



Club Innovation

ACHAT PUBLIC INNOVANT

5 décembre 2023

Technopôle de l'Arbois environnement

En partenariat avec :

Polla

Ordre du jour

9h00 – 9h30

Accueil café

9h30 - 9h45 – Introduction

Présentation d'Éa éco-entreprises et du projet européen P5 Innobroker

9h45 - 11h15 – Intervention de **Zineb Larabi** et de **Jessica Poles**

- Comment **catégoriser l'innovation au regard des marchés publics** ?
- Comprendre **qui sont les clients publics**, leurs attentes et leurs contraintes.
- Les différents **outils pour contractualiser** avec les acteurs publics.

11h15 - 11h30

Questions/ Réponses et échanges avec les participants

Simon NARDIN
Chargé de mission innovation



Lucie MATHIEU
Chargée de mission projets européens

Jessica POLES



Polla



Zineb LARABI



ÉCO
entreprises
Acteurs de la transition

Le seul réseau des éco-entreprises
en région Sud

Depuis 27 ans, notre mission est double :

Renforcer la compétitivité de nos membres
Favoriser le développement durable des territoires



PROMOUVOIR

les compétences des éco-entreprises auprès des donneurs d'ordres publics & privés



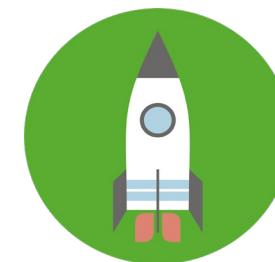
FAVORISER

la dynamique de réseau



ACCOMPAGNER

les projets de nos membres et partenaires



ACCÉLÉRER

le développement des éco-entreprises en France et à l'international

Nos services



Soutien à l'innovation



Promotion des éco entreprises



Networking



Développer à l'international



Accélérer la croissance



Développement de l'emploi

Le réseau des éco-entreprises et des transitions écologique et énergétique.



Déchets



Air & odeur



Aménagement & mobilité



Services aux entreprises



Energie



Industrie



Site & sol



Biodiversité

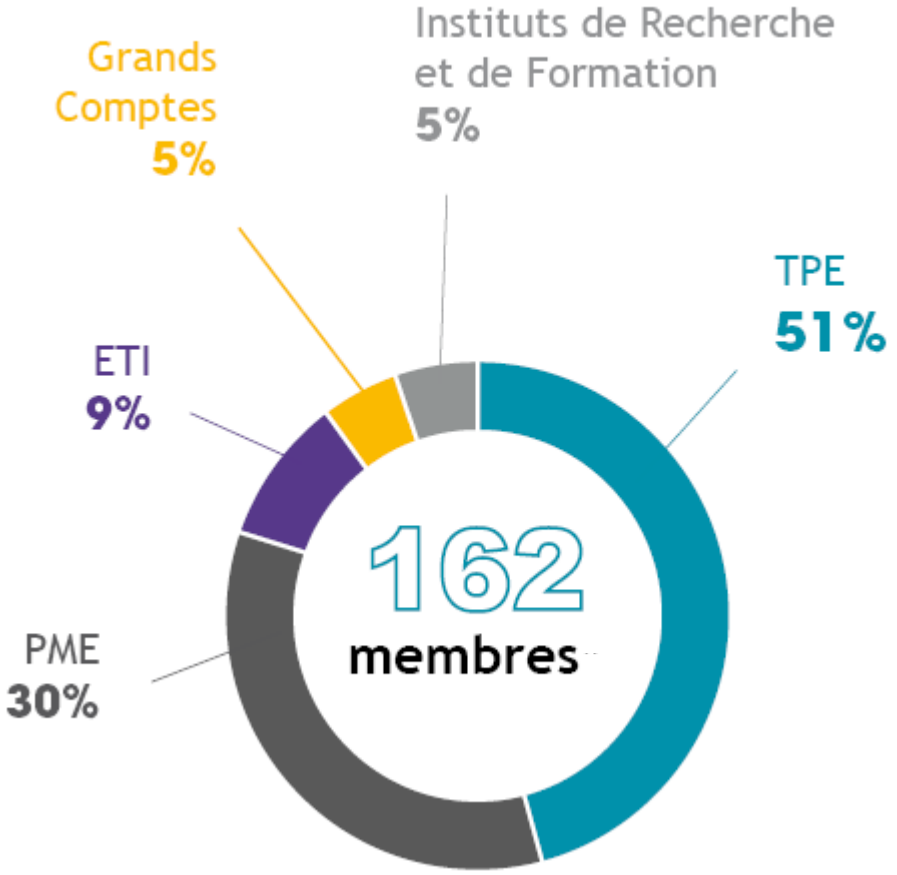


Eau

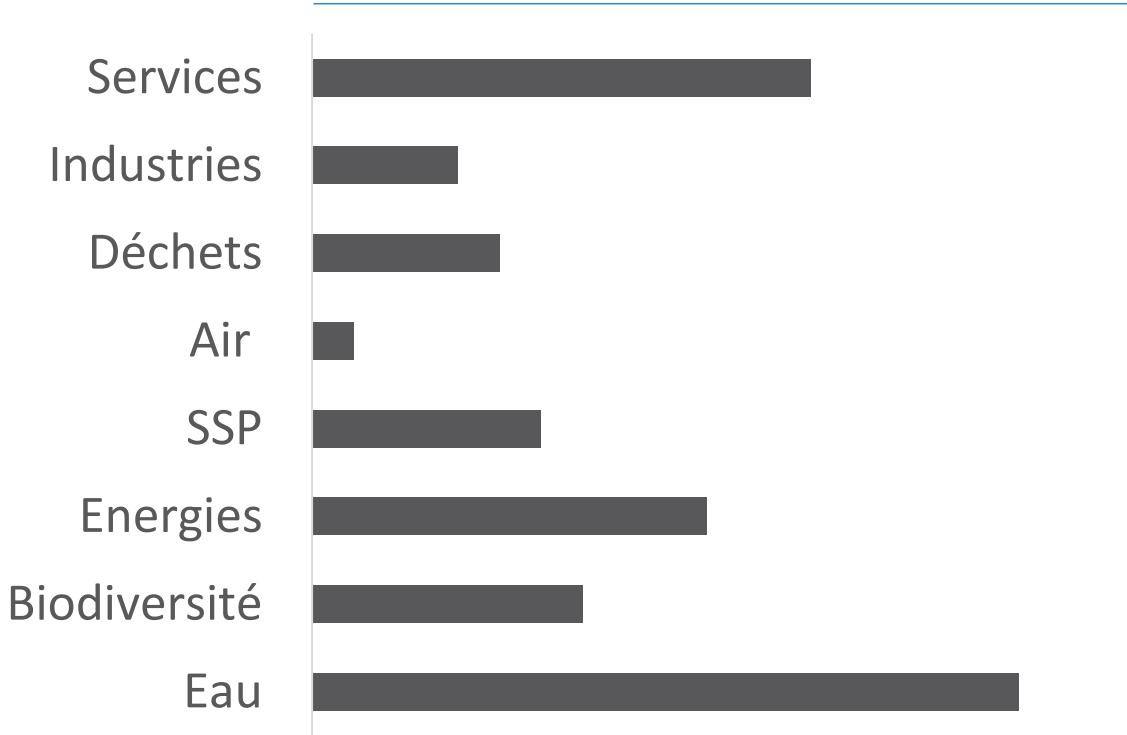
Une approche multi filières



Chiffres clés du réseau



Principales expertises de notre réseau





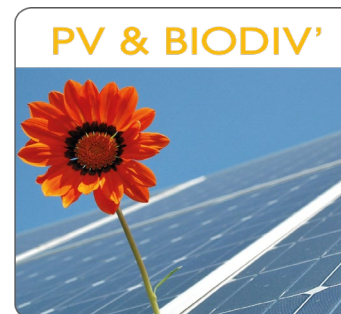
2024

Un programme d'actions au
service de votre développement

1.

Nos groupes de travail

Échanger, créer, innover, la force du collectif



2. Nos clubs

Plus loin ensemble



Club
innovation



Le comité des
financeurs



RH



Les RDVs de
l'Europe

3. Nos salons / colloques

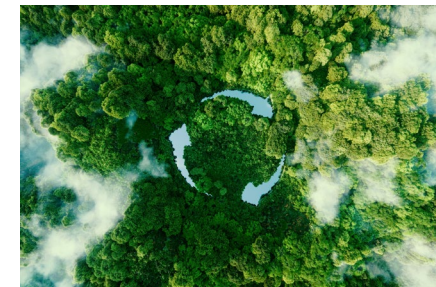
Des tarifs réduits et des formules clés en mains



5 & 6 décembre 2023
AVIGNON



14 mars 2024
Salon de Provence



Et de nombreux colloques à venir :

- PV
- Biodéchets
- Achats publics innovants
- ...

Suivez notre page LinkedIn pour ne rien manquer de notre actualité

4.

Notre accompagnement Innovation

Accompagner les projets conciliant économie, écologie et innovation

Faire émerger les innovations

- **Animer des clubs innovation**
 - proposer aux membres des demi-journées d'échanges avec des experts afin de faire monter en compétences les référents innovation et R&D de chaque participant
- **Contribuer à l'émergence des idées et des innovations**
 - Mise en relation
 - Animation de commissions, de Groupes de travail et de journées techniques
 - Création de synergie entre acteurs
 - Veille technologique et business
 - RDV BtoB et BtoF
 - Veille AAP, AO...

Construire votre projet

- **Accompagner le montage** des projets collaboratifs ou individuels innovants
- Appuyer à la **recherche de partenaire**
- Faciliter la **recherche de financement**, notamment en ciblant les meilleurs guichets
- **Relecture** des dossiers et conseils

Promouvoir votre projet

- **Accroître les chances de financement** en se positionnant comme tiers de confiance
- **Amélioration de la visibilité** des projets et des partenaires impliqués

Suivre votre projet

- **Accompagner la négociation accord de consortium** dans le cadre d'un projet d'innovation.
- Faciliter la **négociation avec les financiers**
- Accompagner et co-animer les **comités pilotage** de projet
- Anticiper les phases **pré-commerciale et pré-industrielle** du projet



P⁵ Innobroker



Co-funded by the
COSME programme
of the European Union



CTA
Technological
Corporation
of Andalusia

 **ÉCO**
entreprises
Acteurs de la transition



CERTH
CENTRE FOR
RESEARCH & TECHNOLOGY
HELLAS

Sarajevska regionalna
razvojna agencija

Sarajevo Economic Region
Development Agency

 **CHAMBER OF CRAFT
AND SMALL BUSINESS
OF SLOVENIA**

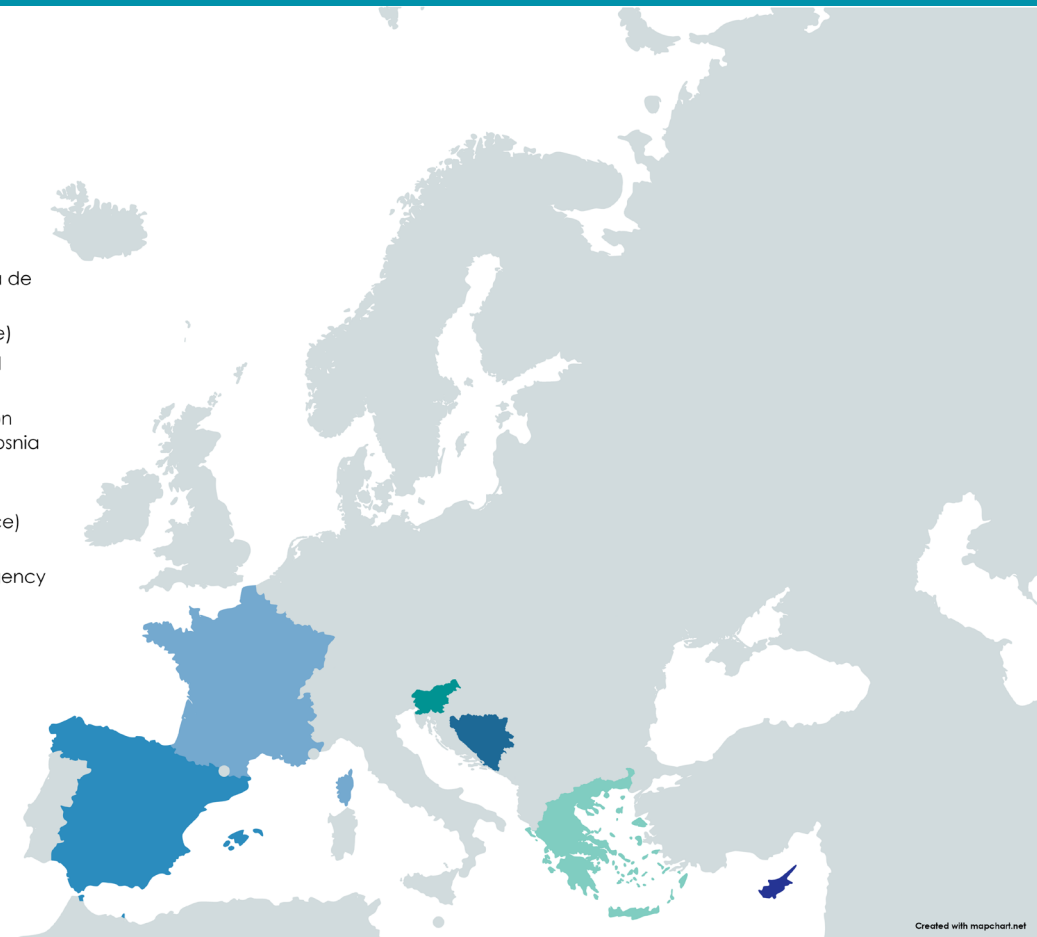
A propos de P5 Innobroker



P⁵ Innobroker

36 mois
6 partenaires
1 plateforme

conneCTA



- Corporación Tecnológica de Andalucía (Spain)
- Éca-écoentreprises (France)
- Chamber of Craft & Small Business (Slovenia)
- Sarajevo Economic Region Development Agency (Bosnia Herzegovina)
- Centre for Research & Technology Hellas (Greece)
- Larnaca - Famagusta District Development Agency (Cyprus)



Co-funded by the COSME programme of the European Union

Nos actions via le projet P5Innobroker



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



Notre accompagnement

- Club innovation 5/12/2023
- Sessions d'informations et d'accompagnement suite au club innovation courant 2024
- Séminaire d'échanges entre pairs mai 2024
- Accompagnement individuel



P⁵ Innobroker



SIEGE A AIX EN PROVENCE

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

AGENCE DE NICE

CEEI NCA - 2e étage
61-63 avenue Simone Veil
06200 NICE



Simon NARDIN

Chargé de mission innovation
simon.nardin@ea-ecoentreprises.com
06 30 06 83 78



Lucie MATHIEU

Chargée de mission projets européens
lucie.mathieu@ea-ecoentreprises.com
06 74 60 12 79

Masterclass Achats Publics Innovants

Les outils pour vendre de l'innovation aux acteurs publics



5 décembre, Technopole de l'Arbois

CLUB INNOVATION



ÉCO
entreprises

Polla

Qui sommes-nous ?



JESSICA POLES

Co-fondatrice de Polla

ESCP Europe

8 ans de finance

5 ans d'entrepreneuriat



ZINEB LARABI

Co-fondatrice de Polla

Acheteuse publique – 5 ans

Conseil aux administrations

et aux entreprises – 5 ans



COLLECTIF D'EXPERTS

Experts marchés publics
sectorisés par métier

Experts RSE

Experts marketing et
communication

Etc.

Introduction à la Commande publique



Polla

La commande publique

3 principes fondamentaux

Liberté d'accès

Besoins > 40k€ :
Publicité des besoins
d'achats
Gratuitement
Mise en concurrence

Egalité de traitement
des candidats

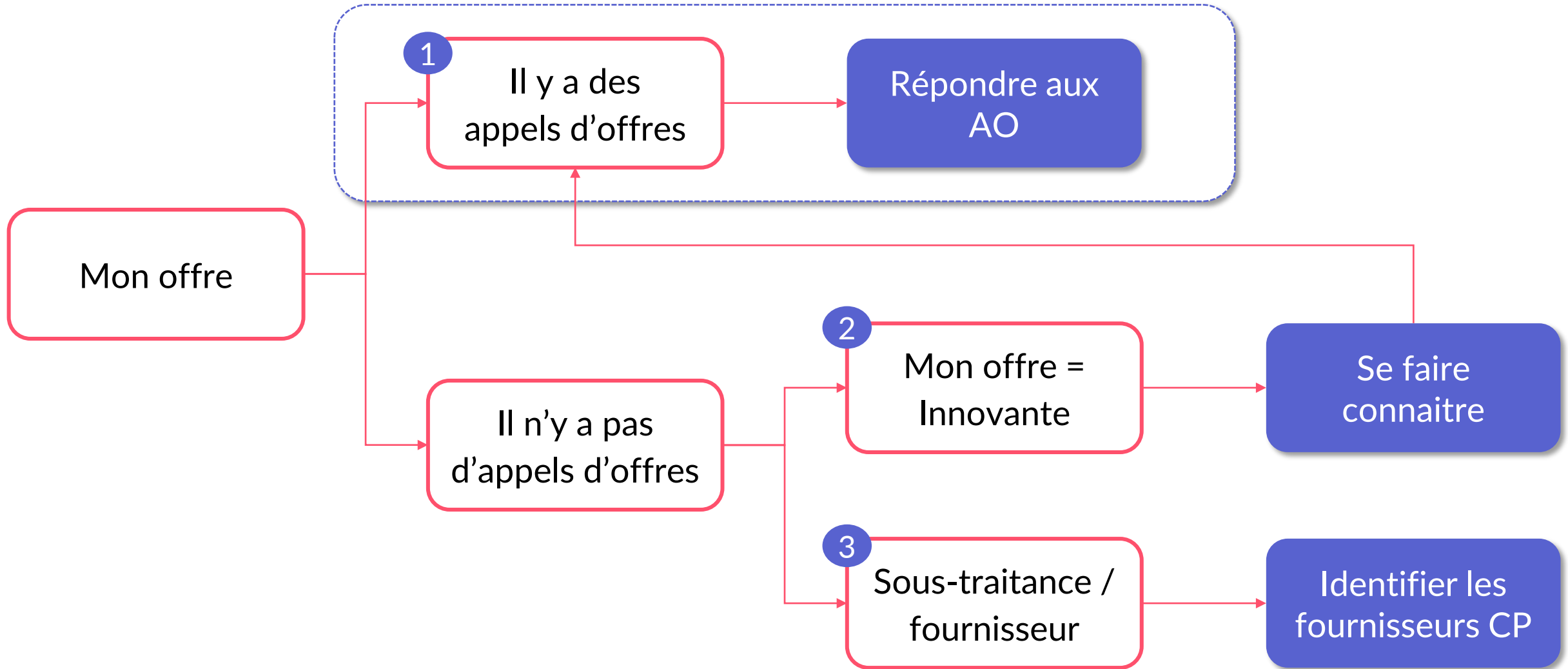
Même niveau
d'information
Mêmes critères de
notation

Transparence des
procédures

Traçabilité du
déroulement de la
procédure
Rédaction cahier des
charges clair et précis

Favoriser une concurrence saine

Me situer dans la commande publique ?



Où trouver les appels d'offres



Dematis

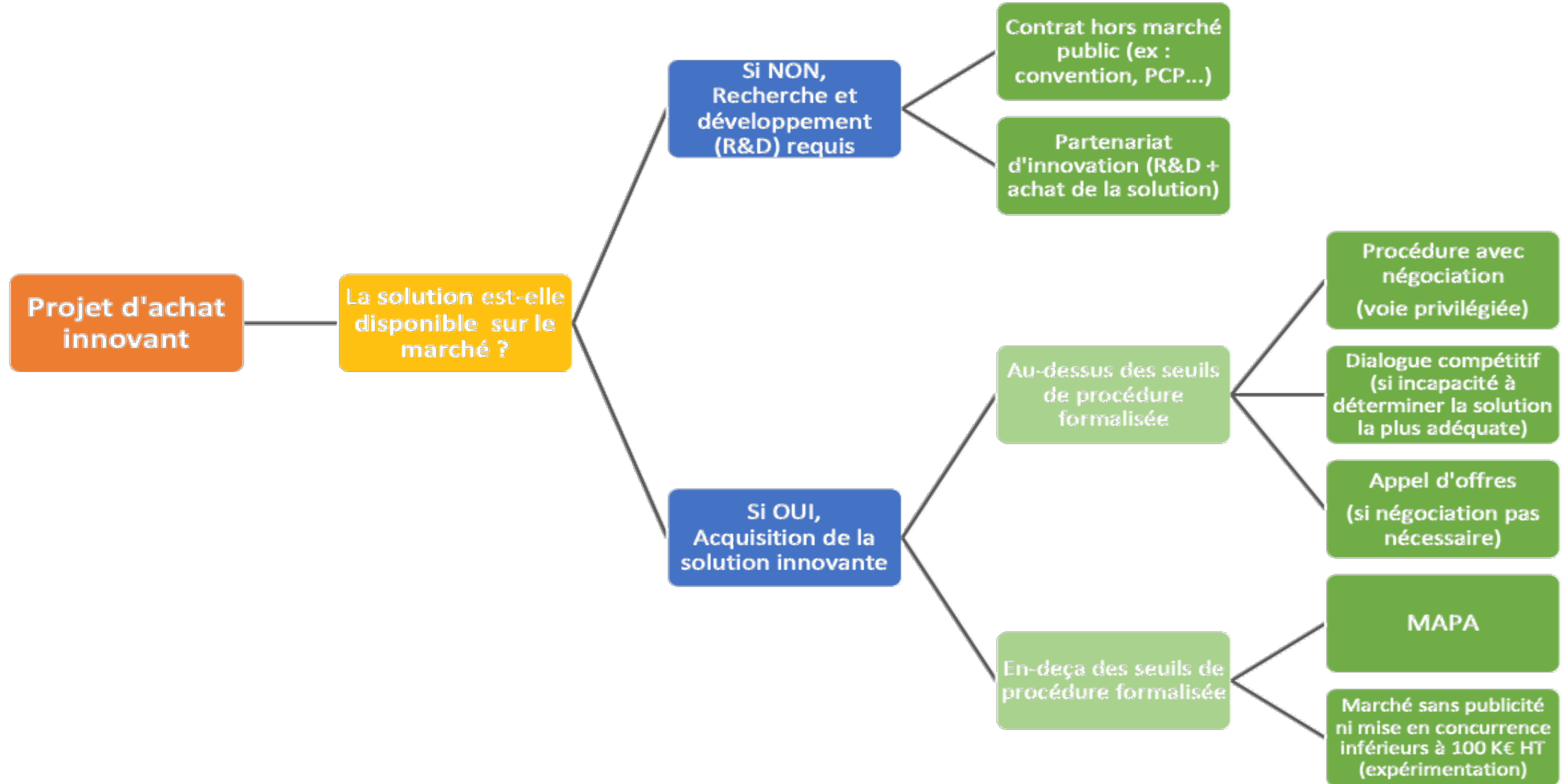


L'**innovation** dans la commande publique



Polla

Modalités d'achat en fonction des cas de figure



L'innovation dans la commande publique, deux visions co-existent

Source : CCP et Directive UE
Une définition stricte

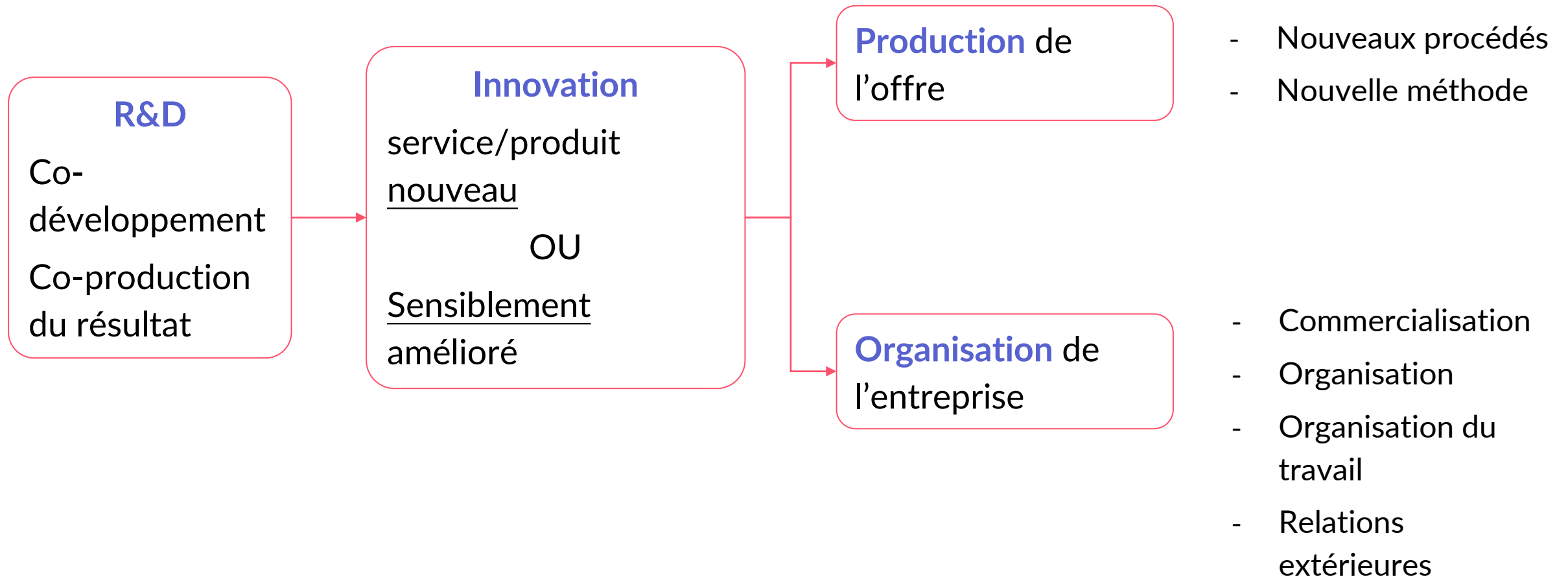
=> Favorise la mise en concurrence

Source : Dispositif achat innovant
Une définition beaucoup plus souple

=> Favorise le go-to-market

Eclairage médiatique non proportionné
Vs pratique

Comment définir l'innovation ?



Les impacts de la collaboration sur la personne publique

Valeur apportée

Commercialiser

- Améliorer un service public
- Innovation environnementale
- Gagner en efficacité
- Une bonne image
- Stratégie long terme de promotion de la concurrence

Co-développer

- Un partage du risque de dev

Transformation ?



- Formation des collaborateurs à de nouvelles pratiques
- Réorganisation interne
- Changement de messages auprès des utilisateurs

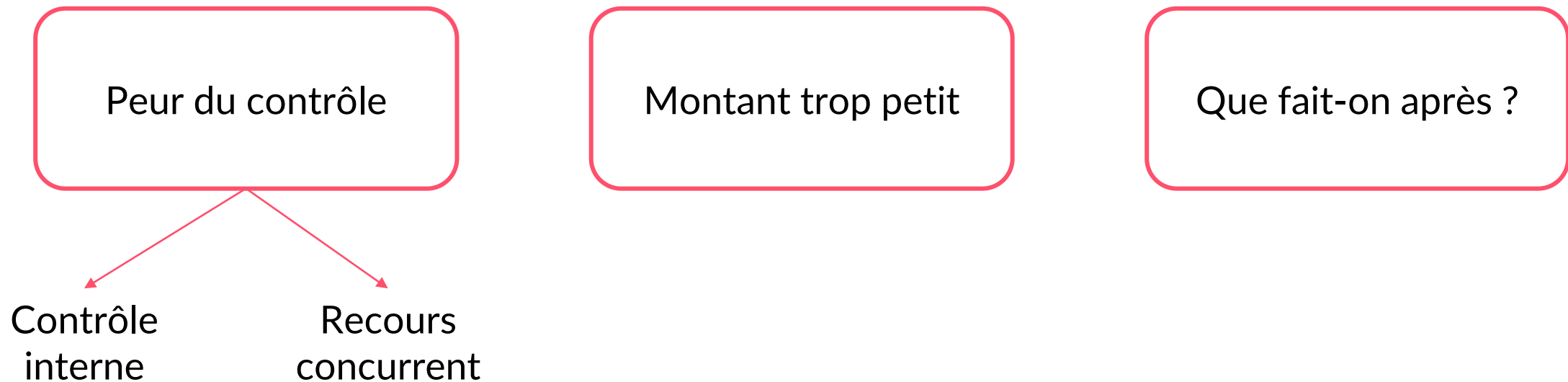
- Evaluation des risques
- Nouveaux processus de sélection des fournisseurs
- Évaluation de la performance

**Et concrètement,
comment fait-on ?**



Polla

Comprendre l'état d'esprit des acheteurs publics vis-à-vis du dispositif achat innovant



Comprendre l'état d'esprit des acheteurs publics

Un exemple : LFI x Atout France

Budget
500k€

LFI séduit la directrice Marketing d'Atout France
2 gros enjeux : Coupe du monde de Rugby + JO 2024

Devis
< 100k€

LFI persiste à se désigner innovant pour éviter la mise en concurrence
Il fait un devis < 100k€

Blocage 9 mois

LFI nous appelle

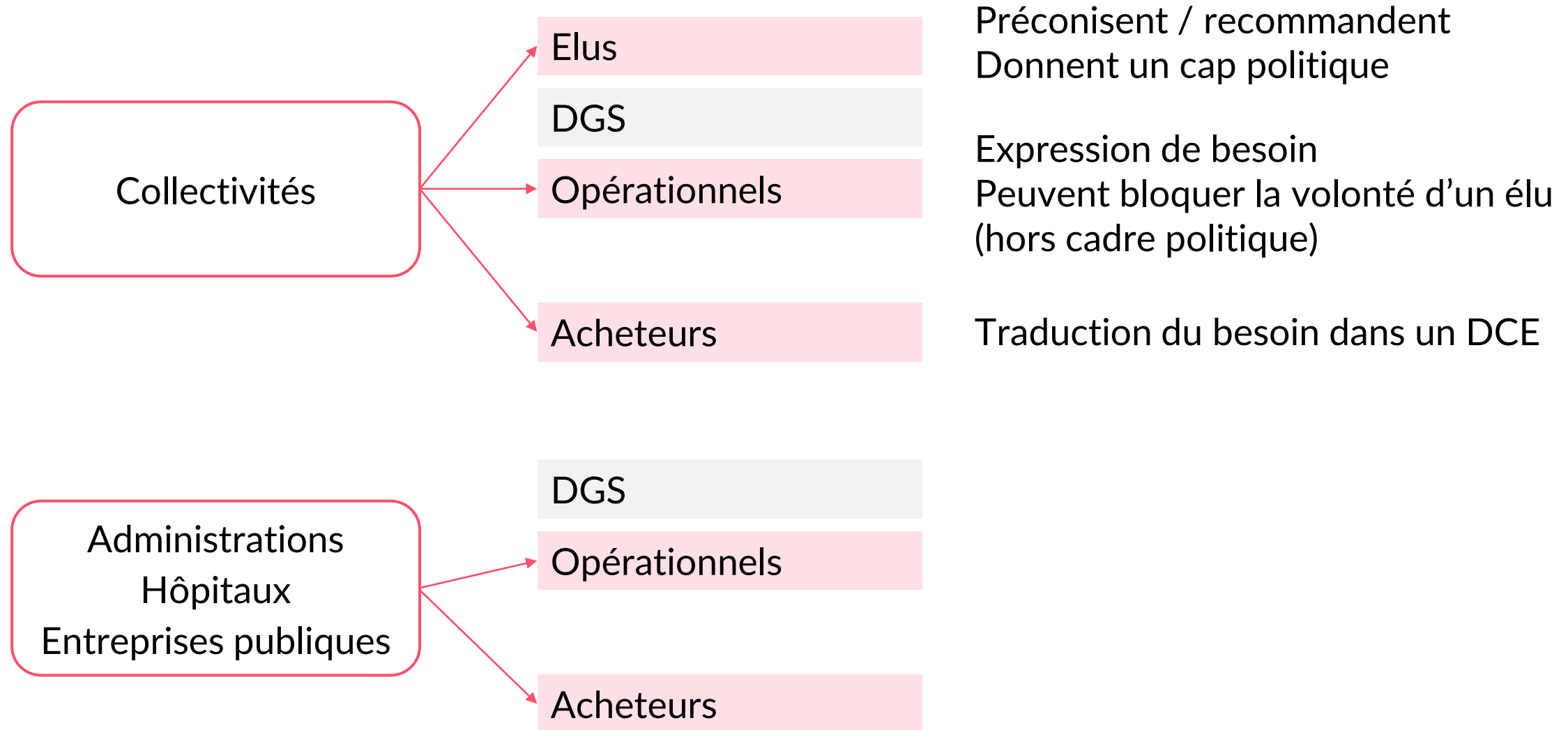
Evangelisation

Rdv avec la dir. juridique + dir. commande publique + dir. marketing
+ Nicolas Cros, le directeur de la CP de Bordeaux Métropole



Débat mal positionné
L'entreprise est là pour vendre son offre
Pas une procédure

Contact direct – Avec qui parler ?



Comment entrer en contact ?

Événements locaux
Pôles de compétitivité
Clubs entreprises (CGPME, UP)

Plan/intention d'achat
+ Prospection

Business clubs dédiés des CCI

Centrales d'achats

Guichet unique
de la DAE

Plateformes de sourcing

Les plateformes de sourcing

 **e-marchespublics.com**
publication & dématérialisation

 **AW SOLUTIONS**

 **MarchésOnline.com**
La grande adresse des appels d'offres

 **Dematis**

Guichet unique
de la DAE

 **PProch**
Les projets d'achats publics,
accessibles maintenant

Les sites des
personnes publiques

 **NUKEMA**
TOUS LES MARCHES PUBLICS. EN UN COUP D'ŒIL

 **silex**

Contactez les services achats

En remplissant ce formulaire en ligne, vous permettez aux acheteurs du Département de Seine-et-Marne de connaître vos prestations et de vous solliciter dans le cadre d'un éventuel sourcing pour un ou plusieurs projets d'achat. Un acheteur s'engage à vous répondre dans un délai de 15 jours une fois le formulaire complété.

Informations vous concernant

Raison sociale de l'entreprise *(obligatoire)*

Nom *(obligatoire)*

Prénom *(obligatoire)*

Fonction *(obligatoire)*

Les centrales d'achats

Centrales d'achats

Se rapprocher des référencés
UGAP/RESAH etc.

RESAH Innovation

Contact direct (hors big)

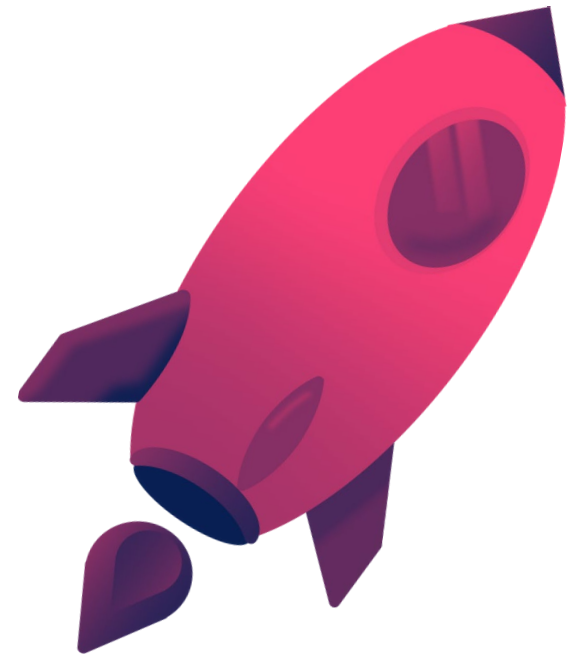
+ regarder au
niveau local



Cas de figure 1

Vous avez suscité l'intérêt
d'une personne publique

et il n'existe pas de
modèle d'appel d'offres
pour votre offre



Les étapes possibles du process

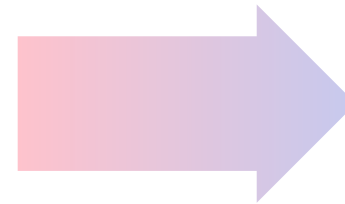
Exemple de l'entreprise M

Solution QVT -santé mentale au travail

DRH très emballé
Process de 12 mois

Mise en place d'un **MAPA**
Réponse de concurrents

Marché déclaré **infructueux**
=> problème dans la formulation de l'expression de besoins.



Enseignements

Process long

Bonne foi de tous =>
consultation a un coût pour
l'administration

Aider l'opérationnel &
l'acheteur a exprimer leurs
besoins / la valeur qu'ils en
tirent - lecture
fonctionnelle

Les étapes possibles du process

Exemple de la Mutualité

ORPEA + Crise des professionnels de santé = crise de confiance

Groupement d'achats - 4 EHPAD

Recherche d'un cabinet de conseil pour diag + reco + exécution

=> immobilier, salaire, démographique

Interlocuteur = responsable de l'innovation

Ils ont des fournisseurs référencés + repéré des grands noms

Décidé co-traitance moyen-grand cabinet

Voulaient directement passer en consultation

Repositionnement : Sourcing + Nouveau budget =>

Consultation



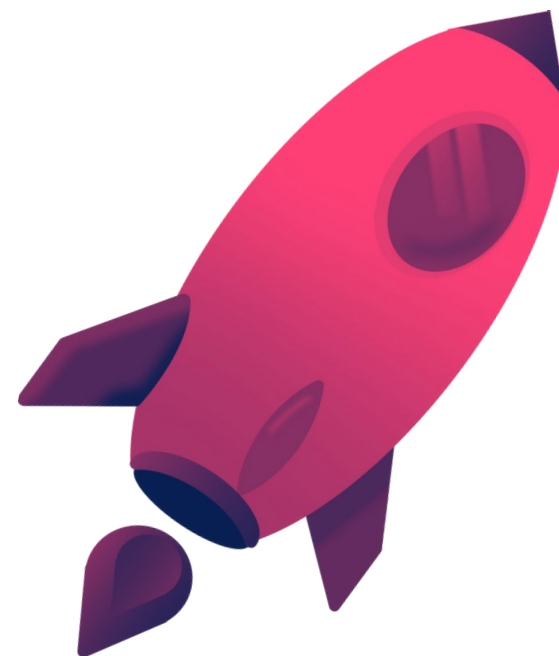
Enseignements

Sourcing : sous-estimé la quantité et la qualité des données dont les entreprises avaient besoin

Définition des critères : universels malgré diversité innovation

Allotissement / phasage consultation

Cas de figure 2 :
Vous identifiez une
consultation,
comment savoir si
l'innovation est
bienvenue ?



Les critères en faveur de solutions innovantes dans un DCE

Les variantes autorisées

**Une expression de besoin
fonctionnelle**

Sous-traitance / co-traitance

Exemple de l'Entreprise BS

Ne pas refuser l'obstacle

Pneus rechapés véhicules légers

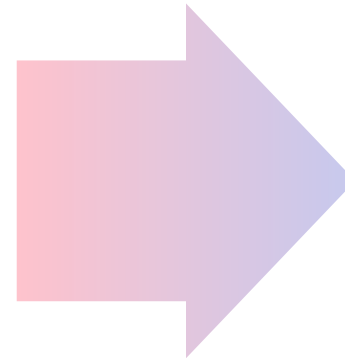
Art 60 loi AGEC

Et pourtant : aucune consultation

Freins : méconnaissance produit, concurrence

Stratégie en plusieurs volets :

- Taille de marché validée
- Construire un discours pour faire connaître l'art. 60
- Construire les outils concrets pour aider les acheteurs à monter leurs consultations
- Approche marché par marché : contact acheteur + contact distribution



Enseignements

Les acheteurs ne peuvent pas se tenir au courant de toutes les réglementations

Peur n°1 acheteurs = concurrence

Aider en donnant le bon cadre de compréhension

Synthèse

- Temps long => prévoir son BP
- Choisir sa personne publique :
 - Politique tournée vers l'innovation
 - Intérêt très fort pour notre offre
- Vendre son offre et pas un dispositif
- Ne pas refuser la concurrence :
Inscrire tout de suite le cadre de la relation dans du long terme
- Surveiller l'évolution du dispositif FrenchTech Central

MERCI

Zineb Larabi

zineb@polla.fr

06 61 79 82 55

Jessica Poles

jessica@polla.fr

06 68 12 28 45

Polla

Construisez votre
croissance rentable
grâce à la commande publique

