

## MASTERCLASS MARCHÉS PUBLICS #10

• GRAND EST •  
**BUSINESS ACT**

# Le sourcing, un levier pour l'accès des PME/TPE à la commande publique



Hervé  
FORMELL

RÉGION GRAND EST



Séverine  
FLETCHER-COLOMBEL

RÉGION ÎLE-DE-FRANCE



Catherine  
HEINZ

BATIGÈRE  
GRAND EST



Emmanuel  
QUILICHINI

SUNNY SHARK



Samira  
BOUSSETTA

COMMISSION  
EUROPÉENNE

**100%**  
digital



**29.06.2023 à 10H00**

à l'initiative de

La Région  
**Grand Est**

opéré par

COMMANDE  
**PUBLIQUE**  
GRAND EST

GRAND  
**ENOV+**  
AGENCE D'INNOVATION &  
DE PROSPECTION INTERNATIONALE

# MASTERCLASS MARCHÉS PUBLICS

## PROGRAMME

- 10h00** Mots d'accueil  
**Alizée BOGUE**, Responsable du programme Commande Publique Grand Est – **Grand E-Nov+**
- 10h10** Rappel du cadre législatif du sourcing  
**Hervé FORMELL**, Chef de service Appui aux politiques d'achats – Direction de l'Achat public  
**Région Grand Est**
- 10h20** Bonnes pratiques d'acheteurs publics : la Région Grand Est et la Région Ile-de-France  
**Hervé FORMELL**, Chef de service Appui aux politiques d'achats – Direction de l'Achat public  
**Région Grand Est**  
**Séverine FLETCHER-COLOMBEL**, Directrice des Achats – **Région Ile-de-France**

# MASTERCLASS MARCHÉS PUBLICS

## PROGRAMME

- 10h45** Témoignages croisés d'une entreprise et d'un acheteur
- **Catherine HEINZ**, *Responsable Achats* – **BATIGERE**
  - **Emmanuel QUILICHINI**, *Président* – **Sunny Shark**
- 11h05** Le sourcing vu de la Commission européenne  
**Samira BOUSSETTA**, *Cheffe de mission achat public, innovation et durabilité* – **Commission européenne**
- 11h20** Questions et réponses

# Cadre législatif et intérêts du sourcing

**Masterclass en ligne**  
dans le cadre du Business Act Grand Est.

à l'initiative de



opéré par



# MASTERCLASS MARCHÉS PUBLICS

• GRAND EST •  
**BUSINESS ACT**



## Hervé FORMELL

*Chef de service Appui aux politiques  
d'achats – Direction de l'Achat public*  
**Région Grand Est**

**Masterclass en ligne**  
dans le cadre du Business Act Grand Est.

à l'initiative de

La Région  
**Grand Est**

opéré par

COMMANDE  
PUBLIQUE  
GRAND EST

GRAND  
**ENOV+**  
AGENCE D'INNOVATION &  
DE PROSPECTION INTERNATIONALE

Le code de la commande publique définit le sourçage (sourcing) comme la possibilité pour l'acheteur d'effectuer des consultations ou réaliser des études de marché, solliciter des avis ou informer les opérateurs économiques de son projet et de ses exigences.

L'[article 40 de la directive 2014/24/UE](#) du Parlement européen et du Conseil du 26 février 2014 emploie le vocable de "Consultations préalables du marché". Le sourcing avait été transposé dans le droit national par l'[article 4 du décret n° 2016-360](#), et repris à l'[article R. 2111-1 du code de la commande publique](#). Cet article figure à la Section : *Aide à la définition du besoin* du code de la commande publique.

« Afin de préparer la passation d'un marché, l'acheteur peut effectuer des consultations ou réaliser des études de marché, solliciter des avis ou informer les opérateurs économiques de son projet et de ses exigences.

Les résultats des études et échanges préalables peuvent être utilisés par l'acheteur, à condition que leur utilisation n'ait pas pour effet de fausser la concurrence ou de méconnaître les principes de la commande publique mentionnés à l'[article L. 3](#) à savoir d'égalité de traitement, de liberté d'accès et de transparence des procédures. »

## OBJECTIFS

Garantir la PERFORMANCE et la SÉCURITÉ de l'achat

- ❖ Rechercher une concurrence large et loyale pour stimuler l'innovation, réduire les coûts des prestations, favoriser la croissance économique, ...
- ❖ Offrir aux citoyens des prestations de qualité
- ❖ Agir dans l'unique souci de l'intérêt général



Chercher à **faire évoluer le besoin vers la solution la plus performante** au regard de la politique d'achat de l'acheteur et **permettre au plus grand nombre de fournisseurs de se positionner.**

## Assurer l'efficacité de l'achat public

Analyse du marché fournisseur et veille commerciale  
*Connaissance des capacités de réponses aux enjeux de la collectivité*

Détermination précise du besoin  
*Allotissement pertinent et solutions techniques réalistes*

Consultation  
*Baisse des marchés infructueux / Limitation des contentieux*

Exécution  
*Baisse des avenants / Meilleure gestion des deniers publics*



# Assurer l'efficacité de l'achat public

## ■ Pratiquer le **SOURCING**

- Effectuer des consultations
- Réaliser des études de marché
- Solliciter des avis
- Informer les opérateurs économiques de son projet et de ses exigences

Visites

Entretiens

Salons

Webinaires

Référencement

A condition que les résultats du sourcing n'ait pas pour effet de fausser la concurrence ou de méconnaître les principes fondamentaux de la commande publique (liberté d'accès, égalité de traitement, transparence)



Confidentialité



Secret des affaires



### Faire connaître sa structure et son besoin

- Informer les fournisseurs de ses projets et de leur programmation.
- « Vendre » le besoin et **donner envie** aux fournisseurs de répondre. Changer leur regard sur les procédures d'achats
- **Communiquer sur la stratégie d'achat** et permettre aux fournisseurs de l'intégrer dans leur stratégie de réponse

### Confronter le besoin à la réalité du marché

- Mieux connaître l'offre disponible
- **Identifier les solutions** et les fournisseurs capables de répondre aux besoins.
- Appréhender les niveaux de **qualité**.
- Vérifier la **faisabilité technique et budgétaire** du projet : affiner l'estimation du besoin et ajuster le niveau de performance au budget disponible.

### Découvrir des solutions innovantes

- Découvrir des produits ou services innovants.
- Découvrir des procédés nouveaux ou innovants.

### Apprécier le niveau de concurrence

- **Connaître** le marché (acteurs et structure concurrentielle) et l'environnement fournisseurs = **l'offre du marché**.
- Stimuler et **élargir la concurrence** en suscitant l'intérêt d'un maximum de fournisseurs.
- Apprécier l'appétence du marché pour le projet.
- Appréhender le **bon niveau d'allotissement** pour garantir l'accès des TPE / PME aux marchés

### Connaître l'amont industriel

- Appréhender les **contraintes** éventuelles.
- Anticiper les **risques**.
- Identifier les **leviers** sur lesquels s'appuyer pour rechercher la performance achat.
- **Adapter le montage** contractuel.
- Connaître la structure de coût du produit / de la prestation.
- Identifier les clauses « tueuses » de concurrence.

### Limiter les risques d'infructuosité

**MASTERCLASS MARCHÉS PUBLICS**

• GRAND EST •  
**BUSINESS ACT**

# **Bonnes pratiques d'acheteurs publics : la Région Grand Est et la Région Ile-de-France**

**Masterclass en ligne**  
dans le cadre du Business Act Grand Est.

à l'initiative de

La Région  
**Grand Est**

opéré par

COMMANDE  
PUBLIQUE  
GRAND EST

GRAND  
**ENOV+**  
AGENCE D'INNOVATION &  
DE PROSPECTION INTERNATIONALE

# MASTERCLASS MARCHÉS PUBLICS

• GRAND EST •  
**BUSINESS ACT**



## Hervé FORMELL

*Chef de service Appui aux politiques  
d'achats – Direction de l'Achat public*  
**Région Grand Est**

**Masterclass en ligne**  
dans le cadre du Business Act Grand Est.

à l'initiative de

La Région  
**Grand Est**

opéré par

COMMANDE  
PUBLIQUE  
GRAND EST

GRAND  
**ENOV+**  
AGENCE D'INNOVATION &  
DE PROSPECTION INTERNATIONALE

+/- 5 000 marchés publics passés chaque année	+/- 800 procédures gérées par la DAP chaque année
La commande publique de la Région Grand Est, c'est...	
Pour en moyenne 800 M € d'achats / an	Auprès de + de 1 500 prestataires dont les $\frac{3}{4}$ sont du Grand Est

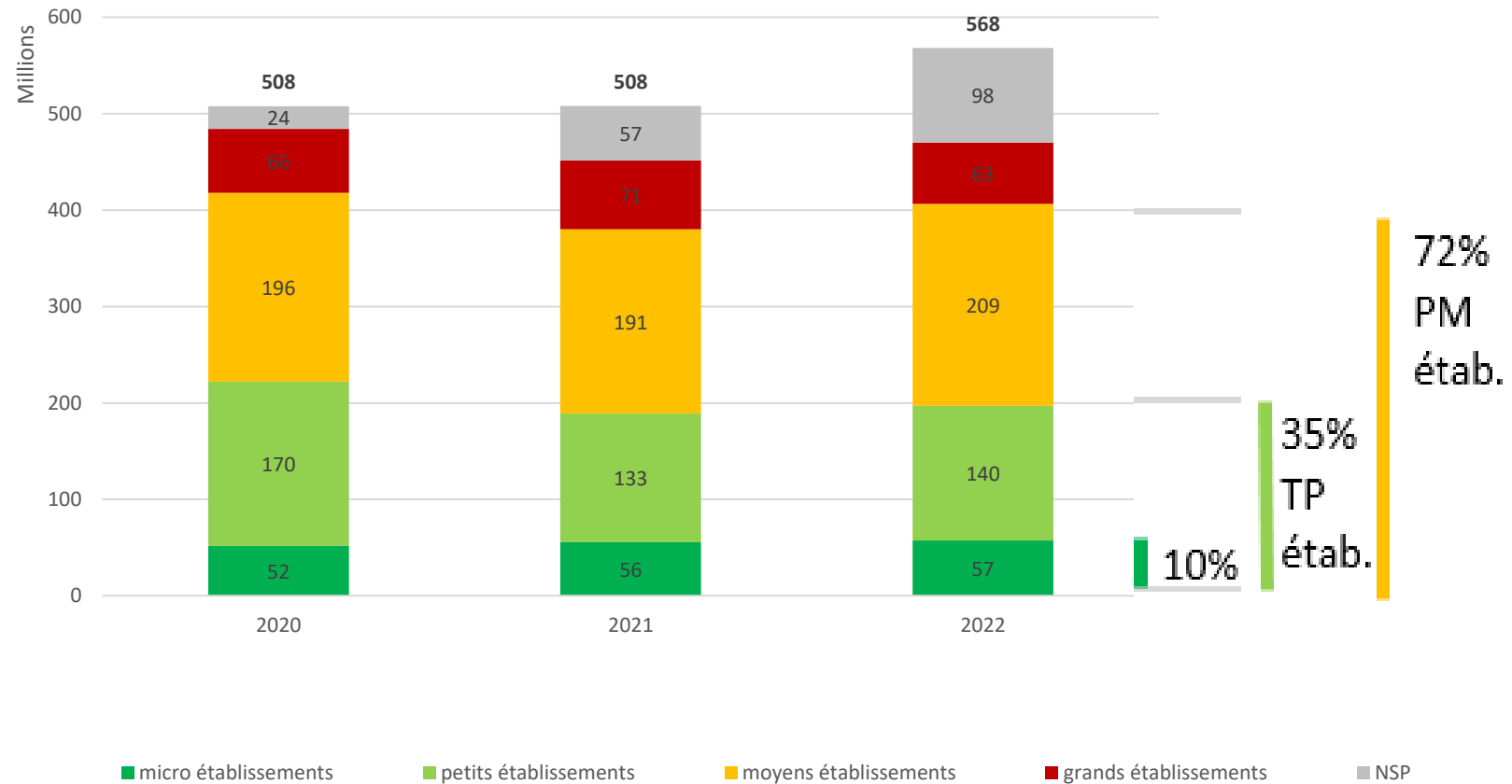
## Principaux segments d'achats :



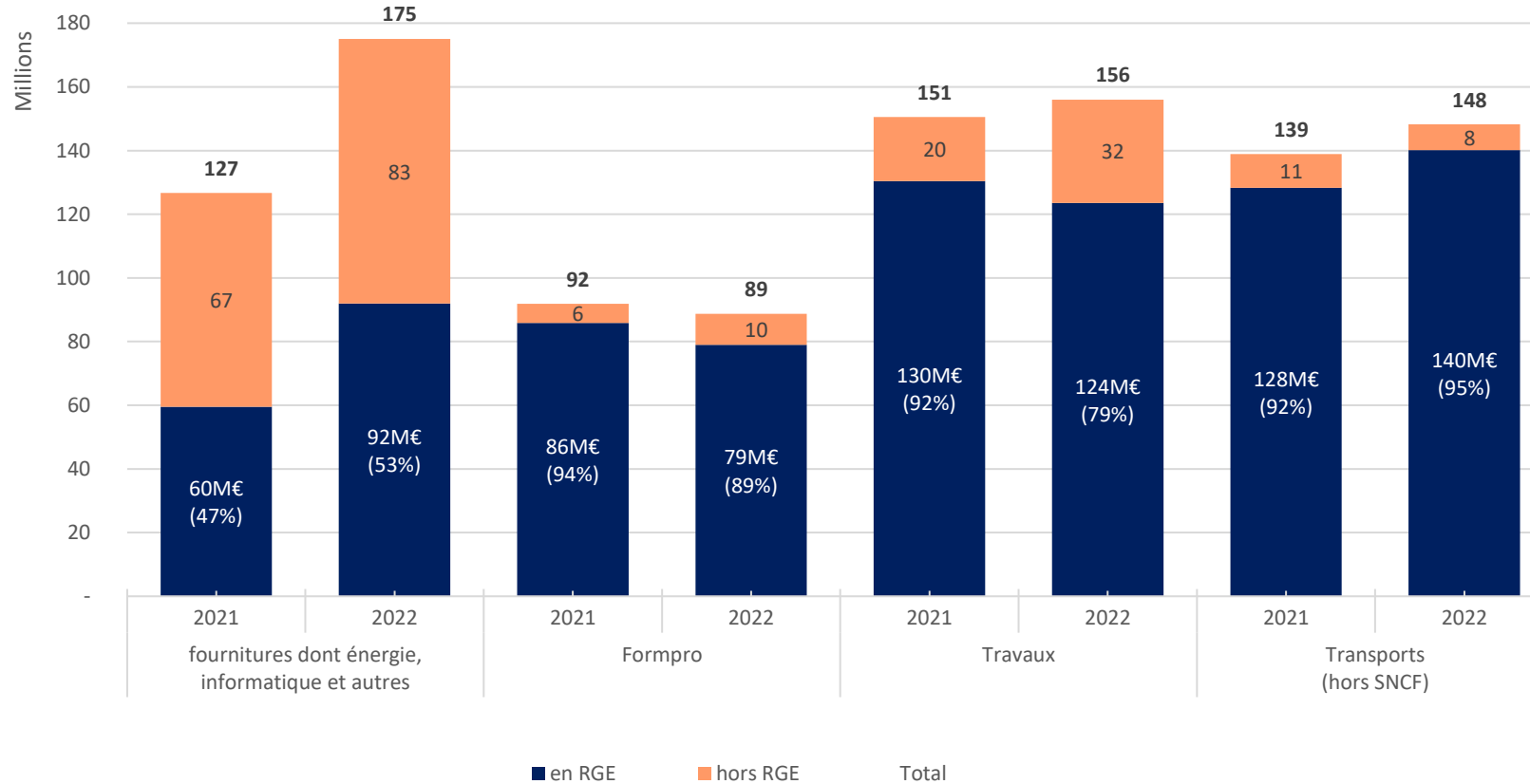
2022

Les achats gérés par la DAP correspondent à un montant maximum contractuel de 1 119 771 166, 39 € hors taxes

Volume d'achat régional mandaté en M€ (hors DSP)  
par catégorie d'établissements



Evolution 2021-2022 par segment d'achat







### Charte des bonnes pratiques de l'achat public régional

L'analyse du marché fournisseur est préconisée de façon régulière, **indépendamment du lancement des consultations**, en particulier sur les segments d'achats considérés comme à forte évolution, ou sur lesquels des évolutions ou gains sont attendus (économies, nouveaux besoins, procédés obsolètes à renouveler).

La veille commerciale ou technico-concurrentielle permet :

- de collecter des informations et de **découvrir les dernières techniques ou technologies** développées dans un domaine ou une série de domaines techniques,
- d'évaluer l'état de la concurrence et d'avoir **une meilleure compréhension des capacités des opérateurs économiques**,
- d'identifier les acteurs qui composent le marché fournisseurs : fournisseurs « dominants », fournisseurs « challengers » et fournisseurs les plus innovants,
- d'aider à définir son besoin et d'avoir une meilleure intégration dans les cahiers des charges des réalités du marché.

#### Assurer l'efficacité de l'achat public



# SOURCING

## Questionnaire aux services : Coefficient d'opportunité du sourcing

Pour déterminer l'opportunité de recourir au sourcing (études et échanges préalables avec les opérateurs économiques) les acheteurs sont invités à renseigner, utilement et en toute sincérité, la grille d'indices suivante :

Thématiques	Indices	Oui	Non	Je ne sais pas
Mon projet d'achat et moi	Je me suis ménagé du temps pour le sourcing. Le lancement de mon marché est programmé au plus tard dans les 3 prochains mois.			
	Je souhaite communiquer avec les entreprises pour enrichir mon projet d'achat et les intéresser à ce sujet (favoriser l'émulation concurrentielle)			
	J'ai besoin d'informations techniques que les entreprises peuvent me communiquer car mes connaissances dans le domaine concerné ne sont pas consolidées (volets technique, économique, organisationnel, environnemental, ...)			
	Si mon marché est récurrent : je constate un faible nombre de candidats dans le cadre des consultations passées (pauvreté de l'émulation concurrentielle)			
	Les enjeux financiers me semblent significatifs (montant estimé important, potentiels d'économies importants)			
	Dans le domaine commercial concerné, des nouvelles entreprises ou nouveaux entrants ont possiblement rejoint le vivier d'opérateurs économiques historique			

## Questionnaire aux services : Coefficient d'opportunité du sourcing

Pour déterminer l'opportunité de recourir au sourcing (études et échanges préalables avec les opérateurs économiques) les acheteurs sont invités à renseigner, utilement et en toute sincérité, la grille d'indices suivante :

Mon projet d'achat dans son contexte concurrentiel	Dans le domaine commercial concerné, les entreprises potentiellement concurrentes sont nombreuses			
	Dans le domaine commercial concerné, les entreprises se vouent une concurrence exacerbée (secteurs d'activités sensibles)			
Mon projet d'achat et les formes d'innovation	Je souhaite favoriser l'innovation car le domaine d'achat concerné me semble propice à ce développement			
	Je souhaite appréhender la structure des coûts et des prix afin d'en améliorer l'approche dans mon projet de marché			
Mon projet d'achat et l'ingénierie contractuelle	J'ai besoin d'informations relatives aux modes de dévolutions possibles de mon projet d'achat (allotissement, groupement d'entreprises, ...)			
	J'ai besoin d'améliorer l'ossature du dossier de consultation des entreprises (nature et forme du marché, tranches, techniques particulières d'achat, forme des prix, ...)			

### CONCORDANCE DES INDICES :

Une majorité de OUI → possibilité de sourcing

Une majorité de NON → sourcing inopportun

Une majorité de JE NE SAIS PAS → informations complémentaires nécessaires

### - Étude des DCE d'autres acheteurs

- Bibliothèque de DCE consultable sur le serveur Marchés Publics



### - Echanges avec d'autres acheteurs

- Echanges sur les stratégies d'achat :  
**Charte régionale de la Commande Publique Grand Est**
- Echanges sur les bonnes pratiques :
  - Echanges avec d'autres Régions : groupe Achats de Régions de France, contacts bilatéraux, ...
  - Groupes de travail SPASER ORCHIDEE, sur des segments d'achats communs
  - Groupes de travail / Charte de la commande publique Grand Est



# MASTERCLASS MARCHÉS PUBLICS

• GRAND EST •  
**BUSINESS ACT**



**Séverine FLETCHER-COLOMBEL**

*Directrice des Achats*  
**Région Ile-de-France**

**Masterclass en ligne**  
dans le cadre du Business Act Grand Est.

à l'initiative de

La Région  
**Grand Est**

opéré par

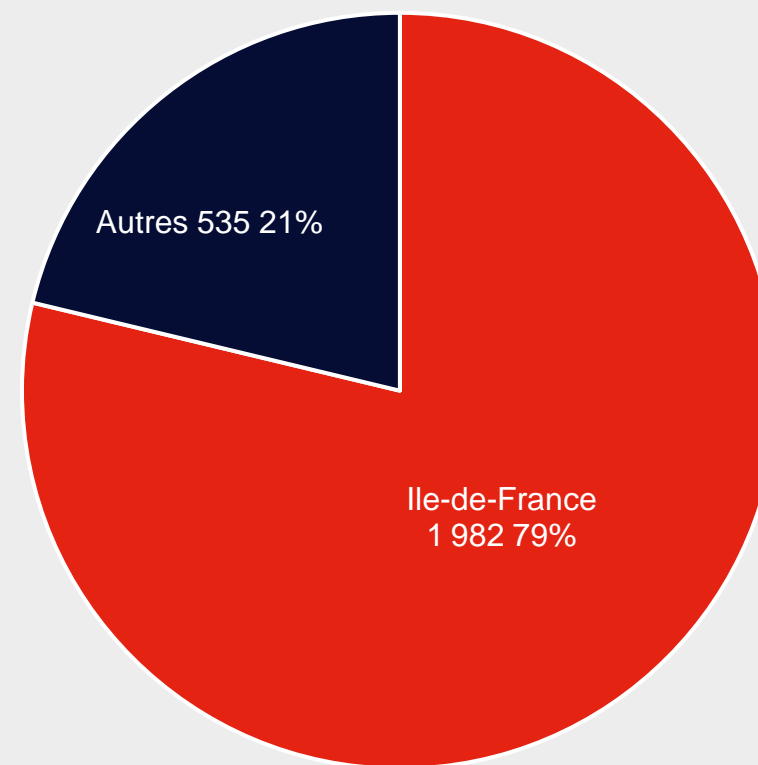
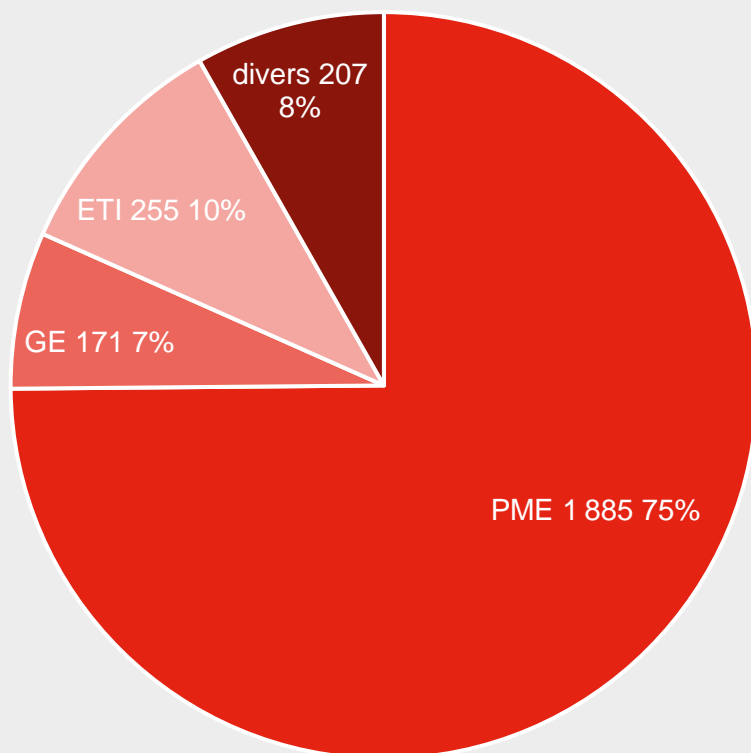
COMMANDE  
PUBLIQUE  
GRAND EST

GRAND  
**ENOV+**  
AGENCE D'INNOVATION &  
DE PROSPECTION INTERNATIONALE

# Les achats de la Région Ile de France en quelques mots

- Budget : 1Milliard €
- Environ 2500 fournisseurs
- La DHA fait partie du pôle dirigé par Marc Sauvage DGA qui inclut également DCP, DJ et Direction immobilière
- Spécificité de la région deux directions DHA et DCP
- Périmètre d'intervention :
  - Construction, rénovation, restructuration et maintenance des 474 lycées de la région et des bâtiments, patrimoine de la région(Château de Villarceaux, Hôtel Particulier Barbet, les îles de loisirs, ....)
  - Numérique : fourniture de 150000 PC/an pour les lycéens
  - Transformation numérique de la région
  - Fournitures (équipements des lycées)
  - Prestations intellectuelles (formation professionnelle, instruction de dossiers, centres d'appels...)
  - Prestations de service (FM, restauration etc...)

# Nos 2500 fournisseurs



# Les achats de la Région Ile de France en quelques mots

- C'est également une centrale d'achats à laquelle tous les acheteurs publics d'Ile de France peuvent adhérer
- Un incubateur ouvert depuis début 2023 le Perqo
- Une plateforme « Carrefour des Entreprises » créée en co-développement avec le Pôle Développement Economique qui met en valeur les entreprises de la Région Ile de France innovantes notamment en matière environnementale (partenariat Solar Impulse)



# La veille marché et le sourcing à la région Ile de France

- Gestion prévisionnelle des achats
  - Deux fois par an nous organisons la gestion prévisionnelle achats => les directions opérationnelles transmettent leurs besoins
    - => établissement d'un plan prévisionnel achats (regroupement des sujets, marchés réservés, innovation, priorisation...)
- Veille marché basée sur le plan prévisionnel achats
  - Rencontres fournisseurs bilatérale
  - Rencontres par thématique (ex : construction, transition écologique...)
  - Salons
- Innovation
  - Minimum 10 marchés d'innovation / an

# Le sourcing

- Objectif : valider l'adéquation du besoin et du marché fournisseurs
- Fonctionnement en mode projet
  - Direction opérationnelle, direction de la commande publique et direction des achats
- Les bonnes pratiques – questionnaire, rv et CR
- Les freins – crainte de la DCP, disponibilité des opérationnels

# Axes de progrès

- « vendre » l'intérêt de faire du sourcing
- Élargir les fournisseurs sourcés notamment grâce à des bases de données
- Davantage capitaliser sur les entreprises sourcées et organiser une veille structurée
- Suivre la vie des marchés récurrents et se tenir informés des évolutions produits, nouveaux entrants etc...
- Réfléchir à l'allotissement afin de permettre à de nouveaux acteurs de proposer leurs services...

**MASTERCLASS MARCHÉS PUBLICS**

• GRAND EST •  
**BUSINESS ACT**

# Témoignages croisés d'une entreprise et d'un acheteur

**Masterclass en ligne**  
dans le cadre du Business Act Grand Est.

à l'initiative de

La Région  
**Grand Est**

opéré par

COMMANDE  
PUBLIQUE  
GRAND EST

GRAND  
**ENOV+**  
AGENCE D'INNOVATION &  
DE PROSPECTION INTERNATIONALE

# MASTERCLASS MARCHÉS PUBLICS

• GRAND EST •  
**BUSINESS ACT**



**Catherine HEINZ**

*Responsable Achats*  
**BATIGERE**

**Masterclass en ligne**  
dans le cadre du Business Act Grand Est.

à l'initiative de



La Région  
**Grand Est**

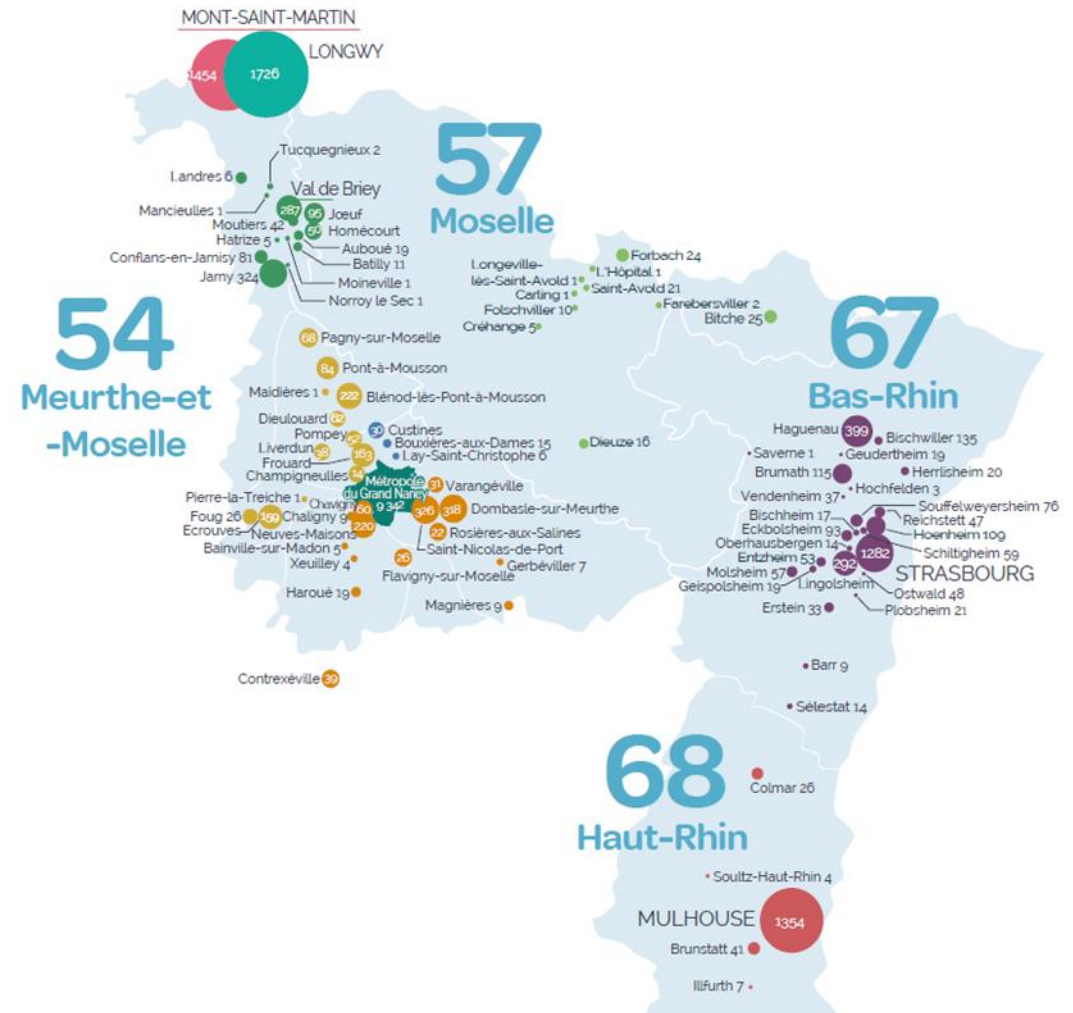
opéré par

COMMANDE  
PUBLIQUE  
GRAND EST

GRAND  
**ENOV+**  
AGENCE D'INNOVATION &  
DE PROSPECTION INTERNATIONALE

Batigère, acteur majeur du logement social dans la région Grand-Est est une Entreprise Sociale pour l'Habitat du Réseau BATIGERE.

-  **37 819** logements
-  **721** logements neufs construits
-  **507** logements réhabilités
-  **182 M€** d'investissements au global



Le sourcing est organisé pour adapter nos stratégies achats, il convient de mixer les canaux en le réalisant selon les besoins et les opportunités tout en restant à l'écoute des différentes parties prenantes :

- Le sourcing de masse
- Le sourcing ciblé
- Le sourcing spécifique

## Le sourcing de masse

*Il permet d'identifier les fournisseurs potentiels, leurs secteurs d'activités et géographiques, leurs capacités et permet de faire connaître nos marchés à venir*

- Accord-cadre multi attributaires petit entretien du patrimoine
    - ✓ 6 secteurs géographiques
    - ✓ 11 lots techniques maximum par secteur
    - ✓ 64 lots
    - ✓ 239 attributaires potentiels
    - ✓ 11 Millions d'€ annuel
- ➔ Participation aux rencontres organisées sur la région Grand Est



## Le sourcing ciblé

*Il permet de développer des actions spécifiques en fonction des retours d'expériences et de les capitaliser pour nos futures consultations*

- Lot serrurerie
  - ✓ Infructuosité générale
- ➔ Participation à une table ronde dans le cadre des rencontres de la commande publique
- Cahiers des charges
  - ✓ Prestations inadaptées

## Le sourcing spécifique

*En adéquation avec notre politique achats responsables*

*Il permet d'avoir une connaissance des opportunités et contraintes*

- Le Réseau GESAT
  - ✓ Cartographie des entreprises par activité et par secteurs géographiques (*marchés réservés*)
  - ✓ Demande d'information (RFI) concernant l'insertion d'une clause sociale
- L' OBSAR / La CRESS
  - L'Observatoire des Achats Responsables / La Chambre Régionale de l'Economie Sociale et Solidaire*
  - ✓ Participation aux différents échanges

# MASTERCLASS MARCHÉS PUBLICS

• GRAND EST •  
**BUSINESS ACT**



**Emmanuel QUILICHINI**

*Président*  
**Sunny Shark**

**Masterclass en ligne**  
dans le cadre du Business Act Grand Est.

à l'initiative de

La Région  
**Grand Est**

opéré par

COMMANDE  
**PUBLIQUE**  
GRAND EST

GRAND  
**ENOV+**  
AGENCE D'INNOVATION &  
DE PROSPECTION INTERNATIONALE

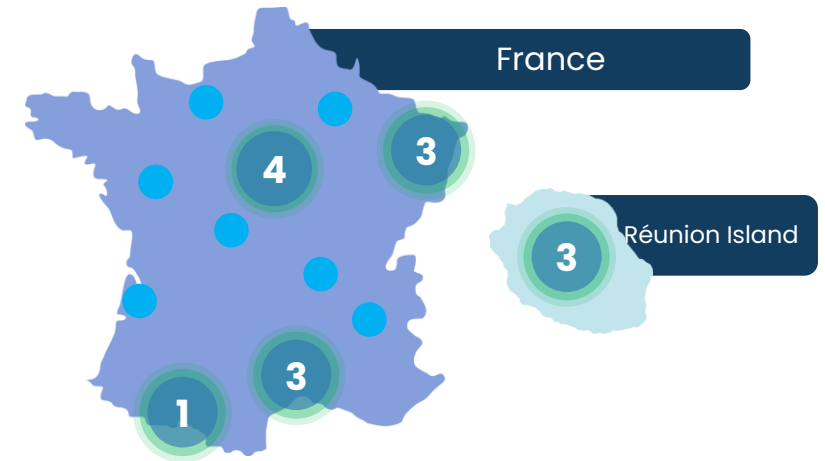
# Sunny Shark L'optimisation énergétique des piscines collectives

Entreprise **100% dédiée à la piscine collective** depuis 2017

**11 experts** thermiciens, automaticiens et développeurs



De nombreux sites équipés / en cours



CE PROJET EST COFINANCÉ PAR L'UNION EUROPÉENNE AVEC LE FONDS EUROPÉEN DE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL



# La problématique urgente des piscines collectives

Les **coûts énergétiques** qui représentaient moins de 20% du coût d'exploitation ont **explosé** !



Un parc vieillissant et énergivore :  
**60% des piscines**  
ont **plus de 30 ans**



Le **gaz** est la source  
d'énergie  
majoritaire

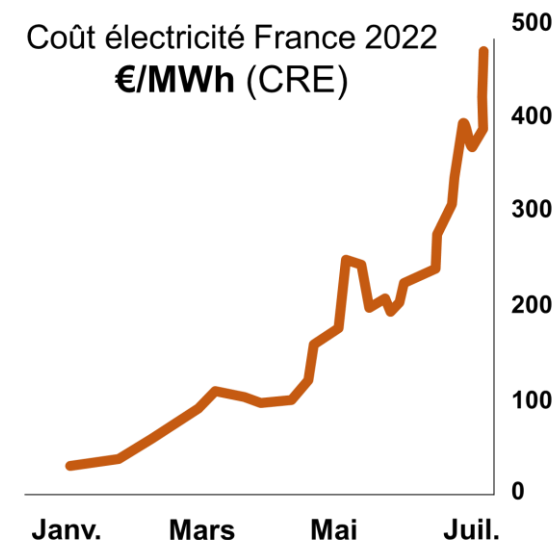
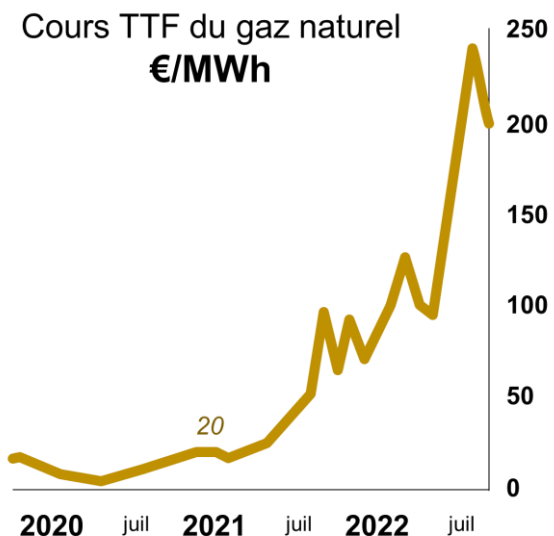


Les consommations  
**d'électricité** sont  
importantes



**Exploiter « comme avant » n'est plus une option viable**

- changement climatique
- contexte énergétique instable

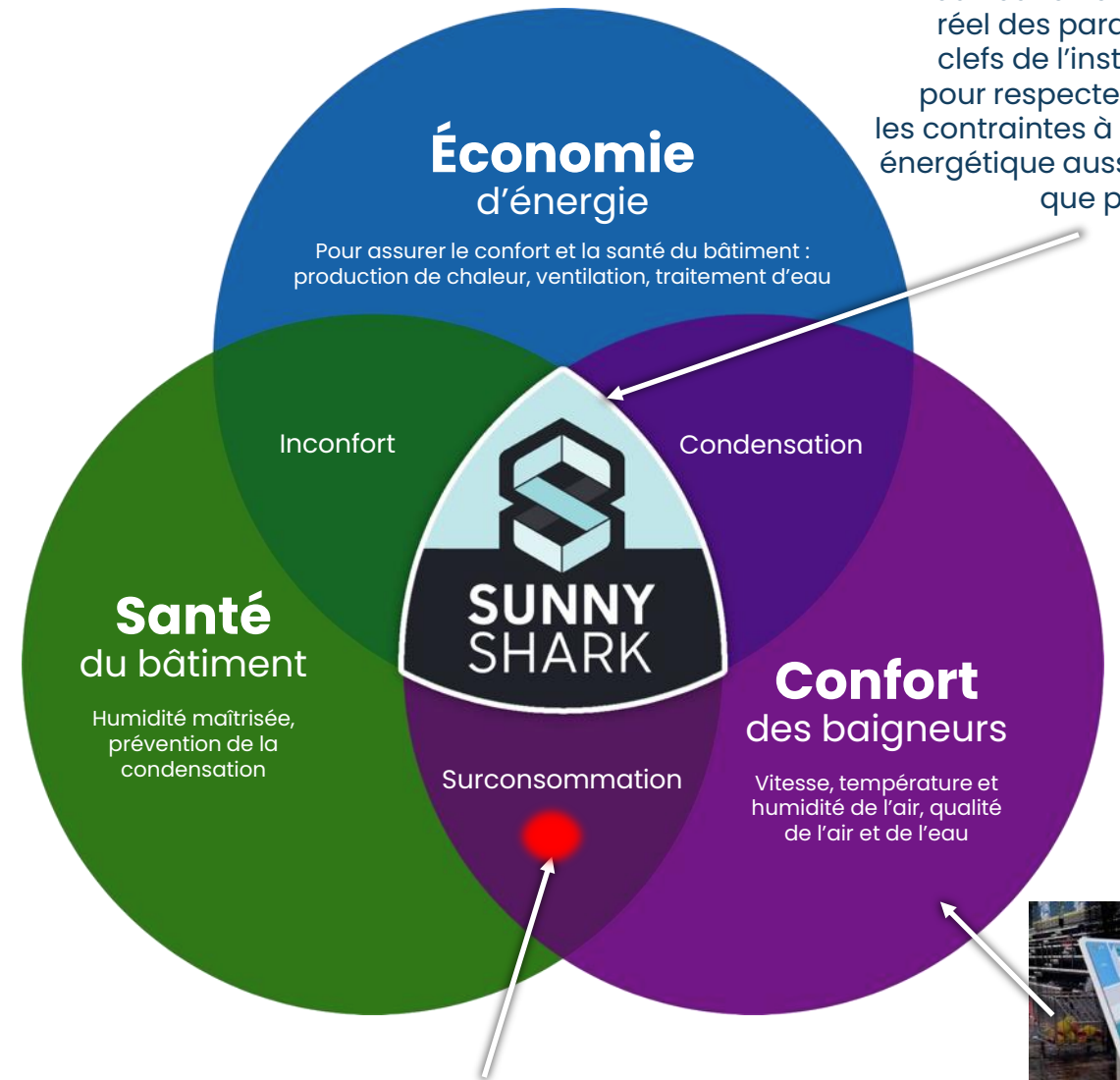


# Le Smart Pooling®

## Réduction des consommations d'énergies par un pilotage actif et anticipatif

Le pilotage actif vise à maintenir à tout moment l'équilibre entre :

- la santé et le confort des usagers
- la santé du bâtiment
- la consommation d'énergie



**Pilotage actif Smart Pooling®**  
Modification en temps réel des paramètres clefs de l'installation pour respecter toutes les contraintes à un coût énergétique aussi réduit que possible.

### Réglages classiques

Surconsommation d'énergie par crainte d'altérer le confort ou le bâti.



# Les composants de la solution

## Le modèle économique :

Rémunération récurrente basée sur les économies réalisées

1

Des capteurs spécifiques



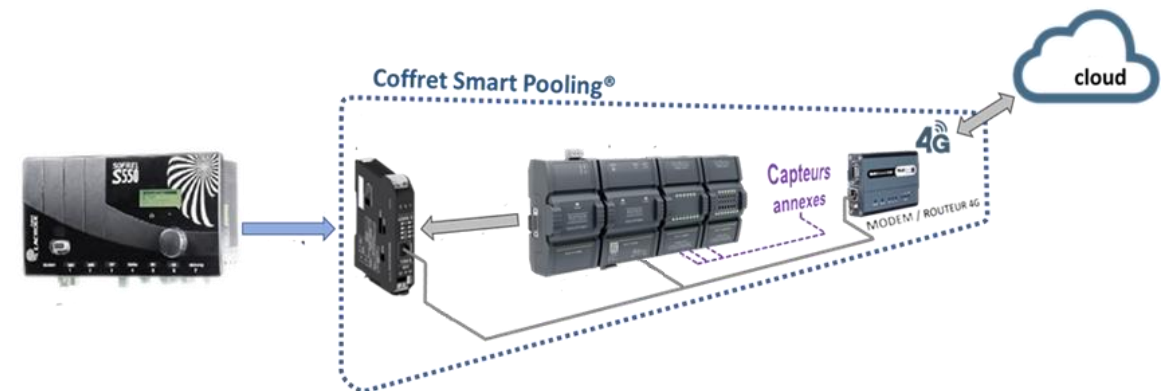
2

Un coffret centralisateur



3

Une liaison avec la GTC du site et avec le serveur de calcul



## Les clients

### **Clients privés**

- Exploitants de centres aquatiques privés et de centres de balnéo-ludiques
- Délégués de service public *énergéticiens ou spécialisés en sport / piscines*

### **Clients publics**

- Communes
- Intercommunalités
- Métropoles

→ *Les processus d'achat ont souvent des difficultés à gérer les solutions innovantes ou exclusives*



## Les difficultés spécifiques liées à l'innovation

### Faire connaître le concept & l'intérêt de la solution innovante

Il ne suffit pas de répondre à des appels d'offres : **il faut faire en sorte que les consultations intègrent les besoins couverts par notre solution** (*besoins précédemment sans solution*)

### Nécessité d'une démarche amont auprès de tous les acteurs impliqués

- Maîtres d'ouvrage / acheteurs
- Programmistes
- Architectes
- Bureaux d'études
- Maîtrise d'œuvre

### Nécessité de trouver un point d'entrée auprès de la collectivité donneuse d'ordre

- absence d'annuaire « inversé » de sourcing

## Notre stratégie de sourcing

### **Participation à des événements locaux**

*permettant de toucher des collectivités*

Salons Urbest, Châlons en Champagne, Crédit Agricole, Breizh Transition, salon des maires, etc.

### **Participation à des programmes / pôles de compétitivité**

- Grand Testeur, Capenergie, etc.

### **Participation à des salons et événements spécialisés** *invitant des donneurs d'ordre*

- Piscine de demain
- Rencontres professionnelles de la piscine publique

### **Appels téléphoniques et mails** *à des décideurs publics*

→ difficulté d'obtenir des listes de contacts qualifiés

## **L'Eurométropole de Strasbourg**

### **Convention de partenariat expérimental signée fin 2019**

Visant à valider l'intérêt de la solution proposée pour réduire les consommations énergétiques des piscines publiques

### **Un partenariat primé au niveau national**

« les Interconnectés »

Label OR - territoire innovant 2023

### **Une démarche en cours pour une consultation sur 3 piscines de l'EMS**

Un processus complexe / long mais porté par une remarquable équipe projet de l'EMS

### **Un vrai partenariat**

Des acteurs impliqués et constructifs au sein de la collectivité, malgré des changements d'interlocuteurs en cours de période

**MASTERCLASS MARCHÉS PUBLICS**

• GRAND EST •  
**BUSINESS ACT**

# **Le sourcing vu de la Commission européenne**

**Masterclass en ligne**  
dans le cadre du Business Act Grand Est.

à l'initiative de

La Région  
**Grand Est**

opéré par

COMMANDE  
**PUBLIQUE**  
GRAND EST

GRAND  
**ENOV+**  
AGENCE D'INNOVATION &  
DE PROSPECTION INTERNATIONALE

# MASTERCLASS MARCHÉS PUBLICS

• GRAND EST •  
**BUSINESS ACT**



**Samira BOUSSETTA**

*Cheffe de mission achat public,  
innovation et durabilité*  
**Commission européenne**

**Masterclass en ligne**  
dans le cadre du Business Act Grand Est.

à l'initiative de

La Région  
**Grand Est**

opéré par

COMMANDE  
PUBLIQUE  
GRAND EST

GRAND  
**ENOV+**  
AGENCE D'INNOVATION &  
DE PROSPECTION INTERNATIONALE



# Le sourcing vu de la commission européenne

**European Commission**

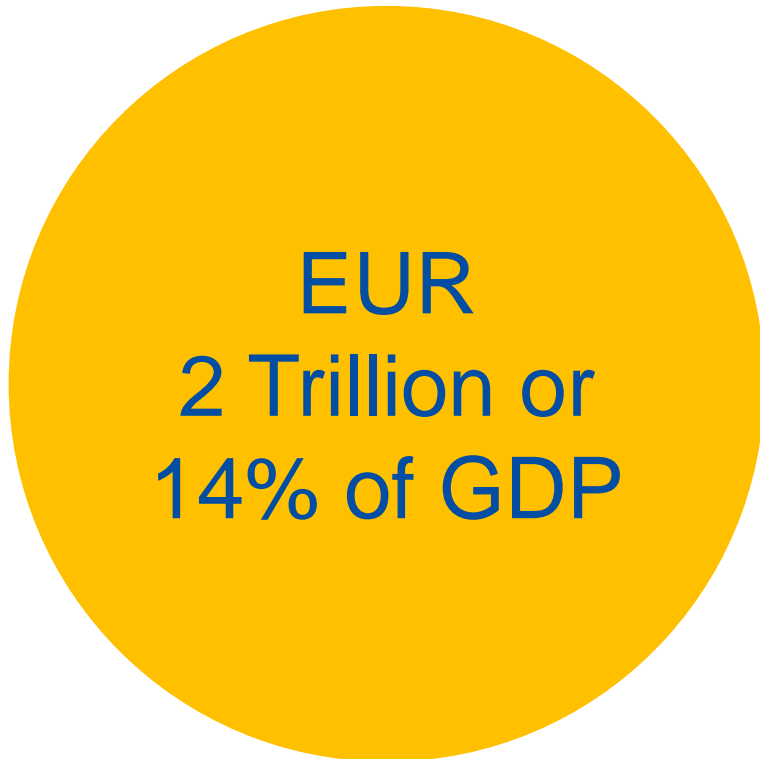
**DG GROW – Unit C2 Public Procurement**

***Samira BOUSSETTA***

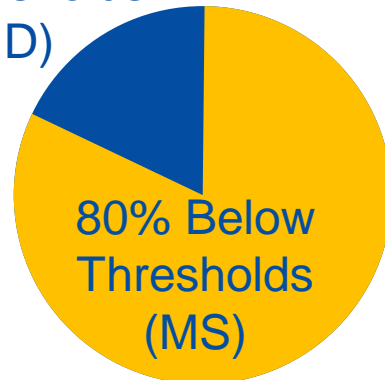
***Innovation/Sustainability and  
Procurement***

# Les marchés publics comme moteur de la double transition et de la résilience

## Numbers



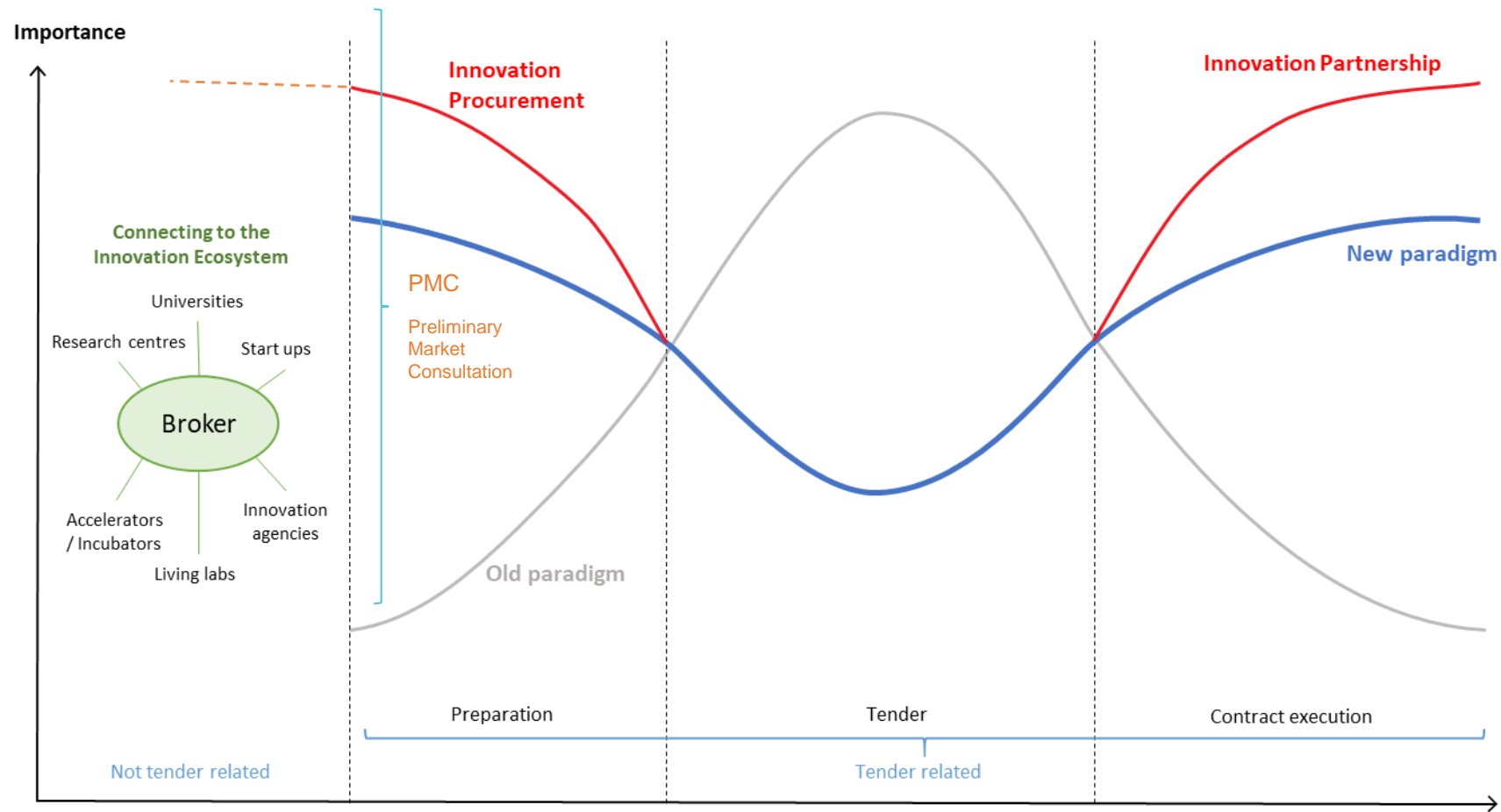
20% Above  
thresholds  
(TED)



## Sectors



# Changement de paradigme





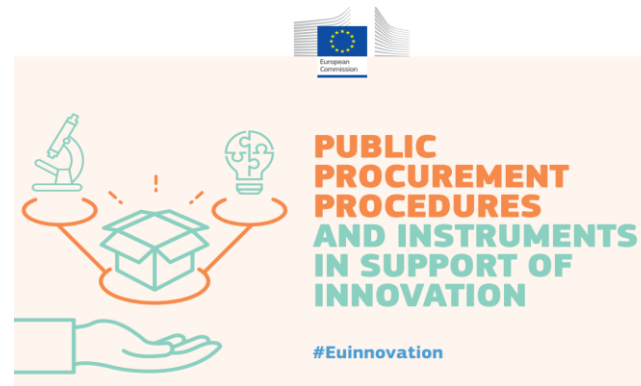
# Création de connaissances



➤ [Guidance on Innovation Procurement](#)

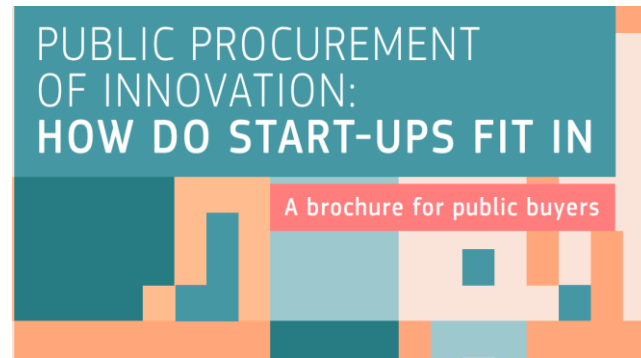
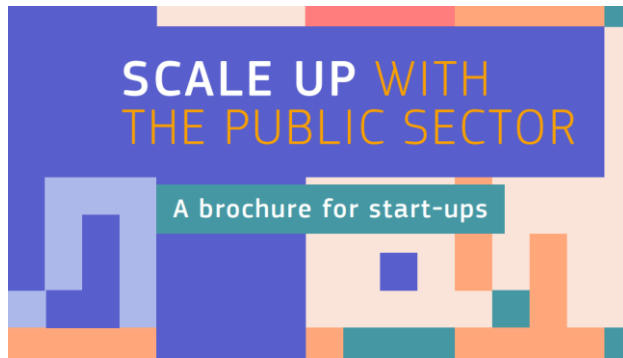
➤ [Social Procurement Guidance](#)

# Création de connaissances



## Objectifs de ces deux documents :

- Comprendre quelle procédure utiliser
- Les étapes à suivre
- Conseils de praticiens sur le Partenariat d'innovation



# Créer un espace pour plus de collaboration



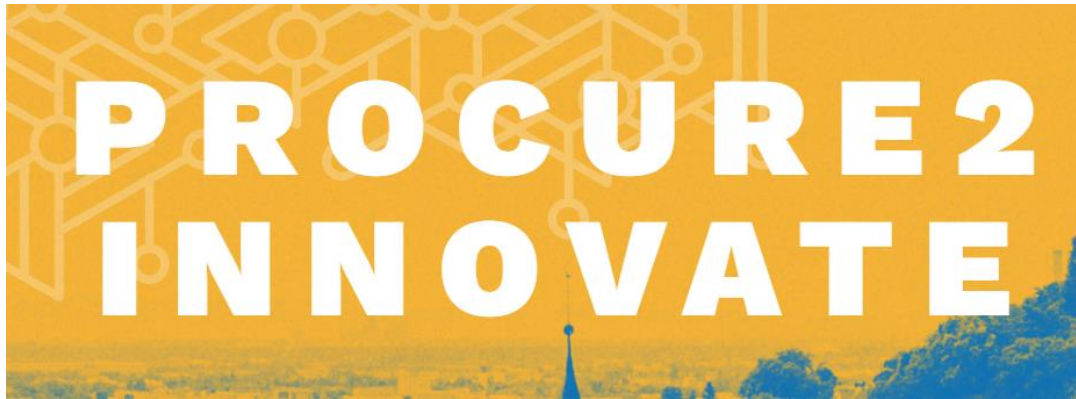
## *Rapprocher les acheteurs publics des innovateurs*

Le principal résultat du projet InnoBroker est la mise en place d'un modèle commercial de courtier en innovation (IPB).

- Rôle de passerelle entre le besoin et la solution
- Rôle de facilitateur dans le cycle d'approvisionnement
- Rôle de suivi de la réalisation de l'innovation



# Initiatives dans les Etats Membres



**Startup in Residence Sustainability & Circularity is LIVE! Check out the open challenges via [www.startupinresidence.amsterdam](http://www.startupinresidence.amsterdam)**



**GOVERNEMENT**

*Liberté  
Égalité  
Fraternité*

**Greentech Innovation**

Start-up & PME ▾

Commande publique ▾

Incubateurs

Actualités ▾

# MASTERCLASS MARCHÉS PUBLICS

• GRAND EST •  
**BUSINESS ACT**

## Questions/Réponses

**Masterclass en ligne**  
dans le cadre du Business Act Grand Est.

à l'initiative de

La Région  
**Grand Est**

opéré par

COMMANDE  
**PUBLIQUE**  
GRAND EST

GRAND  
**ENOV+**  
AGENCE D'INNOVATION &  
DE PROSPECTION INTERNATIONALE

# MASTERCLASS MARCHÉS PUBLICS



## Intéressé(e) de devenir un acteur engagé de la Charte régionale de la Commande Publique ?

Contactez Juliette Lacroix  
Cheffe de Projet Commande Publique Grand Est  
Grand E-Nov+  
[j.lacroix@grandenov.plus](mailto:j.lacroix@grandenov.plus)

**Masterclass en ligne**  
dans le cadre du Business Act Grand Est.

à l'initiative de

La Région  
**Grand Est**

opéré par

COMMANDE  
PUBLIQUE  
GRAND EST

GRAND  
**E·NOV+**  
AGENCE D'INNOVATION &  
DE PROSPECTION INTERNATIONALE

# MASTERCLASS MARCHÉS PUBLICS

• GRAND EST •  
**BUSINESS ACT**

# Merci pour votre attention

[www.commandepublique-grandest.fr](http://www.commandepublique-grandest.fr)

[info@commandepublique-grandest.fr](mailto:info@commandepublique-grandest.fr)

**Masterclass en ligne**  
dans le cadre du Business Act Grand Est.

à l'initiative de

La Région  
**Grand Est**

opéré par

COMMANDE  
PUBLIQUE  
GRAND EST

GRAND  
**ENOV+**  
AGENCE D'INNOVATION &  
DE PROSPECTION INTERNATIONALE

# MASTERCLASS MARCHÉS PUBLICS

• GRAND EST •  
**BUSINESS ACT**

## Tous droits réservés

## Grand E-Nov+ – 2023

**Masterclass en ligne**  
dans le cadre du Business Act Grand Est.

à l'initiative de

La Région  
**Grand Est**

opéré par

COMMANDE  
**PUBLIQUE**  
GRAND EST

GRAND  
**E·NOV+**  
AGENCE D'INNOVATION &  
DE PROSPECTION INTERNATIONALE