



## Atelier « Transition écologique : s'engager à travers la commande publique »

20 septembre 2018

Pendant le 1<sup>er</sup> temps en plénière, Flora VIGREUX a pu poser les enjeux de l'articulation achat public et transition écologique et présenter des leviers d'action mobilisables, tels que les clauses environnementales, les éco-activités, la notion d'achat responsable, etc. et permettre de prendre la mesure des défis à relever. (voir aussi « guide des achats durables » et "Achat public : une réponse aux enjeux climatiques").

Une illustration concrète a été fournie ensuite à travers l'expérience du Matériaupôle.

Les participants ont pu ensuite échanger en petits groupes autour d'expériences concrètes lors de 2 séquences. Les échanges sont rapportés dans les fiches qui suivent avec successivement les initiatives suivantes :

- GESI
- Colibree
- Excellent excédents
- GAB Île-de-France
- Love your waste
  - Pexe
- Cit'isol, SDESM
- Cluster Eau, Milieux, Sols
- reJoué, le jouet solidaire
  - Urbanéo

# Atelier « Transition écologique : s'engager à travers la commande publique »

20 septembre 2018

## GESI

Logo ?

Présentation de l'outil de bilan des émissions de Gaz à Effet de Serre Indirectes (GESI) : enjeux et retours d'expérience des premiers utilisateurs

### Points marquants de l'offre

### Définition du besoin

Partager la culture climat avec les différents services  
Intégrer des critères pertinents dans les marchés  
outil d'aide à la décision

### Freins rencontrés dans le processus d'achat

Partager les connaissances et les critères/objectifs

Catégories de marché et correspondance en facteurs d'émission à faire au préalable (travail fastidieux)

- Partage interne pour faciliter/légitimer les travaux
- culture professionnelle différente entre services technique et achat/juridique

### Outils utilisés pour orienter l'achat

Ramener les politiques publiques aux enjeux climat

Données financières à saisir selon la nomenclature

- Formation / rencontres avec les partenaires tels les fédérations professionnelles / guide achat Maximilien
- Adopter une approche globale

### Conditions de réussite de l'achat et valorisation

- l'outil s'adapte au contexte de la collectivité (données financières disponibles)
- accompagner les services dans l'interprétation de l'empreinte carbone des marchés
- trouver des affinités, des approches pédagogiques pour mobiliser et porter un prisme de lecture partagé, lever les abstractions, faire un travail d'évaluation en s'interrogeant sur son besoin , rassembler autour d'initiatives concrètes
- volonté politique de changement de comportements

### Articulation avec le projet de développement durable du territoire

- contribue au volet atténuation du plan climat local
- contribue à l'exemplarité de la collectivité

## Atelier « Transition écologique : s'engager à travers la commande publique »

20 septembre 2018

### CYCLEZ



Projet visant à accompagner des collectivités dans la mise en œuvre de Plan Vélo (solutions pratiques), dans l'élaboration de leur stratégie (évolutions réglementaires, etc.), former cyclistes et automobilistes à la sécurité. Exemple récent avec Neuilly sur seine

<b>Points marquants de l'offre</b>	- Citoyens : demande d'équipements vélo, plaintes nombreuses > intérêt du Maire
<b>Définition du besoin</b>	- Réflexion/sensibilisation démarrée depuis 5 ans. Long car changement de paradigme. Accélération de la démarche depuis 1 an
	- Action inscrite dans axe stratégique « promouvoir les modes doux » du PCET
	- Appel d'offre à venir (début 2019)

Freins rencontrés dans le processus d'achat	Outils utilisés pour orienter l'achat
Avoir des référents au sein de la collectivité pour l'entreprise, un interlocuteur en capacité de décider. Démarche qui prend du temps (besoin de s'adapter pour travail avec collectivité)	1 seul devis pour investissement et fonctionnement Appui sur acteurs locaux, ou réseaux pour partage de bonnes pratiques
Éviter l'effet d'aubaine et ne toucher que les cyclistes	Se fixer un objectif de répartition dans les parts modales et tester
Indiquer une ligne prévisionnelle dans le budget	

### Conditions de réussite de l'achat et valorisation

- approche systémique : entretien- assurance- process d'évaluation/usagers
- sensibilisation des élus
- approche usagers et appui acteurs locaux (associations, citoyens.. )
- travailler avec la direction de l'environnement et celle des mobilités
- montrer l'exemple, des exemples (importance de la communication)
- se renseigner sur les appels à projets (ex Plan vélo-Ademe)

### Articulation avec le projet de développement durable du territoire

- articulation évidente avec le PCET (fiche action sur la promotion des modes doux) mais celui-ci n'a pas été le levier le plus important. Passe après les demandes et plaintes nombreuses des habitants de Neuilly sur les questions de sécurité
- articulation avec le réaménagement des voies structurantes (av. Charles de Gaulle-contre allées rétrocedées à la commune) et les réflexions sur les stationnements-

## Atelier « Transition écologique : s'engager à travers la commande publique »

20 septembre 2018

### EXCELLENT EXCEDENTS



Structure de l'ESS, Excellents Excédents expérimente sur 6 mois dans le cadre d'un marché de restauration solidaire collective dans un foyer CCAS de la Ville d'Aubervilliers. Les repas sont issus de la lutte contre le gaspillage (approvisionnement auprès d'autres restaurations collectives).

<p><b>Points marquants de l'offre</b></p> <p><b>Définition du besoin</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Politique globale de réduction des déchets . s'engage à récupérer quotidiennement une certaine quantité de déchets à la ville</li> <li>- entreprise de l'ESS</li> <li>- valorisation des excédents des donateurs locaux</li> <li>- lieu ouvert à tous pour une alimentation de qualité et équilibrée d'un point de vue nutritionnel</li> </ul>
--	---

Freins rencontrés dans le service rendu	Outils
Logistique au jour le jour	
Risque quotidien de manque d'excédents en lien avec le manque de temps et l'organisation du-es donateurs	
S'adapter aux différents types de donateurs	

#### Conditions de réussite de l'achat et valorisation

- portage politique de l' élu en charge du secteur social et/ou développement durable et/ou restauration
- communication autour de l'action 'Aubervilliers / reportage sur France 3 sur ce lieu de restauration ouvert à tous)
- mise en relation par la DRIAAF qui connaissait l'intérêt d'Aubervilliers pour l'alimentation et à fait connaître Excedents Excedents
- trouver un bon équilibre entre l'offre d'excédents et la demande pour éviter des contraintes logistiques trop lourdes (temps passé dans les transports notamment)

#### Articulation avec le projet de développement durable du territoire

- Agenda 21 et politique de la ville en matière d'alimentation (Ateliers d'éducation dans les quartiers)

## Atelier « Transition écologique : s'engager à travers la commande publique »

20 septembre 2018

### GAB



● **GAB ÎdF** ●

Agriculteurs **BIO** d'Île-de-France

Association de producteurs dont les missions sont d'accompagner le développement de la filière et de faciliter l'approvisionnement en produits bio et locaux des structures de restauration collectives (collectivités, entreprises).

<p><b>Points marquants de l'offre</b></p>	- bien monter et rédiger le marché comprend : définir le besoin, rédaction marché adapté, critère d'attribution adapté, spécification technique, allotissement, phase de négociation
<p><b>Définition du besoin</b></p>	l'objectif est de bien cibler la source des produits du marché favorisant les offres avec une performance environnementale élevée

Freins rencontrés	Outils
Appels d'offres souvent mal rédigés	Se former au fonctionnement des filières
	Connaître les discriminants de rédaction, les étayer sur la démarche du demandeur

### Conditions de réussite de l'achat et valorisation

- connaître son besoin
- connaître les filières, leur offre et leurs contraintes
- bien rédiger l'appel d'offres pour le marché, ajuster les indicateurs sur des critères équilibrés coût/performance environnementale/circuits courts/conditionnement
- rencontrer, négocier avec les candidats, comprendre leur démarche, déguster leurs produits
- lisser les surcoûts

### Articulation avec le projet de développement durable du territoire

s'inscrit dans les projets et politiques de développement durable des collectivités

# Atelier « Transition écologique : s'engager à travers la commande publique »

20 septembre 2018

## LOVE YOUR WASTE



Acteur de la filière du biodéchet, contribue à la lutte contre le gaspillage alimentaire en restauration scolaire (ex avec les écoles de la Mairie du IX arrondissement de Paris)

### Points marquants de l'offre

### Définition du besoin

- mission de conseil sur le diagnostic = Audit anti gaspillage et sur la valorisation des déchets
- valorisation des métiers et mission d'éducation autour du sujet

Freins rencontrés dans le processus d'achat	Outils utilisés pour orienter l'achat
Délégation au développement durable et Affaires scolaires > difficultés sur le partage des objectifs entre élus	Besoin de transversalité au niveau des services pour favoriser l'efficacité des commandes
Pas de budget, service achat pas dans stratégie d'amélioration	Procédure concurrentielle, négociation, selon seuil MAPA

### Conditions de réussite de l'achat et valorisation

- échanges de bonnes pratiques (cf retour d'expériences love your waste, parents...)
- réunions multiples avec l'ensemble des parties prenantes (élus, parents, élèves, agents des établissements scolaires)
- amélioration en parallèle de la qualité des produits (bio?)
- accompagnement au changement des pratiques (> évolution des métiers)
- occasion de projet pédagogique avec les enfants pour une meilleur appropriation du sujet
- inscription dans un projet global d'amélioration continue (gestion et cadre de travail)

### Articulation avec le projet de développement durable du territoire

- informations transmises à la collectivité et inscription probable dans le projet de PCAET
-

# Atelier « Transition écologique : s'engager à travers la commande publique »

20 septembre 2018

## LES ECO-ENTREPRISES DE FRANCE (PEXE)



Les  
ÉCO-ENTREPRISES  
de France

Chaque année depuis 10 ans, l'association le PEXE organise un grand évènement annuel, une " convention d'affaires" du Forum National des éco-entreprises qui a lieu au Ministère de l'Économie. Les éco-entreprises et collectivités territoriales de France, à l'issue de préparations des besoins en amont, se rencontrent.

**Points  
marquants  
de l'offre**  
**Définition du  
besoin**

L'enquête en amont des besoins et la préparation des rendez-vous le jour J:  
Le Format complémentaire entre les "vitrines de l'innovation" où les eco-entreprises se présentent et les rencontres "B to C" et "B to B", format consolidé depuis 4 ans . La possibilité de faire connaître les prototypes et expérimentations avant commercialisation des entreprises.

Freins rencontrés dans le processus d'achat	Outils utilisés pour orienter l'achat
Axe d'amélioration : plus de discipline de validation des rdv	Annuaire des éco-entreprises
présentation parfois pas assez claire des offres des entreprises	Panorama des clean-tech
Manque des binômes collectivités responsable achat et responsable environnement qui rendraient plus efficace la rencontre	Magazines spécialisés

### Conditions de réussite de l'achat et valorisation

- le temps 20 mn en temps de rencontre pour un rdv permet un échange très qualitatif
- une pré-programmation des besoins suffisamment en amont
- retombées presse, rayonnement, valorisation
- équilibre entre marketing et communication politique, être bienveillant mais aussi vigilant

### Articulation avec le projet de développement durable du territoire

- - quasiment toujours lié à un Projet Territorial de Développement Durable (PCAET, Agenda 21...)

## Atelier « Transition écologique : s'engager à travers la commande publique »

20 septembre 2018

### SDESM : Cit'Isol



Mutualisation de travaux d'isolation de toitures et rampants de bâtiments publics

#### Points marquants de l'offre Définition du besoin

- Mutualisation / groupement d'achat (une première pour un syndicat)
- garantie de la compétence techniques
- utilisation des CEP en amont, dans rapport pour les communes : diagnostic préalable (fuite, amiante), levée des réserves (lors de la réception des travaux)

Freins rencontrés dans le processus d'achat	Outils utilisés pour orienter l'achat
Manque de temps dans les petites communes	CEP > rapport de diagnostic
160 bâtiments diagnostiqués pour 70 dans le projet final	Enquête auprès des communes et autres acteurs
Erreurs dans les documents administratifs entraînant des difficultés de phasage	Acte constitutif du groupement d'achat pour 70 bâtiments dont 3 collèges
Peu de réponses au MAPA (beaucoup d'artisans mais pas les reins solides) et pas pu mobiliser le Feder	MAPA env. 500 000 € avec 2 lots (soufflage + rampants sous toiture)

#### Conditions de réussite de l'achat et valorisation

- capitalisation d'une compétence technique énergie/diagnostic préalable > partage du dialogue
- solliciter en amont FFBn CAPEB, CMA pour articuler besoins et savoir faire
- "carotte financière" aux communes pour engagement 50% des travaux, valorisation de CEE par le SDESM
- achat groupé permet de faire des économies sur le prix d'achat des isolants
- convention cadre avec toutes les communes-

#### Articulation avec le projet de développement durable du territoire

- réponse aux objectifs du SRCAE, des PCAET des EPCI, des PPI des collectivités

## Atelier « Transition écologique : s'engager à travers la commande publique »

20 septembre 2018

### CLUSTER EAU, MILIEUX, SOLS



Association créée en 2015 pour développer l'innovation collaborative. 80 membres aujourd'hui. 3 types d'outils mis en place : Atelier Confluence, Atelier Créativité, Atelier Sourcing

**Points  
marquants  
de l'offre  
Définition du  
besoin**

- possibilité pour les collectivités d'adhérer
- Atelier sourcing permet de découvrir/de discuter de solutions techniques possibles avant d'élaborer le cahier des charges qui pourra alors être plus précis
- transversalité sur les projets Eaux, Milieux, sols , biodiversité permet de travailler avec tous les services de la collectivité
- sujet de recherche sur la constitution d'une méthodologie d'intégration de l'innovation sur ces thèmes dans les projets d'aménagement

Freins rencontrés	Outils
Gouvernance dans les projets d'aménagement	Rencontres entre acheteurs et entreprises lors des Ateliers (3 niveaux d'offre)
Nécessité de dépasser les freins psychologiques à l'innovation	Guide réalisé pour Grand Orly Seine Bièvre avec tous les outils à disposition et illustrés d'exemples concrets
	Partir du besoin et monter un « partenariat de l'innovation » (phase de R&D avec une entreprise, pas de mise en concurrence) pour tester

#### Conditions de réussite de l'achat et valorisation

- lien avec les universitaires, les entreprises, les collectivités pour rechercher l'innovation
- partenariat avec les acteurs locaux pour financer des études (subventions à la collectivité)
- partage de toutes les informations issues des ateliers sourcing (accès libre sur internet)

#### Articulation avec le projet de développement durable du territoire

- intervient sur le volet Eau du PCAET de l'EPT Grand Paris Sud Est Avenir pour identifier le besoin-
-

## Atelier « Transition écologique : s'engager à travers la commande publique »

20 septembre 2018

### REJOUE



rejoué  
le jouet solidaire

Activité de réemploi de jouets et livres pour enfants collectés auprès de particuliers, entreprises

43 formes collectées en 2017. Pas de réparation mais nettoyage écologique et remise en circulation à 50 % du prix neuf.

Boutique pour particuliers et professionnels de la petite enfance

<b>Points marquants de l'offre</b>	Marché public avec Romainville
<b>Définition du besoin</b>	Formalisation de la démarche d'un ludothécaire : achat hors marché au départ, invitation services enfance de la ville puis commande publique
	Identification des besoins des différents services de la ville et visite de l'atelier Rejoué

Freins rencontrés dans le processus d'achat	Outils utilisés pour orienter l'achat
Difficulté à faire passer cette démarche d'achat différente/ choix dans un catalogue	Visite des ateliers
Structure du prix difficile, accord cadre à bon de commande, prix du vrac au kilo	Recherche d'autres structures similaires
Difficile pour Rejoué de répondre à un marché public	Formation aux clauses sociales des agents de la ville
	Rédaction d'un marché adapté, plus simple avec explication de la démarche juridique par la ville

### Conditions de réussite de l'achat et valorisation

- Mobilisation des services concernés, des élus motivés
- Remontée du territoire et d'une pratique vertueuse
- Ambassadeur qui porte le message
- Attention aux pénalités qui pourraient mettre en difficulté la structure-

### Articulation avec le projet de développement durable du territoire

Pas d'agenda 21 mais volonté d'aller droit au but à travers par ex une politique globale de réduction des déchets (réemploi déchets du BTP, etc..), les projets d'agriculture urbaine comme la cité maraîchère depuis 2010, avec ateliers de sensibilisation production hors sol et vente en épicerie solidaire.

# Atelier « Transition écologique : s'engager à travers la commande publique »

20 septembre 2018

## Urbanéo



Entreprise éco responsable sur le marché du mobilier urbain non publicitaire de transport en commun, **Urbanéo** éco-conçoit tous ses mobiliers (abris bus et poteaux d'arrêt de bus), propose aux collectivités territoriales, aux Autorités Organisatrices de Mobilité et d'exploitants privés, une offre qualifiée d'économie de la fonctionnalité avec un service de location de mobiliers associée à des prestations de services de maintenance et nettoyage.

**Points  
marquants  
de l'offre**  
**Définition du  
besoin**

- choix de la rénovation et non d'achat par le CD95 pour le renouvellement des abribus
- réactivité
- maîtrise de la chaîne de valeur = économie servicielle
- bien-être au travail en complément des bénéfices environnementaux pour l'entreprise
- réduction de coût pour le Conseil Départemental du Val d'Oise
- atelier de maintenance intégré, production d'affiches pour l'entreprise
- création de 5 postes en Ile-de-France dont 3 dans le Val d'Oise

**Freins rencontrés dans le processus d'achat**

**Outils utilisés pour orienter l'achat**

**Conditions de réussite de l'achat et valorisation**

- responsabilisation des équipes = pas de sous traitance
- pari gagnant-gagnant : prise de risque mutuelle car marché forfaitaire
- dialogue CD95/entreprise continu tout au long du marché = co-construction

**Articulation avec le projet de développement durable du territoire**

- sans objet