> Ces différents services sont énumérés à l'annexe III de la loi du 17 juin 2016 relative aux marchés publics.

<sup>8</sup> Voir notamment les articles 88 à 91 de la loi du 17 juin 2016.

<sup>9</sup> Cfr. Notamment l'arbre décisionnel développer par la Région wallonne afin de vous aider dans la détermination de la procédure : [Arbre décisionnel - choix de la procédure de passation d'un marché public](#)

<sup>10</sup> Excepté pour la procédure négociée sans publication pour laquelle le seuil correspond à la valeur du marché à approuver.

<sup>11</sup> Pour être tout à fait précis, voici ce que prévoit l'art. 7 §8 de l'Arrêté royal du 18 avril 2017 relatif à la passation des marchés publics :

« § 8. Lorsqu'il s'agit de marchés publics de fournitures ou de services présentant un caractère de régularité ou destinés à être renouvelés au cours d'une période donnée, est prise comme base pour le calcul de la valeur estimée du marché :

1° soit la valeur réelle globale des marchés successifs analogues passés au cours des douze mois précédents ou de l'exercice précédent, corrigée, si possible, pour tenir compte des modifications en quantité ou en valeur qui surviendraient au cours des douze mois suivant le contrat initial;

2° soit la valeur globale estimée des marchés successifs passés au cours des douze mois suivant la première prestation ou au cours de l'exercice si celui-ci est supérieur à douze mois. »

1	2	3	4
Les marchés de faible montant (MFM)	La procédure négociée sans publication préalable (PNSPP)	La procédure négociée directe avec publication préalable (PNDAP)	La procédure ouverte
Point a) sans publication		Point b) avec publication	

On distingue tout d'abord les procédures selon qu'elles nécessitent une **publication du marché ou non**. La publication se fait via la plateforme officielle « [publicprocurement.be](https://publicprocurement.be) » et permet à n'importe quel opérateur intéressé de prendre connaissance du marché et d'y répondre s'il le souhaite.

Lorsque la procédure n'exige pas une publication, l'adjudicateur doit garantir le respect de la concurrence mais peut librement choisir les différents opérateurs consultés qui pourront remettre une offre, à l'exclusion de tout autre. En cas de marché de faible montant, il peut conclure directement le marché par simple facture acceptée après avoir consulté les conditions d'au moins trois opérateurs économiques.

**Attention, les procédures négociées sans publication préalable requièrent également d'être passées via la plateforme fédérale e-Procurement, sous peine d'irrégularité.**

## a) Les procédures sans publication

<b>1   Les Marchés de faible montant (&lt; 30.000 euros HTVA)<sup>12</sup></b>	C'est la procédure la plus simple, la cantine consulte au minimum 3 opérateurs qui peuvent répondre à ses besoins (la consultation de 3 opérateurs permet de garantir un minimum de concurrence). Dans cette procédure, le marché ne doit pas forcément être formalisé par un cahier des charges, ni même par une invitation à remettre offre. Soit les informations directement disponibles (sur internet, tracts publicitaires...) sont suffisantes pour faire son choix (dans ce cas l'adjudicateur peut directement conclure le marché par bon de commande puis facture acceptée), soit elles ne le sont pas (dans ce cas, l'adjudicateur peut envoyer un descriptif du marché par email aux opérateurs économiques de son choix en les invitant à remettre offre, puis choisir celui dont les conditions sont les meilleures.
	Dans le cadre de cette procédure, l'adjudicateur invite au minimum 3 opérateurs économiques à

<sup>12</sup> Plus d'informations sur cette procédure : [Les marchés publics de faible montant – Décembre 2020](#) ainsi qu'un modèle d'invitation à déposer offre pour les marchés de faible montant : [MP faible montant - invitation à déposer offre.docx](#)



## 2 | La procédure négociée sans publication préalable :

- < 143.000 euros HTVA<sup>13</sup> pour les marchés de fournitures
- < 750.000 euros HTVA pour les marchés de services liés à un catering<sup>14</sup>

remettre offre. Seuls les opérateurs invités peuvent remettre offre. La procédure, bien que plus encadrée et formalisée, reste simplifiée. L'opérateur qui remet la meilleure offre (sur base du prix ou du rapport qualité-prix selon ce qui est prévu dans le cahier spécial des charges) remporte le marché. Bien que le marché ne fasse pas l'objet d'une publication officielle au Bulletin des adjudications, toute la procédure (invitation, remise d'offre, ...) doit se dérouler via la plateforme publicprocurement.be.

## b) Les procédures avec publication

### 3 | La procédure négociée directe avec publication :

- < 221.000 euros HTVA pour les marchés de fournitures
- Quel que soit le montant pour les marchés de services liés à un catering

Le marché est publié au niveau belge. Tout opérateur économique intéressé inscrit sur la plateforme belge peut soumettre une offre en réponse à l'avis de marché publié officiellement. Dans le cas des marchés de services de catering, en revanche, la publicité belge et européenne est requise au-delà de 750.000 euros HTVA.

La procédure négociée directe avec publication offre l'avantage de permettre non seulement la négociation mais également la régularisation des offres, y compris leurs irrégularités substantielles, à certaines conditions<sup>15</sup>.

### 4 | La procédure ouverte (pour tout marché, quel qu'en soit le montant)

Lorsque le montant du marché dépasse 221.000 euros HTVA pour les fournitures et services ou 750.000 euros HTVA pour les services de catering, non seulement il doit être publié au niveau belge mais également au niveau européen. Le marché sera alors rendu accessible à tout opérateur européen. La procédure ouverte est la plus contraignante au niveau réglementaire.

Parmi les procédures présentées aux points 1 et 2, seule la procédure ouverte interdit la négociation.

<sup>13</sup> Attention, contrairement aux autres procédures, les montants des seuils correspondent à la dépense à approuver et non le montant estimé. Si la meilleure offre est d'un montant supérieur aux seuils, il est obligatoire de recommencer la procédure.

<sup>14</sup> D'autres circonstances (hors montant) permettent de recourir à la PNSPP, voir art. 42 de la Loi du 17 juin 2016 relative aux marchés publics.

<sup>15</sup> Pour plus d'informations sur la régularité des offres, voir l'article 76 de l'AR du 18 avril 2017 relatif à la passation des marchés publics

Les autres procédures permettent de négocier les offres initiales et suivantes (attention, toutefois à bien respecter les règles et notamment les principes d'égalité de traitement), ce qui peut particulièrement être intéressant lorsque l'on souhaite améliorer la qualité des offres.

## 4) Critères de sélection, critères d'attribution et spécifications techniques

- **Les critères de sélection** portent sur les **qualités du soumissionnaire** et permettent de garantir que l'adjudicataire sera capable d'exécuter le marché (capacité technique, économique et financière). Les critères de sélection et les preuves que l'adjudicateur est en mesure de demander sont limitativement énumérés par la loi<sup>16</sup>.
- **Les critères d'attribution** portent sur les **qualités de l'offre**. Ils permettent de comparer les différentes offres et de déterminer l'offre économiquement la plus avantageuse, sur base du prix ou du rapport qualité-prix. Dans ce cas, le prix n'est qu'un critère parmi d'autres qui portent sur des qualités comme celles liées à la durabilité. La pondération des différents critères évalués pour définir l'offre économiquement la plus avantageuse permet au pouvoir adjudicateur de tenir compte dans une plus ou moins forte mesure de la qualité par rapport au prix, selon ses objectifs et préférences.
- **Les spécifications techniques** portent sur **les qualités minimales requises des offres**. Contrairement aux critères d'attribution, les spécifications techniques reflètent les exigences de l'adjudicateur. Les offres doivent obligatoirement répondre aux spécifications sans quoi elles devront être déclarées irrecevables (sauf à être régularisées le cas échéant si la procédure permet de négocier les offres).



<sup>16</sup> Art. 65 à 74 de l'AR du 18 avril 2017



# Concevoir un marché public d'alimentation durable

## 1) Quel type de cantine pour quel type de marché ? Les fonctionnements propres à la restauration collective ...

En matière d'alimentation, deux types de marchés sont envisageable en fonction du mode de gestion de la cantine<sup>17</sup> : les marchés de fournitures et les marchés de services.

CANTINE EN GESTION AUTONOME	CANTINE EN GESTION MIXTE / CONCÉDÉE
<p>Le restaurant de collectivité gère et organise directement les activités de restauration avec son matériel et son personnel. La cantine achète directement les denrées alimentaires qu'elle transformera dans ses infrastructures et par son personnel.</p> <p>Certaines cantines autonomes font toutefois appel aux services d'une centrale d'achats privée pour centraliser et faciliter la gestion des commandes et des menus via une plateforme informatisée<sup>18</sup>.</p> 	<p>Le restaurant de collectivité confie à un tiers la confection et la livraison, en liaison chaude ou froide, des repas de la cantine. Certaines cantines disposant d'infrastructures propres peuvent uniquement faire appel à un tiers pour la mise à disposition d'un chef gérant qui aura pour mission de gérer les menus et les commandes.</p> 
<p>Les cantines en gestion autonome passent des <b>marchés de fournitures</b> pour l'achat des denrées alimentaires.</p>	<p>Les cantines en gestion mixte/concédée passent des <b>marchés de services</b> pour la confection et éventuellement la livraison des repas.</p>

<sup>17</sup> Sont considérés comme cantines, les crèches, écoles, hautes écoles, universités, centres de sport et de loisirs, hôpitaux, maisons de repos, résidences-services, entreprises, administrations, prisons, etc.

<sup>18</sup> Ce cas de figure est pris en compte dans une partie dédiée de ce Guide.







## VOUS ETES UNE CANTINE EN **GESTION AUTONOME** ?

### VOICI LES DIFFERENTES ETAPES POUR RENDRE VOTRE MARCHE PUBLIC PLUS DURABLE

#### **ETAPE 0 : Quand lancer votre marché public alimentaire durable ?**

Evidemment, lorsque vos marchés actuels arrivent à terme, le moment est idéal pour repenser la façon de les concevoir afin notamment de les rendre accessibles aux producteurs locaux.

**Astuce :** Toutefois, il vous est tout à fait possible de lancer un marché public durable en parallèle à vos marchés actuels. Rien ne vous empêche par exemple de lancer un marché public « denrées alimentaires en circuit court » ou « issues de l'agriculture bio » à côté de vos marchés alimentaires en cours.

En effet, en tant qu'acheteur votre besoin peut tout à fait évoluer en cours de marché et, sauf clause d'exclusivité prévue dans les documents de marché, vous n'êtes jamais « bloqué » par les marchés en cours d'exécution.

**Ce travail sur un approvisionnement plus durable peut donc se faire à tout moment.**

**Exemple :** une maison de repos est en cours de marché avec un grossiste. Le marché court encore pendant 3 années mais la cantine de la maison de repos souhaiterait rendre son approvisionnement alimentaire plus durable notamment en se tournant vers des producteurs locaux et bio. Que faire ? La maison de repos peut décider de conserver son marché en cours et de lancer, en parallèle, un nouveau marché pour l'achat de « denrées alimentaires bio et en circuit court ». Le nouveau marché porte sur quelques produits qui auront été ciblés préalablement (cfr. Les 2 étapes suivantes). L'intérêt essentiel est que la maison de repos continue de travailler avec son fournisseur traditionnel tout en commençant des collaborations avec des fournisseurs bio et en circuit court.



## ETAPE 1 : Connaître l'offre disponible sur votre territoire



Tout d'abord, dans une perspective de relocalisation de son alimentation, il est primordial de bien connaître l'offre présente sur votre territoire au moment de lancer votre marché. Nous avons volontairement décidé de mettre cette étape avant la détermination de vos besoins (étape 2) afin de pouvoir éventuellement adapter ceux-ci à l'offre disponible. Bien sûr, en pratique ces deux étapes peuvent être abordées parallèlement.

On appelle cette phase **la prospection de marché** : elle vous permet d'aller à la rencontre de producteurs, de coopératives ou de fournisseurs locaux, de comprendre leur mode de fonctionnement et de confronter vos besoins avec la réalité locale, préalablement identifiée. L'objectif est de pouvoir, par la suite, rédiger un cahier spécial des charges en adéquation avec celle-ci.

- Pour ce faire, vous pouvez évidemment solliciter l'aide de facilitateurs tels que la Cellule Manger Demain, au sein de laquelle une équipe spécialisée pourra vous mettre en relation avec des producteurs ([appro@mangerdemain.be](mailto:appro@mangerdemain.be)). Des rencontres de l'approvisionnement sont également régulièrement organisées afin de faciliter les échanges entre collectivités et producteurs.
- D'autres acteurs tels que Groupes d'Actions Locales (GAL)<sup>19</sup>, les ceintures alimentaires ou encore le Collectif Développement Cantines Durables (CDCD)<sup>20</sup> s'avèrent être de précieuses ressources dans la connaissance des producteurs du territoire.
- Des outils sont également à votre disposition comme le [catalogue des acteur·rices de l'approvisionnement](#) (réalisé par la Cellule Manger Demain) ou la plateforme « [JeCliqueLocal](#) » qui vous permet de trouver des producteurs proches de chez vous en indiquant le type de produits recherchés et votre code postal.



Cette phase de prospection peut demander un certain temps, d'où l'importance d'anticiper et de préparer votre marché bien à l'avance.

La prospection permet ensuite de concevoir son marché en s'assurant que des producteurs locaux puissent y répondre (même partiellement).

Aujourd'hui de nombreux cahiers des charges sont malheureusement rédigés sans connaissance préalable de l'offre locale. Les producteurs locaux sont alors mis

<sup>19</sup> Pour trouver le GAL actif sur votre territoire : <https://www.reseauwallonpac.be/sections/gal>

<sup>20</sup> Le CDCD est actif auprès des cantines scolaires : <https://www.collectifcantinesdurables.be/>



involontairement dans l'impossibilité de répondre à ces marchés publics non adaptés, parfois pour de simples détails qui auraient pourtant facilement pu être levés.

L'autre intérêt majeur de la prospection est de prévenir les différents producteurs de votre intention de lancer un marché public, ce qui leur donnera la possibilité de se préparer et de ne pas être pris par surprise (voire tout simplement d'être au courant qu'un marché est lancé).

#### Quelques exemples d'informations recueillies à la suite de la prospection :

- Certains maraîchers sont très intéressés de vous livrer mais malheureusement leurs productions ne sont pas suffisantes que pour pouvoir répondre à vos volumes de commande (des solutions existent !)
- Un producteur de viande peut vous fournir de la viande de bœuf mais pas les autres types de viande (il est possible d'allotir le marché selon les types de denrées et permettre ainsi à plusieurs opérateurs économiques de répondre au marché pour le ou les lots qui les intéressent sans devoir soumissionner pour le tout).

#### Exemples inspirants :

L'**Intercommunale de Soins Spécialisés de Liège (ISoSL)** s'occupe de la gestion de plusieurs hôpitaux dont les cuisines fournissent notamment les repas pour les écoles communales de la Ville de Liège. Avant de lancer son marché, ISoSL a rencontré différentes coopératives de producteurs de viande afin de comprendre leur mode de fonctionnement. Ces différentes rencontres ont permis de réaliser notamment que les coopératives étaient souvent organisées par filière (bœuf, volaille, porc...) et qu'elles ne pouvaient donc pas répondre à l'ensemble de la demande en viande, d'où la nécessité de prévoir des lots (voir ci-dessous).

Avant de lancer son marché en fruits et légumes, le **CPAS de Libin** a rencontré le réseau Solidairement (qui regroupe plusieurs maraîchers du sud du Luxembourg). Cette prospection a permis de découvrir quels légumes, pouvaient être livrés par le réseau, à quelle période et en quelle quantité. Ces légumes ont fait l'objet d'un lot séparé (cfr. ci-dessous).

#### Astuce #1 : le groupement de producteurs

Lorsque la prospection effectuée indique que les producteurs présents sur votre territoire pourraient répondre à votre demande mais qu'ils sont trop petits individuellement pour répondre à vos attentes, plusieurs solutions s'offrent à vous. L'une d'entre elles consiste à proposer aux producteurs de s'organiser et de former un groupement de producteurs pour répondre à votre marché.

Ce groupement d'opérateurs/producteurs ne requiert aucune formalité ou statut juridique particulier. Les producteurs qui composent le groupement s'accordent sur les modalités pratiques portant sur l'exécution du marché (répartition des commandes, ...). Ils sont solidairement responsables de la bonne exécution du marché.

Le groupement désigne un représentant, clairement identifié, auprès de l'adjudicateur.

Tous les membres du groupement doivent signer l'offre. Il est toutefois possible pour les membres du groupement de confier par mandat à un autre membre du groupement le soin de signer l'offre en leur nom et pour leur compte. Le(s) mandat(s) est (sont) joint(s) à l'offre.

Il s'agit d'une solution pratique puisque si le groupement n'obtient finalement pas le marché, il prend tout simplement fin. Dans le cas inverse, le groupement continue sans forme juridique particulière ou peut même prendre la forme d'une coopérative.

### **Astuce #2 : Anticiper votre marché peut également permettre aux producteurs d'avoir le temps de s'organiser**

La maison de repos du **CPAS d'Enghien** a attribué son marché « légumes frais en circuit court » en octobre alors que le début du marché n'était prévu qu'en avril de l'année suivante (début des livraisons). De la sorte, les producteurs ont eu la garantie de livrer la maison de repos (avec des quantités définies) suffisamment à l'avance que pour le prévoir dans leur plan de culture.

## **ETAPE 2 : Déterminer son besoin**

Connaître son besoin est fondamental. C'est grâce à cette connaissance que l'acheteur public pourra rédiger avec une grande précision l'objet de son marché et les règles qui vont le régir. Il ne faut pas oublier que l'objet du marché est une traduction des besoins de l'adjudicateur.

Pour définir ses besoins, il est impératif de consulter et d'associer tous les acteurs impliqués dans la cantine : cuisiniers, personnel de service, usagers, responsables des achats, direction...

Ces besoins peuvent être déterminés au moyen, notamment, de réunions préalables avec le personnel et d'enquêtes de satisfaction<sup>21</sup> destinées aux usagers.



**Les besoins doivent aussi être définis en fonction du niveau de labellisation Cantines Durables que la cantine souhaite atteindre (ex. nombre de produits bio issus du commerce équitable, ...).**

Les informations à recueillir nécessairement sont notamment :

- Le volume de denrées estimé, compte tenu le cas échéant des quantités réellement consommées précédemment, du gaspillage alimentaire constaté et d'un éventuel rééquilibrage de l'assiette mais aussi de la durée totale du marché à venir ;
- Les conditions et fréquences de livraison ;
- Le nombre (maximum) de fournisseurs différents avec lesquels il vous est possible de travailler ;

<sup>21</sup> La Cellule Manger Demain vous propose un [modèle d'enquête de satisfaction](#). Il s'agit également d'un critère obligatoire dans le cadre du Label Cantines Durables



- Approvisionnement via une centrale d'achats privée proposant un service d'aide à la gestion des menus et des commandes<sup>22</sup> ;
- Le conditionnement des produits et notamment l'utilisation de produits surgelés ou frais ;
- Le mode de préparation des denrées alimentaires ;
- Les exigences environnementales et sociales éventuellement souhaitées (bio vs conventionnel), travailler en local, circuit court... ;
- Le respect des saisons dans les menus composés de fruits ou légumes ;
- Le budget disponible<sup>23</sup>, etc.

L'intérêt d'avoir préalablement pris connaissance de l'offre disponible localement vous permettra donc éventuellement de reconsidérer vos besoins ou de prendre en considération cette différence pour concevoir votre marché (voir notamment l'allotissement ci-dessous).

### Quelques exemples :

- Suite à la prospection effectuée qui vous a appris qu'il n'existait pas de producteur local de viande de dinde, vous décidez de revoir vos menus afin de supprimer la viande de dinde ou vous décidez d'en faire un lot distinct.
- La productrice de yaourt de la commune vous indique qu'elle ne peut vous livrer que le mercredi alors que d'habitude, vous êtes livré le lundi. À la suite d'une modification en interne, vous décidez donc de changer le jour de livraison que vous exigerez dans le cahier des charges.
- Vous souhaitez acheter des yaourts bio, vous réalisez qu'il existe plusieurs producteurs de yaourts locaux mais qu'aucun n'est certifié bio. Si ces derniers recourent à des pratiques agricoles durables, bien que non bio, il peut être dommage de les écarter.

### Astuce #1 : Repenser ses menus

À la suite de la prospection effectuée par ISOSL, l'intercommunale décide, pour compenser le surcoût que pouvait potentiellement engendrer l'achat de viande en circuit court, de repenser ses menus et de réduire ses besoins en viande (via notamment, l'intégration de repas végétariens, la diminution du gaspillage et le respect strict des grammages recommandés)<sup>24</sup>. Cette réduction de l'achat de viande a permis de passer d'une viande standard à une viande 100% locale et circuit court.

### Astuce #2 : Progressivité

La transformation de vos marchés publics alimentaires en marchés durables ne doit pas nécessairement se faire en une fois. Tout comme la relocalisation de votre approvisionnement, l'idéal est d'aborder ce processus de manière progressive en y incluant toutes les personnes qui ont un rôle à jouer dans la cantine (direction,

<sup>22</sup> Voir plus bas.

<sup>23</sup> Concernant les contraintes budgétaires, n'hésitez pas à consulter la fiche-outil « [Alimentation durable et contraintes budgétaires](#) »

<sup>24</sup> Idem, n'hésitez pas à vous référer à la fiche-outil « [Alimentation durable et contraintes budgétaires](#) »

gestionnaires des achats, diététiciens, infirmiers, cuisiniers, personnel de service, mangeurs...).

En effet, rendre ses marchés alimentaires plus durables peut entraîner des transformations dans les habitudes de la cantine<sup>25</sup> qu'il faut pouvoir absorber progressivement au risque de créer des frustrations et des blocages.

### Exemple inspirant

La Maison de Repos Saint-Nicolas (CPAS d'Enghien) : la cuisine utilisait presque exclusivement des légumes surgelés. Pour se conformer au critère « légumes frais et de saison » du Label Cantines Durables, la maison de repos, en concertation avec le chef de cuisine, la diététicienne et la responsable des achats, a établi une liste de légumes qui pourraient facilement être passés en frais. Ces légumes ont fait l'objet d'un marché à part et sont désormais achetés auprès de producteurs locaux.

## ETAPE 3 : Déterminer le type de procédure<sup>26</sup>

Pour rappel, le choix de recourir à une procédure plutôt qu'à une autre incombe à l'adjudicateur selon différents paramètres à prendre en compte (estimation du marché, hypothèses légales...).

Lorsque c'est possible, il est évidemment conseillé de privilégier les procédures sans publication qui vous permettront, à la suite d'une bonne prospection, d'inviter uniquement les opérateurs qui vous intéressent à remettre offre et qui s'inscrivent dans une démarche d'alimentation durable (local, circuit court, économie sociale...).

Dans de nombreux cas, vous aurez la possibilité de passer votre marché par Procédure Négociée Sans Publication Préalable (PNSPP) – marché dont la dépense à approuver (le montant de l'offre qui remporte le marché) est inférieure à 143.000 euros HTVA (ou à 750.000 euros HTVA pour les services sociaux et spécifiques).

### Astuce #1

La réglementation des marchés publics interdit de scinder artificiellement (« saucissonner ») son marché en différents petits marchés de façon à les faire passer en dessous des seuils, de les soustraire à certaines procédures et notamment aux obligations liées à la publication.

*En matière d'alimentation, vous pouvez toutefois considérer chaque gamme de produits comme distincte l'une de l'autre et donc pouvant faire l'objet d'un marché séparé sans risque de saucissonnage.*

**Exemple :** vous pouvez lancer différents marchés comme :

→ un marché « fruits et légumes » ;

<sup>25</sup> Par exemple : travailler avec plus de fournisseurs, avec plus de produits frais, avec des nouvelles modalités de livraisons, des menus repensés...

<sup>26</sup> Pour avoir plus d'informations sur les différentes procédures de marchés publics, reportez-vous à la 1re partie du Guide « le b.a-ba des marchés publics ».



- un marché « produits laitiers » ;
- un marché « viande » ;
- un marché « produits secs » ;
- un marché « denrées en circuit court » ;
- ...

### **Astuce #2 : Pourquoi pas la technique de l'accord-cadre ?**

L'accord-cadre n'est pas une procédure de marché public mais une technique particulière qui doit se reposer sur une procédure déterminée.

L'accord-cadre vous permet notamment d'attribuer votre marché à plusieurs producteurs, classés dans un ordre déterminé au regard des critères d'attribution que vous aurez établis.

Pour toutes vos commandes ultérieures passées à l'intérieur de cet accord-cadre, vous pourrez alors fonctionner en « cascade » en vous adressant d'abord au producteur ayant remis l'offre la plus intéressante (qui n'est pas forcément la moins chère, pour rappel). S'il ne peut répondre à la commande, vous pourrez alors vous adresser au second, puis à défaut, au troisième, et ainsi de suite...

D'autres règles de répartition des commandes sont possibles, pourvu qu'elles soient détaillées dans le cahier spécial des charges. La technique de l'accord-cadre est très utile car elle permet d'intégrer facilement des producteurs locaux à votre marché, tout en vous garantissant un approvisionnement dans la quantité prévue.

Pour rappel, accord-cadre ou n'importe quel marché passé avec un/des producteurs local(aux) ne vous empêche pas de vous approvisionner en parallèle chez d'autres producteurs (sauf mention contraire dans le cahier spécial des charges, aucun droit d'exclusivité n'est créé chez les fournisseurs).

## **ETAPE 4 : Définir un cahier des charges durable**

### **a) L'objet du marché**

C'est la traduction du besoin de l'acheteur.

L'objet du marché a une importance fondamentale dans la rédaction d'un cahier spécial des charges car tous les critères de sélection ou d'attribution, les spécifications techniques et les conditions d'exécution doivent avoir un lien avec l'objet du marché. **Il est donc indispensable d'indiquer le caractère durable, social ou éthique du marché dans l'intitulé du marché.**

En outre, l'objet du marché doit être décrit au sein d'un article spécifique de votre cahier des charges (« objet du marché » ou « description du marché »). Cet article, de même que l'ensemble du cahier spécial des charges, doivent être rédigés avec précision afin de donner un niveau d'information suffisant aux soumissionnaires pour évaluer leur opportunité de remettre offre.

### Exemples :

« L'objet du marché porte sur l'achat de denrées alimentaires. Le marché s'inscrit dans une perspective d'alimentation durable et privilégie notamment le recours aux circuits courts et à l'agriculture biologique. »

« L'objet du marché porte sur l'achat de pommes et poires avec pour objectif la sensibilisation des enfants à l'agriculture durable et au circuit court. » (pour une école)

## b) Prévoir des lots

L'allotissement est sans doute la technique la plus importante pour offrir aux producteurs locaux une possibilité de répondre à votre marché.

Ici, aucun risque de saucissonnage car l'ensemble des lots est repris dans l'estimation du marché. Vous pouvez donc prévoir autant de lots que vous le souhaitez.


L'intérêt des lots est de permettre aux soumissionnaires de répondre uniquement à un seul, plusieurs ou tous les lots. Allotir son marché permet donc aux PME et aux TPE<sup>27</sup> ainsi qu'à des fournisseurs spécialisés de répondre seulement à une partie du marché qui correspond à ce qu'ils peuvent offrir et non pas à l'entièreté du marché. Dans cette mesure, l'ampleur d'un marché ne fait pas nécessairement obstacle à la participation des plus petits producteurs.

A partir de 143.000 euros HTVA, il faut savoir qu'il est obligatoire d'envisager l'allotissement.

L'allotissement peut notamment se faire :

Par famille de produits et filière	En fonction du mode de production et de la qualité
<ul style="list-style-type: none"><li>→ Lot « fruits et légumes » ;</li><li>→ Lot « épicerie » ;</li><li>→ Lot « viande de bœuf » ;</li><li>→ Lot « produits laitiers » ;</li><li>→ Lot « baguettes » ;</li><li>→ ...</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>→ Lot « produits issus de l'agriculture biologique » ;</li><li>→ Lot « viande de volaille en circuit court » ;</li><li>→ Lot « légumes de saison » ;</li><li>→ ...</li></ul>
<p><b>Témoignage d'un distributeur de fruits et légumes bio et circuit court :</b> « Nous fournissons des fruits et légumes bio. Lorsque le marché public ne distingue pas un lot spécifique pour des produits issus de l'agriculture bio, il nous est alors impossible de remettre un prix concurrentiel ».</p> <p><b>Témoignage d'une coopérative d'éleveurs de viande bovine :</b> « Nous fournissons uniquement du veau et du bœuf. Si je vois un cahier des charges pour un marché d'achat de viande qui ne distingue pas un lot spécifique à la viande bovine, je ne peux tout simplement pas y répondre ».</p>	

<sup>27</sup> PME : petites et moyennes entreprises ; TPE : très petites entreprises

Par secteur géographique	Par quantités/volumes
<p>Pour les territoires plus étendus, vous pouvez aussi prévoir des lots en fonction des zones géographiques qui permettent d'avoir des soumissionnaires différents en fonction des lieux de livraison) :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ Lot « livraisons dans les cantines situées sur le territoire de la province de Namur »</li> <li>→ Lot « livraisons dans l'arrondissement de Verviers »</li> <li>→ ...</li> </ul>	

### **Astuce #1 : penser l'allotissement en fonction de la prospection préalable**

L'allotissement pourra/devra être pensé en fonction de la prospection préalable que vous aurez effectuée. En effet, en identifiant ce que les producteurs locaux peuvent fournir, vous pourrez prévoir des lots spécifiques auxquels ils seront en mesure de répondre sans devoir forcément répondre à l'ensemble du marché.

#### **Exemples :**

Un producteur local propose des yaourts mais pas de fromage. Vous pouvez donc prévoir dans votre marché « produits laitiers », un lot séparé pour les yaourts auquel il pourra répondre sans devoir répondre au reste des produits laitiers.

Un producteur de volaille est situé près de votre cantine, vous pouvez très bien le consulter au préalable et prévoir, dans votre marché « viande », un lot « volaille » distinct du reste des viandes. De la sorte, le producteur local pourra répondre au lot spécifique sans devoir répondre au reste des viandes.

### **Astuce #2 : tester de nouvelles collaborations**

L'allotissement permet également de tester une nouvelle collaboration avec des producteurs locaux sans prendre de risques, toujours dans une perspective de progression.

**Exemple :** pour un marché de « fruits et légumes frais », vous pouvez très bien prévoir deux lots distincts : un lot « fruits et légumes de saison et en circuit court » et un lot « autres fruits et légumes (lot général) ». De la sorte, vous aurez la possibilité d'avoir deux fournisseurs différents : un producteur local/coopérative auprès duquel vous pourrez vous approvisionner en circuit court tout en gardant un grossiste plus traditionnel qui vous permettra d'acheter des fruits exotiques ou des légumes en dehors de leur saison de production.



### c) Les critères de sélection

Les critères de sélection s'attachent uniquement aux qualités du soumissionnaire (et non pas de l'offre) et à sa capacité à exécuter le marché.

Le législateur a voulu limiter les risques de discrimination en énumérant limitativement et restrictivement les critères qui peuvent être appliqués et les preuves qui peuvent être exigées.

Aucun de ces critères ne va réellement vous permettre de sélectionner des opérateurs s'inscrivant dans une démarche d'alimentation durable<sup>28</sup>. Au contraire, ces critères peuvent même avoir pour effet d'exclure (involontairement) l'accès des plus petits producteurs à votre marché si ces critères sont trop exigeants et restrictifs. Il faut donc veiller à ce que les critères soient adaptés. La phase de prospection peut vous donner une idée de ce qui peut être demandé ou non.

Chaque critère doit être assorti d'un seuil minimal d'exigence à respecter pour être considéré apte à exécuter le marché. Si un critère ne se prête pas à la fixation d'un niveau, il doit être assorti d'un second critère de même type (financier, économique ou technique) qui se prête à une telle fixation.

**Exemple :** Lorsque vous demandez aux soumissionnaires de démontrer un chiffre d'affaires annuel minimum ou une expérience utile suffisante, veillez à ce que ces critères ne soient pas trop restrictifs.

#### Astuce #1 : critères de sélection pas toujours obligatoires

Pour les marchés de faible montant (< 30.000 euros HTVA) et les marchés passés par procédure négociée sans publication (< 143.000 € HTVA pour les fournitures et < 750.000 HTVA pour les services catering), les critères de sélection ne sont pas obligatoires. En effet, pour ces procédures, l'adjudicateur consulte ou sollicite lui-même les opérateurs économiques et peut donc s'assurer, au préalable, de leur capacité à exécuter le marché. Dans ce cas, il n'est donc pas forcément utile de prévoir des critères de sélection qui pourraient s'avérer superflus en rajoutant une charge aux soumissionnaires. Pour les autres procédures, au moins un critère de sélection est exigé.

### d) Les critères d'attribution et spécifications techniques

Pour rappel, les critères d'attribution sont le reflet de vos préférences alors que les spécifications techniques fixent vos exigences au niveau du marché. Ils doivent être liés et proportionnés à l'objet du marché<sup>29</sup>.

Les critères d'attribution permettent de comparer les offres et déterminer l'offre économiquement la plus avantageuse (sur base du prix ainsi que des autres critères d'attribution éventuels). Les spécifications techniques précisent quant à elles les

<sup>28</sup> Il existe bien une possibilité de demander aux opérateurs économiques de démontrer leur capacité technique et professionnelle par « 7° l'indication des mesures de gestion environnementale que l'opérateur économique pourra appliquer lors de l'exécution du marché » (art. 68, 7° Arrêté royal relatif à la passation des marchés publics) mais ce critère correspond plutôt à des systèmes reconnus par des normes européennes et qui ne sont pas vraiment pertinents dans une perspective d'alimentation durable.

<sup>29</sup> Pour plus d'infos, cfr. chapitre « le b.a.-ba des marchés publics »

caractéristiques minimum que doivent respecter les offres, à défaut de quoi, elles devront être déclarées irrégulières<sup>30</sup>.

La plupart du temps les critères d'attribution sont expressément pondérés dans les documents du marché, c'est-à-dire qu'ils ne seront pas d'égale importance au moment de la comparaison des offres. Pour vous assurer un marché réellement durable, il n'est donc pas suffisant de prévoir des critères d'attribution durables, encore faut-il leur donner suffisamment d'importance. Vous êtes donc invités, dans un marché public alimentaire durable, à diminuer autant que faire se peut, le poids du critère « prix » et renforcer celui des critères de qualité liés à la durabilité.

**Exemple :** un marché qui prévoit deux critères d'attribution, à savoir le prix pour 90% et un critère favorisant l'agriculture bio pour 10%, ne favorisera en réalité que très marginalement un fournisseur bio, l'offre la moins chère étant celle qui risque au final très certainement de l'emporter.

Afin de garantir l'effectivité de ces critères, il est nécessaire de les définir correctement et, en ce qui concerne les spécifications techniques, d'en fixer un niveau d'exigence précis. Pour rappel, le marché public est un contrat entre l'adjudicateur et l'adjudicataire et doit donc, à ce titre, comporter des clauses précises.

#### Exemples de mauvaises spécifications techniques :

« L'adjudicataire favorise au maximum le circuit court » → Il est impossible d'avoir un engagement formel de la part de l'adjudicataire sur base de cette clause. Le circuit court n'est pas défini et l'expression « au maximum » laisse trop de latitude à l'adjudicataire.

« Les carottes devront, si possible, être certifiées bio » → L'expression « si possible » laisse également trop de largesse à l'adjudicataire.

« Les biscuits contiennent un minimum d'huile de palme » → L'expression « un minimum » n'est pas assez précise et contraignante.

Les principaux critères et spécifications techniques qui vont vous permettre de rendre vos marchés publics alimentaires durables portent sur :

#### Les produits issus de l'agriculture biologique

L'appellation « agriculture biologique » est strictement encadrée par le Règlement européen UE 2018/848. Seuls les produits qui respectent ce règlement et qui sont certifiés par un organisme indépendant peuvent indiquer la mention « bio ».

#### Exemple d'un critère d'attribution portant sur l'agriculture biologique :

« Le soumissionnaire indique dans l'inventaire, pour chaque produit, s'il est issu de l'agriculture biologique conformément

<sup>30</sup> Sauf possibilité de négocier (voir ci-dessous).



	<p>au Règlement UE 2018/848. La preuve en est apportée par le label biologique européen ou équivalent. À défaut de label, il est tenu compte de tout moyen de preuve démontrant qu'il est satisfait aux exigences du label bio<sup>31</sup>. L'offre qui propose le plus de produits issus de l'agriculture bio obtient le maximum de points. Les autres offres reçoivent un nombre de points déterminé proportionnellement<sup>32</sup>».</p>
<p><b>Les produits issus du circuit court (différent de local !)</b></p>	<p>A la différence du « local » (qui ne peut être favorisé ou exigé dans un marché public), le « circuit court » ne fait pas référence à une origine géographique mais bien au nombre d'intermédiaires entre le producteur et le consommateur/acheteur. Il s'agit donc d'un critère objectif qui peut être intégré dans le cahier des charges.</p> <p>Il est nécessaire de définir précisément ce que l'on entend par « circuit court » et par « intermédiaire ». Cette définition peut éventuellement être adaptée en fonction des filières. Une définition largement répandue fixe un maximum de 1 intermédiaire entre le producteur et l'acheteur (cfr. exemples ci-dessous). Dans les faits, le recours au circuit court aura généralement pour effet de favoriser des agriculteurs locaux.</p> <p><b>Exemple d'une spécification technique portant sur le circuit court :</b></p> <p>« L'adjudicataire s'engage à fournir l'ensemble des fruits et légumes <b>exclusivement en circuit court</b>.</p> <p>Le circuit court est défini comme le circuit de commercialisation impliquant au maximum 1 intermédiaire. En d'autres termes, l'adjudicataire est soit lui-même le producteur des fruits et légumes, soit l'intermédiaire unique entre le(s) producteur(s) au(x)quel(s) il achète directement les fruits et légumes et l'adjudicateur.</p> <p>Un intermédiaire est défini comme l'acteur qui achète les denrées alimentaires (et en devient propriétaire) et les revend (éventuellement transformées). Dans le cadre de cette définition, ne sont pas comprises comme des intermédiaires :</p> <p>→ des structures dont le pouvoir de décision est détenu par des producteurs (coopératives....) lorsqu'elles fournissent des denrées provenant de leurs producteurs ;</p>

<sup>31</sup> En ce qui concerne les labels, l'art. 54 de la loi du 17 juin 2016 relative aux marchés publics, impose (pour les marchés inférieurs aux seuils européens) d'accepter des preuves considérées comme équivalentes. Dans les faits, il sera toutefois presque toujours impossible pour un soumissionnaire d'apporter un moyen de preuve alternatif apportant les mêmes garanties que le label bio.

<sup>32</sup> Par exemple, via une formule du type « nombre de produits bio dans l'offre considérée / nombre maximal de produits bio parmi les offres régulières x le nombre maximal de points pour ce critère. »

	→ des structures qui assurent des fonctions logistiques sans devenir propriétaires des denrées alimentaires (stockage, transport de fruits et légumes qui restent la propriété du producteur jusqu'à livraison). »
<b>La transparence sur l'ensemble de la filière</b>	<p>Il s'agit d'un critère complémentaire au « circuit court ». En tant qu'acheteur, vous êtes en droit d'exiger une transparence totale sur la chaîne d'approvisionnement en remontant jusqu'au(x) producteur(s). Vous pouvez donc exiger de l'adjudicataire qu'il vous renseigne le nom et coordonnées des producteurs qui le fournissent. Dans les faits, seuls des fournisseurs qui s'inscrivent dans une démarche de circuit court seront en mesure de répondre à cette exigence.</p> <p><b>Exemple d'une spécification technique imposant la transparence sur la filière :</b></p> <p><i>« Pour le lot « boulangerie », une transparence totale sur toute la filière (de la production de la céréale à la boulangerie) est exigée. Le soumissionnaire indique dans son offre le nom et coordonnées du(des) producteur(s) de céréales fournissant la matière première, du(des) moulins qui s'occupe(nt) de la transformation en farine et de la boulangerie qui confectionne les produits de boulangerie. »</i></p>
<b>Les produits issus du commerce équitable</b>	<p>Pour les produits exotiques, vous pouvez également exiger qu'ils soient issus du commerce équitable, ce qui sera démontré par un label officiel comme le label Fairtrade ou équivalent. A défaut, d'un label, un opérateur peut apporter la preuve qu'il respecte les critères du label par tout autre moyen.</p> <p><b>Exemple d'un critère d'attribution portant sur les produits issus du commerce équitable :</b></p> <p><i>« Pour les produits exotiques mis en évidence dans l'inventaire, le soumissionnaire indique dans celui-ci si le produit est issu du commerce équitable. La preuve en est apportée par le label Fairtrade ou équivalent. En cas de label équivalent, le soumissionnaire apporte la preuve de l'équivalence. A défaut de label, il est tenu compte de tout moyen de preuve approprié démontrant le respect des exigences imposées par le label Fairtrade. L'offre qui propose le maximum de produits issus du commerce équitable obtient 15 points. Les autres offres obtiennent un nombre de points proportionnels en fonction du nombre de produits issus du commerce équitable proposés. »</i></p>
<b>Test gustatif</b>	Il est tout à fait possible d'organiser un test gustatif avec des échantillons proposés par les soumissionnaires. Attention, pour ne pas verser dans la subjectivité, vous devrez entourer



	ce test de toutes les garanties d'objectivité : jury indépendant et expert, test à l'aveugle, PV reprenant les commentaires détaillés du jury, grille d'analyse détaillée préalable...
<b>Visites pédagogiques</b>	Vous pouvez prévoir un marché de fourniture de denrées alimentaires étroitement lié à un objectif de sensibilisation (pour des enfants par exemple) et imposer que les producteurs qui vous livrent acceptent de recevoir des visites scolaires. Ce critère est intéressant puisqu'étant lié à des contraintes logistiques de transport des enfants, vous êtes en droit d'exiger une distance maximale entre la cantine et le producteur (dans le but objectif et légitime de pouvoir emmener les enfants sur le terrain des producteurs). Attention, toutefois, ce critère doit (comme tous les autres) être lié et surtout proportionné à l'objet du marché (qui reste en priorité l'approvisionnement de la cantine). Ce critère ne pourra donc pas être prépondérant au risque d'être considéré comme disproportionné.
<b>Les conditionnements</b>	<p>Vous pouvez, à travers votre marché, favoriser des conditionnements respectueux de l'environnement lorsque cela est sanitairesment possible (ex. les fruits et légumes frais).</p> <p><b>Exemple d'un critère d'attribution portant sur les conditionnements :</b></p> <p>« L'offre qui propose le plus de produits livrés dans des conditionnements réutilisables (vrac, caisses consignées, ...) ou sous emballage exclusivement carton reçoit le maximum de points. Les autres offres reçoivent un nombre de points proportionnel au nombre de produits livrés dans ce type de conditionnement. »</p>

*Retrouvez plus de critères propres à chaque filière dans la deuxième partie de ce Guide.*

#### **Astuce #1 : Articuler critères d'attribution et spécifications techniques**

Vous pouvez jouer en parallèle sur les critères d'attribution et sur les spécifications techniques afin de fixer à la fois des exigences minimales à respecter et de favoriser, pour le surplus, des offres qui iraient plus loin en termes de durabilité.

#### **Exemple :**

« Les pommes, les poires et les carottes sont issues exclusivement de l'agriculture biologique conformément au Règlement UE 2018/848. Tout label ou moyen de preuve équivalent est autorisé. La preuve du respect des exigences prescrites par Règlement UE 2018/848 doit être apportée par le soumissionnaire. » **(Spécification technique)**

« Au-delà des pommes, poires et carottes (obligatoires), l'offre qui propose le plus de fruits et légumes issus de l'agriculture biologique conformément au Règlement UE 2018/848 reçoit le maximum des points. Une colonne dans l'inventaire permet au soumissionnaire d'indiquer si le produit est issu de l'agriculture biologique. » **(Critère d'attribution)**

#### **Astuce #2 : Les critères évolutifs**

Vous pouvez prévoir des critères évolutifs. En effet, en faisant évoluer l'exigence de vos critères tout au long du marché, vous avez non seulement la garantie d'améliorer continuellement la durabilité de votre approvisionnement, tout en permettant à l'adjudicataire de s'adapter progressivement.

#### **Exemple :**

« Au premier anniversaire du présent marché, l'adjudicataire devra être en mesure de proposer un catalogue électronique (type « e-shop »), à partir duquel les commandes pourront être passées. Un relevé des commandes avec la date, la référence du produit, les quantités, le prix unitaire et global est transmis à l'adjudicateur tous les mois. »

### **e) Déterminer un inventaire adapté**

L'inventaire reprend l'ensemble des produits qui peuvent être commandés durant le marché. Des quantités estimées (qui ne lient pas l'adjudicateur) sont prévues pour chacun de ces produits. Le prix unitaire pour chaque produit remis par le soumissionnaire multiplié par la quantité estimée permet d'avoir un prix pour chaque poste qui additionnés donnent le prix total de l'offre.

Dans une perspective de relocalisation alimentaire, il faut évidemment éviter la référence à des marques industrielles ou des origines particulières... Ces mentions, pourtant illégales, se retrouvent fréquemment dans les inventaires et empêchent les producteurs locaux de remettre offre. Si ces indications vous semblent toutefois indispensables, vous devez alors préciser qu'il est possible de proposer un produit équivalent (« fromage type gouda ou équivalent »).

#### **Astuce #1**

Dans l'inventaire, pour chaque fruit ou légume, vous pouvez distinguer selon qu'il est acheté en saison ou hors saison (c'est notamment utile pour ceux qui dépendent d'une saison assez courte (fraises, asperges, tomates, ...)). En effet, les prix des fruits et légumes de saison sont beaucoup moins élevés que les prix hors saison. Il reste évidemment conseillé de distinguer les fruits et légumes de saison et hors saison dans deux lots distincts.

#### **Astuce #2**

Pour des légumes frais destinés à la préparation de soupes, il est également possible de ne pas lister les différents légumes et d'uniquement demander aux soumissionnaires de s'engager sur un prix au kilo pour des légumes de saison sans distinction et laisser le libre choix des légumes au producteur. En effet, il suffit d'indiquer sur vos menus « potage de saison » et de connaître la quantité de légumes dans la préparation de votre soupe (ex. 50%).



Exemple :

	Unité	Prix
Légumes de saison (au choix du soumissionnaire)	Kg	... € /Kg

#### Attention

Les inventaires reprenant un nombre trop important de références peuvent bloquer des producteurs ou des fournisseurs locaux. Il est conseillé de limiter l'inventaire aux principaux produits. L'inventaire ne doit d'ailleurs pas forcément être exhaustif (mais il doit être suffisamment représentatif). En effet, la technique dite du « catalogue » permet de cibler les principaux produits qui permettront de procéder à la comparaison des offres. Les commandes pourront également se faire via le catalogue du fournisseur (hors inventaire) qui devra être joint à l'offre. Toutefois, les commandes « hors inventaire » devront être limitées à un montant maximum prévu (et qui doit rester marginal par rapport au reste de l'inventaire) et qui sera évidemment incorporé dans l'estimation du montant du marché<sup>33</sup>.

## f) Déterminer les conditions d'exécution

Les conditions d'exécution d'un marché permettent d'encadrer l'exécution du marché. Il est important de trouver un juste équilibre entre un contrôle effectif du respect des conditions du marché et une nécessaire indulgence vis-à-vis de producteurs qui n'ont pas forcément l'habitude de travailler avec des collectivités.

L'idéal est de prévoir des réunions régulières avec l'adjudicataire pour faire le point sur l'évolution du marché (réunions de suivis, monitoring...).

Vous pouvez exiger des visites au niveau des installations des fournisseurs ou des producteurs.

Vous pouvez également exiger toutes sortes d'éléments de preuve (factures, attestations...) pour démontrer le respect de certains critères (circuit court/transparence).

### Vérification et paiement du prix

Les marchés publics prévoient parfois des délais de paiement particulièrement longs.

**Par exemple :** « la réception (vérification) a lieu dans les 30 jours suivant la date de livraison, le paiement s'effectue dans un délai maximum de 30 jours suivant la date de réception des fournitures ».

Ces clauses sont souvent reprises dans d'autres marchés qui n'ont aucun lien avec l'alimentation.

Il est évident que dans le contexte économique des producteurs locaux (et des coopératives), ces délais sont

<sup>33</sup> Pour plus d'informations sur cette technique : <https://www.uvcw.be/marches-publics/vos-questions/art-8054>

	<p>beaucoup trop longs et leur font supporter un risque trop important. Il est donc vivement conseillé aux adjudicateurs de réduire fortement le délai de vérification (qui peut être largement raccourci à quelques jours seulement) et si possible le délai de paiement qui suit cette vérification.</p> <p><b>A partir du 1er janvier 2025, le délai de vérification et le délai de paiement seront supprimés au profit d'un seul délai « de traitement » durant lequel les opérations de vérification et de paiement devront être effectuées. Ce délai est de 30 jours (sauf exceptions justifiées par les spécificités du marché) et commence à courir après la livraison et à partir du moment où l'adjudicateur est en possession de la facture.</b></p>
<b>Les avances<sup>34</sup></b>	<p>Depuis janvier 2024, il est désormais systématiquement possible de prévoir des avances dans votre marché. Dans certains cas, cela est même obligatoire (ci-dessous). L'avance est le paiement d'une partie du marché avant même la fourniture des denrées alimentaires ou la prestation des services.</p> <p>Vous pouvez donc systématiquement prévoir dans les documents du marché une avance de maximum 20% du montant initial du marché, toutes taxes comprises<sup>35</sup>.</p> <p>Dans certains cas, une avance est même obligatoire lorsque l'adjudicateur est un pouvoir public et :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>→ qu'il recourt à la procédure négociée sans publication (avance de minimum 15% et maximum 20%);</li> <li>→ ou à toute autre procédure si l'adjudicataire est une PME ou TPE (avance de 20%).</li> </ul>
<b>Clause de révision des prix</b>	<p>Bien que l'adjudicataire se soit engagé sur un prix, à travers son offre, une révision des prix peut être prévue dans le marché à la condition qu'une clause claire précise et univoque de révision ait été insérée dans les documents du marché<sup>36</sup>.</p> <p>L'intérêt d'une clause de révision des prix est double : d'une part, elle rassure les soumissionnaires qui savent qu'en cas d'augmentation de leurs coûts ou de conditions particulièrement mauvaises, ils pourront faire évoluer proportionnellement leurs prix. D'autre part, ce faisant, elle permet d'assurer à l'adjudicateur de recevoir des prix intéressants qui n'auront pas été anticipativement gonflés</p>

<sup>34</sup> Plus d'informations avec la fiche thématique consacrée aux avances [Les avances – Février 2024](#)

<sup>35</sup> Si votre marché s'étend sur une durée supérieure à douze mois, l'avance maximum est de 20% d'un montant égal à douze fois le montant initial du marché (toutes taxes comprises) divisé par la durée du marché (en mois).

<sup>36</sup> Voir l'art 38/7 AR RGE



par les soumissionnaires de peur d'être « coincés » sur du long terme avec des prix constants.

La formule de révision permet évidemment de contrôler une éventuelle hausse des prix en l'encadrant par des garde-fous. En effet, celle-ci doit être basée sur des critères objectifs et contrôlables tels qu'un indice des prix à la consommation ou un indice des produits agricoles. Le site Statbel propose ce genre d'indice.

Par ailleurs, la révision des prix peut s'opérer dans les deux sens et permettre une diminution des prix éventuelle si l'indice venait à diminuer.

#### Exemple de clause :

« Les prix pourront être révisés une fois par mois/trimestriellement/... (au 1<sup>er</sup> jour de chaque mois), à la demande de l'adjudicateur ou de l'adjudicataire, selon la formule de révision suivante :  $P = P^{\circ} \times (0.20 + 0.80 I/I^{\circ})$

Dans cette formule :

- $P$  = prix revu
- $P^{\circ}$  = prix initial
- $I$  = Valeur, correspondant au mois précédant la demande de révision, de l'indice des prix à la consommation « Denrées alimentaires – [fruits/légumes/autres] » disponible sur le [site de Statbel du SPF Economie](#) (aller sous la rubrique « Téléchargement » et télécharger le document « Indice par groupes de produits à partir de 2006 » qui reprend l'évolution de l'indice par catégorie de produits alimentaires).
- $I^{\circ}$  = Valeur, correspondant au mois du début du marché, de l'indice des prix à la consommation « Denrée alimentaires [fruits/légumes/autres] » disponible sur le site Statbel. Ces indices sont disponibles sur le [site du SPF Economie](#). »

## ETAPE 5 : Cas particuliers

### a) Service d'aide à la gestion des menus et des commandes

Vous êtes une cantine en gestion autonome mais vous travaillez avec une centrale d'achats privée<sup>37</sup> qui met à votre disposition un logiciel d'aide à la gestion des menus et des commandes ?

<sup>37</sup> Cette centrale d'achats privée n'est pas à confondre avec la centrale d'achats (publique) dont fait référence la loi du 17 juin 2016 relative aux marchés publics (art. 47). La centrale d'achats publique est portée par un adjudicateur qui passe un ou des marchés pour la centrale et permet à d'autres adjudicateurs d'y adhérer sans passer de marché public. La centrale d'achats privée est un service offert par une entreprise privée qui répond à un marché public.

Certaines collectivités préfèrent travailler avec un gestionnaire administratif unique pour gérer les commandes. Cet intermédiaire permet de centraliser les commandes qui seront ensuite dispatchées entre les différents fournisseurs de la centrale. Pour la cantine, la solution offre beaucoup de facilités administratives avec notamment une centralisation des commandes (via un logiciel de commande unique) et une facture unique. Toutefois, l'inconvénient est que ce type de solution enlève également l'autonomie dans le choix des producteurs avec lesquels vous souhaitez travailler.

En effet, il est impossible dans le cadre d'un marché public d'imposer au prestataire l'un ou l'autre producteur. La centrale d'achats pourra toujours refuser ou, à tout le moins, rendre compliquée l'intégration de nouveaux fournisseurs à sa centrale. Vous serez donc généralement dépendant de sa bonne volonté.

Toutefois, vous n'êtes pas totalement démuni. Plusieurs solutions vous permettent d'imposer à votre prestataire d'intégrer à sa centrale des producteurs en circuit court.

1 <sup>re</sup> option	2 <sup>e</sup> option
<p>Comme indiqué plus haut, vous pouvez imposer que le prestataire s'inscrive dans une démarche de circuit court et intègre obligatoirement des producteurs ou des fournisseurs qui s'approvisionnent directement auprès d'un ou plusieurs producteurs (cfr. les exemples de clauses « circuit court »). Vous n'aurez évidemment pas la possibilité d'imposer l'un ou l'autre producteur particulier ou l'origine géographiques des produits, mais le prestataire sera dans l'obligation de vous proposer des solutions qui répondent à la définition du circuit court. Dans les faits, ce type de clause aura généralement pour effet de favoriser des producteurs locaux. Vous pouvez évidemment cibler l'un ou l'autre produit.</p> <p>Exemple : « Les pommes et les poires proviennent exclusivement d'un circuit court. Le circuit court est défini comme le circuit de commercialisation impliquant au maximum 1 intermédiaire entre le producteur et l'adjudicateur. L'adjudicataire propose et intègre dans sa centrale d'achats, un ou plusieurs fournisseurs qui répondent à ces conditions : c'est-à-dire qu'ils sont soit eux-mêmes producteurs de pommes et de poires, soit qu'ils achètent directement les pommes et les poires auprès d'un ou plusieurs producteurs. Une coopérative de producteurs est assimilée à un producteur et n'est donc pas considérée comme un intermédiaire. »</p>	<p>Travailler avec différents marchés en parallèle, c'est-à-dire, un marché ayant pour objet la mise à disposition de ce genre de facilités administratives (une centrale d'achats privée), avec pour mission de gérer les commandes qui seront passées aux futurs adjudicataires de vos marchés de denrées que vous pourrez lancer en parallèle.</p>





## VOUS ETES UNE CANTINE EN **GESTION CONCEDEE** ?

### VOICI LES DIFFERENTES ETAPES POUR RENDRE VOTRE MARCHE PUBLIC PLUS DURABLE

#### ETAPE 1 : Déterminer son besoin

Connaître son besoin est fondamental. C'est grâce à cette connaissance que l'acheteur public pourra rédiger avec une grande précision l'objet de son marché et les règles qui vont le régir. Il ne faut pas oublier que l'objet du marché est une traduction des besoins de l'adjudicateur.

Pour définir ses besoins, il est impératif de consulter et d'associer tous les acteurs impliqués dans la cantine : cuisiniers, personnel de service, usagers, responsables des achats, direction... Ces besoins peuvent être déterminés au moyen, notamment, de réunions préalables avec le personnel et d'enquêtes de satisfaction<sup>38</sup> destinées aux usagers.

Les informations à recueillir nécessairement sont notamment :

- Le type de liaison entre la cuisine et la cantine : chaude ou froide ;
- Le conditionnement des repas ;
- Le plan nutritionnel ;
- Le mode de préparation des repas ;
- Les exigences environnementales et sociales éventuellement souhaitées (bio vs conventionnel), travailler en local, circuit court, ...
- Le respect des saisons dans les menus,
- Le budget disponible<sup>39</sup>, etc.

<sup>38</sup> La Cellule Manger Demain vous propose un [modèle d'enquête de satisfaction](#) : il s'agit également d'un critère obligatoire dans le cadre du Label Cantines Durables

<sup>39</sup> Concernant les contraintes budgétaires, n'hésitez pas à consulter la fiche-outil « [Alimentation durable et contraintes budgétaires](#) »

**Astuce :**

Votre besoin peut être déterminé par le niveau du Label Cantines Durables que vous souhaitez atteindre. Vous pourrez par la suite imposer les critères correspondants dans votre cahier des charges (voir ci-dessous).

**ETAPE 2 : Connaitre l'offre**

Il est primordial de bien connaître l'offre disponible localement au moment de lancer votre marché afin de pouvoir rédiger un cahier spécial des charges en adéquation avec celle-ci et vos besoins. (L'offre, ici, doit être comprise comme l'offre globale à un moment donné sur un territoire donné et non comme l'offre remise par un soumissionnaire). On appelle cette phase la prospection de marché : elle vous permet d'aller à la rencontre des traiteurs de votre région et de confronter vos besoins (déterminés au préalable) avec leurs possibilités.

Si certaines grosses entreprises sont spécialisées dans la confection et la livraison de repas sur des territoires assez étendus, **la phase de prospection peut également permettre d'inciter de nouveaux traiteurs ou restaurants locaux à se lancer dans la restauration collective.** N'hésitez pas à aller à la rencontre de traiteurs locaux qui pourraient être intéressés de se tourner vers la restauration collective.

Pour ce faire, vous pouvez évidemment solliciter l'aide de facilitateurs tels que les Groupes d'Actions Locales (GAL), les ceintures alimentaires ou encore la Cellule Manger Demain. Les traiteurs et sociétés de catering ont également la possibilité de rejoindre le Green Deal<sup>40</sup>.

Cette phase de prospection peut demander un certain temps, d'où l'importance d'anticiper et de préparer votre marché bien à l'avance. Surtout si vous souhaitez inciter de nouveaux traiteurs à répondre à votre marché, ceux-ci devront peut-être adapter leur façon de fonctionner, ce qui pourrait leur demander un peu de temps.

**Astuce : la réservation de marché**

L'article 15 de la loi du 17 juin 2016 relative aux marchés publics vous permet de réserver l'accès à votre marché uniquement à des ateliers protégés ou des entreprises d'intégration sociale et professionnelle. En Belgique, il s'agit essentiellement d'entreprises agréées d'insertion ou qui emploient au minimum 30% de personnes handicapées ou défavorisées.

La **SAW-B** (Solidarité des Alternatives Wallonnes et Bruxelloises) pourra vous renseigner sur les entreprises répondant à cette exigence. Il existe également un annuaire reprenant les différentes entreprises par secteur d'activité.

**La commune de Libramont a notamment réservé l'accès de son marché « confection de repas » à des entreprises de travail adapté, ce qui a permis à l'entreprise « Les Ateliers du Saupont »<sup>41</sup> d'obtenir le marché.**

<sup>40</sup> Pour connaître les traiteurs et sociétés de catering signataires du Green Deal : [Cuisines centrales et sociétés de catering - Manger Demain](#)

<sup>41</sup> Les Ateliers du Saupont sont une entreprise de travail adapté dans l'insertion de personnes en situation de handicap. Au-delà de l'activité de restauration, l'entreprise propose d'autres services comme le nettoyage industriel, une blanchisserie, un atelier publicitaire, ... Plus d'infos : <https://www.saupont.be/>



Laurence Crucifix, bourgmestre de Libramont : « Le souhait était tout d'abord de travailler avec une entreprise basée localement. Le fait que les Ateliers du Saupont s'inscrivent dans une démarche d'économie sociale, à travers l'insertion de personnes en situation de handicap, était un gros plus que nous voulions encourager et favoriser à travers cette clause de réservation. La collaboration se passe bien et le traiteur est particulièrement réactif et ouvert aux adaptations liées au projet du Green Deal Cantines Durables. »

**Manon Pirot, cheffe de cuisine aux Ateliers du Saupont** : « L'objectif premier de notre entreprise est le social, l'humain et le bien-être au travail. Tout cela passe avant l'économique.

*L'équipe dont je m'occupe en cuisine est entièrement composée de personnes porteuses d'un handicap et le fonctionnement est bien entendu différent d'une entreprise classique.*

*La clause de réservation de marché nous permet d'être reconnu pour notre travail social et d'obtenir des marchés que nous ne pourrions pas avoir sans cela. Au-delà du social, notre démarche s'inscrit bien entendu dans l'alimentation durable. Nous travaillons principalement avec des producteurs locaux et nous répondons aux critères du Label Cantines Durables. »*

### ETAPE 3 : Déterminer le type de procédure<sup>42</sup>

Pour rappel, le choix de recourir à une procédure plutôt qu'à une autre incombe à l'adjudicateur.

Contrairement aux marchés de fournitures (achat de denrées alimentaires), les marchés de services de restauration/catering/traiteur entrent dans une catégorie particulière, à savoir les marchés de « services sociaux et autres services spécifiques » qui répondent à un régime différent. En matière de procédures, vous pourrez, toujours et peu importe le montant du marché, opter pour **la procédure négociée directe avec publication préalable (PNDAP)** et lorsque votre marché est en dessous de **750.000 euros** pour **la procédure négociée sans publication préalable (PNSPP)**.

Vous n'êtes donc jamais obligés de passer votre marché de service traiteur par procédure ouverte !

Le premier avantage est évidemment que vous pouvez donc systématiquement recourir à une procédure négociée.

Ensuite, le seuil de la procédure négociée sans publication préalable est largement relevé par rapport à des marchés de fournitures (750.000 euros contre 143.000 euros).

#### **La procédure négociée directe avec publication**

Au-delà de 750.000 euros, vous devrez publier votre marché au niveau européen. Tout opérateur économique intéressé pourra soumettre une offre en réponse à l'avis de marché européen publié officiellement. Cette procédure vous permet toutefois de négocier les éventuelles offres que vous aurez reçues.

<sup>42</sup> Pour avoir plus d'informations sur les différentes procédures de marchés publics, reportez-vous à la 1<sup>re</sup> partie du Guide.

**La procédure  
négociée sans  
publication préalable  
(< 750.000 euros  
HTVA)**

Dans le cadre de cette procédure, l'adjudicateur invite au minimum 3 opérateurs économiques à remettre offre. Seuls les opérateurs invités peuvent remettre offre. L'opérateur qui remet la meilleure offre (pas uniquement du point de vue du prix) remporte le marché. **Bien que le marché ne soit pas publié, toute la procédure (invitation, remise d'offre, ...) doit se dérouler via la plateforme publicprocurement.be.**

Lorsque c'est possible, il est évidemment conseillé de privilégier la procédure sans publication qui vous permettra, à la suite d'une bonne prospection, d'inviter uniquement les opérateurs qui s'inscrivent dans une démarche d'alimentation durable (traiteur qui s'approvisionne localement, en circuit court, économie sociale...) à remettre offre.

## **ETAPE 4 : Définir un cahier des charges durable**

### **a) L'objet du marché**

C'est la traduction du besoin de l'acheteur.

L'objet du marché a une importance fondamentale dans la rédaction d'un cahier spécial des charges car tous les critères de sélection ou d'attribution, les spécifications techniques et les conditions d'exécution doivent avoir un lien avec l'objet du marché. **Il est donc indispensable d'indiquer le caractère durable, social ou éthique du marché dans l'objet du marché.**

En outre, l'objet du marché doit être décrit au sein d'un article spécifique de votre cahier des charges (« objet du marché » ou « description du marché »). Cet article, de même que l'ensemble du cahier spécial des charges, doivent être rédigés avec précision afin de donner un niveau d'information suffisant aux soumissionnaires pour évaluer leur opportunité de remettre offre.

« L'objet du marché porte sur la confection de repas et la livraison des repas destinés à un public scolaire. Le marché s'inscrit dans une perspective d'alimentation durable et privilégie notamment le recours aux circuits courts et à l'agriculture biologique, le respect des saisons, l'éducation au goût et la sensibilisation à l'alimentation durable. L'adjudicateur est signataire du Green Deal Cantines Durables et le présent marché vise notamment à atteindre le Label Cantines Durables - 2 radis. »

### **b) Prévoir des lots**

Pour ce type de marché, l'allotissement peut s'avérer intéressant lorsque des repas doivent être livrés dans plusieurs cantines. En effet, il peut être compliqué logistiquement pour un (petit) traiteur de livrer de nombreux sites différents. Prévoir des lots en isolant éventuellement l'une ou l'autre cantine permettra à un traiteur qui n'a pas la capacité de toutes les livrer de répondre au marché pour ce lot spécifique.



L'intérêt des lots est de permettre aux soumissionnaires de répondre à un seul, plusieurs ou tous les lots. Allotir son marché, cela permet aux PME et aux TPE ainsi qu'à des fournisseurs spécialisés de répondre à une partie du marché qui correspond à ce qu'ils peuvent offrir et non pas à l'entièreté du marché. Dans cette mesure, l'ampleur d'un marché ne fait pas nécessairement obstacle à la participation des TPE.

Confection et livraison de repas dans différentes écoles d'une province	Confection et livraison de repas dans différentes écoles d'une ville	Ou encore pour différents types d'institutions
<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Lot « livraison de repas pour les écoles situées dans l'est de la province »</li> <li>→ Lot « livraison de repas pour les écoles situées dans l'ouest de la province »</li> <li>→ Etc.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Lot « livraison de repas pour l'école Jacques Brel »</li> <li>→ Lot « livraison de repas pour les autres écoles de la ville »</li> <li>→ Etc.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Lot « livraison de repas pour la maison de repos de la commune »</li> <li>→ Lot « livraison de repas pour les écoles de la commune »</li> <li>→ Lot « livraison de repas pour les crèches de la commune »</li> <li>→ Etc.</li> </ul>

#### Astuce :

L'allotissement pourra s'opérer en fonction de la prospection préalable que vous aurez effectuée.

### c) Critères de sélection

Les critères de sélection concernent uniquement la qualité et l'aptitude du soumissionnaire (et non pas de l'offre) à exécuter le marché.

Comme les critères de sélection s'attardent sur la qualité du soumissionnaire, le législateur a voulu limiter les risques de discrimination en énumérant limitativement les critères qui peuvent être appliqués.

Aucun de ces critères ne va permettre de vous garantir une offre durable et locale. Au contraire, ces critères peuvent même avoir pour effet d'exclure (involontairement) des plus petits producteurs de l'accès au marché. Il faut donc veiller à ce que les critères soient adaptés. La phase de prospection peut vous donner une idée de ce qu'il peut ou non être demandé.

Lorsque vous demandez aux soumissionnaires de démontrer un chiffre d'affaires annuel minimum ou d'une expérience utile, veillez à ce que ces critères ne soient pas trop restrictifs.

**Astuce :**

En procédure négociée sans publication (pour rappel, < 750.000 HTVA pour les services catering), les critères de sélection ne sont pas obligatoires. Il est alors recommandé de ne pas en prévoir.

## d) Critères d'attribution et spécifications techniques

Pour rappel, les critères d'attribution sont le reflet de vos préférences alors que les spécifications techniques fixent vos exigences au niveau du marché. Ils doivent être liés et proportionnés à l'objet du marché.

Les critères d'attribution permettent de comparer les offres et déterminer l'offre économiquement la plus avantageuse (sur base du prix et des autres critères d'attribution). Les spécifications techniques précisent quant à elles les caractéristiques minimales que doivent respecter les offres, à défaut de quoi, elles devront être déclarées irrégulières<sup>43</sup>.

La plupart du temps les critères d'attribution sont pondérés, c'est-à-dire qu'ils ne seront pas d'égale importance au moment de la comparaison des offres. Pour vous assurer un marché réellement durable, il n'est donc pas suffisant de prévoir des critères d'attribution durables, faut-il encore leur donner suffisamment d'importance.

**Exemple :** un marché qui prévoit deux critères d'attribution (prix pour 90% et l'utilisation de produits bio pour 10%) ne favorisera que très marginalement un traiteur utilisant des produits bio, l'offre la moins chère étant celle qui risque très certainement de l'emporter.

Afin de garantir l'effectivité de ces critères, il est nécessaire de les définir précisément et d'en fixer un niveau d'exigence.

### Exemples de mauvaises spécifications techniques :

« L'adjudicataire favorise au maximum le circuit court » → Il est impossible d'avoir un engagement formel de la part de l'adjudicataire sur base de cette clause. Le circuit court n'est pas défini et l'expression « au maximum » laisse trop de latitude à l'adjudicataire.

**Astuce #1 :**

Pour élaborer vos critères d'attribution et spécifications techniques, vous pouvez vous inspirer des critères du Label Cantines Durables<sup>44</sup>. Vous pouvez, par exemple, fixer comme exigence les critères correspondant au niveau de labellisation que vous souhaitez atteindre. Un bon exemple de [modèle de cahier des charges](#) est celui à destination des écoles créé par la Fédération Wallonie-Bruxelles.

<sup>43</sup> Sauf possibilité de négocier (voir ci-dessous).

<sup>44</sup> [Pour télécharger le Vademecum du Label](https://www.mangerdemain.be/label-cantines-durables/) <https://www.mangerdemain.be/label-cantines-durables/>



### Astuce #2 :

Pour favoriser des offres qui vont plus loin que les critères du Label, vous pouvez intégrer des critères d'attribution qui accordent des points supplémentaires aux offres qui vont au-delà des spécifications techniques.

#### Exemple :

**Spécification technique (calquée sur un critère du Label – niveau 2) :** « L'adjudicataire (traiteur) devra utiliser tout au long du marché au minimum 10 produits certifiés bio conformément au Règlement européen UE 2018/848. Ces produits doivent se retrouver au menu au minimum 6 fois sur l'année et ne pourront jamais être remplacés par leur équivalent conventionnel (non bio). Le soumissionnaire **indique dans le tableau repris en annexe** la liste des 10 produits qu'il s'engage à n'acheter que bio. L'adjudicateur **se donne le droit de venir visiter** les cuisines de l'adjudicataire tout au long du marché. L'adjudicataire présente sur simple demande de l'adjudicateur toutes les preuves nécessaires (factures...) attestant que les produits repris dans la liste sont bien issus de l'agriculture biologique. »

**Critère d'attribution :** « Au-delà des 10 produits exigés, l'offre qui présente le plus de produits exclusivement issus de l'agriculture bio recevra le plus de points. Attention, les produits repris dans la liste ne pourront donc jamais être remplacés par leur équivalent conventionnel. »

### Astuce #3 :

Vous pouvez prévoir des critères évolutifs. En effet, en faisant évoluer l'exigence de vos critères tout au long du marché, vous pourrez par exemple prévoir d'atteindre les critères du niveau de labellisation souhaité au bout d'une ou deux années.

#### Exemples :

« Le pourcentage obligatoire de légumes de saison est indiqué dans le **tableau** ci-dessous et doit avoir été atteint tous les mois. Le pourcentage qui doit être atteint **augmente** tous les ans.

Le pourcentage est calculé sur la base des légumes indiqués sur le menu. Le pourcentage varie d'un mois à l'autre. La saisonnalité imposée est basée sur le **calendrier des produits de saison disponible sur le portail Manger Demain.** »

	Année 1	Année 2	Année 3
Janvier	25%	30%	40%
Février	20%	25%	35%
Mars	20%	25%	35%
Avril	15%	20%	25%
Mai	25%	30%	40%
Juin	40%	50%	60%
Juillet	60%	70%	80%
Août	70%	80%	90%
Septembre	70%	80%	90%
Octobre	50%	60%	70%
Novembre	30%	35%	45%
Décembre	25%	30%	40%

Les principaux critères d'attribution et spécifications techniques que l'on va retrouver en alimentation durable sont :

### Les produits issus de l'agriculture biologique

L'appellation « agriculture biologique » est strictement encadrée par le Règlement européen UE 2018/848. Seuls les produits qui respectent ce règlement et qui sont certifiés par un organisme indépendant peuvent indiquer la mention « bio ».

#### Exemple :

- Spécification technique « L'adjudicataire (traiteur) devra utiliser tout au long du marché au minimum 5 produits certifiés bio **conformément au Règlement européen UE 2018/848**. Ces produits doivent se retrouver au menu au minimum 6 fois sur l'année et ne pourront jamais être remplacés par leur équivalent conventionnel. Le soumissionnaire **indique dans le tableau repris en annexe** la liste des 5 produits qu'il s'engage à n'acheter que bio. L'adjudicateur **se donne le droit de venir visiter** les cuisines de l'adjudicataire tout au long du marché. L'adjudicataire présente sur simple demande de l'adjudicateur toutes les preuves nécessaires (factures, ...) attestant que les produits repris dans la liste sont bien issus de l'agriculture biologique. Les pommes et les poires sont toujours issus de l'agriculture biologique. »
- Critère d'attribution : « Au-delà des 5 produits exigés, l'offre qui présente le plus de produits exclusivement issus de l'agriculture bio recevra le plus de points. Attention, les produits repris dans la liste ne pourront donc jamais être remplacés par leur équivalent conventionnel ».

#### Annexe reprise en fin de CSC : Produits issus de l'agriculture biologique

Conformément à l'exigence technique (point XXX du cahier des charges), l'offre doit renseigner au minimum 5 produits (en gris dans le tableau) issus de l'agriculture biologique, conformément au Règlement EU 2018/848.

Conformément aux critères d'attribution (point XXXX du cahier des charges), l'offre qui présente, au-delà des 5 produits obligatoires, le plus de produits issus de l'agriculture biologique (à mentionner dans le tableau) recevra 15 points.

Attention, les produits renseignés dans le tableau seront obligatoirement et durant toute la durée du marché achetés en bio conformément au Règlement UE 2018/848. Leur équivalent conventionnel ne pourra jamais être utilisé dans la confection des repas. L'adjudicataire devra être en mesure de prouver que ces produits sont issus de l'agriculture



	<p>biologique conformément au cahier des charges. Les produits listés doivent être utilisés au minimum 6x/an.</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Produits bio</th><th>Type de produit</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Pommes (obligatoires)</td><td>Fruit ou légume (obligatoire)</td></tr> <tr> <td>Poires (obligatoires)</td><td>Fruit ou légume (obligatoire)</td></tr> <tr> <td></td><td>Féculent (obligatoire)</td></tr> <tr> <td></td><td>Produit laitier (obligatoire)</td></tr> <tr> <td></td><td>Au choix (obligatoire)</td></tr> <tr> <td></td><td>Au choix</td></tr> </tbody> </table>	Produits bio	Type de produit	Pommes (obligatoires)	Fruit ou légume (obligatoire)	Poires (obligatoires)	Fruit ou légume (obligatoire)		Féculent (obligatoire)		Produit laitier (obligatoire)		Au choix (obligatoire)		Au choix
Produits bio	Type de produit														
Pommes (obligatoires)	Fruit ou légume (obligatoire)														
Poires (obligatoires)	Fruit ou légume (obligatoire)														
	Féculent (obligatoire)														
	Produit laitier (obligatoire)														
	Au choix (obligatoire)														
	Au choix														
<p><b>Les produits issus du circuit court (différent de local !)</b></p>	<p>A la différence du « local » (qui ne peut être favorisé ou exigé dans un marché public), le « circuit court » ne fait pas référence à une origine géographique mais bien au nombre d'intermédiaires entre le producteur et le consommateur/acheteur. Il s'agit donc d'un critère objectif qui peut être intégré dans le cahier des charges. Il est nécessaire de définir précisément ce que l'on entend par circuit court : maximum 1 intermédiaire entre le producteur et l'acheteur (cfr. exemples ci-dessous). Dans les faits, le recours au circuit court aura généralement pour effet de favoriser des agriculteurs locaux.</p> <p><b>Exemple :</b></p> <p>« L'ensemble des fruits et légumes frais et de saison que l'adjudicataire achète proviennent <b>exclusivement d'un circuit court</b>.</p> <p>Le circuit court est défini comme le circuit de commercialisation impliquant au maximum 1 intermédiaire. L'adjudicataire étant lui-même un intermédiaire, il doit acheter directement les légumes frais et de saison auprès d'un/des producteur(s) identifié(s) ou d'une coopérative de producteurs. Une coopérative de producteurs n'est pas considérée comme intermédiaire.</p> <p>Tout au long du marché, les fruits et légumes frais doivent exclusivement provenir d'un circuit court sauf circonstances exceptionnelles et avec l'accord express de l'adjudicateur. »</p>														
<p><b>La transparence sur l'ensemble de la filière</b></p>	<p>Il s'agit d'un critère complémentaire au « circuit court ». En tant qu'acheteur, vous êtes en droit d'exiger une transparence totale sur la chaîne d'approvisionnement en remontant jusqu'au(x) producteur(s). Vous pouvez donc exiger de l'adjudicataire qu'il vous renseigne le nom et coordonnées des producteurs qui le fournissent. Dans les faits, seuls des traiteurs qui s'inscrivent dans une démarche de circuit court seront en mesure de répondre à cette exigence.</p>														

<b>Les produits issus du commerce équitable</b>	Pour les produits exotiques, vous pouvez également exiger qu'ils soient issus du commerce équitable, ce qui sera démontré par un label officiel comme le label Fairtrade.
<b>Les conditionnements réutilisables</b>	Vous pouvez également encourager le fait que les repas soient livrés dans des conditionnements réutilisables (à travers un critère d'attribution par exemple). Lorsque les repas sont livrés en vrac, ils le sont la plupart du temps dans des contenants en inox, lavables et réutilisables. Lorsque les repas sont servis en portions individuelles ou en petites portions, l'emploi du plastique est encore courant. Il est alors intéressant de demander que ces repas soient également servis dans des contenants en inox ou à tout le moins en cellulose. De telles solutions existent mais il est préférable de se renseigner auprès des opérateurs potentiels lors de la phase de prospection.

### e) Déterminer les conditions d'exécution

Les conditions d'exécution d'un marché permettent d'encadrer l'exécution du marché. Il est important de trouver un juste équilibre entre un contrôle effectif du respect des conditions du marché et une nécessaire indulgence vis-à-vis de producteurs qui n'ont pas forcément l'habitude de travailler avec des collectivités.

L'idéal est de prévoir des réunions régulières avec l'adjudicataire pour faire le point sur l'évolution du marché (réunions de suivi, monitoring...).

Vous pouvez exiger des visites au niveau des installations des fournisseurs ou des producteurs.

Vous pouvez également exiger toutes sortes d'éléments de preuve (factures, attestations...) pour démontrer le respect de certains critères (circuit court/transparence) pourvu que ces exigences soient proportionnées et liées à l'objet du marché.

<b>Les clauses sociales (insertion socio-professionnelle)</b>	<p>Vous pouvez prévoir des clauses sociales qui imposent au traiteur ou à la société de catering de mener, dans le cadre de l'exécution du marché, des actions de formation professionnelle de jeunes, demandeurs d'emploi ou encore de personnes en situation de handicap.</p> <p><b>Exemple :</b></p> <p><i>« En application de l'article 87 de la loi du 17 juin 2016 relative aux marchés publics, l'adjudicataire s'engage à mener, dans le cadre de l'exécution du marché, des actions de formation professionnelle auprès de jeunes, de demandeurs d'emploi ou de personne en situation de handicap.</i></p> <p><i>Au minimum 1 personne en situation d'insertion socio-professionnelle est formée annuellement pour un minimum de 20 jours. »</i></p>
---	---



## Clause de révision des prix

Bien que l'adjudicataire se soit engagé sur un prix, à travers son offre, une révision des prix peut être prévue dans le marché à la condition qu'une clause claire précise et univoque de révision ait été insérée dans les documents du marché.

L'intérêt d'une clause de révision des prix est double : d'une part, elle rassure les soumissionnaires qui savent qu'en cas d'augmentation de leurs coûts ou de conditions particulièrement mauvaises, ils pourront faire évoluer proportionnellement leurs prix. D'autre part, ce faisant, elle permet d'assurer à l'adjudicateur de recevoir des prix intéressants qui n'auront pas été anticipativement gonflés par les soumissionnaires de peur d'être « coincés » sur du long terme avec les mêmes prix.

La formule de révision permet évidemment de contrôler une éventuelle hausse des prix en l'encadrant par des garde-fous. En effet, celle-ci doit être basée sur des critères objectifs et contrôlables tels qu'un indice des prix à la consommation ou un indice des produits agricoles. Le site Statbel propose ce genre d'indice.

Par ailleurs, la révision des prix peut s'opérer dans les deux sens et permettre une diminution des prix éventuels si l'indice venait à diminuer.

### Exemple de clause :

« Pour compenser la volatilité des prix sur le marché des denrées alimentaires, les prix pourront, une fois par mois/trimestriellement/... (au 1<sup>er</sup> jour du mois), à la demande expresse de l'adjudicateur ou de l'adjudicataire, être sujets à révision selon la formule suivante :

$$P_n = P_b \times ((S'/S \times 0.45) + (L'/L \times 0.35) + 0.20))$$

→  $P_n$  = Prix révisé

→  $P_b$  = Prix initial

→  $S$  = valeur, correspondant au mois du début du marché, de l'indice « coût de la main d'œuvre – Hébergement et restauration », établi quadrimestriellement par le site Statbel du SPF économie, et [repris dans le tableau en ligne](#).

→  $S'$  = valeur, correspondant au mois précédant la demande de révision, de l'indice « coût de la main d'œuvre – Hébergement et restauration »

→  $L$  = valeur, correspondant au mois du début du marché, de l'indice des « produits alimentaires », établi mensuellement, par Statbel, et [repris dans le tableau en ligne](#).

→  $L'$  = valeur, correspondant au mois précédant la demande de révision, de l'indice des « produits alimentaires »

## ETAPE 5 : Cas particulier

Vous êtes une cantine en gestion concédée mais vous souhaitez travailler avec des producteurs locaux ?

En principe, il est impossible dans un marché public d'imposer au traiteur de travailler avec l'un ou l'autre producteur (local). Le prestataire pourra toujours refuser ou, à tout le moins, rendre compliqué l'intégration de nouveaux fournisseurs à son approvisionnement. Vous serez donc généralement dépendant de sa bonne volonté.

Toutefois, vous n'êtes pas totalement démuni. Plusieurs solutions vous permettent d'imposer à votre prestataire de se fournir partiellement auprès de producteurs (locaux) en circuit court.

1 <sup>re</sup> option	2 <sup>e</sup> option
Comme indiqué plus haut, vous pouvez imposer que le prestataire s'inscrive dans une démarche de circuit court et achète obligatoirement et directement certains produits auprès de producteurs (cfr. Les exemples de clauses « circuit court »). Vous n'aurez évidemment pas la possibilité d'imposer l'un ou l'autre producteur particulier ou l'origine géographiques des produits, mais le prestataire sera dans l'obligation de s'approvisionner en direct. Dans les faits, ce type de clause aura généralement pour effet de favoriser des producteurs locaux. Vous pouvez évidemment cibler l'un ou l'autre produit.	Travailler avec différents marchés en parallèle : un marché de services imposant à la société de catering de vous acheter en priorité les denrées alimentaires que vous aurez achetées à travers des marchés de fourniture auprès de fournisseurs/producteurs en circuit court <sup>45</sup> . Au niveau du montage, vous achetez certaines denrées alimentaires que vous revendez par la suite à la société de catering. Cette dernière compensera l'achat des denrées alimentaires avec le prix fixé pour la confection des repas. Cette solution vous permet de garder la main sur (une partie de) votre approvisionnement tout en déléguant la confection des repas à un opérateur externe.

### Exemple :

Cette deuxième option a été suivie par le CPAS d'Ecaussinnes dont la maison de repos est gérée par un prestataire externe. Le CPAS s'approvisionne auprès de maraîchers locaux (qui ont remporté le marché de fourniture de légumes frais). L'idée est également de produire des légumes sur des terres qui appartiennent au CPAS. Le prestataire achète les légumes en priorité auprès du CPAS et compense le prix d'achat avec le prix du service de confection des repas.

<sup>45</sup> Pour ce faire, référez-vous à la partie précédente du Guide.



# Focus sur les labels

L'utilisation des labels dans les marchés publics est permise bien que strictement encadrée. Pour éviter tout risque de discrimination, les labels imposés dans le cahier des charges doivent répondre à certaines conditions<sup>46</sup>.

En pratique, seuls des labels liés à l'objet du marché, gérés et contrôlés par un organisme indépendant, accessibles à tout opérateur et dont les critères sont objectifs et transparents peuvent être exigés ou favorisés à travers un marché public.

L'adjudicateur doit obligatoirement accepter les labels équivalents au label demandé ainsi que d'autres moyens de preuves démontrant qu'il est satisfait aux mêmes exigences minimales que celles requises pour le label.

## Labels bio et Fair Trade



En matière d'alimentation, les labels principaux sont le label bio encadré par un règlement européen<sup>47</sup> et le label Fairtrade géré par Fairtrade International. En pratique et au vu de la complexité de ces labels, il peut être très compliqué pour un producteur/fournisseur non labélisé de démontrer qu'il satisfait aux mêmes exigences que ces labels.

## Indications géographiques protégées et labels de qualité européens

Des labels officiels européens de garantie peuvent également être demandés. On retrouve les sigles AOP (Appellation d'Origine Protégée), IGP (Indication Géographique Protégée) et STG (Spécialité Traditionnelle Garantie).

---

<sup>46</sup> Art. 54§1 de la loi du 17 juin 2016 relative aux marchés publics :

« 1° les exigences en matière de label ne concernent que des critères qui sont liés à l'objet du marché et sont propres à définir les caractéristiques des travaux, des fournitures ou des services qui font l'objet du marché;

2° les exigences en matière de label sont fondées sur des critères vérifiables de façon objective et non discriminatoires;

3° le label est établi par une procédure ouverte et transparente à laquelle toutes les parties concernées, telles que les organismes publics, les consommateurs, les partenaires sociaux, les fabricants, les distributeurs ou les organisations non gouvernementales, peuvent participer;

4° le label est accessible à toutes les parties intéressées;

5° les exigences en matière de label sont fixées par un tiers sur lequel l'opérateur économique qui demande l'obtention du label ne peut exercer d'influence décisive. »

<sup>47</sup> Règlement UE 2018/848 sur l'agriculture biologique

<b>L'Appellation d'Origine Protégée (AOP)</b>	<p>Protège la dénomination d'un produit dont l'origine de la matière première, la production, la transformation et l'élaboration doivent avoir lieu dans une aire géographique déterminée avec un savoir-faire reconnu et constaté.</p> <p>→ <b>En Wallonie, nous avons 5 AOP</b> : le fromage de Herve, le beurre d'Ardenne, le Vin des Côtes de Sambre et Meuse, le Crémant et le Vin Mousseux de Qualité de Wallonie.</p>
<b>L'Indication Géographique Protégée (IGP)</b>	<p>Protège la dénomination d'un produit agricole, brut ou transformé, dont la qualité, la réputation ou d'autres caractéristiques sont liées à son origine géographique.</p> <p>→ <b>En Wallonie, nous avons 7 IGP</b> : l'Escavèche de Chimay, le Jambon d'Ardenne, le pâté Gaumais, le Vin de Pays des Jardins de Wallonie, la Pomme de terre « plate de Florenville », le Saucisson d'Ardenne et le saucisson Gaumais.</p>
<b>La Spécialité Traditionnelle Garantie (STG)</b>	<p>Label moins connu, vise à sauvegarder les méthodes de production et recettes traditionnelles en aidant les producteurs de produits traditionnels à commercialiser leur production et à communiquer aux consommateurs les propriétés conférant une valeur ajoutée à leurs recettes et produits traditionnels. Contrairement aux labels AOP et IGP celui-ci ne fait pas référence à une origine géographique.</p>

### Attention

Des labels privés (aucun contrôle indépendant) ou limités à des acteurs situés sur une zone géographique déterminée, par exemple en Wallonie (pas accessibles à tout opérateur intéressé) sont interdits car discriminatoires.

## Label "Prix Juste Producteur"

Le label « Prix Juste Producteur » créé par l'asbl SOCOPRO certifie certains produits en garantissant que les relations commerciales entre agriculteurs et leurs premiers acheteurs confèrent aux producteurs suffisamment de pouvoir de négociation et considèrent les coûts de production, tout en favorisant les performances sociales et environnementales de l'agriculture.

Ce label repose sur une série de critères objectifs repris dans un cahier des charges<sup>48</sup> et est octroyé au bout d'une procédure ouverte et transparente.



<sup>48</sup> <https://prixjuste.be/wp-content/uploads/2024/10/Cahier-des-charges-PJP.pdf>



Comme tous les labels exigés dans un marché public, l'adjudicateur devra accepter des labels équivalents ainsi que des moyens de preuves équivalents qui permettent de garantir que les critères du label sont respectés.

## **Autres ressources spécifiques sur les marchés publics**

- Pour plus d'informations sur les marchés publics, n'hésitez pas à consulter le site dédié de la Région wallonne : <https://marchespublics.wallonie.be/pouvoirs-adjudicateurs.html>
- Pour plus d'informations sur les marchés publics durables, n'hésitez pas à consulter la page dédiée aux Acheteurs Publics Responsables : <https://developpementdurable.wallonie.be/thematiques/achats-publics-responsables>

# Guide pour un marché public d'alimentation durable

## Deuxième partie

2e édition - juin 2024

COOPÉRATIVES  
D'ÉCONOMIE  
SOCIALE

VIANDES  
ET  
OEUFS

FRUITS  
ET  
LÉGUMES

PRODUITS  
LAITIERS

PROTÉINES  
VÉGÉTALES

BOULANGERIE  
ET  
CÉRÉALES



**MANGER  
DEMAIN**

**GREEN DEAL**  
Cantines Durables

Avec le soutien de  
la



**Wallonie**







## INTRODUCTION

Cette deuxième partie vise à vous donner un **aperçu des différentes filières agricoles existantes** sur le territoire wallon et présentant un intérêt pour les cuisines de collectivité. Un focus sera consacré aux coopératives de producteurs, ces acteurs de l'approvisionnement qui s'inscrivent dans l'économie sociale et vers lesquels nous vous invitons à vous tourner.

Au-delà de cet aperçu global des différentes filières, il est primordial d'aller à la rencontre des producteurs et/ou fournisseurs inscrits dans une démarche de circuit court situés sur votre territoire. Pour rappel, vous pouvez compter sur l'aide d'acteurs comme la Cellule Manger Demain ou de votre Groupe d'Action Locale.

Ces différents chapitres ont été élaborés de façon à pouvoir être consultés de manière indépendante. Cependant, nous vous encourageons à prendre connaissance de la première partie de l'outil (p.6). Celle-ci vous permettra d'avoir une meilleure vue d'ensemble pour concevoir votre marché d'alimentation plus durable.

Le premier chapitre de cette deuxième partie s'intéresse aux coopératives d'économie sociale, ces acteurs présents sur le territoire wallon qui peuvent vous assurer un approvisionnement régulier et en volumes suffisants tout en vous garantissant de travailler avec des producteurs locaux, justement rémunérés.

Les chapitres suivants font état des différentes filières de production : la viande, les fruits et légumes, les produits laitiers, les protéines d'origine végétale et les produits de boulangerie.



# Les coopératives d'économie sociale et de distribution de produits agricoles

## Les coopératives<sup>49</sup>, késako ?

L'économie est, aujourd'hui, de plus en plus concentrée dans les mains de quelques actionnaires qui détiennent le capital des entreprises, induisant un pouvoir de décision politique et économique.

Face à ce constat, de nombreux acteurs ont choisi de développer le modèle de coopérative d'économie sociale<sup>50</sup> : il repose sur une association de personnes qui s'unissent au bénéfice d'un projet économique collectif et sociétal. Cette coopérative, détenue par plusieurs coopérateurs, est alors gérée démocratiquement, ce qui implique que le pouvoir décisionnel est partagé (via des assemblées, consultations, etc.).

Certaines de ces coopératives se focalisent sur la commercialisation de denrées alimentaires en circuit court. C'est le cas de la quarantaine de coopératives membres du Collectif 5C. Voici les principes de la charte du Collectif :

- ✓ Eviter l'enrichissement personnel et diminuer les inégalités ;
- ✓ Être un outil au service des producteurs locaux et non l'inverse ;
- ✓ Créer de l'emploi local, intégrant notamment un public fragilisé ;
- ✓ Amener une plus-value sociétale ;
- ✓ Revaloriser collectivement le maillon entre la production, la transformation locale et les mangeurs locaux (consommateurs, collectivités...)
- ✓ Garantir une transparence totale du système économique ;
- ✓ Mutualiser des services, des achats...
- ✓ Garantir un prix juste pour le producteur et garantir un écoulement stable de leur production ;
- ✓ Relocaliser notre alimentation et être acteur de sa consommation ;
- ✓ Créer du lien fort entre les producteurs et les consommateurs.

**Les coopératives d'économie sociale sont régies par 7 principes formulés par l'Alliance Coopérative Internationale (ACI<sup>51</sup>) :**

**1**

Adhésion volontaire et ouverte à tous. Quels que soient le sexe, l'allégeance politique, la nationalité, etc., chacun doit pouvoir, s'il le souhaite, s'investir dans la coopérative.

<sup>49</sup> Ce chapitre a été écrit en collaboration avec le [Collectif 5C](#) qui fédère, soutient et défend une quarantaine de coopératives de distribution alimentaire en circuit court

<sup>50</sup> Pour les entreprises d'économie sociale, la finalité sociale et les conditions de travail sont prioritaires à la rémunération des actionnaires. Elles préfèrent réinjecter leurs bénéfices dans le développement de leurs activités pour augmenter leur impact social. Plus d'infos : <https://economiesociale.be/decouvrir/definition/>

<sup>51</sup> [Identité, valeurs et principes coopératifs | ICA](#)

<b>2</b>	Pouvoir démocratique exercé par les membres. Un homme = une voix.
<b>3</b>	Participation économique des membres. Chacun contribue au capital de la coopérative. Le surplus généré sert à la développer davantage, à faire des ristournes aux membres, à soutenir d'autres activités... pas d'actionnariat.
<b>4</b>	Autonomie et indépendance. Ce sont les membres qui gèrent la coopérative.
<b>5</b>	Education, formation et information.
<b>6</b>	Coopération entre les coopératives en se référant à un système de valeurs communes.
<b>7</b>	Engagement envers la communauté (développement continu et durable).

#### 4 bonnes raisons de s'approvisionner auprès de ces coopératives :

<b>1</b>	Vous avez accès à un large panel de produits locaux et durables rassemblés au même endroit. La plupart des coopératives complètent d'ailleurs leur offre par le biais de partenariats avec des coopératives du sud (qui ont les mêmes valeurs) pour vous proposer certains produits qu'on ne peut pas trouver en Belgique (ex : agrumes ou huile d'olive).
<b>2</b>	Elles facilitent grandement la logistique d'approvisionnement (un interlocuteur, logiciel de vente en ligne, une commande, une livraison, etc.). Toutefois, chaque cantine, en fonction de sa taille et de son contexte, peut préférer travailler en direct avec le producteur local.
<b>3</b>	Elles apportent une certaine sécurité et garantie sur la disponibilité et les quantités car elles globalisent l'offre de plusieurs producteurs locaux. En effet, ce sont des structures au service des producteurs qui permettent notamment la mutualisation d'infrastructures, la planification des cultures, les accords sur certains prix/marges entre les producteurs, la visibilité des produits et producteurs de services logistiques...).
<b>4</b>	En vous tournant vers ces structures de commercialisation de produits locaux en circuits courts, vous contribuez à la relocalisation de notre alimentation : redynamisation de la diversification agricole des territoires wallons ; renforcement de l'ancrage social territorial ; maintien et création d'emplois durables et équitables.









A ce jour, la quarantaine de coopératives membres du Collectif 5C représentent, à travers la Région wallonne et Bruxelles :

<b>1.150</b>	<b>12.000</b>	<b>150</b>
producteurs	coopérateurs	emplois directs durables

Il y a différents types de coopératives : la plupart commercialisent en B2C (vente directe : épiceries, eshop) et une petite dizaine de coopératives se positionnent progressivement sur le B2B (vente de professionnel à professionnel) (voir liste ci-dessous).

## Quelles gammes de produits sont proposées à la vente via les coopératives ?

 <p><b>FRUITS ET LÉGUMES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ De 1re gamme en vrac</li> <li>✓ De 4e gamme (principalement pommes de terre) (en réflexion pour d'autres légumes)</li> <li>✓ Possible disponibilité en fruits et légumes d'ailleurs (partenariats avec des coopératives du sud)</li> <li>✗ Pas de produits congelés (en réflexion)</li> </ul>	 <p><b>PRODUITS VIANDEUX</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Colis,</li> <li>✓ Toutes pièces,</li> <li>✓ A la demande</li> <li>✓ ...</li> </ul> <p>+ saison pour certains produits</p>	 <p><b>PRODUITS LAITIERS ET ŒUFS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Liquide,</li> <li>✓ Vrac, pièce,</li> <li>✓ Consignes,</li> <li>✓ ...</li> </ul> <p>+ saison pour certains produits</p>
 <p><b>PRODUITS SECS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Vrac,</li> <li>✓ En paquets,</li> <li>✓ Locaux ou en collaboration avec des coopératives du sud</li> </ul> <p>+ saison pour certains produits</p>	 <p><b>PRODUITS CONSERVES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Vrac,</li> <li>✓ En paquets/bocaux,</li> <li>✓ Locaux ou en collaboration avec des coopératives du sud</li> </ul> <p>Concurrentiel pour certains produits</p>	 <p><b>BOISSONS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Pack,</li> <li>✓ Bouteilles,</li> <li>✓ Locales,</li> <li>✗ Pas d'eau</li> </ul> <p>Concurrentiel pour certains produits</p>

**Liste (non exhaustive et en constante évolution) des coopératives en B2B actives en Wallonie :**



**Coop alimentaire**  
(Zone de Tournai)



**Carolostore**  
(Zone de Charleroi Métropole)



**La Botte Paysanne**  
(Zone de Chimay- Sivry)



**CoopESEM**  
(Zone de Florennes)



**Réseau Paysan**  
(Zone de la province du Luxembourg)

**Asbl Solidairement - CAL**  
(Zone de Gaume)



**Agricovert**  
(Zone de Gembloux - Wavre - LLN - Zone Bruxelloise)



**Paysans Artisans**  
(Zone du grand Namur- Florennes - Hannut - Ciney - Rochefort - Gembloux - Wavre - LLN - Zone bruxelloise)



**Cocoricoop**  
(Zone de Ciney)



**Circuits Paysans**  
(Zone de Liège)



**Comptoir Paysan**  
(Zone Beauraing)

**Autres outils collectifs (provinciaux) au service des producteurs :**



**Made in BW**  
(Zone du Brabant wallon-Zone bruxelloise)



**CPL-Promogest**

**Promogest**  
(Zone de Liège- Waremme- Zone Bruxelloise)





## LE SAVIEZ-VOUS ?

---

Nous avons l'habitude de penser que les produits locaux vendus en coopératives sont forcément plus coûteux que via les circuits longs traditionnels. Or, dans chaque gamme, en tenant compte de la disponibilité et de la saisonnalité, de nombreux produits sont concurrentiels : faites le test !

# Viandes et œufs



En tant que collectivité, lorsque vous souhaitez vous approvisionner en viande, vous allez vous tourner soit vers un boucher, un atelier de découpe, une coopérative ou un grossiste spécialisé, ou non, en viande.

## Attention

Acheter de la viande chez un boucher situé proche de votre cantine ne signifie pas forcément que la viande a été produite dans un élevage proche de la boucherie. N'hésitez pas à interroger votre boucher pour être certain que sa viande est bien issue de producteurs locaux et afin de savoir dans quelles conditions elle a été produite.

Votre rôle en tant qu'acheteur est prépondérant. En effet, la production de viande comporte des enjeux importants en matière de bien-être animal, d'environnement, de santé et de juste rémunération des producteurs. Il est donc capital de vous intéresser aux conditions dans lesquelles la viande que vous consommez a été produite et de faire vos choix en conséquence.

Une viande de qualité, produite dans de bonnes conditions, peut éventuellement engendrer un surcoût. Il existe cependant de nombreuses solutions qui peuvent être mises en place, au sein de votre cantine, afin de faire des économies qui pourront être réinjectées dans une viande plus durable.

Dans ce chapitre, nous nous intéressons en particulier à trois filières que sont la viande bovine, la volaille (qui comprend également la production d'œufs) et la viande porcine. Vous trouverez, en fin de chapitre, quelques astuces pour rendre votre marché « viande » plus durable.





## Filière viande bovine

### Concrètement, d'où vient la viande bovine<sup>52</sup> ?

La viande bovine est la viande issue des bovins, buffles, bisons et zébus. Dans nos régions il s'agit essentiellement de viande de bovins. On distingue en général la viande de bœuf qui est issue de bovins adultes (pas uniquement de bœufs) de la viande de veau, issue de bovins de maximum 8 mois.

Au commencement, il y a les éleveurs. Ce sont ceux qui font naître et qui élèvent les veaux.

Le veau devient ensuite :

- Soit une génisse qui deviendra elle-même une vache qui servira à renouveler le troupeau en mettant bas plusieurs veaux ;
- Soit, un taurillon voire un taureau qui sera engraisé pour la production de viande.

L'élevage se fait majoritairement à base de pâturages (prairies) et de fourrages.

Ensuite, il y a la phase d'engraissement (aussi appelée « finition ») qui dure quelque mois et qui consiste à continuer la croissance et développer la graisse de l'animal afin que la viande soit de qualité optimale (en ayant plus de goût). En Wallonie, les exploitations ont généralement un taux d'autonomie alimentaire très élevé : la plupart des aliments sont donc issus de la ferme mis à part le soja, généralement importé avec les externalités négatives que cela implique et les compléments et minéraux<sup>53</sup>.

L'engraissement peut être réalisé par le même éleveur qui a fait naître les animaux ou par un autre éleveur. Tous les éleveurs ne réalisent pas une activité d'engraissement en Région wallonne. Les fermes d'engraissement sont présentes sur tout le territoire national mais sont historiquement établies en plus grande proportion en Flandre.

Un marchand ou un chevilleur achète ensuite l'animal pour l'amener à l'abattoir et obtenir une carcasse. Il peut alors s'occuper lui-même de la découpe de la carcasse ou vendre celle-ci à un atelier de découpe spécialisé, ce dernier pouvant être lié à un distributeur ou à un détaillant. Il peut aussi faire de la prestation de service pour le compte d'un tiers (éleveur, coopérative, etc.).

En dernier lieu, il y a enfin la phase de distribution.

<sup>52</sup> Commission filière viande bovine, 2019. Plan de développement stratégique de la filière viande bovine à l'horizon 2030. [https://collegedesproducteurs.be/wp-content/uploads/2022/06/Plan-de-developpement-viande-bovine-horizon-2030-vok-CF\\_vPIQL190801.pdf](https://collegedesproducteurs.be/wp-content/uploads/2022/06/Plan-de-developpement-viande-bovine-horizon-2030-vok-CF_vPIQL190801.pdf)

<sup>53</sup> <https://decide.cra.wallonie.be/fr/fiches/autonomie-alimentaire>

Tout ce parcours doit créer un double équilibre :

- **L'équilibre à la ferme :** Les naissances permettent un renouvellement du troupeau et permettent d'avoir du lait pour notre propre consommation. Le fumier issu des animaux permet de nourrir les sols. Avoir un bon équilibre entre élevage et cultures permet d'avoir un système autonome pour notre production alimentaire.
- En termes de consommation, on parle alors d'**équilibre carcasse**. Il s'agit de pouvoir consommer et valoriser toutes les parties d'un animal de manière équilibrée. Souvent, cet équilibre se joue chez le boucher ou le grossiste, qui commercialise les différentes pièces en fonction de la demande. Souvent il y a un déséquilibre entre les débouchés, les restaurants commandant des parties nobles et les points de vente et les collectivités des bas morceaux. Chaque profil de consommateur a donc son importance, et celui de la collectivité n'est pas à négliger pour valoriser des morceaux à cuisson plus lente à un prix plus accessible !

## En Wallonie

En Wallonie, on compte un peu plus d'1 million de bovins dont 10% sont sous la certification biologique et 15 abattoirs. Pour avoir les informations les plus à jour possible, consulter notre [état des lieux](#).

En viande bovine, le taux d'auto-apvisionnement en Belgique est de 132%<sup>54</sup>. C'est-à-dire que l'on produit plus que ce que l'on consomme. Il est donc aisé de trouver une viande de bœuf d'origine belge. Il est toutefois parfois plus compliqué de vous assurer que la viande provienne d'une exploitation située sur votre territoire. Il s'agit ensuite de mettre l'accent sur le durable : la viande durable répond, par exemple, à des critères exigeants en matière de bien-être animal, d'environnement et de rémunération juste et équitable pour les producteurs.

Un ou plusieurs aspects de la durabilité peuvent être garantis par différents labels type bio, Prix Juste...

Pour plus d'informations sur les producteurs de viande capables de répondre à votre demande : [appro@mangerdemain.be](mailto:appro@mangerdemain.be).

---

<sup>54</sup> Donnée mise à jour en juin 2024 : [\[Chiffres-clé\] Quelles sont les caractéristiques de l'élevage de bovins viandeux en Wallonie ? - Celagri](#)



## Filière avicole

L'aviculture désigne toutes les formes d'élevage d'oiseaux ou de volaille.

En Wallonie, nous avons principalement des poulets, des poules pondeuses et des canards. En revanche, nous avons peu de dindes, de pigeons de chair et de cailles. Dans ce document nous ne traiterons pas du canard à foie gras, mais celui-ci peut bien sûr faire l'objet d'un marché public, par exemple, en période de fêtes pour les entreprises ou maisons de repos.

### Astuce

Si vous souhaitez travailler avec des producteurs locaux, faites attention de bien séparer, dans un autre lot, la viande de dinde du reste du marché, sans quoi les éleveurs de poulets ne seront pas en mesure de répondre.

### Quels sont les différents modes de production ?

Modes de production	Vitesse de croissance	Durée d'élevage	Plumage	Espace	Parc. exté	Alimentation	OGM
Standard	Rapide	39 à 42 jours	Blanc	+20 v/m <sup>2</sup> et > 33 kg de poids vif/m <sup>2</sup>	Non	Végétale + graisse animale IC=1,6 kg	Oui
Mentions réservées sur les modes d'élevage (règlement CE 548/2008) <sup>55</sup>	Intermédiaire	56 jours min.	Blancs avec quelques plumes rousses 1) Elevé à l'intérieur-système extensif	1) Maxi 15 v/m <sup>2</sup> et 25kg de poids vif/m <sup>2</sup>	Non	Végétale+ graisse animale IC=2,1 kg	Oui
		81 jours min.	2) Sortant à l'extérieur	2) maxi 13 v/m <sup>2</sup> et 27kg de poids vif/m <sup>2</sup>	Oui	Mini 70% de céréales	
			3) Fermier élevé en plein air	3) maxi 12 v/m <sup>2</sup> et 25kg de poids vif/m <sup>2</sup>	Oui	Mini 70% de céréales IC=3,1 kg	

<sup>55</sup> Ces mentions réservées sont les seules à pouvoir être étiquetées quand les modes d'élevage sont indiqués sur les emballages des produits.



<b>Qualité Différenciée</b>	Lente	Minimum 70 jours	Coloré	Maxi 15 v/m <sup>2</sup> et 35 kg de poids vif/m <sup>2</sup>	Oui ou non	100% végétale Mini 70% de céréales IC=2,6 kg	Non
<b>bio</b>	Lente	Minimum 81 jours (possibilité de dérogation à 70 jours)	Coloré	Maxi 21 kg poids vif/m <sup>2</sup>	Oui	100% végétale Mini 70% de céréales IC=2,6 (70j)	Non

## En Wallonie

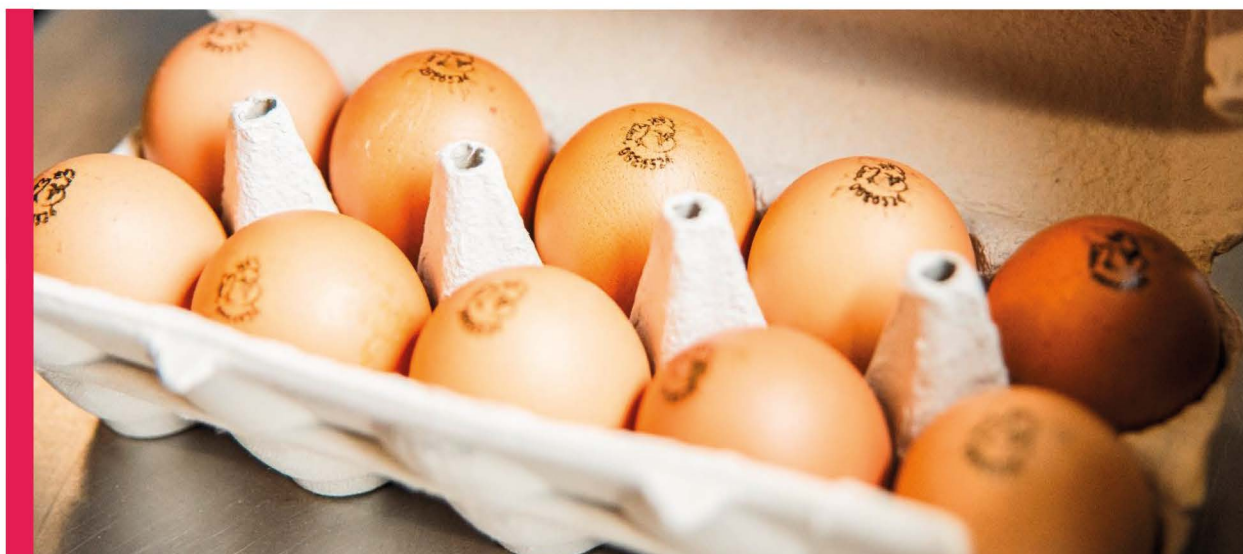
→ **Pour les poules pondeuses<sup>56</sup>** :

En Wallonie, il y a plus de 1 600 000 poules pondeuses réparties entre les différents modes de production :

- ✓ >300 000 en bio (code 0)
- ✓ Près de 600 000 000 en mode d'élevage plein air (code 1)
- ✓ >370 000 poules élevées au sol (code 2)
- ✓ Près de 450 000 élevées en cages enrichies (Code 3)

Les œufs bénéficient en effet d'un code désignant leur mode d'élevage. Ce code est inscrit sur l'œuf en rouge et sera toujours écrit de la même manière, à savoir :

Le mode d'élevage – le pays d'origine – 4 chiffres correspondant au numéro du producteur – (éventuellement : 1 ou 2 chiffres correspondant au numéro du pondoïr)



**Exemple :** 0 (mode bio) – BE (Belgique) – 6524 ;

Le code des œufs vous permettra d'identifier le type d'élevage qui est en adéquation avec votre besoin.

<sup>56</sup> Chiffres 2022, issus du plan de développement du secteur avicole et cunicole-Collège des Producteurs

Dans le cadre du **Label Cantines Durables**, il vous est demandé d'uniquement utiliser des œufs frais (niveau 1) et pré-transformés (niveaux 2 et 3) provenant d'**élevages en plein air ou bio**.

Il y a plus de 170 producteurs, dont près de 130 en bio et une vingtaine en poules élevées en plein air (code 1). Au sein de la production bio et plein air, on identifie une septantaine de producteurs installés en poulaillers mobiles. En Wallonie, selon le Code wallon du Bien-être animal, il n'est plus permis d'installer ou de mettre en service des cages pour les poules pondeuses. A terme, le Code a prévu la disparition de ce mode de production (code 3) aux alentours de 2028.

→ **Pour les poulets de chair<sup>57</sup>** :

Premièrement, le poulet standard : à l'échelle de la Belgique, c'est une production de l'ordre de 250 millions de poulets par an, soit environ 5 millions/semaine. En Wallonie, le poulet standard représente 14% de la production nationale.

Ensuite, le poulet de qualité (poulet ayant accès à un parcours extérieur, à associer au poulet à durée de croissance intermédiaire du tableau ci-dessus) : Plus de 3 millions de poulets par an.

Le poulet bio : 4,5 millions de poulets par an.

Les poulets sous cahiers des charges de qualité bio et de qualité différenciée représentent de l'ordre de 25% de la production régionale de poulets. La majorité des poulets alternatifs élevés en Belgique se situent en Wallonie.

## Caractéristiques organoleptiques

En ce qui concerne le poulet, il est démontré que c'est la durée d'élevage qui a une influence significative sur la qualité organoleptique du produit, surtout après 70 jours, comme le démontre une étude menée, il y a quelques années, à Gembloux-Agro-Bio Tech (Université de Liège)<sup>58</sup>. De nombreuses références françaises, notamment avec le label Rouge, le démontrent également.

Concernant les œufs, il a été démontré scientifiquement que c'est l'extrême fraîcheur de l'œuf qui joue un rôle sur la qualité organoleptique et sur les qualités du produit en pâtisserie, notamment. Le blanc est plus ferme, et le jaune se tient mieux. Pour les œufs commercialisés en grande et moyenne surface, la durée entre le moment de la ponte et la livraison est généralement de 21 jours. Néanmoins, il est important de savoir que la date de durabilité minimale (DDM) est fixée à 28 jours. Cela signifie qu'au-delà de 28 jours, les œufs peuvent toujours être consommés sans crainte pour la santé même s'ils risquent d'avoir perdu leurs caractéristiques organoleptiques et leurs apports nutritionnels. Pour des œufs extra-frais la durée est de 9 jours. Plus vous allez demander une durée courte entre le moment de la ponte et celui de la livraison, plus vous avez de chance d'être livré par un éleveur local. Par exemple, pensez à indiquer dans vos spécifications techniques une durée de 3 à 6 jours entre le moment de la ponte et la livraison.

<sup>57</sup> Chiffres 2022, issus du plan de développement du secteur avicole et cunicole-Collège des Producteurs

<sup>58</sup> <https://orbi.uliege.be/bitstream/2268/161892/1/Moduler%20I-1-version%20YB.pdf>





## Filière porcine

L'élevage porcin comprend deux activités principales : le naissage et l'engraissement.

Le naissage est la prise en charge des truies et de leurs porcelets jusqu'à un poids d'environ 20 kg. Alors que l'engraissement est la prise en charge des animaux pesant au moins 20kg jusqu'à un poids d'environ 115 kg.

Par conséquent, il y a 3 types d'éleveurs :

- ✓ **Le naisseur** : il élève les truies et garde leurs porcelets jusqu'à ce qu'ils atteignent le poids d'environ 20kg.
- ✓ **L'engraisseur** : il prend en charge les porcelets à partir de 20 kg.
- ✓ **Le naisseur-engraisseur** : il s'occupe des truies et des porcelets durant l'entièreté du processus d'élevage, c'est-à-dire de la naissance à l'engraissement.

Le porc est conduit à l'abattoir lorsqu'il pèse entre 105 et 125 kg.

### En Wallonie<sup>59</sup>

En Belgique, il y a un déséquilibre de production entre la Flandre et la Wallonie. En effet, la Wallonie représente seulement 6% du cheptel national.

Contrairement aux autres filières viandeuses, la Wallonie s'est spécialisée depuis 30 ans sur la phase engraissement (84% du cheptel wallon).

La taille moyenne d'une exploitation en Wallonie est de 892 places de porc. C'est la moitié de la taille du cheptel moyen en Flandre. La majorité des exploitations wallonnes sont de petites tailles (moins de 1000 places), à caractère familial.

La production porcine est fortement orientée vers la qualité différenciée.

Les labels de qualité différenciée et biologique permettent de garantir un mode de production plus durable (plus d'espaces, un accès à l'extérieur, voire élevage en plein air, un sol confortable...) et également un prix rémunérateur pour l'éleveur. En effet, en ce qui concerne ce dernier point, la production standard est soumise au prix du marché européen, qui est lui-même impacté et potentiellement fragilisé par les marchés extra-communautaires. En qualité différenciée ou en production bio, les systèmes de rémunération tiennent compte des coûts de production des éleveurs, et de la nécessité d'avoir un revenu pour vivre et maintenir son élevage en production. Les systèmes de rémunération se déconnectent des aléas du marché

<sup>59</sup> Les chiffres présentés, ici, sont issus de l'Etat de l'agriculture wallonne mis à jour le 4 décembre 2023 : [Cheptel porcin - Etat de l'Agriculture Wallonne \(wallonie.be\)](#)



et /ou tiennent compte de la variation du prix des aliments et de l'énergie qui sont 2 postes importants des coûts de production.

Deux filières porcines ont reçu le label régional « Qualité Différenciée ». Ces filières ont été développées par la Coopérative d'éleveurs « [Porc Qualité Ardennes](#) » (PQA).

### Attention

Ce label ne peut être utilisé tel quel dans un cahier des charges<sup>60</sup> mais pourra vous donner des idées afin de rédiger vos spécifications techniques.

- **Porc fermier** : l'aire de production est la Wallonie. La production doit être assurée par des exploitations agricoles familiales indépendantes. La nourriture des animaux ne contient pas d'OGM et est composée à 75% de céréales. Le mode de production est de préférence en circuit fermé c'est-à-dire que les porcs naissent et sont engraisés au sein de la même exploitation. L'utilisation de caillebotis est strictement limitée<sup>61</sup>.
- **Porc Plein Air** : la production doit être issue d'exploitations familiales indépendantes. Les animaux sont engraisés en plein air sur des prairies permanentes. L'alimentation est sans OGM et doit être composée de 75% de céréales.

Le label européen agriculture biologique peut, quant à lui, être exigé ou favorisé. Il garantit notamment l'accès à des parcours extérieurs, la limitation des caillebotis et l'obligation d'une aire de couchage en dur avec litière.

### Les différents types d'alimentation

De manière générale, il y a une forte dépendance au soja dans l'alimentation des porcs pour des raisons protéiques, ce qui a des conséquences sur le coût de la viande porcine car le cours du soja est important et fluctue. C'est un apport qui est peu durable.

Concernant l'alimentation des porcs, une attention particulière y est apportée en Qualité Différenciée, celle-ci :

- ✓ Impose une « liste positive » de matières premières autorisées ;
- ✓ Impose l'utilisation de matières sans OGM ;
- ✓ Impose au minimum 70% de céréales et coproduits de céréales dans la formulation de l'aliment ;
- ✓ Impose au minimum 60% de céréales cultivées en Wallonie.

Certaines fermes sont en autonomie fourragère, ce critère est très fortement encouragé en bio.

<sup>60</sup> En effet, ces labels sont limités à la Région wallonne et ne répondent pas aux conditions nécessaires pour être valorisés dans un marché public (cfr. article 54 de la loi du 17 juin 2016 relative aux marchés publics)

<sup>61</sup> Le caillebotis est un sol perforé avec des fentes qui laissent passer les excréments.

# Marchés publics

Vous êtes soumis aux marchés publics et vous souhaiteriez vous approvisionner en viande durable ? Voici quelques astuces à mettre en place :

## a) Prospectez le marché

Ce Guide vous permet de comprendre un peu mieux le fonctionnement des différentes filières et de découvrir certains fournisseurs présents en Wallonie qui s'inscrivent dans une démarche de circuit court (notamment les coopératives).

N'hésitez pas à vous renseigner auprès de la Cellule Manger Demain ([appro@mangerdemain.be](mailto:appro@mangerdemain.be)) qui travaille à la mise en relation entre cantines et acteurs de l'approvisionnement. La Cellule Manger Demain a notamment développé un [catalogue de l'approvisionnement](#) qui vous permettra de découvrir des opérateurs engagés dans une démarche d'alimentation durable.

Des événements comme des « Rencontres de l'approvisionnement » permettent de faire se rencontrer cantines et producteurs<sup>62</sup>.

D'autres structures comme les ceintures alimentaires pourront également vous aider à découvrir d'autres fournisseurs prêts à vous livrer une viande durable.

Une fois ces acteurs connus, il est vivement conseillé d'aller à leur rencontre afin d'échanger sur vos besoins, leurs réalités et possibilités de livraison.

## b) Distinguez votre marché « viande » des autres marchés alimentaires

La viande constitue bien une gamme de produits spécifiques et vous pouvez donc en faire un marché distinct sans crainte de saucissonner artificiellement votre marché (ce qui constitue une pratique interdite).

## c) Au sein de votre marché « viande » prévoyez des lots distincts

En effet, **certains producteurs ou coopératives sont spécialisés dans un type de viande particulier**. Seuls des plus gros grossistes pourront répondre à tous les types de viande. Vous pouvez par exemple prévoir un ou plusieurs lots particuliers :

- ✓ lot « viande de bœuf » ;
- ✓ lot « viande de porc » ;
- ✓ lot « volaille » ;
- ✓ ...

<sup>62</sup> Pour connaître les prochains événements et les actualités liées à la dynamique Green Deal Cantines Durables inscrivez-vous à la newsletter : <https://www.mangerdemain.be/newsletter-green-deal-cantines-durables/>



Ou vous pouvez également prévoir **certains lots plus spécifiques** :

- ✓ « viande de bœuf en circuit court » ;
- ✓ « volaille bio » ;
- ✓ « viande de porc plein air » ;
- ✓ ...

Ces lots, destinés à ouvrir l'accès de votre marché aux producteurs durables, comprendront des exigences plus ambitieuses en matière de durabilité et des volumes éventuellement plus restreints...

Pour entamer progressivement votre démarche de relocalisation de l'approvisionnement en viande, vous pouvez commencer par un lot particulier (concernant un type de viande) et un lot général pour le reste de la viande (de sorte à continuer à travailler avec de plus gros producteurs, souvent moins chers, pour une part des achats). Par la suite, lorsque vous relancerez votre marché, vous pourrez étayer l'allotissement et augmenter le nombre de produits durables dans votre inventaire.

#### d) Insérez des clauses exigeantes

Vous pouvez insérer des clauses ambitieuses en matière de bien-être animal (accès extérieur, durée de vie, conditions d'abattage...), d'environnement (animaux nourris sans OGM, élevage répondant à l'agriculture biologique) ou sociale (juste rémunération des producteurs...). Dans la pratique, la plupart de ces clauses sont toutefois difficiles à vérifier sauf si elles sont certifiées par un label (par exemple le label bio) ou si vous exigez (et réalisez vous-même) une visite de contrôle.

Vous pouvez toutefois exiger une transparence totale sur la filière en demandant que votre fournisseur vous renseigne les coordonnées de(s) l'éleveur(s) dont est issue la viande que vous achetez. De la sorte, vous pourrez vous-même prendre contact avec le(s) producteur(s) ou à tout le moins, être garanti que votre fournisseur connaît les producteurs avec lesquels il travaille. De nouveau cette exigence renforcée peut être limitée à un seul (ou plusieurs) lot(s) et pas forcément à l'ensemble du marché.

##### Exemples de spécifications techniques :

*« Pour le lot « viande de bœuf durable », la transparence sur toute la filière est totale. Le soumissionnaire indique dans son offre les coordonnées de(s) l'élevage(s) d'où est issue la viande bovine. La viande livrée devra nécessairement provenir de l'un de ces éleveurs. Si l'adjudicataire livre une viande issue d'un autre élevage, il devra obligatoirement en indiquer les coordonnées au moment de la livraison. »*

*« Pour le lot « viande bovine en circuit court », le circuit de commercialisation comprend au maximum 1 intermédiaire entre l'éleveur ou le groupement d'éleveurs et l'adjudicateur. L'adjudicataire est donc un éleveur ou un groupement d'éleveurs (type coopérative) ou l'intermédiaire unique entre celui-ci et l'adjudicateur. Ne sont pas considérés comme des intermédiaires :*

- L'abattoir ;

- Les services logistiques contractualisés par l'adjudicateur ou l'éleveur (ou le groupement d'éleveurs) avec un opérateur tiers qui ne devient à aucun moment propriétaire des animaux ou de la viande (qui restent la propriété de l'éleveur ou de l'intermédiaire unique).
- Les coopératives d'éleveurs lorsqu'ils commercialisent une viande issue des élevages de leurs éleveurs/coopérateurs. »

#### **Exemple d'un critère d'attribution :**

« Pour le lot « viande de porc », l'offre qui propose une viande issue d'éleveurs qui s'occupent de la naissance, l'élevage et l'engraissement des porcs sur la même exploitation reçoit 10 points supplémentaires. Si la viande provient d'une coopérative de producteurs, le critère est considéré comme respecté si la naissance et l'engraissement des porcs sont gérés par les éleveurs membres de la coopérative. Pour vérifier le respect de ce critère, les coordonnées du/des producteur(s) sont jointes à l'offre. »

Ces exemples peuvent bien entendu être adaptés à tous les types de viande. N'hésitez pas à demander aux acteurs que vous rencontrez lors de la prospection de marché s'ils répondent bien à cette définition du circuit court pour vous assurer d'obtenir suffisamment d'offres.

#### **Exemple de clauses propres aux différentes filières :**

##### **Exigence technique pour l'achat de bœuf :**

« La viande est exclusivement issue d'exploitations familiales. L'exploitation familiale est entendue comme l'exploitation dont le chef d'exploitation et sa famille sont indépendants économiquement et prennent les décisions, contrôlent la gestion et fournissent l'essentiel du capital et du travail par l'utilisation d'une main-d'œuvre assimilée au chef d'exploitation et à ses parents aux premiers et deuxièmes degrés. Le mode de production a lieu en circuit fermé : les animaux naissent, sont élevés et engraisés au sein de la même exploitation. Le soumissionnaire transmet la liste des éleveurs dont sera issue la viande et s'engage à ce que des visites de contrôle puissent être organisées tout au long du marché chez ces éleveurs<sup>63</sup>. »

##### **Exigence technique pour l'achat de poulet :**

« Le poulet est issu d'élevages respectant au minimum ces deux conditions :

- Âge minimal d'abattage : 70 jours ;
- Accès à un parcours extérieur.

Le respect de critère est démontré soit par le label bio ou équivalent conformément au Règlement européen UE 2018/848, soit par l'indication « poulet fermier - élevé en plein air » (attention, cette appellation est strictement contrôlée et encadrée par le Règlement européen CE 548/2008), soit par tout autre moyen de preuve attestant que ces exigences sont respectées de façon équivalente. Afin de faciliter la vérification, le soumissionnaire indique

<sup>63</sup> Le lien entre agriculture familiale, durabilité et résilience alimentaire est suffisamment documenté que pour en faire un critère objectif et proportionné à l'objet du marché. Voir, par exemple : [https://www.humundi.org/wp-content/uploads/2023/06/Fiche\\_Agriculture\\_familiale-BD2.pdf](https://www.humundi.org/wp-content/uploads/2023/06/Fiche_Agriculture_familiale-BD2.pdf)



*dans son offre les coordonnées des éleveurs avec lesquels il travaille. L'adjudicateur est en droit de vérifier le respect de ces critères par des visites chez les éleveurs. »*

#### **Exigence technique pour l'achat de viande de porc :**

*« L'utilisation de caillebotis intégral est interdite. Dans tous les cas, la surface couverte par le caillebotis est limitée à maximum 50% de la surface totale intérieure. La preuve du respect de ce critère est apportée par le label bio ou équivalent, conformément au Règlement UE 2018/848, ou par tout autre moyen de preuve pertinent accompagné des coordonnées précises des éleveurs. L'adjudicateur est en droit de visiter les installations des éleveurs pour vérifier le bon respect de cette exigence. »*

*Ou plus ambitieux :*

*« Les porcs devront avoir accès à un parcours extérieur. Les coordonnées des éleveurs dont est issue la viande de porc sont jointes à l'offre. L'adjudicateur est en droit de venir contrôler le respect de ce critère. » (Exigence issue du cahier des charges « porc fermier »)*

*« Les porcs doivent être engraisés toute l'année en prairie. Les coordonnées des éleveurs dont est issue la viande de porc sont jointes à l'offre. L'adjudicateur est en droit de venir contrôler le respect de ce critère. » (Exigence issue du cahier des charges « porc plein air »)*

*« Les charcuteries ne contiennent aucun additif nitrité. »*

#### **Spécification technique (exigence minimale) pour l'achat d'œufs**

*« Les œufs sont issus au minimum d'élevage en plein air. La preuve en est apportée par le code inscrit sur les coquilles – le 1er chiffre doit être « 0 » (bio) ou « 1 » (élevage en plein air). Des visites de contrôle au sein des élevages doivent être acceptées par les éleveurs. La durée maximale entre la ponte et la livraison des œufs est de 9 jours (œufs extra-frais). »*

*Vous pouvez également prévoir un critère d'attribution qui permettra de valoriser les offres qui vont au-delà de l'exigence technique : « Les offres qui proposent exclusivement des œufs issus d'un élevage bio recevront X points. La preuve en est apportée par la certification bio répondant au Règlement européen UE 2018/848 ou équivalent. »*

#### **D'autres exemples de critères d'attribution ou d'exigences minimales :**

→ **Et pourquoi pas un test à la cuisson et gustatif ?**

Dans le cadre d'un marché public, il est tout à fait possible de prévoir un critère d'attribution sous forme de test. Ce critère vous permettra d'accorder des points supplémentaires à une viande répondant mieux à la cuisson (qui perd moins d'eau) et gustativement meilleure. Attention, pour éviter tout risque de subjectivité, certaines garanties devront entourer cette phase de test, notamment par la constitution d'un jury expert et indépendant, des échantillons testés à l'aveugle, la réalisation d'un PV, et une grille d'évaluation objective et établie préalablement sur les éléments précis qui seront tenus en compte dans l'appréciation...

## → Visite pédagogique

Un critère d'attribution accordant des points supplémentaires à une offre proposant des visites pédagogiques auprès des éleveurs peut tout à fait être prévu. Il est alors possible d'exiger que ces éleveurs soient situés à une certaine distance maximum par rapport à la cantine. Attention toutefois, ce critère doit rester lié et proportionné à l'objet du marché (qui reste l'approvisionnement de la cantine). Ainsi, ce critère ne devra pas être pondéré de façon exagérée.

### Exemple

*« Des points supplémentaires seront accordés au soumissionnaire qui sera en mesure d'organiser des visites pédagogiques chez les éleveurs de bovins avec lesquels ils travaillent. Une liste des élevages pouvant accueillir des visites pédagogiques, le nombre de visiteurs maximal par visite, les fréquences souhaitables, l'accessibilité ainsi que les thèmes d'animation en lien avec les menus préparés devront être fournis par le soumissionnaire. Dans un souci logistique, ces fermes devront être situées dans un rayon de 50 km autour de la cantine. »*

En mettant en place ces différentes astuces et techniques, l'intercommunale de soins de Santé à Liège (ISOSL) qui prépare les repas pour les écoles de la Ville de Liège a pu attribuer son marché viande composé de 3 lots à 3 coopératives d'éleveurs wallons :

- ✓ Une coopérative spécialisée en viande bovine qui rassemble une centaine d'éleveurs bovins en Wallonie. Tous les éleveurs de la coopérative font naître, élèvent et engraisent leurs animaux sur le même lieu d'exploitation, ce qui évite des déplacements pouvant être stressant pour les animaux.
- ✓ Une coopérative spécialisée en volaille qui réunit à ce jour une quarantaine d'éleveurs de poulet bio et local. L'ensemble de la filière (de la ponte des œufs à l'abattoir en passant par la fabrique d'aliments) est ancré sur le territoire. Les poulets disposent d'un parcours extérieur aménagé de façon à améliorer la biodiversité.
- ✓ Une coopérative spécialisée en viande de porc qui rassemble des éleveurs désireux de produire de la viande de porc de qualité, dans des élevages de taille familiale et dans le respect du bien-être animal.

L'objectif de telles coopératives est de permettre aux éleveurs de rester maîtres de toute la chaîne de la production jusqu'à la distribution tout en leur donnant les moyens de lutter face aux acteurs industriels.



# Fruits et légumes



Les fruits et légumes constituent une part essentielle d'une assiette saine et équilibrée.

En Wallonie, on distingue essentiellement la production légumière plein champ à destination de la transformation (surgelé et conserve), la production plein champ et le maraîchage à destination du marché du frais et les productions de fruits et petits fruits (frais et transformés).

En Wallonie, le taux d'auto-approvisionnement en horticulture comestible est estimé à 17%<sup>64</sup>.

La commercialisation peut être réalisée par le producteur directement ou par des intermédiaires : grossistes, coopératives de producteurs....

## Attention

Travailler avec un grossiste en fruits et légumes situé à proximité de votre cantine ne signifie pas qu'il vous propose forcément des fruits et légumes produits localement. Certains de ces grossistes s'approvisionnent par exemple au marché matinal de Bruxelles. N'hésitez pas à interroger vos fournisseurs à ce sujet.

Pour favoriser l'accès de votre marché aux producteurs locaux, vous pouvez mener des démarches de prospection auprès des différentes coopératives situées sur le territoire wallon. Celles-ci réunissent plusieurs producteurs locaux de fruits et légumes afin, notamment, de pouvoir répondre à de plus gros volumes et assurer une meilleure continuité et régularité dans l'approvisionnement<sup>65</sup>.

Il existe une nomenclature pour les fruits et légumes en fonction de la forme sous laquelle ils sont commercialisés. Elle est composée des **6 gammes suivantes**<sup>66</sup> :

<b>1<sup>re</sup> gamme</b>	Fruits et légumes bruts, lavés ou non.
<b>2<sup>e</sup> gamme</b>	Fruits et légumes transformés, pasteurisés ou appertisés (conserves, bocaux, jus...).

<sup>64</sup> Chiffre de 2021 : <https://www.sillonbelge.be/7699/article/2021-06-18/lhorticulture-comestible-wallonne-une-filiere-tres-forte-valeur-ajoutee-bientot>

<sup>65</sup> N'hésitez pas à consulter le catalogue des acteurs de l'approvisionnement de la Cellule Manger Demain ou les coopératives membres du Collectif 5C (<https://www.collectif5c.be/accueil>)

<sup>66</sup> [https://socopro-asbl.be/filagri/wp-content/uploads/sites/2/2019/10/CdP\\_planStrategique\\_HorticComestible\\_12112018.pdf](https://socopro-asbl.be/filagri/wp-content/uploads/sites/2/2019/10/CdP_planStrategique_HorticComestible_12112018.pdf)

<b>3<sup>e</sup> gamme</b>	Fruits et légumes surgelés, généralement après avoir été lavés, blanchis, et découpés.
<b>4<sup>e</sup> gamme</b>	Fruits et légumes crus lavés, épluchés, coupés, conditionnés et prêts à l'emploi, à cuire ou à assaisonner. Ex. : Salades en sachets ; Carottes râpées, ....
<b>5<sup>e</sup> gamme</b>	Fruits et légumes lavés, découpés et cuisinés mais également cuits, pasteurisés ou stérilisés.
<b>6<sup>e</sup> gamme</b>	Légumes secs cuisinés : cuits et conservés sous vide ou par atmosphère raréfiée. Simple remise en T° avant consommation (fèves, haricots, lentilles, pois, ...).

Au niveau de l'approvisionnement des collectivités, vous trouverez facilement des fruits et légumes locaux de saison en 1<sup>re</sup> gamme (frais et bruts).

L'offre de légumes locaux en 4<sup>e</sup> gamme (frais et découpés/conditionnés) est encore peu présente même si certains acteurs du circuit court le proposent déjà. Au niveau des initiatives wallonnes, des projets de halls relais, équipés de légumeries, commencent à voir le jour.



Les fruits et légumes de 1<sup>re</sup> et 4<sup>e</sup> gamme locaux dépendent évidemment d'une saison particulière de production. Tenir compte du **calendrier des fruits et légumes de saison** favorise la participation d'acteurs locaux au marché.

Un listing, une affiche de sensibilisation ainsi que des fiches mensuelles sont disponible dans les outils du portail Manger Demain : <https://www.mangerdemain.be/outiltheque/>

Concernant les légumes surgelés (5<sup>e</sup> gamme), la traçabilité est en revanche plus compliquée. La réglementation n'impose pas que le pays d'origine soit indiqué.

Pour favoriser les achats à des producteurs de fruits et légumes locaux, il est donc conseillé d'adapter son besoin et modifier l'inventaire de sorte à transférer une partie des légumes surgelés vers le frais. Vous pouvez prendre comme objectif les pourcentages minimaux de légumes frais (et de saison !) imposés par le [Label Cantines Durables](#).

### Zoom sur la maison de repos Saint-Nicolas à Enghien (CPAS)

La cuisine de la maison de repos utilisait presque exclusivement des légumes surgelés. Pour se conformer au critère « légumes frais et de saison » du Label Cantines Durables, la maison de repos, en concertation avec le chef de cuisine, la diététicienne et la responsable des achats, a établi une liste de légumes qui pourraient facilement être passés en frais. Ces légumes ont fait l'objet d'un marché à part et sont désormais achetés auprès de producteurs locaux.





## Filière pommes de terre

Il existe énormément de variétés. Cependant, on trouve de plus en plus rarement le nom des variétés sur les sacs de pommes de terre.

On parlera plutôt de pommes de terre hâtives (primeurs début de saison) et de variétés de conservation.

Une grosse partie de l'offre wallonne est destinée à la transformation notamment pour les frites (surgelées ou fraîches sous vide) ou les usines à chips. La Belgique est d'ailleurs le plus gros exportateur mondial de produits transformés à base de pommes de terre. La grande majorité de notre production totale est donc exportée.

Au niveau de la saisonnalité, il faut noter qu'il est difficile d'avoir des pommes de terre belges toute l'année. En effet, vers les mois de juin et juillet, cela devient difficile de trouver des pommes de terre de qualité en Belgique, c'est la fin de saison dans notre pays, et il est encore trop tôt pour la récolte suivante. La qualité des pommes de terre belges commence à diminuer et elles sont en concurrence avec les nouvelles pommes de terre primeurs en provenance de Chypre, Israël ou Malte (la saison des primeurs étrangères démarre en général fin mai/début juin). Après quelques semaines, ces origines sont remplacées par l'Espagne et l'Allemagne. Ce n'est qu'après cette période qu'on trouve des pommes de terre hâtives belges dans les rayons. A noter toutefois, que les pommes de terre hâtives arrivent de plus en plus vite d'année en année.

## Labels et signes distinctifs

Pour les fruits et légumes, le label le plus répandu est le **label biologique** européen qui s'appuie sur le Règlement européen UE 2018/848.

Le **label « Prix Juste Producteur »** garantit quant à lui une juste rémunération des producteurs. Comme tout label, ce label peut être demandé mais pas de manière exclusive, il doit toujours être possible pour un soumissionnaire non labellisé d'apporter une preuve alternative sous peine d'être considéré comme discriminatoire.

En Wallonie, quelques signes distinctifs vous permettent d'identifier les fruits et légumes wallons comme c'est le cas de la pastille IFEL-W (Interprofession fruits et légumes de Wallonie). Malheureusement, cette pastille mettant principalement en avant la région de provenance des fruits et légumes ne peut pas être utilisée dans un cahier de charges.

Pour les fruits, l'ASBL Diversifruits a développé le label « vergers vivants » dont le cahier des charges a été agréé par la Wallonie comme label de qualité différenciée. Tout d'abord, les variétés sont des variétés anciennes ou issues de ce patrimoine. Vous pouvez retrouver la liste de ces différentes variétés sur le site [certifruit.be](http://certifruit.be). Il y a une absence totale de produits phytosanitaires y compris de ceux permis en agriculture biologique (sauf dérogation). Le label « vergers vivants » va, en ce sens, plus loin que le Règlement UE 2018/848. Le label demande également des aménagements en faveur de la biodiversité au sein et autour des vergers. Le prix de vente est contrôlé par le producteur afin qu'il couvre les prix de production et les produits transformés comme les jus doivent l'être à partir de 100% de fruits « vergers vivants ».

## Marchés publics

### a) Prospectez le marché

Y a-t-il des producteurs, des coopératives ou des acteurs logistiques en circuit court sur votre territoire qui peuvent vous livrer en fruits et légumes ? Quelles sont leurs modalités de livraison ? Proposent-ils des fruits et légumes issus de l'agriculture biologique ou non ? Certains de ces acteurs proposent-ils des légumes en 4<sup>e</sup> gamme ? Quel conditionnement ?

N'hésitez pas à vous renseigner auprès de la Cellule Manger Demain ([appro@mangerdemain.be](mailto:appro@mangerdemain.be)) qui travaille à la mise en relation entre cantines et acteurs de l'approvisionnement. La Cellule Manger Demain a notamment développé un [catalogue de l'approvisionnement](#) qui vous permettra de découvrir des opérateurs engagés dans une démarche d'alimentation durable.

Des événements comme des « Rencontres de l'approvisionnement » permettent de faire se rencontrer cantines et producteurs<sup>67</sup>.

D'autres structures comme les ceintures alimentaires pourront également vous aider à découvrir d'autres fournisseurs prêts à vous livrer des fruits, légumes et pommes de terre.

<sup>67</sup> Pour connaître les prochains événements et les actualités liées à la dynamique Green Deal Cantines Durables inscrivez-vous à la newsletter : <https://www.mangerdemain.be/newsletter-green-deal-cantines-durables/>



Une fois ces acteurs connus, il est vivement conseillé d'aller à leur rencontre afin d'échanger sur vos besoins, leurs réalités et possibilités de livraison.

## **b) Définissez votre besoin en fruits et légumes**

Privilégiez les légumes frais et de saison. Ceci peut nécessiter quelques adaptations dans la conception des menus et dans le travail en cuisine. Encore une fois, une première étape pourrait être de viser les pourcentages minimaux imposés par le Label Cantines Durables. Des formations sur la préparation de légumes frais en fonction des saisons sont d'ailleurs régulièrement proposées par la Cellule Manger Demain<sup>68</sup>.

## **c) Distinguez votre marché « fruits et légumes » des autres marchés alimentaires**

Les fruits et légumes constituent bien une gamme de produits spécifiques et vous pouvez donc en faire un marché distinct sans crainte de saucissonner artificiellement votre marché (ce qui constitue une pratique interdite).

## **d) Pensez à allotir votre marché**

Vous pouvez allotir votre marché « fruits et légumes » de différentes manières en fonction du mode de production, du type de produits, de la qualité souhaitée ou des quantités.

### **Exemple 1 :**

- Lot « fruits et légumes en circuit court » (ce lot sera destiné à un producteur ou une coopérative inscrite dans le circuit court) ;
- Lot « fruits et légumes divers » (ce lot sera destiné à tout fournisseur de fruits et légumes).

### **Exemple 2 :**

- Lot « pommes et poires » (par exemple, si vous connaissez un producteur de pommes et de poires local qui peut répondre à ce lot spécifique) ;
- Lot « autres fruits et légumes ».

### **Exemple 3 :**

- Lot « fruits et légumes issus de l'agriculture biologique » ;
- Lot « fruits et légumes conventionnels ».

<sup>68</sup> <https://www.mangerdemain.be/agenda/>

## e) Définissez vos critères d'attribution et spécifications techniques

Pour rappel, il est interdit d'attribuer votre marché public sur base de l'origine wallonne ou locale des fruits et légumes.

La production locale peut cependant être favorisée par le choix de critères objectifs et non discriminatoires. Il est intéressant de jouer à la fois sur les spécifications techniques et les critères d'attribution.

### Exemple d'un critère d'attribution favorisant le circuit court :

« Le présent lot porte sur l'achat de légumes frais en circuit court.

*Le circuit court est défini par le présent marché comme un circuit de commercialisation impliquant au maximum 1 intermédiaire entre le producteur (ou une structure dont le pouvoir de décision est majoritairement détenu par des producteurs (groupements, coopératives, ...)) et la cantine. En d'autres termes, si l'adjudicataire n'est pas directement producteur (ou une coopérative/groupement de producteurs), il doit s'approvisionner directement auprès d'un producteur ou d'une coopérative.*

*Les soumissionnaires indiquent dans l'inventaire si les produits sont issus du circuit court (colonne prévue à cet effet) et, dans l'affirmative, le nom du producteur/de la coopérative de producteurs.*

*Durant toute l'exécution du marché, l'adjudicataire devra obligatoirement s'approvisionner en circuit court pour ces produits et devra en apporter la preuve sur simple demande de l'adjudicateur (factures, attestation, ...).*

*Le soumissionnaire dont l'offre propose le plus de légumes frais en circuit court reçoit le maximum de points (20). Les autres soumissionnaires reçoivent un nombre de points proportionnel au nombre de légumes frais proposés en circuit court. »*

### Exemple d'une spécification technique et d'un critère d'attribution concernant les fruits et légumes issus de l'agriculture biologique :

« L'adjudicataire devra proposer tout au long du marché des pommes et des poires certifiées bio conformément au Règlement européen UE 2018/848 ou équivalent. Tout autre label ou moyen de preuve équivalent est accepté pour autant que le soumissionnaire apporte la preuve de cette équivalence et qu'elle soit acceptée par l'adjudicateur. »

### Critère d'attribution :

« Au-delà des pommes et des poires qui doivent obligatoirement être issues de l'agriculture biologique (cfr. spécification technique), l'offre qui propose le plus de fruits et légumes bio obtiendra 20 points. Les autres offres seront évaluées proportionnellement à la meilleure offre.



*On entend par légume bio, un légume issu de l'agriculture biologique, conformément au Règlement européen 2018/848. Durant toute la durée du marché, les fruits listés comme bio ne pourront en aucun cas être remplacés par leur équivalent conventionnel (non-bio).*

*La preuve est apportée par le label bio européen ou équivalent pour autant que la preuve de l'équivalence soit apportée par le soumissionnaire. »*

**Visite pédagogique (dans le cas de cantines scolaires) :**

*« L'offre qui permet l'organisation de visites pédagogiques auprès des maraîchers et arboriculteurs recevra 10 points supplémentaires. Le soumissionnaire qui propose ce genre de visites indique les coordonnées des producteurs acceptant de recevoir une visite. Pour une question d'organisation logistique des visites, les producteurs doivent se trouver dans un rayon de 20km autour de la cantine. »*

## **f) Définissez un inventaire**

L'inventaire ne doit pas forcément être exhaustif. Pour faciliter le travail des soumissionnaires, limitez l'inventaire aux fruits et légumes les plus régulièrement commandés. Restez générique dans la référence aux fruits et légumes (vous ne devez pas distinguer les variétés (ex. : pommes Jonagold ; pommes Pink Lady ; ...), ce n'est pas nécessaire).

Selon la technique du « catalogue », vous pouvez prévoir qu'une partie limitée du marché (ex. 10% du montant estimé du marché) sera consacrée à l'achat de fruits et légumes qui ne seront pas repris à l'inventaire. Cette partie doit évidemment être strictement limitée, puisqu'échappant au prix remis dans les offres, elle ne fait pas l'objet de la comparaison des offres. Ces 10% doivent toutefois être compris dans l'estimation globale du marché. Lors de l'exécution du marché, vous pourrez commander les fruits et légumes « hors inventaire » dans la limite du montant prévu (exemple : 10% du montant estimé du marché).

**Astuce :**

Vous pouvez distinguer les fruits et légumes en fonction de la période de l'année à laquelle ils sont commandés (en saison ou hors saison). En effet, les prix peuvent énormément varier selon que vous commandiez les fruits et légumes durant leur saison de production (ils sont alors beaucoup moins chers) ou en-dehors. Cela vaut notamment pour les fruits et légumes ultra-saisonniers, comme les fraises, les asperges ou les tomates. Si vous n'opérez pas cette distinction, le soumissionnaire aura tendance à gonfler son prix pour anticiper les commandes hors saison. Evidemment, dans une perspective d'alimentation durable, l'idéal serait de commander les fruits et légumes uniquement durant leur saison de production et de le spécifier dans le cahier des charges. Auquel cas il ne faudra pas faire la distinction dans l'inventaire.

# Produits laitiers



La filière laitière regroupe plusieurs produits, dont essentiellement :

- ✓ Le lait
- ✓ Les fromages
- ✓ Le yaourt
- ✓ La crème
- ✓ Le beurre

→ **Pour le lait de vache (filiale bovins laitiers) :**

Il y a d'abord la production, soit l'élevage de bovins laitiers.

Ensuite il y a la collecte du lait produit par les producteurs wallons. Celle-ci est assurée principalement par 4 entreprises de collecte qui sont toutes des coopératives. Elles collectent 86 % du lait produit par les producteurs laitiers wallons. Le reste est collecté par des laiteries flamandes.

Ces coopératives collectent également du lait bio. Il existe des coopératives de collecte spécialisées en lait bio. La collecte de celui-ci s'élève à près de 3 % de la collecte totale. Plus de 80% du lait bio belge est collecté en Wallonie.

L'étape suivante est la transformation, notamment pour les fromages, crèmes et beurres<sup>69</sup>. Une partie du lait produit en Wallonie (la quantité est estimée entre 5 et 10% du lait collecté par les laiteries) est directement transformée par les producteurs ou livrée par ceux-ci à des transformateurs artisanaux<sup>70</sup>.

Enfin, il y a la commercialisation et la distribution.

A noter qu'il n'y a ni antibiotiques ni hormones dans le lait de vache, les vaches malades étant écartées.

→ **Pour le lait de chèvre (filiale caprins)<sup>71</sup> :**

Il y a 108 éleveurs professionnels de chèvres laitières. Le lait de chèvre est très souvent transformé en fromage de chèvre.

---

<sup>69</sup> En 2022, 2.000 millions de litres de lait cru sont transformés par des entreprises laitières wallonnes de 1ère transformation. Ces entreprises produisent 250.000 tonnes de lait et crème, 100.000 tonnes de beurre, 15.000 tonnes de fromages.

<sup>70</sup> Il y a 569 producteurs en circuit court qui sont agréés par l'AFSCA

<sup>71</sup> Nous avons un peu moins de données concernant cette filière.

En Belgique, bien que la consommation du lait de chèvre ne représente que 2L/habitant/an, nous consommons plus que ce que nous produisons. En effet, nous atteignons seulement entre 10 et 20% d'auto-suffisance.

Aujourd'hui, il est possible de consommer du lait de chèvre toute l'année. En ce sens, la saisonnalité n'est pas pertinente comme critère à insérer dans un cahier de charges, cependant il est bon de savoir que l'offre en fromage frais de chèvre peut être plus importante au printemps.

Il y a une laiterie en Wallonie : ChèvreArdenne et une autre en Flandre : Capra. La plupart des exploitations (85%) sont aussi des transformateurs mais ils ne distribuent pas.

→ **Pour le lait de brebis :**

En Wallonie, en 2022, il y avait 38 éleveurs 'professionnels' (plus de 30 brebis) produisant du lait de brebis, avec une majorité d'éleveurs transformant leur production à la ferme.

## Labels et signes distinctifs

Pour information, en Belgique nous avons deux produits qui bénéficient d'une AOP :

- ✓ le fromage de Herve ;
- ✓ le beurre d'Ardenne.

### Quelques fournisseurs

Certaines coopératives réunissent plusieurs producteurs respectant un cahier des charges interne et garantissant aux producteurs membres une bonne rémunération. Ces coopératives passent par une entreprise de collecte extérieure mais restent propriétaires du lait et assurent elles-mêmes la commercialisation.

Attention, au sens de la réglementation des marchés publics, il s'agit ici de marques commerciales qui ne peuvent être inscrites dans un cahier des charges. Vous pouvez toutefois vous inspirer de leurs pratiques pour rédiger vos clauses.

## Marchés publics

### a) Prospectez le marché

Y a-t-il des producteurs, des coopératives ou des acteurs logistiques en circuit court sur votre territoire qui peuvent vous livrer en produits laitiers ? Quelles sont leurs modalités de livraison ? Quel conditionnement ?

N'hésitez pas à vous renseigner auprès de la Cellule Manger Demain ([appro@mangerdemain.be](mailto:appro@mangerdemain.be)) qui travaille à la mise en relation entre cantines et acteurs de l'approvisionnement. La Cellule Manger Demain a notamment développé un [catalogue de l'approvisionnement](#) qui vous permettra de découvrir des opérateurs engagés dans une démarche d'alimentation durable.



Des événements comme des « Rencontres de l'approvisionnement » permettent de faire se rencontrer cantines et producteurs<sup>72</sup>.

D'autres structures comme les ceintures alimentaires pourront également vous aider à découvrir d'autres fournisseurs prêts à vous livrer des produits laitiers.

Une fois ces acteurs connus, il est vivement conseillé d'aller à leur rencontre afin d'échanger sur vos besoins, leurs réalités et possibilités de livraison.

## **b) Définissez votre besoin en produits laitiers et adaptez-le en fonction de l'offre du territoire**

### → **De quel type de produits avez-vous besoin ?**

Lait de vache, lait de chèvre, lait de brebis, fromage de chèvre, fromage au lait cru de vache, fromage de brebis, crème, beurre, yaourt au lait cru de vache, yaourt au lait de chèvre, yaourt au lait de brebis, etc.

### → **Quel niveau de qualité désirez-vous ?**

Agriculture biologique, qualité différenciée, conventionnelle, ...

### → **Quel type d'emballage ?**

Type de contenant (brique tétrapack, bouteille en plastique (PE) ou en verre), taille des contenants pour les yaourts et le lait (individuels, 1L, jusqu'à 5L pour le lait), en vrac pour le fromage (dans la mesure du possible), etc.

#### **Attention**

Le fait de préciser le type de contenant exclut d'office certains produits, notamment de plus petites coopératives qui n'ont qu'un type d'emballage. Par exemple, le lait de Chimay n'est disponible qu'en bouteille en plastique PE alors que le lait de la Baraque ou le lait Fairebel le sont uniquement en brique tétrapack. Vous devez donc impérativement vous renseigner auprès des fournisseurs locaux en amont.

## **c) Distinguez votre marché « produits laitiers » des autres marchés alimentaires**

Les produits laitiers constituent bien une gamme de produits spécifiques et vous pouvez donc en faire un marché distinct sans crainte de saucissonner artificiellement votre marché (ce qui constitue une pratique interdite).

<sup>72</sup> Pour connaître les prochains événements et les actualités liées à la dynamique Green Deal Cantines Durables inscrivez-vous à la newsletter : <https://www.mangerdemain.be/newsletter-green-deal-cantines-durables/>

## d) Pensez à allotir votre marché

Vous pouvez allotir votre marché de différentes manières en fonction du mode production, du type de produits, de la qualité souhaitée mais aussi en couplant plusieurs catégories. Un allotissement pertinent s'opère sur base de la prospection effectuée au préalable.

### Exemple 1 :

- Lot « lait »;
- Lot « fromages »;
- Lot « Yaourts »;
- Lot « autres produits laitiers ».
- 

### Exemple 2 :

- Lot « Produits laitiers issus de l'agriculture biologique » ;
- Lot « Produits laitiers conventionnels ».
- 

### Exemple 3 (typiquement, si vous connaissez un producteur de fromage de chèvre situé localement) :

- Lot « Produits laitiers (hors fromages de chèvre) » ;
- -Lot « Fromages de chèvre ».

## e) Définissez vos critères d'attribution et spécifications techniques

### Exemples :

**Transformation directement sur le lieu d'exploitation :** Vous savez que des producteurs transforment directement leur lait en fromages ou yaourts sur leur exploitation et vous vous êtes assuré au préalable que suffisamment d'entre eux ont la capacité de production pour vous livrer, vous pouvez prévoir le critère d'attribution suivant :

*« 20 points supplémentaires sont octroyés à l'offre qui propose des fromages/yaourts transformés directement sur l'exploitation agricole. »*

**Agriculture biologique :** Il est important de bien mener la prospection au préalable pour s'assurer que les producteurs pourront répondre à ce critère. En effet les critères choisis ne peuvent restreindre la concurrence de façon disproportionnée.

Spécification technique : « Le lait est certifié bio conformément au Règlement UE 2018/848 ou équivalent. » (Attention peu de laiteries ou coopératives sont en mesure d'y répondre)

**Critère d'attribution :** « L'offre qui propose le plus de yaourts certifiés bio conformément au Règlement UE 2018/848 (ou équivalent) reçoit le maximum de points, les autres offres reçoivent un nombre de points proportionnel au nombre de yaourts certifiés bio ou équivalent. A défaut de label, le soumissionnaire joint à son offre tout moyen de preuve attestant du respect des exigences minimales requises pour l'obtention du label bio européen » (Attention : vérifiez bien au préalable que les producteurs locaux sont en mesure de répondre à ce critère)

**Conditionnement :** Certains types de conditionnements sont plus durables que d'autres. Certaines solutions en vrac sont parfois également proposées. Toutefois, encore une fois, il est impératif de vérifier les solutions qui existent chez les producteurs locaux pour ne pas involontairement les exclure.

« L'offre proposant, pour le yaourt, des conditionnements en verre (avec un système de caution) ou en vrac obtiendra 10 points supplémentaires ».

**Visite pédagogique :** « L'offre du soumissionnaire qui est en mesure d'organiser des visites pédagogiques chez les éleveurs avec lesquels il travaille reçoit 10 points supplémentaires. Une liste des élevages pouvant accueillir des visites pédagogiques, le nombre de visiteurs possible par visite, l'accessibilité des lieux, les fréquences souhaitables ainsi que les thèmes d'animation en lien avec les menus préparés devront être fournis par le soumissionnaire. Pour une question d'organisation logistique des visites, les producteurs doivent se trouver dans un rayon de 20km autour de la cantine. »

**Circuit court :** « Le lait est vendu directement en circuit court. Le circuit court est défini comme l'absence totale d'intermédiaire entre les producteurs, éventuellement réunis sous forme de coopérative, et l'adjudicateur. Ne sont pas considérés comme des intermédiaires :

- Les coopératives de producteurs qui commercialisent le lait de leurs coopérateurs/producteurs ;
- Les laiteries, lorsque qu'elles ne deviennent pas propriétaires du lait collecté mais assurent uniquement le service de traitement et de packaging (les producteurs, éventuellement réunis en coopératives, restent propriétaires et assurent eux-mêmes la commercialisation).

Le lait labélisé « Prix Juste Producteur » est réputé répondre au présent critère « circuit court ». A défaut de ce label, tout moyen de preuve démontrant que les exigences d'obtention du label sont respectées, doit être joint à l'offre ».

**Santé :** « Les yaourts ne contiennent aucun additif ni colorant. »

## f) Définissez un inventaire

Quand il s'agit de dresser l'inventaire des produits laitiers que vous souhaitez commander, faites attention de ne pas faire référence à des marques ou à des origines géographiques. C'est interdit mais ça va aussi avoir pour effet de ne pas permettre aux producteurs locaux de répondre.



#### Exemples à ne pas suivre :

- Fromage Gouda ;
- Comté ;
- Philadelphia ;
- ...

Vous pouvez toutefois préciser simplement « fromage à pâte dure (type « Gouda ») » ; « fromage frais (type « Philadelphia ») », ce qui permettra aux soumissionnaires de comprendre le type de produits recherchés sans pour autant leur imposer une marque ou un fromage étranger (ce qui est par ailleurs interdit).

# Protéines végétales



## → Nos besoins en protéines<sup>73</sup>

Les protéines sont des constituants incontournables de nos muscles, de notre peau, de nos organes et de nos os.

Les besoins d'une personne adulte sont d'environ 0,8 g de protéines par kilo de poids et par jour. En général, les Européens mangent suffisamment de protéines et la déficience est rare dans les pays développés<sup>74</sup>.

Les besoins sont plus importants chez les enfants en bas âge (2 g par kilo de poids et par jour) et chez les adolescents (1,2 g par kilo et par jour). En effet, les protéines sont essentielles pour la croissance des cellules et des tissus.

Chez les personnes âgées, l'apport en protéines doit également être un peu plus important. Pour une personne de plus de soixante ans, il est d'environ 1g par kilo de poids et par jour.

## → Sources de protéines

Les protéines peuvent être d'origine :

- ✓ **animale** : la viande, le poisson, les œufs, les produits laitiers ;
- ✓ **végétale** : essentiellement les céréales et légumineuses<sup>75</sup>.

Dangers liés à la surconsommation de certaines protéines animales

Des études de l'Organisation Mondiale de la Santé (OMS) établissent clairement un lien entre l'augmentation de la consommation de viande rouge (et particulièrement les viandes transformées<sup>76</sup>) avec l'augmentation du risque de cancer<sup>77</sup>.

Une autre étude publiée fin 2022 a démontré que la consommation excessive de viande rouge (et particulièrement les viandes transformées) augmentait également le risque d'autres maladies comme le diabète, l'hypertension et les maladies cardio-vasculaires<sup>78</sup>.

<sup>73</sup> <https://www.vidal.fr/sante/nutrition/corps-aliments/proteines/besoins.html>

<sup>74</sup> Protéines - Qu'est-ce que c'est et quelle est leur fonction dans l'organisme ? | Eufic

<sup>75</sup> On peut également y ajouter les algues.

<sup>76</sup> Charcuterie, saucisses...

<sup>77</sup> Voir notamment les questions/réponses sur le sujet : <https://www.who.int/fr/news-room/questions-and-answers/item/cancer-carcinogenicity-of-the-consumption-of-red-meat-and-processed-meat>

<sup>78</sup> <https://www.cambridge.org/core/journals/british-journal-of-nutrition/article/abs/redprocessed-meat-consumption-and-noncancerrelated-outcomes-in-humans-umbrella-review/19677742BCB1A4B72127AC25359A7BC2>

Le Conseil supérieur de la Santé recommande de limiter la consommation de viande rouge à 25g/jour et la viande transformée à 30g par semaine !<sup>79</sup>

Or, la dernière grande enquête nationale sur la consommation de viande a montré que la consommation était de 132g/jour chez les hommes et de 88g/jour chez les femmes, pour une moyenne de 111g/j. La consommation de viande transformée correspond à 66g/j et celle de viande rouge à 23g/j<sup>80</sup>.

Hormis les impacts sur la santé, la surconsommation de viande a évidemment des impacts sur les questions de bien-être animal et d'environnement.

Si la consommation de viande a un intérêt nutritionnel<sup>81</sup> et même environnemental<sup>82</sup> indéniable, il est donc toutefois nécessaire de la limiter et de varier les sources de protéines en se tournant notamment vers les protéines d'origine végétale.

La diminution des commandes de viande permet également de réaliser des économies qui peuvent alors être réinjectées dans l'achat d'une viande de meilleure qualité et plus locale (le principe du « moins mais mieux »).

#### → **Intérêt des protéines végétales**

Les aliments source de protéines végétales sont les suivants (sont marqués d'un astérisque\* ceux pour lesquels il existe une production wallonne) :

- ✓ **Légumineuses** : Plantes dont le fruit est une gousse.  
Exemples : haricots blancs ou bruns, féveroles\*, pois protéagineux jaunes\*, pois cassés, pois chiches, lentilles\*, fèves de marais\*, graines de soja\*, ... et leurs dérivés : houmous, tofu...
- ✓ **Céréales complètes** : blé\*, riz, riz sauvage, quinoa\*, épeautre\*, avoine\*, seigle\*, millet, ... et leurs dérivés : pain, pâtes, ...
- ✓ **Oléagineuses** : Plantes dont les graines, les fruits sont riches en huile (lipides) et en protéines.  
Exemples : graines de courge, de tournesol, de sésame, de colza\*, de lin, de chia, noisettes, amandes, noix, noix de cajou, de pécan, pignons de pin, pistaches, ...
- ✓ **Autres** : quorn, algues

## **En Wallonie**

En réponse à l'intérêt nouveau des consommateurs pour les protéines végétales, la production wallonne se développe. En effet, la culture de légumes secs (uniquement à destination de l'alimentation humaine) comme la lentille, le pois chiche, voit le jour. Leur production reste encore marginale (respectivement 18 et 6 hectares en 2023, majoritairement en agriculture biologique) mais tend à augmenter dans les années à venir.

<sup>79</sup> [https://www.health.belgium.be/sites/default/files/uploads/fields/fpshealth\\_theme\\_file/20191011\\_css-9284\\_fbdg\\_vweb.pdf](https://www.health.belgium.be/sites/default/files/uploads/fields/fpshealth_theme_file/20191011_css-9284_fbdg_vweb.pdf)

<sup>80</sup> Plus d'informations : <https://www.celagri.be/quelle-est-la-consommation-de-viande-en-belgique/>

<sup>81</sup> <https://www.celagri.be/nutrition-et-sante-quels-sont-les-atouts-de-la-viande-rouge/>

<sup>82</sup> Voir notamment le rôle des prairies dans la régulation des gaz à effets de serre.



**Augmenter la part de protéines végétales dans les menus des cantines en se tournant vers des producteurs locaux permettra d'aider la filière wallonne à se développer.**

La production de protéagineux comme le pois, la féverole, le lupin (à destination de l'alimentation humaine pour enrichir certaines préparations industrielles en protéines et de l'alimentation animale) est plus importante puisqu'elle représente plus de 1000 ha en Wallonie en 2023.

Plusieurs producteurs se sont d'ores et déjà regroupés pour répondre à la demande et commercialiser leurs productions (par le biais de coopératives notamment) à travers divers canaux (magasins, cantines, vente directe etc.).

Plusieurs projets de transformation (en Wallonie et en Flandre) sont en cours pour répondre au marché et viendront accroître l'offre de produits à base de protéines végétales.

### **Quid de la restauration collective ?**

Historiquement, la viande a toujours eu une place centrale dans les assiettes servies dans nos cantines.

Toutefois, il est aujourd'hui primordial de varier les sources de protéines au menu des cantines.

L'un des critères du [Label Cantines Durables](#) concerne d'ailleurs l'intégration des protéines végétales dans le menu des cantines<sup>83</sup>.

L'intégration des protéines d'origine végétale nécessite au préalable quelques adaptations :

#### → **Formation des cuisiniers**

Les cuisiniers de collectivités n'ont pas toujours l'habitude de travailler les protéines végétales et peuvent manquer d'inspiration pour les sublimer. C'est pourquoi il existe de nombreuses formations qui permettent de donner aux cuisiniers des idées de recettes et de préparations mettant en avant les protéines végétales. Vous pouvez notamment consulter les formations proposées par la Cellule Manger Demain<sup>84</sup>.

De nombreux recueils de recettes à base de protéines végétales ayant fait leurs preuves en restauration collective existent également en Belgique et en France<sup>85</sup>.

#### → **Sensibilisation des usagers**

Les mangeurs (enfants comme adultes) n'ont pas non plus toujours l'habitude de consommer des protéines d'origine végétale. Il est important de pouvoir les sensibiliser à la fois sur les enjeux liés à la diversification des protéines et sur les différentes protéines végétales qui existent.

---

<sup>83</sup> Ce critère ne s'applique pas aux maisons de repos.

<sup>84</sup> <https://www.mangerdemain.be/agenda/>

<sup>85</sup> La Cellule Manger Demain propose un répertoire de ces recueils :

<https://www.mangerdemain.be/2024/08/27/recettes-durables-en-restauration-collective-repertoire/>

Plusieurs outils de sensibilisation aux protéines d'origine végétale sont disponibles<sup>86</sup>.

## Marchés publics

### a) Prospectez le marché

Prenez connaissance des opérateurs qui peuvent vous fournir en protéines végétales produites en Wallonie.

N'hésitez pas à vous renseigner auprès de la Cellule Manger Demain ([appro@mangerdemain.be](mailto:appro@mangerdemain.be)) qui travaille à la mise en relation entre cantines et acteurs de l'approvisionnement. La Cellule Manger Demain a notamment développé un [catalogue de l'approvisionnement](#) qui vous permettra de découvrir des opérateurs engagés dans une démarche d'alimentation durable.

Des événements comme des « Rencontres de l'approvisionnement » permettent de faire se rencontrer cantines et producteurs<sup>87</sup>.

D'autres structures comme les ceintures alimentaires pourront également vous aider à découvrir d'autres fournisseurs prêts à vous livrer des protéines végétales.

Une fois ces acteurs connus, il est vivement conseillé d'aller à leur rencontre afin d'échanger sur vos besoins, leurs réalités et possibilités de livraison.

### b) Définissez votre besoin en protéines végétales

Repensez vos menus conformément aux critères du Label Cantines Durables pour y intégrer des protéines végétales. Estimez les quantités nécessaires dont vous avez besoin.

### c) Distinguez votre marché « protéines végétales » des autres marchés alimentaires

Les protéines végétales constituent bien une gamme de produits spécifiques et vous pouvez donc en faire un marché distinct sans crainte de saucissonner artificiellement votre marché (ce qui constitue une pratique interdite). A tout le moins, si vous regroupez les protéines végétales avec d'autres denrées alimentaires au sein d'un même marché, veillez à en faire un lot distinct.

### d) Pensez à allouer votre marché

<sup>86</sup> <https://www.goodplanet.org/fr/projet/defi-solution-lassiette/le-defi-proteines/outils-de-sensibilisation-defi-proteines/#wpcf7-f56511-o1> ; <http://www.crepan.org/les-legumineuses/> ; <https://agirpoulatransition.ademe.fr/particuliers/conso/pourquoi-faut-manger-plus-legumineuses> ; <https://www.mangerdemain.be/outiltheque/>

<sup>87</sup> Pour connaître les prochains événements et les actualités liées à la dynamique Green Deal Cantines Durables inscrivez-vous à la newsletter : <https://www.mangerdemain.be/newsletter-green-deal-cantines-durables/>

**Exemple pour intégrer progressivement des protéines végétales (locales) issues du circuit court :**

- Lot « protéines végétales bio et issues du circuit court »
- Lot « protéines végétales non bio »

## **e) Définissez vos critères d'attribution et spécifications techniques**

Pour rappel, il est interdit d'exiger, voire simplement de favoriser, dans votre marché public, l'origine wallonne ou locale des protéines végétales.

Il est toutefois possible d'exiger une transparence totale sur toute la filière de production.

**Exemple d'une spécification technique imposant une transparence totale sur la filière :**

*« L'adjudicataire doit être en mesure, tout au long du marché, d'identifier clairement les producteurs de flocons d'avoine, de lentilles et de quinoa.*

*Dans son offre, le soumissionnaire remet la liste des producteurs de ces protéines végétales. »*

**Exemple d'un critère d'attribution favorisant les protéines végétales certifiées bio :**

*« L'offre qui propose le plus de sources de protéines végétales certifiées bio ou équivalent obtiendra 20 points. Les autres offres seront évaluées proportionnellement à la meilleure offre.*

*On entend par produit bio, un produit issu de l'agriculture biologique, conformément au Règlement européen 2018/848. Durant toute la durée du marché, les produits listés comme bio ne pourront en aucun cas être remplacés par leur équivalent conventionnel.*

*La preuve est apportée par le label bio européen ou équivalent pour autant que la preuve de l'équivalence soit apportée par le soumissionnaire. »*

**Fiches didactiques (à vérifier si cela est possible pour les opérateurs locaux) :**

*« L'offre qui propose des fiches didactiques (affiches, ...) décrivant les différentes sources de protéines végétales et présentant leurs bienfaits recevra jusqu'à 10 points supplémentaires. Le soumissionnaire joint à son offre un exemple de fiche didactique. Les fiches seront évaluées selon les critères suivants : (1) contenu adapté au public de la cantine ; (2) esthétique et qualité des visuels ; (3) intérêt pédagogique. »*



**Pour un marché de service « confection de repas » :**

Si votre cantine fonctionne en gestion concédée et que vous passez par un marché de services, vous pourriez inscrire une spécification technique, inspirée du critère du Label Cantines Durables et l'accompagner d'une exigence de transparence sur les producteurs.

*Exemple : « Au minimum une fois par semaine, l'adjudicataire propose un repas végétarien à base de protéines végétales (légumineuses, céréales complètes, graines, oléagineux, mycoprotéines et leurs dérivés). Au minimum, une fois par mois ce menu est accompagné d'une information destinée aux parents et enfants (ou autres usagers de la cantine), reprenant une description de la source de protéines et de ses qualités objectives.»*

# Boulangerie et produits céréaliers



Le pain constitue la base de nombreux repas emportables. Afin de proposer un repas durable et de qualité, il convient donc de lui apporter une attention toute particulière. A noter du côté de la restauration collective que le Label Cantines Durables est désormais ouvert aux cantines proposant une offre de sandwiches.

## En Wallonie

En Wallonie, les céréales à destination de l'alimentation humaine représentent une faible proportion de la production céréalière. La majorité de celles-ci est à destination de l'alimentation animale (46%) et la valorisation énergétique (32%). Les céréales à destination de l'alimentation humaine représentent autour de 10% de la production et se répartissent dans différentes filières : la filière brassicole, la filière pastifiable (pour les pâtes) et la filière panifiable et biscuitière. Selon une étude de l'UCLouvain, le taux de couverture des besoins en céréales alimentaires, c'est-à-dire le rapport entre quantité produite et quantité nécessaire pour couvrir les besoins alimentaires pour la population de la Région wallonne et de la Région de Bruxelles-Capitale, est de 34%<sup>88</sup>.

Une fois récoltées, les céréales sont nettoyées, décortiquées et stockées en attendant d'être moulues. Ces étapes sont souvent prises en charge par des négociants qui rassemblent et stockent les récoltes de nombreux agriculteurs avant de les revendre à des industriels. Certains agriculteurs s'associent en coopératives afin de reprendre la main sur ces étapes en mutualisant les équipements et être à même de répondre à des demandes plus conséquentes.

Les céréales sont ensuite moulues en farine.

Le nombre de meuneries est très limité sur le territoire wallon. Il représente 3% de l'activité de la meunerie belge. C'est pourquoi le développement de la filière est soutenu via le financement de différents projets et infrastructures par la Région wallonne<sup>89</sup>.

La farine va ensuite pouvoir être travaillée par les boulangers. Là aussi, il existe différents types de processus de travail de la farine : les pâtes à base de levure ou de levain. Le procédé de fabrication aura un impact sur le goût et les caractéristiques du produit fini.

De manière générale, les fermentations longues présentent différents avantages comme de diminuer la pénibilité du travail de l'artisan en favorisant un travail de jour, mais aussi d'offrir une meilleure qualité nutritionnelle et de digestion.

<sup>88</sup> Pour voir l'étude : [UCLouvain\\_Filiere\\_Cereales\\_Rapport\\_v200130 \(sytra.be\)](https://sytra.be/UCLouvain_Filiere_Cereales_Rapport_v200130)

<sup>89</sup> <https://developpementdurable.wallonie.be/thematiques/alimentation-durable/relocalisons-savoirs/2023>

### Attention

Travailler avec un boulanger situé à proximité de votre cantine ne signifie pas qu'il utilise de la farine produite localement. En effet, de nombreux boulangers s'approvisionnent dans des moulins industriels qui utilisent une majorité de matières premières importées. Très peu de pains sont dès lors produits avec des farines issues de céréales locales. Notez cependant que de nombreux acteurs proposent une partie de leur gamme en circuit court. Vérifiez bien auprès de vos fournisseurs s'ils connaissent l'origine des grains qui ont servi à faire leurs différents pains.

Certains produits de boulangerie locaux sont plus facilement disponibles que d'autres. Par exemple, les boulangeries artisanales se concentrent parfois sur la production de pains dont le procédé de fabrication est plus simple et plus rentable que celui de la baguette. Il existe néanmoins une offre de baguettes artisanales et locales.

La majorité des boulangers artisanaux proposent des produits frais. Cependant, afin de répondre aux contraintes de logistique de collectivités ou des épiceries, certains boulangers ont développé une offre de produits précuits. Cela permet aux clients professionnels de congeler les marchandises et de les décongeler au fur et à mesure des besoins journaliers.

La majorité des grands moulins industriels, utilisant des céréales importées, incorporent des additifs dans les farines pour faciliter le travail de celles-ci de manière automatisée. En exigeant une farine sans additifs d'origine non naturelle, vous pourrez sélectionner des opérateurs qui travaillent principalement des céréales locales.

## Labels et signes distinctifs

Pour les céréales alimentaires, le label le plus répandu est le **label biologique** européen qui s'appuie sur le Règlement européen UE 2018/848.

Le **label « Prix Juste Producteur »** garantit quant à lui une juste rémunération des producteurs. Comme tout label, ce label peut être demandé mais pas de manière exclusive, seulement comme alternative à tout autre moyen de preuve démontrant que les exigences du Règlement européen UE 2018/848 sont respectées, sous peine d'être considéré comme discriminatoire. Pour les céréales, les moulins de Statte ont développé le label « Farine Bayard – Agriculture Raisonnée » dont le cahier des charges a été agréé par la Région wallonne comme label de qualité différenciée<sup>90</sup>. Cette filière assure que les principes suivants y sont respectés :

- ✓ Le caractère familial des exploitations agricoles ;
- ✓ Le développement d'activités respectant des attentes sociétales ;
- ✓ L'application de processus de production n'ayant pas recours aux OGM ;
- ✓ Une plus-value financière significative pour le producteur tenant compte de ses coûts de revient.

<sup>90</sup>[https://agriculture.wallonie.be/files/20182/21894/Cahier\\_des\\_charges\\_Farine\\_Bayard\\_Agriculture\\_raisonnee\\_v2020.pdf](https://agriculture.wallonie.be/files/20182/21894/Cahier_des_charges_Farine_Bayard_Agriculture_raisonnee_v2020.pdf)



# Marchés publics

## a) Prospectez le marché

Y a-t-il des producteurs, des coopératives, des moulins ou des boulangers artisanaux sur votre territoire qui peuvent vous livrer en produits boulangers ? Connaissent-ils l'origine de leur farine ? Quelles sont leurs modalités de livraison ? Proposent-ils des pains issus de l'agriculture biologique ou non ? Certains de ces acteurs proposent-ils une gamme précuite ? Quel conditionnement ?

N'hésitez pas à vous renseigner auprès de la Cellule Manger Demain ([appro@mangerdemain.be](mailto:appro@mangerdemain.be)) qui travaille à la mise en relation entre cantines et acteurs de l'approvisionnement. La Cellule Manger Demain a notamment développé un [catalogue de l'approvisionnement](#) qui vous permettra de découvrir des opérateurs engagés dans une démarche d'alimentation durable.

Des événements comme des « Rencontres de l'approvisionnement » permettent de faire se rencontrer cantines et producteurs<sup>91</sup>.

D'autres structures comme les ceintures alimentaires pourront également vous aider à découvrir d'autres fournisseurs prêts à vous livrer des produits de boulangerie.

Une fois ces acteurs connus, il est vivement conseillé d'aller à leur rencontre afin d'échanger sur vos besoins, leurs réalités et possibilités de livraison.

## b) Définissez votre besoin en produits de boulangerie et adaptez-le en fonction de l'offre du territoire

Afin d'ouvrir votre marché aux boulangers locaux, vous devrez peut-être modifier partiellement les types de produits que vous utilisez. Par exemple, proposer des tartines garnies plutôt que les traditionnelles baguettes pour vos sandwiches. Ou encore sensibiliser vos usagers à la différence de goût entre du pain industriel et du pain confectionné à partir de levain et/ou de farines natives à base de blés anciens.

Ceci peut nécessiter quelques adaptations dans la conception des menus et dans le travail en cuisine. Une première étape peut donc être de proposer quelques offres de pain alternatives, comme suggestion sans modifier l'ensemble de votre approvisionnement. Vous pourriez aussi travailler sur l'offre de pain complet en suivant les critères du Label Cantines Durables<sup>92</sup>. Des formations sur la préparation de sandwiches garnis équilibrés sont d'ailleurs régulièrement proposées par la Cellule Manger Demain<sup>93</sup>.

## c) Distinguez votre marché « produits de boulangerie » des autres marchés alimentaires

<sup>91</sup> Pour connaître les prochains événements et les actualités liées à la dynamique Green Deal Cantines Durables inscrivez-vous à la newsletter : <https://www.mangerdemain.be/newsletter-green-deal-cantines-durables/>

<sup>92</sup> Critère I.7. Sandwichs : choix au minimum d'un pain (semi-)complet, voire deux (pour le niveau 3).

<sup>93</sup> <https://www.mangerdemain.be/agenda/>

Les produits de boulangerie constituent bien une gamme de produits spécifiques et vous pouvez donc en faire un marché distinct sans crainte de saucissonner artificiellement votre marché (ce qui constitue une pratique interdite). A tout le moins, si vous regroupez les produits de boulangerie avec d'autres denrées alimentaires au sein d'un même marché, veillez à en faire un lot distinct.

#### d) Pensez à allotir votre marché

Vous pouvez allotir votre marché de différentes manières en fonction du mode de production, du type de produits, de la qualité souhaitée ou des quantités. L'allotissement doit se faire en fonction de la prospection effectuée.

Si vous connaissez une boulangerie artisanale travaillant avec des farines locales et naturelles mais proposant uniquement une offre de pains, vous pourriez distinguer les lots de cette façon :

##### Exemple :

- Lot « pains artisanaux en circuit court » ;
- Lot « autres produits de boulangerie ».

*Vous pourriez également distinguer un lot « boulangerie bio » et un autre « boulangerie conventionnelle »*

#### e) Définissez vos critères d'attribution et spécifications techniques

Pour rappel, il est interdit d'exiger dans votre marché public, l'origine wallonne ou locale des produits de boulangerie. Il est cependant possible que certains critères objectifs et non discriminatoires aient pour résultat de favoriser l'accès de votre marché aux producteurs locaux.

##### Exemples :

Il est intéressant par exemple d'exiger une transparence totale sur la filière de production (de la céréale au boulanger) que ce soit pour un lot spécifique, voire l'ensemble du marché.

*« Pour le lot « boulangerie en circuit court », une transparence totale sur toute la filière (de la production de la céréale à la boulangerie) est exigée. Le soumissionnaire indique dans son offre le nom et coordonnées du(des) producteur(s) de céréales qui fournissent la matière première, du(des) moulins qui s'occupe(nt) de la transformation en farine et de la boulangerie qui confectionne les produits de boulangerie. »*

Pour vous assurer que les produits de boulangerie sont bien artisanaux et non industriels, n'hésitez pas à exiger également que la farine et les pains/baguettes ne contiennent aucun additif.

*« Les produits de boulangerie et les farines utilisées ne contiennent aucun additif. L'adjudicataire communique, sur simple demande, les farines utilisées et la liste des ingrédients présents. »*



Pour diversifier votre offre de pain et permettre aux membres de votre collectivité de découvrir des types de pains différents, n'hésitez pas à exiger une offre de pain au levain ou complet.

« Une offre de pain/baguette au levain est proposée. »

« Une offre de pain/baguette complète est proposée. »

**Exemple d'un critère d'attribution concernant les produits de boulangerie issus de l'agriculture biologique :**

« Pour chaque produit de boulangerie repris à l'inventaire, le soumissionnaire indique s'il est certifié bio ou équivalent. L'offre qui propose le plus de produits bio obtiendra 20 points. Les autres offres seront évaluées proportionnellement à la meilleure offre.

On entend par produit bio, un produit issu de l'agriculture biologique, conformément au Règlement européen 2018/848. Durant toute la durée du marché, les produits listés comme bio ne pourront en aucun cas être remplacés par leur équivalent conventionnel.

La preuve est apportée par le label bio européen ou équivalent pour autant que la preuve de l'équivalence soit apportée par le soumissionnaire. »

**Visite pédagogique (dans le cas de cantines scolaires) :**

« L'offre qui permet l'organisation de visites pédagogiques auprès des agriculteurs, des meuniers et/ou boulangers recevra 10 points supplémentaires. Le soumissionnaire qui propose ce genre de visites indique les coordonnées des producteurs acceptant de recevoir une visite. Pour une question d'organisation logistique des visites, les producteurs doivent se trouver dans un rayon de 20kms autour de la cantine. »

## f) Définissez un inventaire

N'hésitez pas à ajouter dans votre inventaire une référence à des pains au levain et/ou complets, ce qui permettra de faire découvrir également ce type de produits aux membres de votre collectivité.

**Exemple inspirant :**

L'Institut Saint-Anne à Florenville est un établissement d'enseignement secondaire qui propose en moyenne 150 sandwiches par jour. En rejoignant le Green Deal Cantines Durables, l'ISA avait à cœur de faire évoluer son offre de sandwiches, notamment en relocalisant sa baguette. À la suite de différents tests et discussions, une collaboration avec une boulangerie utilisant exclusivement des farines locales, bio et sans additifs a vu le jour. Afin de limiter les trajets de livraisons, de faciliter la gestion des stocks et de limiter le gaspillage alimentaire, la cantine a opté pour l'achat de baguettes précuites, qu'elle pourra cuire quotidiennement en fonction du nombre de sandwiches commandés. Il s'agit encore là d'un exemple de la possibilité d'adaptation des acteurs locaux et durables pour répondre à la demande des collectivités<sup>94</sup>.

<sup>94</sup> Plus d'infos : <https://www.mangerdemain.be/2023/12/21/vers-une-offre-locale-et-durable-de-pain-et-produits-derives-en-restauration-collective/>





---

Asbl Socopro  
Cellule Manger Demain  
Avenue Comte de Smet de Nayer 14/3  
5000 Namur