
POLITIQUE ACHAT OCCITANIE

2023 - 2028



SPASER

SCHÉMA DE PROMOTION
DES ACHATS SOCIALEMENT
ET ÉCOLOGIQUEMENT RESPONSABLES

Crédits photographies (couverture)

Gilles Lefrancq | Sébastien Lapeyrière | Frédéric Marie, | Arthur Perset
Région Occitanie

SOMMAIRE

AXE 1

L'achat public régional, levier de transformation écologique **11**

CHANTIER 1 :

Insérer systématiquement des considérations environnementales dans les marchés de la Région 14

CHANTIER 2 :

Placer l'économie circulaire au cœur de l'achat régional 18

CHANTIER 3 :

Prendre en compte l'Analyse du Cycle de Vie (ACV) au stade de la définition du besoin 20

CHANTIER 4 :

Aller vers plus de sobriété dans les achats et l'acte de construire 22

CHANTIER 5 :

Développer l'achat de produits alimentaires durables, dont les produits issus de l'agriculture biologique 24

AXE 2

L'achat public régional, levier d'inclusion sociale et solidaire **27**

CHANTIER 6 :

Favoriser l'accès et le retour à l'emploi des jeunes et des personnes rencontrant des difficultés sociales et /ou professionnelles 30

CHANTIER 7 :

Encourager les entreprises à s'engager dans une démarche de Responsabilité Sociale des Entreprises (RSE) et de prévention des risques professionnels 32

CHANTIER 8 :

Développer les achats de produits issus du commerce équitable 34

CHANTIER 9 :

Promouvoir l'égalité professionnelle femmes/hommes et lutter contre toute forme de discriminations 36

AXE 3

L'achat public régional, levier de transformation économique

39

CHANTIER 10 :

Améliorer l'attractivité et la qualité de la commande publique régionale 42

CHANTIER 11 :

Accroître l'accès des TPE/PME à la commande publique régionale 44

CHANTIER 12 :

Développer l'achat auprès des entreprises régionales 46

CHANTIER 13 :

Développer les achats auprès du secteur de l'Économie Sociale et Solidaire (ESS) 48

CHANTIER 14 :

Développer les achats innovants 50

AXE 4

L'achat public régional, outil de performance

53

CHANTIER 15 :

Professionaliser la fonction achat et poursuivre la digitalisation
de la chaîne d'achat public régional 56

CHANTIER 16 :

Maîtriser la relation fournisseur et développer le sourcing 58

CHANTIER 17 :

Renforcer la performance économique dans les marchés 60

AXE 5**L'achat public régional, levier de confiance****65****CHANTIER 18 :**

Rechercher un équilibre contractuel réel avec les entreprises 68

CHANTIER 19 :

Prévenir les conflits et privilégier le recours aux solutions de médiation 70

CHANTIER 20 :Garantir la transparence des procédures d'achat et s'engager
dans une démarche de prévention des risques d'atteinte à la probité 71**ANNEXE****ANNEXE À L'AXE 2 :**

Publics éligibles clauses sociales 73

LÉGENDE

Cible à atteindre



Actions



Indicateurs



Outils



ÉDITORIAL

La commande publique est un outil essentiel pour la transformation économique, sociale et écologique portée par la Région dans le cadre du Pacte vert pour l'Occitanie. Elle représente un levier direct de plus d'1 milliard d'euros qui doit être placé au service du développement des entreprises, des territoires et du soutien à l'emploi.

Cette volonté s'est affirmée dès 2016, avec le renforcement de l'allotissement pour développer l'accès des TPE-PME : 88 % des marchés publics sont aujourd'hui attribués à des TPE-PME locales, dont 75 % issues du tissu régional. Un ambitieux plan de soutien au BTP a été engagé afin de soutenir les entreprises par l'investissement public : entre 2017 et 2021, ce sont plus de 1,5 milliard d'euros de travaux qui ont été réalisés, dont 90 % par des entreprises régionales.

Le développement des achats responsables a également été placé au cœur de notre stratégie d'achat avec l'adoption en 2017 du premier Schéma de promotion des achats socialement et écologiquement responsables. Cela s'est traduit par un développement sans précédent des clauses environnementales et sociales dans les marchés : aujourd'hui 30 % des marchés publics de la Région comportent des considérations environnementales.

La mobilisation d'une ingénierie forte en matière de commande publique (centrales d'achat, groupements) a permis à la Région d'impulser des achats mutualisés et de fédérer les donneurs d'ordre publics dans les territoires. La centrale alimentaire régionale Occit'alim permet par exemple de proposer chaque jour des produits de qualité, en circuit court, à nos lycéens.

Face au défi climatique, dans un contexte économique et géopolitique difficile, je souhaite que la Région utilise tous les moyens dont elle dispose pour soutenir le développement des entreprises et de l'emploi, accélérer la transition écologique et préparer l'économie verte de demain.

C'est à cette ambition que doit répondre la politique achat Occitanie 2023-2028 en s'appuyant sur 5 axes fondamentaux : la transformation écologique, l'inclusion sociale et solidaire, la transformation économique, la performance, la confiance.

La politique achat Occitanie 2023-2028 et le SPASER qui vous sont présentés rassemblent l'ensemble des actions qui seront mises en œuvre pour contribuer aux objectifs du nouveau modèle de développement porté en Occitanie.



Crédit photo : P. Grollier - Région Occitanie

CAROLE DELGA

**Présidente
de la Région Occitanie /
Pyrénées-Méditerranée**

INTRODUCTION

Du fait de son volume financier, la Commande Publique de la collectivité constitue un vecteur essentiel de mise en œuvre des politiques publiques régionales et un levier incontournable du développement territorial.

La Politique Achat Occitanie 2023 – 2028 s'inscrit pleinement dans le cadre des objectifs fixés par le Pacte vert régional et son volet stratégique pour l'emploi, la souveraineté et la transformation écologique, avec l'ambition d'être un moteur de résilience environnementale, sociale et économique.

Elle définit le cadre et les modalités d'engagement de la Région Occitanie en matière d'achat afin d'insuffler une nouvelle trajectoire de développement, plus durable, inclusive et innovante, répondant aux défis écologiques, sociétaux et économiques du territoire.

Le contexte économique actuel, marqué par une forte tension sur les prix des matières premières, l'inflation et la crise énergétique, implique que la Région se fixe également un objectif d'optimisation des coûts dans l'ensemble des segments d'achat.

La Politique Achat Occitanie doit aussi être l'occasion de réaffirmer l'engagement fort de la Région pour une commande publique exemplaire, respectueuse du cadre réglementaire et s'inscrivant dans une relation équilibrée avec l'ensemble des opérateurs économiques.

Parce que les enjeux auxquels doit répondre la commande publique ne peuvent se réduire à une seule dimension, la Région fait le choix d'une stratégie intégrée permettant de couvrir l'ensemble de ses segments d'achat, élargie à ses agences, mais également d'un volet organisationnel de la fonction achat au sein de la collectivité.

Afin d'ancrer une culture achat commune et responsable, les orientations de la Politique Achat Occitanie 2023 – 2028 ont fait l'objet d'une définition concertée avec le réseau des acheteurs de la Région, les agences régionales et les organisations professionnelles concernées.

Ce travail collaboratif a permis de structurer les actions de la nouvelle Politique Achat Occitanie autour de cinq axes directeurs, intégrant les objectifs du Schéma pour la Promotion des Achats Socialement et Écologiquement Responsables (SPASER) prévu par l'article L.2111-3 du code de la commande publique.

AXE 1

**L'ACHAT PUBLIC RÉGIONAL,
LEVIER DE TRANSFORMATION
ÉCOLOGIQUE**

AXE 1

L'ACHAT PUBLIC RÉGIONAL, LEVIER DE TRANSFORMATION ÉCOLOGIQUE

CONTEXTE ET ENJEUX

La commande publique constitue un levier qui peut contribuer efficacement à lutter contre le changement climatique et pour la transition écologique. Les orientations et prescriptions issues de textes récents, notamment la loi AGECE du 10 février 2020 relative à la lutte contre le gaspillage et à l'économie circulaire, et la loi climat et résilience du 22 août 2021, imposent désormais l'intégration de considérations environnementales renforcées dans les marchés publics.

En raison de son volume et sa diversité, la commande publique régionale peut être utilisée comme accélérateur de la transition de modes de production et de consommation vers le nouveau modèle économique visé par le Pacte Vert.

La prise en compte de la dimension environnementale dans les prestations commandées s'entend largement : réduction des prélèvements des ressources, composition des produits, caractère réutilisable, recyclable, reconditionné des produits, économies d'énergie, production et valorisation des déchets, réduction des émissions de gaz à effet de serre dans l'exécution des prestations, performances en matière de protection de l'environnement et de la biodiversité, lutte contre la déforestation, les pollutions, le gaspillage alimentaire et énergétique, développement des énergies renouvelables...

À partir de la définition des besoins, l'intégration de considérations environnementales dans les marchés publics peut être réalisée par différents moyens :

- lors de la consultation, à travers un critère d'attribution environnemental, permettant aux opérateurs économiques de valoriser leurs efforts environnementaux dans l'offre proposée pour exécuter la prestation ou en ouvrant à des variantes ;
- lors de l'exécution du marché, en prévoyant des caractéristiques et exigences environnementales (conditions d'exécution, spécifications techniques) dans les cahiers des charges.

OBJECTIFS

RÉDUIRE L'IMPACT ENVIRONNEMENTAL DES ACHATS RÉGIONAUX



15% DES MARCHÉS NOTIFIÉS

comportant des critères
D'ATTRIBUTION ENVIRONNEMENTAUX

à l'horizon 2028
(5 % EN 2025, 10 % EN 2026)



50% VÉHICULES À FAIBLES ÉMISSIONS

dans le renouvellement
du parc régional

AFFECTÉ AUX HÔTELS DE RÉGION
en 2027

CHANTIER 1 : INSÉRER SYSTÉMATIQUEMENT DES CONSIDÉRATIONS ENVIRONNEMENTALES DANS LES MARCHÉS DE LA RÉGION



100 % des marchés notifiés comprenant
une considération environnementale en 2024
(conditions d'exécution, critères de sélection, variantes...).

»» ACTIONS

1.1. Sensibiliser, former et accompagner à la prise en compte systématique de considérations environnementales dans les achats régionaux

- Sensibiliser et former les acheteurs et prescripteurs de la Région (personnes-ressources, acheteurs), mandataires et maîtres d'œuvre aux modalités de mise en œuvre des achats durables de la définition du besoin à l'évaluation.
- Accompagner et sensibiliser les prestataires actuels ou potentiels de la Région aux orientations prises en matière d'environnement.
- Animer et développer le réseau régional des acheteurs durables en Région – RES'OCC en collaboration avec les membres fondateurs pour fédérer les synergies entre les acheteurs publics.

👁️ FOCUS SUR

Le nouveau réseau régional des achats publics durables, RES'OCC

Lancé en juillet 2022 à l'initiative de la Région et de l'ADEME, avec un groupe d'acteurs co-fondateurs et préfigureurs, RES'OCC vise à structurer un réseau à la maille du territoire régional pour accompagner les acheteurs publics dans la prise en compte de considérations environnementales dans les achats, conformément aux objectifs fixés par le Plan National pour des Achats Durables (PNAD). En fédérant les synergies, il permettra d'appuyer la montée en compétences des acheteurs publics (formations, sensibilisation, partages de REX et d'outils...), d'observer et d'évaluer les pratiques. Une des premières actions du réseau est la mise en place d'un « Guichet vert », service gratuit de conseil environnemental de premier niveau aux acheteurs publics du territoire.



1.2. Mettre en œuvre l'insertion systématique de considérations environnementales dans les achats régionaux

- Développer les conditions d'exécution et spécifications techniques vertueuses en matière environnementale dans les marchés.
- Systématiser le recours à des produits écolabellisés pour les achats de moyens généraux (papier, vêtements et EPI, mobilier...).
- Intégrer la performance environnementale de l'offre dans le choix des prestataires au travers de critères de sélection ciblés.
- Exiger des produits exempts de perturbateurs endocriniens et de matières plastiques pour les achats de fournitures, services et matériaux de construction.
- Sélectionner les prestataires sur les modes de transport à faible émission de GES (véhicules électriques, hybrides rechargeables, à hydrogène, biocarburants, voire algocarburants...).
- Systématiser avec les fournisseurs des solutions logistiques vertueuses : emballages écoresponsables, dimensionnement approprié, vrac, gros conditionnements, prise en compte du dernier kilomètre...
- Développer la part de véhicules à faibles émissions dans la flotte régionale.

FOCUS SUR

La séquence ERC (Éviter Réduire Compenser), outil de prise en compte de la biodiversité dans les achats

Le volet environnemental de la séquence ERC constitue une stratégie d'anticipation sur la problématique écologique induite par les projets d'aménagement en Occitanie. Il consiste à placer la biodiversité au cœur de l'aménagement, de façon à atteindre un zéro perte nette en la matière, conformément aux objectifs de la Stratégie régionale pour la Biodiversité. La coordination sur ce volet écologique permet une étroite collaboration entre les directions de la Région, parties prenantes aux projets d'aménagement afin d'intégrer une séquence ERC dans les dossiers de consultation.



1.3. Mettre en œuvre la préservation des milieux et de la biodiversité dans les achats régionaux

- Systématiser la prise en compte de la préservation de la biodiversité et des sols dans les marchés d'études, de maîtrise d'œuvre, de travaux et d'entretien d'espaces verts et naturels.
- Prescrire des produits d'entretien écolabellisés ou certifiés.
- Imposer l'utilisation de bois issus de forêts durablement gérées notamment pour l'achat de papier et de mobiliers (labels FSC, PEFC...).
- Limiter ou interdire les produits ou fournitures issus de monocultures responsables de déforestation à l'étranger notamment l'huile de palme et ses dérivés.
- Exiger des produits exempts de métaux lourds ou de toutes autres substances nocives pour la santé et susceptibles de polluer les nappes phréatiques (peintures, colles, encres...).

1.4. Contrôler et évaluer l'accomplissement des objectifs fixés

- Évaluer le respect des obligations en matière de considérations environnementales.
- Assortir le non-respect des considérations environnementales dans les marchés de pénalités contractuelles.
- Engager une réflexion sur la mise en place de facilitateurs environnementaux pour s'assurer du respect des cahiers des charges et évaluer les dispositifs.



INDICATEURS

- ✓ Nombre et % de marchés annuels notifiés comportant une considération environnementale.
- ✓ Nombre et % de marchés annuels notifiés comportant des critères environnementaux comme critères d'attribution.
- ✓ Nombre et % de marchés notifiés par an exigeant la suppression des perturbateurs endocriniens et/ou de matières plastiques.
- ✓ Nombre et % annuel de marchés intégrant des matériaux biosourcés dans la construction.



OUTILS

- Supports de formation/sensibilisation
- Outils achat
- Outils juridiques
- Charte d'Engagement Villes et Territoires sans Perturbateur Endocrinien
- Réseau : RES'OCC

CHANTIER 2 : PLACER L'ÉCONOMIE CIRCULAIRE AU CŒUR DE L'ACHAT RÉGIONAL



100 % de matériels téléphoniques et tablettes reconditionnés à l'horizon 2028.

Développer le réemploi de matériaux de construction
dans les opérations de travaux de la Région.

»» ACTIONS

2.1. Accroître le recours à l'économie circulaire dans les achats régionaux

- Insérer des clauses de progrès avec des objectifs chiffrés d'augmentation de produits recyclés/reconditionnés dans des marchés ciblés.
- Développer le recours aux matériaux issus du réemploi/de la réutilisation dans les conditions prévues par la loi AGECE 2020-105 du 10 février 2020.
- Développer le recours aux diagnostics ressources afin de favoriser le réemploi des matériaux sur des chantiers connexes.
- Inciter fortement les candidats à proposer des produits réparables.
- Développer les alternatives aux achats de matériels neufs : location, mutualisation, matériel de seconde main.

👁️ FOCUS SUR

Des actions fortes pour développer les achats régionaux en matière d'économie circulaire

L'économie circulaire est un modèle économique qui vise à répondre à des enjeux environnementaux, économiques et sociaux. Elle génère des activités et des créations d'emploi durables et souvent non délocalisables. Un travail sur différents segments d'achat a d'ores et déjà débuté notamment via un sourcing ciblé pour des achats de mobilier de seconde vie (réemployé, réutilisé, ou upcyclé) ou l'achat d'appareils de téléphonie et de tablettes. Par ailleurs, des opérations de rénovation/réhabilitation, notamment des lycées, sont ciblées pour prévoir la mise en œuvre du réemploi de matériaux de construction, en tenant compte des potentialités des opérateurs économiques et des contraintes logistiques.



2.2. Prévoir la gestion des déchets pour mieux les réduire

- Cibler les marchés dans lesquels les candidats doivent proposer des solutions pour gérer la fin de vie des produits (Responsabilité Élargie du Producteur – REP, valorisation, recyclage...).
- Développer le recours aux diagnostics Produits Équipements Matériels Déchets (PEMD) dans les marchés de travaux.
- Encourager les candidats à développer l'écoconception des emballages (sourcing, benchmark).



INDICATEURS

- ✓ Nombre et % de marchés incluant en condition d'exécution, critère ou variante des matériaux recyclés et volume d'achat dépensé (loi AGEC).
- ✓ Nombre et % de marchés incluant des produits issus du réemploi/ réutilisation ou reconditionnés et volume d'achat dépensé.



OUTILS

- Supports de formation/sensibilisation
- Outils achat
- Outils juridiques
- Réseau : Plateforme Régionale des acteurs de l'Économie Circulaire (Cycl'op) ; Réseau Régional des Ressourceries d'Occitanie (RRROC)

CHANTIER 3 : PRENDRE EN COMPTE L'ANALYSE DU CYCLE DE VIE (ACV) AU STADE DE LA DÉFINITION DU BESOIN



Développer l'utilisation de l'analyse du Cycle de Vie (ACV) comme critère d'attribution dans des achats ciblés.

»» ACTIONS

3.1. Sensibiliser, former et accompagner les acheteurs et prescripteurs à l'Analyse du Cycle de Vie (ACV)

- Acculturer les acheteurs et les prescripteurs à la notion d'ACV.
- Mettre en place des outils à disposition des acheteurs et prescripteurs afin de leur permettre d'appréhender l'ACV.

👁️ FOCUS SUR

Qu'est-ce que l'Analyse du Cycle de Vie (ACV) dans l'achat ?

L'Analyse du Cycle de Vie est l'outil le plus abouti en matière d'évaluation globale et multicritère des impacts environnementaux. Cette méthode normalisée permet de mesurer les effets de produits ou de services sur l'environnement.

En matière de travaux, elle permet d'évaluer les aspects environnementaux des projets de construction et de rénovation (enjeux énergétiques, d'eau et de matières premières et impacts sur la biodiversité).

Afin d'initier cette démarche et sa prise en compte dans les achats régionaux, des outils opérationnels de définition et d'Analyse du Cycle de Vie pour les principaux segments d'achat doivent être construits. La Région ambitionne de s'y appuyer pour une mise en œuvre facilitée.



3.2. Mettre en œuvre l'Analyse du Cycle de Vie lors de la définition du besoin

- Identifier les achats pour lesquels une analyse du cycle de vie paraît pertinente lors du recensement des besoins.
- Rendre systématique l'évaluation de la performance environnementale en ACV pour les constructions neuves.
- Anticiper la durée de vie des équipements qui ont une durée moindre que le bâtiment afin d'optimiser les achats.

- Mettre en place des marchés spécifiques de démantèlement responsable des matériels roulants et navires.
- Prendre en compte l'ACV dans les critères d'attribution pour des marchés ciblés.

3.3. Évaluer les objectifs fixés en matière d'Analyse du Cycle de Vie lors de la définition du besoin

- Évaluer la mise en œuvre du dispositif.



INDICATEURS

- Nombre de consultations incluant l'ACV comme critères d'attribution



OUTILS

- ➔ Support de formation / sensibilisation
- ➔ Outils juridiques
- ➔ Outils achat

CHANTIER 4 : ALLER VERS PLUS DE SOBRIÉTÉ DANS LES ACHATS ET L'ACTE DE CONSTRUIRE



Construction d'un bâtiment régional zéro carbone
Accroître les achats à forte sobriété numérique
et obtenir la labellisation Numérique Responsable
Développer la conversion des véhicules de transport
vers des énergies propres dans les contrats de commande publique.

»» ACTIONS

4.1. Privilégier la sobriété énergétique et foncière dans les travaux de construction

- Intégrer systématiquement des dispositions visant à la réduction des consommations d'énergie et d'eau dans les marchés : procédés de construction
- Développer l'utilisation de matériaux géo et biosourcés
- Privilégier le recours aux énergies renouvelables (biomasse, par ex) par des critères de sélection des offres/variantes.
- Privilégier une stratégie foncière sobre et durable préservant au maximum les sols de l'artificialisation.

👁️ FOCUS SUR

Le lycée à énergie positive dans une démarche de sobriété énergétique

La Région entend poursuivre la construction de lycées à énergie positive, à l'instar des lycées de Gragnague et de Villefranche-de-Lauragais (31), exemplaires en matière de consommation énergétique.

Ces bâtiments produisent plus d'énergie qu'ils n'en consomment grâce au choix des matériaux, aux méthodes d'isolation retenues et au recours aux énergies renouvelables (panneaux photovoltaïques, chaufferie bois centralisée...)

Ils s'inscrivent dans la stratégie Région à Énergie Positive (REPOS) de la Région, lancée en 2016 qui poursuit un double objectif : réduire la consommation d'énergie et augmenter l'efficacité énergétique du bâti.



4.2. Accroître les achats à forte sobriété et à faible impact sanitaire

- Optimiser les tournées/transports pour les marchés dans lesquels la logistique est prépondérante (fournitures).
- Établir de façon pertinente l'empreinte CO₂ comme critère d'attribution dans certaines consultations.
- Privilégier l'achat de matériels informatiques et de télécommunication sobres en s'appuyant sur les labels.
- Privilégier l'achat de logiciels et autres supports peu consommateurs d'énergie : éco-conception et compatibilité avec les matériels les hébergeant.
- Privilégier les pratiques numériquement sobres par des critères d'évaluation dans les marchés d'études ou de service (variantes).



INDICATEURS

- ✓ Nombre et % de marchés de travaux notifiés incluant des normes/labels de performance énergétique dans la construction et les achats informatiques.
- ✓ Nombre et % de marchés comportant des clauses ou critères environnementaux relatifs à des modes de transports/logistiques plus sobres (véhicules électriques, à hydrogène, hybrides rechargeables, triporteurs, mobilités douces...).



OUTILS

- Outils achat
- Labels

CHANTIER 5 :

DÉVELOPPER L'ACHAT DE PRODUITS ALIMENTAIRES DURABLES, DONT LES PRODUITS ISSUS DE L'AGRICULTURE BIOLOGIQUE



75% de produits biologiques et locaux
dans les achats alimentaires pour la restauration collective des lycées.

»» ACTIONS

5.1. Sensibiliser, former et accompagner à l'achat de produits alimentaires durables

- Sensibiliser et former les acheteurs et prescripteurs aux enjeux liés à l'achat de produits alimentaires durables, notamment dans les lycées.
- Développer une connaissance fine des fournisseurs et des produits vertueux en matière d'alimentation durable, établir une cartographie du plus local au plus éloigné.
- Travailler en réseau avec les acheteurs publics sur la mutualisation des achats alimentaires durables en développant les groupements d'achat.

👁️ FOCUS SUR

Occit'alim, la centrale alimentaire régionale

Conformément aux engagements pris dans le cadre du Pacte Régional pour une Alimentation Durable, la Région s'est constituée en mars 2020 « centrale d'achat » afin d'accroître l'approvisionnement de la restauration collective en produits locaux, de qualité et bio en levant les principaux freins rencontrés par les acteurs de l'offre et de la demande.

Occit'alim est un outil structurant à l'échelle régionale. Elle a pour objectif de valoriser les complémentarités territoriales en termes de bassins de production/consommation et de types de production agricole, ainsi que de faciliter l'achat de proximité.

En pratique, la Centrale met à disposition des lycées adhérents un catalogue de produits de qualité, principalement locaux, issus de l'agriculture biologique ou du commerce équitable pouvant être acquis via un simple bon de commande, la sélection des fournisseurs ayant eu lieu en amont.

L'objectif est désormais d'étendre les catégories d'adhérents et d'élargir l'offre des produits disponibles.



5.2. Favoriser l'achat de produits alimentaires durables

- Accroître l'offre de la centrale Occit'alim pour répondre aux besoins de la restauration collective sur le territoire de l'Occitanie.
- Développer les achats de produits biologiques ou écolabellisés.
- Exclure les produits phytosanitaires chimiques, perturbateurs endocriniens et à base d'OGM.
- Sélectionner les candidats sur leurs pratiques agricoles durables.
- Sélectionner les candidats sur la connaissance de la chaîne d'approvisionnement et de contrôle.
- Développer les achats de proximité.

- Imposer la traçabilité des produits notamment par un étiquetage approprié.
- Imposer des produits issus de l'élevage et la pêche durables.

5.3. Contrôler et évaluer les objectifs fixés

- Réaliser des tests, des contrôles, des audits et des visites en cours d'exécution du marché afin de vérifier le respect des exigences formulées dans le marché.
- Évaluer les fournisseurs et contrôler le respect des bonnes pratiques : certification agriculture bio, élevage...



INDICATEURS

- ✓ Part annuelle de produits issus de l'agriculture biologique dans les achats alimentaires pour la restauration collective des lycées.
- ✓ Part annuelle de produits locaux dans les achats alimentaires pour la restauration collective des lycées.



OUTILS

- ➔ Supports de formation/sensibilisation
- ➔ Outils juridiques
- ➔ Outils achat
- ➔ Labels
- ➔ Réseau

AXE 2

**L'ACHAT PUBLIC RÉGIONAL,
LEVIER D'INCLUSION SOCIALE
ET SOLIDAIRE**



AXE 2

L'ACHAT PUBLIC RÉGIONAL, LEVIER D'INCLUSION SOCIALE ET SOLIDAIRE

CONTEXTE ET ENJEUX

Amplifiant son action actuelle et en cohérence avec ses politiques publiques, dans le cadre du Pacte vert, la Région Occitanie s'engage à travers sa politique achat à :

- Contribuer à l'insertion des personnes éloignées de l'emploi et en situation de handicap ;
- Lutter contre toutes formes de discriminations, en garantissant notamment les principes et obligations des politiques publiques en matière d'égalité femmes-hommes ;
- Développer les achats issus du commerce équitable ;
- Intégrer une démarche de progrès réciproque avec les opérateurs économiques par la valorisation des pratiques de responsabilité sociétale des entreprises.

Cette démarche s'intègre dans le cadre d'une commande publique responsable et constitue une réponse aux objectifs fixés par le Plan National pour des Achats Durables (PNAD) 2022-2025.

OBJECTIFS



35% des marchés
annuels notifiés
> 100 K€
comportant
UNE CLAUSE SOCIALE
à l'horizon 2028
(20 % EN 2025, 30 % EN 2026)



Augmenter de
10% PAR AN
LES ACHATS
auprès des
ENTREPRISES ADAPTÉES
ESAT

CHANTIER 6 :

FAVORISER L'ACCÈS ET LE RETOUR À L'EMPLOI DES JEUNES ET DES PERSONNES RENCONTRANT DES DIFFICULTÉS SOCIALES ET/OU PROFESSIONNELLES



35 % de marchés (> 100 K€) notifiés
comportant une clause sociale (à horizon 2028)
(20 % en 2025, 30 % en 2026).

»» ACTIONS

6.1. Sensibiliser, former et accompagner à l'insertion des jeunes, des publics en situation de handicap et des personnes éloignées de l'emploi par la commande publique régionale

- Sensibiliser et former les acheteurs et prescripteurs de la Région.
- Sensibiliser et accompagner les entreprises et les réseaux professionnels.
- Animer et développer un réseau régional des facilitateurs des clauses sociales.

6.2. Mettre en œuvre des dispositions et actions d'insertion des jeunes, des publics en situation de handicap et des personnes éloignées de l'emploi dans les achats

- Étendre le recours à des critères de jugement des offres relatifs à la performance en matière d'insertion professionnelle des publics en difficulté.
- Expérimenter l'utilisation des variantes afin de permettre aux entreprises de proposer des modalités de mise en œuvre différentes de l'insertion.
- Développer l'insertion des clauses sociales comme condition d'exécution d'un marché et diversifier les segments d'achat concernés (prestations intellectuelles...).



- Accroître le recours à des marchés réservés à des structures d'insertion par l'activité économique (SIAE) et à des Entreprises Adaptées/ESAT.
- Expérimenter l'utilisation des marchés d'achat d'un service d'insertion et de qualification professionnelle.
- Accompagner les entreprises dans la définition des modalités de réalisation des heures d'insertion.

6.3. Contrôler et évaluer le respect des exigences en matière d'insertion et évaluer l'accomplissement des objectifs fixés

- Systématiser des réunions de bilans d'exécution du marché annuellement.
- Assurer le suivi du dispositif en partenariat avec le réseau des facilitateurs.
- Évaluer la mise en œuvre du dispositif.



INDICATEURS

- ✓ Nombre d'heures d'insertion réalisées sur l'année et nombre d'ETP générés.
- ✓ Nombre de sorties positives sur l'année.
- ✓ Nombre et % de travailleurs reconnus handicapés mis en emploi dans les marchés à l'année.
- ✓ Nombre et % de femmes mises en emploi sur l'année.

FOCUS SUR

Une dynamique des clauses sociales portée vers le haut

La stratégie de la Région en matière de clauses sociales a consisté prioritairement à constituer un réseau de facilitateurs sur l'ensemble de son territoire, pour accompagner les entreprises à la mise en œuvre de la clause. Une approche par segments d'achat (travaux en premier lieu) a été privilégiée.

Les compétences d'un chargé de mission clauses sociales au sein de la collectivité permettront de diversifier les segments d'achat concernés (services, maîtrise d'œuvre...).

En parallèle, des ateliers de sensibilisation seront proposés au réseau des acheteurs de la Région pour échanger autour de retours d'expériences et inciter à l'utilisation des différents outils de commande publique disponibles : critères sociaux de sélection, marchés d'insertion...

Enfin l'animation du réseau régional des facilitateurs des clauses sociales sera intensifiée, dans un objectif d'harmonisation des pratiques et de cohérence auprès des entreprises du territoire.



OUTILS

- ➔ Support de formation / sensibilisation
- ➔ Outils juridiques
- ➔ Outils achat
- ➔ Outils logiciels

CHANTIER 7 : ENCOURAGER LES ENTREPRISES À S'ENGAGER DANS UNE DÉMARCHE DE RESPONSABILITÉ SOCIALE DES ENTREPRISES (RSE) ET DE PRÉVENTION DES RISQUES PROFESSIONNELS



Augmenter le nombre de consultations
dans lesquelles le critère RSE est utilisé comme critère d'appréciation de l'offre.

»» ACTIONS

7.1. Sensibiliser, former et accompagner à la prise en compte de la RSE dans la commande publique régionale

- Sensibiliser et former les acheteurs et prescripteurs de la Région aux enjeux liés à la RSE.
- Mettre en place des actions de formation à la prévention des risques, notamment sur les chantiers.
- Sensibiliser et accompagner les entreprises et les réseaux professionnels sur les attentes de la Région en matière d'achats socialement responsables.
- Réaliser des actions de sourcing afin de connaître les évolutions, les capacités des entreprises en matière de RSE et de prévention des risques professionnels.

👁️ FOCUS SUR

IMPACT SCORE, outil de valorisation dans la commande publique de l'entrepreneuriat engagé

L'outil « Impact Score » s'inscrit dans une volonté de soutenir et de valoriser l'entrepreneuriat engagé. Il s'agit d'un outil d'autoévaluation, gratuit, destiné aux entreprises engagées dans une transition vers un modèle de développement plus respectueux de l'humain et de l'environnement.

Le référentiel est structuré autour de 5 piliers : stratégie d'impact, impact social, impact environnemental, partage de la valeur, partage du pouvoir.

La Région, conformément aux engagements pris dans le cadre du Pacte Vert, souhaite développer l'usage de cet outil dans les achats régionaux.



7.2. Mettre en œuvre des achats prenant en compte la RSE

- Expérimenter l'utilisation de l'outil « Impact Score » comme critère d'évaluation des candidatures ou comme condition d'exécution.
- Développer l'utilisation des critères de jugement des offres relatifs à la RSE en lien avec l'objet du marché.
- Expérimenter la possibilité d'exclure au stade de la candidature les entreprises n'ayant pas produit de plan de vigilance (cf. articles L2147-7-1 et L3123-7-1 du CCP en lien avec la loi climat et Résilience).
- Mettre en œuvre en partenariat avec les entreprises concernées une Charte spécifique aux marchés de transport, intégrant la RSE.
- Valoriser lors du jugement des offres, les entreprises qui mettent en place des actions de prévention des risques professionnels, sur des consultations ciblées en amont.

- Mettre en place des mesures de prévention contre le travail dissimulé et le dumping social en partenariat avec les fédérations, syndicats professionnels...
- Lutter contre le travail illégal et le dumping social en intégrant des sanctions contractuelles dans les marchés.
- Inciter les entreprises à utiliser les outils d'autodiagnostic (Impact Score...).

7.3. Évaluer la prise en compte de la RSE par les entreprises

- Engager une réflexion sur les modalités d'évaluation des spécifications relatives à la RSE prévues dans les marchés.
- Évaluer la mise en œuvre des actions de RSE lors des réunions de bilans avec les prestataires.



INDICATEURS

- ✓ Nombre et % de marchés avec la RSE comme critère d'attribution.



OUTILS

- Supports de formation/sensibilisation
- Outils juridiques
- Outils achat
- Réseaux : Plateforme RSE régionale

CHANTIER 8 : DÉVELOPPER LES ACHATS DE PRODUITS ISSUS DU COMMERCE ÉQUITABLE



Accroître le volume des achats de produits
issus du commerce équitable de 10 % par an.

»» ACTIONS

8.1. Sensibiliser, former et accompagner au développement des achats de produits issus du commerce équitable

- Sensibiliser et former les acheteurs et prescripteurs de la Région aux enjeux liés au commerce équitable.
- Accompagner les entreprises proposant des produits issus du commerce équitable sur les opportunités offertes par la commande publique régionale.
- Diversifier les segments concernés grâce à un sourcing approfondi.

👁️ FOCUS SUR

Une charte d'engagement pour le commerce équitable

Élaborée par le réseau Territoire de Commerce Équitable (collectivités, associations locales, organisations nationales de soutien), cette charte réaffirme les différents axes d'actions en faveur du commerce équitable tels que :

- Favoriser un développement agricole rémunérateur pour les productrices et producteurs locaux et adapté aux défis environnementaux,
- Développer les achats équitables dans les marchés publics.

Elle prévoit la mise en œuvre de nombreuses actions : sensibilisation des personnels de la restauration collective, webinaires de formation, partage d'expériences (rencontres à l'échelle locale et nationale), mutualisation d'outils de communication (restauration, éducation, Quinzaine du commerce équitable...).



8.2. Mettre en œuvre l'achat de produits issus du commerce équitable

- Adapter l'allotissement afin de permettre l'achat de produits issus du commerce équitable tout en tenant compte des capacités des fournisseurs sur le segment d'achat concerné.
- Développer l'utilisation d'une clause d'exécution et de labels ou équivalent.
- Développer l'utilisation des critères d'analyse des offres relatifs à la garantie de la rémunération équitable des producteurs.
- Expérimenter l'utilisation des variantes et ainsi encourager l'émergence de proposition de produits équitables.

8.3. Évaluer les marchés intégrant des achats de produits issus du commerce équitable

- Intégrer les achats équitables dans les bilans d'exécution des marchés.



INDICATEURS

- ✓ Volume d'achat annuel consacré aux produits issus du commerce équitable.



OUTILS

- ➔ Supports de formation/sensibilisation
- ➔ Outils juridiques
- ➔ Outils achat

CHANTIER 9 : PROMOUVOIR L'ÉGALITÉ PROFESSIONNELLE FEMMES/HOMMES ET LUTTER CONTRE TOUTE FORME DE DISCRIMINATIONS



Prendre en compte la promotion de l'égalité Femmes/Hommes par les candidats dans les consultations.

»» ACTIONS

9.1. Sensibiliser, former et accompagner à la promotion de l'égalité professionnelle femmes/hommes et à la lutte contre les discriminations

- Sensibiliser, former et accompagner les acheteurs et prescripteurs de la Région aux enjeux liés à l'égalité femmes/hommes et à la lutte contre les discriminations dans la commande publique régionale.
- Sensibiliser et accompagner les entreprises sur les attentes de la Région en matière d'égalité femmes/hommes et de la lutte contre les discriminations dans la commande publique régionale.
- Expérimenter des pratiques nouvelles en matière de promotion de l'égalité professionnelle femmes / hommes et la lutte contre les discriminations avec le réseau régional des facilitateurs des clauses sociales.

👁️ FOCUS SUR

La promotion de l'égalité Femmes / Hommes dans les marchés

La Région s'attache à développer les clauses sociales dans certains marchés de services qui sont particulièrement adaptés pour favoriser l'accès à l'emploi des femmes. Certains marchés de fournitures comportant une part non négligeable de services peuvent également être porteurs. À titre d'exemple, le marché de fourniture et distribution d'ordinateurs portables aux lycéens et aux stagiaires des écoles régionales de la deuxième chance de la Région Occitanie a permis de mettre en emploi 19 femmes.



9.2. Mettre en place la promotion de l'égalité professionnelle femmes / hommes et la lutte contre les discriminations dans les achats régionaux

- Utiliser des critères de jugement des offres liés à la performance de l'entreprise sur l'égalité femmes/hommes, en lien avec l'objet du marché.
- Prendre en compte des considérations relatives à la lutte contre les discriminations dans les conditions d'exécution du marché.
- Mettre en œuvre des contrats de progrès sur des marchés ciblés.
- Rappeler systématiquement dans les consultations l'interdiction de soumissionner liée aux discriminations.
- Détecter les segments d'achat présentant des risques potentiellement liés aux discriminations.

9.3. Évaluer la prise en compte de l'égalité femmes / hommes et de la lutte contre les discriminations dans les achats régionaux

- Inciter les entreprises à utiliser des outils d'auto-évaluation.
- Intégrer l'égalité femmes / hommes et la lutte contre les discriminations dans les bilans d'exécution des marchés avec les prestataires.



INDICATEURS

- ✓ Nombre de consultations mettant en œuvre un contrat de progrès relatif à l'égalité Femmes/Hommes sur l'année.



OUTILS

- Supports de formation/sensibilisation
- Outils juridiques
- Outils achat
- Réseaux

AXE 3

**L'ACHAT PUBLIC RÉGIONAL,
LEVIER DE TRANSFORMATION
ÉCONOMIQUE**

AXE 3

L'ACHAT PUBLIC RÉGIONAL, LEVIER DE TRANSFORMATION ÉCONOMIQUE

CONTEXTE ET ENJEUX

Compte tenu de son volume et de sa diversité, la commande publique régionale constitue un outil qui peut contribuer efficacement à la transformation du modèle économique porté par la Région dans le cadre du Pacte Vert.

En adoptant une nouvelle politique achat, la Région invite les entreprises candidates à l'attribution de marchés à se saisir de l'ensemble des leviers disponibles et faire preuve de créativité et d'innovation.

Apporter des solutions et approches nouvelles dans les offres doit permettre aux acteurs économiques de développer leur activité, de générer de l'emploi et de renforcer leur résilience en cohérence avec les enjeux de transformation du Pacte Vert.

La commande publique régionale doit également renforcer son attractivité, afin d'être accessible à l'ensemble des opérateurs économiques, notamment ceux qui en sont le plus éloignés (TPE, Start-up, ESS).

OBJECTIFS



80% des
ACHATS
auprès des
**ENTREPRISES
LOCALES**



AUGMENTER
DE **3%** par an
le nombre
D'ENTREPRISES
PRIMO-ACCÉDANTES
à la commande
publique régionale



85% des
MARCHÉS
NOTIFIÉS
à des
TPE / PME



AUGMENTER
DE **10%** par an
les achats
auprès du secteur de
L'ESS

CHANTIER 10 : AMÉLIORER L'ATTRACTIVITÉ ET LA QUALITÉ DE LA COMMANDE PUBLIQUE RÉGIONALE



Augmenter de 3 % par an
le nombre d'entreprises primo-accédantes à la commande publique régionale.

»» ACTIONS

10.1. S'engager sur un Plan Primo-Accédant Commande Publique (PPACP)

- Identifier les typologies de structures éloignées de la commande publique (ex : TPE, ESS, start-up...) répondant aux attentes de la politique achat régionale.
- Diffuser une culture de la commande publique à l'usage des entreprises (la dématérialisation, le groupement d'entreprises, la sous-traitance, la constitution d'une offre...).
- Donner davantage de visibilité sur les marchés en cours et les marchés à venir : publication des intentions d'achats, projets d'achats annuels et des données essentielles de la commande publique régionale.
- Développer les synergies entre les entreprises afin de favoriser la mise en réseau et dynamiser la concurrence : organiser des rencontres ; mettre à disposition une plateforme à vocation économique pour faciliter l'offre groupée (co-traitance, sous-traitance).

10.2. Renforcer les collaborations et partenariats avec les acteurs et donneurs d'ordre

- S'appuyer sur les fédérations professionnelles et autres organismes (Chambres consulaires, observatoires, têtes de réseaux...) et agences régionales (ARAC, AD'OCC, AREC, ARIS...) pour appréhender les enjeux des opérateurs économiques et pour relayer l'information (guides des bonnes pratiques, intentions d'achat...).
- Mutualiser les bonnes pratiques entre acheteurs publics pour favoriser un ancrage territorial de l'achat (réseaux, groupements...).

10.3. Contrôler et évaluer l'accomplissement des objectifs fixés

- Assurer le suivi du dispositif du Plan Primo-accédant.
- Évaluer la mise en œuvre du dispositif.



FOCUS SUR

Le Plan Primo-Accédant à la commande publique

L'achat public est un moteur important de résilience économique. Toutefois, certaines entreprises n'y accèdent pas encore, en partie du fait d'un manque de visibilité et d'attractivité de la commande publique, perçue comme complexe. L'emploi de montages ou clauses contractuelles standards, souvent inadaptés à de petits opérateurs est également un frein.

C'est pourquoi la Région met en place un Plan Primo-Accédant à destination des entreprises n'ayant jamais candidaté.

Il se déclinera notamment en actions de formation/sensibilisation et de sourcing et en l'adoption de mesures concrètes dans les consultations et les contrats pour garantir l'accessibilité aux marchés.

Une plate-forme « Bourse à la co-traitance / sous-traitance » sera mise en place afin de permettre aux TPE/PME d'accéder plus facilement aux marchés publics régionaux.



INDICATEURS

- Nombre d'évènements annuels organisés à l'attention des entreprises pour les sensibiliser aux enjeux de la politique achat et aux opportunités de la commande publique régionale.
- Nombre par an d'entreprises « primo-déposantes » à la commande publique régionale.
- Nombre par an d'entreprises « primo-accédantes » à la commande publique régionale.



OUTILS

- Supports de formation/sensibilisation
- Outils juridiques
- Outils achat
- Réseaux

CHANTIER 11 : ACCROÎTRE L'ACCÈS DES TPE/PME À LA COMMANDE PUBLIQUE RÉGIONALE



85 % de marchés notifiés à des TPE/PME.

»» ACTIONS

11.1. Faire converger l'expression du besoin de la collectivité avec les offres et potentialités présentes sur le marché et particulièrement des TPE/PME

- Former les acheteurs à l'analyse fonctionnelle du besoin.
- Adopter des stratégies d'achat spécifiques et adaptées au tissu économique (groupement de commande, centrale d'achat...).
- Organiser le dialogue technique avec les fournisseurs en amont de l'appel d'offres pour améliorer l'intelligibilité du dossier de consultation.
- Adapter l'allotissement en lien avec les capacités des opérateurs économiques (lots géographiques et techniques).

11.2. Adapter les procédures de consultation afin de stimuler la concurrence

- Choisir des supports de publicité adaptés afin d'assurer une large visibilité des consultations.

- Adapter les délais de remise des offres pour permettre l'élaboration d'offres économiquement avantageuses et la recherche des partenaires nécessaires.
- Élaborer un dossier de la consultation adapté aux capacités des entreprises pour y répondre et permettant l'apport de solutions innovantes.
- Développer les variantes afin de permettre aux entreprises de valoriser leur savoir-faire et leur capacité d'innovation.
- Établir des critères de choix précis et clairs en corrélation avec les éléments demandés aux candidats.

11.3. Simplifier les conditions de remise des offres

- Simplifier la rédaction des dossiers de consultation afin de faciliter la réponse des entreprises.
- Adapter la formulation des prix aux usages de la profession.
- Proposer des cadres de mémoire technique en adéquation avec les critères et sous-critères de jugement des offres.



11.4. Faciliter la trésorerie des entreprises avec des clauses contractuelles adaptées

- Prévoir des conditions d'exécution financières favorables :
 - Avance portée à un taux de 15 % pour les entreprises, majorée à 20 % pour les TPE/PME pour les lots inférieurs à 1 000 000 €,
 - Avance portée à 30 % pour les lots inférieurs ou égaux à 1 000 000 € dans le cadre du contrat de filière BTP,
 - Avance versée en deçà du seuil financier prévu par le code de la commande publique dès lors que la durée du marché est supérieure à 3 mois,
 - Abaissement du taux de retenue de garantie de 5 à 3 %,
 - Garantir les délais de paiement.
- Garantir des conditions d'exécution équilibrées :
 - Privilégier les prix révisibles lorsque la nature de la prestation est soumise à un fort aléa économique,
 - Pour les marchés à prix révisibles, limiter l'insertion de termes fixes, de clauses butoir et de clauses de sauvegarde dans les formules de révision,
 - Utiliser les outils contractuels à disposition afin d'amortir l'impact des hausses de prix des matières premières entraînant un bouleversement de l'équilibre économique du marché.



INDICATEURS

- ✓ Part annuelle de TPE / PME attributaires de marché
- ✓ Part annuelle de consultations alloties par rapport au nombre de consultations totales.

FOCUS SUR

Le portail des marchés publics en Occitanie, hub de la commande publique en région

Pour renforcer la dynamique territoriale et face à la multiplication des sources d'information pour les entreprises, la Région s'est associée à l'Etat et à d'autres donneurs d'ordre publics (Métropoles de Toulouse et Montpellier, Conseil Départemental Haute-Garonne, Sicoval et CCI Toulouse Haute-Garonne) pour mettre à disposition des entreprises une plate-forme collaborative : le portail des marchés publics en Occitanie.

Cette plate-forme vise à offrir des services nouveaux pour les entreprises :

- Un point unique de connexion pour les annonces de marchés publics ;
- Une vision générale sur le potentiel de la commande publique dans la région ;
- La diffusion des programmations annuelles de marchés des entités ;
- Le référencement de propositions commerciales en direction d'acheteurs identifiés.

L'ambition de cette plate-forme est de devenir un véritable « hub de la commande publique » régionale, lieu d'échanges d'informations privilégié entre acheteurs publics et entreprises, mais également à terme entre acheteurs publics et entre entreprises.

11.5. Contrôler et évaluer l'accomplissement des objectifs fixés

- Assurer le suivi du dispositif.
- Évaluer la mise en œuvre du dispositif.



OUTILS

- ➔ Supports de formation/sensibilisation
- ➔ Outils juridiques
- ➔ Outils achat
- ➔ Outils numériques
- ➔ Réseaux

CHANTIER 12 : DÉVELOPPER L'ACHAT AUPRÈS DES ENTREPRISES RÉGIONALES



80% des achats auprès d'entreprises régionales à horizon 2024.

»» ACTIONS

12.1. Promouvoir une stratégie territoriale et partenariale d'achat

- Développer une mise en relation de l'offre et de la demande simplifiée pour faciliter le développement d'achat de proximité (sourcing...).
- Créer ou renforcer les partenariats (contrats de filière, groupement de commande...)
- Construire une synergie avec les donneurs d'ordre et les lycées (Centrale d'achat régionale...).
- Proposer aux partenaires institutionnels locaux, les outils juridiques et économiques qui permettront de sécuriser et relocaliser leurs achats.

👁️ FOCUS SUR

L'achat public, outil de structuration des filières

Les contrats de filière s'inscrivent dans une dynamique économique, sociale et environnementale commune à l'ensemble des acteurs.

Ils permettent de partager les enjeux et problématiques d'une filière présente sur le territoire régional au regard des défis liés à la transformation, de définir collectivement une feuille de route et mettre en place les actions autour de trois axes principaux :

- le soutien de l'emploi,
- la valorisation de la relation de l'entreprise et des territoires,
- la valorisation des actions et de l'exemplarité des partenaires du secteur.

La commande publique permet de faire émerger et de structurer de nouvelles activités localisées sur un ou plusieurs bassins d'emploi pouvant potentiellement conduire à de nouvelles filières régionales (par exemple hydrogène, industrie métallurgique).



12.2. Identifier les modalités permettant de relocaliser l'achat

- Activer les leviers prévus par la réglementation pour développer les achats locaux, notamment :
 - Les critères de choix comme le développement des approvisionnements directs (circuits courts), les performances en matière de protection de l'environnement, l'appréciation de la qualité des offres au regard de l'effort de réduction de gaz à effet de serre, la réactivité du prestataire...
 - L'adaptation de la pondération des critères,

- Le recours aux marchés réservés,
- L'allotissement,
- La possibilité, le cas échéant, d'exclure les fournitures de pays non-signataires de l'accord AMP.

- Adapter les clauses de révision des prix et autres clauses susceptibles de freiner les petites entreprises locales.

12.3. Contrôler et évaluer l'accomplissement des objectifs fixés

- Assurer le suivi du dispositif / s'appuyer sur les observatoires déjà existants.
- Évaluer la mise en œuvre du dispositif.



INDICATEURS

- ✓ Part annuelle des entreprises régionales attributaires de marché.



OUTILS

- Supports de formation/sensibilisation
- Outils juridiques
- Outils achat
- Réseaux
- Outils logiciels
- Guide thématique

CHANTIER 13 : DÉVELOPPER LES ACHATS AUPRÈS DU SECTEUR DE L'ÉCONOMIE SOCIALE ET SOLIDAIRE (ESS)



Augmenter de 10 % par an les achats auprès du secteur de l'ESS.

»» ACTIONS

13.1. Sensibiliser, former, accompagner au développement des achats auprès du secteur de l'ESS

- Sensibiliser et former les acheteurs et prescripteurs de la Région.
- Sensibiliser et accompagner les entreprises du secteur de l'ESS.
- Développer des rencontres entre les entreprises de l'ESS et les acheteurs et prescripteurs de la Région, sur des segments d'achats ciblés.

👁️ FOCUS SUR

L'ESS, des partenaires engagés

Dans le cadre de l'animation du réseau de l'ESS en partenariat avec la Chambre Régionale de l'Économie Sociale et Solidaire Occitanie (CRESS), la Région souhaite renforcer la connaissance des potentialités de la commande publique auprès des structures de l'ESS.

L'organisation de matinales à Toulouse et Montpellier sur le thème des marchés publics, en collaboration avec l'agence régionale AD'OCC et l'incubateur REALIS, a confirmé la pertinence de l'offre de ces structures en matière de produits et services de proximité, et/ou issus du réemploi et de la réutilisation.

D'autres ateliers interactifs entre acheteurs et entrepreneurs seront organisés pour faciliter l'accès de ces structures à la commande publique (analyser un dossier de consultation, répondre à un marché public...).



13.2. Mettre en œuvre des achats auprès des entreprises du secteur de l'ESS

- Étudier les potentialités du secteur de l'ESS pour répondre à des besoins récurrents.
- Sourcer les acteurs de l'ESS dans les domaines du réemploi, de la réutilisation, du recyclage pour atteindre les objectifs fixés en matière d'achat durable.
- Développer les marchés avec les entreprises de l'ESS :
 - marchés innovants en application de l'article R.2122-9-1 du Code de la Commande Publique,
 - marchés réservés au sens de l'article L.2113-15 du Code de la Commande Publique.

13.3. Évaluer les marchés confiés au secteur de l'ESS et la mise en œuvre du dispositif

- Systématiser des réunions de bilans d'exécution du marché annuellement.
- Évaluer la mise en œuvre du dispositif.



INDICATEURS

- ✓ Taux annuel d'évolution des achats auprès du secteur de l'ESS.
- ✓ Montant annuel des achats effectués auprès du secteur de l'ESS.



OUTILS

- ➔ Supports de formation/sensibilisation
- ➔ Outils juridiques
- ➔ Outils achat
- ➔ Schéma régional

CHANTIER 14 : DÉVELOPPER LES ACHATS INNOVANTS



Développer le recours aux marchés innovants.

»» ACTIONS

14.1. Faire un état des lieux de la pratique des achats innovants et construire un plan d'action

- Recenser les principaux freins à l'achat innovant (spécifications trop précises, en référence à des solutions déjà existantes).
- Identifier les leviers et les bonnes pratiques, tant du point de vue des acheteurs publics que de celui des entreprises.

14.2. Soutenir l'innovation en favorisant l'accès à la commande publique des entreprises de la Région porteuses d'innovation

- Renouveler la convention visant à renforcer le partenariat existant avec l'UGAP afin de favoriser l'intégration des solutions innovantes au catalogue.
- Établir un guide interne de l'achat innovant.
- Identifier les familles d'achats porteuses.
- Recourir aux procédures spécifiques : partenariat d'innovation ou marchés d'innovation dès lors que les conditions sont réunies.
- Étudier systématiquement l'opportunité d'insérer un critère lié au caractère innovant de l'offre, d'une ouverture à variante ou la prise en compte d'une démarche de progrès.
- Élaborer une méthode d'évaluation qui permettra de classer les offres, mais aussi de mesurer en cours d'exécution les résultats obtenus.



FOCUS SUR

Carnet(s) de territoire(s), une manifestation pour booster l'innovation en région

La Région et l'UGAP ont signé une convention de partenariat dont l'objectif est d'initier le dialogue entre acheteurs du territoire régional, afin de faire émerger des offres locales innovantes sur leurs marchés.

Son objet consiste principalement à mettre en place un appel à manifestation d'intérêt (AMI) permettant d'identifier les entreprises innovantes pouvant être intégrées dans le catalogue UGAP en tant que sous-traitants des actuels titulaires, ou les entreprises d'innovation de

rupture qui pourront faire l'objet d'un référencement direct. Il s'agit également de faire mûrir certaines entreprises dans leurs process en fonction de la demande et de les rendre aptes à répondre aux marchés publics en les formant.

L'évènement « Carnet(s) de Territoire(s) » se propose d'initier une démarche auprès des acheteurs publics régionaux afin d'identifier des besoins (mobilités, développement durable, smart city...), pouvant être satisfaits par des solutions innovantes existantes ou des besoins à formater pour parfaire leur adéquation. Il s'agit donc de faciliter la rencontre de l'offre et de la demande. Déjà expérimentée, cette manifestation a connu un vif succès. Une nouvelle manifestation sera organisée au 1^{er} semestre 2023.



INDICATEURS

- Nombre de consultations annuelles mettant en œuvre le critère ou sous-critère de la valeur technique « caractère innovant de l'offre ».
- Nombre de marchés d'innovation lancés par an (art R2122-9-1 du CCP).
- Nombre de partenariats d'innovation conclus par an.



OUTILS

- Supports de formation/sensibilisation
- Outils juridiques
- Outils achat
- Réseaux
- Outils logiciels
- Guide thématique

AXE 4

**L'ACHAT PUBLIC RÉGIONAL,
OUTIL DE PERFORMANCE**



AXE 4

L'ACHAT PUBLIC RÉGIONAL, OUTIL DE PERFORMANCE

CONTEXTE ET ENJEUX

Tendre vers un achat public performant est plus que jamais un impératif pour les acheteurs publics, dans le contexte actuel, marqué notamment par les difficultés économiques et géopolitiques.

L'achat public régional doit ainsi poursuivre un objectif de performance. Il s'agit d'acheter mieux, au meilleur prix.

L'analyse des achats de familles ciblées et celles des fournisseurs sont le préalable nécessaire pour déterminer la stratégie et réaliser des gains.

Professionaliser les acteurs, systématiser l'utilisation d'outils et de techniques telles que la négociation et le sourcing, développer la mutualisation et la massification afin de bénéficier d'un effet volume, constituent autant de leviers à actionner pour faire de la commande publique un véritable outil de performance.

OBJECTIFS



2% des
GAINS
ANNUELS
sur les
MARCHÉS
(notifiés / estimatifs)



3% des
GAINS
ANNUELS
sur les
**FAMILLES
STRATÉGIQUES**
(notifiés / estimatifs)



3% des
GAINS
ANNUELS
sur les
**PROCÉDURES
NÉGOCIÉES**
(offres initiales / finales)

CHANTIER 15 :

PROFESSIONNALISER LA FONCTION ACHAT ET POURSUIVRE LA DIGITALISATION DE LA CHAÎNE D'ACHAT PUBLIC RÉGIONAL



Un reporting Achat efficient
au service du réseau des acheteurs de la Région.

»»» ACTIONS

15.1. Professionnaliser la Fonction Achat

- Animer et professionnaliser la fonction achat à travers le réseau des acteurs identifiés du processus achat.
- Construire la relation « acheteurs - prescripteurs » pour une commande publique stratégique et qualitative afin de :
 - Définir le rôle de chacun et leur coopération dans le processus achat et adapter les formations à chaque métier de l'achat.
 - Acculturer les membres du réseau des acheteurs (prescripteurs et acheteurs).
 - Construire un Guide de l'achat public régional permettant de capitaliser les bonnes pratiques en interne et avec les réseaux d'acheteurs.
- Diffuser des formations de manière régulière à l'ensemble de réseau relatives à l'achat durable et responsable : économie circulaire, analyse du cycle de vie, alimentation saine et durable, matériaux biosourcés, perturbateurs endocriniens...
- Développer la transmission régulière d'indicateurs commandes publiques et achats aux directions acheteuses.

👁️ FOCUS SUR

Un réseau des acheteurs pour essaimer une culture achat partagée

L'animation du réseau des acheteurs a pour objectif d'impulser une culture achat commune, d'échanger sur les bonnes pratiques et de faire monter en compétence les agents de la collectivité intervenant dans le process achat.

Plusieurs actions sont poursuivies :

- élaboration d'un plan de formation destiné à la montée en compétences des acheteurs et prescripteurs sur des thématiques et enjeux de la Politique Achat (clauses sociales, achats innovants, économie circulaire...);
- animation d'ateliers participatifs autour des outils achat (sourcing, négociation, analyse en cycle de vie, analyse fonctionnelle des besoins...);
- diffusion d'une veille documentaire sur l'actualité des achats publics.



15.2. Créer des outils de pilotage communs

- Diffuser périodiquement l'information sur l'activité des achats aux directions.
- Poursuivre la sécurisation de la commande publique avec la mise en place des documents (GED) des marchés publics de la Région (à partir du 1^{er} euro).
- Développer une interface entre l'outil de rédaction des marchés et l'outil financier de la Région pour un système d'achat intégré.

15.3. Poursuivre la digitalisation de la chaîne d'achat public régional

- Poursuivre la dématérialisation de la chaîne de l'achat (e-achat).
- Accompagner les entreprises vers la généralisation de la signature électronique.
- Aider les entreprises à formaliser et déposer leurs offres dématérialisées sur le profil acheteur (Green IT).
- Mise en œuvre du PES marchés (2024).

15.4. Contrôler et évaluer l'accomplissement des objectifs fixés

- Assurer le suivi du dispositif.
- Évaluer la mise en œuvre du dispositif.



INDICATEURS

- ✓ Nombre et % de participants annuels aux ateliers thématiques par rapport au nombre de référents achats du réseau.



OUTILS

- ➔ Supports de formation/sensibilisation
- ➔ Outils juridiques
- ➔ Outils achat
- ➔ Outils logiciels
- ➔ Guide thématique

CHANTIER 16 : MAÎTRISER LA RELATION FOURNISSEUR ET DÉVELOPPER LE SOURCING



80 % des marchés publics ciblés comme stratégiques
font l'objet d'un sourcing.

»» ACTIONS

16.1. Rationaliser les achats

- Classifier l'ensemble des achats dans une nomenclature dédiée et des familles homogènes : désigner des acheteurs-pilotes en vue de faciliter l'identification d'interlocuteurs pour les fournisseurs potentiels.
- Cartographier et planifier les achats au travers d'un recensement partagé avec les directions acheteuses.
- Définir les achats stratégiques qui seront traités à terme par portefeuille d'achat.
- Développer une base de données fournisseurs qui soit commune à l'ensemble des acheteurs.
- Mutualiser et massifier les achats en créant des synergies entre les directions acheteuses.

16.2. Développer la relation fournisseur / Assurer une veille marché optimisée

- Instaurer et entretenir le lien avec les fournisseurs pour connaître les produits/ marchés.
- Associer les directions acheteuses, de préférence les prescripteurs à ces rencontres.
- Participer à des salons spécialisés sur des segments d'achats.
- Développer les rencontres avec les fournisseurs et leurs organisations professionnelles.
- Approfondir la connaissance des fournisseurs stratégiques.
- Développer la veille technologique (acheteur / prescripteur).
- Participer à des événements dans les chambres consulaires, CCI, les syndicats professionnels pour optimiser les contacts.



16.3. Évaluer les fournisseurs

- Évaluer la performance des fournisseurs pour améliorer la satisfaction interne dans l'exécution : mettre en place une fiche de Qualimétrie.
- Développer les plans de progrès avec les fournisseurs ciblés, en coordination avec les directions acheteuses.
- Établir des bilans de marché dans un premier temps avec les fournisseurs stratégiques, puis généraliser. Pour cela, actions de sensibilisation/formation auprès du réseau des acheteurs/référents achat.

FOCUS SUR

Le sourcing, prospecter pour accroître la performance de l'achat

Le sourcing permet d'ouvrir les marchés à la concurrence et d'avoir une connaissance plus approfondie des solutions ou innovations techniques existantes, sous réserve d'être organisé dans des conditions qui respectent les principes fondamentaux de la commande publique.

Il améliore la connaissance des solutions disponibles lors de la préparation d'une mise en concurrence, par le biais de consultations ou des études de marché, sollicitation d'avis ou d'information des opérateurs économiques sur un projet et ses exigences.

Afin de généraliser le recours à cet outil d'optimisation et de performance de l'achat, un guide pratique du sourcing et une équipe ad hoc sont mis à disposition des acheteurs.



INDICATEURS

- ✓ Nombre et % d'entreprises sourcées attributaires de marché annuellement.
- ✓ Nombre de marchés avec des fournisseurs stratégiques pour lesquels une évaluation a été réalisée.



OUTILS

- ➔ Supports de formation/sensibilisation
- ➔ Outils juridiques
- ➔ Outils achat
- ➔ Outils logiciels
- ➔ Guide thématique

CHANTIER 17 : RENFORCER LA PERFORMANCE ÉCONOMIQUE DANS LES MARCHÉS



3 % de gains annuels (offre notifiée par rapport à l'estimatif)
sur les familles stratégiques identifiées.

2 % de gains annuels sur le total des marchés notifiés
(total des montants notifiés par rapport aux estimatifs).

3% de gains annuels dans les procédures négociées
(offres finales par rapport aux offres initiales).

»» ACTIONS

17.1. Renforcer l'interrogation du juste besoin en privilégiant une approche fonctionnelle

- S'interroger sur la pertinence du besoin dans une logique de rationalisation des achats.
- Garantir la satisfaction du juste besoin dans l'expression des exigences contractuelles (analyse fonctionnelle, élimination de la sur-qualité, prévoir l'évaluation durant l'exécution du marché...).
- Favoriser les propositions de variantes des fournisseurs susceptibles d'améliorer coûts et qualité et faisant appel à leur capacité d'innovation.
- Veiller à l'adéquation des besoins avec l'offre du marché économique.

17.2. Raisonner en valeur globale / coût global sur l'ensemble des marchés

- Mentionner explicitement, dans la définition des besoins, la volonté du pouvoir adjudicateur de tenir compte des impacts économiques, sociaux et environnementaux de ses achats.
- Intégrer des notions de coût ou bénéfice différé au moment de la passation des marchés (projection sur la durée de vie de l'équipement ou du bâtiment et non sur la durée du marché).
- Utiliser des critères relevant d'une logique de performance globale, multidimensionnelle (économique, environnementale, critères de performance et/ou d'optimisation...).



- Prendre en compte le coût de la sous-qualité ou de la sur-qualité dans l'exécution :
 - Travailler avec l'ensemble des acteurs participants à la rédaction des CCTP, en amont, sur le « strict » besoin : les délais d'exécution, les conditions de livraison, le service après-vente et l'assistance technique, la sécurité des approvisionnements, l'interopérabilité et les caractéristiques opérationnelles,
 - Allonger les délais sur des calendriers pour faciliter les recherches en financements des entreprises/ maître d'œuvre.
- Recourir de façon pertinente au coût global pour l'évaluation des offres (critères d'attribution liés à la performance) sans se limiter au prix d'acquisition immédiat : infrastructures, matériels et équipements au cycle de vie long.
- Intégrer la fin de vie dans l'analyse des coûts, interrogation sur la réversibilité, réflexion sur la durabilité.
- Identifier les postes impactés par le coût global (DPGF) qui pourraient faire l'objet de négociation.
- Identifier la valeur d'usage.

17.3. Renforcer l'analyse de la décomposition des coûts en s'appuyant sur le binôme acheteur/prescripteur et acheter au juste prix

- Optimiser les documents permettant de définir les éléments de coûts du fournisseur (DPGF, sous-détail de prix).
- Recueillir des informations sur les processus de fabrication, l'évolution des matières premières, les modalités d'exécution du marché (sous-traitance, délai restreint...) afin de quantifier les éléments de coût.
- Interroger les candidats en cas de doute sur la teneur de leur offre afin d'établir avec certitude le périmètre ou les caractéristiques de la fourniture, ou du service proposé.
- S'appuyer sur des expertises techniques et collaboratives pour identifier les éléments de coût pertinents/significatifs (main-d'œuvre directe/indirecte, matières premières, frais généraux...).
- Déterminer l'impact sur le volume de marges et les variations de volume de coût.



17.4. Accroître le recours à la négociation dans une optique de gain achat

- Utiliser le recensement comme outil stratégique pour :
 - Cibler les familles d'achats critiques et stratégiques,
 - Optimiser les procédures de passation pour intégrer une phase de négociation dans le processus achat.
- Utiliser la négociation afin de générer du gain achat tout en assurant la sécurité juridique.
- Développer le volet économique dans le Guide de la négociation.
- S'informer sur les techniques de ventes utilisées par les commerciaux.
- Capitaliser sur les négociations menées pour dégager des pistes d'amélioration.

👁️ FOCUS SUR

La négociation, outil d'optimisation

Dans un contexte financier contraint, les collectivités territoriales doivent aujourd'hui rechercher des marges de manœuvre nouvelles et maîtriser leurs dépenses afin d'assurer leurs missions de service public et de préserver leurs capacités d'investissement.

Levier important de gains aussi bien qualitatifs que financiers dans l'acte d'achat, la négociation facilite la compréhension mutuelle des besoins et contraintes de l'acheteur public et de l'entreprise candidate.

Le guide de la négociation de la Région, qui sera revisité pour développer son volet économique, sera partagé avec le réseau des acheteurs internes pour mise en œuvre opérationnelle.



INDICATEURS

- ✓ % et montant de gains annuels sur les marchés (offre notifiée par rapport à l'estimatif).
- ✓ % et montant de gains annuels (offre notifiée par rapport à l'estimatif) sur les familles identifiées comme stratégiques.
- ✓ % et montant de gains annuels dans le cadre des procédures négociées (offre finale par rapport à l'offre initiale).



OUTILS

- ➔ Supports de formation/sensibilisation
- ➔ Outils juridiques
- ➔ Outils achat
- ➔ Guide thématique

AXE 5

**L'ACHAT PUBLIC RÉGIONAL,
LEVIER DE CONFIANCE**

AXE 5

L'ACHAT PUBLIC RÉGIONAL, LEVIER DE CONFIANCE

CONTEXTE ET ENJEUX

Compte tenu de son poids économique, la commande publique représente un enjeu majeur pour les acheteurs publics et pour les entreprises.

Le contexte économique actuel, marqué par la forte augmentation des prix et l'augmentation de l'inflation, expose l'ensemble des acteurs, publics ou privés, à une tension sur la soutenabilité des offres et la bonne exécution des marchés.

La Région souhaite continuer à s'inscrire dans une relation de confiance affirmée avec les fournisseurs, en privilégiant une relation contractuelle équilibrée et respectueuse.

La confiance des citoyens et des usagers exige également une exemplarité de l'ensemble des acteurs de la chaîne d'achat en matière de probité, qui doit être garantie par la transparence des procédures et par la mise en œuvre d'un plan d'actions ambitieux de prévention des risques.

OBJECTIFS



CHANTIER 18 : RECHERCHER UN ÉQUILIBRE CONTRACTUEL RÉEL AVEC LES ENTREPRISES



Conclure et mettre en œuvre la charte
Relations fournisseurs Achats Responsables.

»» ACTIONS

18.1. Promouvoir des clauses contractuelles équilibrées – Garantir des clauses contractuelles équilibrées

- Entretenir des échanges favorables au développement de relations collaboratives avec les fournisseurs et à la rédaction de clauses adaptées au secteur concerné.
- S'assurer que les clauses administratives et techniques soient en conformité avec les pratiques du secteur et les opérateurs susceptibles de répondre.
- Optimiser la rédaction des clauses de réexamen pour apporter plus de flexibilité et de réactivité en cours d'exécution du contrat.
- Analyser les difficultés soulevées par les candidats en cours de consultation.
- Analyser les difficultés rencontrées en cours d'exécution (bilan d'exécution de marché, avenants nécessaires...) et capitaliser sur les différents retours d'expérience pour le lancement des futures consultations.

👁️ FOCUS SUR

La Charte des Relations Fournisseurs et Achats Responsables

Portée par le médiateur des entreprises et le Centre National des Achats, la charte des relations fournisseurs et achats responsables a pour objectif d'instaurer des relations d'affaires équilibrées et responsables entre les acheteurs et les PME-TPE autour de 10 engagements. Les signataires s'engagent à mettre en place une démarche de progrès dans leurs relations avec leurs fournisseurs et afin de créer un cadre de confiance et de respect de droits et devoirs de chacun. La charte renforce une culture du dialogue et de la médiation en facilitant au mieux le règlement d'éventuels différends avec les fournisseurs.



18.2. Détecter les pratiques anti-concurrentielles

- Développer la veille marchés afin d'acquérir une connaissance fine des secteurs d'activités présentant des risques d'entente.
- Limiter les pratiques anticoncurrentielles par le biais de l'allotissement adapté.
- Encourager à la mise en concurrence même lorsqu'elle n'est pas imposée par les textes.
- Former et sensibiliser les prescripteurs et les acheteurs aux outils de détection des ententes et des offres anormalement basses.
- Alerter systématiquement la DGCCRF en cas de suspicion de pratiques anti-concurrentielles.

18.3. Transformer les fournisseurs en partenaires

- Systématiser les réunions de lancement des marchés.
- Organiser des rencontres régulières avec les fournisseurs stratégiques en cours d'exécution des marchés.

18.4. Assurer une relation financière responsable avec les fournisseurs

- **Prévenir la dépendance des fournisseurs vis-à-vis de la Région :**
 - Encourager, au cours des bilans de marché, les fournisseurs à diversifier leurs offres pour adresser différents clients, voire à développer l'export de leurs produits.
 - Veiller à ce que les fournisseurs des entreprises ne soient pas en situation de monopole en termes d'approvisionnements (diversification des sources d'approvisionnements).
- **S'assurer de la pérennité des fournisseurs avec qui la Région contractualise**
 - Garantir les délais de paiement fournisseurs.
 - Garantir la fluidité du processus de paiement.
- **S'assurer de la bonne santé financière des fournisseurs de la Région**
 - Sensibiliser et former les acheteurs à la pratique de la révision des prix.
 - Établir un suivi de la santé financière des fournisseurs.



INDICATEURS

- ✓ Part de la Région dans le chiffre d'affaires des dix premiers fournisseurs stratégiques (selon volumes achats annuels).
- ✓ Taux de dépendance des fournisseurs stratégiques.
- ✓ Nombre annuel de contrôles (demandes de justification auprès des entreprises concernées) pour suspicion d'offre anormalement basse.



OUTILS

- ➔ Supports de formation/sensibilisation
- ➔ Outils juridiques
- ➔ Outils achat

CHANTIER 19 : PRÉVENIR LES CONFLITS ET PRIVILÉGIER LE RECOURS AUX SOLUTIONS DE MÉDIATION



Développer l'usage de la médiation pour prévenir les litiges.

»» ACTIONS

19.1. Développer le recours au dialogue pour prévenir les litiges

- Lever toutes les incertitudes sur la teneur des offres au moment de l'analyse et les formaliser par une mise au point quand cela s'avère nécessaire.
- Mettre en place des échanges avec les fournisseurs dès que des difficultés surgissent en cours d'exécution des marchés.

19.2. Rechercher des solutions de règlement à l'amiable des litiges

- Mettre en place des protocoles en cas de litiges.

19.3. Recourir à un médiateur si le conflit apparaît dans l'impasse

- Mettre en place un process de saisine du médiateur.



OUTILS

- Supports de formation/sensibilisation
- Outils juridiques

CHANTIER 20 : GARANTIR LA TRANSPARENCE DES PROCÉDURES D'ACHAT ET S'ENGAGER DANS UNE DÉMARCHE DE PRÉVENTION DES RISQUES D'ATTEINTE A LA PROBITÉ



Se doter de process internes dans une démarche d'amélioration continue.
Mise en œuvre d'une Charte de déontologie de l'Achat partagée avec les directions.

»» ACTIONS

20.1. Développer l'information auprès des entreprises

- Publier les intentions d'achat de la Région dans la presse régionale, sur son site Internet et sur le portail des marchés publics en Occitanie.

20.2. Sensibiliser les élus et les acheteurs de la Région aux pratiques prohibées et aux risques pénaux liés à la commande publique

- Organiser régulièrement des formations sur les risques pour les acheteurs.

20.3. Diffuser les process internes d'achat au sein de la Région

- Établir les process internes achat en collaboration avec les directions acheteuses
- Acculturer et former les directions acheteuses à ces process.

👁️ FOCUS SUR

La Charte de déontologie des Achats

Document facultatif interne, la Charte de déontologie des achats s'assimile à un code de conduite que se doivent de respecter l'ensemble des acteurs intervenant dans le processus achat.

Son objectif est de poser le cadre de la relation entre les acheteurs et les fournisseurs et d'établir clairement la frontière entre ce qui peut être fait et ce qui ne doit pas l'être.

Elle est le reflet d'un engagement de la collectivité à garantir des pratiques d'achat loyales et la transparence de ses actes sur toute la chaîne de l'achat. Un groupe de travail sera initié dès 2023 pour élaborer ce document.



20.4. Garantir des choix éclairés par les membres de la Commission d'appel d'offres

- Former les élus.
- Communiquer les rapports d'analyse des offres dans des délais raisonnables.

20.5. Élaborer en mode participatif une charte de déontologie des Achats

- Organiser des ateliers avec les acheteurs de la Région pour l'écriture de la Charte.
- Former et sensibiliser les acheteurs régionaux à la Charte.



INDICATEURS

- ✓ Nombre de sessions de sensibilisation / acculturation auprès des acheteurs de la collectivité.



OUTILS

- Supports de formation/sensibilisation
- Outils juridiques
- Outils achat
- Réseaux

ANNEXE À L'AXE 2

L'ACHAT PUBLIC REGIONAL,
LEVIER D'INCLUSION
SOCIALE ET SOLIDAIRE

Publics éligibles clauses sociales



AXE 2 : L'ACHAT PUBLIC RÉGIONAL, LEVIER D'INCLUSION SOCIALE ET SOLIDAIRE



La Région Occitanie coordonne le service public régional de l'orientation et finance la formation professionnelle des demandeurs d'emploi. Engagée pour l'égalité des chances et des droits, la Région promeut également l'égalité réelle entre les femmes et les hommes, et agit contre les discriminations. Elle accompagne une meilleure inclusion des personnes en situation de handicap en amplifiant la prise en compte du handicap dans toutes les politiques régionales. En conséquence, la Région souhaite que les entreprises titulaires de ses marchés publics portent une attention particulière en direction des publics jeunes de moins de 26 ans, les femmes et les personnes reconnues travailleurs handicapés.

LES PUBLICS ÉLIGIBLES SONT LES :

- Jeunes de moins de 26 ans en recherche d'emploi :
 - Sans qualification (infra niveau 3, soit niveau inférieur au CAP/BEP) et sortis du système scolaire depuis au moins 6 mois.
 - Diplômés, justifiant d'une période d'inactivité de 6 mois depuis leur sortie du système scolaire ou de l'enseignement supérieur.
 - Accueillis dans le cadre des « plates-formes de suivi et d'appui aux décrocheurs » (PSAD)
 - Accueillis par des structures référentes : Établissements Publics d'Insertion de la Défense (EPIDE) et les Écoles de la deuxième Chance (E2C)
 - Rencontrant des difficultés d'accès à l'emploi particulières sur proposition motivée de toutes les structures d'accompagnement de l'insertion et des entreprises (réseau des facilitateurs locaux, missions locales, Pôle emploi, des maisons de l'emploi...).
- Demandeurs d'emploi de longue durée (plus de 12 mois d'inscription au chômage) sans activité ou en activité partielle (moins de 6 mois dans les 12 derniers mois), bénéficiaires de l'allocation spécifique de solidarité (ASS).
- Personnes ayant obtenu la reconnaissance de travailleurs handicapés au sens de l'article L. 5212-13 du Code du travail, orientés en milieu ordinaire, et demandeurs d'emploi fixant la liste des bénéficiaires de l'obligation d'emploi ; bénéficiaires de l'allocation adulte-handicapé (AAH) ou de l'allocation d'invalidité ; salariés des entreprises adaptées, des entreprises adaptées de travail temporaire ou usagers des ESAT.
- Bénéficiaires du RSA en recherche d'emploi.
- Demandeurs d'emploi seniors (plus de 50 ans ayant a minima, 6 mois d'inactivité)

-
- Personnes prises en charge dans les structures d'insertion par l'activité économique (IAE) mentionnée à l'article L. 5132-4 du Code du travail, c'est-à-dire :
 - Mises à disposition par une association intermédiaire (AI) ou une entreprise de travail temporaire d'insertion (ETTI),
 - Salariées d'une entreprise d'insertion (EI), d'un atelier chantier d'insertion (ACI), d'une régie de quartier ou de territoire agréé.
 - Personnes rencontrant des difficultés d'accès à l'emploi particulières (ex : illettrisme, illettrisme...), sur proposition motivée de toutes les structures d'accompagnement de l'insertion [réseaux des facilitateurs locaux, Pôle emploi, maisons de l'emploi, plans locaux pour l'insertion et l'emploi (PLIE), Cap emploi ou Maisons départementales des personnes handicapées (MDPH), Groupement d'entreprises pour l'insertion et la qualification (GEIQ), Agence du travail d'intérêt général et de l'insertion professionnelle (ATIGIP)] et d'entreprises.

HÔTEL DE RÉGION

Toulouse Montpellier

22, bd du Maréchal Juin 201, av. de la Pompignane
31406 Toulouse cedex 9 34064 Montpellier cedex 2

Appel gratuit / N° Unique : 3010

 @occitanie | laregion.fr



La Région
Occitanie
Pyénées - Méditerranée