



**AFFERMAGE DE LA GESTION DU SERVICE DE  
RESTAURATION DE LA CITE SCOLAIRE INTERNATIONALE  
EUROPOLE SITUEE A GRENOBLE**

**Rapport du Président, autorité habilitée  
relatif aux motifs du choix du candidat et à l'économie générale du  
contrat**

## I – Objet du contrat et caractéristiques principales

Le contrat concerne **la délégation par voie d'affermage de la gestion et de l'exploitation du service de la restauration de la cité scolaire internationale Europole** (618 collégiens et 504 lycéens : effectif année scolaire 2021/2022) située 4 place de Sfax à Grenoble.

Il s'agit notamment d'assurer la prestation de restauration auprès des usagers de la cité scolaire Europole : élèves, enseignants, personnels administratifs et techniques, visiteurs.

Le service de restauration comprend un self-service pour les repas du midi et une cafétéria pour les prestations de petits déjeuners, collations, boissons chaudes et froides (en fonction jusqu'à 11h).

Le contrat est prévu pour une durée de 4 ans à compter de sa notification. Le démarrage des prestations est prévu pour le 1<sup>er</sup> septembre 2022.

Le contrat prévoit une prestation d'insertion socioprofessionnelle de publics éloignés de l'emploi à hauteur de 560 heures de travail réservées à des publics en parcours d'insertion, par année d'exploitation.

## II – Etapes et déroulé de la procédure

Date d'envoi de l'avis d'appel public à la concurrence	<b>05/01/2022</b>
Date limite de remise des candidatures	<b>18/02/2022</b>
Nombre d'entreprises identifiées ayant retiré le DCE	<b>10</b>
Nombre de candidatures parvenues dans les délais	<b>3 :</b> <b>Pli n° 1 : Elres (Elior)</b> <b>Pli n°2 : Dupont Restauration</b> <b>Pli n°3 : 1001 repas</b>
Nombre de plis parvenus hors délais	<b>0</b>
Ouverture des candidatures	<b>21/02/2022</b>
Admission des candidats à présenter une offre	<b>CDSP du 08/03/2022</b>
Nombre de candidats admis à présenter une offre	<b>3 :</b> <b>Elres (Elior)</b> <b>Dupont Restauration</b> <b>1001 repas</b>
Date limite de réception des offres	<b>22/04/2022</b>
Nombre d'offres déposées dans les délais	<b>1 :</b> <b>Plis n°1 : Elres (Elior)</b>
Nombre de plis parvenus hors délais	<b>0</b>
Avis sur les offres et sur les négociations	<b>CDSP du 17/05/2022</b>
Décision du pouvoir adjudicateur autorisant les négociations	<b>18/05/2022</b>
Invitation à négocier	<b>20/05/2022</b>
Nombre d'entreprises invitées à négocier	<b>1 :</b> <b>Elres (Elior)</b>
Séance de négociation	<b>01/06/2022</b>
Invitation à remettre 1 offre	<b>02/06/2022</b>
Date limite de réception des offres finales	<b>17/06/2022 – 12h00</b>
Nombre d'offres déposées dans les délais	<b>1 :</b> <b>Pli n°1 Elres (Elior)</b>

### III – Documents à remettre à l'appui de l'offre

Conformément à l'article 6 du règlement de la consultation, les candidats devaient remettre à l'appui de leur offre :

- un **mémoire technique** relatif à l'organisation prévue par le candidat pour la confection des menus, la préparation des repas et prestations, leur distribution aux usagers, la réalisation de la plonge et de la remise en état des locaux, pendant toute la durée de la délégation (approvisionnements, respect des obligations en matière de qualité des repas, fonctionnement de la cuisine centrale, livraisons et liaison froide, modes de distribution, actions éducatives, etc. ...). Le mémoire technique devra comprendre :
  - pour le self-service :
    - 1 plan alimentaire sur 4 semaines
    - 4 semaines de menus en multi choix pour une période d'hiver et 4 semaines de menus en multi choix pour une période d'été (tous en conformité avec le plan alimentaire proposé)
    - les fiches techniques de tous les produits et des préparations réalisées sur place ou en cuisine centrale
    - 1 tableau des grammages
    - 1 protocole d'accueil des élèves souffrant de pathologies médicales
    - 1 tableau des fréquences d'apparition des plats servis au cours de 20 repas successifs selon les règles fixées à l'annexe I de l'Arrêté du 30 septembre 2011.
  - pour la cafétéria :
    - 1 état exhaustif des préparations prévues à la vente
    - les fiches techniques de tous les produits et des préparations réalisées sur place ou en cuisine centrale
    - 1 descriptif avec photographies de la présentation et de la décoration des différentes préparations servies
- une **notice** précisant l'organisation envisagée pour l'inscription des usagers et la facturation des repas (moyens humains mobilisés, outils informatiques recommandés, lien avec l'établissement et le Département ...)
- une **notice** détaillant les moyens humains (nombre et organigramme, qualification, niveau et plan de formation, affectation par poste de travail et amplitudes horaires) proposés par le candidat pour l'exploitation du service. Pour le représentant du fermier sur site, il est également demandé ses références en matière de restauration collective. Par ailleurs, il est demandé au candidat de décrire l'organisation et la méthodologie de travail qu'il envisage de mettre en œuvre eu égard aux moyens humains affectés à l'exploitation du service,
- une **notice** proposant un mode de calcul permettant au Département de s'assurer du respect de l'utilisation de proportions minimales de produits issus de circuits courts et produits bio (conformément aux exigences du cahier des charges) et détaillant l'origine des denrées,

- une **notice** présentant les mesures visant à garantir la sécurité sanitaire des repas et collations servis et pour assurer la qualité du service rendu aux usages,
- une **notice** présentant le programme de repas à thèmes et d'animations sur une année visés au cahier des charges,
- une **notice** présentant les mesures proposées pour lutter contre le gaspillage alimentaire,
- une **proposition de prix** conformément à l'annexe 1 jointe au cahier des charges,
- le **cahier des charges** daté, signé et portant la mention « lu et approuvé »,
- un certificat de visite (remis après visite de l'établissement),
- tous **documents** jugés utiles par le candidat pour informer l'autorité déléguée sur l'appréhension de l'exploitation du service.

## IV – Critère d'analyse des offres et méthode de notation

Les critères retenus pour le jugement des offres sont pondérés de la manière suivante :

Critère de jugement des offres	Pondération	Documents demandés aux soumissionnaires <i>(indiquer le nom du document demandé au soumissionnaire ainsi que, si besoin, son contenu)</i>
Prix des prestations	35 %	Sur la base de l'annexe 1 au DCE telle que remise par le candidat dûment complétée
Qualité des prestations de service proposées	20%	Sur la base du mémoire technique et des notices sollicitées à l'article 6 du présent règlement de la consultation
Qualité des repas proposés	30 %	Sur la base du mémoire technique et des notices sollicitées à l'article 6 du présent règlement de la consultation
Qualité des actions éducatives proposées	15 %	Sur la base du mémoire technique et des notices sollicitées à l'article 6 du présent règlement de la consultation

Chacun des critères, sera analysé de la manière suivante :

**Le critère « Qualité des prestations de service proposées » (20%)** sera analysé au regard des éléments suivants :

- Organisation de l'inscription des convives, facturation des repas, lien avec le Département, l'établissement et les familles
- Composition et périmètre de l'équipe affectée à la réalisation de l'ensemble des missions déléguées (configuration et organisation de l'équipe dédiée au service, référence du/de la gérant(e), plan de formation et mesures d'ordre social envisagées
- Mesures visant à assurer la sécurité alimentaire
- Accueil des élèves souffrant de pathologie médicale

**Le critère « Qualité des repas proposés » (30%)** sera analysé au regard des éléments suivants :

- Qualité et pertinence du plan alimentaire, menus proposés

- Qualité des produits
- Pertinence des mesures proposées pour s'assurer de l'utilisation de proportions minimum des produits en circuits courts et/ou bio

**Le critère « Qualité des actions éducatives proposées » (15%)** sera analysé au regard des éléments suivants :

- Qualité et originalité des propositions de repas à thème et d'animations
- Qualité et ergonomie des dispositifs de communication relatifs à la sensibilisation des élèves quant aux enjeux d'une restauration scolaire responsable et de qualité
- Qualité et pertinence de la notice portant préconisations de lutte contre le gaspillage alimentaire

Chaque critère précité sera noté sur 100 selon les modalités suivantes :

Appréciation	Très satisfaisante	Satisfaisante	Relativement satisfaisante	Peu satisfaisante
Nombre de points	100	75	50	25
Analyse	Offre cohérente personnalisée et optimisant les attentes du projet	Offre cohérente personnalisée et adaptée aux attentes du projet	Offre cohérente mais comportant des imprécisions et/ou des généralités	Offre présentant des incohérences et/ou une mauvaise appropriation du besoin survolant certains sujets

Chaque critère sera ensuite pondéré selon le coefficient qui lui correspond et additionné à la note du critère prix pour obtenir la note globale sur 100.

**Le Critère « Prix » (35 %) sera noté sur 100 puis pondéré à 35% selon la formule suivante :**

L'offre la moins disante se verra attribuée 100 points au titre du présent critère, les autres offres sont notées selon la formule :

$$\text{Note n} = \text{Note md} \times (\text{Prix md} / \text{Prix n})$$

dans laquelle : **Note n** = Note du prix proposé par le candidat n

**Note md** = Note maximale donnée au moins-disant

**Prix md** = Prix proposé par le candidat le moins-disant

**Prix n** = Prix proposé par le candidat n

Le prix de chaque candidat sera obtenu sur la base d'une simulation annuelle comme suit :

Mode de fréquentation	Répartition des convives	Nombre de repas, sur la base d'un nombre de repas total annuel de 91 369 repas (base 2019)	Prix de vente du repas du délégataire
Régime 1 jour	3%	2741	P1= Prix TTC x 2741
Régime 2 jours	6%	5482	P2= Prix TTC x 5482
Régime 3 jours	11%	10 051	P3 = Prix TTC x 10 051

Régime 4 jours	64%	58 476	$P4 = \text{Prix TTC} \times 58\,476$
Régime 5 jours	16%	14 619	$P5 = \text{Prix TTC} \times 14\,619$
Total	100%	91 369	Prix total = Somme [P1 ... P5]

## V – Analyse de l'offre initiale (avant phase de négociation)

### Documents remis à l'appui de l'offre

L'offre remise par le soumissionnaire ne contient pas les éléments suivants :

Pour les prestations proposées en self-service :

- les fiches techniques de tous les produits et des préparations réalisées sur place ou en cuisine centrale
- 1 tableau des grammages

Pour les prestations proposées en cafétéria :

- les fiches techniques de tous les produits et des préparations réalisées sur place ou en cuisine centrale
- 1 descriptif avec photographies de la présentation et de la décoration des différentes préparations servies

**L'ensemble des documents non remis à ce stade devront l'être lors de la phase de négociation.**

### 1- Proposition sur l'économie générale du contrat, avant phase de négociation

Estimation :

Simulation de commande :

OUI

NON

Soumissionnaire	Montant de l'offre HT (ou résultat de la simulation de commande)	Ecart avec l'estimation	Note prix sur 100	Note pondérée sur 35
ELRES	502 675,69	+14,7%	100	35

L'offre de prix apparaît supérieure à l'estimation, ce qui, compte-tenu de la volatilité actuelle des cours de matières premières est understandable. Pour autant, cette offre de prix pourra être l'objet de discussions lors de la phase de négociation.

## 2 - Critère qualité des prestations de service proposé, avant phase de négociation

	Réponse du soumissionnaire	Phrase-bilan et appréciation
ELRES	<p><b>Organisation de l'inscription des convives, facturation des repas, lien avec le Département, l'établissement et les familles</b></p> <p><u>Pour l'organisation de l'inscription et de la facturation</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Utilisation du logiciel TurboSelf (application déjà en place sur le site). Ce logiciel est notamment utilisé par Elios dans plusieurs établissements de la Région.</li> <li>- Engagement en faveur d'une facturation au trimestre envoyée avant la fin du trimestre.</li> <li>- Mise en place d'une procédure précise de suivi des impayés avec notamment lien resserré avec le concédant sur ce point.</li> </ul> <p><u>Pour assurer le lien avec le Département :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mise à disposition de « Partenro », un site en ligne interactif, interface de liaison entre le Département et le prestataire pour le suivi de l'exécution contractuelle (suivi des engagements, tableaux de bord, etc.).</li> <li>- Mise en place d'un tableau d'indicateurs coconstruits permettant d'assurer un suivi des obligations contractuelles.</li> <li>- Engagement à transmettre un rapport d'activité trimestriel (en plus de rapport annuel obligatoire) présentant un compte-rendu technique de l'activité, une analyse qualitative et sanitaire du service, le contexte financier et RH ainsi que la politique en matière de développement durable.</li> <li>- Des échanges réguliers assurés au travers d'un point mensuel, de commission menu régulières et un bilan annuel.</li> </ul>	<p>La procédure proposée pour la gestion de l'inscription et de la facturation correspond aux attentes exprimées dans le cahier des charges. La connaissance par le soumissionnaire du logiciel TurboSelf est un plus.</p> <p>Si le lien aux familles dans le cadre d'impayés est parfaitement détaillé, il peut être regretté que l'offre ne présente pas autant de détails pour la relation aux usagers pour toutes les autres situations liées aux inscriptions et facturation (ex : procédure en cas d'erreur, traitement des réclamations, etc.). L'organisation humaine en matière de gestion des inscriptions et de la facturation n'est pas détaillée.</p> <p>L'offre prend soin de proposer plusieurs canaux de communications et de suivi de la relation contractuelle avec le Département.</p> <p>Ceux-ci permettent d'assurer un suivi complet (l'ensemble des pans de la relation contractuelle sont couverts), régulier, et réactif.</p> <p>Sur cet aspect, l'offre apparaît en tout point conforme aux attentes.</p>



Pour assurer le lien avec l'établissement et les familles :

- Mise en place d'une application (disponible sur smartphone, ordinateurs et tablettes) permettant aux familles de disposer des informations générales (menu, qualité des produits, allergènes, etc.) et d'accéder au suivi de leur situation individuelle (factures, etc.).

**Composition et périmètre de l'équipe affectée à la réalisation de l'ensemble des missions déléguées (configuration et organisation de l'équipe dédiée au service, référence du/de la gérant(e), plan de formation et mesures d'ordre social envisagées**

Composition et périmètre de l'équipe :

Proposition d'une équipe support dédiée sur Lyon et Grenoble, composée de 7 personnes :

- directeur Régional en charge du suivi et du bilan du contrat (rencontre 1 à 2 fois par an),
- responsable de secteur assurant le lien permanent entre le Département et le fermier (présent les 5 premiers jours et une fois par mois)
- une diététicienne en charge des menus et des animations
- 1 responsable des achats, en charge des approvisionnements et notamment certifie les approvisionnements locaux
- 1 responsable hygiène (cf infra l'item relatif à la sécurité alimentaire)
- 1 DRH
- 1 responsable du développement

Proposition d'une équipe opérationnelle composée comme suit :

- Chef gérant : titulaire d'un bac professionnel cuisine d'un CAP et d'un BEP en 1997. Il dispose de diverses expériences (10 ans) en tant que chef gérant notamment en établissements scolaire (7 ans dont son expérience actuelle depuis 5 ans dans un lycée).

La mise à disposition d'un outil numérique permet d'instaurer une réelle interactivité avec les usagers, favorise la réactivité dans la relation et apporte des éléments d'information en quantité.

L'offre gagnerait tout de même à proposer des schémas plus classiques de communication en complément.

L'offre n'aborde que partiellement les liens avec l'établissement.

Le dimensionnement des équipes tant support qu'opérationnelle apparaît cohérent au vu du fonctionnement de la demi-pension. Le profil du Chef gérant avec une formation de cuisinier en école hôtelière et une expérience de chef gérant de 9 ans est satisfaisant.

L'offre s'astreint à mettre en place un dispositif spécifique d'accompagnement pour les premiers jours avec une mobilisation de l'ensemble des équipes, ce qui constituera une vraie plus-value pour réussir l'ouverture. La prise en compte de la continuité de service est également fondamentale compte-tenu de la mission prévue au contrat.

En revanche, du point de vue de l'organisation de l'équipe, la proposition est perfectible :

- L'agent en charge du réapprovisionnement sera à la fois sur les deux selfs, ce qui n'est pas optimal (cela va par exemple nécessiter de traverser régulièrement la file des élèves avec des plats pour passer d'un self à l'autre). L'offre gagnerait à prévoir une organisation sans besoin de réapprovisionnement (ex : stockage en amont du service dans les armoires froides et fours de remise en température).

- Effectif de 8 personnes : le gérant, 5 employés de restauration, 1 cuisinier, 1 plongeur) représentant 6.5 ETP. L'équipe est organisée comme suit :

- le chef gérant, superviseur du quotidien, est en charge de la réception et de l'administratif en début et fin de journée,
- 3 personnes sont en charge des préparations froides en matinée dont 1 assure également le service cafétéria,
- 2,5 personnes dont le cuisinier et le gérant sont en charge des préparations chaudes en matinée,
- Pour le service : 7 personnes sont en poste (4 au service, 1 en back up, 1 en plonge et 1 en nettoyage et plonge),
- Après le service : 5 personnes sont en charge de l'entretien tandis que 2 personnes sont en plonge.

Un renfort spécifique sur place est mis en œuvre lors des premiers jours d'exploitation (responsable de secteur, responsable des ouvertures, diététicienne, responsable de développement, responsable des ressources humaines).

Pour assurer la continuité de service pendant l'exécution du contrat, la société s'engage à faire appel à son vivier de talent et/ou le personnel disponible au sein de ses unités de production proches.

Formations et mesures d'ordre social :

2 plannings de formation sont détaillés sur 4 ans, l'un spécifique à la direction et l'autre aux employés de restauration. Ces plans de formation recoupent les items suivants : HACCP/PMS, prévention des accidents du travail, intégrer un travailleur handicapé, équilibrer sa relation avec le client, être acteur du développement durable, réussir ses préparations froides, réussir ses préparations chaudes. Un focus particulier est prévu autour « des attitudes du services » (image, relationnel, etc.).

Un plan d'intégration des équipes à la société est prévu sur 1 mois

- 1 seul employé est présent à la laverie de 11h30 à 13h30, l'obligeant ainsi à intervenir à la dépose plateaux (zone sale) et à la sortie machine (zone propre).

- 1 agent est dédié au nettoyage entre 11h45 et 13h15 alors qu'en parallèle, le dimensionnement de l'équipe au service et surtout à la laverie apparaît insuffisant.

Les formations sont cohérentes avec les missions des personnels, l'offre envisagée apparaît complète. La projection sur toute la durée du contrat démontre une réelle vision.

En matière de mesures d'ordre social, l'offre présente de réelles intentions ce qui va dans le bon sens. Pour autant aucun élément concret ne vient illustrer ces intentions (ex : pas d'engagement concret sur les postes réservés [handicap, insertion, etc...]) ce qui ne permet pas de mesurer concrètement l'effet des mesures annoncées.

	<p>(accompagnement, réunions d'intégration, formations).</p> <p>La politique ressources humaines de l'entreprise se décline en 3 axes :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Agir pour la société</li> <li>- Se nourrir l'esprit</li> <li>- Vivre ensemble</li> </ul> <p>De manière globale, il développe une politique RH axée sur la diversité et l'égalité des chances.</p> <p><b>Mesures visant à assurer la sécurité alimentaire</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mise en place d'un plan de maîtrise sanitaire, certifié ISO 22 000. Ce plan élaboré par une direction dédiée, est adapté en fonction des spécificités de l'établissement.</li> <li>- Contrôles internes réalisés : contrôle du respect du plan de maîtrise sanitaire et audit en cas de constat de manquements.</li> <li>- Contrôles externes : analyses réalisées par un recours à un laboratoire extérieur. Ce laboratoire réalise également un audit hygiène au moins 2 fois par an.</li> </ul> <p><b>Accueil des élèves souffrant de pathologie médicale</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Aucun élément ne figure sur la prise en charge de ces élèves.</li> </ul>	<p>L'offre présentée sur ce point est structurée. Elle permet de s'assurer d'un véritable suivi en la matière avec le recours à des mesures préventives et curatives en cas de besoin. L'offre répond aux attentes.</p> <p>L'offre est insuffisante sur ce point.</p>
--	---	---

### Bilan du critère « qualité des prestations de service proposé » avant négociation

- La proposition en matière d'inscription et de facturation, lien avec l'établissement, lien avec le Département est jugée satisfaisante.
  - ➔ *La relation aux familles de manière générale mériterait d'être précisée, surtout dans les hypothèses de difficultés (réclamations, etc.). Ce point devrait faire l'objet d'une négociation.*
- La proposition en termes de ressources humaines (périmètre, organisation, formations, mesures d'ordre sociales) est satisfaisante.
  - ➔ *Un point de vigilance est à noter sur l'organisation proposée du travail de l'équipe, ce point devrait faire l'objet de la négociation.*
- Les mesures visant à assurer la sécurité alimentaire sont jugées très satisfaisantes.
- L'accueil des élèves souffrant de pathologie médicale n'étant pas détaillée, l'offre est jugée insuffisante sur ce point,
  - ➔ L'offre devrait faire l'objet d'une négociation sur ce motif.

**Au global, sur ce critère l'offre est jugée satisfaisante – Note : 75/100**

### 3 - Critère qualité des repas proposés, avant phase de négociation

	Réponse du soumissionnaire	Phrase-bilan et appréciation
ELRES	<p><b>Qualité et pertinence du plan alimentaire, menus proposés</b></p> <p><u>Plan alimentaire :</u></p> <p>Le soumissionnaire propose un plan alimentaire sur 4 semaines. Ce plan est conforme avec les fréquences recommandées par le GEMRCN. Aucune information ne figure permettant la vérification de certains plats protidiques.</p> <p><u>Menus :</u></p> <p>Le candidat propose 1 menu sur 4 semaines en cycle printemps/été et en cycle automne/Hiver.</p> <p>Ces propositions tiennent compte des fréquences recommandées par GEMRCN (tableau de fréquences fourni). Elios souhaite aller plus loin que les fréquences recommandées.</p> <p>Ces menus prennent en compte les choix orientés, le recours aux produits bio, bio/locaux et des produits de qualité.</p> <p>Ces menus ne font pas référence à des plats « fait maison ».</p> <p><b>Qualité des produits</b></p> <p><u>Sur l'origine des produits :</u></p> <p>L'offre présente 50% de produit sous signe de qualité.</p> <p>Le candidat souligne son engagement à poursuivre sa démarche de responsabilisation des achats et ainsi de suivre les taux d'utilisation de produits durables souhaités par le Département de l'Isère.</p> <p>A cette fin, il s'engage à :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ l'introduction de 34% de produits locaux, circuits courts et a minima de 27% de produits Bio</li> <li>➤ l'utilisation de 100% des fruits et légumes de saison</li> </ul>	<p>Le plan alimentaire proposé, globalement satisfaisant, est assez détaillé, pertinent et cohérent. Pour autant, il pourrait être plus détaillé par exemple, on peut regretter l'absence de détails sur catégories de viandes (viande noble, haché) ou encore sur les pâtisseries.</p> <p>Les menus proposés correspondent globalement aux attentes. Ils sont en phase avec les obligations légales et réglementaires ainsi qu'avec les orientations du Département. Le candidat apparaît même volontariste sur certains aspects.</p> <p>L'absence de référence à des plats faits maison sur les menus est regretté.</p> <p>L'origine des produits est conforme tant aux exigences de la loi Egalim qu'aux demandes du Département avec l'alignement sur les taux de local ou bio. Ce qui dénote un véritable volontarisme du soumissionnaire en la matière. Il y a en outre une volonté de coconstruire les propositions (ex : choix du pain) ce qui est un atout.</p> <p>Un point faible est tout de même à regretter, avec l'absence de transparence dans ces propositions de menus des produits fait maison.</p>

frais dont a minima 40% d'origine locale.

La viande proposée est constitué de veau français, bœuf race à viande France, agneau français en saison, porc viande française BBC, volaille française.

L'offre fait état de 100% de poisson pêche durable ou labélisé MSC.

Les ovoproduits sont garantis français et régionaux.

Le pain est frais et artisanal. Le candidat propose la possibilité de valider conjointement le choix du boulanger.

Sur les produits frais :

Le soumissionnaire propose au minimum 70% de fruits et légumes frais de catégorie 1 (les produits bio peuvent être de catégorie 2). Cette information n'étant pour autant non vérifiable au travers des informations présentées.

Sur les préparations maison :

Le candidat précise son organisation de fabrication entre le satellite et la cuisine centrale (IMT Grenoble). Pour autant, il n'indique pas de détail sur la fabrication maison, pas d'identification à travers le menu et peu d'explication dans le mémoire (simplement évoqué page 14 et précision d'une vinaigrette maison préparée sur place).

**Pertinence des mesures proposées pour s'assurer de l'utilisation de proportions minimum des produits en circuits courts et/ou bio**

Une référente responsable achat est désignée. Elle a notamment en charge d'identifier les fournisseurs permettant de répondre à la demande, de renforcer le lien entre ELIOR et les producteurs locaux et de faire monter en puissance l'offre d'ELIOR en la matière.

Le candidat précise donner toute sa place aux produits régionaux et identifie à ce titre

L'offre présentée propose des outils et des process permettant d'identifier les produits utilisés. Le candidat présente en outre une démarche ouverte en la matière. Pour autant l'ensemble de ces éléments relèvent surtout de la déclaration d'intention sans élément concret permettant d'illustrer ses propos. Ainsi par exemple, il est regrettable qu'aucun process n'expose la méthode

	<p>plusieurs partenaires (Mangez bio isère, Alp'Viandes, Maison Carrel, etc.).</p> <p>L'identification des approvisionnements bio et locaux est assurée par les logos apposés sur les menus.</p> <p>L'application proposée par le prestataire permet de connaître la provenance des denrées.</p> <p>Il est également prévu un compte-rendu qualitatif (origine des denrées, utilisation de produits bio, etc.) détaillé dans le rapport d'activité annuel.</p>	<p>utilisée afin de mesurer les taux d'utilisation concrète au quotidien des produits de qualité.</p>
--	--	---

### Bilan du critère « qualité des repas proposés » avant négociation

- La qualité du plan alimentaire et des menus proposés est considérée comme satisfaisante.
- La qualité des produits utilisés est jugée satisfaisante.  
 → Lors de la négociation, l'utilisation des produits faits maison devrait être mis en discussion
- La Pertinence des mesures proposées pour s'assurer de l'utilisation de proportions minimum des produits en circuits courts et/ou bio est relativement satisfaisante. Les méthodes utilisées en la matière devront faire l'objet d'une négociation.

**Au global, sur ce critère l'offre est jugée satisfaisante – Note : 75/100**

### 4 - Critère qualité des actions éducatives proposées, avant phase de négociation

	Réponse du soumissionnaire	Phrase-bilan et appréciation
<b>ELRES</b>	<p><b>Qualité et originalité des propositions de repas à thème et d'animations</b></p> <p>Un programme d'animation est présenté. Il s'articule autour 11 animations (calendaires [ex : Noël, chandeleur], saveurs et découvertes [ex : saveurs du Japon, Fans de Carottes], développement durable). Propositions de 2 animations spécifiques : 2 ateliers autour du développement durable (sensibilisation aux produits locaux, chasse au gaspi).</p> <p><b>Qualité et ergonomie des dispositifs de communication relatifs à la sensibilisation des élèves quant aux enjeux d'une restauration scolaire responsable et de qualité</b></p> <p>La communication proposée s'organise autour des dispositifs suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mise en place d'un « nutriscore » sur les menus numériques et par</li> </ul>	<p>Les propositions sont conformes aux attentes tant en nombre qu'en diversité. Il est cependant à noter une difficulté à identifier ce qui relève du repas à thème et de l'animation et certaines propositions apparaissent peu explicites voir pertinentes (exemple : Tous fou du goût : sauce et assaisonnement).</p> <p>Les propositions démontrent une communication claire et adaptée aux usagers (âge adolescent/pré-adulte ; vocation internationale). Le dispositif de communication permet d'identifier les produits</p>

	<p>affichage sur les repas libre-service afin d'encourager à des habitudes alimentaires saines.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mise en place d'une signalétique dite de proximité pour chaque plat présenté afin d'identifier facilement les produits de qualité et l'origine des produits (ex : logo produits frais, circuits courts, etc.).</li> <li>- Signalétique présentée comme moderne et qui permet d'identifier chaque zone du restaurant.</li> <li>- Signalétique spécifique à la cafétéria faisant appel à des affiches dynamiques et parfois en anglais.</li> </ul> <p><b>Pertinence de la notice portant préconisations de lutte contre le gaspillage alimentaire</b></p> <p>L'offre prévoit une sensibilisation sur le sujet au travers :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- d'animations déployées dans l'année pour sensibiliser les convives</li> <li>- d'une formation qui sera dispensée auprès des employés de restauration.</li> </ul> <p>Un plan d'action couvrant la chaîne de bout en bout (de la commande jusqu'à la consommation) est précisé. Celui-ci prévoit des actions de sensibilisation et/ou communication, des mesures d'optimisation des commandes en fonction des prévisions de fréquentation, de la production en flux tendu en considérant les prévisions de fréquentation en temps réel, la mise en place de partenariats avec des associations qualifiées de don alimentaire. Une évaluation des actions est également prévue.</p>	<p>favorisant une restauration responsable et de qualité ce qui est positif. Pour autant, cette communication mériterait d'être enrichie en étant plus axé sur la sensibilisation et l'incitation à tendre vers cette restauration responsable et de qualité.</p> <p>Le plan de lutte contre le gaspillage proposé couvre une large partie des besoins dans la mesure où il prévoit des actions concrètes (le tri des déchets, l'optimisation des commandes et de la production, le don) et la sensibilisation de tous (sensibilisation des convives, formation des personnels). Ce plan permettra de maîtriser en partie le gaspillage alimentaire.</p> <p>En revanche, certaines actions ne sont pas abordées (ex : le libre-service sur le self linéaire pour les entrées, fromages et desserts, le service de petites quantités avec possibilité de demander plus ou de se resservir pour le plat chaud) alors que se sont deux actions phares pour lutter efficacement contre le gaspillage alimentaire.</p>
--	---	---

### Bilan du critère « qualité des actions éducatives proposées » avant négociation

- La qualité et l'originalité des propositions de repas à thème et d'animations est considérée comme satisfaisante.
  - *Le programme devrait tout de même faire l'objet de négociations afin d'être éclairci.*
- La qualité et ergonomie des dispositifs de communication relatifs à la sensibilisation des élèves quant aux enjeux d'une restauration scolaire responsable et de qualité est jugée comme relativement satisfaisante.
  - *Lors des négociations, le soumissionnaire devrait être invité à améliorer son offre en matière de communication de sensibilisation.*

- La qualité et la pertinence de la notice portant préconisations de lutte contre le gaspillage alimentaire est relativement satisfaisante.  
→ Lors des négociations le soumissionnaire devrait être invité à compléter son plan d'action sur ce point.

**Au global, sur ce critère l'offre est jugée relativement satisfaisante – Note : 50/100**

## VI – Notes du candidat ELRES avant négociation

Critère de jugement des offres	Note sur 100	Note pondérée
Prix des prestations (35%)	100	35
Qualité des prestations de service proposées (20%)	75	15
Qualité des repas proposés (30%)	75	22,5
Qualité des actions éducatives proposées (15%)	50	7,5
<b>Note totale</b>		<b>80</b>

## VII – Analyse de l'offre finale (après phase de négociation)

### Documents remis à l'appui de l'offre

L'offre initiale remise par le soumissionnaire ne contenait pas les éléments suivants : fiches techniques de l'ensemble des préparations en self ou cafétéria, tableau de grammage, présentation des propositions servies en cafétéria.

L'offre finalisée remise contient :

- Les fiches techniques de l'ensemble des préparations, classées pour chaque préparation par semaine et par cycle de menu.
- Un tableau de grammage précisant le grammage par aliment en fonction de la typologie du convive (adolescent, adulte, etc.).
- 1 descriptif des différentes propositions servies en cafétéria, photographies à l'appui.

**L'ensemble des documents manquant ayant été remis lors de l'offre finale, cette dernière est considérée comme complète et donc conforme aux exigences du règlement de la consultation.**

### 1- Critère prix des prestations et propositions sur l'économie générale du contrat, après phase de négociation

Estimation :

Après analyse, l'offre de prix initiale proposée était de 502 975,69 € (soit +14,7% par rapport à l'estimation). Dans son offre finale, le candidat propose une nouvelle offre de prix comme suit :

Soumissionnaire	Montant de l'offre HT (ou résultat de la simulation de commande)	Ecart avec l'estimation	Note prix sur 100	Note pondérée sur 35
ELRES	493 255,55 €	+12,6%	100	35



L'offre de prix, en baisse de 2%, demeure supérieure à l'estimation, ce que le candidat a pu justifier lors des négociations comme suit : les produits ainsi que l'organisation choisis pour répondre aux exigences de la consultation privilégient un service la qualité et de proximité. Ces deux critères, cumulés à l'augmentation actuelle du coût des matières premières, des fluides et des denrées, justifient le prix de l'offre.

La présente proposition financière s'inscrit parfaitement dans le cadre réglementaire imposant un aléa économique dans la rémunération du délégataire.

Plus particulièrement, l'équilibre économique du contrat repose sur les éléments suivants :

- Rémunération par le fermier en fonction du nombre de repas (self) ou collations (cafétéria) vendus. Sa rémunération résulte donc de la différence entre les recettes perçues et les charges inhérentes à l'exploitation du service.
- Les charges inhérentes à l'exploitation du service à la charge du délégataire sont entre autres les frais de personnels, les dépenses de denrées, les frais d'entretien, de maintenance et de nettoyage, le paiement des fluides, les investissements de remplacement du petit matériel, les dépenses d'aménagement, les frais généraux, les redevances, impôts et taxes, etc.
- Parmi les charges pesant sur le fermier, celui-ci doit s'acquitter, quelque soit le montant de ses recettes, d'une redevance auprès du Département. Celle-ci est calculée sur la base de 4,5% du montant total des recettes.
- En revanche, le contrat ne prévoit aucun système d'indemnisation de la part du Département en cas d'exercice financier déficitaire.

Dans ce cadre, la rémunération du fermier va donc être fonction exclusivement du nombre de ventes réalisées. Ainsi, le risque économique du contrat repose sur la capacité du fermier à rendre le service attractif (qualité des repas, qualité globale de la prestation, communication valorisant le service, etc.).

Ce risque est d'autant plus grand dans le cadre de ce contrat dans la mesure où il concerne une restauration dans un établissement scolaire situé dans un grand centre urbain donc auprès d'une population peu captive. De plus, l'établissement étant une cité scolaire à vocation internationale, ses exigences en matière de restauration revêtent une spécificité et une exigence particulières auxquelles le fermier devra répondre. Compte-tenu de ce contexte, de la manière dont le fermier exercera les missions déléguées découlera l'attractivité du service et donc *in fine* l'ampleur du résultat économique de l'exploitation du service.

## 2- Critère qualité des prestations de service proposé, après phase de négociation

	Réponse du soumissionnaire	Phrase-bilan et appréciation
<b>ELRES</b>	<p><b>Organisation de l'inscription des convives, facturation des repas, lien avec le Département, l'établissement et les familles.</b></p> <p>Sur ce point, le candidat confirme son offre, en y apportant les compléments suivants :</p> <p><u>Pour l'organisation de l'inscription et de la facturation</u></p>	<p>La procédure proposée pour la gestion de l'inscription et de la facturation correspond aux attentes exprimées dans le cahier des</p>

Le candidat présente plusieurs références de collègues dans des départements voisins pour lesquels le candidat a dû gérer un une reprise de contrat suite à un autre prestataire et a dû assurer à ce titre la continuité de gestion sous TurboSelf.

L'offre précise en outre la procédure projetée au titre de cette reprise sous TurboSelf : réunion d'information, récupération d'éléments, vérification, validation concertée. L'offre s'engage sur la présence du responsable de secteur, du chef gérant et du responsable des exploitations lors de cette phase.

Le candidat propose également une procédure de traitement des réclamations. Celle-ci prévoit :

- de multiples modalités de saisine (application numérique, mail, téléphone, courrier, présentiel)
- une procédure de gestion et un suivi de la réclamation.

Pour assurer le lien avec le Département :

Présentation détaillée de Partnero, conçu comme un site personnalisé permettant le suivi en temps réel de l'exécution du contrat (indicateur de suivi, actualités, satisfaction, etc.).

Pour assurer le lien avec l'établissement et les familles :

- Proposition de différents canaux de communication au-delà de la simple application numérique (mail, courrier, téléphone),
- Proposition d'un flyer de communication auprès des familles explicatif du système de fonctionnement des inscriptions et de la facturation,
- Réunions d'informations auprès des familles notamment au sujet du fonctionnement de TurboSelf.

charges. La connaissance par le soumissionnaire du logiciel TurboSelf ainsi que ses expériences passées en matière de transition entre deux prestataires avec utilisation de TurboSelf est un plus.

Le lien aux familles dans le cadre d'impayés ou de réclamations est parfaitement détaillé. L'offre prévoit en outre diverses modalités de communication pour les familles (mail, téléphone, papier, application) ce qui permet d'établir un véritable lien entre la famille et le prestataire. De plus, les différents modes de communication proposés permettent de s'adapter aux besoins de chacune des familles.

L'organisation humaine précise en matière de gestion des inscriptions et de la facturation n'est pas détaillée.

L'offre prend soin de proposer plusieurs canaux de communications et de suivi de la relation contractuelle avec le Département.

Ceux-ci permettent d'assurer un suivi complet (l'ensemble des pans de la relation contractuelle sont couverts), régulier, et réactif, voire même en temps réel.

Sur cet aspect, l'offre apparaît en tout point conforme aux attentes.

La mise à disposition d'un outil numérique permet d'instaurer une réelle interactivité avec les usagers, favorise la réactivité dans la relation et apporte des éléments d'information en quantité.

L'offre est enrichie de canaux de communication plus conventionnels, permettant de s'assurer de toucher le plus de familles possibles.

L'offre prévoit une association renforcée de l'établissement dans la constitution de l'offre culinaire et de la qualité de service (commission restauration, programmation des repas à thèmes et animation).

L'offre répond donc pleinement aux attentes.

**Composition et périmètre de l'équipe affectée à la réalisation de l'ensemble des missions déléguées (configuration et organisation de l'équipe dédiée au service, référence du/de la gérant(e), plan de formation et mesures d'ordre social envisagées**

Concernant le périmètre et l'organisation de l'équipe, l'offre finale confirme l'initiale, sans changement.

Concernant les formations, l'offre est enrichie de quelques éléments :

- Engagement à consacrer 2,7% de la masse salariale à la formation ;
- Recours à une académie de formation interne « L'académie by Elios ».

Enfin, concernant les mesures d'ordre sociale, l'offre initiale est confirmée, tout en étant complétée comme suit :

- Recours à divers partenaires en matière d'insertion (Ulysse services, CAP Emploi Isère, APAJH Isère, Mission locale de Grenoble, etc.)
- Désignation d'une référente « responsable diversité et égalité des chances ».
- Vigilance accrue en interne afin de favoriser la promotion interne à même de valoriser les talents.

Le dimensionnement des équipes tant support qu'opérationnelle apparaît cohérent au vu du fonctionnement de la demi-pension. Le profil du Chef gérant avec une formation de cuisinier en école hôtelière et une expérience de chef gérant de 9 ans est satisfaisant.

L'offre s'astreint à mettre en place un dispositif spécifique d'accompagnement pour les premiers jours avec une mobilisation de l'ensemble des équipes, ce qui constituera une vraie plus-value pour réussir l'ouverture. La prise en compte de la continuité de service est également fondamentale compte-tenu de la mission prévue au contrat.

En revanche, du point de vue de l'organisation de l'équipe, la proposition est perfectible :

- L'agent en charge du réapprovisionnement sera à la fois sur les deux selfs, ce qui n'est pas optimal (cela va par exemple nécessiter de traverser régulièrement la file des élèves avec des plats pour passer d'un self à l'autre). L'offre gagnerait à prévoir une organisation sans besoin de réapprovisionnement (ex : stockage en amont du service dans les armoires froides et fours de remise en température).
- 1 seul employé est présent à la laverie de 11h30 à 13h30, l'obligeant ainsi à intervenir à la dépose plateaux (zone sale) et à la sortie machine (zone propre).
- 1 agent est dédié au nettoyage entre 11h45 et 13h15 alors qu'en parallèle, le dimensionnement de l'équipe au service et surtout à la laverie apparaît insuffisante.

Les formations sont cohérentes avec les missions des personnels, l'offre envisagée apparaît complète. La projection sur toute la durée du contrat démontre une réelle vision. La structuration d'une académie interne démontre un volontarisme en la matière, une volonté d'amélioration continue et un souci d'accompagnement à la professionnalisation tant en vue de la qualité de vie au travail que de la qualité du service proposé.

En matière de mesures d'ordre social, l'offre présente de réelles intentions ce qui va dans le bon sens. Celles-ci sont étayées

	<p><b>Mesures visant à assurer la sécurité alimentaire</b></p> <p>Sur ce point le candidat maintient intégralement son offre, sans modification</p> <p><b>Accueil des élèves souffrant de pathologie médicale</b></p> <p>Le candidat propose une gestion des repas spécifiques pour les élèves souffrant de pathologie médicale et prévoit à ce titre :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Des informations sur les allergènes en référence à la réglementation INCO ;</li> <li>- La gestion stricte des PAI avec un mode opératoire précis (réception et vérification des paniers repas, préparation des repas, remise du plateau, récupération et nettoyage des plateaux). Pour chacune des étapes, au-delà d'un mode opératoire précis, sont identifiés et mis en exergue les points de vigilance et d'attention.</li> </ul>	<p>par des références concrètes à des structures partenaires solides et expérimentées. De plus, l'entreprise est structurée en interne et se projette sur un véritable plan d'actions concret. Ces éléments sont de nature à assurer le respect du cahier des charges sur ces points.</p> <p>L'offre présentée sur ce point est structurée. Elle permet de s'assurer d'un véritable suivi en la matière avec le recours à des mesures préventives et curatives en cas de besoin. L'offre répond aux attentes.</p> <p>L'offre présentée sur ce point démontre la maîtrise par le candidat de la réglementation en vigueur.</p> <p>Cette offre s'astreint à mettre en place une procédure à destination des agents sur place. Celle-ci est précise, détaillée étape par étape et cohérente compte-tenu de la réglementation et des besoins des élèves concernés. Enfin, les points de vigilance et d'alerte mis en avant démontrent que le candidat est en mesure d'assurer la sécurité des élèves souffrant de pathologie médicale. L'ensemble de ces éléments attestent que le candidat maîtrise parfaitement les enjeux sur ces aspects.</p> <p>L'offre sur ce point est pleinement conforme aux attentes.</p>
--	---	---

## **Bilan du critère « qualité des prestations de service proposé » après négociation**

### **Les points qui ont été améliorés suite à la phase de négociation :**

- La relation aux familles est plus précise et mieux considérée (communication multicanaux, action de communication spécifique, procédure claire de gestion des réclamations, etc.).
- La prise en considération de l'établissement a été précisée.
- Les propositions de l'entreprise en matière d'ordre sociale sont plus structurées et plus complètes.
- L'accueil des élèves souffrant de pathologie médicale est précisée et correspond pleinement aux attentes.

### **Après analyse, l'offre sur ce critère est jugée comme suit :**

- L'organisation de l'inscription des convives, facturation des repas, lien avec le Département, l'établissement et les familles passe de satisfaisante à très **satisfaisante**.
- La proposition en termes de ressources humaines (périmètre, organisation, formations, mesures d'ordre sociales) demeure **satisfaisante** dans la mesure où le point de vigilance quant à l'organisation proposée du travail de l'équipe n'a pas été levé.
- Les mesures visant à assurer la sécurité alimentaire restent jugées **très satisfaisantes**.

- L'accueil des élèves souffrant de pathologie médicale, initialement insuffisant est jugée **très satisfaisant**.

**Au global et après négociation, sur ce critère**

**→ l'offre est jugée satisfaisante – Note : 75/100**

## 2 - Critère qualité des repas proposés, après phase de négociation

	Réponse du soumissionnaire	Phrase-bilan et appréciation
<b>ELRES</b>	<p><b>Qualité et pertinence du plan alimentaire, menus proposés</b></p> <p>Sur ce point, le candidat confirme son offre tout en précisant la manière dont il entend assurer la qualité des menus proposés.</p> <p>A ce titre, il prévoit :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- La mise en œuvre des meilleures pratiques culinaires grâce à la formation de ses chefs (ex : bonnes techniques de cuissons garantissant la valorisation du goût et la conservation de la qualité nutritionnelle).</li> <li>- Des partenariats avec des chefs aux pratiques diverses (ex : cuisine asiatique, etc.) afin de favoriser la création de recettes originales et diversifiées pour s'adapter au plus grand nombre.</li> <li>- La création de « carnets culinaires » permettant un renouvellement des recettes autour de la cuisine du marché (recettes régionales ou traditionnelles), la cuisine des tables du monde (recettes internationales) ou encore la cuisine de l'atelier nature (recettes de légumes qui se veulent plus élaborées et complètes).</li> </ul> <p><b>Qualité des produits</b></p> <p>Sur ce point, le candidat maintient son offre avec quelques compléments comme suit :</p> <p><u>Sur l'origine des produits :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Dans son offre complémentaire, le candidat met en avant les produits locaux labellisés « IsHere », précisant notamment travailler avec plusieurs fournisseurs</li> </ul>	<p>Le plan alimentaire proposé, globalement satisfaisant, est assez détaillé, pertinent et cohérent. Pour autant, il pourrait être plus détaillé par exemple, on peut regretter l'absence de détails sur catégories de viandes (viande noble, haché) ou encore sur les pâtisseries.</p> <p>Les menus proposés correspondent globalement aux attentes. Ils sont en phase avec les obligations légales et réglementaires ainsi qu'avec les orientations du Département. Le candidat apparaît même volontariste sur certains aspects.</p> <p>Le candidat propose une véritable stratégie afin d'atteindre une offre alimentaire de qualité. Sur la forme, cette stratégie balaye tous les pans nécessaires à une offre alimentaire de qualité (structuration interne avec des formations et des ressources documentaires ; structuration externe avec le développement de partenariats permettant d'élargir et d'approfondir les champs de compétences et d'expertises). Sur le fond, cette stratégie est tournée vers la complétude avec des propositions tant traditionnelles que contemporaines voire innovantes mais également des propositions tant locales/régionales qu'internationales. Dès lors tout est mis en œuvre pour s'appuyer sur les meilleures expertises, au service d'une offre variée et complète permettant de répondre au mieux à tous les besoins.</p> <p>Globalement donc la proposition répond parfaitement au besoin.</p> <p>L'origine des produits est conforme tant aux exigences de la loi Egalim qu'aux demandes du Département avec l'alignement sur les taux de local ou bio.</p> <p>D'ailleurs, les exemples d'autres contrats actuellement exécutés par le candidat pour d'autres collectivités de la Région démontrent sa capacité à atteindre les objectifs fixés voire même à aller au-delà, ce qui est positif compte-tenu de la volonté contractuelle du Département d'aller</p>

labellisés. Il s'engage au travers de son offre à aller plus loin en s'engageant à référencer, a minima, 3 producteurs supplémentaires chaque année du contrat (soit 12 producteurs sur la durée totale).

- L'offre est étayée par de nouvelles références de partenariat en matière de produits de qualité : Manger bio Isère, Recolter, etc.
- Le candidat fait part de ses références actuelles en la matière dans le cadre de l'exécution de contrats pour d'autres collectivités de la Région. A ce titre, il démontre une capacité d'utilisation de produits locaux allant jusqu'à 45, 50 voire 60% et jusqu'à 45 voire 75 % de produits bio.
- Pour les produits bio, le candidat entend favoriser le bio local.
- L'offre démontre enfin l'engagement du candidat dans une démarche active de participation sur le sujet de la structuration d'une offre alimentaire de qualité : participations à des plans alimentaires territoriaux (PAT) en Isère, participations à des ateliers sur la restauration collective en Isère, etc.
- Le candidat met également en avant la formation de ses chefs à de nouvelles techniques culinaires notamment de cuisson afin de privilégier les cuissons respectueuses de la qualité des produits.

Sur les produits frais :

RAS

Sur les préparations maison :

L'offre détaille une stratégie pour une « offre alimentaire engagée ». Celle-ci, détaillée plus haut assure un pack de ressources à même de favoriser les préparations maison (formation, partenariat avec des chefs, carnets culinaires).

L'offre prévoit également une production adaptée selon le besoin et selon l'organisation avec :

encore plus loin quant au taux d'introduction de bio et de local.

Le candidat, faisant référence à son utilisation des produits IsHere et sa volonté d'aller progressivement encore plus loin, démontre que sa proposition est pleinement en phase avec les orientations stratégiques du Département.

Sur tous ces aspects, il fait en outre preuve d'un véritable volontarisme et d'une réelle proactivité. A ce titre, on pourra citer sa volonté de coconstruire les propositions (ex : choix du pain) ce qui est un atout ou encore sa participation active aux dispositifs institutionnels de structuration des filières et de construction d'une offre alimentaire de qualité.

Enfin, l'offre démontre au travers de sa stratégie « offre alimentaire engagée », une volonté de favoriser et de recourir autant que possible à des processus de fabrication adaptés, faits en proximité (préparation maison) et de qualité.

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Quelques composantes travaillées, préparées et/ou cuisinées sur place à la cité scolaire (ex : entrées chaudes, vinaigrettes, etc.).</li> <li>- Des plats préparés et cuisinés à l'institut des métiers techniques de Grenoble (ex : plats en cuisson douce, pâtisseries, etc.).</li> </ul> <p><b>Pertinence des mesures proposées pour s'assurer de l'utilisation de proportions minimum des produits en circuits courts et/ou bio</b></p> <p>La méthode que le candidat compte utilisée est assortie de précisions :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Méthodologie de référencement des produits en interne,</li> <li>- Recours à Partenero plateforme interactive permettant de suivre en temps réel l'exécution du contrat,</li> <li>- Lors des commissions restauration, présentation des menus sous le prisme du respect des obligations de la loi Egalim,</li> <li>- Proposition de coconstruire avec le Département le tableau de suivi des indicateurs clés qui permettra de s'assurer, lors des réunions trimestrielles et annuelles du respect des engagements à ce titre.</li> </ul>	<p>L'offre présentée propose des outils et des process permettant d'identifier les produits utilisés. Le candidat présente en outre une démarche ouverte en la matière.</p> <p>La proposition de coconstruire les outils permet au Département de s'assurer d'une méthode et d'une organisation qui répondra pleinement à ses attentes. De même, l'utilisation d'un outil interactif lui assure une pleine satisfaction dans la mesure où les vérifications pourront se faire à tout moment et en temps réel. Enfin, la proposition d'aborder ces points en commission restauration et en réunions bilan (trimestrielles ou annuelles) assure au Département de pouvoir discuter de ces sujets lors de point d'étape plus propices à la prise de recul et à la réflexion (ce qui permet en outre d'élaborer conjointement des stratégies d'ajustement si besoin).</p> <p>La méthodologie proposée apparaît donc variée, complète et précise ce qui répond pleinement aux attentes du Département.</p>
--	---	---

## **Bilan du critère « qualité des repas proposés », après phase de négociations**

### **Les points qui ont été améliorés suite à la phase de négociation :**

- La plan alimentaire, les propositions de menus et les produits proposés sont assortis de tout un ensemble de mesures à même de garantir la qualité de l'offre alimentaire, au travers d'une stratégie dite « offre alimentaire engagée ».
- La méthodologie utilisée afin de s'assurer du taux d'utilisation des produits locaux et/ou bio a été détaillée et affinée.
- Le candidat va au-delà de la simple utilisation des produits locaux ou bio, en faisant un focus sur les producteurs labellisés IsHere.

### **Après analyse, l'offre sur ce critère est jugée comme suit :**

- La qualité du plan alimentaire et des menus proposés est relevée de satisfaisante à **très satisfaisante**.
- La qualité des produits utilisés initialement jugée satisfaisante est désormais jugée **très satisfaisante**.
- La pertinence des mesures proposées pour s'assurer de l'utilisation de proportions minimum des produits en circuits courts et/ou bio, initialement relativement satisfaisante est, après négociation, **très satisfaisante**.

### **Au global et après négociation, sur ce critère l'offre est jugée**

**→ très satisfaisante – Note : 100/100**

#### 4 - Critère qualité des actions éducatives proposées, après phase de négociations

	Réponse du soumissionnaire	Phrase-bilan et appréciation
<b>ELRES</b>	<p><b>Qualité et originalité des propositions de repas à thème et d'animations</b></p> <p>A l'issue des négociations, le candidat confirme son offre sur ce point tout en l'étayant comme suit :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- En plus de l'offre d'animations détaillée dans l'offre initiale, le candidat prévoit des repas à thèmes tout au long de l'année. Ceux-ci ont vocation à mettre à l'honneur divers pays du monde, dans un but de coller au mieux aux attentes d'une cité scolaire internationale.</li> <li>- A l'appui de sa proposition, le candidat détaille la démarche qu'il utilise pour valoriser ces repas à thèmes : <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ affiches de communication (avec photos ou dessins)</li> <li>➤ décoration sur sites (exemple illustré de photo)</li> <li>➤ tenues spécifiques pour le personnel afin de faire le lien avec le thème (exemple illustré de photos)</li> <li>➤ menus spécifiques</li> </ul> </li> </ul> <p>L'ensemble de ces dispositions sont illustrées d'un exemple concret mis en place dans une cité scolaire internationale.</p> <p><b>Qualité et ergonomie des dispositifs de communication relatifs à la sensibilisation des élèves quant aux enjeux d'une restauration scolaire responsable et de qualité</b></p> <p>L'offre finale du candidat fait part de proposition supplémentaires avec :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Présentation d'une signalétique à apposer sur la ligne de self indiquant les produits favorisant une restauration responsable et de qualité (ex : pictogrammes pêche responsable, circuits courts, produits frais, etc.).</li> <li>- Une signalétique complète au sein du restaurant afin de mettre en avant la régionalisation de</li> </ul>	<p>Les propositions sont conformes aux attentes tant en nombre qu'en diversité.</p> <p>L'offre finale vient clarifier ce qui relève des animations et ce qui relève des repas à thème.</p> <p>La procédure de mise en œuvre des repas à thème est clairement définie et détaillée.</p> <p>L'offre est complète et pertinente tant sur la forme (communication, décoration, tenues) que sur le fond (repas axés sur la mise en valeur des pays du monde, ce qui correspond aux attentes d'une cité scolaire internationale).</p> <p>L'illustration d'un exemple concret permet de s'assurer de l'adéquation entre les propositions de l'offre et la mise en œuvre concrète de celles-ci.</p> <p>Sur ce point, l'offre apparaît désormais parfaitement en phase avec les attentes.</p> <p>Les propositions démontrent une communication claire et adaptée aux usagers (âge adolescent/pré-adulte ; vocation internationale). Le dispositif de communication permet d'identifier les produits favorisant une restauration responsable et de qualité ce qui est positif.</p> <p>L'offre complémentaire met en avant une stratégie de communication complète sur le fond puisque valorisant les produits de qualité, incitant les élèves à recourir à ces produits et sensibilisant à la nécessité de lutter contre le gaspillage alimentaire.</p>



l'alimentation (affiche mettant en scène une photo de légumes à peine sortis de terre, fanion « ici on cuisine des produits régionaux », 3 bornes kilométriques personnalisables listant les produits locaux du jour, panneau de menus aimanté avec slogan « les produits régionaux on les adore »).

- Des actions de communication autour du « bien manger sans gaspiller » :
  - une campagne d'affichage axée sur la chasse au gaspi avec des infos chocs (ex : 1 baguette gaspillée = 150 L d'eau gâchés).
  - Proposition d'un défi de la réduction des déchets.

#### **Pertinence de la notice portant préconisations de lutte contre le gaspillage alimentaire**

L'offre présentée est complétée par les éléments suivants :

- Illustration de l'utilisation de HELIOS avec extractions à l'appui. Il s'agit ici d'un logiciel à disposition de tous les restaurants Elior permettant le pilotage de l'évolution du gaspillage alimentaire ;
- Exemples concrets de mesure de lutte contre le gaspillage mise en œuvre par le candidat dans d'autres établissements scolaires : avec une baisse constatée de 48g à 39g par convive en 1 mois sur un établissement ou encore une baisse de 49g à 46g en 3 mois sur un autre établissement.
- Présentation du dispositif « petite et grande faim » : grâce à une signalétique spécifique (jeton) qu'il place sur son plateau, le convive responsabilisé, signale une grande faim ou une petite faim. Ce système permet ainsi de sensibiliser les convives à proportionner leur plateau. Ce système permet également à l'élève de se resservir au besoin.
- Proposition de recours à l'application « To Good To Go » qui permet, au lieu de jeter, de céder les invendus sous forme de

Sur la forme également cette stratégie de communication est pertinente puisque variée tant du point de vue des supports utilisés que des cibles à atteindre (messages divers et mis en scène de manière variée).

La qualité et l'ergonomie du dispositif de communication sont donc pleinement en phase avec les attentes exprimées dans le cahier des charges.

Le plan de lutte contre le gaspillage proposé couvre une large part des besoins dans la mesure où il prévoit des actions concrètes :

- le tri des déchets,
- l'optimisation des commandes, de la production et du service (adaptation de la quantité servie en fonction du besoin),
- le don et/ou la vente à prix réduits,
- la valorisation,
- la sensibilisation de tous (sensibilisation des convives, formation des personnels).

A travers cette partie de son offre, le candidat démontre son volontarisme en la matière, sa volonté d'accompagnement et sa capacité à innover, le tout avec des chiffres à l'appui démontrant des exemples de réussite de sa démarche.

Même si l'offre finale n'aborde toujours pas explicitement les aspects de self libre-service, la démarche proposée permettra de maîtriser le gaspillage alimentaire.

panier à des prix réduits de 50 à 60%. Ce dispositif pourrait être proposé aux personnels de la CSI voire aux élèves.

### Bilan du critère « qualité des actions éducatives proposées »

#### Les points qui ont été améliorés suite à la phase de négociation :

- Les propositions de repas à thème ont été clarifiées et précisées tant sur le fond que sur la forme.
- Le dispositif de communication a été étayé et cible désormais mieux, grâce à des supports de communication et des messages variés, l'objectif de sensibiliser les élèves à la restauration scolaire responsable et de qualité.
- Les mesures de lutte contre le gaspillage ont été complétées notamment avec les dispositif « petite faim, grand faim » et « Too good to go ».

#### Après analyse, l'offre sur ce critère est jugée :

- La qualité et l'originalité des propositions des repas à thème et d'animations sont désormais considérées comme **très satisfaisante**.
- La qualité et l'ergonomie des dispositifs de communication relatifs à la sensibilisation des élèves quant aux enjeux d'une restauration scolaire responsable et de qualité, initialement jugée comme relativement satisfaisante est, après négociations, jugée **très satisfaisante**.
- La qualité et la pertinence de la notice portant préconisations de lutte contre le gaspillage alimentaire, précédemment relativement satisfaisante, est jugée **très satisfaisante**.

#### **Au global et après négociations, sur ce critère l'offre est**

**→ jugée très satisfaisante – Note : 100/100**

## VIII – Synthèses des notes du candidat ELRES

Critère de jugement des offres	Avant la phase de négociation		A l'issue de la phase de négociation	
	Note sur 100	Note pondérée	Note sur 100	Note pondérée
Prix des prestations (35%)	100	35	100	35
Qualité des prestations de service proposées (20%)	75	15	75	15
Qualité des repas proposés (30%)	75	22,5	100	30
Qualité des actions éducatives proposées (15%)	50	7,5	100	15
<b>Note totale (100%)</b>		80		<b>95</b>

## **IX- Proposition**

**Vu l'ensemble des éléments du DCE de la présente procédure,  
Vu l'offre initiale présentée par ELRES,  
Vu la phase de négociations,  
Vu l'offre finale présentée par ELRES,  
Vu l'analyse ci-avant exposée,**

**Il est proposé d'attribuer le contrat d'affermage de la gestion du service de restauration de la cité scolaire internationale Europole située à Grenoble au candidat ELRES.**