

TPE-PME

Proposer des solutions environnementales aux collectivités

Commande publique : comment mieux travailler ensemble ?



Sommaire

Accéder à la commande publique et développer des projets avec les collectivités	3
Éco-acteurs, éco-activités : de quoi parlons-nous ?	4
Saisir les opportunités de la commande publique	5
Informez-vous et faites-vous accompagner.....	5
Faites-vous connaître et développez votre réseau.....	6
Marchés publics : des modalités prévues pour les TPE-PME	7
Simplifiez-vous la vie avec Maximilien, une plate-forme dématérialisée et mutualisée.....	7
Candidatez à un lot.....	7
Associez-vous à d'autres entreprises.....	8
Proposez des variantes.....	9
Faire valoir votre plus-value environnementale	10
Soyez efficace dès le critère du « prix ».....	10
Calculez (et réduisez) vos émissions de polluants.....	11
Démontrez la logique de proximité avec les circuits courts.....	12
Valorisez et améliorez vos performances environnementales.....	13
Développer des solutions innovantes avec les collectivités	15
Expérimentez vos solutions avant leur commercialisation.....	15
Postulez aux marchés publics de recherche et de développement (R & D).....	16

Cette brochure a été réalisée dans un cadre partenarial initié par l'ARENE Île-de-France et la direction du développement économique et de l'emploi du Conseil départemental du Val-de-Marne. Nous remercions, pour leur participation aux groupes de travail, leurs contributions, témoignages et/ou relectures, le pôle de compétitivité sur la ville et la mobilité durables Advancity, les entreprises Ambiance Lumière, Biostart.eu, Ecologic Oil, Hésus et Mioterr, les cabinets Altana Architecture et Hydrauétude, l'association Durapole, l'EPA ORSA, Valophis, Expansiel, le GIP Maximilien, les villes de Cachan et Nogent-sur-Marne et au sein du Conseil départemental, les directions des finances et des marchés, des bâtiments, des services de l'environnement et de l'assainissement, des espaces verts, de la logistique et de la communication.
Édité par le Conseil départemental du Val-de-Marne/direction de la Communication/studio graphique/Photos : Stéphanie Roy/Mai 2015

Accéder à la commande publique et développer des projets avec les collectivités

Alors que les collectivités locales réalisent 75 % de l'investissement public, les TPE-PME se sentent parfois très éloignées de la commande publique. Les éco-acteurs se retrouvent souvent dans ce cas de figure.

La réglementation des marchés publics, très contraignante, impose souvent un effort trop important pour l'entreprise qui n'est pas certaine d'obtenir le marché. En matière environnementale, tout comme dans le développement de solutions innovantes, les éco-entreprises doivent pouvoir se distinguer, se faire connaître et reconnaître. La commande publique vous offre aujourd'hui des opportunités importantes pour démontrer votre plus-value.

Ce document propose des éclairages, des outils et des témoignages pour mieux vous positionner.

Vous découvrirez ainsi comment des collectivités et des TPE-PME des éco-activités trouvent ensemble des solutions pour mieux innover, simplifier les démarches et contribuer à la préservation de l'environnement.

Éco-acteurs, éco-activités : de quoi parlons-nous ?

• **Un éco-acteur est une structure dont plus de 50 % de l'activité contribue à :**

- mesurer, prévenir, limiter ou corriger les atteintes à l'environnement ;
- lutter contre le changement climatique.

• **Dans les domaines suivants :**

<p>Eaux-milieus-sols</p> <ul style="list-style-type: none"> • Eau-assainissement (traitement, mesures et contrôles, ingénierie, formation, travaux...) • Dépollution des sols (transport, équipement, traitement, études...) • Milieux naturels/écosystèmes/paysage (biodiversité, jardins filtrants, toitures végétalisées...) 	<p>Éco-construction</p> <ul style="list-style-type: none"> • Qualité de l'air intérieur (ingénierie, études, mesure, fabrication et installation de matériels...) • Éco-matériaux (ingénierie, études, diagnostics, fabrication et installation de matériels...) • Éco-conception • Bâtiment « verdissant » (architectes, artisans, assistance à maîtrise d'ouvrage) 	<p>Secteurs transverses – autres</p> <ul style="list-style-type: none"> • Management environnemental des entreprises et organismes, conseil et études • Mesure, contrôle, analyse, informatique et cartographie environnementale • Application des TIC au développement durable • Application de la santé au développement durable • Services pour une économie carbone • Produits bancaires et d'assurance dédiés à l'environnement • Capture et stockage du CO2 • Radiations, champs électromagnétiques • Risques
<p>Aménagement durable</p> <ul style="list-style-type: none"> • Approche environnementale de l'urbanisme/éco-aménagement • Éco-mobilité, éco-logistique • Bruit et vibration • Qualité de l'air extérieur 	<p>Déchets</p> <ul style="list-style-type: none"> • Collecte (études, formations, transports...) • Traitement (incinération, méthanisation, enfouissement, compostage...) • Recyclage et valorisation (organique, énergétique, par le tri, réemploi...) • Ingénierie d'une production plus propre et sobre, régulation environnementale des process 	
<p>Énergie</p> <ul style="list-style-type: none"> • Énergie fossile : charbon, électricité, pétrole, gaz (études, conseils, ingénierie, formations) • Maîtrise de l'énergie • Énergies renouvelables : solaire, éolien, hydraulique, biomasse, géothermie (mesure, contrôle, maintenance...) 		

• **Peuvent être classées dans cette catégorie les entreprises en « mutation verte »,** c'est-à-dire qui prennent en compte les enjeux du développement durable et en particulier de l'environnement.

Saisir les opportunités de la commande publique

Informez-vous et faites-vous accompagner

- **De nombreuses offres franciliennes sur www.maximilien.fr**

Nouveau service public, Maximilien est un portail internet conçu par les collectivités franciliennes pour faciliter l'accès des entreprises à la commande publique et à l'achat responsable.

Après une inscription gratuite et rapide, vous accédez en quelques clics à la quasi-totalité des annonces quotidiennes des marchés publics d'Île-de-France, 24 heures/24 et 7 jours/7, et en particulier à celles des marchés de moins de 90 000 € qui ne font pas forcément l'objet d'une publication dans un journal. Pour mieux comprendre les marchés publics, Maximilien vous offre un accompagnement spécifique (support téléphonique, guides, appui des représentants d'entreprise), des informations et des sensibilisations sur le fonctionnement des marchés publics et les clauses facilitant l'achat responsable.

- **Des réunions d'information proposées par des collectivités**

Certaines collectivités organisent des réunions d'information sur leurs projets. C'est une réelle opportunité pour vous de découvrir les besoins et le calendrier prévisionnel des prochaines consultations. Lors de ces réunions, vous pouvez échanger avec le service en charge de la commande publique et les directions concernées (bâtiments, voirie, eau, espaces verts...).

TÉMOIGNAGE

Maximilien



Flora Vigneux et Sandrine Bousquet :

« En plus de collecter et de diffuser les appels d'offres du marché public du territoire francilien, nous donnons accès aux cahiers des charges de ces projets et nous offrons des outils complémentaires : appli mobile recherche par mots-clefs, système d'alertes, bourse co- et sous-traitance, fonction "panier", inscription dans une base de fournisseurs... Pour ce qui concerne spécifiquement le développement durable, nous avons mis en place un logo signalant les aspects sociaux et environnementaux des marchés publics. »

TÉMOIGNAGE



Durapole

Thomas Toutain-Meusnier :

« Une des difficultés principales de la collaboration entre les TPE/PME et les collectivités réside dans les différences culturelles qui existent entre interlocuteurs : d'où la nécessité de former et d'informer, via des réunions organisées par les collectivités ou des associations de PME éco-innovantes comme Durapole, sur les salons et au sein des fédérations. Être capable de parler le langage de son interlocuteur est essentiel. »

• **Le Pôle de compétitivité Advancity**

Advancity, le Pôle de compétitivité sur la ville et la mobilité durables, vous accompagne dans votre démarche. Formations, informations, actions de réseau, rendez-vous en B to B avec des donneurs d'ordre... Advancity s'est, entre autres, fixé pour objectif de faciliter l'accès des éco-entreprises à l'achat public.
www.advancity.eu

Faites-vous connaître et développez votre réseau

• **En vous inscrivant sur les annuaires dédiés aux éco-activités (Advancity, réseau des éco-acteurs, etc.)**

Des annuaires vous permettent de mieux vous faire connaître : vous pouvez y préciser vos activités, vos compétences, votre valeur ajoutée. Profitez-en pour développer votre réseau et faire connaissance avec d'autres éco-acteurs avec lesquels vous pourriez répondre à un marché public.

- L'annuaire d'Advancity : www.advancity.eu
- Le réseau des éco-acteurs en Val-de-Marne : eco-acteurs.valdemarne.fr

• **En proposant vos produits aux collectivités**

Vous êtes libre de proposer vos produits aux collectivités et de développer une communication à leur encontre. N'hésitez pas à les solliciter lorsque vous souhaitez présenter une solution innovante, en dehors de tout marché ou de toute réponse à un marché en cours.

• **En répondant à des appels à projets sur le territoire**

Faites-vous connaître en candidatant à des prix et des appels à projets. Ces distinctions vous permettront de bénéficier de retombées médiatiques et de valoriser le fait que d'autres entités vous font confiance.

Marchés publics : des modalités prévues pour les TPE-PME

Simplifiez-vous la vie avec Maximilien, une plate-forme dématérialisée et mutualisée

• Votre espace personnel pour les marchés publics

Sur www.maximilien.fr, votre espace personnel vous permet de créer et de suivre des recherches personnalisées et de consulter les annonces à venir et les cahiers des charges.

Grâce à un coffre-fort électronique, vous pouvez aussi télécharger et stocker vos pièces justificatives une seule fois, elles vous resserviront pour toutes vos réponses. La dématérialisation vous permet de candidater en ligne en toute sécurité et sans produire d'offre sur un support papier. La confidentialité de votre offre est garantie et vous gagnez du temps dans l'envoi de votre réponse.

Maximilien vous propose aussi de valoriser votre démarche responsable en renseignant le champ concernant votre activité. Ainsi, les autres visiteurs du site identifient rapidement comment ils peuvent s'associer à vous.

Candidatez à un lot

• Le principe de l'allotissement facilite votre candidature

La segmentation d'un marché public en « lots », c'est-à-dire en plusieurs prestations distinctes, est un principe défini à l'article 10 du code des marchés publics de 2006. L'objectif est de définir des prestations très précises pour lesquelles les entreprises spécialisées peuvent candidater quelle que soit leur taille. Chaque lot correspond à une prestation.

TÉMOIGNAGE

Bureau d'études Hydraétude



Gilbert Ondela :

« Mon bureau d'étude travaille régulièrement avec les collectivités val-de-marnaises, comme la Ville de Cachan, pour la construction de fontaines publiques notamment. Les collectivités ont pris conscience des enjeux de protection des ressources naturelles et les intègrent désormais dans leur cahier des charges. Les TPE et PME proposant des solutions éco-responsables sont d'ailleurs mieux à même de répondre aux appels d'offres via l'allotissement qui se pratique de plus en plus. »

Pour capter l'attention d'entreprises souvent très spécialisées, et leur donner la possibilité de répondre aux appels d'offres, les collectivités s'attachent de plus en plus à adapter le périmètre de leurs marchés aux capacités des entreprises. Ainsi, le champ de la concurrence est étendu à des entreprises compétitives, même si elles ne sont pas nécessairement aptes à réaliser l'intégralité d'un marché, tout particulièrement des petites et moyennes entreprises. Vous pouvez donc candidater à un seul lot du marché, celui qui correspond exactement à votre savoir-faire.

Associez-vous à d'autres entreprises

• Constituez « un groupement momentané d'entreprises » (GME)

Si vous ne pouvez accéder seul au marché, ou si la solution que vous souhaitez proposer nécessite d'adjoindre d'autres compétences, vous pouvez également candidater en groupement d'entreprises.

Le groupement vous permet d'élaborer une offre complète avec des co- et sous-traitants. Pensez à vos réseaux et aux annuaires existants pour repérer vos futurs partenaires.

TÉMOIGNAGE

Maximilien

Flora Vigneux et Sandrine Bousquet :

« Les marchés publics ont été récemment facilités *via* le développement des "marchés publics simplifiés". Sur Maximilien, la candidature s'effectue en quelques clics, les informations et attestations que vous mettez déjà à disposition des autres administrations sont récupérées grâce à votre numéro de SIRET. Concernant la procédure adaptée (marchés des collectivités locales inférieurs à 207 000 € pour les fournitures et services), votre signature électronique n'est plus requise lors du dépôt de votre offre. »



• Bourse à la co- et sous-traitance de Maximilien

Une consultation vous intéresse, mais vous ne disposez pas en interne de toutes les compétences et qualifications requises ? Inscrivez-vous sur la bourse à la co-traitance et à la sous-traitance de Maximilien.

Elle a été imaginée pour répondre à votre difficulté de répondre à l'intégralité de certains marchés, du fait de votre taille ou lorsqu'il vous manque une compétence ou une spécialité. Votre présentation sur Maximilien vous permet d'entrer en contact avec d'autres entreprises inscrites à la bourse, dans le cadre d'un marché précis ou plus généralement.

- **Des réseaux d'entreprises pour vous regrouper**

Des structures publiques ou privées accompagnent la création de groupements d'entreprises. Vous pouvez vous adresser à une association spécialisée dans les éco-activités : le pôle de compétitivité Advancity, le cluster eau/milieus/sols, Durapole... Certaines fédérations professionnelles, comme la CAPEB dans le bâtiment, peuvent aussi vous aider à vous regrouper pour répondre à un marché public.

Proposez des variantes

- **Proposez une réponse alternative**

Dans le cadre d'un marché public, vous pouvez proposer, des variantes, c'est-à-dire des produits ou des services différents de ceux qui sont demandés dans le marché, mais que vous estimez répondre aux besoins formulés.

Les variantes sont admises par défaut dans les marchés à procédure adaptée (MAPA), sauf indication expresse de refus. Dans les appels d'offres, l'acheteur public précise s'il accepte ou non les variantes.

Si les variantes ne sont pas interdites, vous pouvez ainsi proposer une offre de base qui répond précisément aux produits et services demandés et y adjoindre une variante qui fera valoir les avantages de votre solution. Depuis 2011, vous pouvez également présenter une variante sans offre de base, ce qui permet aux entreprises innovantes de se positionner sur le marché.

- **Pourquoi proposer une variante ?**

La variante vous permet de :

- proposer des spécifications techniques plus adaptées au besoin ;
- faire valoir une solution innovante (y compris en matière de développement durable) qui n'est pas connue de l'acheteur ;
- formuler une proposition financière plus intéressante pour l'acheteur ou plus performante à un prix équivalent.

Faire valoir votre plus-value environnementale

Depuis 2006, les collectivités doivent prendre en compte le développement durable dans la définition de leur besoin (concilier « développement économique, protection et mise en valeur de l'environnement et progrès social », article 14 du code des marchés publics). En matière environnementale, elles peuvent ainsi intégrer dans leurs marchés des sous-critères relatifs au développement durable et imposer des clauses environnementales dans l'exécution des marchés.

En tant qu'éco-acteur, votre savoir-faire en matière environnementale doit vous permettre de vous distinguer de concurrents qui interviennent en dehors du champ des éco-activités. En effet, vous avez une grande liberté pour faire valoir vos performances environnementales dans la formulation de votre réponse.

D'une part vous pourrez vous saisir du critère du prix et de l'ensemble formant le critère de développement durable et comprenant : la performance environnementale, la valeur technique, le caractère innovant, le coût global d'utilisation, les coûts tout au long du cycle de vie, le bilan carbone... D'autre part, dans la présentation de vos pièces justificatives, n'hésitez pas à faire valoir vos certifications et la mise en place de démarches à vocation environnementale au sein de votre entreprise.

Soyez efficace dès le critère du « prix »

• Faites valoir le coût réel d'utilisation du produit

Les collectivités sont de plus en plus souvent invitées à s'intéresser au coût de fonctionnement, de maintenance et d'élimination des solutions choisies.

En tant qu'éco-acteur, vous êtes mieux à même de faire valoir le coût réel, ou coût global, du produit, du process ou du service que vous proposez.

En indiquant non seulement les coûts d'achat, de gestion et de maintenance, mais aussi le coût de fin de vie (recyclage, réemploi), vous apportez à la collectivité la preuve de votre sérieux et, si possible, vous faites valoir un prix compétitif par rapport à d'autres produits plus énergivores.

TÉMOIGNAGE



Société Biostart.eu

Philippe Chevalier :

« Pour les collectivités comme les particuliers, il faut faire évoluer les mentalités sur un point : la mention "écologique", est souvent interprétée comme surcoût, ce qui n'est pas nécessairement vrai. Je mets un point d'honneur à ce que les matériaux d'éco-construction que je préconise, et les solutions techniques que je propose à mes clients, soient équivalents, en termes de prix, aux solutions "classiques" qui dominent dans le bâtiment. »

• Proposez une analyse comparative

En tant qu'éco-acteur, vous avez tout intérêt à présenter dès le stade de la candidature une analyse comparative qui met en avant la compétitivité de vos prix au regard de concurrents plus « classiques ». Vous pouvez ainsi appuyer sur la qualité de votre travail, la durabilité des produits, process et technologies que vous proposez, la garantie d'un confort et d'un coût maîtrisés. Ainsi, vous pouvez par exemple transmettre avec votre bordereau des prix annexé au marché, votre analyse comparative : pas d'augmentation du prix global alors que vous proposez des solutions environnementales performantes et que vous êtes une entreprise éco-responsable.

Calculez (et réduisez) vos émissions de polluants

• Le critère carbone

Le critère carbone vous impose de calculer le bilan carbone de l'offre que vous soumettez (produit, service et process). Il ne s'agit pas de procéder à ce calcul pour toute l'activité de l'entreprise mais uniquement pour ce qui sera consommé dans le cadre de l'exécution du marché. Des documents peuvent être fournis dans le cadre du marché par l'acheteur public, pour vous aider à déterminer les champs à remplir.

TÉMOIGNAGES

Conseil départemental du Val-de-Marne



Olivier Laroche, chef du service restauration :

« Comme toutes les collectivités, nous avons l'obligation d'assurer le traitement et la valorisation des huiles alimentaires usagées. Nous avons fait appel à une PME val-de-marnaise (Ecologic Oil) depuis 2013 qui, en plus d'enlever gratuitement les déchets, nous offre l'équivalent de 250 € d'huile neuve pour 1 000 litres collectés. C'est un partenariat bénéfique pour tous, très efficace et facile à mettre en œuvre. »

Société Ecologic Oil

Pasquale Ortelio :

« Notre entreprise répond à un besoin des collectivités soumises à des obligations légales. Alors que nos concurrents proposaient un service payant, nous avons choisi d'offrir un enlèvement gratuit de ces déchets que nous revendons à une usine de bio diesel. Ainsi nous n'avons pas été contraints de répondre à un appel d'offres. Ce qui n'empêche pas les collectivités d'exiger toutes les attestations justifiant le respect de la réglementation. »



- **Les autres impacts environnementaux de votre offre**

Même si un critère carbone n'est pas imposé, vous pouvez présenter votre offre en indiquant la prise en compte environnementale dans le coût d'utilisation du produit : consommation d'énergie afférente à sa fabrication, son utilisation, sa valorisation en fin de vie ; attention portée à l'émission de polluants et aux impacts sur la santé liés à l'activité économique de votre TPE-PME.

- **Valorisez le bilan carbone de votre entreprise**

Les acheteurs publics peuvent être en demande de pièces justifiant un effort de votre part sur le bilan carbone de votre entreprise dans son ensemble.

- **Quelques outils proposés par l'Ademe**

Calculer l'impact des déplacements quotidiens domicile-travail de vos salariés :

www3.ademe.fr/eco-deplacements/calculateur

Compareur des différents modes de déplacements :

www3.ademe.fr/eco-comparateur

Réduire vos émissions de polluants :

www.ademe.fr/entreprises-monde-agricole/reduire-impacts/reduire-emissions-polluants

Démontrez la logique de proximité avec les circuits courts

- **Un critère qui ne se suffit pas à lui-même mais qui peut constituer un « plus »**

La logique d'approvisionnement en circuits courts constitue un argument supplémentaire à mettre en avant pour répondre au critère de développement durable, même si vous ne pouvez pas être favorisé au motif que vous vous situez géographiquement « plus près » de l'acheteur. Les marchés publics interdisent la préférence locale, toutefois l'objet du marché ou ses conditions d'exécution peuvent justifier une obligation d'implantation géographique (notamment au travers du caractère urgent de la prestation).

- **Pour les produits issus de l'agriculture**

Dans le cadre de votre production agricole biologique, pour laquelle vous ferez valoir un impact limité sur l'environnement, proposez une offre qui fait ressortir l'approvisionnement en circuits courts. Le caractère urgent de la prestation peut, par exemple, se concevoir pour la fourniture de produits frais.

- **Pour la gestion des déchets**

L'évacuation, le transport, le stockage, le traitement des déchets, sont à prendre en compte dans les impacts environnementaux. Un acheteur public pourra privilégier des filières d'élimination et des centres de valorisation ou de recyclage locaux lorsqu'ils existent. Faites valoir votre plus-value dans ce domaine ou associez-vous à un éco-acteur spécialiste des déchets.

Valorisez et améliorez vos performances environnementales

• Proposez des éléments complémentaires dans l'envoi de vos pièces

D'une façon générale, si vous avez entrepris en interne une démarche éco-responsable, c'est un « plus » par rapport à des entreprises concurrentes du même secteur. Le critère du prix est à garder toujours à l'esprit.

Ayez une approche proactive en faisant la démonstration de votre compétitivité tout en étant une entreprise de qualité, fiable et en proposant des produits/process ou services performants sur le plan de l'environnement.

A priori, il n'existe pas de règle pour valoriser votre démarche auprès des collectivités. Vous pouvez ajouter, dans votre dossier de candidature, des pièces attestant de certifications en matière de développement durable, de récompenses ou de démarches exemplaires mises en œuvre avec et/ou pour vos salariés.

• Évaluez votre performance environnementale avec les impacts environnementaux directs

Les collectivités percevront toujours d'un bon œil une offre à un prix concurrentiel, faisant valoir en sus une démarche environnementale. Les TPE/PME se posent souvent la question de l'évaluation de leur performance, sous un angle différent et complémentaire de l'angle financier. Plusieurs champs relèvent d'une évaluation des performances. Les « impacts environnementaux directs » sont l'item le plus important dans cette évaluation. Il existe plusieurs façons de regrouper ces indicateurs, notamment par volets (matière, énergie, eau, émissions et déchets...).

• Indiquez l'origine de vos produits

Afin d'affirmer que la cohérence d'ensemble de votre démarche d'entreprise éco-responsable s'inscrit dans une démarche d'amélioration continue, vous pouvez aussi indiquer la provenance de vos produits/process ou services. Par exemple, n'hésitez pas à faire preuve de transparence sur le lieu de fabrication et à apporter des précisions sur les processus de fabrication respectueux de l'environnement utilisés par votre entreprise ou par vos fournisseurs. Tout ce qui permettra de vous démarquer sur la qualité sans impacter le prix global, sera utile.

• Valorisez votre démarche d'économie d'énergie

La consommation d'énergie d'un immeuble de bureaux ou d'un atelier de production représente une part significative de vos charges. Vous gagnerez en compétitivité en améliorant votre maîtrise de cette consommation (chauffage et eau chaude sanitaire, éclairage, ventilation et climatisation, équipements électriques...). N'hésitez pas à effectuer un diagnostic énergétique avec un bureau d'études, et pourquoi pas, vous faire accompagner financièrement par l'Ademe avec la mise en place d'un « système de management des énergies » (SME).

• Mettez en place un « plan de déplacement » avec l'Ademe

Le plan de déplacement entreprise (PDE) est une démarche globale visant à optimiser tous les déplacements liés aux activités professionnelles, en favorisant l'usage des modes de transport alternatifs à la voiture individuelle. Le PDE couvre idéalement les déplacements des salariés, mais aussi ceux des fournisseurs, des clients et des visiteurs de l'entreprise. Il est néanmoins recommandé de commencer par l'étude des déplacements des salariés avant d'étendre la démarche aux autres publics.

TÉMOIGNAGES



Cabinet Altana Architectures

Joël Malardel :

« Lorsque le cabinet a répondu à l'appel d'offres de la ville de Nogent-sur-Marne pour sa crèche en « bâtiment passif », nous avons pu bénéficier d'un moment pour présenter *de visu* notre projet. Nous avons pu ainsi mieux comprendre la volonté des élus et y répondre plus efficacement car, en plus de souscrire au cahier des charges, il nous a été possible d'être force de proposition et de faire évoluer le projet en proposant des solutions innovantes et plus respectueuses de l'environnement. »

Ville de Nogent-sur-Marne

Gilles Henry, directeur des services techniques :

« Nous sommes satisfaits d'avoir fait le choix d'une construction en « bâtiment passif » pour notre nouvelle crèche. Les collectivités ont un rôle d'exemplarité et doivent être volontaristes dans les mesures prises en faveur de l'environnement. Il s'agit de montrer à tous qu'intégrer les éco-innovations dans un établissement recevant du public ne coûte pas beaucoup plus cher, que cela peut être mis en œuvre facilement et le bâtiment livré rapidement en faisant appel à des PME locales. »



Pour le transport des marchandises, la démarche Objectif CO₂ permet de définir un plan d'action au niveau des véhicules, du carburant, des conducteurs et de l'organisation des flux, puis de s'engager sur un objectif de réduction des émissions de CO₂.

Pour en savoir plus : www.ademe.fr/entreprises-monde-agricole/reduire-impacts/maitriser-lenergie-transports

• Entreprises du bâtiment : devenez un professionnel RGE (reconnu garant de l'environnement)

Artisan ou entreprise du bâtiment, vous êtes concerné par la mention RGE si vous êtes spécialisé dans les travaux d'efficacité énergétique en rénovation ou dans l'installation d'équipements utilisant des énergies renouvelables. Elle certifie que vous êtes hautement qualifié dans un domaine précis de travaux, en combinant votre valeur ajoutée et votre qualification (formations spécifiques) en matière de performance énergétique notamment.

Grâce à cette démarche, les acheteurs publics voient en vous un prestataire fiable et sérieux, tandis que les particuliers bénéficient d'aides financières et de crédits d'impôts. L'Ademe vous propose conseils et informations : www.ademe.fr/entreprises-monde-agricole

Développer des solutions innovantes avec les collectivités

De plus en plus, les règles de la commande publique offrent des possibilités aux collectivités pour tester ou mettre en place des solutions innovantes. C'est une opportunité qui s'offre à vous pour développer vos produits, vos process ou vos services.

Expérimentez vos solutions avant leur commercialisation

• En dehors d'un marché public

Vous pouvez proposer à une collectivité de tester temporairement une solution innovante avant sa commercialisation.

Dans ce contexte, votre proposition n'étant pas une réponse à un besoin exprimé par la collectivité, la phase d'expérimentation n'entre pas dans le cadre d'un marché public.

Proposez à la collectivité de fixer ensemble les modalités de mises en œuvre. Une convention d'expérimentation pourra ainsi préciser la durée, le lieu (bâtiment, lieu public, territoire), le public cible (agents de la collectivité, usagers, habitants, scolaires...), déterminer les responsabilités en matière d'assurances, de sécurité, de certification, fixer des conditions particulières, etc.

• Appuyez-vous sur les acteurs publics, comme le Conseil départemental du Val-de-Marne

Le Département a fait le choix d'accompagner l'innovation des entreprises. Territoire d'expérimentation, il peut tester certains de vos produits dans ses bâtiments, parcs, etc. ou éventuellement vous aider à trouver un partenaire mieux adapté. Il accueille notamment des expérimentations dans le cadre d'appels à projets régionaux.

• Candidatez aux appels à projets

Il existe des appels à projets spécifiques qui vous permettent de faire financer une partie de votre expérimentation. Renseignez-vous par exemple auprès de la Région Île-de-France.

Postulez aux marchés publics de recherche et de développement (R & D)

• Les partenariats d'innovation

Il existe une nouvelle forme de marchés publics prenant en compte l'étape de recherche et de développement nécessaire à la vente d'une solution innovante. Les partenariats d'innovation vous permettent en effet de vous positionner sur un besoin de la collectivité (fournitures, services, travaux) qui ne pourrait être satisfait par un marché préexistant.

Partenariats de long terme, ils vous permettent de renforcer une action conjointe avec l'acheteur public dans la recherche d'une solution optimale. Ils vous garantissent un cadre dans lequel intégrer la phase de recherche et de développement et la phase de commercialisation, sans remise en concurrence à chaque étape.

Ils sont donc une solution rassurante pour vous, tout en permettant à la collectivité d'acquiescer une solution innovante unique.

Dans la mesure où il s'agit d'une solution nouvelle pour les collectivités, n'hésitez pas à faire référence au décret n° 2014-1 097 du 26 septembre 2014 instaurant le partenariat d'innovation.

TÉMOIGNAGES

Conseil départemental du Val-de-Marne



Jean-Pierre Ferrari, direction des bâtiments :

« Il est parfois difficile pour une collectivité de faire le choix de l'éco-innovation lorsqu'elle pense à la réalisation d'un futur bâtiment. Nous devons avoir un retour significatif sur la qualité des équipements dans le temps, leur usure, le coût de leur maintenance, leur entretien... C'est pourquoi il est intéressant de soutenir l'éco-innovation en proposant des partenariats originaux à l'image de l'expérimentation qui a été faite avec Ambiance lumière dans les bureaux du Conseil départemental. »

Société Ambiance Lumière

Martial Millet :

« Nous avons été très satisfaits de l'expérimentation menée dans les locaux du Conseil départemental après avoir remporté le concours sur les technologies éco-innovantes organisé par la Région en 2013. Cela nous a permis d'avoir un retour sur notre technologie, notamment grâce aux audits qui ont été effectués sur le confort d'utilisation et les économies d'énergie réelles enregistrées. Cela a constitué un argument non négligeable pour le développement de notre produit et sa vente auprès d'autres clients... »

