



ÉCO
entreprises
Acteurs de la transition

Pourquoi oser l'achat public innovant ? Une opportunité réciproque acheteurs/entreprises

10 juillet 2024

MÉTROPOLE
TOULON
PROVENCE
MÉDITERRANÉE



P⁵ Innobroker



Co-funded by the
COSME programme
of the European Union

Ordre du jour

10h Présentation du projet P5Innobroker (COSME)

10h10 Le Dispositif d'achat innovant consacré par le Code et les différents outils afférents exposés dans le Guide de l'OECP "L'achat public de solutions innovantes"

10h30 Annuaire d'entreprises innovantes et durables et opportunités de l'achat public d'innovation

10h40 Regard croisé : Bordeaux Métropole, une collectivité qui a osé l'achat innovant

11h05 Satisfaire son désir d'innovation territoriale en toute légalité

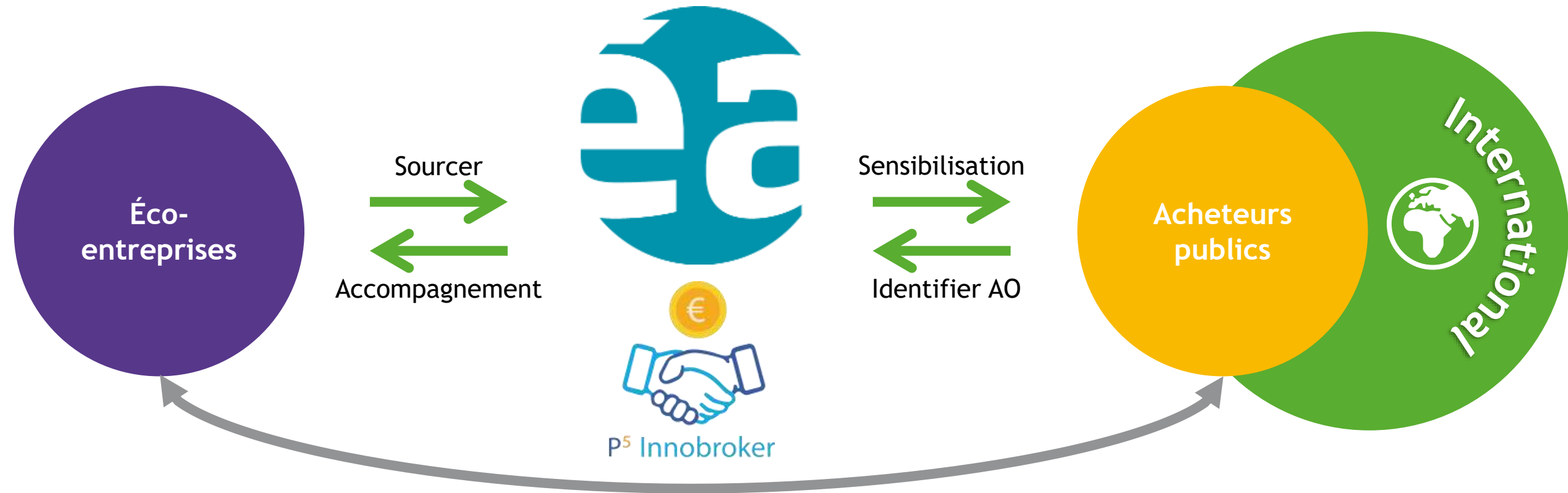
14h00 – 16H00 Rencontres entreprises – acheteurs

- 14h-14h45 : Economie circulaire et déchets
- 14h30-15h : Déchets et Intelligence Artificielle
- 15h-15h30 : Déchets et Energie
- 15h30-15h45 : Mobilité durable



Cristina COLONNA D'ISTRIA,
Directrice, Éa éco-entreprises

P5Innobroker: une collaboration de l'échelle régionale à internationale



Éa, facilitateur des relations entre les entreprises innovantes et les acheteurs publics



Co-funded by the COSME programme of the European Union

Nos actions via le projet P5Innobroker



P⁵ Innobroker

P5Innobroker a pré-identifié des secteurs nécessitant des innovations: la santé, la **protection environnementale** et la **durabilité**, l'**efficacité énergétique**, la mobilité et le transport.



Acheteurs publics

- Les sensibiliser à l'achat innovant
- Identifier leurs besoins
- Les informer sur les innovations disponibles/existantes



Entreprises innovantes

- Mesurer leur maturité technologique
- Les informer sur les procédures d'achat public innovant
- Les accompagner dans leurs démarches de réponse aux AAO



Le dispositif d'accompagnement P5Innobroker en Région Sud



Accompagner les entreprises à l'achat public innovant

la protection environnementale

l'efficacité énergétique

la durabilité

01

Club Inno: l'achat public innovant pour mon entreprise:
Témoignages et bonnes pratiques

02

Pourquoi oser l'achat public innovant ?
Une opportunité réciproque
acheteurs/entreprises

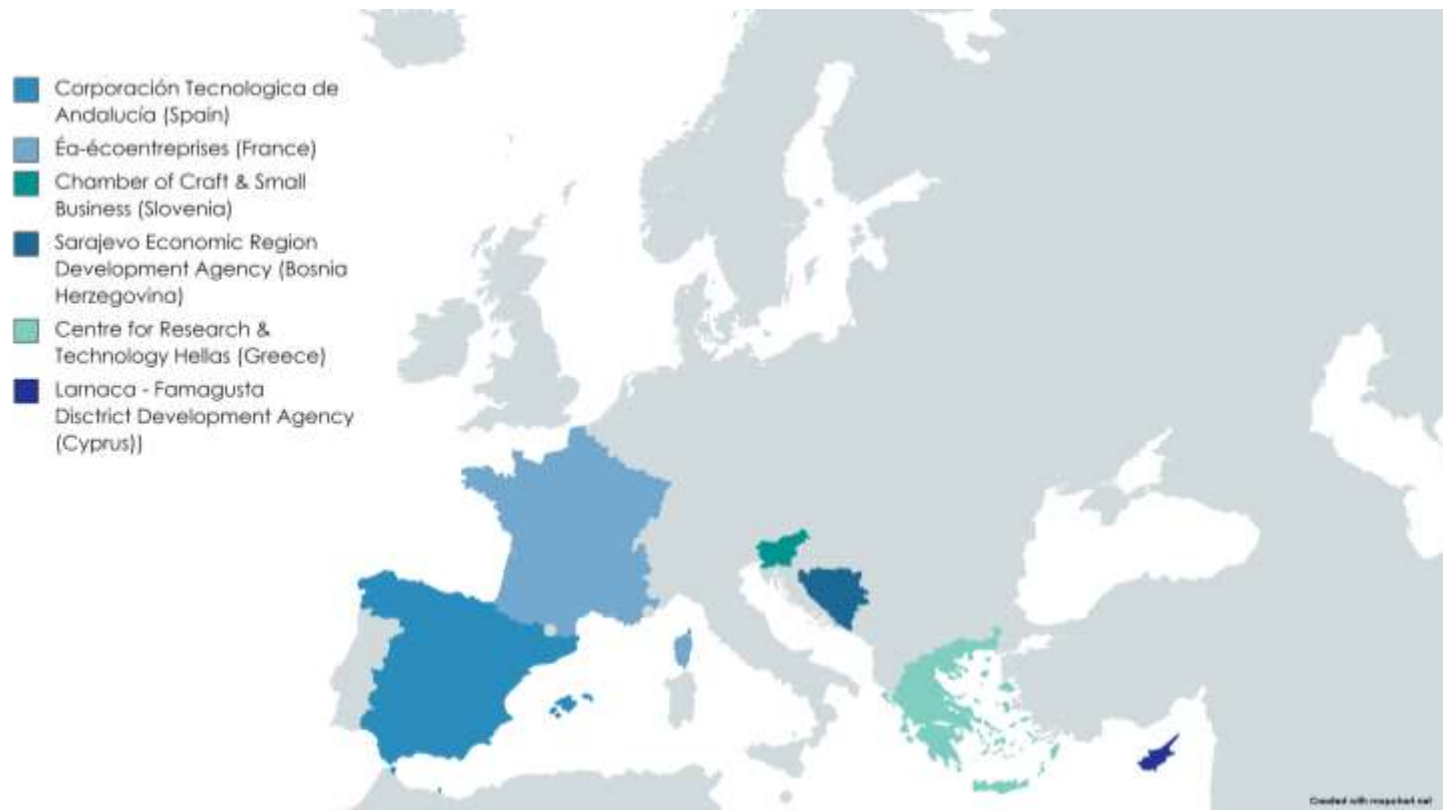
03

Rencontres Acheteurs-Entreprises

03

Accompagnement "*sur mesure*" pour répondre à un
AO

À propos de P5Innobroker



36 mois
6 partenaires
1 plateforme



CERTH
CENTRE FOR
RESEARCH & TECHNOLOGY
HELLAS



Co-funded by the COSME programme
of the European Union



1e & 2e éditions Les Achats Publics & la Transition Écologique

Faits marquants

Colloque



1e édition

Co-organisé avec la Dracénie
Provence Verdon Agglomération

5 partenaires

1 sponsor

210 inscrits

2 tables rondes

6 pitches acheteurs

10 pitches entreprises

1 delegation P5INNOBROKER

2e édition

Co-organisé avec Toulon Provence
Méditerranée

6 partenaires

5 sponsors

300 inscrits

3 tables rondes

4 pitches acheteurs

8 pitches entreprises



3e édition Les Achats Publics & la Transition Écologique

12 septembre 2024

Faits marquants

Colloque

Co-organisé avec Toulon Provence
Méditerranée

6 partenaires

4 tables rondes

8 pitches acheteurs

8 pitches entreprises



Co-organisé avec

En collaboration avec

Partenaires



Co-funded by the
ERDF through the
of the European Union



Inscrivez-vous !





Cristina COLONNA D'ISTRIA CASIAN
Directrice

Tél: +33 (0)6 59 22 31 51
cristina.casian@ea-ecoentreprises.com



Emma BRETEAU
Chargée de mission projets européens

Tél: +33 (0)6 74 60 12 79
emma.breteau@ea-ecoentreprises.com

Technopôle de l'Environnement Arbois Méditerranée - Avenue Louis Philibert
Bât Marconi BP20065
13545 CEDEX 4 AIX EN PROVENCE



Jeanne GLACHANT,

*Consultante en charge des achats durables
et d'innovation, Ministère de l'Économie,
des Finances et de la Souveraineté
industrielle et numérique*



**MINISTÈRE
DE L'ÉCONOMIE,
DES FINANCES
ET DE LA SOUVERAINETÉ
INDUSTRIELLE ET NUMÉRIQUE**

*Liberté
Égalité
Fraternité*

Direction des Affaires juridiques/OECP



**MINISTÈRE
DE L'ÉCONOMIE,
DES FINANCES
ET DE LA SOUVERAINETÉ
INDUSTRIELLE ET NUMÉRIQUE**

*Liberté
Égalité
Fraternité*

Direction des Affaires juridiques/OECP

LES OUTILS EN FAVEUR DE L'ACHAT PUBLIC DE SOLUTIONS INNOVANTES

Définition de l'innovation au sens de la commande publique



Article L. 2172-3 du code de la commande publique (relatif aux partenariats d'innovation)

= Travaux, fournitures ou services **nouveaux ou sensiblement améliorés.**

Le caractère innovant peut consister dans :



La mise en œuvre de nouveaux **procédés de production ou de construction**



Une nouvelle **méthode de commercialisation**



Une nouvelle **méthode organisationnelle** dans les pratiques, l'organisation du lieu de travail ou les relations extérieures de l'entreprise

Faisceau d'indices

1 Solution nouvelle ou sensiblement améliorée

Existence de la solution :

- La solution existe-t-elle sur le marché ? Depuis combien de temps ?
- Est-elle répandue au sein du secteur privé ? Du secteur public ? Dans le domaine concerné ?
- Cette solution a-t-elle obtenu des prix, labels, brevets ?
- Correspond-elle à un nouvel usage d'une solution existante ?
- Faut-il partiellement adapter la solution aux besoins publics (hors "étagère") ?
- Faut-il faire développer la solution (R&D) ?

2 Solution plus performante

Objectifs poursuivis :

- Amélioration des processus organisationnels et/ou de la qualité du service
- Meilleur rapport qualité/coûts (efficacité, rentabilité...)
- Meilleurs délais
- Maîtrise des impacts environnementaux et/ou sociaux
- Réponse à un nouveau besoin
- Autre ?

3 Nature/maturité de la solution

Type d'innovation et avancement opérationnel :

- Solution nouvelle ou solution sensiblement améliorée ?
- Innovation de produit, d'usage, d'organisation, innovation sociale ?
- Phase de commercialisation, d'industrialisation ou de conception ?
- Niveau de risque associé à l'innovation ?

4 Entreprise innovante

Rappel : les informations relatives à l'entreprise ne doivent pas être survalorisées

Informations (non exhaustives) :

- L'entreprise est-elle intégrée à l'écosystème de l'innovation (incubateur, pôle de compétitivité, cluster...)?
- L'entreprise bénéficie-t-elle de financements ou crédits d'impôts liés à l'innovation ?
- Quel est son taux de R&D interne ?
- L'entreprise a-t-elle obtenu des prix, labels, brevets pour d'autres solutions ?
- L'entreprise est-elle de création récente ?





Pourquoi favoriser les marchés de solutions innovantes ?

**AIDER
LES START-UP ET
PME INNOVANTES
A SE LANCER**

**REPONDRE A DES
BESOINS
EMERGENTS**

**REPONDRE AUX
ENJEUX ACTUELS**
transition écologique,
souveraineté, inflation...

**AMELIORER ET
MODERNISER LES
SERVICES PUBLICS**

Comment favoriser l'innovation dans les achats de votre entité ?

1 POUR LES DECIDEURS : créer un cadre politique favorable.

Exemple : prévoir un axe sur la promotion de l'innovation dans le SPASER/autres plans (SRDEII)...



2 POUR LES PRESCRIPTEURS ET LES ACHETEURS :

→ Connaître l'écosystème, rester alerte et ouvert aux solutions innovantes

→ Valoriser le duo prescripteur – acheteur :

- Travailler en **équipe projet** tout au long du processus (**mettre l'acheteur dans la boucle le plus tôt possible**)
- **Se faire accompagner** par un juriste lorsque cela est nécessaire (exemple : lorsqu'il existe des questions de propriété intellectuelle)

→ **Appliquer les bonnes pratiques en matière d'accès TPE/PME** (diffuser une programmation achat, allotir, faciliter la trésorerie...)



Développer une démarche permettant de connaître l'écosystème afin parvenir à une définition fonctionnelle des besoins

Recourir à la veille

Permet aux acheteurs de **suivre l'évolution du monde économique**, afin notamment de définir leur stratégie sur les années à venir
Exemple : participation à des salons, lecture presse spécialisée, veille sur les réseaux sociaux...

Définir son besoin de façon fonctionnelle

Consiste à **prescrire le résultat et performances à atteindre dans un cadre donnée** et non pas les moyens ou techniques à mettre en œuvre de façon précise

Développer une démarche sourcing

L'acheteur peut ainsi vérifier que ses **exigence sont proportionnées** aux capacités et contraintes du monde économique et mieux appréhender l'exécution du contrat

Bonnes pratiques pour faciliter l'accès des entreprises proposant des solutions innovantes

Allotir de façon pertinente

- L'allotissement permet aux entreprises, quelles que soient leur taille, de répondre à un marché
- Les périmètres des lots doivent être adaptés aux capacités des entreprises proposant des solutions innovantes : un bon sourcing permet de déterminer le nombre et la consistance des lots

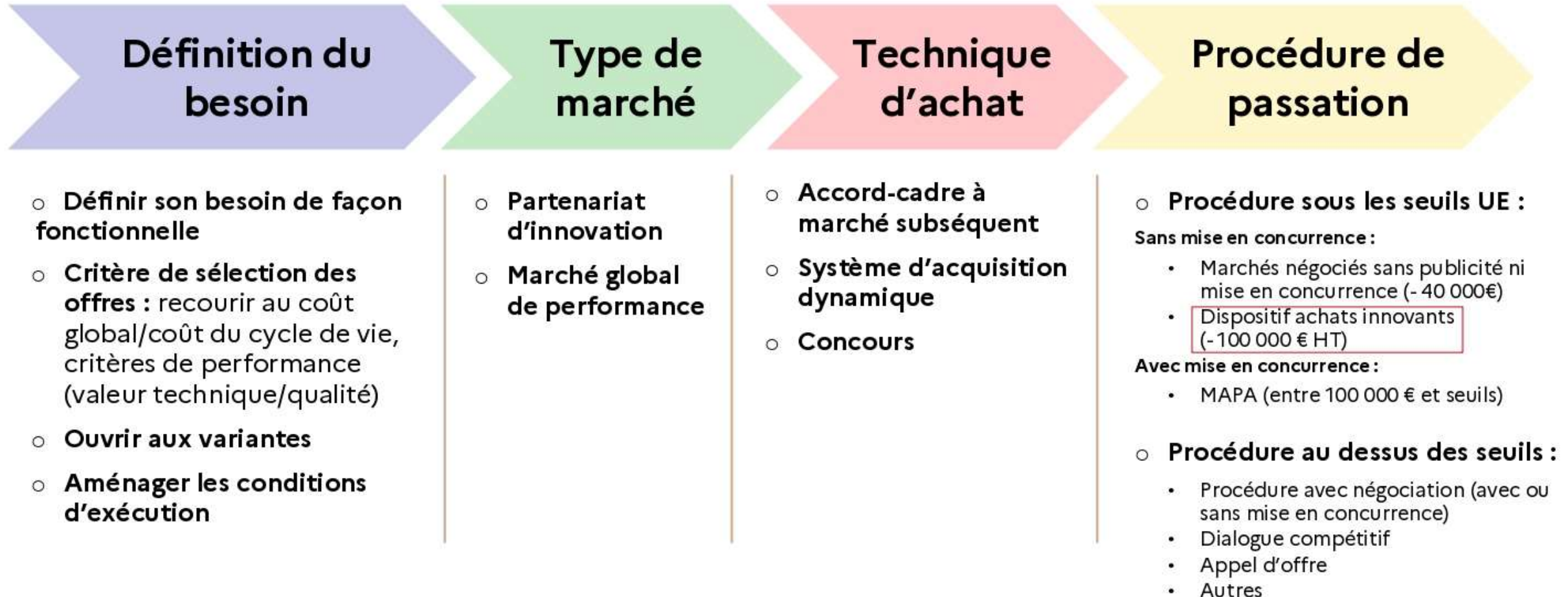
Autoriser les variantes

- Les variantes permettent aux entreprises de valoriser leur capacité d'innovation et aux acheteurs de trouver une réponse à leur besoin par des procédés alternatifs plus performants
- Il est recommandé de les expliciter quelle que soit la procédure, et de déterminer les exigences minimales

Choisir les bons critères

- Le recours à une pluralité de critères est recommandé
- Parmi eux, il est possible de recourir :
 - ✓ au coût complet, qui peut être fondée sur le coût du cycle de vie
 - ✓ À des critères relatifs à la techniques, performances, qualité...

Utiliser les bons leviers au service de l'achat d'innovation





Focus sur le dispositif achats d'innovation (- 100K € HT)

→ Possibilité donner à l'acheteur de passer un **marché sans publicité ni mise en concurrence** pour des **travaux, fournitures et services innovants** et répondant à un **besoin** dont la **valeur estimée est inférieure 100 000 € HT** (article R. 2122-9-1 du code de la commande publique).

= 3 conditions. Le marché :

1

Répond à un **besoin de l'acheteur**

2

Porte sur des **travaux, fournitures ou services innovants**

3

Sa valeur estimée est **inférieure à 100 000 € HT**

Publication du guide de l'achat public de solutions innovantes

OBJECTIFS :

- Faciliter l'appropriation de l'innovation en éclairant les décideurs, acheteurs et entreprises sur les leviers à mettre en œuvre dans l'achat public
- Montrer que l'innovation :
 - contribue à la mise en œuvre des politiques publiques (environnementales, sociales et économiques)
 - ne concerne pas uniquement des achats spécialisés, techniques ou de gros montants

MÉTHODE COLLABORATIVE :

- 4 groupes de travail en 2023 : contribution d'administrations, d'acheteurs nationaux et territoriaux, de fédérations professionnelles et d'entreprises innovantes
- Fiches communes avec le guide pratique « Faciliter l'accès des TPE/PME à la commande publique »



Les nouveautés de l'édition 2024

- **CHANGEMENT DE NOM :**

« Guide pratique de l'achat public innovant » → « Guide de l'achat public de solutions innovantes »

- **NOUVELLE STRUCTURATION DU GUIDE :** de l'amont au suivi

Partie 1 : Promouvoir et identifier les solutions innovantes

→ **Lien avec les politiques publiques et rappel de la définition de l'innovation**

- Intégration d'exemples
- Précision pour identifier les dispositifs les plus appropriés (utilisation des AAP/AMI)

Partie 2 : Étapes clés avant de contractualiser

→ **Recommandations juridiques renforcées :**

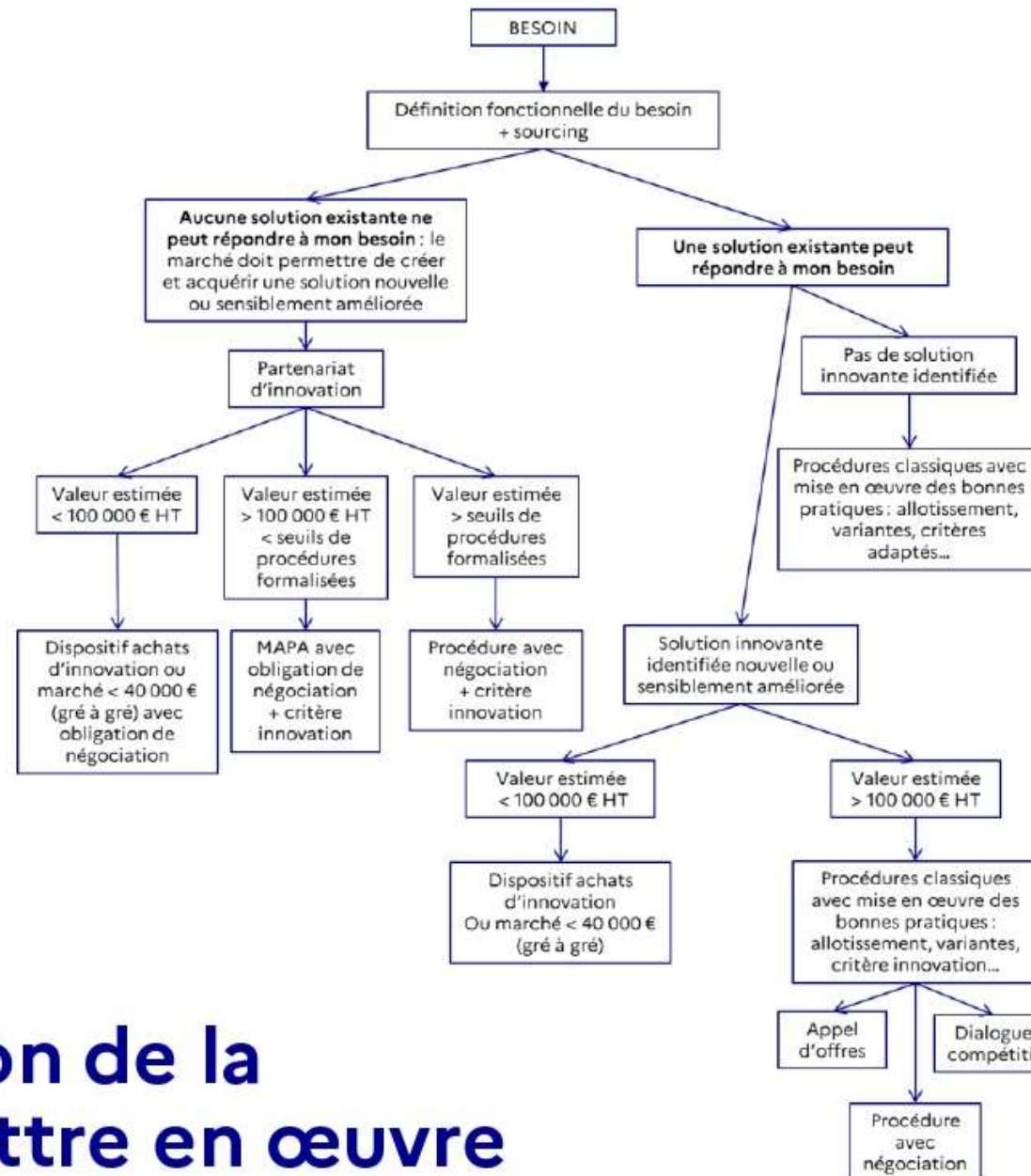
- Refonte de la partie sur la **propriété intellectuelle**
- Ajout d'une fiche sur la **confidentialité des offres**

Partie 3 : Contractualiser au service de l'achat public de solutions innovantes

→ **Nouveaux leviers identifiés :**

- marché global de performance
- accord-cadre à marchés subséquents

Ainsi que des nouvelles annexes...



Arbre de décision de la procédure à mettre en œuvre

Principales questions à se poser pour le régime de propriété intellectuelle

4 grandes questions développées en une 10aine de sous-questions :

1. Quel est l'objet du projet ? (expérimenter, développer, adapter, améliorer...)
2. Quels sont ses enjeux ? (stratégique, sécuritaire, confidentialité ou au contraire de transparence)
3. Qu'attend-on du marché ? (types de livrables, besoins de l'acheteur...)
4. Quelles sont les pratiques du secteur (veille + sourçage) sur chacun des types de livrables (ouverture, diffusion, protection par brevet, impact sur le prix) ?

Exemples d'achats de solutions innovantes

Plus de 20 exemples d'achats de solutions innovantes

Sur différentes familles d'achat, avec précision sur l'outil de contractualisation utilisé, ainsi que les politiques publiques visées et le type d'entité

Famille d'achat	Description de la solution innovante et objectifs visés	Outils de contractualisation	Politiques publiques visées	Type d'entité
Transports et mobilité	Démonstrateur de conversion d'un véhicule léger diesel en GNC/bioGNC	Marché -100 000 €	Atténuation climatique (réduction gaz à effet de serre-GES), préservation des ressources (réemploi), lutte contre les pollutions, santé	Collectivité territoriale / EPCI
	Étude conception prototypage et fourniture d'un vélo cargo pour le transport de 7 à 8 vélos enfants dans le cadre de l'opération nationale "savoir rouler à vélo"	Marché -100 000 €	Atténuation climatique (réduction gaz à effet de serre-GES), préservation des ressources (réemploi), lutte contre les pollutions, santé, cohésion sociale	Collectivité territoriale / EPCI
	Installation d'un équipement expérimental sur camion benne selon la technologie HIS hydrogène injection système - expérimentation d'un économiseur d'énergie basé sur l'injection d'hydrogène	Marché -100 000 €	Atténuation climatique (réduction gaz à effet de serre-GES), préservation des ressources (réemploi), lutte contre les pollutions, santé	Collectivité territoriale / EPCI
Travaux, matériaux, maintenance	Expérimentation d'un revêtement drainant pour l'aménagement des trottoirs	Marché -100 000 €	Gestion des risques, préservation des ressources	Collectivité territoriale / EPCI
	Marché de R&D (article L. 2512-5 du CCP), lancé après appel à projets : développement d'éléments de travaux publics en terre crue grâce à la valorisation	Marché de R&D sans publicité ni mise en concurrence	Atténuation climatique, préservation des ressources, économie circulaire (valorisation des déchets)	EPIC

Capture d'écran d'un extrait du tableau

Check-list entreprises pour valoriser sa solution innovante par rapport au besoin d'un acheteur

Une dizaine de questions à se poser quand on souhaite se lancer dans la commande publique

Questions générales et questions spécifiques sur l'innovation

PROCESSUS ÉTAPE PAR ÉTAPE	QUESTIONS À SE POSER	COMMENTAIRES
QUESTIONS GÉNÉRALES		
Définition du besoin et budget	<ul style="list-style-type: none"> • L'acheteur public a-t-il défini un besoin ? (Clarifier si le besoin est clairement établi) • L'acheteur public prévoit-il un budget ? (Vérifier si un budget est alloué pour le marché) • À quel montant envisagez-vous de vendre la prestation ou le produit ? (Définir le prix envisagé pour la prestation ou le produit) 	Permet de ne pas perdre de temps si l'acheteur n'a ni le besoin ni le budget pour l'achat de la solution innovante.
Processus d'achat et temporalité	<ul style="list-style-type: none"> • Dans quelle phase du processus d'achat l'acheteur se situe-t-il ? (Déterminer à quelle étape du processus se trouve le marché : sourcing, lancement du marché...) 	Permet de savoir quand se positionner et les règles correspondantes à chaque étape du processus.
	<ul style="list-style-type: none"> • Dans quelle temporalité le marché sera-t-il exécuté ? (Connaître le délai de mise en œuvre du marché) 	Tenir compte du délai potentiellement long entre la publication du marché et sa mise en œuvre, en particulier si plusieurs entreprises interviennent.
	<ul style="list-style-type: none"> • Quels types de souplesses juridiques sont envisagés pour faciliter la prise en compte et l'évolution de votre offre ? 	Exemples de souplesses juridiques : certaines procédures permettent la négociation voire sont dédiées à l'innovation (voir Fiche 14), des variantes (alternatives) à l'offre de base peuvent parfois être proposées (voir Fiche 9)
Conditions de paiement	<ul style="list-style-type: none"> • Quelles sont les conditions de paiement du marché ? (Vérifier les modalités et délais de paiement) 	Le délai de paiement est en général de 30 jours après réception de la facture par les services administratifs, et constatation de l'exécution.

Capture d'écran d'un extrait du tableau



Merci de votre attention ! 😊

Contact : oeep-concertation.daj@finances.gouv.fr
jeanne.glachant@finances.gouv.fr



**MINISTÈRE
DE L'ÉCONOMIE,
DES FINANCES
ET DE LA SOUVERAINETÉ
INDUSTRIELLE ET NUMÉRIQUE**

*Liberté
Égalité
Fraternité*

Direction des Affaires juridiques/OECP



David MARTIN-CHEVALIER,
*Chef de projet – Innovations, Transition
écologique, Achats publics SRI/ECOLAB,
Commissariat Général du
Développement Durable*



**MINISTÈRE
DE LA TRANSITION
ÉCOLOGIQUE
ET DE LA COHÉSION
DES TERRITOIRES**

*Liberté
Égalité
Fraternité*

**LABORATOIRE D'INNOVATION POUR
LES TRANSITIONS ÉCOLOGIQUES**

POUR LA VALORISATION DES DONNÉES PUBLIQUES ET DES RÉPONSES
INNOVANTES À LA DOUBLE URGENCE DES TRANSFORMATIONS ÉCOLOGIQUES
ET NUMÉRIQUES.

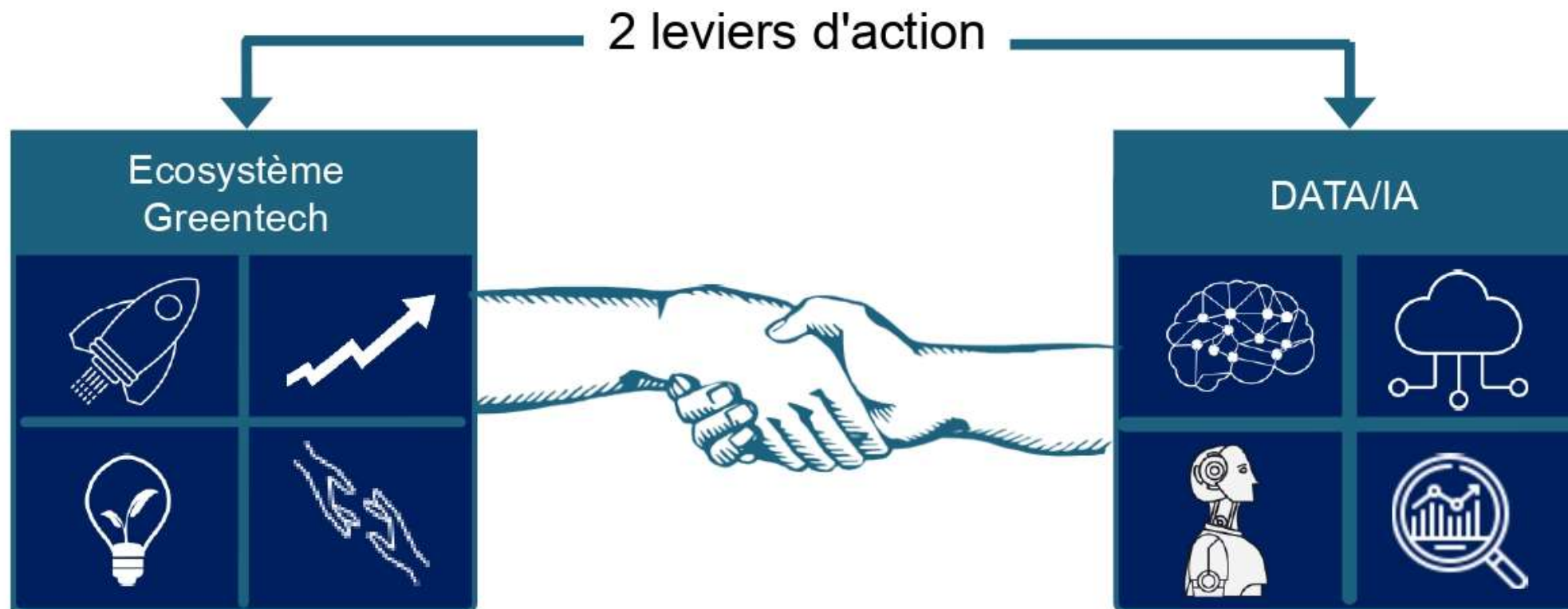
**« Annuaire d'entreprises innovantes et durables, et opportunités de
l'achat public d'innovation » - 10/07/24**

David MARTIN-CHEVALIER, Chef de projet Innovation, Transition écologique,
Achat Public



Innovation - Écologie - Territoires

1. Missions de l'Ecolab du CGDD



Animation d'un écosystème Greentech en France

Objectifs poursuivis :

- Approfondir la **mutualisation de connaissances et des ressources** entre les membres du comité dans le cadre d'événements communs
- **Identification des besoins et complémentarités** (appui pour l'accès aux financements ; sujets réglementation et commande publique ; aide à l'internationalisation ; diagnostic innovation normalisation)
- Amélioration de la **visibilité et de l'impact** des travaux du comité
- **Intégration de la Direction des Entreprises et de la Transition Industrielle de l'ADEME fin 2023**

Comité Greentech



Réseau National des Incubateurs Greentech

Au sein de sa démarche Greentech Innovation, le Ministère de la Transition écologique, Cohésion des Territoires a impulsé la construction du Réseau National des Incubateurs Greentech. Ce réseau s'adresse aux acteurs contribuant à l'accélération des start-up et PME innovantes Greentech pour la transition écologique.

Objectifs :

- Proposer un espace d'échanges et d'actions collectives
- Dynamiser les relations entre les territoires
- Accroître les synergies entre les différents secteurs de l'innovation verte



Liste des incubateurs : <https://greentechinnovation.fr/presentation-du-reseau-national-des-incubateurs-greentech/>

2. Initiative Greentech Innovation



Mettre en œuvre la politique du gouvernement dans tous les domaines de la transition écologique

298 ENTREPRISES INNOVANTES & DURABLES

Décarbonisation de l'industrie

Bâtiments et villes durables

Santé et environnement

Numérique éco-responsable

Énergies renouvelables et décarbonées

Mobilité durable

Eau, biodiversité et biomimétisme

Économie circulaire

Innovation et écosystèmes marins

Gestion des risques

Finance durable & RSE

Alimentation et agriculture durables





Un site internet qui centrale les informations



Les start-up et PME lauréates **Greentech Innovation**

L'Ecolab du CGDD est le laboratoire d'innovation au service de la transition écologique. Il est chargé de la politique d'animation et l'accompagnement de l'écosystème « greentech », via :

- la détection et la promotion des innovations issues de start-up et PME sur l'ensemble du spectre de la transition écologique, basées par exemple sur l'utilisation des données (équipe "Greentech Innovation", labélisation associée...);
- Une proposition de valeur depuis trois ans autour des enjeux de commande publique, notamment territoriale, au travers différents mécanismes. L'effet de levier est majeur pour l'internationalisation des startups et PME, les règles en la matière étant les mêmes pour tout le marché intérieur européen.

Greentech Innovation – Les critères de sélection



Parmi les critères :

- Siège social en France
- Statut de startup ou de PME
- La viabilité économique
- Le caractère innovant
- L'adéquation avec les politiques publiques de transition écologique et énergétique



Greentech Innovation – Pour répondre aux enjeux des territoires

Gestion des déchets

Energie renouvelable

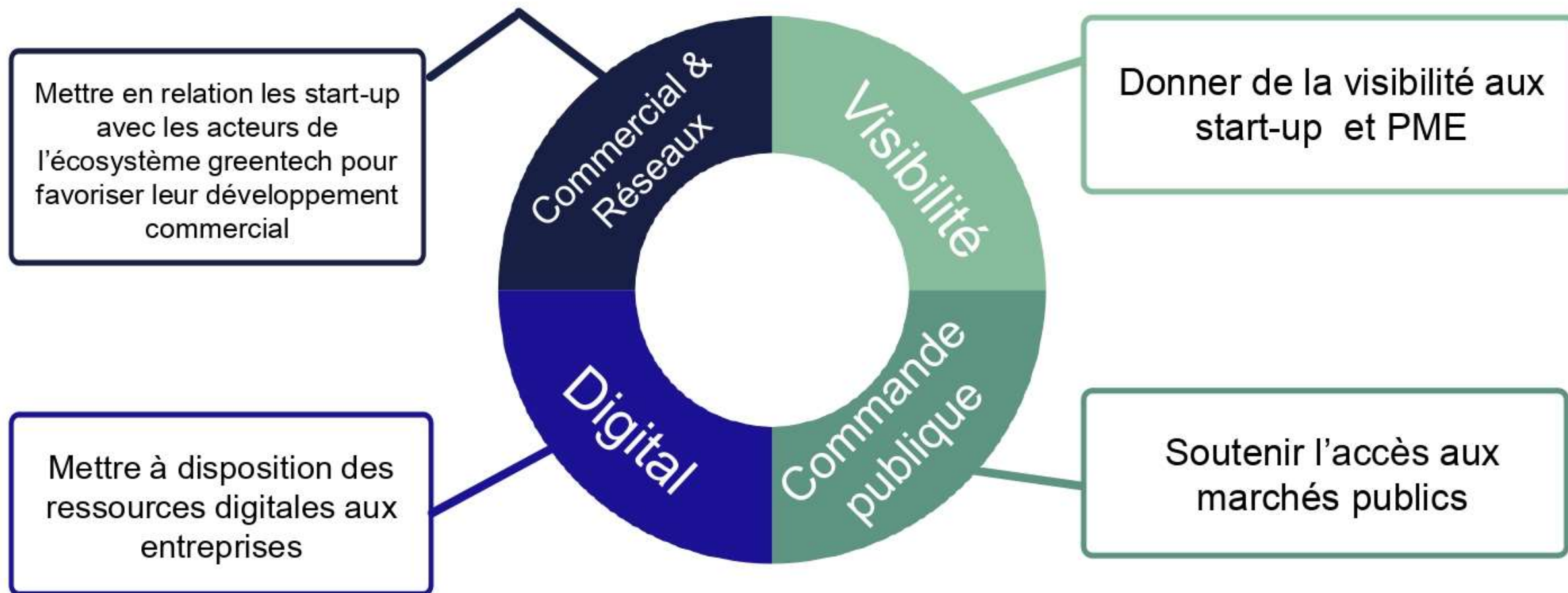
Logistique urbaine
durable

Aménagement du
territoire



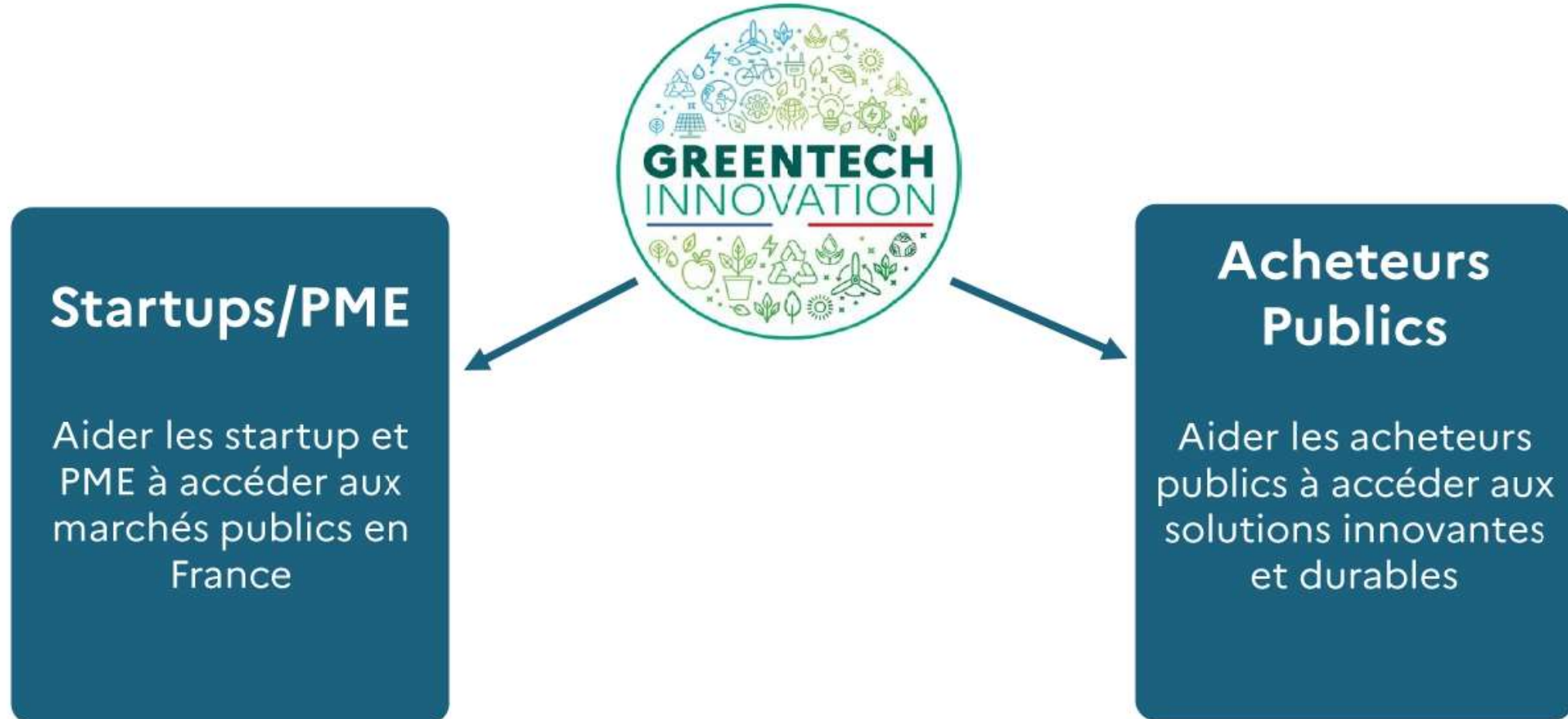


Greentech Innovation – L'offre d'accompagnement





Commande Publique – Actions de l'Ecolab du CGDD





Commande Publique – Actions de l'Ecolab du CGDD

 GOUVERNEMENT
*Liberté
Égalité
Fraternité*

START-UP ET PME
ECO-INNOVANTES
LABELLISÉES
GREENTECH INNOVATION



-> Création d'un annuaire virtuel et papier qui recense plus de **180 entreprises innovantes** et durables Greentech Innovation, qui visent le marchés publics

-> Soutien à la démystification des marchés publics (rencontres personnalisées, webinaires, formations courtes aux marchés publics de l'innovation, etc.)

-> Aide aux entreprises pour justifier leur caractère innovant, pour les marchés publics d'innovation

-> Aide à la recherche de territoires potentiels et des bons contacts, et mise en relation avec les pouvoirs publics (établissements publics et collectivités locales)

-> Participation à des événements français, pour favoriser les rencontres entre les acteurs publics et privées.

 **salon
des maires**
et des collectivités locales

 **WIS**
WORLD
IMPACT
SUMMIT

pollutec
ACTIVATEUR DE LA TRANSITION ÉCOLOGIQUE



Commande Publique – Actions de l'Ecolab du CGDD

-> Organisation des Rencontres des Décideurs Greentech

Objectif : réunir les acteurs publiques et les entreprises Greentech, selon un ou plusieurs segment d'achat, afin de favoriser les échanges et les discussions d'affaires.

Précédentes Rencontres Décideurs Greentech :

- 3, 4 et 5 Juin 2024 (Biarritz) : « Adaptation : Les territoires côtiers innovent ! »

-> Organisation du Meet'Up Greentech, événement annuel majeur en France, qui vise à rassembler l'écosystème Greentech.

Une place importante pour les marchés publics : Nous organisons des séquences de pitch inversés, permettant aux acteurs publics de mettre en avant leurs besoins en matière d'achats auprès des entreprises.

Date : 15 et 16 octobre 2024





La démarche « Living-Lab Greentech dans les territoires »



1er Constat : L'innovation pas toujours intégrée dans les marchés public (exemple dispositif - 100 000€ HT)

2^{ème} Constat : Les liens de confiance essentiels à l'achat d'innovation, l'expérimentation, sont facilités par la localisation proche :



Living-Lab Greentech

Porté par une collectivité territoriale et en appui logistique de ECOLAB, les Living-Lab Greentech sont des **espaces de résidence pour entreprises innovantes et durables, visant les marchés publics.**



4. Marché public d'innovation



Marché public d'innovation – Pourquoi changer ses pratiques ?

Accélérer la reprise économique, la transition verte et numérique et la résilience du territoire

Répondre à un besoin émergent / Moderniser les services publics

Proposer des services publics de meilleure qualité avec un budget optimal

Aider les start-up et les PME innovantes à se lancer et se développer

L'investissement public et l'innovation sont deux moyens essentiels de relever les défis de la reprise, de la transition verte et numérique et d'une économie plus résiliente

Dans certains cas, la passation de marchés de solutions innovantes est nécessaire pour satisfaire à des besoins non couverts ou à de nouvelles attentes, qui ne trouvent pas de réponse adéquate dans le cadre des solutions existantes sur le marché (ex : logiciel d'optimisation de l'utilisation des véhicules des services, plutôt que d'acheter des véhicules, etc)

Une solution innovante est rarement achetée uniquement pour son caractère innovant. Dans la plupart des cas, une solution innovante devient intéressante pour les acheteurs publics lorsqu'elle permet d'obtenir des **résultats similaires, voire meilleurs, à un coût optimisé.** (ex : production d'énergie locale, collecte des biodéchets, etc)

Les acheteurs publics peuvent accélérer le développement des startup/PME en accordant des marchés. Création d'emploi durable possible.

Le manifeste relatif à l'expansion des entreprises en Europe (2016) recommande des objectifs minimaux de 20 % pour les marchés publics de solutions innovantes.

Source : Commission européenne, Orientations sur la passation de marchés de solutions innovantes, juin 2021



Marché public d'innovation

Dispositif -100 000 euros sans publicité, sans mise en concurrence

Dispositif achat de solutions innovantes - 100 000 euros HT, sans publicité, sans mise en concurrence

« Art. R. 2122-9-1. – L'acheteur peut passer un marché public sans publicité ni mise en concurrence préalables portant sur des travaux, fournitures ou services innovants au sens du second alinéa de l'article L. 2172-3 et répondant à un besoin dont la valeur estimée est inférieure à 100 000 euros hors taxes. »

Dans tous les cas, il faut toujours veiller sur les droits fondamentaux de la commande publique :

- Choisir une offre pertinente
- Une bonne utilisation des deniers publics
- Ne pas contracter systématiquement avec un même opérateur, lorsqu'il existe une pluralité d'offres susceptible de répondre à son besoin.



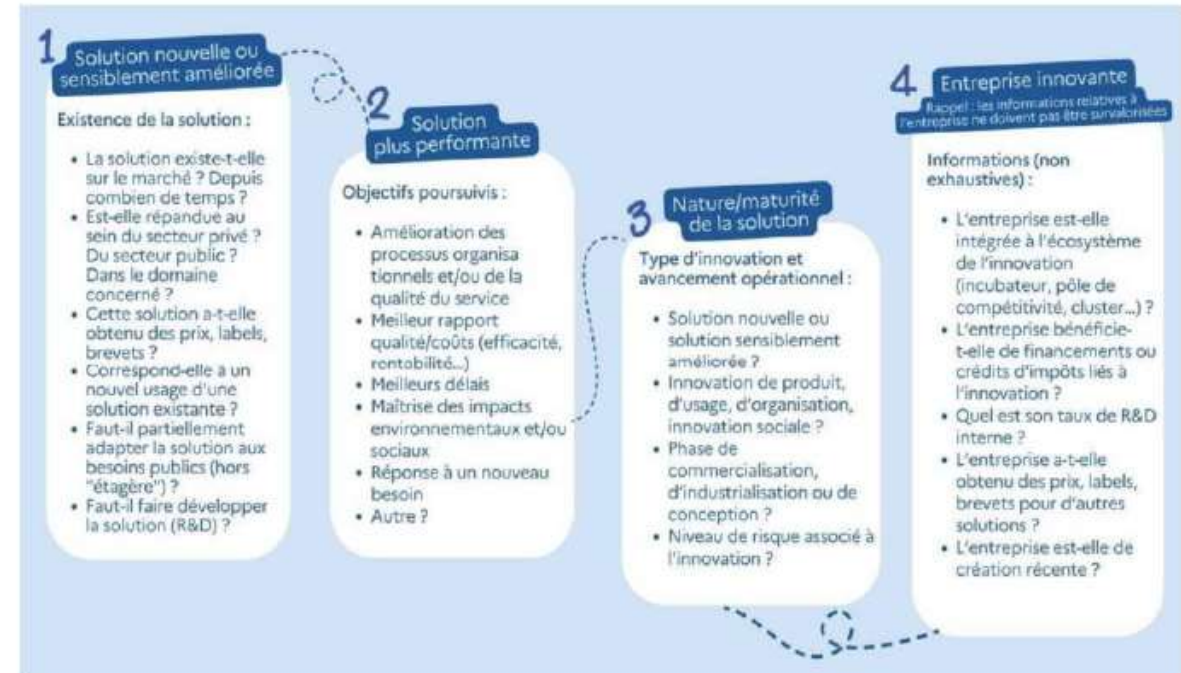
Marché public d'innovation

Dispositif -100 000 euros sans publicité, sans mise en concurrence

Guide de l'achat de solutions innovantes, 2024 :

« Aucune procédure particulière n'est à suivre »

“Afin de pouvoir justifier, en cas de contentieux, que le marché n'a pas été conclu en méconnaissance de ces principes, **il est conseillé à l'acheteur public de conserver une trace des éléments ayant motivé sa décision**, notamment les **démarches préalables effectuées afin d'apprécier le caractère innovant de son achat**, dans le respect de la définition retenue par le code de la commande publique et, le cas échéant, à l'aide du faisceau d'indices applicable à tout segment d'achat”





Marché public d'innovation – Success story Greentech Innovation

Dispositif -100 000 euros sans publicité, sans mise en concurrence



Outil digital / application mobile
2021 : marché de 4 ans



Outil digital
2023 : durée 1 an, reconductible
3x (tacite reconduction)



Marché public d'innovation – Questions régulièrement posées ?

Existe-t-il des bornes temporelles à la nouveauté ?

- Pas de jurisprudence administrative ou européenne qui permettrait de fixer une borne temporelle à la nouveauté. Mais cette durée peut sensiblement varier selon le segment d'achat.
- Au vu du temps nécessaire à la contractualisation publique (parfois jusqu'à une année de procédure), une limitation temporelle serait de nature à priver les administrations d'un certain nombre d'innovations, du fait du laps de temps écoulé entre leur détection et leur achat.

L'innovation est-elle synonyme d'exclusivité ?

- Pas non plus de réponse absolue à cette interrogation. En effet, si la détention de droits de propriété intellectuelle, tel qu'un brevet, peut être le signe d'une solution innovante, toutes les solutions innovantes ne sont pas nécessairement brevetées.
- A l'inverse, un brevet ayant une durée de 20 ans, une solution brevetée peut être déjà largement diffusée au moment où son acquisition est envisagée par une personne publique. Enfin, certaines solutions peuvent être mises sur le marché par quelques opérateurs concurrents (et non pas un seul), sans pour autant être considérées comme répandues.



Suivre les missions de l'Ecolab du CGDD

Nos canaux de communication



Site web : <https://greentechinnovation.fr/>



LinkedIn :
<https://www.linkedin.com/company/greentechinnovation/>



Instagram :
<https://www.instagram.com/greentechinnovation/?hl=fr>



Twitter : <https://bit.ly/3KkY6ow>



Youtube :
<https://www.youtube.com/greentechinnovation>



Podcast : <https://bit.ly/3M3EAh5>

greentechinnovation@developpement-durable.gouv.fr



Mustapha ELOUAJIDI,
*Directeur adjoint responsable
du service achats, Bordeaux
Métropole*



Karine Lafont,
Bordeaux City Lab,



Adrien MAZEAU,
Co-fondateur, NET CARBON



L'achat public innovant

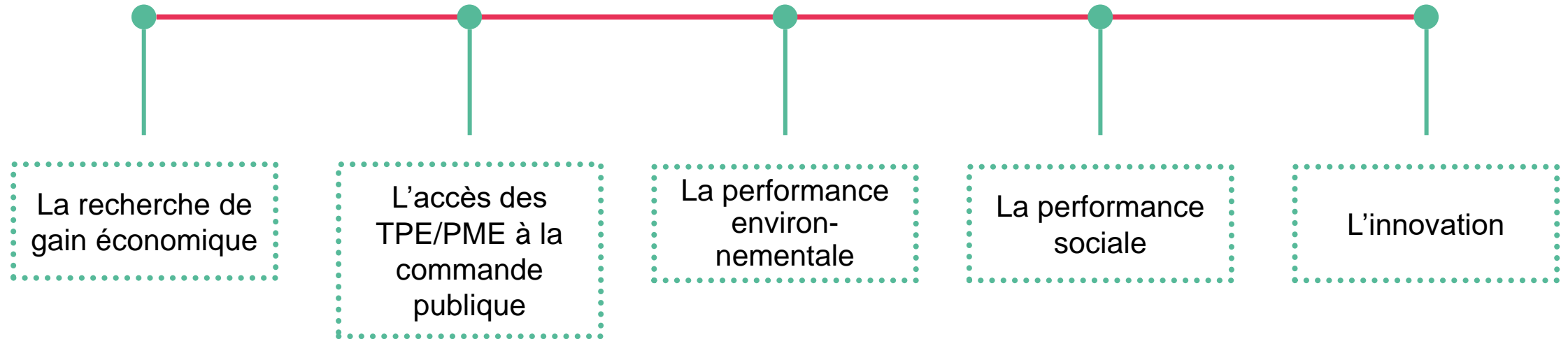
Métropole Toulon Provence Méditerranée

10 juillet 2024

L'innovation dans la commande publique

Pour une commande publique au service de l'économie et de l'innovation

Les 5 objectifs de performance achat



Double constat (1)

Les TPE / PME ont peu accès aux marchés publics

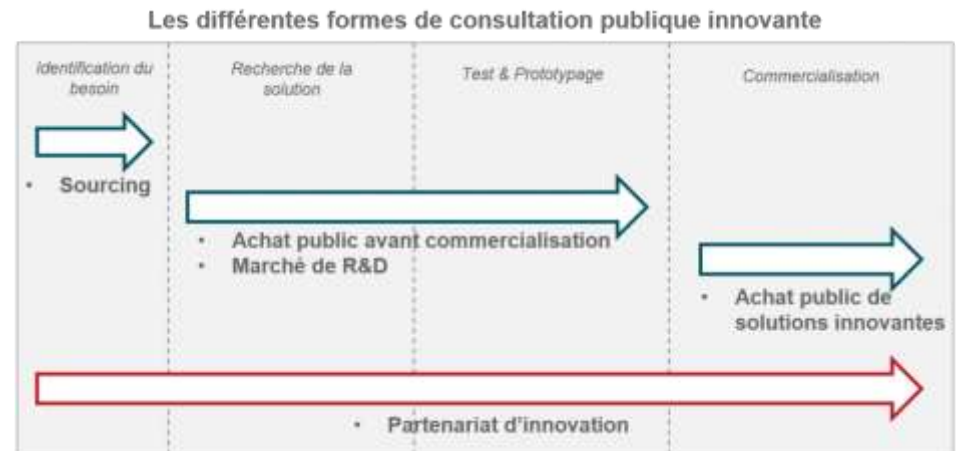
- Absence d'information sur la possibilité de contracter avec le public
- Accès à la commande publique compliqué
 - Procédures d'appel d'offres, mise en concurrence, capacité économique limitée par rapport à la concurrence, etc.
- Absence de demande de la part des acheteurs publics, notamment en solutions innovantes



Double constat (2)

Les acheteurs publics n'ont pas recours à des solutions innovantes :

- Difficultés d'appréhender l'existence / la consistance des solutions innovantes ;
- Peu d'outils juridiques / contractuels adaptés à l'acquisition de ces solutions :
 - Marché de R&D ;
 - Partenariat d'innovation ;
 - Marché de services « standardisés ».



Achat innovant : de quoi parle-t-on ?

Dispositif transitoire (décret de Noël) puis codification

Art. R. 2122-9-1 du Code de la commande publique :

- *L'acheteur peut passer un marché public **sans publicité ni mise en concurrence** préalables portant sur des travaux, fournitures ou services **innovants** au sens du second alinéa de l'article L. 2172-3 et répondant à un besoin dont la valeur estimée est inférieure à **100 000 euros hors taxes**.*
- *Ces dispositions sont également applicables aux lots dont le montant est inférieur à 80 000 euros hors taxes pour des fournitures ou des services innovants ou à 100 000 euros hors taxes pour des travaux innovants et qui remplissent la condition prévue au b du 2° de l'article R. 2123-1.*
- *Lorsqu'il fait usage de cette faculté, l'acheteur veille à choisir une **offre pertinente**, à **faire une bonne utilisation des deniers publics** et à **ne pas contracter systématiquement avec un même opérateur économique lorsqu'il existe une pluralité d'offres susceptibles de répondre au besoin** ».*

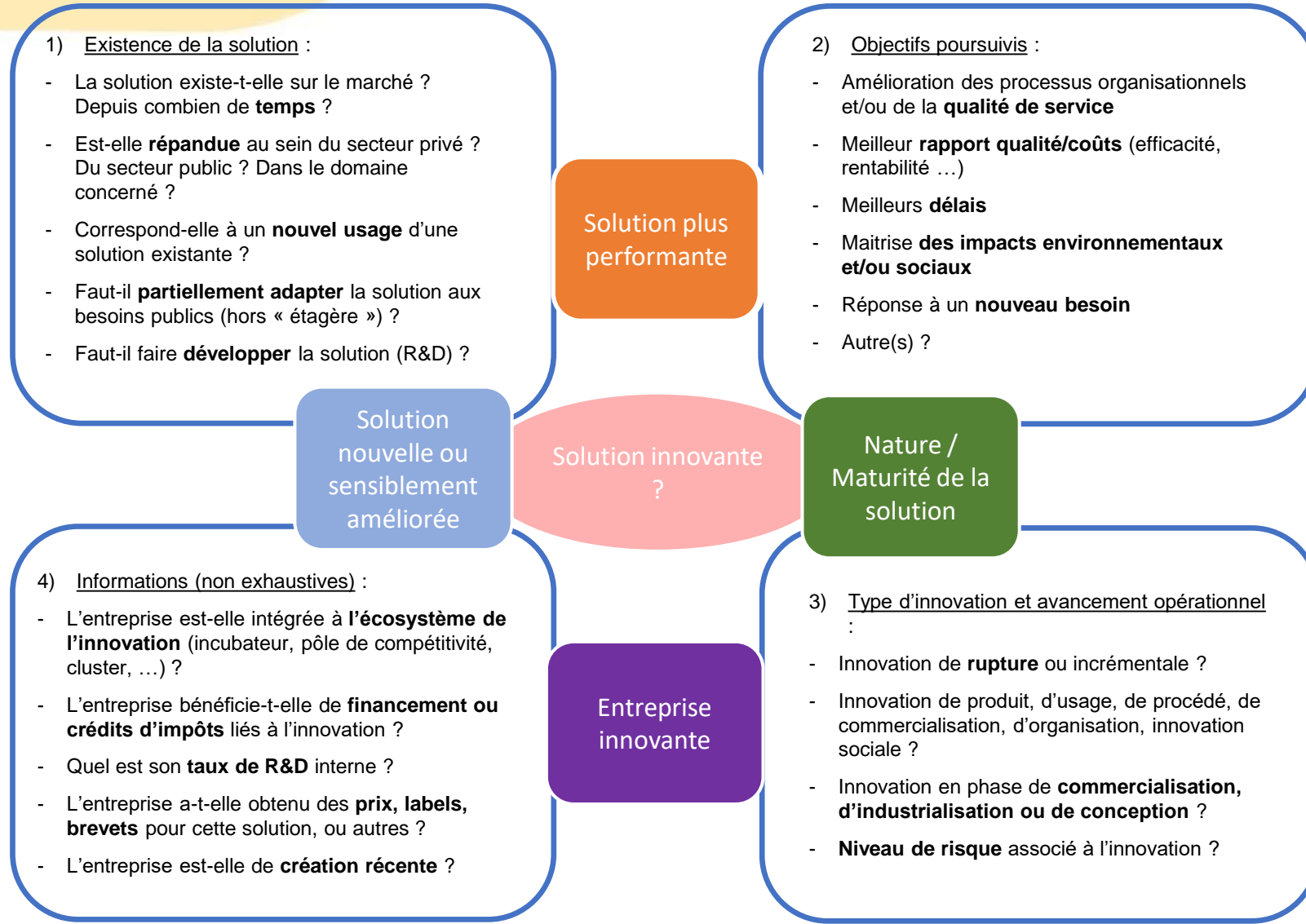
Quelle définition juridique ?

- **Code de la commande publique** : « *Sont innovants les travaux, fournitures ou services **nouveaux ou sensiblement améliorés**. Le caractère innovant peut consister dans la mise en œuvre de nouveaux procédés de production ou de construction, d'une nouvelle méthode de commercialisation ou d'une nouvelle méthode organisationnelle dans les pratiques, l'organisation du lieu de travail ou les relations extérieures de l'entreprise* ».

(Code de la commande publique, art. L. 2172-3 et R. 2124-3)

- Définition similaire dans les directives UE (Directive 2014/24/UE du 26 février 2014, art. 2.22)

Méthode du faisceau d'indice

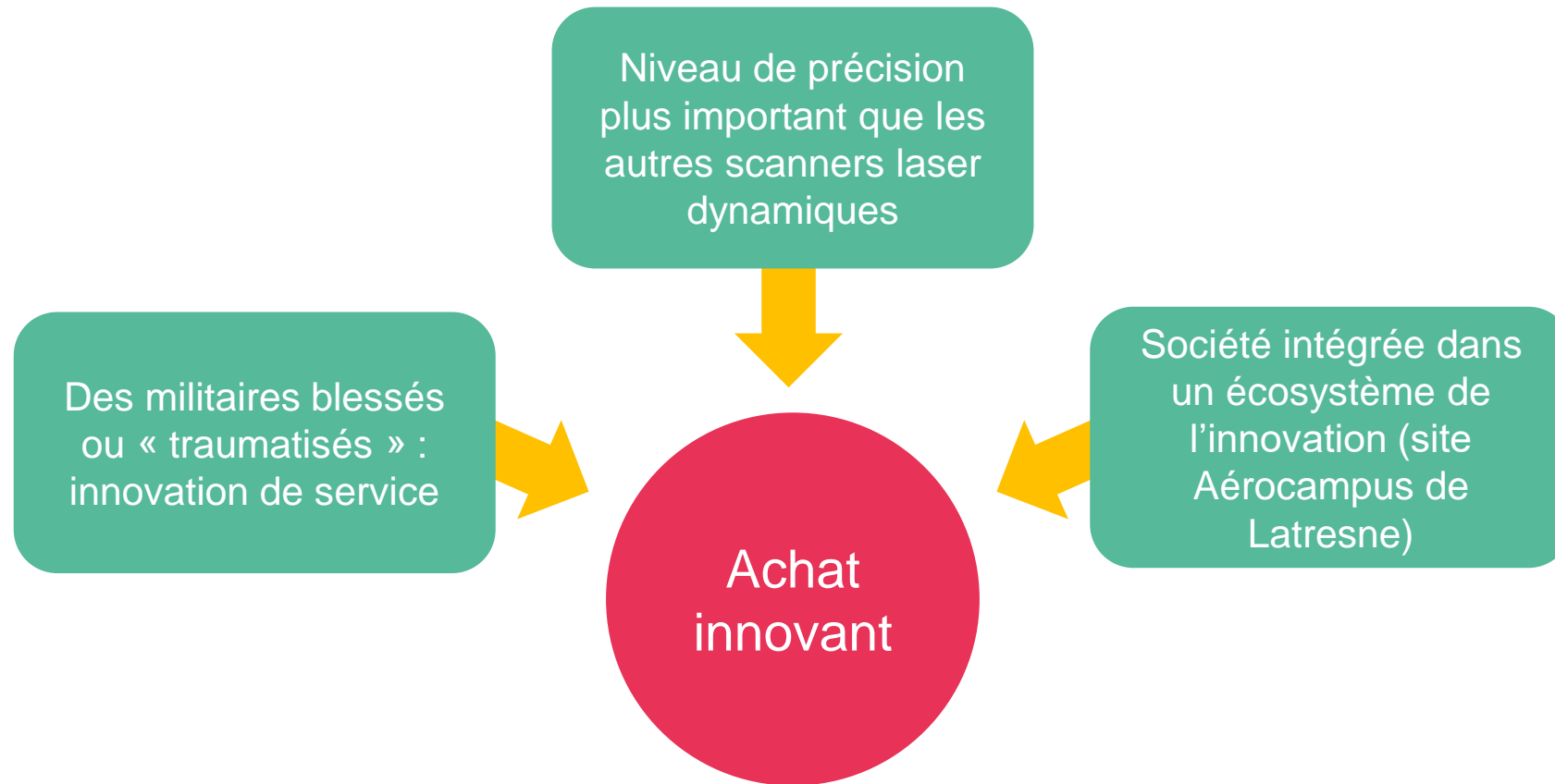


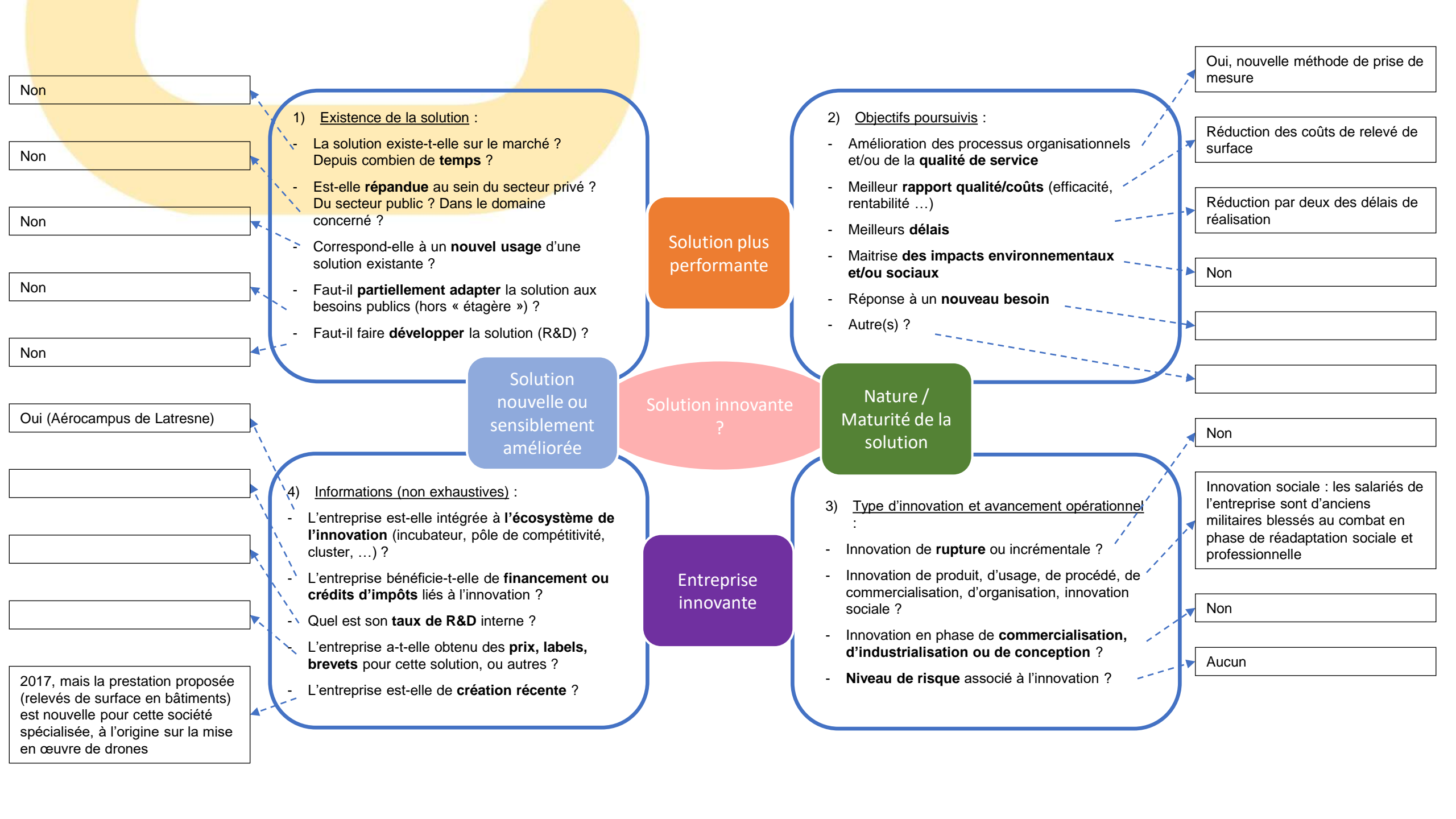


Une mise en œuvre très large

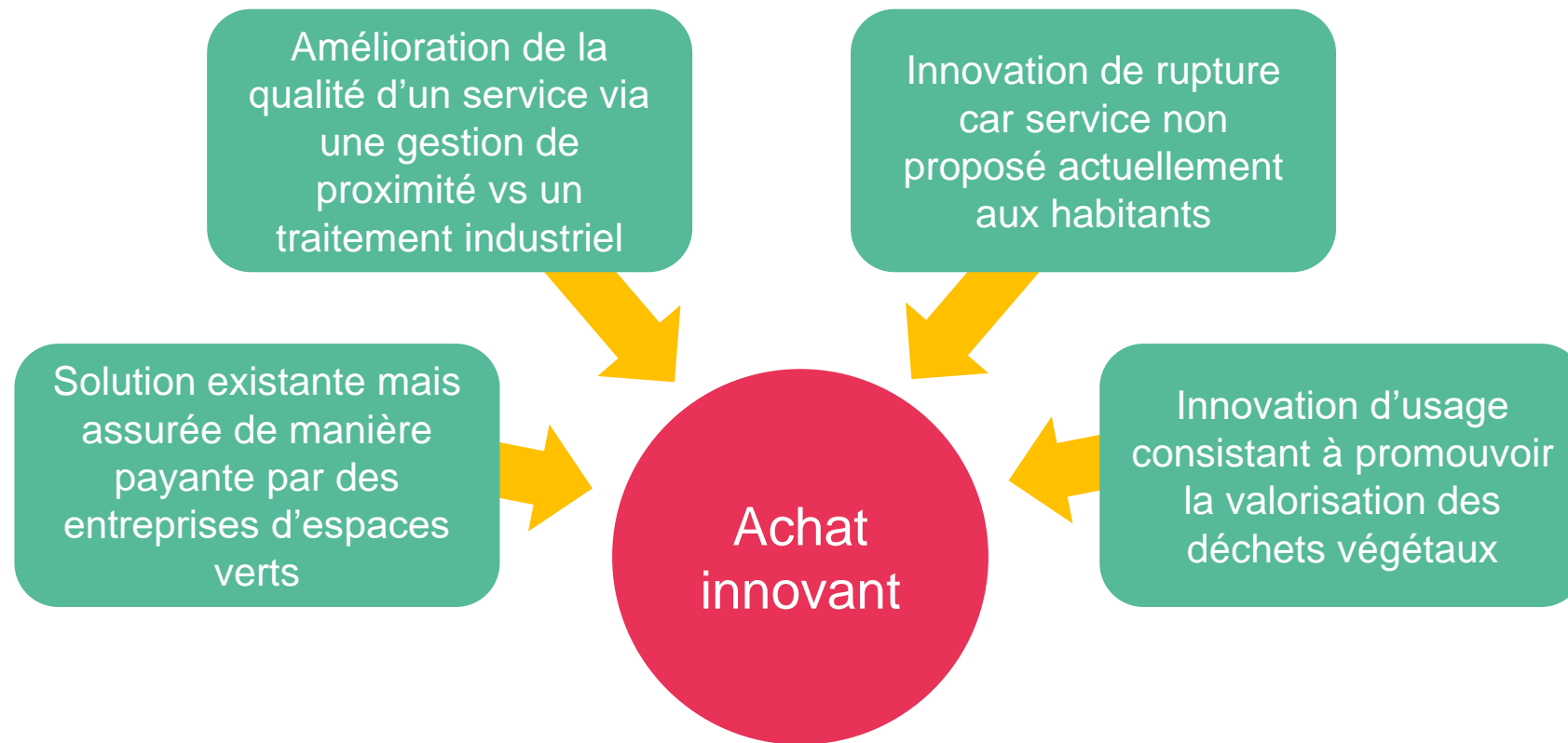
Quelques exemples

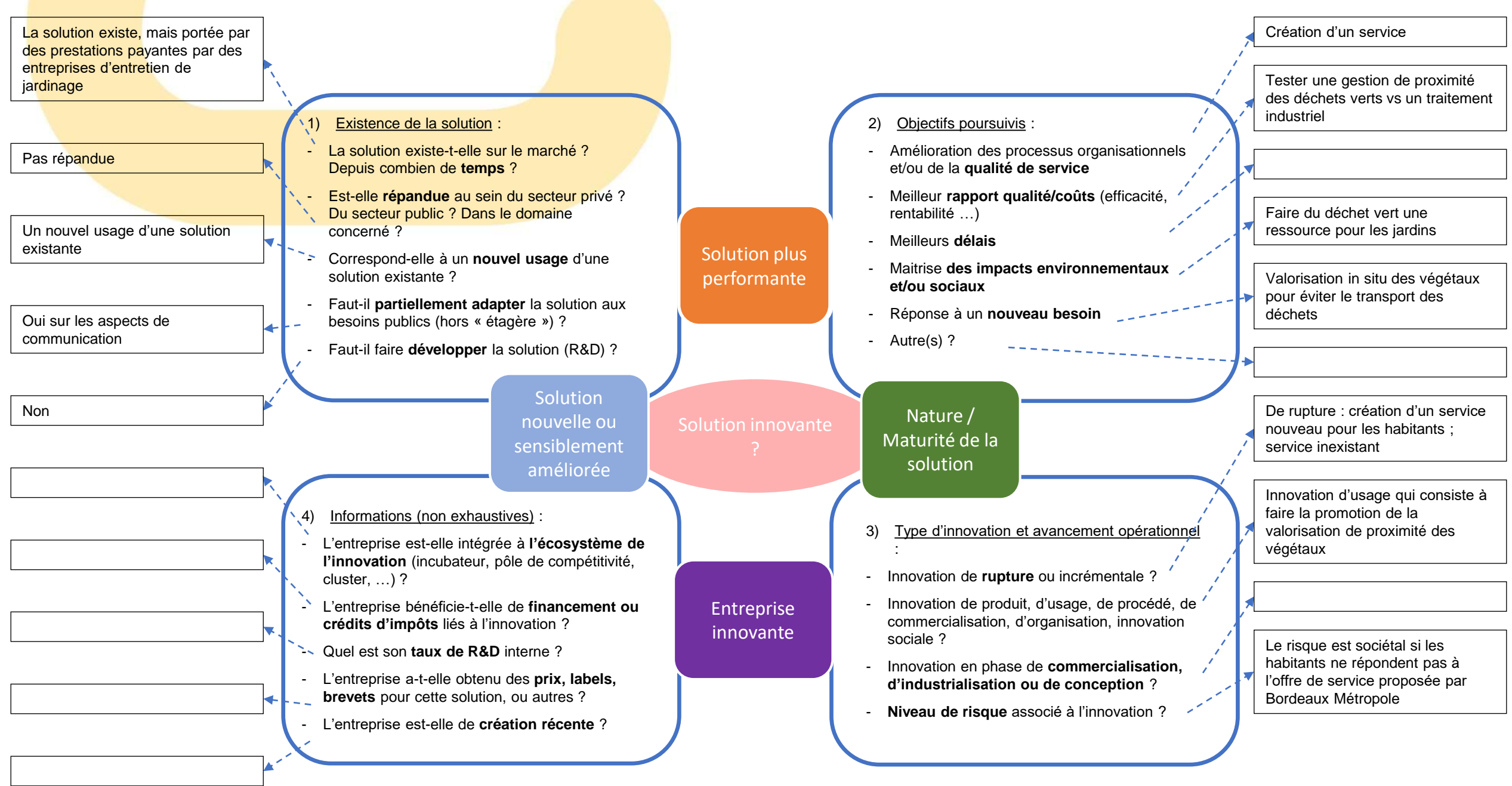
Le relevé de bâtiments par drones





Le broyage des déchets végétaux



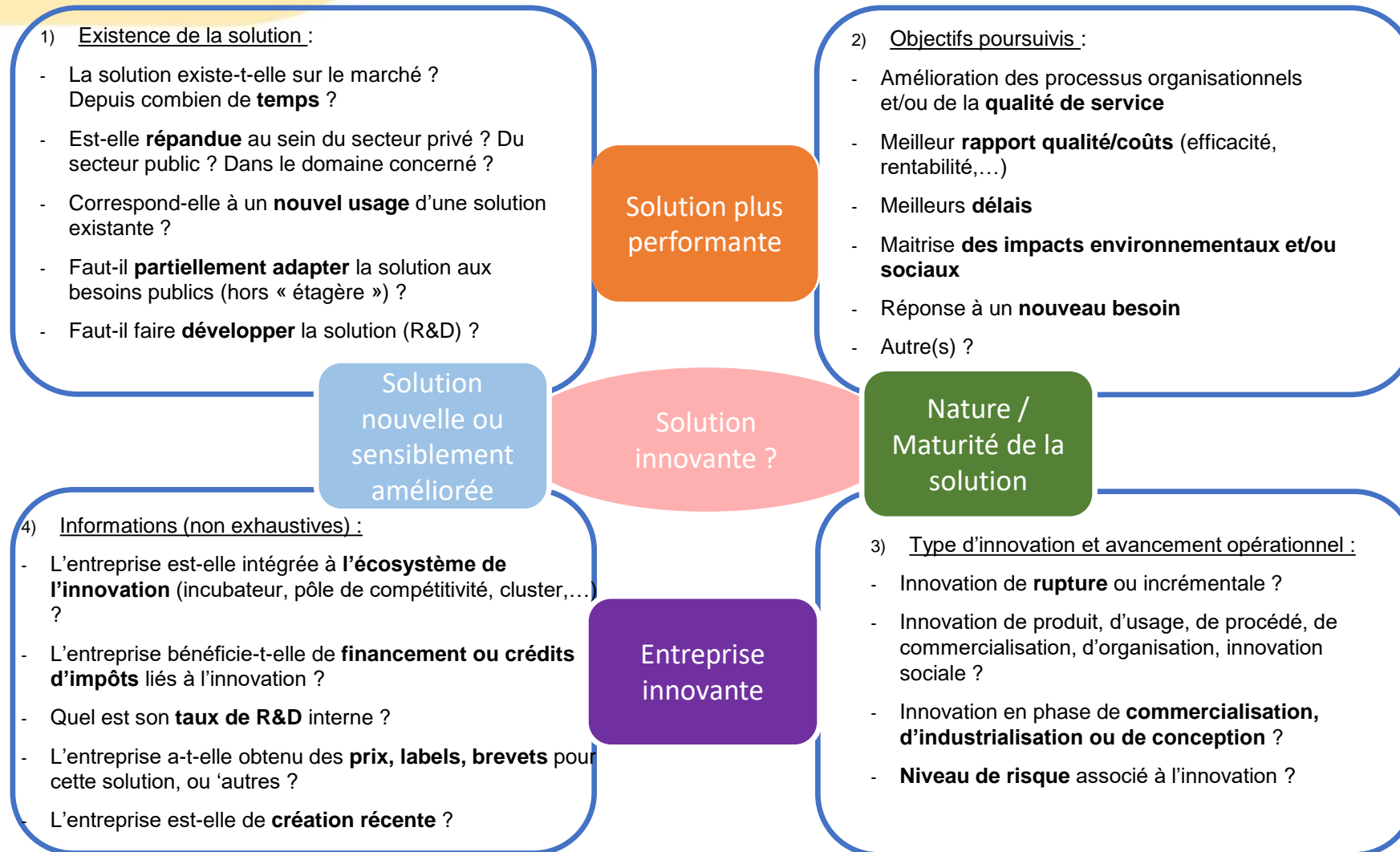




Solution pour mesurer, améliorer et valoriser la séquestration du carbone de manière à contribuer à la neutralité carbone

Net'Carbon

Identification du marché innovant : la méthode du faisceau d'indices



Choix de la procédure et enjeux contractuels

Utilisation du dispositif de l'article R.2122-9-1 du Code de la Commande Publique permettant de passer une procédure sans publicité ni mise en concurrence avec un seuil restrictif de 100 000 euros HT.

Recours à la négociation afin de formaliser un contrat intégrant différents enjeux :

- **Répondre aux besoins de la collectivité en intégrant les contraintes techniques de l'entreprise**
 - Identification des indicateurs de mesure, phasage du projet
 - Identification de plusieurs territoires d'études sur la Métropole (L'Arc OIM Rive Droite d'une superficie de 12 700 hectares, la zone Bordeaux Nord d'une superficie de 147 hectares).
- **Propriété des données du contrat** : accompagnement réalisé par Christelle ROUSSEAU de la DAJ afin de veiller à la préservation du droit d'usage de la collectivité sans obérer sur les possibilités de commercialisation de la solution développée par l'entreprise.

Historique du projet



Périmètre du projet

Étape 1

Analyser l'évolution

Mesurer l'évolution de l'Arc Rive Droite de 2017 à 2022.

Étape 2

Extrapoler la tendance

Extrapoler l'évolution de l'Arc Rive Droite à horizon 10 ans sur la base des évolutions mesurées entre 2017 et 2022.

Étape 3

Simuler l'impact des projets

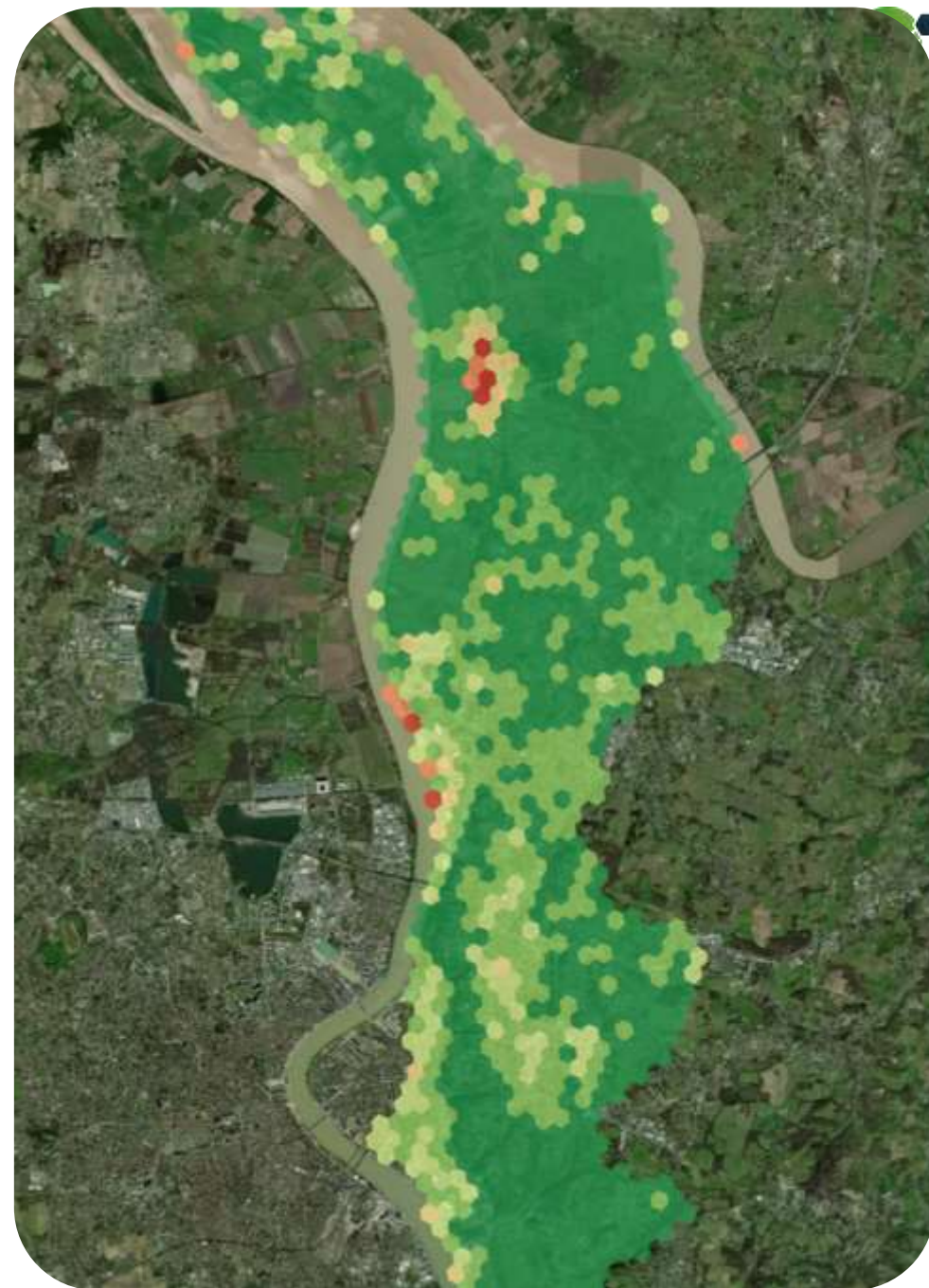
Simuler l'impact des projets de renouvellement urbain et **comparer** par rapport à la tendance extrapolée.

Résultats de la phase 1 - Etat des lieux

Réaliser un état des lieux multi indicateurs

- Carbone
- Température
- Artificialisation
- Couverture végétale

Période : 2017-2022



NETCARBON INTELLIGENCE

Co construction d'une application

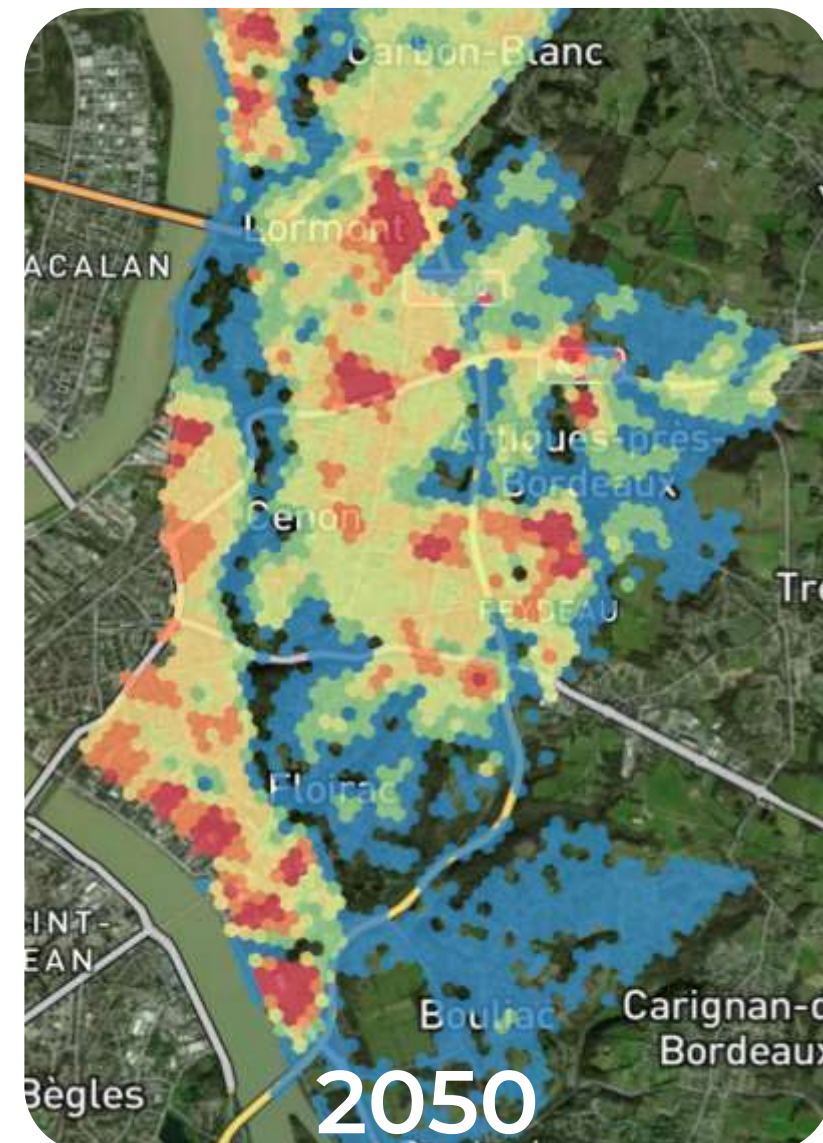
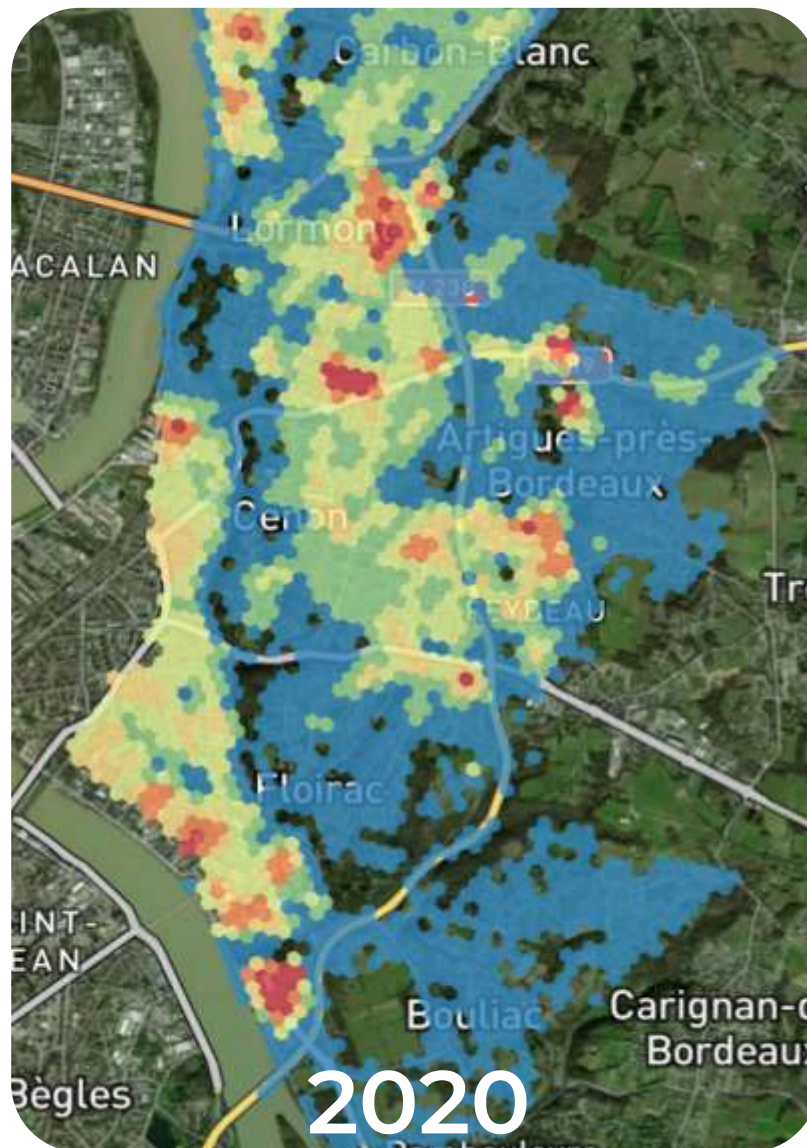


Résultats de la phase 2 - Extrapolation

Evolution de l'OIM ARD

- Stockage carbone
- Artificialisation
- Îlots de Chaleur

Période : 2020-2050



Prochaine étape : certification des projets

Netcarbon s'appuie sur la méthode **Label Bas Carbone Ville Arborée**, développée par la **Société Forestière**



- Valoriser les **réductions d'émission** (RE) des projets de **renaturation**
- **Mesurer les impacts** d'un projet sur l'environnement
- Générer des **crédits carbone** permettant de réduire le coût d'un projet

Critères



+ 2000 habitants



Végétation
(arbres et arbustes)



+ 25 tCO₂ de RE



Le dispositif achats innovants à Bordeaux Métropole

Dispositif marchés innovants

2018 : participation à l'élaboration du premier guide sur les achats innovants avec la DAJ

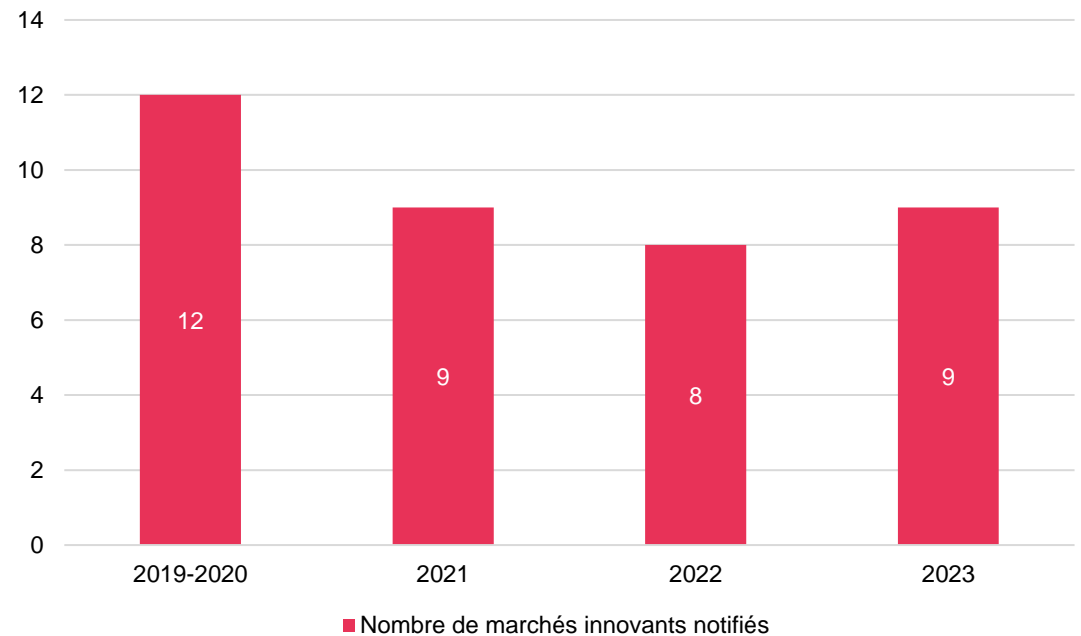
Une approche large et souple du concept d'innovation

Domaines d'activités :

- Mobilité
- Déchets
- Espaces verts
- Objets promotionnels
- Voirie
- Bâtiment
- Logistique
- Numérique

2023 : participation à la mise à jour du guide sur les achats innovants avec la DAJ

Bordeaux Métropole et Ville de Bordeaux
Nombre de marchés innovants notifiés



Outil au service du développement économique

99,0 % des achats innovants attribués à des TPE / PME locales ou régionales

Plus de 2,5 millions euros notifiés depuis 2019

Un levier d'expérimentation avant déploiement d'une solution pérenne (ex. : broyage des végétaux chez l'habitant en porte à porte)

Point de vigilance :

Dans la rédaction du contrat, en matière de R&D notamment (veiller à protéger les intérêts de la collectivité)

Sourcing

Organisation de deux demi-journées de *Be to Be* avec des adhérents de *French Tech Bordeaux*

Participation à des salons dont le Salon des achats inversés *Néo Business* en Nouvelle-Aquitaine et le *Meet'up Greentech*



Pourquoi créer le Bordeaux Métropole City Lab ?

C'est quoi ?

- Démarche transversale et intégrée au sein de BM pour déployer des innovations au sein d'un laboratoire – pilotage projets en interne
- Un programme à coconstruire avec les DG opérationnelles et structures satellites pour mettre en œuvre / expérimenter des projets d'innovation dans nos pratiques métiers au service des usagers et **répondre aux objectifs de transitions**
- Stratégie **d'open innovation** TOP/DOWN = > accélérer et réitérer au sein du Lab le processus d'innovation

- 
- ❑ **Initier et enrichir des pratiques internes de collaboration – sensibiliser, faire émerger, accélérer**
 - ❑ **Décliner l'expérimentation au niveau des collaborations Embarquer plusieurs DG opérationnelles dans le Lab**

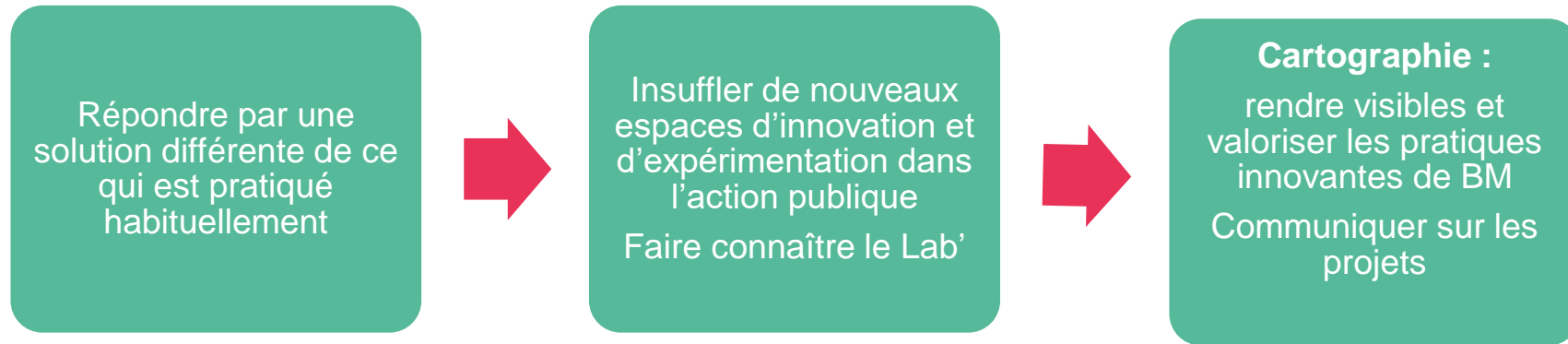
C'est quoi
l'innovation ?



- **Vecteur de changement**
- **Facteur de résilience**
- **Créateur de dynamiques collectives**

Pourquoi créer le Bordeaux Métropole City Lab ?

C'est quoi ?



DANS UNE DÉMARCHE D'AMÉLIORATION CONTINUE

>> s'améliorer et capitaliser

Expérimentation : Processus durant lequel on teste une hypothèse afin de la vérifier ou de la repenser en une hypothèse nouvelle, plus adaptée à ce qui a été observé.

Innovation : Principe de mise en œuvre d'une hypothèse vérifiée, afin d'amener un nouvel élément dans un environnement existant

Pourquoi créer le Bordeaux Métropole City Lab ?

Objectifs

Un outil pour capter des projets => **développer un portefeuille de projets CONCRETS**

>> BM : démonstrateur d'innovations



Déployer la capacité
d'innovation de BM



Permettre à la DDE et
autres directions
d'être acheteuses
d'innovation



Offrir l'espace public
comme support
d'expérimentation
grandeur nature



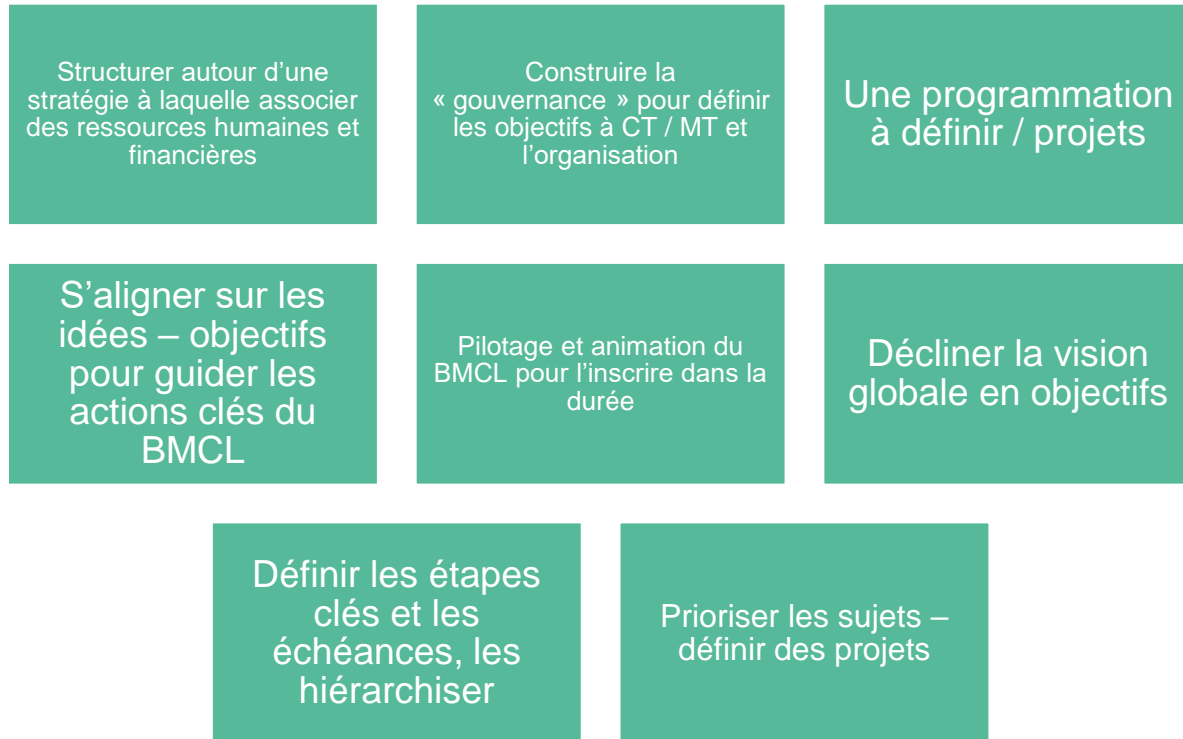
Expérimenter des solutions
innovantes pour améliorer
nos pratiques métiers et
notre offre de services

Le rôle des achats :

Expliquer et actionner les
leviers financiers de la
commande publique
innovante

Construire le modèle opérationnel

Enjeux associés

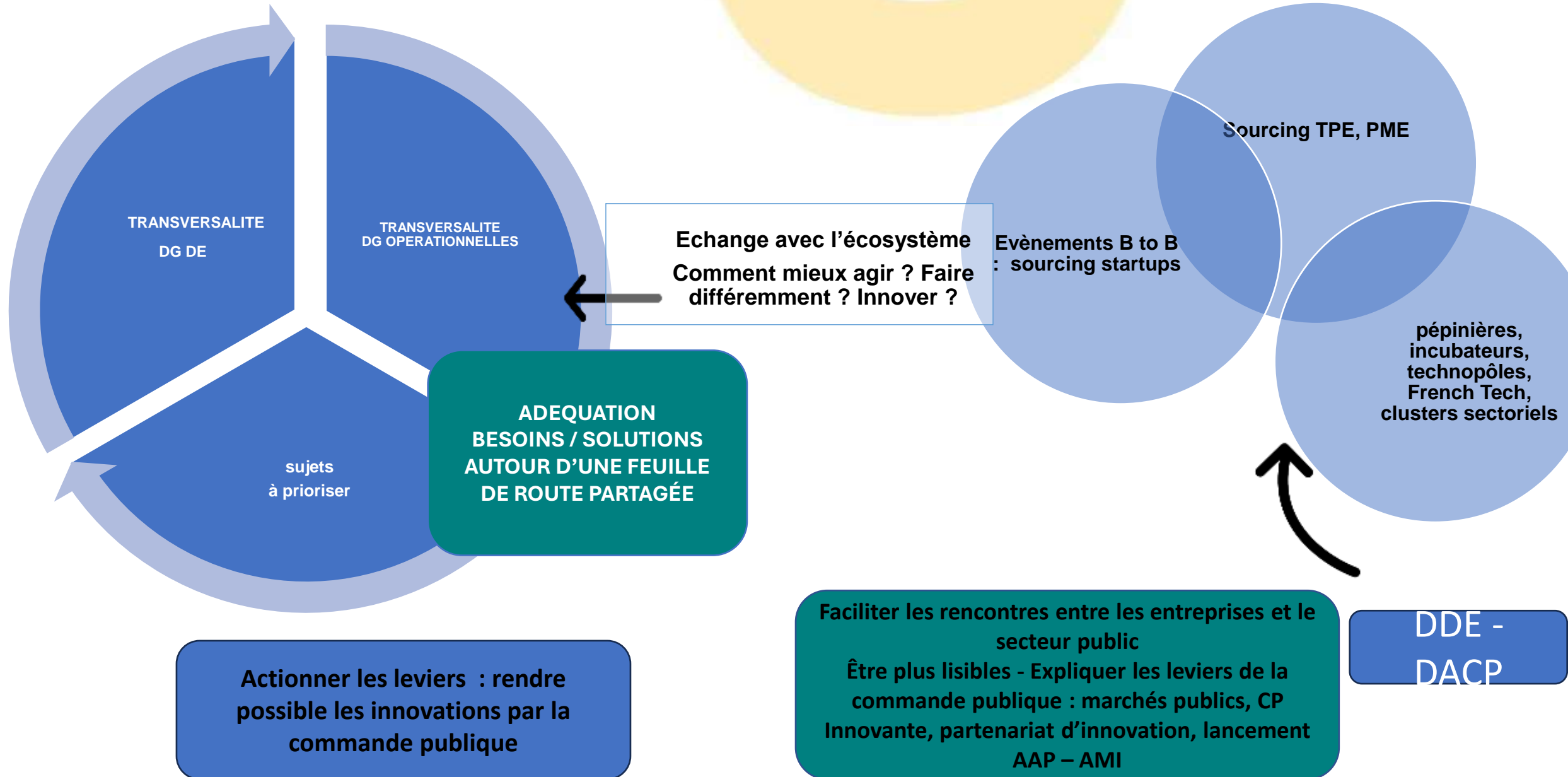


Une gouvernance autour de chaque projet

- **Orienter les actions**
- **Assurer une meilleure compréhension des objectifs à atteindre**
- **Avoir une vision globale partagée par tous**
- **Les premiers projets aideront à structurer, à s'aligner**

Créer les conditions de l'espace de réflexion et de décisions
Définir la meilleure méthode pour rendre possible le processus - Aller collectivement plus vite et plus loin

Structurer une démarche d'open innovation

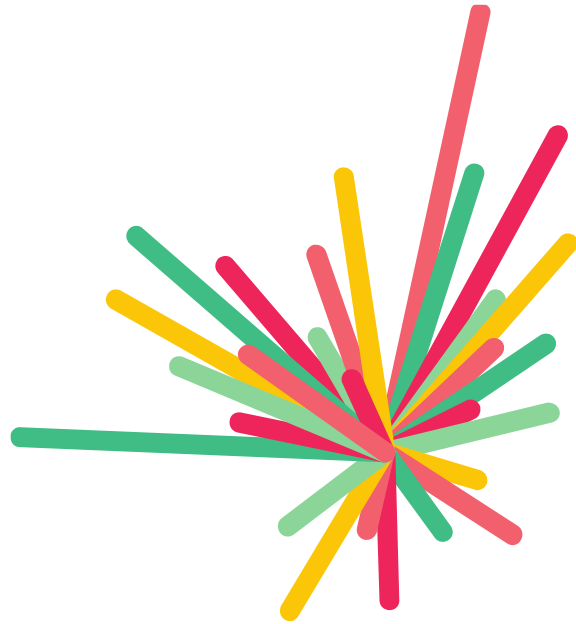


Le secteur public : un marché à adresser par les entreprises et l'écosystème d'innovation

Plan d'action / DDE et DACP :

- Donner les clés de lecture aux startups sur les champs d'action de la Métropole
- Faire coïncider objectif de CA des entreprises et stratégie d'innovation et transition de BM acheteur public d'innovation
- **Décloisonner enjeu marché pour les entreprises et commande publique** => expliquer cadre réglementaire, les objectifs de transitions (SPASER), les outils de la commande publique pour sélectionner une solution/entreprise : AMI, AAS, commande publique innovante, partenariat d'innovation, etc.





**BORDEAUX
MÉTROPOLE**



Chantal SAICHI,

Directrice de la direction de la stratégie, du pilotage et de l'évaluation de l'achat, TPM



Laurent LEQUILLIEC,

Chef du service Prospective et performance de l'Achat, direction de la stratégie, du pilotage et de l'évaluation de l'achat, TPM

L'achat de solutions innovantes

Une intervention de la Métropole Toulon Provence Méditerranée



CLUB INNOVATION

Pourquoi oser l'achat public innovant ?
Une opportunité réciproque acheteurs-entreprises

Le 10 juillet 2024
de 10h à 17h30
en ligne



Des ambitions pour la Métropole TPM

REPONDRE AUX ENJEUX DU SPASER

Les marchés publics participent au développement de l'écosystème du territoire en soutenant les entreprises, tout en faisant la promotion de l'innovation.



PROVOQUER LE DESIR D'INNOVATION

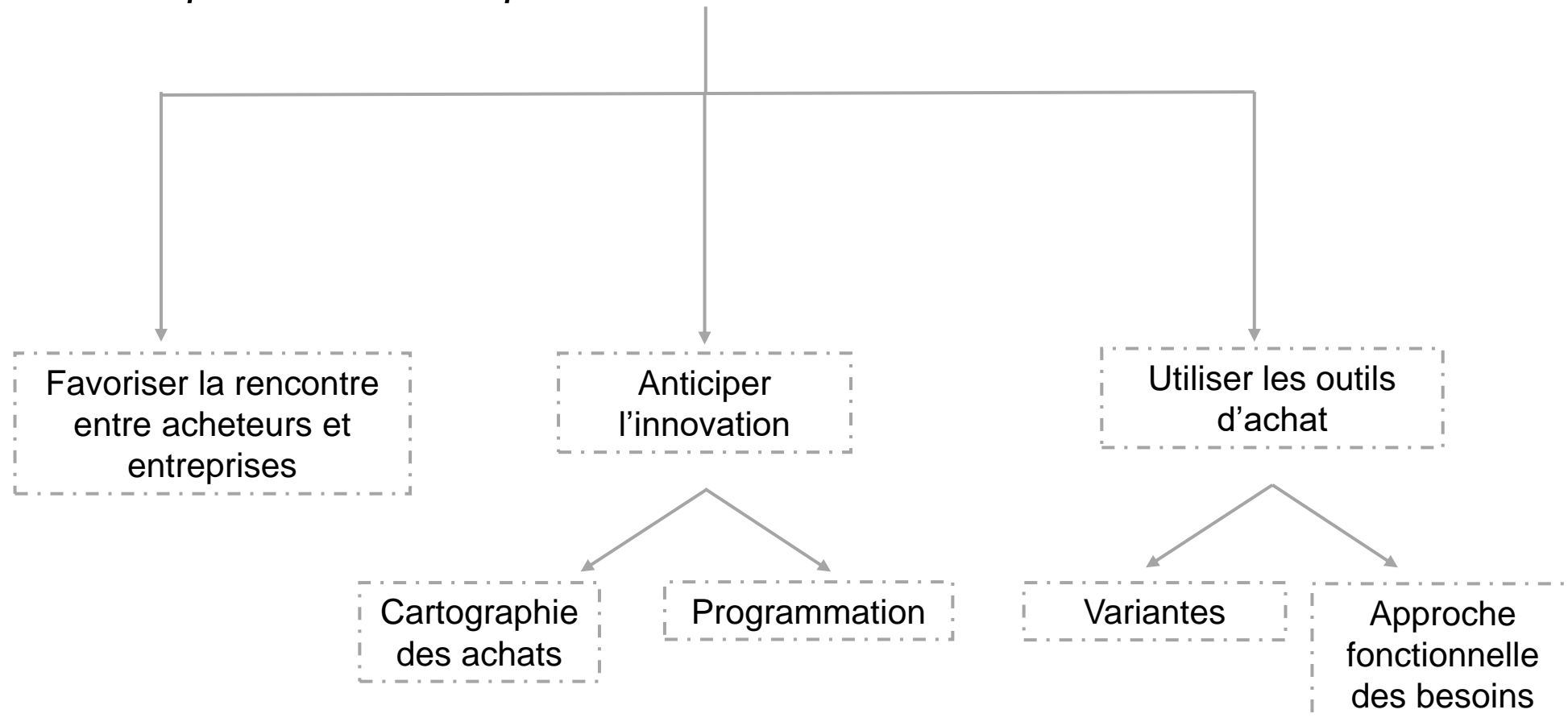
En renforçant la prise en compte dans les achats métropolitains de l'innovation, érigée en stratégie d'achat pérenne et anticipée

ACCOMPAGNER LE DESIR D'INNOVATION

En challengeant les projets d'achats des Directions techniques lorsqu'elles sollicitent le recours au dispositif de l'achat de solutions innovantes

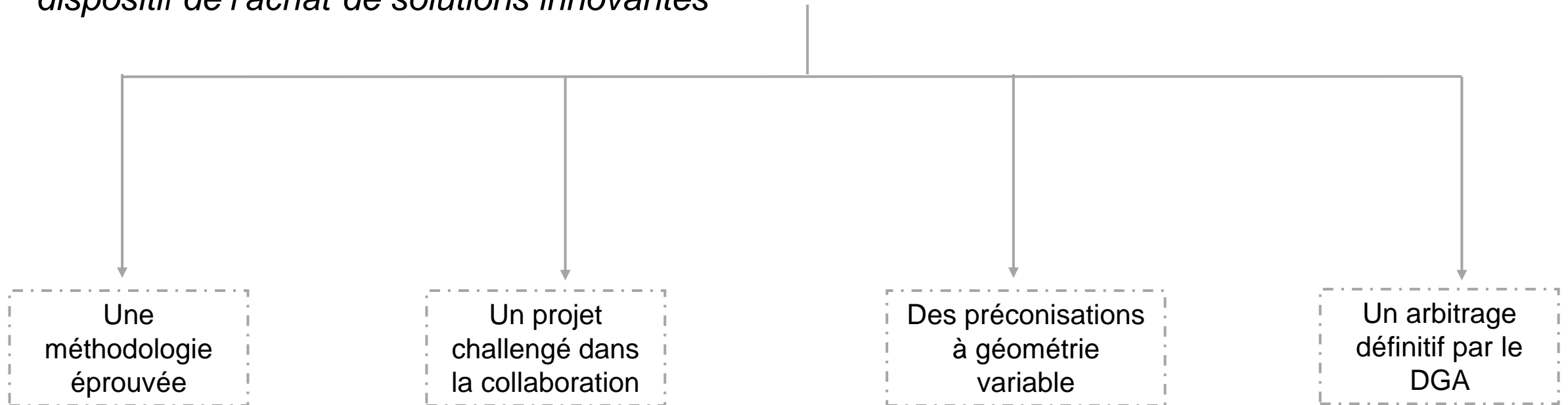
PROVOQUER LE DESIR D'INNOVATION

En renforçant la prise en compte dans les achats métropolitains de l'innovation, érigée en stratégie d'achat pérenne et anticipée

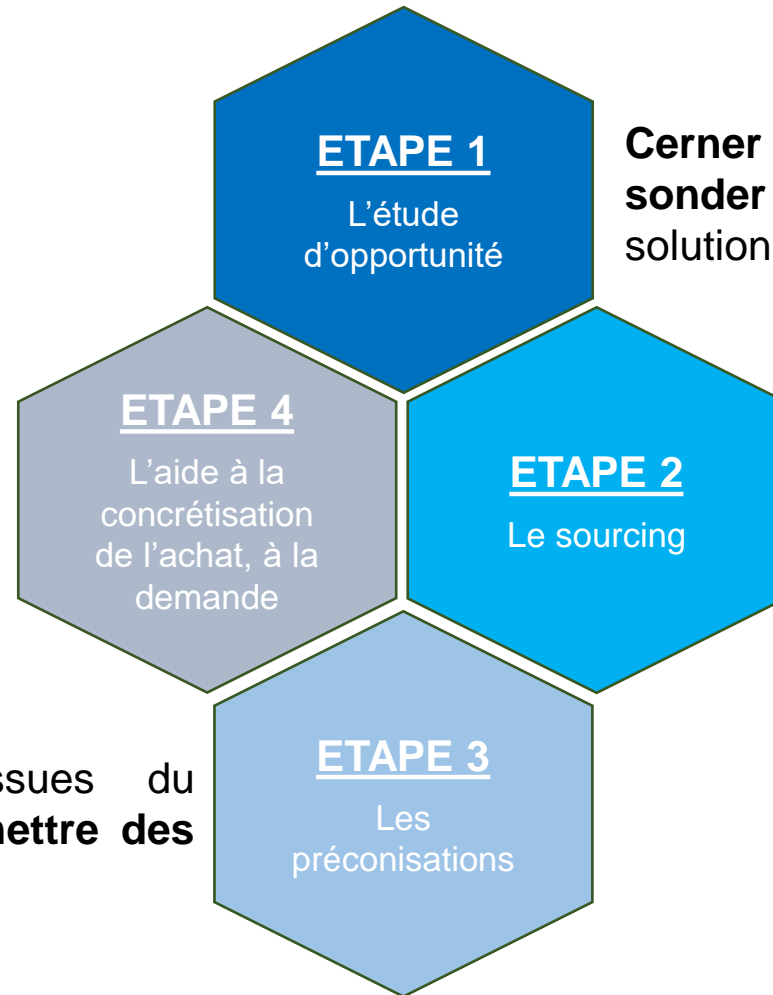


ACCOMPAGNER LE DESIR D'INNOVATION

En challengeant les projets d'achats des Directions techniques lorsqu'elles sollicitent le recours au dispositif de l'achat de solutions innovantes



UNE METHODOLOGIE EPROUVEE pour caractériser l'achat innovant

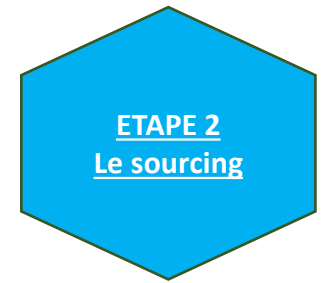


Cerner globalement le besoin des Directions techniques, **sonder les motivations** au recours au dispositif de l'achat de solution innovante

Sourcer dans le cadre d'une démarche consacrée (respectueuse des grands principes de la commande publique, attractive pour les entreprises, motivante pour les Direction techniques)

Accompagner les Directions techniques qui le souhaitent en ingénierie contractuelle

Capitaliser les données issues du sourcing, les **analyser pour émettre des préconisations d'achat**



UN PROJET CHALLENGE qui implique acheteurs et prescripteurs



MÉTROPOLE
TOULON PROVENCE MÉDITERRANÉE

Direction de la Stratégie,
du Pilotage
et de l'Evaluation de l'Achat

Sourcing solutions innovantes

REFERENCEMENT D'OPERATEURS ECONOMIQUES

RECHERCHE DE SOLUTIONS TECHNIQUES

Acquisition des données
pluviométriques à maillage fin en
temps réel

Un sourcing en mode RFI avec mise en ligne de la démarche



Mise en ligne d'un document unique corédigé par la Direction technique et l'acheteur) qui :

- **explique la démarche de sourcing** pour rassurer les entreprises
- **présente contexte de l'achat**
- **pose les questions** de l'acheteur aux entreprises (aspects techniques, économiques, concurrentiels, organisationnels, de DD...) et celles relevant du **faisceau d'indices** qui permettront de caractériser l'achat innovant

Rencontres entre l'acheteur et les entreprises ayant répondu favorablement à l'appel du sourcing ou, plus rare, simples échanges de documents (FAQ de l'acheteur et documents annexes de l'entreprise)

Historisation des échanges avec les entreprises par la rédaction d'un compte-rendu (R2111-2 et R2184-3-5° du Code de la CP)



Un questionnaire spécifique pour caractériser l'achat innovant

Ce faisceau d'indices correspond à une série de questions, qui permet de s'interroger sur les caractéristiques de la solution innovante envisagée, les objectifs poursuivis par celle-ci, son état d'avancement opérationnel, le statut de l'entreprise qui la produit/fournit.

Il n'existe pas de taux de réponse minimal (ex : 3 critères remplis, ou bien 5, 10...) qui permettrait de garantir que l'on soit en présence d'une solution innovante.

Par ailleurs, les informations relatives à l'entreprise (qualifiée d'innovante) participent à ce faisceau, mais ne doivent pas être survalorisées par rapport aux indices se rapportant à la solution innovante qui restent prépondérants.

Profil de l'opérateur

- Historique
- Chiffre d'affaires global / chiffre d'affaire sur le secteur
- Périmètre géographique d'intervention sur le secteur
- Niveau de connaissance du secteur public et de la réglementation des marchés publics
- Si l'opérateur a déjà répondu à des appels d'offres, quelles sont les difficultés rencontrées ou les améliorations qu'ils préconiseraient ? Dans le cas contraire, pour quelles raisons l'opérateur ne s'est-il jamais positionné ?

Environnement concurrentiel

- Etendue de l'offre et des solutions du fournisseur par rapport au périmètre de la consultation (*permet de tester la pertinence de l'allotissement technique et/ou géographique envisagé par l'administration*)
- Dimensionnement des équipes susceptibles d'intervenir sur le marché
- Perception de l'environnement concurrentiel par l'opérateur et de la pondération prix/technique/délai la plus adaptée de son point de vue
- Force et singularités de l'offre de l'opérateur par rapport à l'objet du marché
- Contraintes liées à l'entreprise : y-a-t-il un moment plus favorable pour répondre à l'offre ?

Les moyens, la logistique...

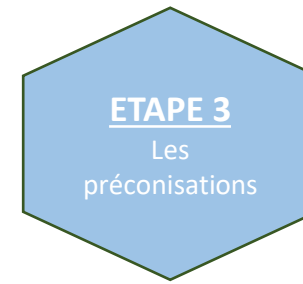
Prix, TCO

- Quelle est la structure du coût du bien ou du service ?
- Quels sont les inducteurs de coûts¹⁸ et quels sont selon l'opérateur les facteurs à même de diminuer le prix de la prestation (ou du TCO) pour l'administration ?
- Effet volume et courbe de dégressivité
- Facteurs de variation/ volatilité des prix (*permet de déterminer si le prix pourra être ferme ou révisable, et les indices les plus pertinents pour l'indexation*)
- Forme de marché la plus adaptée à la prestation (*marché forfaitaire, accord-cadre à bons de commande et/ou marchés subséquents etc.*)
- Durées d'amortissement / durée du marché
- Plan de paiement adapté ?
- Achat vs. location

Le DD dans ses aspects environnementaux et sociaux

Aspects techniques

- Lieu de fabrication ou de production
- Normes applicables / normes obsolètes
- Intégration du développement durable (*ou circuits courts si adapté*)
- Innovations récentes ou à venir
- Durée de garantie. Maintenance (à inclure ou non dans le périmètre de la consultation)
- Positionnement de l'opérateur par rapport à l'ouverture de variantes avec ou sans offre de base



DES PRECONISATIONS ET UN ACCOMPAGNEMENT pour guider les Directions techniques

Au final:

1/ Arbitrage concernant le mode de passation à mettre en œuvre à savoir : ACHAT INNOVANT < à 100 000 euros HT, Procédure traditionnelle de mise en concurrence etc..

NB : quid du recours aux dispositions de l'article R2122-3 du CCP (attribution directe du marché au seul opérateur capable de fournir les prestations pour « des raisons techniques » ou en raison de « l'existence de droits d'exclusivité, notamment de propriété intellectuelle »

2/ Aide à la rédaction du Cahier des charges

3/Accompagnement à l'analyse des offres

Des réalisations concrètes



ÉCO entreprises
Acteurs de la transition

CLUB INNOVATION

Pourquoi oser l'achat public innovant ?
Une opportunité réciproque acheteurs-entreprises

Le 10 juillet 2024
de 10h à 17h30
en ligne



Achat/développement d'un outil d'expertise Building Information Modeling des ouvrages portuaires avec vue immersive 3D

Acquisition des données pluviométriques à maillage fin en temps réel



LA METHODOLOGIE

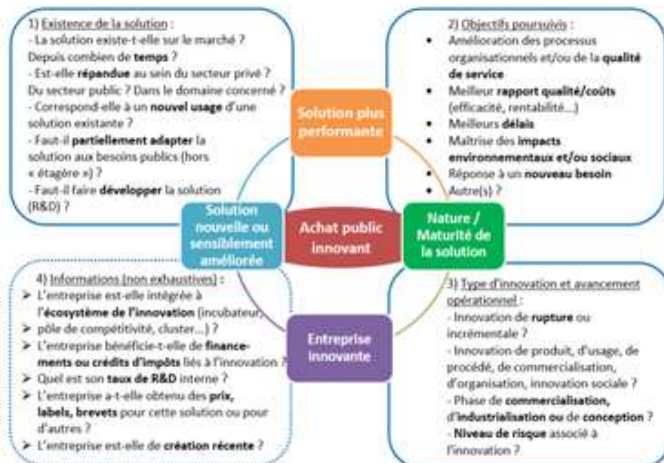
Un sourcing auprès de 15 entreprises référencées et identifiées par SILEX

5 rencontres entre acheteurs et opérateurs économiques



L'ANALYSE DES DONNEES DU SOURCING

- coexistence de technologies matures pour la cartographie des infrastructures portuaires,
- coexistence de système d'exploitation des données permettant l'établissement d'un programme pluriannuel de travaux, en fonction de priorités multi-sectorielles,
- 1 technologie recensée, sans autre alternative, pour la captation immergée des données et l'exploitation en vue 3D et immersive (pas de programme de R&D prévu à ce jour pour les entreprises sourcées).



Une réponse au faisceau d'indices qui permet à l'acheteur de conclure que l'achat de la solution technique (BIM vue 3D immersive) proposée est innovant.

SOLUTION INNOVANTE

Achat/développement d'un outil d'expertise Building Information Modeling des ouvrages portuaires avec vue immersive en 3D

CONCLUSION

Si achat d'un outil d'expertise BIM des ouvrages portuaires —————> mise en concurrence car coexistence d'une pluralité d'offres. L'achat n'est pas innovant

Si achat d'un outil BIM en vue immersive 3D —————> recours au dispositif de l'achat d'une solution innovante et conclusion d'un marché passé sans publicité ni mise en concurrence pour un achat d'un montant inférieur à 100.000€ HT

Bref Témoignage de la Direction technique opérationnelle : Interview de M.DAMIEN ESCARBASSIERE



LA METHODOLOGIE

Un sourcing auprès de 13 entreprises référencées et identifiées par SILEX

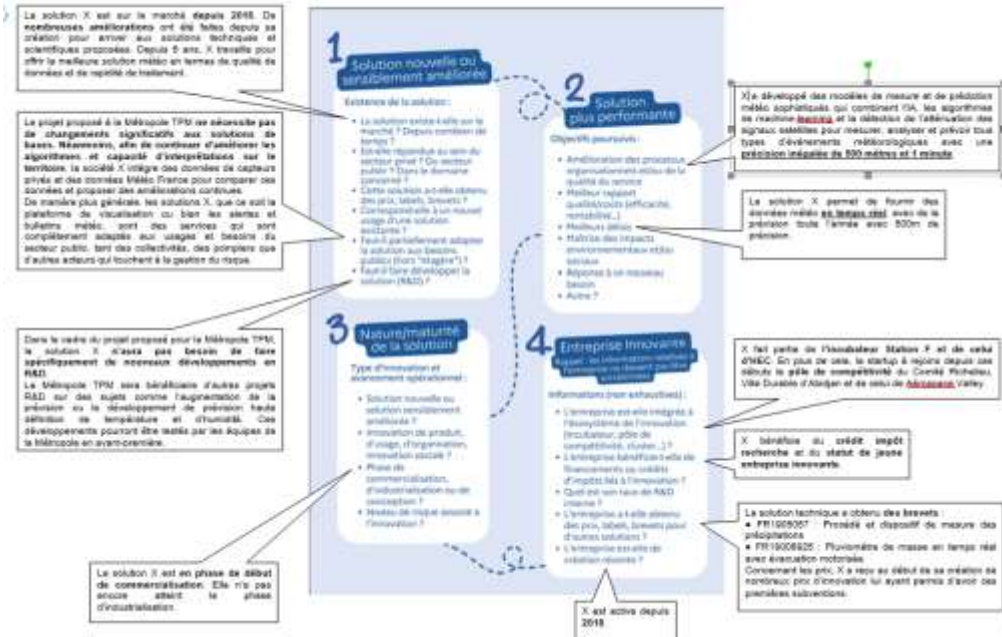
3 rencontres entre acheteurs et opérateurs économiques



L'ANALYSE DES DONNEES DU SOURCING

- 1 technologie recensée, sans autre alternative, pour la captation immergée des données et l'exploitation en vue 3D et immersive (pas de programme de R&D prévu à ce jour pour les entreprises sourcées).

Dans ce cas, il convient de confirmer le caractère innovant de l'actuel en passant le projet au crible du faisceau d'indices suivant:



Une réponse au faisceau d'indices qui permet à l'acheteur de conclure que l'achat de la solution technique proposée est innovant.

SOLUTION INNOVANTE

CONCLUSION

Si l'achat de la solution technique proposée est innovant, l'estimation financière du besoin est incompatible avec le dispositif de l'achat de solution innovante :

	AN 1	AN 2	AN 3	AN 4	AN 5	AN 6
INV	27 000	0				
FONC	40 250	40 250	40 250	40 250	40 250	40 250
TOTAL	67 250	40 250	40 250	40 250	40 250	40 250
CUMUL	67 250	107 500	147 750	188 000	228 250	268 500

Illustration de la limite du recours de l'achat innovant:

- 1/ Impossible de recourir à l'achat innovant pour moins de 100 000 euros HT sur la durée totale**
- 2/ Inopportunité de limiter le marché à =1 seule année**
- 3/ Mise en concurrence traditionnelle pour confirmation l'inexistence de solution alternative raisonnable**
- 4/ Lourdeur du Lancement d'une procédure avec négociation ou dialogue compétitif**
- 5/ Quid du recours à l'achat sur la base de l'article R2122-3 (passation directe à un opérateur déterminé ?**



CLUB INNOVATION

Pourquoi oser l'achat public innovant ? Une opportunité réciproque acheteurs-entreprises

Le 10 juillet 2024
de 10h à 17h30
en ligne



Merci de votre
attention !



ÉCO
entreprises
Acteurs de la transition