



**Consultation pour une prestation de formation
sur l'achat public de solutions innovantes
destinée aux membres d'ÉA ÉCO-ENTREPRISES**

**PRESTATION D'ACCOMPAGNEMENT TECHNIQUE
DANS LE CADRE DU PROJET EUROPEEN P5Innobroker (COSME)
POUR LE COMPTE DU CLUSTER ÉA ÉCO-ENTREPRISES**

**CAHIER DES CLAUSES PARTICULIERES (C.C.P.)
Volet Technique**

**Pouvoir Adjudicateur - Ordonnateur :
Association
Éa éco-entreprises**

**Technopôle de l'Environnement Arbois-Méditerranée
Avenue Louis Philibert
Immeuble MARCONI
13290 Aix en Provence, Les Milles**

1. Contexte de la mission

Éa éco-entreprises est une association loi 1901, créée en 1996 afin de fédérer des entreprises, des laboratoires de recherche, des centres de formation, travaillant dans les filières de l'environnement (eau, déchets, air, sites et sols pollués, génie écologique et Développement Durable).

L'association travaille en collaboration étroite avec la Région Sud-Provence-Alpes-Côte d'Azur et, à ce titre, développe des actions et projets collectifs pour ces filières, à travers différents axes porteurs de développement pour les entreprises, tels que l'innovation, l'international, la formation, la promotion des compétences, la mise en réseau, etc. Le cluster est également Délégation régionale du Pôle de compétitivité Aqua-Valley en Région-Sud-Provence-Alpes-Côte d'Azur. Éa éco-entreprises compte actuellement environ 140 membres.

Éa éco-entreprises a pour vocation d'assister les entreprises du secteur de l'environnement à se développer, essentiellement par le biais de projets d'innovation ainsi que via l'accompagnement, individuel et collectif, de leur développement à l'international.

Dans l'objectif de favoriser la connaissance et la valorisation des savoir-faire régionaux dans les domaines environnementaux, Éa éco-entreprises participe à plusieurs projets européens, dont le projet **P5Innobroker**, objet de cette consultation.

Le projet P5Innobroker, débuté le 1er novembre 2021, vise à rapprocher les acheteurs publics (collectivités, métropoles...) de l'innovation fournie par des porteurs de solutions (entreprises privées). Les membres d'Éa étant des acteurs clés de l'écosystème de l'innovation, ils pourront participer aux activités de P5Innobroker afin de prendre part aux marchés publics de l'innovation de la région, dans le but d'accroître leur croissance et leur développement.

Les objectifs du projet P5Innobroker sont les suivants :

1. Accélérer le développement à travers l'UE et mettre en exercice le business model du réseau des marchés de l'innovation IPB (Innovation Procurement Broker) conceptualisé lors du projet P5Innobroker.
2. Améliorer et ajuster le concept Innobroker en le testant dans des conditions réglementaires locales et régionales.
3. Démontrer de manière quantitative la pertinence et l'efficacité du business model IPB ainsi que son rôle et sa contribution au développement de l'innovation.
4. Contribuer à rendre le business model IPB durable.
5. Développer et renforcer les liens entre les administrations publiques et les acteurs de l'écosystème de l'innovation en créant un environnement favorable aux entreprises et à la réduction du poids administratif pour les TPE/PME.
6. Créer de nouvelles opportunités pour les TPE/PME et start-ups.
7. Soutenir le développement et la croissance des TME/PME et start-ups de l'innovation.

Cependant, nous avons constaté que de nombreux membres de notre réseau manquent de connaissances et de compétences spécifiques nécessaires pour naviguer efficacement dans les procédures d'achats publics de solutions innovantes. Les retours d'expérience que nous avons organisés jusqu'à présent, bien que bénéfiques, ont été limités en termes de profondeur et de praticité. Ces sessions, d'une heure seulement, fournissent des informations générales sans permettre une immersion suffisante dans les aspects pratiques et techniques de ces procédures.

Il est donc crucial de renforcer la capacité de nos membres à comprendre et à maîtriser ces processus complexes. **Une formation d'accompagnement technique plus approfondie et structurée est nécessaire** pour combler ce déficit et permettre aux entreprises innovantes de notre région de tirer pleinement parti des opportunités offertes par les marchés publics, d'où cette **mission complémentaire, objet de cet appel**

d'offres.

Site du projet : <https://p5innobroker.eu/>

Composantes :

- WP1 : Coordination et management de projet (Leader : CTA)
- WP2 : Révision et amélioration du business modèle de P⁵Innobroker (Leader : CTA)
- WP3 : Design et déploiement du réseau (Leader : Éa éco-entreprises)
- WP4 : Assistance technique aux acheteurs publics (Leader : CTA)
- WP5 : Identification et cartographie des capacités de production du marché de l'achat public de l'innovation (Leader : Éa éco-entreprises)
- WP6 : Développement du business et valorisation technologique des TPE/PME (Leader : CERTH)
- WP7 : Communication, dissémination et exploitation (Leader : ANETEL)

Cette mission technique d'accompagnement de nos membres s'inscrit dans la continuité du webinaire organisé par Éa éco-entreprises en juillet dernier. Nous recommandons au consultant de consulter les supports à disposition sur notre site web : <https://www.ea-ecoentreprises.com/retour-sur-le-club-innovation-pourquoi-oser-lachat-public-innovant/>

2. Périmètre de la mission

Le périmètre de la mission complémentaire consiste à :

- Prendre connaissance de l'outil développé par le projet P5Innobroker
- Faire prendre connaissance aux entreprises membres des outils numériques permettant l'achat public innovant, de la législation entourant l'achat public innovant et enfin les familiariser avec les stratégies de recherches, de sourcing et méthodologiques de dépôt du dossier.

Les tâches de la mission pourraient être les suivantes^{1*} :

- Une réunion de cadrage avec le cluster Éa éco-entreprises
- Prise de connaissance avec les attendus des entreprises
- Une étude de cas pratique

3. Enjeux de la mission

L'enjeu de cette mission est donc de proposer à nos membres une formation concrète sur les procédures d'achats de solutions innovantes, avec des thématiques précises, délimitées et proches de leurs besoins, pour les aider à mieux comprendre et appréhender ces procédures.

Pour atteindre cet objectif, la formation doit être structurée de manière à offrir une compréhension complète et approfondie des différents aspects de l'achat public de solutions innovantes. Elle doit aller **au-delà des simples informations théoriques et fournir des outils pratiques et des stratégies que les entreprises peuvent appliquer immédiatement et au quotidien**. En particulier, la formation doit :

^{1*}Ces propositions sont formulées par Éa éco-entreprises, toutefois, le cluster reste ouvert à diverses propositions pédagogiques et méthodologiques pertinentes afin de répondre au mieux aux attentes de ses membres.

- **Clarifier les concepts clés** : Offrir une compréhension claire de ce qu'est un achat public de solutions innovantes, comment définir une offre innovante, et quels sont les critères que les acheteurs publics recherchent.
- **Faciliter l'accès aux marchés publics** : Enseigner aux participants comment apparaître dans les listings des collectivités, comment identifier et accéder aux appels d'offres innovants pertinents, et quelles sont les meilleures pratiques pour se positionner efficacement.
- **Simplifier le montage de dossier** : Fournir des modèles de documents, des éléments de langage, et des conseils pratiques pour monter des dossiers de candidature solides et convaincants.
- **Expliquer le cadre juridique** : Démystifier les aspects juridiques des procédures d'achats publics, y compris la propriété intellectuelle, les différentes procédures (négociées ou non négociées, MAPA...), et les réglementations spécifiques qui s'appliquent aux achats innovants.
- **Offrir une approche interactive** : Intégrer des cas pratiques, des ateliers, et des mises en situation pour permettre aux participants de mettre en pratique leurs connaissances et de bénéficier de retours d'expérience concrets.

En offrant une formation complète et interactive, nous visons à renforcer les compétences de nos membres et à les rendre plus compétitifs dans le domaine des marchés publics de solutions innovantes. Cet accompagnement technique permettra non seulement de combler les lacunes actuelles, mais aussi de créer un réseau d'entreprises mieux préparées et plus confiantes dans leur capacité à naviguer dans les procédures d'achats publics innovants.

Le travail mené dans ce cadre nous permettra de tester l'approche sur un échantillon d'entreprises innovantes et nous aidera, grâce au retour d'expérience, à faire évoluer les pratiques d'achat public innovant aux plus près des besoins du terrain.

4. *Descriptif de la mission*

A la suite d'un sondage réalisé auprès de nos membres, plusieurs besoins de formation apparaissent. Les retours obtenus ont permis d'identifier plusieurs thématiques clés qui doivent être abordées de manière approfondie pour répondre à leurs attentes et améliorer leurs compétences en matière d'achats publics innovants. Les besoins détaillés sont les suivants :

1. **Contexte de l'achat public innovant** :

- Définition et importance : Comprendre ce qu'est un achat public innovant (cf. [Guide pratique de l'achat public innovant | economie.gouv.fr](#)) et pourquoi il est crucial pour les acheteurs publics de s'intéresser à l'innovation.
- Caractéristiques d'une offre innovante (cf. Annexe 1 – Caractériser l'innovation): Apprendre à identifier et à définir ce qui constitue une offre innovante, les critères utilisés par les acheteurs pour évaluer l'innovation et les avantages que cela peut apporter.
- Exemples et études de cas : Étudier des cas concrets d'achats publics innovants réussis pour illustrer les concepts et fournir des modèles de référence.

2. **Sourcing** :

- Visibilité auprès des collectivités : Découvrir comment les entreprises peuvent se faire connaître et apparaître dans les listings des collectivités locales et autres organismes publics.
- Identification des appels d'offres : Acquérir des techniques et des outils pour trouver des appels d'offres innovants pertinents, et comprendre les plateformes et les canaux où ces appels d'offres sont publiés.
- Stratégies de réponse : Élaborer des stratégies efficaces pour répondre aux appels d'offres, incluant la compréhension des attentes des acheteurs publics et la manière de se démarquer des concurrents.

3. Montage de dossier :

- Éléments de langage : Apprendre à utiliser un langage clair, précis et persuasif pour présenter une offre innovante, tout en répondant aux critères spécifiques des appels d'offres.
- Documentation nécessaire : Identifier et préparer tous les documents requis pour soumettre une offre, y compris les formulaires administratifs, les preuves de concept, et les documents financiers.
- Présentation et formatage : Conseils pratiques sur la meilleure manière de structurer et de formater un dossier pour maximiser son impact et sa clarté.

4. Contexte juridique :

- Propriété intellectuelle : Comprendre les enjeux de la propriété intellectuelle dans le cadre des marchés publics, y compris les droits de propriété sur les innovations et les inventions présentées.
- Distinguer les différentes procédures d'achat (négociées, non négociées, MAPA, ...) et savoir quand et comment elles sont utilisées.
- Réglementations spécifiques : Étudier les réglementations locales et européennes qui régissent les achats publics innovants, y compris les critères de sélection et les obligations des acheteurs et des vendeurs.

Grâce à ces informations, nous aimerions proposer à nos membres volontaires **une formation interentreprises d'une journée ou deux**, destinée à une **dizaine de participants**, reprenant ces thématiques de manière exhaustive et interactive. La formation inclurait **des cas pratiques, des ateliers et des mises en situation** pour permettre aux participants d'appliquer les connaissances acquises et de bénéficier de retours d'expérience concrets.

Nous avons donc besoin d'un expert dans le domaine des procédures d'achats publics innovants pouvant nous accompagner sur **la création, l'élaboration et l'animation de cette formation**. L'expert devra posséder une expérience significative dans ce domaine, une connaissance approfondie des réglementations et des meilleures pratiques, ainsi qu'une capacité à animer des ateliers pratiques et interactifs.

5. Rendus et livrables attendus durant la mission

Durant la mission, le candidat sera amené à :

- Réaliser les activités prévues
- Transmettre un **guide technique et pratique** (cf. **Annexe 2 – Guide technique et pratique (suggestion de contenu)**), à titre indicatif) aux membres participants. Ce guide technique sera *in fine* destiné à être mis à disposition aux membres d'Éa éco-entreprises, y compris ceux qui ne pourraient pas participer à la formation
- Ainsi qu'à livrer un **rapport technique de fin de mission** à Éa éco-entreprises, comprenant :
 - Rappel du contexte et analyse des besoins initiaux de nos membres, méthodologie employée
 - Déroulé factuel de la formation (programme effectif, feuilles de présence signées, supports transmis le cas échéant)

N.B. : Ce rapport de fin de mission sera réalisé en langue *française* – idéalement aussi en *anglais*, ce qui facilitera le reporting d'Éa éco-entreprises auprès du projet européen P5.

- **Un questionnaire de satisfaction** élaboré conjointement par le consultant et par Éa éco-entreprises sera réalisé auprès des entreprises ayant pu bénéficier de cette formation.

6. Lieux et moyens d'exécution des prestations

- La mission de formation (d'1 ou 2 jours) proposée aux entreprises appartenant au réseau du cluster se déroulera dans les locaux du prestataire ou ceux d'Éa éco-entreprises (réservation d'une salle au

technopôle de l'Arbois, 13 290 Aix en Provence).

- Les entretiens de cadrage et de fin de mission avec l'équipe d'Éa éco-entreprises pourront se dérouler soit en présentiel dans les locaux d'Éa éco-entreprises, soit en distanciel.
- Le consultant devra disposer de ses propres matériels informatiques et logiciels.

7. Calendrier prévisionnel des prestations

- Réunion de cadrage semaine 40
- Mission de formation semaine 41 et / ou semaine 42
- Réunion de fin de mission semaine 43

Annexe 1 – Caractériser l’innovation

La première difficulté majeure consiste à caractériser le degré d’innovation d’une solution proposée par une entreprise à un acheteur public. Le consultant pourra s’inspirer des outils méthodologiques élaborés au cours du projet P5 Innobroker, notamment les templates de « Technology assessment » - comme extraits ci-après.

| | | |
|--|---|---------------|
| <i>Solution description -non confidential aspects- (max. 6.000 characters)</i> | | |
| <i>Current stage of development</i> | Level of development | Select |
| | Already on the market | |
| | Available for demonstration | |
| | Concept stage | |
| | Field tested/evaluated | |
| | Project already started | |
| | Project in negotiations – urgent | |
| | Proposal under development | |
| | Prototype available for demonstration | |
| | Under development/lab tested | |
| <i>Comments on stage of development</i> | | |
| <i>Intellectual property rights</i> | | Select |
| | Copyright | |
| | Design rights | |
| | Exclusive rights | |
| | Other (registered design, etc) | |
| | Patent(s) applied for but not yet granted | |
| | Patents granted | |
| | Secret know-how | |
| Trade marks | | |
| <i>Comments on intellectual property rights</i> | | |
| <i>Type and size of proposer (Multiple fields can be selected)</i> | Type | Select |
| | Industry SME < 10 | |
| | Industry SME <50 | |
| | Industry SME <250 | |
| | Industry <500 | |
| | Industry MNE >500 | |
| | Inventor | |
| | Other | |
| | R&D institution | |
| | University | |

| | | |
|----------------------------------|--|---------------|
| <i>Specific area of activity</i> | Sectors | Select |
| | Healthcare | |
| | Environmental sustainability and energy efficiency | |
| | Mobility and transport | |
| | Digital transformation and modernisation | |

| | | |
|--|--------------|---------------|
| <i>Technology Readiness Level (TRL)² assessment</i> | Level | Select |
| | TRL 9 | |
| | TRL 8 | |
| | TRL 7 | |
| | TRL 6 | |
| | TRL 5 | |
| | TRL 4 | |
| | TRL 3 | |
| | TRL 2 | |
| | TRL 1 | |
| <i>Comments on TRL</i> | | |
| <i>Market Readiness Level (MRL)³ assessment</i> | Level | Select |
| | MRL 9 | |
| | MRL 8 | |
| | MRL 7 | |
| | MRL 6 | |
| | MRL 5 | |
| | MRL 4 | |
| | MRL 3 | |
| | MRL 2 | |
| MRL 1 | | |
| <i>Comments on MRL</i> | | |

² https://ec.europa.eu/research/participants/data/ref/h2020/wp/2014_2015/annexes/h2020-wp1415-annex-g-trl_en.pdf

³ https://cyberwatching.eu/sites/default/files/D2.3%20Methodology%20for%20the%20classification%20of%20projects%20and%20market%20readiness_0.pdf

Annexe 2 – Guide technique et pratique (suggestion de contenu)

Ce guide technique et pratique se veut une boîte à outils actionnable par les membres participants

- Glossaire / lexique / définitions utiles
- **Quelles étapes à suivre ?**
 - Organiser ma veille d'appels d'offres des marchés publics innovants, savoir où et comment chercher
 - Me faire référencer
 - Si / Comment mon innovation peut accéder à la labellisation GreenTech
 - Comprendre comment je peux postuler
 - Facturer mes prestations
 - Extraire la demande d'innovation à partir de l'Appels d'Offres
 - Vérifier la concordance entre la demande publique et mon innovation
 - Caractériser mon innovation
 - Démontrer le match
 - Identifier les points de vigilance spécifiques à l'Appels d'Offres ainsi qu'à mon innovation
 - Check-list – Dernier contrôle de conformité avant de soumettre l'offre