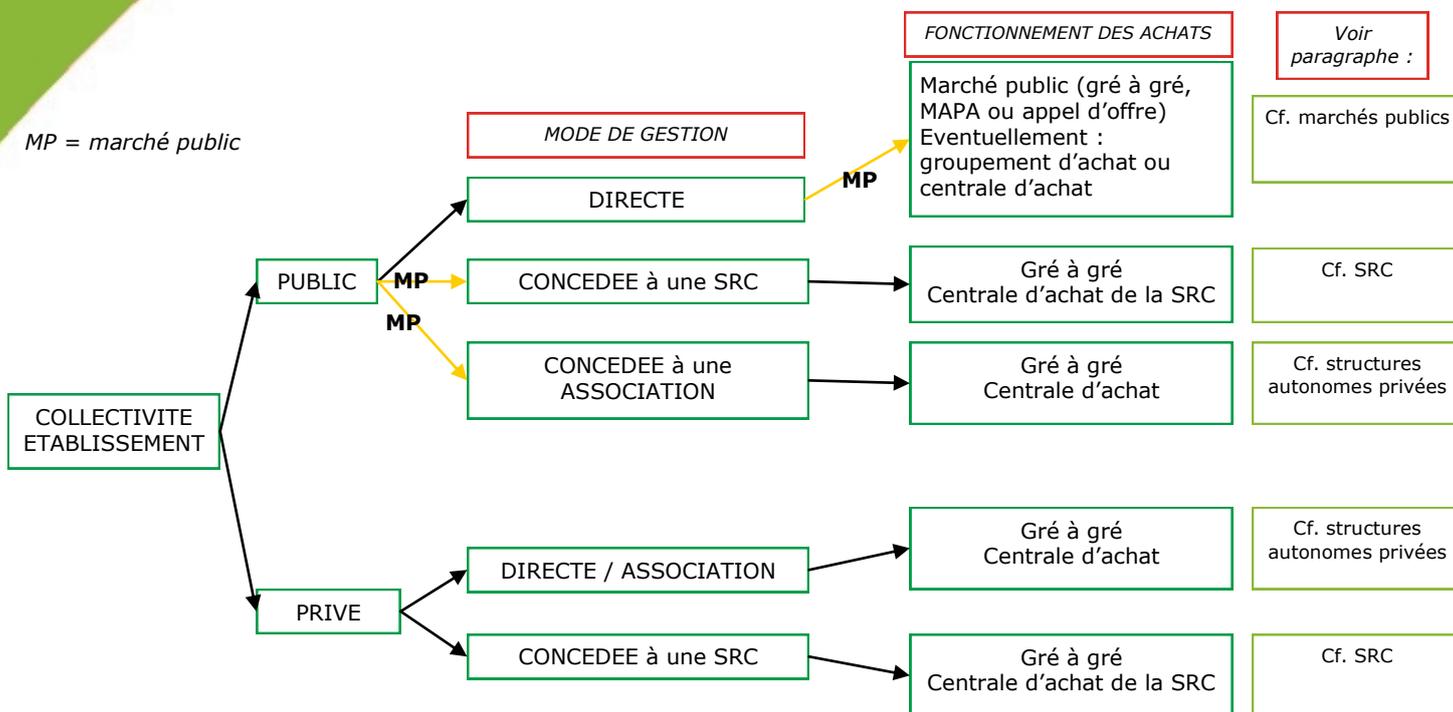


# LES ACHATS EN RESTAURATION COLLECTIVE



## L'achat en SRC

Dans les SRC, il existe souvent un service responsable des achats. Son travail est de référencer des produits correspondant aux attentes de chaque site de production et donc de chaque client. Il est en principe impossible pour une cuisine d'acheter un produit qui n'aurait pas été référencé par la fonction achat de la SRC, sauf parfois en cas d'opération ponctuelle.

Il arrive qu'un produit local ne soit accessible qu'à une partie des cuisines de la SRC, d'abord pour respecter son caractère local, ensuite parce que les volumes peuvent être trop faibles ou encore parce qu'il ne répond aux exigences que de certains clients. Ainsi, la gestion associée au produit local est plus lourde celle d'un produit référencé pour toutes les cuisines de la SRC.

Pour certaines SRC, le référencement de produits locaux est possible. C'est le cas des SRC de petite taille mais aussi de SRC nationales souhaitant développer l'achat local. Pour d'autres, les procédures sont plus complexes et le cahier des charges à suivre est très strict.

## L'achat dans les structures privées et autonomes

Les structures privées et autonomes rencontrées étaient de petite taille. Elles sont totalement libres dans leurs achats. Elles peuvent fonctionner avec des fournisseurs de manière régulière mais également avec d'autres plus ponctuellement, par exemple avec des producteurs. Les tarifs sont rarement négociés et valent en général les prix catalogues. Elles sont assez souples et peuvent parfois construire leurs menus pour bénéficier des offres et promotions.

## L'achat dans le cadre des marchés publics

Tout achat public se traduit par un marché. Pour avoir des informations détaillées sur les marchés publics, consultez le guide « Favoriser une restauration collective de proximité et de qualité » réalisé par la DRAAF Rhône-Alpes\*.

Deux points importants sont à retenir pour comprendre cette étude :

- la sélection d'un fournisseur sur le critère de provenance est interdite
- à partir d'un certain montant, les procédures de passation d'un marché sont très lourdes : en cas de non respect des termes du marché par le fournisseur, le client préfère souvent poursuivre que rompre le marché.

Il arrive que l'achat public soit mutualisé, le plus fréquemment sous forme de groupement d'achat. Il permet d'alléger les procédures en les mutualisant. De plus, le groupement contribue à la réalisation d'économies sur les achats (tarifs des fournisseurs fortement liés au montant global du marché). Une convention définit le fonctionnement du groupement et désigne un coordonnateur. Le groupement se traduit souvent par un cahier des charges commun aux différents membres. Les enquêtes ont montré que ce point peut parfois limiter le choix du produit acheté.

(\* ) Pour télécharger le guide : [http://draaf.rhone-alpes.agriculture.gouv.fr/article.php3?id\\_article=902](http://draaf.rhone-alpes.agriculture.gouv.fr/article.php3?id_article=902)

### Qui choisit la forme du produit utilisé ?

Dans un premier temps, c'est le menu qui définit le produit à utiliser. Mais au moment de l'achat, plusieurs choix sont possibles. Par exemple, pour faire de la carotte Vichy, on peut acheter de la carotte fraîche brute ou de la carotte surgelée. Les tableaux ci-dessous présentent les principaux acteurs ayant un rôle clé dans ce choix.

Acteur	Collectivité	SRC si gestion concédée	Gérant et cuisiner
En quoi joue-t-il un rôle ?	Décide des grandes orientations Rédige le cahier des charges	Définit sa stratégie commerciale	Contrôlent le budget et l'organisation
Exemples	Peut exiger un certain pourcentage d'utilisation de produits biologiques, frais...	Impose une qualité minimale, des orientations, ...	Choisissent un produit en fonction de son prix et de la capacité de la cuisine à le préparer

Les enquêtes réalisées ont mis en évidence que la répartition du pouvoir décisionnaire entre le gérant et le cuisinier varie d'une structure à l'autre.

Il faut noter que dans le cadre des marchés publics, les acheteurs s'engagent sur des volumes financiers minimaux. S'ils ne les respectent pas, les fournisseurs ont le droit de facturer leur marge bénéficiaire sur le volume manquant. Afin d'éviter de tels problèmes, il arrive qu'en fin de marché, le choix du produit soit fait de manière à réajuster les volumes.

Exemple : la cuisine s'était engagée à acheter pour 10 000 € de produits surgelés, et pour 15 000 € de fruits et légumes frais sur l'année 2010. Au mois de novembre 2010, elle n'a acheté que 8 000 € de produits surgelés et déjà 16 000 € de fruits et légumes. Par conséquent, les choix de produits vont s'orienter vers du surgelé, pour réaliser les volumes prévus, et ce, soit en adaptant les menus, soit en choisissant par exemple plutôt de la carotte surgelée que de la carotte fraîche brute pour servir de la carotte Vichy.

### Fixation des prix

Les prix des denrées alimentaires sont soumis à des variations ininterrompues, mais bien souvent, l'acheteur demande un prix fixe pour une certaine durée. Cette durée varie selon le type de produits concernés et selon l'acheteur. On peut distinguer cinq groupes de produits : les fruits et légumes, la viande, les produits laitiers, les surgelés et l'épicerie.

Durées de fixation des prix constatées lors des enquêtes					
	Epicerie	Surgelés + Légumes 4 <sup>ème</sup> et 5 <sup>ème</sup> gamme	BOF (beurre, œuf, fromage)	Viande fraîche	Fruits et Légumes frais
SRC	1 an	1 an 6 mois	6 mois	3 mois	1 mois 10 jours 1 semaine
Restauration publique en gestion directe	1 an	1 an	1 an (réajustables)	1 an (réajustables) 1 mois	1 semaine 1 jour

Pour les SRC, les prix sont souvent fixés après négociation entre le service achat et le fournisseur. Ils doivent ensuite être communiqués à chaque cuisine qui gère elle-même son budget. Cela explique que la durée de fixation des prix est d'au moins une semaine.

En restauration publique en gestion directe, l'acheteur définit dans le CCATP le mode de fixation des prix qu'il souhaite, en particulier pour les fruits et légumes et la viande. Deux solutions :

- soit le fournisseur propose son propre tarif, de manière hebdomadaire pour les fruits et légumes et annuelle pour la viande
- soit l'acheteur demande que les prix soient calculés à partir de la cotation éditée par le SNM, quotidienne pour fruits et légumes, hebdomadaire pour la viande. (cf. fiches n°6 et n°24 pour plus de détails sur ce fonctionnement)

Quels avantages et quels inconvénients ces deux fonctionnements présentent-ils ?

Que choisir entre prix fixes ou prix variables ?		
	Prix variables, soumis au cours	Prix fixes
Point de vue de l'acheteur	<ul style="list-style-type: none"> <li>+ Chronophage (gestion et contrôle des factures)</li> <li>- Le prix est fixé selon une référence qui reflète le cours du produit</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>+ Gestion du budget simplifiée (surtout lorsque les prix sont fixés sur un an)</li> </ul>
Point de vue du fournisseur	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Selon son mode d'approvisionnement, les variations de la cotation ne correspondent pas toujours aux variations de ses coûts d'approvisionnement.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>+ Détermine lui-même son tarif</li> <li>- Prise de risque (en cas d'envolée des cours) ; éventuelle répercussion sur les tarifs</li> </ul>