



Fruits
et légumes

Filière fruits et légumes frais et pomme de terre

Restauration collective en gestion directe :
Favoriser l'approvisionnement local
et de qualité

SOMMAIRE

1. Appropriiez-vous les concepts propres à la filière
2. Connaissez votre besoin
3. Informez-vous sur l'offre disponible
4. Identifiez les leviers d'action
5. Définissez votre cahier des charges
6. Consultez les entreprises
7. Suivez la mise en œuvre du marché
8. Impliquez les acteurs





1. Appropriiez-vous les concepts propres à la filière

➤ **Éléments sur l'économie de la filière de fruits et légumes (source Interfel-CTIFL)**

✓ Production

Il faudrait plutôt parler des filières fruits et légumes tant la diversité des productions et des métiers est grande. Les acteurs économiques sont amenés à se spécialiser et se différencier avec des logiques propres à chaque espèce cultivée, à chaque métier.

Cette diversité des produits, des acteurs, des modes de transformation et de commercialisation se traduit par la coexistence de circuits longs et de circuits courts ; circuits orientés notamment en fonction de la proximité ou de l'éloignement des zones de production et de consommation.

En 2014, la France est le 4^e producteur de fruits et légumes dans l'Union européenne après l'Italie, l'Espagne, la Pologne et le 4^e producteur de pommes de terre à l'état frais (Source Eurostat).

Ce sont 8,3 millions de tonnes de fruits et légumes qui ont été produits en 2014, dont 5,5 millions de tonnes de légumes et 2,8 millions de tonnes de fruits, auxquels s'ajoutent 6,4 millions de tonnes de pommes de terre de consommation (Source Agreste).

En 2014, le légume le plus cultivé en France est la tomate (762 000 tonnes) suivi de la carotte (543 000 tonnes). Parmi les fruits, c'est la pomme de table (1,5 million de tonnes) qui domine de très loin la production française (Source Agreste).

La production française de fruits et légumes bénéficie de signes officiels de qualité : elle compte 18 appellations d'origine contrôlée (AOC) et 29 indications géographiques protégées (IGP).

La production en fruits et légumes biologiques demeure assez contenue : 4472 exploitations pour 11 300 ha en fruits frais et 6420 exploitations pour 17400 ha en légumes (Source Agence Bio).

La sensibilité de la filière fruits et légumes aux variations des conditions météorologiques, tant au niveau de la production que de la consommation peut induire de fortes variations de l'offre comme de la demande. Cela induit des variations de prix marquées d'une saison à l'autre au et au sein d'une même saison.

➤ **Connaître les circuits de commercialisation**

La commercialisation d'importants volumes de produits frais nécessite une réactivité et un savoir-faire que seuls des opérateurs maîtrisant la qualité et la logistique des produits tout au long de leur itinéraire peuvent assurer. Ces missions indispensables incombent à des acteurs spécialisés souvent méconnus du public, comme les expéditeurs, les coopératives et les grossistes concernant les circuits de la restauration hors domicile.

Les circuits longs d'expédition sont pratiqués par des producteurs, des coopératives ou SICA et des expéditeurs.

Production : les exploitations légumières (30 900) et fruitières (27 600) produisent pour le marché du frais et de la transformation.

En 2012, ce sont 8,6 millions de tonnes de fruits et légumes qui ont été produits, dont 5,9 millions de tonnes de légumes et 2,7 millions de tonnes de fruits, auxquels s'ajoutent 6,3 millions de tonnes de pommes de terre de consommation (source FAM).

Expédition : les expéditeurs de fruits et légumes (coopératives et entreprises d'expédition et d'exportation) sont le trait d'union entre la production et le commerce. Ils organisent la collecte, la préparation et le conditionnement des fruits et légumes ainsi que leur vente et leur acheminement sur le marché français (circuits de gros et grande distribution), sur le marché européen, à l'exportation (pays tiers et outre-mer).



Distribution : 1 200 grossistes ou centrales d'achat chargés de distribuer auprès de détaillants spécialisés, alimentation générale, GMS, marchés de plein vent, restauration commerciale et collective, etc.

Certains producteurs peuvent commercialiser directement :

- à des détaillants (en direct ou sur marché de gros) ou des centrales : 200 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2014 ;
- sur des marchés de détail : 200 millions d'euros ;
- au consommateur en vente directe : 400 millions d'euros.

Le total du chiffre d'affaires en circuits courts s'élève à 0,8 Md € qui correspond à la valeur de la récolte des producteurs vendeurs, à laquelle est ajoutée une marge de 30 % destinée à couvrir les frais de conditionnement, de transport et de vente. L'ensemble de ces ventes correspond à environ 5 % de l'approvisionnement des consommateurs français.

(Source : CTIFL)

➤ Maîtrisez les cours des filières

Renseignez-vous sur les cotations des produits, y compris les produits biologiques.

Une cotation comprend le libellé du produit, à savoir l'espèce, la variété, la catégorie, le calibre, le conditionnement, et fournit généralement le prix minimum, le prix maximum et le prix moyen. Les cours des cotations diffusés par le réseau des nouvelles des marchés (RNM) s'entendent hors taxe, au départ des marchés de gros, c'est-à-dire hors transport et logistique.

Lorsqu'en cours de marché une référence d'ajustement disparaît de la cotation, il est recommandé à l'acheteur public de se référer à un produit similaire de la cotation.

<https://www.rnm.franceagrimer.fr>

2. Connaissez votre besoin

Se référer à la **fiche méthodologique** « *Connaître son besoin* ».

3. Informez-vous sur l'offre disponible

Cette fiche a pour objet de fournir la liste des principaux acteurs et des principales sources d'information susceptibles de répondre de manière concrète et opérationnelle à vos questions au sujet des achats de **fruits et légumes**.

➤ Identifiez les acteurs institutionnels

FranceAgriMer, établissement national des produits de l'agriculture et de la mer
www.franceagrimer.fr

Agence bio : agence française pour la promotion et le développement de l'agriculture biologique
www.agencebio.org

INAO : institut national de l'origine et de la qualité
www.inao.gouv.fr

L'INAO est un établissement public chargé de la mise en œuvre de la politique française relative aux produits sous signes officiels d'identification de l'origine et de la qualité

www.inao.gouv.fr/



➤ Identifiez les organisations professionnelles

– **INTERFEL** : (Interprofession des fruits et légumes)
Créée en 1976, INTERFEL rassemble et représente les métiers de l'ensemble de la filière fruits et légumes frais, de la production jusqu'à la distribution, (producteurs, expéditeurs, grossistes, primeurs, chefs de rayon dans les enseignes de la distribution), y compris la restauration collective.

INTERFEL a notamment pour missions l'élaboration d'accords interprofessionnels, la mise en œuvre d'actions de communication informative et publi-promotionnelle ainsi que la définition des orientations stratégiques de la filière des fruits et légumes frais dans les domaines de la recherche, de l'expérimentation, de la communication technique ainsi que dans celle des études techniques et économiques et de la formation et animation technique.

www.interfel.com

www.lesfruitsetlegumesfrais.com

– **Centre technique interprofessionnel des fruits et légumes (CTIFL)**

Le Centre technique interprofessionnel des fruits et légumes a été créé en 1952. Le CTIFL est le centre technique de référence en matière de recherche-expérimentation et développement de la filière fruits et légumes frais. Il bénéficie du statut juridique de centre technique industriel

Il met en œuvre dans son secteur de compétence, la recherche appliquée et l'expérimentation des résultats de nature à favoriser l'innovation technique et les transferts de technologie dans les entreprises de production et de distribution de la filière, il coordonne les méthodes et moyens mis en œuvre dans le cadre de l'expérimentation régionale et destinés à l'acquisition de références fiables, il participe aux actions visant à établir et appliquer les règles de qualité et leur contrôle dans le cadre de la certification fruitière.

<http://www.ctifl.fr/>

– **Comité national interprofessionnel de la pomme de terre (CNIPT)**

Créé en 1977, le Comité National Interprofessionnel de la Pomme de Terre (CNIPT) a pour objectif de valoriser la pomme de terre de consommation française sur le marché du frais. Il est reconnu comme interpro-

fession nationale par les pouvoirs publics. Le CNIPT rassemble et représente tous les opérateurs du secteur de la pomme de terre, de la production à la distribution.

Le rôle du CNIPT s'articule autour des missions suivantes : développer le dialogue interprofessionnel et favoriser la politique contractuelle, contribuer à l'amélioration et à la valorisation de la qualité et de la sécurité alimentaire, valoriser la pomme de terre fraîche auprès des consommateurs et des prescripteurs en animant des programmes de communication, informer les acteurs de la filière sur l'évolution du marché et de la consommation.

www.cnipt.fr (site professionnel)

www.cnipt-pommesdeterre.com

www.recette-pomme-de-terre.com

– **Association Interprofessionnelle de la Banane (AIB)** :

L'AIB est l'Association Interprofessionnelle de la Banane, fondée en 2012 à l'initiative des organisations professionnelles représentatives de la filière (producteurs, importateurs, mûrisseurs, grossistes primeurs et distributeurs). L'AIB a pour principal objectif le développement la consommation des bananes de toutes origines, par la mise en œuvre d'actions collectives sur le marché métropolitain.

www.banane.info.fr

➤ Guides et recommandations

– **Guide de l'achat public de fruits, légumes et pommes de terres à l'état frais** : (GEMRCN-avril 2012)

Il a pour objectif de contribuer à l'amélioration de la formulation et de l'exécution des commandes publiques de fruits, légumes et pommes de terre (primeur ou de conservation) à l'état frais.

http://www.economie.gouv.fr/files/files/directions_services/daj/marches_publics/oeap/gem/fruitleg/fruitleg.pdf

– **Guide des fruits et légumes en restauration hors domicile (CTIFL/ INTERFEL)**

Le guide des fruits et légumes en restauration hors domicile est un véritable outil de travail destiné aux professionnels de la restauration publique ou privée, aux prescripteurs, aux responsables de cuisine et aux four-



nisseurs. Il leur permet de mieux maîtriser leur approvisionnement indispensable à une offre diversifiée et équilibrée. Cet outil comprend 41 fiches produits, 19 pour les fruits, 21 pour les légumes et une fiche pour la 4^e gamme.

Ces fiches regroupent l'ensemble des informations essentielles à une meilleure connaissance des principales espèces de fruits et de légumes : variétés, origines, périodes de disponibilité, réglementation, critères d'achat, de qualité et de goût, durée de vie et conditions de conservation, valeur nutritive... Les informations qui figurent dans cet outil sont régulièrement mises à jour.

Le guide est disponible à ce lien :
www.ctifl.fr/GuideRHD

– Guide pratique CGI / APASP « Marché Public de Fourniture de Denrées Alimentaires »

http://www.cgi-cf.com/images/affaires_economiques/Guide_Alimentaire.pdf

➤ Appropriiez-vous le cadre normatif et les recommandations

✓ Organisation commune des marchés (OCM)

L'organisation commune des marchés désigne le cadre juridique mis en place au niveau européen pour les produits agricoles. L'Union européenne prévoit ainsi des règles communes concernant la gestion des marchés agricoles, les normes de commercialisation des produits agricoles ainsi que pour les exportations et les importations de l'Union européenne (UE).

Références juridiques de l'OCM des produits agricoles : Articles 38 à 44 du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne (traité FUE), règlement (UE) n° 1308/2013 du Parlement européen et du Conseil (JO L 347 du 20.12.2013) et Règlement (UE) n° 1370/2013 du Conseil (JO L 346 du 20.12.2013).

✓ La norme générale de commercialisation

Tous les fruits, les légumes et les pommes de terre doivent être de « qualité saine, loyale et marchande », et respecter les dispositions du Code de la Consommation, qui découlent du cadre réglementaire international et européen.

Pour les fruits et légumes

Les fruits et légumes doivent répondre à la norme générale de commercialisation ainsi qu'à la norme de commercialisation spécifique, pour une liste restreinte de produits, fixées par le règlement UE n° 543/2011 à l'Annexe I respectivement parties A et B.

La norme générale de commercialisation (NGC) prévoit des exigences minimales de qualité et de maturité, ainsi que les tolérances admises dans l'appréciation du respect de ces exigences.

Elle ne prévoit pas d'obligation d'homogénéité de calibre et de maturité des produits, qui sont prévues dans des normes spécifiques.

Les principales normes de commercialisation utilisées peuvent être consultées à l'adresse suivante :

http://ec.europa.eu/agriculture/fruit-and-vegetables/marketing-standards/index_fr.htm

Pour les pommes de terre fraîches

Les pommes de terre de primeur et de conservation sont soumises à l'arrêté du 03/03/1997 sur le commerce des Pommes de terre primeur et de conservation et à l'arrêté du 18.02.2009 sur la date limite de commercialisation des pommes de terre primeur.

Ces documents ainsi que la réglementation et les normes concernant la commercialisation, la qualité et les usages culinaires des pommes de terre sont disponibles sur www.cnipt.fr

Pour la banane

La banane est soumise aux textes suivants :

– Banane verte non mûrie (Cavendish, Gros Michel et hybrides) - hors bananes plantains et bananes-figues :



Règlement (UE) n° 1333/2011 fixant des normes de commercialisation pour les bananes ;

– Banane (après mûrisserie) : Arrêté du 20/11/1975 modifié sur la commercialisation des bananes fraîches ;

EXIGENCES MINIMALES EN MATIÈRE DE QUALITÉ

Dans la limite des tolérances admises, les produits doivent être :

- intacts,
- sains; sont exclus les produits atteints de pourriture ou d'altérations qui les rendraient impropres à la consommation,
- propres, pratiquement exempts de corps étrangers visibles,
- pratiquement exempts de parasites,
- pratiquement exempts d'altérations de la pulpe dues à des parasites,
- exempts d'humidité extérieure anormale,
- exempts de toute odeur ou saveur étrangères.

Les produits doivent être dans un état leur permettant :

- de supporter le transport et la manutention,
- d'arriver dans un état satisfaisant au lieu de destination.

EXIGENCES MINIMALES EN MATIÈRE DE MATURITÉ

Les produits doivent être suffisamment développés, mais pas excessivement, et les fruits doivent présenter une maturité suffisante et ne doivent pas être trop mûrs.

Le développement et l'état de maturité des produits doivent permettre la poursuite du processus de maturation jusqu'à ce qu'ils atteignent un degré de maturité suffisant.

TOLÉRANCE

La présence dans chaque lot de produits ne satisfaisant pas aux exigences minimales de qualité est admise dans la limite d'une tolérance de 10 %, en nombre ou en poids. Dans le cadre de cette tolérance, les produits atteints de dégradation sont limités à 2 % au total.

Cette tolérance ne s'applique pas cependant aux produits atteints de pourriture ou de toute autre altération qui les rendrait impropres à la consommation.

Pour les pommes de terre, les tolérances en termes de qualité sont indiquées dans l'arrêté de commercialisation du 3 mars 1997 et disponibles sur www.cnipt.com.

MARQUAGE

Le marquage doit comporter le nom complet du pays d'origine. Dans le cas des produits originaires d'un État membre, cette mention est rédigée dans la langue du pays d'origine ou dans toute autre langue compréhensible par les consommateurs du pays de destination. Dans le cas des autres produits, elle est rédigée dans une langue compréhensible par les consommateurs du pays de destination.

Le marquage doit également comporter le nom et l'adresse de l'emballer et/ou de l'expéditeur, ou des mentions équivalentes.

✓ Les normes spécifiques obligatoires à certains produits

Il existe des normes spécifiques aux pommes, aux agrumes, aux kiwis, aux salades (laitues, chicorées et scaroles), aux pêches et nectarines, aux poires, aux fraises, aux poivrons doux, aux raisins de table et aux tomates. Ces normes sont fixées également par le [règlement UE n° 543/2011](#).

Pour ces produits, des dispositions s'ajoutent aux exigences de la norme générale. Celles-ci concernent la classification du produit (en catégorie : Extra, I ou II), le calibrage, la présentation et le marquage.

– Classification du produit

La catégorie EXTRA (qualité supérieure) correspond à un produit pratiquement exempt de tout défauts.

La catégorie I (bonne qualité) correspond à un produit présentant de légers défauts.

La catégorie II (qualité marchande) correspond à un produit pour lequel certains défauts plus importants sont admis.

– Calibrage

Les normes de qualité prévoient l'obligation de respecter des calibres minima ou maxima ou des échelles de



calibrage. Suivant les produits, le calibrage est fixé en fonction d'un ou plusieurs critères : diamètre, longueur, largeur ou poids.

Lors de la passation du marché, l'acheteur peut préciser en plus du calibre réglementaire, le poids unitaire souhaité en grammes et si nécessaire le nombre de fruits.

✓ Les normes CEE/ONU

Les opérateurs en (ou metteurs en marché de) fruits et légumes peuvent, s'ils le souhaitent, commercialiser leurs produits en respectant les normes fixées par la Commission Économique des Nations Unies pour l'Europe (CEE/ONU).

Les normes CEE/ONU définissent des critères de qualité permettant de classer les produits selon les catégories (EXTRA, I ou II) et prévoient des dispositions relatives à l'homogénéité des colis (maturité, calibre) et au marquage. Elles couvrent actuellement 54 produits.

Ces normes sont consultables, à l'adresse :

<http://www.unece.org/trade/agr/standard/fresh/FV-StandardsE.html>

✓ Les accords interprofessionnels

Les accords interprofessionnels « qualité » sont des règles de commercialisation plus strictes qui visent à améliorer la qualité des produits et à réguler le marché.

Certains fruits et légumes ainsi que les pommes de terre sont couverts par des accords interprofessionnels. Ils peuvent inclure des critères de qualité supérieurs aux critères réglementaires, notamment des critères de maturité (par exemple pour le melon).

Un accord est proposé au sein de l'interprofession, il est ensuite examiné par un groupe de travail. Une fois approuvé à l'unanimité, l'accord peut être porté à extension auprès des Pouvoirs publics.

En effet, dans le respect de la réglementation nationale et communautaire, les accords interprofessionnels peuvent être étendus par arrêté des ministères en charge de l'agriculture et de l'économie à l'ensemble des professionnels de la filière concernée.

Il existe actuellement 13 accords interprofessionnels qualité en fruits et légumes frais. Ils visent les produits suivants : l'abricot, le concombre, l'échalote, le kiwi, le melon, la noix fraîche, la pêche et la nectarine, la pomme, le raisin, la prune. Il existe, par ailleurs, un accord interprofessionnel pour la pomme de terre.

Les accords interprofessionnels en vigueur pour les fruits et légumes sont disponibles sur le site d'INTERFEL :

<http://www.interfel.com/fr/les-accords-interprofessionnels/>

✓ Les recommandations de filière

Les recommandations sont des préconisations techniques ou commerciales qui tendent à satisfaire le consommateur, grâce à l'amélioration qualitative du produit. Elles sont élaborées selon la même procédure que les accords interprofessionnels mais ne peuvent être étendues puisqu'il s'agit uniquement de préconisations.

Il existe des recommandations de filière pour certains produits de la filière.

Elles sont consultables sur le site d'Interfel : <http://www.interfel.com/>

➤ Identifiez les signes et démarches valorisant la qualité

Vous pouvez vous référer à des modes de valorisation des produits liés ou non à une origine géographique en lien avec l'objet du marché : il s'agit des signes officiels d'identification de la qualité et de l'origine (SIOO), des mentions valorisantes et des démarches de certification de conformité du produit.

En France et en Europe, des logos officiels permettent de reconnaître les produits qui bénéficient d'un SIOO. Ils garantissent des aliments de qualité, typiques ou élaborés dans le respect de l'environnement et du bien-être animal et font l'objet de contrôles réguliers réalisés par des organismes indépendants agréés par l'État.



Les Appellations d'Origine Protégées (AOP) et les Indications Géographiques Protégées (IGP) garantissent l'origine des produits ; le Label Rouge certifie leur qualité supérieure et l'Agriculture biologique garantit que le mode de production respecte un cahier des charges précis, visant à améliorer la protection du sol, le respect de l'environnement et des animaux.

LISTE DES SIGNES OFFICIELS D'IDENTIFICATION DE LA QUALITÉ ET DE L'ORIGINE QUE VOUS POUVEZ UTILISER DANS VOTRE MARCHÉ

Pour les fruits et légumes, sont concernés les SIQO suivants :

Label Rouge

Dans la filière fruits et légumes, le Label Rouge désigne un produit de qualité gustative supérieure. Quel que soit le produit concerné, des exigences qualitatives s'appliquent tant au niveau de la production (sélection de la semence, de la variété, typologie du sol...), de la récolte (qualité intrinsèque, teneur en sucre, calibre...) que sa mise en marché (conditions de stockage, de conservation, de transport) dans le seul but de favoriser, à son optimum, le goût. Sont concernés par la production en Label Rouge à titre d'exemple: carotte des sables, ail rose, kiwi, lentille verte, poire et pomme, melon, poireau, abricot, pêche-nectarine, reine-claude verte ou dorée, mirabelle etc. (Source : Guide des fruits et légumes en restauration collective INTERFEL-CTIFL)

Exemple de spécification technique possible :

– « Reine-claude verte label rouge ou équivalent au sens des dispositions de l'article 10 du décret n° 2016-360 du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics ».

Agriculture Biologique (AB)

L'agriculture biologique est un mode de production spécifique visant à la préservation de l'environnement et la protection des sols. Elle se fonde notamment sur la recherche de méthodes alternatives à l'utilisation de produits chimiques de traitement, le recyclage des matières organiques, la rotation des cultures et la lutte biologique.

Tout au long de la filière, les opérateurs de l'agriculture biologique sont tenus de respecter un cahier des charges spécifique. Fin 2015, l'agriculture biologique occupe 5 % de la surface agricole utile (SAU) française et concerne 6,5 % des exploitations.

La production de légumes frais bio concerne plus de 7 000 exploitations et représente près de 5 % de la surface française en légumes. Les 3 premières régions productrices sont la Bretagne (20 %), la Nouvelle Aquitaine (14 %) et l'Occitanie (12 %). Une très grande variété de légumes bio est cultivée, avec des disponibilités notamment en pommes de terre, carottes, choux, bulbes et salade.

La production de fruits bio concerne près de 8 000 exploitations et représente plus de 16 % de la SAU française de fruits. Les 3 premières régions productrices sont la Nouvelle Aquitaine (20 %), l'Occitanie (20 %) et la région Auvergne-Rhône-Alpes (17 %). Les principaux fruits récoltés sont les pommes, les poires, les kiwis (disponibles une grande partie de l'année) et les fruits à noyau (disponibles en saison). À noter qu'une part importante des légumes secs et fruits à coque est disponible en bio.

Exemple de spécification technique possible :

– « Pommes issues d'un mode de production biologique ».

LES SIQO FAISANT EXPRESSÉMENT RÉFÉRENCE À L'ORIGINE DU PRODUIT PEUVENT ÊTRE UTILISÉS SOUS CERTAINES CONDITIONS :

Sont concernés les SIQO suivants :

- **L'AOP (Appellation d'Origine Protégée)**
- **L'IGP (Indication Géographique Protégée)**.

L'article 8 du décret n° 2016-360 du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics interdit en effet, *sauf conditions particulières*, toute mention de l'origine géographique dans les spécifications techniques.

L'article 4-3 du guide de bonnes pratiques en matière de marchés publics (Vade-mecum sur les marchés publics de la DAJ, édition 2015) précise : *« les spécifications techniques ne doivent, en aucun cas, porter atteinte à l'égalité des candidats. L'acheteur public peut demander des informations sur les conditions de fabrication des produits. Il peut notamment, afin de mieux connaître ces conditions, demander des informations sur l'origine des produits. Toutefois, le droit de la commande publique s'oppose à ce qu'il exige un mode de fabrication particulier ou une origine déterminée. »*

L'acheteur peut néanmoins exiger les mêmes spécifications techniques que celles figurant dans le cahier des charges de ces signes de qualité, à l'exception de



celles ayant trait à l'origine. Il peut soit en faire des spécifications techniques des produits commandés dans le cadre de son marché, soit les décliner, pour tout ou partie, en critères de jugement des offres.

Exemples de spécifications techniques possibles :

- toutes pommes sous IGP, (mais sans nommer une IGP précise)
- tous raisins sous AOP, (mais sans nommer une AOP précise)
- tous produits répondant à des spécifications définies. Par exemple : « Abricots frais provenant des variétés Rouge du Roussillon (population et A 157), Aviéra, Royal Roussillon ou Avikandi, de couleur de fond orangée, avec des ponctuations rouge vif, un calibre petit à moyen compris entre 35 à 55 millimètres de diamètre, et présentant une teneur en sucre supérieure à 12 degrés Brix ». Les produits sous AOP « Abricots rouges du Roussillon », dont les spécifications ci-dessus sont extraites du cahier des charges, sont présumés satisfaire aux spécifications concernées.

Il est préférable, de manière générale, de privilégier une rédaction laissant la possibilité d'approvisionnement en plusieurs AOP ou IGP, afin de ne pas se limiter à une seule appellation, en particulier lorsque les volumes d'achat sont élevés au regard de la capacité de production de l'appellation visée.

AUTRES DÉMARCHES DE VALORISATION OFFICIELLE DES PRODUITS

Il est également possible de faire référence à :

- **La démarche de certification de conformité des produits (CCP) :** la certification de conformité est un mode de valorisation des denrées alimentaires et des produits agricoles non alimentaires et non transformés. Les déclarations d'engagement dans cette démarche de certification sont enregistrées par le ministère chargé de l'agriculture.

Les produits répondent, par le biais de cahiers des charges élaborés par des opérateurs individuels ou des groupements de professionnels, à des exigences en matière de règles de production, de transformation et de conditionnement ainsi qu'à des recommandations relatives à la présentation des caractéristiques certifiées (au minimum 2) à destination du consommateur. Les produits certifiés se différencient ainsi

des produits courants et apportent un plus par rapport à la stricte application des spécifications de base.

Les produits certifiés sont contrôlés par des organismes certificateurs tiers, impartiaux et indépendants, accrédités par le comité français d'accréditation (COFRAC).

Liste des CCP F&I sur

http://agriculture.gouv.fr/sites/minagri/files/liste_ccp_definitive_janvier_2016.pdf

- **La mention « issu d'une exploitation de Haute Valeur Environnementale »** (niveau 3 de la certification) : cette mention vise à valoriser les exploitations agricoles qui utilisent des pratiques particulièrement respectueuses de l'environnement. Ses conditions d'utilisation sont notamment définies à l'article R.641-57 et suivants du code rural et de la pêche maritime. Liste démarches reconnues :

<http://agriculture.gouv.fr/agro-environnementale>

Parallèlement à ces démarches produits, les fournisseurs sont tenus de respecter des procédures de traçabilité et de contrôle qualité afin de garantir la préservation des produits. Cette responsabilité se traduit notamment par la réalisation de contrôles d'application des cahiers des charges chez les fournisseurs, et par des process de contrôle sanitaire des produits. Ils sont d'ailleurs le plus souvent engagés dans des démarches de certification (ex. ISO 22 000).

La maîtrise de ces procédures, garanties par des démarches de certification, est d'autant plus capitale que les grossistes doivent être en capacité à gérer la chaîne du froid, du fournisseur (ex. Coopérative) jusqu'au client. Cette maîtrise de la chaîne du froid s'opère dans l'entreposage des marchandises et dans le transport.

➤ Évaluez la disponibilité de l'offre sous signes et démarches valorisant la qualité

Afin de définir précisément son besoin et de calibrer de manière sécurisée le niveau d'exigence de qualité des produits que l'acheteur peut imposer dans son marché, une connaissance de la disponibilité de l'offre



sous signes et démarches valorisant la qualité est indispensable.

Label Rouge, IGP et AOP

Données disponibles sur le site de l'INAO :

www.inao.gov.fr/Publications/Donnees-etcartes/Informations-economiques

Cahiers des charges des F&L en SIQO :

<http://www.inao.gov.fr/Espace-professionnel-et-outils/Rechercher-un-produit>

Agriculture biologique

Données sur le site de l'Agence Bio :

www.agencebio.org

4. Identifiez les leviers d'action

Déterminez vos leviers d'actions sur la base de l'analyse préalable de vos besoins, de vos contraintes et de l'offre du secteur :

➤ Interrogez-vous sur la pertinence des choix à opérer sur

LA CLASSIFICATION DU PRODUIT

Choix à opérer entre EXTRA, catégorie I, catégorie II.

LE CARACTÈRE SAISONNIER DU PRODUIT

Chaque mois, 15 à 20 fruits et légumes représentent 80 à 90 % de l'approvisionnement du marché et offrent un bon rapport qualité-prix. En fonction des saisons, les menus changent, ce qui permet un renouvellement permanent de l'offre dans les menus proposés aux convives.

Il arrive aussi que, en raison de l'offre et de la demande, des opportunités s'offrent à l'acheteur pour des produits de moindre importance mais intéressants pour la diversification des menus.

C'est la relation privilégiée entre le fournisseur et son client qui permet de suivre au mieux le marché et de profiter des opportunités.

Le CTIFL et INTERFEL ont établi un calendrier de commercialisation qui donne, pour chaque variété, des informations sur la période de meilleur rapport qualité/prix : c'est la période de l'année où le produit est présent en quantités importantes et à un prix attractif.

Voir les fiches Produits du guide Ctifl / Interfel des fruits et légumes frais disponible sur :

www.ctifl.fr/GuideRHD

LA VARIÉTÉ

Pour une même espèce, les propriétés culinaires et gustatives varient selon les produits.

Pour la pomme de terre, le CNIPT propose une classification des variétés et de leurs usages culinaires disponible sur www.recette-pomme-de-terre.com.

On se référera également utilement au guide des pommes de terre, mis à jour tous les deux ans et disponible auprès ARVALIS (www.arvalisinstitutduvegetal.fr).

LA FRÉQUENCE DE L'APPROVISIONNEMENT / LE RECOURS À UN CIRCUIT COURT DE DISTRIBUTION

Lors de la détermination de la nature et de l'étendue de ses besoins, il est possible de solliciter un approvisionnement par circuit court. Le pouvoir adjudicateur peut ainsi, dans les spécifications techniques, prévoir un approvisionnement très régulier ou exclusivement en produits de saison sur une partie des produits.

L'approvisionnement en circuits courts nécessite une vigilance particulière quant à la capacité des fournisseurs à approvisionner en quantité, en fréquence et en qualité dans la durée du marché.

La notion de « circuit court » doit par ailleurs se comprendre comme la limitation à un seul intermédiaire maximum entre le producteur et l'acheteur, sans échelle géographique déterminée, et ne se prêle pas



systématiquement à l'organisation logistique des filières fruits et légumes.

LE DEGRÉ DE MATURITÉ DU PRODUIT

Il faut veiller à acheter des produits disposant d'un degré de maturité suffisant pour éviter les pertes ou une durée de stockage trop longue. Pour cela, vous pouvez indiquer le jour de consommation du produit.

LE MODE DE PRODUCTION

Exemple : production conventionnelle, production biologique, Label rouge, etc...

LA GAMME DU PRODUIT

Pour les fruits et légumes, on distingue différentes gammes de produits selon leur niveau de préparation.

Les gammes désignant les produits relevant des fruits et légumes frais :

- Produits bruts et entiers (1^{ère} gamme)
- Végétaux crus et préparation de végétaux crus prêts à l'emploi et produits dont l'intégrité est touchée (4^e gamme)

Les gammes relevant des fruits et légumes transformés :

- Produit ayant fait l'objet d'un épluchage, d'une coupe ou autre traitement similaire (Evolution 1^{ère} gamme)
- Produits appertisés (2^e gamme)
- Produits surgelés (3^e gamme)
- Végétaux cuits sous vide, pasteurisés ou stérilisés, prêts à l'emploi (5^e gamme)

(Source : Guide des fruits et légumes en restauration hors domicile CTIFL/ INTERFEL)

➤ Mesurez leurs impacts sur le process de restauration

✓ Repensez la préparation de vos plats

INTERROGEZ-VOUS SUR LE MODE DE CONSOMMATION DU PRODUIT DEMANDÉ

Le choix du produit (frais ou transformé) doit se faire en fonction des capacités de stockage et de préparation dont vous disposez, ainsi que du mode de consommation prévu.

Le frais est particulièrement privilégié pour les fruits et les légumes consommés crus (salades, tomates, carottes...), alors que pour les préparations cuites, toutes les gammes peuvent convenir. Les achats en frais permettent aux convives de bénéficier de légumes aux qualités nutritionnelles plus importantes. Le frais, lié à la notion de saisonnalité des produits, permet également d'adapter l'offre de repas à la saison.

L'achat de produits appertisés ou surgelés est utilisé pour certains légumes de base : haricots, petits pois, maïs. Il peut permettre de réduire le temps de préparation (nettoyage, épluchage, cuisson). Les légumes en boîte (appertisés) possèdent la plus longue durée de conservation et peuvent être consommés sans danger un an, voire plus longtemps, après leur mise en conserve. Ils sont généralement blanchis car cela fait partie du processus de conservation et comme ils sont également soumis à un traitement thermique, ils se comparent étroitement aux légumes cuits. Des processus de conservation sans traitement thermique ont été développés ces dernières années pour préserver leur texture et leur teneur en nutriments dans toute la mesure du possible.

✓ Repensez vos menus

Ajustez la taille des portions servies selon un bilan préalable des consommations, dans l'objectif de réduire le gaspillage alimentaire.

Le GEM-RCN a élaboré des recommandations nutritionnelles ; vous pouvez vous y référer :

<http://www.economie.gouv.fr/daj/recommandation-nutrition>

Pensez à varier les plats à base d'un même produit. Par exemple, la pomme de terre ou la carotte sont à la base d'une multitude de plats et de préparations culinaires.

La rubrique « En cuisine » du site www.lesfruitsetlegumesfrais.com propose de nombreuses déclinaisons possibles pour un même produit. N'hésitez pas à vous y référer.



✓ Repensez vos menus

L'achat de produits frais impose de disposer de capacités de stockage suffisantes et de lieux adaptés pour permettre le cas échéant aux fruits d'atteindre un

degré de maturité optimal. Vous pouvez aussi indiquer au fournisseur le jour de consommation prévu afin qu'il adapte les produits à livrer.

5. Définissez votre cahier des charges

➤ Définissez précisément l'objet de votre marché

Se référer à la **fiche méthodologique** « *définir son cahier des charges* ».

➤ Exigez des spécifications techniques particulières

Les spécifications techniques définissent les caractéristiques requises d'un produit, telles que les niveaux de qualité, les niveaux de performance environnementale, l'emballage, le marquage et l'étiquetage, les instructions d'utilisation, les processus et méthodes de production à tout stade du cycle de vie du produit, ainsi que les procédures d'évaluation de la conformité.

Il est nécessaire d'adapter les spécifications techniques en fonction de l'offre disponible et de prévoir de contrôler leur respect au cours de l'exécution du marché.

Les fruits et légumes frais sont, par nature, des produits vendus à l'état frais. Ils sont caractérisés, malgré les progrès techniques en la matière, par une durée de vie et des capacités de stockage limitées. La production et la demande en fruits et légumes sont très sensibles au climat et le phénomène de saisonnalité induit des calendriers de disponibilité des produits en fonction des bassins de production et des profils de campagne.

✓ La maturité

Pour les fruits, la maturité est le premier élément de la qualité gustative. Cette maturité évoluant ou non après la récolte (selon les espèces), il est nécessaire de déterminer la date de cueillette et de consommation pour que la qualité gustative potentielle soit maximale.

Certains fruits, comme les poires, nécessitent un passage au froid après récolte pour obtenir une maturation plus homogène et développer leur potentiel qualitatif. D'autres fruits, pêches, cerises, fruits rouges....doivent être cueillis à leur maturité optimale puis stabilisés au froid (température variable selon les espèces) pour limiter leur dégradation.

Le cahier des charges pourra ainsi prévoir que soit communiquée la date de récolte ou de cueillette. Afin que les fruits et légumes soient consommés à leur niveau optimum de maturité, l'acheteur peut communiquer au fournisseur la date de consommation prévue.

✓ La qualité gustative

les déterminants de la qualité gustative des fruits sont la fermeté, la teneur en sucre et l'acidité.

- La fermeté

Elle permet par exemple d'évaluer le croquant des pommes ou le fondant des poires et pêches. Elle se mesure avec un pénétromètre, appareil indiquant la pression nécessaire pour faire pénétrer un embout calibré sur une certaine profondeur (pommes, poires, kiwis).



Le Durofel (duromètre) permet de mesurer la résistance superficielle à la déformation des produits « souples » (durométrie), comme les tomates, abricots, cerises, pêchessans les détruire.

Exemple de spécification technique : « A la livraison, l'indice de fermeté des pommes sera au moins égal à 5kg/cm². »

- La teneur en sucres

Elle est évaluée avec un réfractomètre, appareil qui mesure la réfraction de la lumière et sa déviation provoquée par quelques gouttes de jus déposées sur le prisme de l'appareil.

Cette mesure donne l'indice réfractométrique ou IR, exprimé en % Brix (évaluant ainsi le taux de matières sèches du produit). Cet indice est proportionnel au taux de sucre. Il est donc un bon indicateur de la qualité gustative des fruits. Il est aussi utilisé pour déterminer la date de cueillette de nombreux fruits.

Exemple de spécification technique : « L'indice réfractométrique des pommes sera au moins égal à 11° Brix. »

- Cas spécifique banane : le stade de coloration

La coloration de la banane indique son état de maturité. La référence à l'échelle colorimétrique normalisée au niveau de la filière banane permet d'évaluer le stade de maturité du produit, et son évolution lors du mûrissement.

✓ La fréquence de l'approvisionnement

Elle est nécessaire en cas de commande de produits frais, pour garantir un délai court entre la livraison et la consommation.

✓ Signes d'identification de la qualité et de l'origine

► **Exigez un pourcentage de fruits/ légumes sous SIQO (par exemple biologiques)**

► **Exigez un pourcentage de fruits/ légumes produits sous CCP.**

► **Demandez des produits issus de démarches qui visent à limiter l'usage de produits phytosanitaires**

En parallèle des modes de production agricole qui font l'objet d'une réglementation spécifique, comme l'agriculture biologique (cf. supra, règlements UE 834/2007 et 889/2009), de nombreuses démarches volontaires de réduction de l'usage des phytosanitaires sont actuellement engagées afin d'optimiser les conditions de production tout en préservant l'environnement.

Ces démarches peuvent faire l'objet d'une reconnaissance officielle, par exemple celle de la certification environnementale des exploitations agricoles, issue du Grenelle de l'environnement. Les producteurs peuvent s'engager collectivement, au sein d'une filière, ou individuellement dans de telles démarches. Les labels « haute valeur environnementale » pour les exploitations, et « issu d'une exploitation Haute Valeur Environnementale (HVE) » pour les produits de ces exploitations permettent de valoriser ces démarches. Différents niveaux de certification existent :

– **Niveau 1** : respect des exigences environnementales de la conditionnalité et réalisation par l'agriculteur d'une évaluation de l'exploitation au regard du référentiel du niveau 2 ou des indicateurs du niveau 3.

– **Niveau 2** : respect d'un référentiel comportant 16 exigences, efficaces pour l'environnement.

– **Niveau 3** : qualifié de « Haute Valeur Environnementale », est fondé sur des indicateurs de résultats relatifs à la biodiversité, la stratégie phytosanitaire, la gestion de la fertilisation et de l'irrigation (cf. page 12).

Pour les fruits et légumes, la Charte Qualité des Pomme-culteurs de France, identifiée par le logo « Vergers écoresponsables » est reconnue au niveau 2 de cette certification.

Exemple de spécification technique : exigez des pommes issues d'exploitations certifiées « Vergers écoresponsables », ou certification équivalente.

✓ Le conditionnement et l'étiquetage des produits

Pour les produits soumis aux normes spécifiques de commercialisation (exemples : agrumes, pommes, fraises...), l'acheteur peut exiger dans son cahier des



charges une homogénéité du contenu des colis (fruits et légumes de même origine, variété, qualité, maturité et calibre).

En revanche, pour les fruits et légumes non soumis à une norme communautaire spécifique, ou pour lesquelles l'acheteur n'a pas fait référence à une norme CEE/ONU, il est recommandé à l'acheteur de demander que chaque livraison soit homogène en ce qui concerne l'origine de production.

Exemple de spécification technique : « En cas de mélanges d'origines, celles-ci doivent être mentionnées. »

✓ L'emballage des produits

Les emballages contenant des produits originaires de l'Union européenne doivent répondre aux obligations prévues par la réglementation.

Les emballages destinés à entrer au contact des fruits et légumes doivent respecter la réglementation communautaire relative aux matériaux et objets destinés à entrer en contact avec les denrées alimentaires (règlement CE n° 1935/2004 du Parlement européen et du Conseil du 27 octobre 2004).

Pour les emballages de produits provenant de pays tiers, il vous appartient d'indiquer dans le cahier des charges s'ils doivent respecter ces normes, en précisant que les normes équivalentes seront acceptées.

Exemple de spécification technique : « L'emballage doit être conforme aux normes définies par la réglementation communautaire (règlement CE n° 1935/2004), ou équivalent ».

➤ Prévoyez une clause de révision des prix infra-annuelle

Afin d'assurer la mise en concurrence des candidats et de définir un prix en lien avec les évolutions des coûts de production, de logistique et de transport durant l'exécution des marchés, il est préconisé de définir au cahier des charges une clause infra-annuelle de révision des prix.

Ce type de clause de révision revêt une importance particulière pour l'achat de denrées dont la production est particulièrement exposée aux aléas météorologiques et économiques, pouvant entraîner une variation sensible et rapide des prix.

Les fruits et légumes frais constituant des fournitures courantes faisant l'objet d'échanges commerciaux sur les marchés, permettant d'établir leur cotation, il est recommandé d'opter pour la révision des prix par ajustement à une référence représentative du coût du produit.

Au niveau de la formulation, vous pouvez reprendre les bonnes pratiques déjà décrites dans les guides existants (page 3 de la fiche DAJ et guide APASP/CGI), à savoir :

- Prévoir, le plus souvent possible, un prix révisable permettant de tenir compte de l'évolution des prix. Dans le domaine des fruits et légumes frais, ce prix révisable est particulièrement adapté pour les marchés de un an ;
- Toujours baser la révision sur des prix adaptés et bien choisis (indices/index/mercuriales représentatifs), qui peuvent avoir pour conséquence non seulement des hausses mais des baisses de prix ;
- Adapter le lancement des consultations à la saisonnalité des produits ;
- Adapter le rythme de révision en tenant compte des spécificités des produits (fréquence mensuelle, trimestrielle, semestrielle) ;
- Il convient cependant d'éviter toute clause butoir (plafonnement de la révision) qui viendraient diminuer les effets positifs de ce mécanisme.



6. Consultez les entreprises

Ce paragraphe présente les stratégies à adopter par l'acheteur, au stade de la rédaction de son marché, pour définir les allotissements les plus favorables à un approvisionnement en fruits et légumes frais de qualité et les critères d'attribution du marché discriminants en matière de qualité et de performance environnementale.

Les préconisations présentées ci-dessous en termes d'allotissement et de critères d'attribution du marché ne sont pas exclusives. Elles seront à combiner par l'acheteur avec ses propres contraintes (contraintes financières, contraintes liées à l'organisation de son site de restauration, contraintes liées à l'offre existante, etc.). Il convient par ailleurs de se référer notamment aux **fiches méthodologiques** « Définir le cahier des charges » et « Impliquer les acteurs ».

➤ Choisissez un allotissement pertinent

L'approvisionnement public en fruits et légumes frais est réalisé en général par des grossistes, capables de gérer à la fois en quantité, en volume et en logistique les attendus des marchés publics. Il est également possible d'allotir le marché en distinguant certaines espèces afin de ne pas décourager d'autres opérateurs, comme des producteurs ou des grossistes spécialisés seulement dans un type de production. Il est ainsi recommandé d'allotir le marché en consultant au préalable les acteurs de la filière ou un panel de fournisseurs afin d'allotir le marché au plus près des réalités de la filière, afin de ne pas accroître inutilement les coûts logistiques et environnementaux liés à la multiplication des fournisseurs.

✓ Types d'allotissement

L'allotissement est un principe de la commande publique : il permet de cibler des objectifs techniques et de qualité visés par l'acheteur et d'offrir l'opportunité au plus grand nombre de candidats de soumissionner. Différents types d'allotissement pour l'achat de fruits

et légumes sont possibles. Néanmoins, il convient que l'acheteur intègre dans les conditions de réussite de son achat les préalables suivants :

- la connaissance de l'offre du secteur (cf partie 3 de la présente fiche) ;
- la connaissance de ses contraintes de restauration (contraintes organisationnelles et techniques du site de restauration, mobilisation des équipes, sensibilisation des convives ...

Point d'attention : Se reporter aux **fiches méthodologiques** « Connaître son besoin » et « Impliquer les acteurs ».

Les différents types d'allotissement présentés ci-dessous peuvent être combinés en fonction du niveau de maturité de l'acheteur, de sa maîtrise du segment d'achat et de la structuration de l'offre.

ALLOTISSEMENT EN FONCTION DU TYPE DE PRODUITS

L'allotissement peut permettre d'exiger une proportion (en volume) du lot constituée de fruits et légumes de qualité supérieure, ou produits sous signe de qualité.

Exemples :

- 30 % des approvisionnements en carottes seront garantis Label Rouge, ou équivalent ;
- 10 % des approvisionnements en salade seront garantis issus de l'agriculture biologique, etc.
- 10 % des approvisionnements correspondront à des légumes sous « Certification de conformité des produits (CCP) ».

ALLOTISSEMENT EN FONCTION DE LA ZONE GEOGRAPHIQUE DE CONSOMMATION

Ce type d'allotissement permet le regroupement d'achats de différents pouvoirs adjudicateurs afin de constituer des volumes d'achat proportionnés à l'offre du secteur et d'atteindre des seuils d'achat pertinents pour intégrer des produits de qualité.

Exemple : avec l'intitulé du marché : « Marché de fruits et légumes » peuvent être proposés comme lots :

Lot 1 : Pommes destinées aux établissements de l'est de la région

Lot 2 : Pommes destinées aux établissements du sud de la région.



✓ Stratégie d'allotissement

L'utilisation alternative ou cumulative de types d'allotissement différents permet de calibrer ses achats selon l'offre disponible et de faire de son acte d'achat un levier d'action en faveur d'une production et d'une consommation responsable.

➤ Définissez vos critères d'attribution du marché

Les exemples de critères d'attribution du marché présentés ci-dessous peuvent être utilisés alternativement ou de manière cumulative selon les caractéristiques de l'offre disponible et l'analyse par l'acheteur de ses propres besoins et contraintes, notamment financières.

✓ Qualité des produits

La qualité des produits porte notamment sur leur état sanitaire, leur aspect, leur état de conservation, leur qualité gustative (à titre d'exemples la fermeté, la teneur en sucres, l'acidité).

✓ Performances environnementales

Conformément à l'article 62 du décret N° 2016-360 du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics, le pouvoir adjudicateur peut attribuer le marché en se fondant sur un ou plusieurs critères de performance environnementale.

Exemple de critère : Modalités de traitement et de recyclage des emballages.

✓ Accompagnement pédagogique (pour les marchés de restauration scolaire)

Exemple de critère : Nombre et types d'intervention pédagogiques, de visites d'exploitation ; plan annuel précisant la fréquence, les modalités d'animations, les thèmes, les liens avec les menus envisagés

➤ Pensez à autoriser les variantes

Il s'agit pour l'acheteur public de permettre aux candidats de présenter des offres alternatives aux exigences du marché sur une ou plusieurs caractéristiques.

Le recours aux variantes est particulièrement pertinent quand l'acheteur ne maîtrise pas le segment d'achat sur un aspect particulier (évolution technologique ou avancées en matière de performance environnementale) et qu'il souhaite disposer d'un éventail de propositions de la part des candidats. Les impacts financiers sont dans tous les cas maîtrisés, car l'acheteur peut choisir entre l'offre du candidat avec ou sans variante.

Exemple : offre du candidat en pommes produites sous label « Agriculture biologique » en substitution de pommes issues du mode de culture traditionnel. maîtrisés car l'acheteur peut choisir entre l'offre du candidat avec ou sans variante.

➤ Déterminez les pièces demandées aux candidats

La demande et la vérification des moyens de preuve à l'appui de l'offre sont fondamentales pour valider les allégations des candidats au stade de l'analyse des offres et les allégations du titulaire tout au long de l'exécution du marché puisque son offre l'engage sur toute la durée du marché.

Une attention particulière doit être portée par l'acheteur sur les moyens de preuve fournis par les candidats :

- validité (certificats et attestation en cours de validité),
- référence explicite au moyen de preuve aux produits ciblés dans le marché (identification des produits mentionnés sur les certificats et autres)
- outils adaptés en matière de mûrissage et de contrôle qualité
- source d'édition du moyen de preuve : organisme officiel ou agréé
- nature des informations contenues dans le moyen de preuve.

Il est recommandé de demander en complément du mémoire technique des fiches techniques afin de connaître l'origine des denrées commandées.



7. Suivez la mise en œuvre du marché

Cette étape est incontournable afin de donner toute sa pertinence à la démarche portée par l'acheteur pour améliorer la qualité de la rédaction de son cahier des charges et de son achat.

Il s'agit de contrôler, de mesurer et d'évaluer les performances qualité et de développement durable des fruits et légumes consommés dans le cadre du marché et des modalités d'exécution de la prestation.

Le suivi de la mise en œuvre du marché recouvre différentes actions, parmi lesquelles :

- ✓ Opérations de vérifications sur pièce et sur place
- ✓ Reporting et contrôle
- ✓ Suivi et contrôle de la traçabilité des achats
- ✓ Opérations

Sur les enjeux et modalités générales de suivi de la mise en œuvre des prestations du marché, se référer à la **fiche méthodologique** « *Suivre la mise en œuvre* ».

8. Impliquez les acteurs

Renvoi à la **fiche méthodologique** « *Impliquez les acteurs* ».
