

LOCAVERT

ACHETER AUTREMENT

DANS LA FILIÈRE HORTICOLE



FICHE FILIÈRE ARBRES, PLANTES ET FLEURS

Favoriser l'approvisionnement
local et de qualité



Février 2018

Cette fiche s'inspire de la démarche Localim, dédiée à la restauration collective. Elle renvoie à des fiches méthodologiques élaborées dans ce cadre, qui font dès lors références aux marchés de la restauration, sans pour autant perdre en pertinence pour ce qui est des recommandations générales.

SOMMAIRE

page 5	1. Appropriiez-vous les concepts propres à la filière
page 5	Organisation de la filière de l'horticulture et du paysage
page 6	Les acteurs institutionnels et les organisations professionnelles
page 7	2. Définissez votre besoin
page 7	Recueillir les informations auprès des acteurs concernés
page 7	Effectuer un état des lieux
page 7	Évaluer le coût complet des travaux
page 7	Analyser le contexte
page 8	3. Informez-vous sur l'offre disponible
page 8	Guides de recommandations
page 8	Cadre normatif
page 9	Signes et démarches de valorisation des produits
page 11	4. Les étapes clés de la procédure d'achat
page 11	Étape n° 1 : Mesurez les impacts de votre achat
page 11	Étape n° 2 : Études et échanges préalables avec les opérateurs économiques
page 12	Étape n° 3 : La rédaction du règlement de consultation
page 13	Étape n° 4 : La rédaction du Cahier des clauses techniques particulières
page 13	5. Les leviers qui peuvent être mis en œuvre lors de cette procédure
page 13	Levier n° 1 : Le type de produit et la variété
page 14	Levier n° 2 : Disponibilité physique et saisonnière des plantes et modalités d'approvisionnement
page 14	Levier n° 3 : Le mode de production
page 14	Levier n° 4 : La relation avec le contractant et le suivi technique
page 15	6. Suivez la mise en œuvre du marché
page 15	7. Impliquez les acteurs

1. Appropriiez-vous les concepts propres à la filière

Organisation de la filière de l'horticulture et du paysage

La filière horticole se compose de métiers variés : entreprises de production, du commerce (jardinerie, fleuristes, grossistes...) et du paysage (entrepreneurs et paysagistes concepteurs). Elle rassemble 53 000 entreprises pour 170 000 emplois directs et indirects et génère un chiffre d'affaires de 14 milliards d'euros.

■ Le secteur de la production

Le secteur de la production horticole se caractérise par la diversité des végétaux cultivés, regroupés en quatre branches d'activités : les fleurs et feuillages coupés, les plantes en pot et à massif, les plantes de pépinière et les bulbes. Il regroupe 3 600 entreprises (1,4 % des exploitations agricoles), exerçant leur activité sur 15 400 hectares dont 1 630 hectares de serres, pour un chiffre d'affaires de 1,6 milliard d'euros.

Les débouchés des entreprises de production sont multiples : vente directe aux particuliers, vente aux entreprises des secteurs du commerce ou du paysage, ainsi qu'aux donneurs d'ordre publics (collectivités territoriales) ou privés. Leur activité porte essentiellement sur le marché intérieur français et s'oriente nettement vers les marchés locaux et régionaux ; plus des deux tiers des ventes s'effectuent ainsi dans un rayon de 200 km.

■ Le secteur du commerce

Le commerce horticole comprend un secteur de gros et un secteur de détail spécialisé ou non.

Le commerce de gros

Il regroupe les acteurs qui assurent l'intermédiaire entre les entreprises de production et l'aval de la filière. Près de 400 grossistes en fleurs et plantes alimentent le commerce de détail et réalisent un chiffre d'affaires de 720 millions d'euros. Pour le secteur du paysage, l'approvisionnement de gros est assuré par des producteurs-acheteurs-revendeurs et des négociants non producteurs.

Le commerce de détail

Il approvisionne directement le consommateur final. On distingue les entreprises du commerce spécialisé : 1700 jardinerie et graineterie qui réalisent un chiffre d'affaires de 2,9 milliards d'euros et 15 100 fleuristes en boutique ou sur éventaires et marchés dont le chiffre d'affaires avoisine les 2 milliards d'euros. Le commerce de détail non spécialisé regroupe les livres services agricoles, les grandes surfaces alimentaires et de bricolage, qui vendent régulièrement ou occasionnellement des végétaux d'ornement.

■ Le secteur du paysage

Le secteur du paysage rassemble 29 100 entreprises du paysage (entrepreneurs paysagistes, reboiseurs, engazonneurs, élagueurs...) dont les activités génèrent 5,14 milliards d'euros de chiffre d'affaires. Les entreprises du paysage ont du personnel formé spécifiquement au paysage : ouvrier paysagiste, conducteurs de travaux, ingénieur en paysage.

Il regroupe également 1 150 agences privées de paysagistes concepteurs. Le titre de paysagiste concepteur est reconnu par la « loi pour la reconquête de la biodiversité, de la nature et des paysages » (article 174, et son décret 2017-673).

Les acteurs institutionnels et les organisations professionnelles

Les acteurs de la filière sont susceptibles de répondre de manière concrète et opérationnelle à vos questions au sujet des achats de produits horticoles et de prestations en paysage.

■ Acteurs institutionnels

FranceAgriMer

Établissement national des produits de l'agriculture et de la mer. FranceAgriMer exerce ses missions pour le compte de l'État, en lien avec le ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation. Ces missions consistent principalement à favoriser la concertation au sein des filières de l'agriculture et de la mer, à assurer la connaissance et l'organisation des marchés, ainsi qu'à gérer des aides publiques nationales et communautaires.

www.franceagrimer.fr

Institut national de la qualité et de l'origine (Inao)

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

■ Organisations professionnelles

VAL'HOR

Interprofession française de l'horticulture, de la fleuristerie et du paysage. VAL'HOR rassemble et représente les métiers de l'ensemble de la filière et a pour mission la mise en œuvre d'actions de communication informative et publi-promotionnelle, le soutien à l'innovation, la mise en œuvre d'actions de signes de reconnaissance de la qualité, de l'origine et de l'éco-responsabilité, la valorisation des métiers et des savoir-faire ou encore le renforcement du dialogue entre les métiers. VAL'HOR est constituée des dix organisations professionnelles représentatives des secteurs de la production, de la distribution et du commerce horticole ainsi que du paysage et du jardin.

www.valhor.fr

■ Organismes de recherche et de développement

Astredhor

Institut technique de l'horticulture, qualifié par le ministère de l'Agriculture depuis 2008. L'Institut répond aux besoins exprimés par les professionnels (horticulteurs, pépiniéristes, paysagistes, distributeurs) et les pouvoirs publics. Il conçoit et met en œuvre des programmes de recherche et de développement, créé de l'innovation d'intérêt général et assure la diffusion de ces connaissances.

www.astredhor.fr

Plante & Cité

Organisme national d'études et d'expérimentations, spécialisé dans les espaces verts et le paysage. Ce centre technique assure le transfert des connaissances scientifiques vers les professionnels des espaces verts, des entreprises et des collectivités territoriales.

www.plante-et-cite.fr

Excellence végétale

Association (loi 1901) ayant pour rôle de promouvoir les végétaux et les entreprises engagées dans les signes officiels et les démarches de certification de la qualité, de l'origine et de l'éco-responsabilité. Excellence Végétale est l'organisme de défense et de gestion, agréé par l'Inao, pour les Label Rouge attribués au végétal d'ornement.

www.qualite-plantes.org

2. Définissez votre besoin

Définir précisément son besoin constitue une obligation à laquelle vous devez vous soumettre en tant qu'acheteur public aux fins de :

1. déterminer précisément l'objet de votre marché ;
2. déterminer le type de procédure à mettre en œuvre ;
3. assurer un achat public performant.

Recueillir les informations auprès des acteurs concernés

Afin d'appréhender au mieux le contexte, c'est-à-dire les objectifs, les contraintes fonctionnelles et organisationnelles propres à chacun des acteurs, vous devez coordonner le recueil d'informations auprès du gestionnaire des espaces verts, du service technique, de l'équipe de jardiniers, des prescripteurs, des usagers.

Les services de l'urbanisme peuvent également être sollicités pour anticiper les évolutions de l'espace urbain qui pourraient se prêter au développement de nouveaux espaces verts.

Effectuer un état des lieux

L'état des lieux a pour but de faciliter la définition du « juste besoin », qu'il s'agisse d'un investissement nouveau (création), ou d'un achat de fonctionnement (remplacement). En particulier il s'agira de quantifier le juste volume et la nature du besoin à satisfaire, au vu de l'espace concerné.

Évaluer le coût complet des travaux

L'identification de la structure de coût passe par le calcul du coût complet qui inclut :

- les coûts des végétaux ;
- la masse salariale liée à l'entretien des espaces créés et/ou à la plantation des végétaux ;
- les investissements (système d'arrosage, équipement, supports...);
- le fonctionnement (entretien, maintenance, eau, consommables...).

L'analyse des coûts (directs et indirects) vous permettra d'agir sur différents leviers pour mieux les maîtriser et appréhender le retour sur investissement (attractivité, activités économiques liées, bien-être...).

Analyser le contexte

■ Contexte lié à l'espace concerné :

L'analyse du contexte vous permettra d'identifier les contraintes liées à :

- la localisation et l'accessibilité du site ;
- la configuration des lieux et ses particularités (nature du sol, climat, orientation...);
- les matériels et équipements disponibles.

■ Contexte lié au personnel :

Vous analyserez les caractéristiques de l'équipe concernée, en particulier :

- les effectifs ;
- la formation et la qualification ;
- les compétences ;
- les attentes et les motivations.

Cette analyse vous permettra soit de vous orienter vers un achat de végétaux mis en œuvre par le personnel de la collectivité (marché de fourniture seul), soit de privilégier le recours à un marché de fourniture et plantation.

■ Contexte lié aux usagers :

Vous pouvez recueillir les besoins des usagers concernés par le projet (espace vert pour une crèche, une école, dans un quartier, un hôpital...).

Un questionnaire de satisfaction peut être utilement exploité pour recueillir des besoins nouveaux ou améliorer la satisfaction d'un besoin déjà couvert.

La détermination du besoin et la contextualisation sont un préalable à la rédaction du cahier des charges. Une fois les besoins identifiés, vous pourrez les confronter à l'offre du secteur afin d'optimiser la rédaction de votre cahier des charges (voir parties 4 et 5).

3. Informez-vous sur l'offre disponible

Guides de recommandations

Guide du fleurissement aux espaces verts : pour une commande publique raisonnée en aménagements paysagers (Association des maires de France et des présidents d'intercommunalité (AMF) - VAL'HOR, 2017). Ce guide vous permettra de comprendre l'importance d'une préparation approfondie en amont de la passation de marché, ainsi que l'intérêt de recourir à des professionnels reconnus, en capacité de créer ou d'entretenir des espaces verts pérennes et qualitatifs.

[Guide du fleurissement aux espaces verts.pdf](#)

Guide de l'achat public de produits et prestations d'entretien des espaces verts (Ministère de l'Économie et des Finances, 2017). Ce guide porte sur les achats publics réalisés dans le cadre de l'entretien des espaces verts, à l'exclusion de la conception-crédation. Par ailleurs, la Direction des affaires juridiques des ministères économiques et financiers élabore des fiches techniques destinées aux acheteurs et autorités concédantes.

[Guide de l'achat public de produits et prestations d'entretien des espaces verts.pdf](#)

Cadre normatif

■ Norme générale d'organisation du marché

L'organisation commune des marchés (OCM) désigne le cadre juridique mis en place au niveau européen pour certains secteurs 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 du

17 décembre 2013 portant organisation commune des marchés des produits agricoles (JO L 347 du 20.12.2013).

Le code rural et de la pêche maritime régit entre autres la surveillance biologique du territoire, notamment les importations sur le territoire national de certaines espèces nuisibles aux plantes cultivées (ravageurs, parasites, « mauvaises herbes ») : articles L251-1 et suivants.

■ Exigences minimales en matière d'étiquetage

Il existe en France des normes très générales en matière d'étiquetage (normes de l'Association française de normalisation Afnor, afin d'harmoniser le vocabulaire utilisé). Des normes professionnelles existent au niveau européen, mais ne sont pas d'application obligatoire en France (telles que celles de l'Ena – association européenne des pépinières, qui travaille à l'élaboration de listes de noms harmonisés pour les végétaux).

Il n'existe pas de réglementation générale et homogène concernant l'étiquetage et la mise en avant de la qualité sur les produits horticoles hors plants potagers et semences.

Les mentions composant l'étiquetage d'un produit sont apposées soit :

- pour répondre à une obligation d'ordre réglementaire (phytosanitaire, etc.) ;
- soit volontairement afin de mettre en valeur une spécificité (Fleurs de France, Label Rouge, etc.) ou éviter toute erreur lors de la plantation.

En tout état de cause, les informations - qu'elles soient ou non obligatoires - doivent être précises, claires, lisibles et aisément compréhensibles par le consommateur pour éviter toute pratique commerciale trompeuse.

■ Le passeport phytosanitaire

La libre circulation des végétaux à l'intérieur de l'Union européenne représente un risque de dispersion d'organismes nuisibles préjudiciable à la pérennité des filières végétales au cas où ces végétaux seraient contaminés.

Afin de prévenir la dissémination des organismes les plus dangereux (organismes dits de quarantaine), certains végétaux, produits végétaux ou autres objets susceptibles de les transmettre, dont la liste est déterminée par des textes européens, sont soumis à des contrôles officiels avant leur mise en circulation sur le territoire de l'Union européenne (y compris pour une circulation à l'intérieur d'un État membre). Le respect de ces dispositions donne lieu à la délivrance d'un passeport phytosanitaire, sous le contrôle des services régionaux de l'alimentation des directions régionales de l'alimentation de l'agriculture et de la forêt (Draaf/SRAL).

Il est recommandé aux collectivités locales de prendre contact avec la Draaf/SRAL de leur région pour obtenir une version actualisée de cette liste et pour connaître le cas échéant leurs obligations réglementaires vis-à-vis du dispositif phytosanitaire.

■ Restrictions d'utilisation spécifiques à certains végétaux

Plantes exotiques envahissantes (PEE)

Le règlement (UE) n° 1143/2014 du Parlement européen et du Conseil du 22 octobre 2014 relatif à la prévention et à la gestion de l'introduction et de la propagation des espèces exotiques envahissantes (1143/2014) prévoit les modalités d'élaboration de la liste des espèces interdites d'importation, de transport, de commercialisation, de culture, d'introduction dans l'environnement sur le territoire de l'Union européenne.

La liste des végétaux concernés est disponible sur le site de la Commission.

http://ec.europa.eu/environment/nature/invasivealien/list/index_en.htm

En complément, la loi n° 2016-1087 du 8 août 2016 pour la reconquête de la biodiversité, de la nature et des paysages permet de fixer une liste additionnelle pour le territoire français (article 149).

Végétaux susceptibles de présenter des risques pour la santé humaine

La loi n° 2016-41 du 26 janvier 2016 de modernisation de notre système de santé, dite Loi Santé, rend obligatoire la lutte contre les espèces végétales et animales nuisibles à la santé humaine (article 57). Le texte vise notamment les espèces végétales émettrices de pollens allergisants (ambrosies).

Le guide « Végétation en ville » (RNSA, 2016) comporte des préconisations à l'attention des aménageurs pour limiter la concentration d'espèces allergènes en ville.

<http://www.vegetation-en-ville.org>

Signes et démarches de valorisation des produits

Le recours à un label peut permettre à l'acheteur de s'assurer que les travaux, services ou fournitures correspondent aux caractéristiques définies dans son cahier des charges. Il est néanmoins subordonné au respect de conditions strictes énoncées par l'article 10 du décret n° 2016-360 du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics. La possibilité de présenter des produits présentant des caractéristiques équivalentes doit cependant être préservée.

■ Les signes officiels d'identification de la qualité et de l'origine (SIQO) que vous pouvez utiliser dans votre marché

Des logos officiels permettent de reconnaître les produits qui bénéficient d'un SIQO. Ils garantissent des produits de qualité, typiques ou élaborés dans le respect de l'environnement et font l'objet de contrôles réguliers réalisés par des organismes indépendants agréés par l'État.

Parmi l'ensemble des SIQO existants, les labels suivants sont disponibles pour les produits de l'horticulture et de la pépinière.

Le Label Rouge : il désigne un produit de qualité supérieure. Quel que soit le produit concerné, des exigences qualitatives s'appliquent de la production (sélection de variétés, caractéristiques physiques des plantes, traçabilité variétale, etc.), à la mise en marché (conditionnement, stockage, etc.). Les produits actuellement disponibles sont le dahlia, le rosier, le sapin de Noël, le géranium et le gazon. La liste actualisée des espèces labellisées est disponible sur le site de l'association Excellence Végétale.

www.qualite-plantes.org

Le label Agriculture biologique (AB) : il désigne un mode de production spécifique visant à la préservation de l'environnement et la protection des sols. Il se fonde notamment sur la recherche de méthodes alternatives à l'utilisation de produits chimiques de synthèse, 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 défini par un règlement européen. L'agriculture biologique est en forte croissance, mais à ce stade reste peu présente au sein de la filière de l'horticulture ornementale.

Les producteurs et distributeurs certifiés en agriculture biologique sont listés par l'annuaire officiel tenu par l'Agence Bio, dans lequel près de 400 producteurs de cultures florales et ornementales ont été répertoriés à la fin décembre 2017 (« Autres productions végétales / cultures florales et ornementales »).

■ Autres démarches de certification des entreprises et des végétaux

Ces démarches de certification sont privées, portées par des organisations représentatives de la filière et contrôlées par des organismes certificateurs indépendants.

Le label Fleurs de France : signe de reconnaissance des arbres, des plantes et des fleurs produits en France et issus d'entreprises certifiées dans une démarche éco-responsable (Plante Bleue, Agriculture biologique, certification MPS-ABC) ou de qualité (Label Rouge, Charte Qualité Fleurs), « Fleurs de France » traduit l'engagement des professionnels de l'horticulture, de la fleuristerie et du paysage pour apporter une réponse aux attentes et interrogations des consommateurs et des citoyens sur l'origine des végétaux qu'ils achètent ou qui les entourent, ainsi que sur leurs qualités intrinsèques environnementales.

La liste des entreprises de production et de distribution engagées est disponible sur :

www.labelfleursdefrance.fr

La certification environnement « Plante Bleue » : reconnue par le ministère en charge de l'agriculture au titre de la certification environnementale des exploitations agricoles, Plante Bleue est le signe national de reconnaissance des horticulteurs et pépiniéristes français engagés dans une démarche de production respectueuse de l'environnement. Plante Bleue garantit officiellement que les végétaux ont été produits de manière éco-responsable par des entreprises de production qui s'engagent ainsi à optimiser l'arrosage et l'utilisation d'engrais, favoriser des moyens de lutte naturels, trier et recycler les déchets, réaliser des économies d'énergie et respecter la faune et la flore locales.

Depuis 2017, le niveau Plante Bleue « Haute Valeur Environnementale » désigne le plus haut niveau de certification, en cohérence avec les indicateurs de performance environnementale du niveau 3 du dispositif public de certification environnementale des exploitations agricoles.

La liste des entreprises de production certifiées est disponible sur le site : www.plantebleue.fr

La marque « Végétal local » garantit pour les plantes, les arbres et les arbustes sauvages bénéficiaires de la marque leur provenance locale au regard de la carte des régions biogéographiques françaises.

L'utilisation de végétaux d'origine sauvage prend tout son sens dans le cadre d'opération de génie écologique, de compensation écologique ou de restauration des milieux naturels et de la biodiversité.

La liste des espèces labellisées et des entreprises de production engagées est disponible sur le site de la Fédération des conservatoires botaniques nationaux :

www.fcbn.fr/vegetal-local-vraies-messicoles

■ Autres démarches valorisantes

Le Code de conduite professionnel relatif aux plantes exotiques envahissantes :

Conscients de cette problématique, les professionnels français de l'horticulture et du paysage se sont engagés dans une démarche volontaire visant à restreindre l'usage de certaines plantes exotiques envahissantes.

www.codeplantesenvahissantes.fr

Une liste de plantes attractives pour les abeilles (nectarifères et pollinifères) à semer et à planter a été élaborée, afin de permettre aux utilisateurs d'orienter leur choix, s'ils le souhaitent, vers ce type de végétaux.

<http://agriculture.gouv.fr/decouvrez-la-liste-des-plantes-attractives-pour-les-abeilles>

Parallèlement à ces démarches, certains **fournisseurs** sont engagés dans des démarches de certification (négociants ou entreprises de paysage). Ils sont tenus de respecter des procédures de traçabilité et de contrôle qualité afin de garantir la qualité des produits. Cette responsabilité se traduit notamment par la réalisation de contrôles d'application des cahiers des charges chez les fournisseurs, et par un contrôle sanitaire des produits.

4. Les étapes clés de la procédure d'achat

Les préconisations présentées ci-dessous 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, contraintes liées à l'offre existante, etc.).

Conformément au 8° du I de l'article 30 du décret n° 2016-360 du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics, les acheteurs peuvent recourir à une procédure négociée sans publicité ni mise en concurrence pour les marchés répondant à un besoin dont la valeur estimée est inférieure 25 000 € HT. Ils doivent toutefois veiller à choisir une offre pertinente, à faire une bonne utilisation des deniers publics et à ne pas contracter systématiquement avec un même opérateur économique lorsqu'il existe une pluralité d'offres susceptibles de répondre au besoin.

Étape n°1 : Mesurez les impacts de votre achat

Avant tout acte d'achat, et avant d'effectuer le choix des végétaux à planter, il est judicieux d'avoir une vision globale du projet et de ses impacts : assurer la biodiversité, contribuer au bien-être des habitants par la végétalisation des espaces collectifs et l'embellissement du cadre de vie, ainsi qu'à l'attractivité du territoire. Une réflexion sur les contraintes liées à l'entretien permettra également de favoriser la pérennité du projet.

Sur les bienfaits du végétal en ville, une synthèse des travaux menés sur le sujet par Plante & Cité est disponible en ligne.

http://www.valhor.fr/fileadmin/A-Valhor/Valhor_PDF/CiteVerte_BienfaitsVegetalVille2014.pdf

Étape n° 2 : Études et échanges préalables avec les opérateurs économiques (« sourcing »)

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. Le dialogue préalable avec les fournisseurs, lors du « sourcing », et la consultation de sites tels que Végéstock et Floriscope (voir focus ci-dessous), est l'étape privilégiée pour déterminer des spécifications techniques pertinentes et garantes des bonnes pratiques.

Pour aller plus loin : se référer à la fiche méthodologique Localim « Connaître l'offre », élaborée pour la restauration collective.

Végéstock est une application web gratuite qui centralise une partie de l'offre française en végétaux et donne les stocks disponibles chez les producteurs adhérents. L'utilisateur a un accès direct à la production, aux quantités disponibles et peut passer directement une demande de devis en ligne.
www.vegestock.com

Floriscope est un outil web qui permet notamment aux gestionnaires d'espaces verts d'accéder à des données fiables sur les végétaux, de connaître les spécificités, contraintes et besoins des plantes et d'identifier les producteurs fournissant les végétaux sélectionnés. Les recherches sont effectuées sur la base de critères multiples et les contenus régulièrement actualisés.
www.floriscopes.io

Étape n° 3 : La rédaction du règlement de consultation

■ Définissez précisément l'objet de votre marché

Se référer à la fiche méthodologique « Définir son cahier des charges », élaborée pour la restauration collective.

■ Choisissez un allotissement pertinent

L'allotissement, qui consiste à découper un marché en divers lots, est destiné à susciter une plus large concurrence entre les entreprises et leur permettre, quelle que soit leur taille, d'accéder à la commande publique.

Le premier alinéa du I de l'article 32 de l'ordonnance n° 2015-899 du 23 juillet 2015 relative aux marchés publics crée une **obligation d'allotir sauf exception**, en ces termes : « (...) les marchés publics autres que les marchés publics de défense ou de sécurité sont passés en lots séparés, sauf si leur objet ne permet pas l'identification de prestations distinctes. À cette fin, les acheteurs déterminent le nombre, la taille et l'objet des lots. » Il précise les hypothèses restrictives dans lesquelles l'acheteur peut justifier de ne pas allotir son marché.

Dans le cas d'un marché alloti, le cahier des charges du marché pourra comporter des éléments transversaux s'appliquant à tous les lots et des chapitres distincts pour les spécificités de chacun des lots.

Le cahier des charges précisera pour chacun des lots les liens avec les autres lots (délai de livraison, qualité, réception des végétaux, garanties...).

L'allotissement doit être cohérent et plusieurs possibilités peuvent être envisagées : un lot par type de prestation, un lot par type de végétaux (arbres, vivaces...), un lot pour des végétaux labellisés ou issus d'entreprises certifiées ou encore des lots spécifiques adaptés à la demande (contrat de culture...).

L'allotissement permet de privilégier des critères techniques plus précis et facilite l'accès à des fournisseurs plus petits et spécialisés, grâce à un volume adapté à l'offre, assurant une meilleure adéquation des végétaux à la demande exprimée.

Lorsque les fournitures de végétaux sont incluses dans les marchés de travaux et ne font pas l'objet d'un mar-

ché à part, les entreprises répondant aux marchés se chargent de contacter des fournisseurs qu'elles soumettent à l'approbation du maître d'œuvre.

Des candidats de taille modeste peuvent se constituer en un groupement temporaire d'opérateurs économiques, sous forme de groupement conjoint notamment (DC1) « Entreprise de Paysage – Pépinières de production ». Cela leur permet de mutualiser leurs moyens pour répondre à des marchés importants, notamment lorsqu'ils ne sont pas allotis.

L'article 45 du décret n° 2016-360 du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics permet à l'acheteur d'interdire aux candidats de présenter plusieurs offres en qualité de candidats individuels et de membres d'un groupement ou en qualité de membres de plusieurs groupements. Toutefois, **si l'acheteur se saisit de cette possibilité, cela peut avoir pour conséquence d'empêcher un même producteur de participer à plusieurs groupements**, dans un contexte où il y a presque toujours moins de producteurs régionaux que d'entreprises de paysage susceptibles de candidater.

Pour aller plus loin : fiche méthodologique Localim « Consultez les fournisseurs ».

■ Déterminez les pièces demandées aux candidats afin de faciliter le contrôle

La demande et la vérification des moyens de preuve à l'appui de l'offre sont fondamentales pour valider les allégations des soumissionnaires au stade de l'analyse des offres. En effet, l'offre engage le titulaire sur toute la durée du marché, et il s'agit par exemple de vérifier la qualité, c'est-à-dire la garantie de l'authenticité variétale, en conformité avec la commande (étiquetage, conformité des variétés, des taxons et des tailles...). Par ailleurs, il est possible d'exiger une information concernant l'origine du produit.

Une attention particulière doit donc être portée par l'acheteur sur les moyens de preuve fournis par les candidats :
- validité (certificats notamment phytosanitaire et attestation de certification en cours de validité).
- émetteur du document : organisme officiel ou agréé notamment.

Il est recommandé de demander en complément du mémoire technique des fiches techniques afin de connaître l'origine des produits commandés et leur conformité à la réglementation.

Étape n° 4 : La rédaction du Cahier des clauses techniques particulières (CCTP)

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.

Un CCTP type pour les grands ligneux a été élaboré par la FNPHP et Hortis, il peut être repris en exemple et adapté à chaque achat.

5. Les leviers qui peuvent être mis en œuvre lors de cette procédure

Levier n° 1 : Le type de produit et la variété

■ Se renseigner

Se renseigner au préalable sur la palette végétale disponible (« sourcing »), offrant une large gamme d'essences locales et/ou de végétaux spécifiques et acclimatés aux conditions des milieux d'implantation.

Dans ce cadre, le pouvoir adjudicateur peut bénéficier d'un accompagnement avec des conseils et des préconisations de plantation ou de choix variétal avisés liés à la connaissance du milieu et des conditions climatiques.

■ Choisir ces végétaux

Choisir des végétaux en adéquation avec les zones pédoclimatiques (climat, résistance à la sécheresse, au vent, au froid ou aux variations de température) assurant la pérennité et le développement des plantes après plantation et leur qualité sanitaire.

■ Autoriser les variantes

Autoriser les variantes dans la palette végétale (dans les conditions prévues à l'article 58 du décret n° 2016-360 du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics).

Il s'agit pour l'acheteur public de permettre voire exiger des 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 plusieurs offres d'un même candidat, avec ou sans variante.

■ Exiger le marquage

Exiger le marquage de ses commandes chez le producteur permet de choisir ses produits sur place, et d'avoir l'assurance de se voir livrer les produits choisis.

Levier n° 2 : Disponibilité physique et saisonnière des plantes et modalités d'approvisionnement

Le souhait de voir respecter la fraîcheur, la saisonnalité ou un stade spécifique de développement des produits (par exemple en exigeant des produits livrés en fleur à une période précise de l'année) peut favoriser l'approvisionnement par un producteur local et/ou par un circuit court (la notion de « circuit court » se comprend comme la limitation à un seul intermédiaire entre le producteur et l'acheteur).

Cela permet en effet un arrachage des végétaux dans des conditions adaptées au climat et avec des délais de livraison et d'exécution réduits avant plantation, garantissant l'intégrité et la fraîcheur des végétaux livrés, et assurant une meilleure reprise des végétaux. Les opérations de manutention sont réalisées exclusivement par des professionnels formés aux spécificités des chargements des végétaux.

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. C'est la relation privilégiée entre le fournisseur et son client qui permet de suivre au mieux le marché et de profiter des opportunités liées à la saisonnalité (**utilisation du sourcing**).

■ Prévoir un approvisionnement

Prévoir un approvisionnement très régulier ou exclusivement en produits de saison sur une partie des produits.

■ Conduire un dialogue avec le professionnel

Conduire un dialogue avec le professionnel sur les modalités d'arrachage, d'arrosage et de transport des produits, afin de s'assurer de la mise en œuvre de bonnes pratiques en la matière et garantir la bonne reprise et survie du produit.

Y compris lors du recours à un circuit court, il est toutefois recommandé de limiter le fractionnement de l'approvisionnement afin de limiter la part de la logistique dans le coût final et l'empreinte carbone. A cet égard, le maître d'ouvrage a la possibilité de préciser les délais de livraison maximum et les pénalités.

Levier n° 3 : Le choix des critères d'attribution

Conformément à l'article 62 du décret n° 2016-360 du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics, l'acheteur peut attribuer le marché en se fondant sur un critère unique qui peut être le prix ou le coût, ou sur plusieurs critères parmi lesquels figurent le critère du prix ou du coût et un ou plusieurs autres critères comprenant des aspects qualitatifs, environnementaux ou sociaux. Exemples de critère : exiger une certification Plante Bleue ou son équivalent ; les modalités de traitement et de recyclage des emballages. Il peut également être intégré un critère lié au coût du cycle de vie.

Levier n° 4 : La relation avec le contractant et le suivi technique

■ Avoir recours à des contrats de culture

Avoir recours à des contrats de culture sur certains lots de plantes, et à leur suivi, lors de visites en production. Les avantages du contrat de culture sont nombreux :

- respect des engagements de calendrier et de quantité ;
- qualité maîtrisée et homogène ;
- gamme variétale respectée ;
- prix optimisé pour l'acheteur et le vendeur ;
- certitude de la disponibilité des plantes lors de la réalisation du chantier ;
- possibilité de favoriser les circuits courts locaux.

■ Préciser les modalités du suivi technique afin de garantir la réussite et la pérennité du projet

Qualifier la prestation d'arrosage en faisant figurer au CCTP de plantation tous les détails concernant l'arrosage (calendrier, quantité, observations des troncs, branches et feuilles).

Exiger des prestataires qui arrosent, un rapport d'activité en temps réel, officiel et consultable, concernant la mise en œuvre réelle du CCTP d'arrosage.

■ Exiger un accompagnement par les professionnels

Le cahier des charges peut exiger un accompagnement pédagogique ou une animation par l'ensemble des professionnels cités au marché et au DOE, lors de l'inauguration ou de tout autre événement lié au projet de végétalisation.

6. 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 produits achetés et plantés 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, lorsqu'elle est possible.

Ce contrôle s'avère particulièrement pertinent dans les cas de marchés de fourniture et plantation, qui sollicitent des acteurs intermédiaires : une attention particulière peut être apportée à la conformité du dossier des ouvrages exécutés (DOE) avec l'exécution réelle du marché.

La filière recommande notamment de mentionner dans le règlement de consultation que l'approvisionnement en végétaux doit se faire auprès des entreprises de production citées dans l'offre.

Pour aller plus loin : Sur les enjeux et modalités générales de suivi de la mise en œuvre des prestations du marché, se référer à la fiche méthodologique Localim « Suivre la mise en œuvre ».

7. Impliquez les acteurs

Se référer à la fiche méthodologique Localim « impliquez les acteurs », élaborée pour la restauration collective.



www.agriculture.gouv.fr/locavert

Partenaires ayant contribué à Locavert

