



Des produits locaux dans les institutions de santé, c'est possible!

Sarah Lepage, conseillère en agrotourisme et
mise en marché de proximité

MAPAQ, Direction régionale de la Chaudière-
Appalaches

Journée INPACQ 2015

*Agriculture, Pêcheries
et Alimentation*

Québec 

Une petite histoire de grands enseignements

- Ce qu'il faut savoir
- Notre histoire
- Les enseignements
- Les enjeux

- Littérature: http://www.mapaq.gouv.qc.ca/fr/Publications/Guide_acces_marche_institutionnel.pdf

Ce qu'il faut savoir

Les acteurs clés

La demande, 3 groupes de gestion :

- 1-Marché institutionnel public autogéré
- 2-Marché institutionnel privé autogéré
- 3-Concessionnaires-traiteurs de services alimentaires

La demande, les décideurs :

- 1-Gestionnaires de services alimentaires
- 2-Nutritionnistes
- 3-Gestionnaires financiers

Et les autres...

Agriculture, Pêcheries
et Alimentation

Québec 

Ce qu'il faut savoir

La législation

- Les institutions de santé - encadrement par des lois, règlements et accords intergouvernementaux
- Certaines normes à suivre dont des seuils prédéterminés pour l'obligation d'aller en appels d'offres publics
- Les seuils pour les appels d'offres publics de l'accord sur le commerce intérieur sont ceux qui sont les plus restrictifs, donc ceux appliqués.

Ce qu'il faut savoir

Les seuils

- Des possibilités variables en fonction des volumes d'achat :
 - ✓ Contrats inférieurs à 25 000 \$: beaucoup de possibilités de gré à gré
 - ✓ Entre 25 000 \$ et 100 000 \$: appel d'offres sur invitation d'un minimum de 3 fournisseurs
 - ✓ Plus de 100 000 \$: soumis à un processus d'appel d'offres

Ce qu'il faut savoir

Les modes de sollicitation

- Les appels d'offres publics
- Les appels d'offres sur invitation
- **Les contrats de gré à gré**
- **Les contrats de gré à gré** sont possibles lorsque le montant du contrat est inférieur au seuil d'appels d'offres publics
- Toutefois soumis aux impératifs budgétaires et à une saine gestion des approvisionnements

Ce qu'il faut savoir

Les grands joueurs

- Impératifs budgétaires et saine gestion des approvisionnements
- Au Québec, 4 groupes d'approvisionnement en commun - Possibilité d'achat local?
- Les distributeurs :
 - Les grands: GFS, Colabor, Cisco – Entente identification Aliments du Québec
 - Une foule d'autres petits

Agriculture, Pêcheries
et Alimentation

Québec 

Ce qu'il faut savoir

Le cadre de référence pour les politiques alimentaires du RSSS

- *Miser sur une saine alimentation une question de qualité*
- Enjeu 7 : Le développement durable
Minimiser les impacts environnementaux (transport, conservation, etc.) du cycle d'approvisionnement en favorisant l'achat local tout en respectant les lois et règlements régissant l'approvisionnement des établissements

Politique disponible au:

<http://publications.msss.gouv.qc.ca/acrobat/f/documentation/2009/09-289-02.pdf>

Agriculture, Pêcheries
et Alimentation

Québec 

Ce qu'il faut savoir

L'ouverture

- Les institutions font déjà de l'achat local
- SPAQMI - Connaissance de l'offre et de la demande
- Sensibilisation déjà au cœur des discussions
- Toujours dans le respect des lois et règlements en vigueur

Agriculture, Pêcheries
et Alimentation

Québec 

Notre histoire

Une question de personne

- Avant la SPAQMI
- DSP – MAPAQ - Collaboration étroite
- Compréhension des secteurs (offre et demande)
- Réflexion sur les catégories d'aliments qui peuvent être achetés localement
 - ✓ Classification des aliments : les possibles, les difficiles et les impossibles

Agriculture, Pêcheries
et Alimentation

Québec 

Une question de personne (suite)

- ✓ Validation avec les gestionnaires des services alimentaires
- ✓ Choix des ententes à développer
- Convaincre les acteurs clés

Notre histoire

Des gens ouverts

- Démystification 101
- Présentation des possibilités
- Recrutement d'entrepreneurs intéressés (offre)
- Des gens ouverts à la discussion de part et d'autre
- Gestionnaires de services alimentaires sensibilisés et en action

*Agriculture, Pêcheries
et Alimentation*

Québec 

Notre histoire

Se parler pour se comprendre

- Rencontre entre les parties
- Pas de cachette
- Identification des besoins
- Identification des contraintes
- Contrat de vente minimale

*Agriculture, Pêcheries
et Alimentation*

Québec 

Notre histoire

Le projet

- **Aucun budget spécifique au projet**
- Projet pilote *bleuets* surgelés, 2012-2013
 - ✓ 2 CSSS impliqués
 - ✓ Évaluation du projet et les possibilités d'étendre à d'autres produits
- Projet pilote *petits fruits* surgelés 2013-2014
 - ✓ 3 CSSS impliqués
 - ✓ Inclut 3 fruits et des produits frais : fraises, framboises et bleuets

Le projet (suite)

- Projet *petits fruits* surgelés 2014-2015
 - ✓ 2 CSSS impliqués
 - ✓ Inclut 3 fruits et des produits frais : fraises, framboises et bleuets

Notre histoire

La promotion

Divers articles et conférences, Bien dans son assiette et dans les institutions



Cet établissement est fier de vous servir des produits de la

Chaudière-Appalaches

SAVOUREZ
l'authenticité
de chez nous



Les enseignements

Bilan annuel et réajustements

- Retour sur le projet chaque année
- Ajustement contenants de livraison
- Ajustement qualité du produit
- Ajustement quantités livrées
- Ajustement de prix
- 2014-2015 Entente hors pilote

Agriculture, Pêcheries
et Alimentation

Québec 

Les enseignements

Les éléments les plus importants

- Prix- C'est possible!
- Communication-commandes
- Facturation unique
- Livraison regroupée
- Représentant du groupe
- Conditionnement
- Espace de stockage
 - **La technique du petit pas!**

Agriculture, Pêcheries
et Alimentation

Québec 

Les enseignements

Les opportunités d'affaires

- Produits frais et surgelés
- Produits préconditionnés
- Produits réduits en gras, sucre et sel
- Produits œsophagiques
- Machines distributrices

Agriculture, Pêcheries
et Alimentation

Québec 

Les enjeux

- Les contrats existants, les aspects juridiques, le respect des ententes en cours
- Le prix, le respect des accords actuels
- La transformation des aliments
- La saisonnalité
- La facturation
- Les volumes
- La stabilité des produits et des arrivages
- La distribution

Vendre en circuit court en institutions c'est possible

Possible :

- Si tout le monde y met du sien dans le respect des normes
- Si vous êtes prêts à discuter et faire des compromis
- Si vous êtes prêts à travailler en équipe
- Si votre produit répond aux besoins
- Si vous avez une ouverture à modifier votre produit

Quelques conseils

- Diversifiez vos canaux de mise en marché
- Calculez bien votre coût de revient
- Restez ouverts aux discussions

Des questions?