GOUVERNEMENT

Liberté
Égalité
Fraternité





GUIDE “PAS À PAS” ENTREPRISES

VENDRE SA SOLUTION ÉCO-INNOVANTE À UNE COLLECTIVITÉ TERRITORIALE

Un guide à l’attention des entreprises éco-innovantes qui visent les marchés publics.
Focus sur l’achat public d’innovation de moins de 140 000€ HT







PORTÉ PAR : Ministère de la transition écologique, de la biodiversité et des négociations internationales sur le climat et la nature

Ministère de l’aménagement du territoire et de la décentralisation

Commissariat Général au Développement Durable

ECO LAB Innovation - Écologie - Territoires

GREENTECH INNOVATION

SOMMAIRE

Préambule : L'achat public d'innovation durable 6

- Objectifs du guide 6
- Quelques éléments de légende 6
- Marchés publics en Europe et en France 7
- Quelle place pour l'innovation dans les marchés publics ? 8
- Schéma des montages contractuels pour les marchés publics d'innovations en France 13

Partie 1 - Le dispositif moins de 140 000€ HT expliqué pas à pas 15

I. Identifier les territoires susceptibles d'être clients 17

A) Quelques indicateurs de territoires ouverts aux achats d'innovations durables 17

- Les labels nationaux et régionaux 19
- Les programmes d'accompagnement 19
- Les documents "feuille de route" des territoires 22
- Les programmes d'investissement 25
- La programmation des achats publics 26
- L'organisation de challenge 26

B) Identifier et comprendre ses interlocuteurs sur le territoire 27

- Comprendre le fonctionnement d'une collectivité territoriale 27
- Vers qui se tourner ? Être attentif aux compétences 28

II. Étapes pas à pas de la procédure de passation du dispositif -140 000€ HT 30

A) Phase 1 : Consultation de la solution innovante 30

1. Premier contact et présentation de la solution 30
2. Choix du dispositif -140 000€ HT : justification du caractère innovant de la solution 31
3. Validation interne 32

B) Phase 2 : La procédure de passation au sens strict 33

1. Rédaction du cahier des charges 33
2. Soumission de la candidature et de l'offre 36
3. Évaluation et validation du dossier 41
4. Notification et exécution du contrat 41

- **Chronologie récapitulative de la procédure de passation** 44

FAQ - QUESTIONS/RÉPONSES FRÉQUENTES 45

SOMMAIRE

Partie 2 - Pour aller plus loin : L'achat d'innovation durable dans la commande publique 49

PREAMBULE : Plusieurs manières d'acheter de l'innovation 50

- De manière générale, quelques points à connaître 50
- Différents outils pour contractualiser 54

I. Les types de marché favorables aux solutions innovantes et durables 55

(Solutions en cours de développement)

A) Le marché de R&D 56
B) Le marché d'expérimentation 57
C) Le partenariat d'innovation 58

II. Les procédures de passation favorables à l'achat de solutions innovantes et durables 60

(Solutions existantes nouvelles)

A) La procédure de gré à gré : Marchés à faibles montant 61
B) Les Marchés à Procédure Adaptée (MAPA) 63
C) Les procédures formalisées 64

- Les Appels d'offres 64
- Les Procédures avec négociation 65
- Le Dialogue Compétitif 66

III. Les techniques d'achat favorables à l'achat de solutions innovantes et durables 68

A) Le Système d'Acquisition Dynamique (SAD) 68
B) L'Accord-cadre à bons de commande 69
C) L'Accord-cadre à marchés subséquents 70

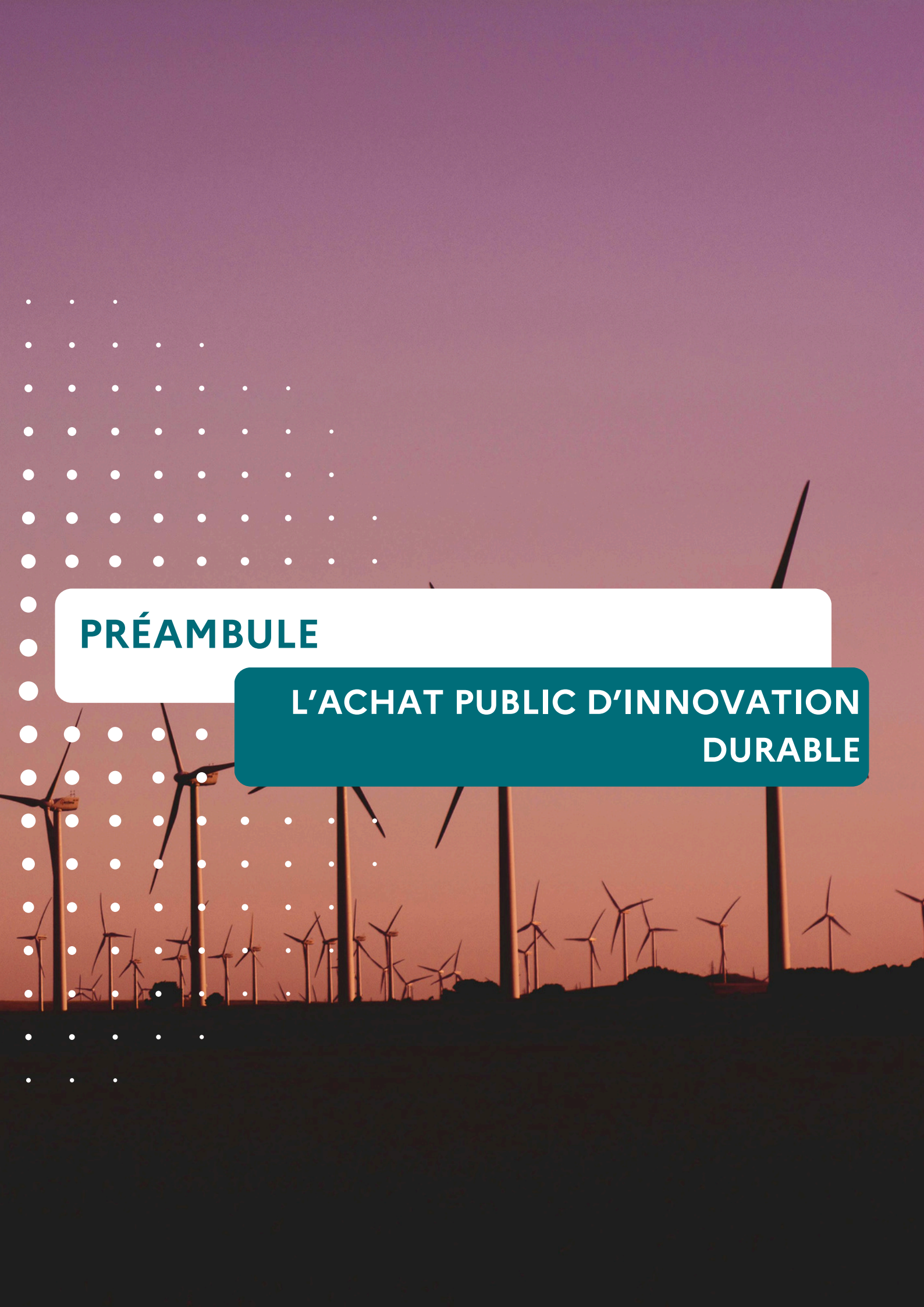
Annexes 73

Annexe 1 : Les procédures de la commande publique 74

Annexe 2 : Faisceau d'indices permettant de caractériser un achat public d'innovation 75

Annexe 3 : Aperçu d'un exemple de document pour justifier le caractère innovant 76





PRÉAMBULE

L'ACHAT PUBLIC D'INNOVATION DURABLE

PRÉAMBULE : L'ACHAT PUBLIC D'INNOVATION DURABLE

OBJECTIFS DU GUIDE

Ce guide, élaboré par les Ministères de l'Aménagement du territoire et de la Transition écologique, s'adresse aux entreprises proposant des solutions éco-innovantes pour des collectivités territoriales. Il propose une approche claire et accessible des achats publics d'innovations durables, en mettant en lumière le dispositif moins de 140 000€ HT, sans publicité ni mise en concurrence.

Conçu pour être à la fois pratique et pédagogique, il accompagne les entreprises à chaque étape, dans le cadre du dispositif achat innovant - 140 000€ HT :

- identification des territoires susceptibles d'être clients ;
- présentation de la solution éco-innovante ;
- lancement de la procédure de passation, étape par étape.

La deuxième partie de ce guide décrypte les différentes procédures existantes permettant aux collectivités territoriales d'acheter des solutions éco-innovantes. Vulgarisé pour les acteurs économiques, ce guide permet de se mettre à la place des acteurs publics, pour faciliter les échanges et les contractualisations.



Vulgariser la commande publique d'innovation durable

Faciliter l'accès aux marchés publics d'innovation durable

Outiller les entreprises pour répondre efficacement aux besoins des territoires

Favoriser le dialogue entre entreprises qui proposent des solutions éco-innovantes et acheteurs publics

QUELQUES ÉLÉMENTS DE LÉGENDE

Tout au long du guide, vous retrouverez :

Conseils :

Des conseils spécifiques adressés aux entreprises pour aider à comprendre, appliquer et optimiser les démarches liées aux règles et dispositifs en vigueur.

Remarques :

Des remarques pour compléter un point, approfondir un concept ou une explication.

Exemples :

Des exemples pour illustrer certaines procédures, étapes de contractualisation, outils, plateformes d'intérêt, ce qui a déjà été fait...

MARCHÉS PUBLICS EN EUROPE ET EN FRANCE



Tous les marchés publics dans l'UE doivent respecter les principes fondamentaux du droit de l'UE : transparence, égalité de traitement, non-discrimination.

Au-delà de certains seuils, les marchés publics doivent respecter des règles de procédures de passation fixées par les directives européennes "commande publique" (publicité, mise en concurrence). Ces seuils, qui dépendent de l'objet du marché et de l'acquéreur, sont révisés régulièrement.

Le cadre européen de la commande publique repose notamment sur trois directives adoptées en 2014 par le Parlement européen et le Conseil de l'Union européenne. Transposées en droit national, elles fixent notamment les règles applicables aux marchés publics et aux concessions au-delà de certains seuils européens.

- Directive 2014-23-UE concessions
- Directive 2014-24-UE marchés publics secteurs classiques
- Directive 2014-25-UE marchés publics secteurs spéciaux

Pour en savoir plus : Fiches techniques, Parlement Européen, 2024
Your Europe, Regles en matière de passation de marchés publics, 2024



En France, un marché public est défini par l'article L1111-1 du Code de la commande publique comme : "un contrat conclu par un ou plusieurs acheteurs soumis au présent code avec un ou plusieurs opérateurs économiques, pour répondre à leurs besoins en matière de travaux, de fournitures ou de services, en contrepartie d'un prix ou de tout équivalent."

Exemples :
- Une commune achète une solution pour rénover/végétaliser une cour d'école.
- Un hôpital achète du matériel médical.

EN CHIFFRES :

En France, en 2023, d'après l'Observatoire économique de la commande publique, les contrats de la commande publique représentent :

plus de
240 000
contrats

pour une valeur d'environ
170
milliards d'euros

60%
des titulaires sont des PME, ce qui représente environ un tiers du montant total

30%
du nombre total de marchés ont des clauses environnementales

Les collectivités territoriales
sont les principaux acheteurs, devant l'État, les bailleurs sociaux, les établissements de santé et les autres opérateurs publics.

Pour en savoir plus : Recensement économique de la commande publique, Observatoire économique de la commande publique, 2023

QUELLE PLACE POUR L'INNOVATION DANS LES MARCHÉS PUBLICS ?

À l'échelle européenne, déjà visibles dans la directive 2014/24/UE, les innovations sont dépeintes comme stratégiques dans les politiques européennes et nationales :

> *"La recherche et l'innovation, y compris l'éco-innovation et l'innovation sociale, comptent parmi les principaux moteurs de la croissance future et ont été placées au cœur de la stratégie Europe 2020 pour une croissance intelligente, durable et inclusive. Les pouvoirs publics devraient faire le meilleur usage stratégique des marchés publics pour stimuler l'innovation. L'acquisition de produits, travaux et services innovants joue un rôle essentiel dans l'amélioration de l'efficacité et de la qualité des services publics tout en permettant de faire face aux grands enjeux de société. Elle aide à parvenir à une utilisation optimale des deniers publics ainsi qu'à dégager de plus larges avantages économiques, environnementaux et sociétaux à travers les nouvelles idées générées, leur concrétisation sous la forme de produits et services innovants et, partant, la promotion d'une croissance économique durable".*
>
> Remarque : On retrouve parmi les points clés de cette directive, l'introduction du partenariat d'innovation.

En 2021, la Commission Européenne a ensuite publié une communication officielle sur les "Orientations sur la passation de marchés de solutions innovantes", mettant en avant les opportunités que représentent l'innovation pour les acheteurs publics :

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

Notamment grâce à l'investissement public et l'innovation.

Répondre à un besoin émergeant / Moderniser les services publics :

Dans certains cas, il est nécessaire de recourir à des solutions innovantes pour répondre à des besoins non satisfaits ou à de nouvelles demandes, car les solutions existantes sur le marché ne sont pas adaptées. (Ex : logiciel d'optimisation de l'utilisation des véhicules des services, plutôt que d'acheter des véhicules, etc)

Proposer des services publics de meilleure qualité avec un budget optimal :

Une solution innovante n'est pas choisie uniquement pour son caractère novateur, mais parce qu'elle répond aux besoins des acheteurs publics en proposant des résultats équivalents ou supérieurs à ceux des solutions existantes, tout en réduisant ou maîtrisant les coûts (ex. : production d'énergie locale, collecte des biodéchets).

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

Les acheteurs publics peuvent stimuler la croissance des startup/PME en leur accordant des marchés, ce qui peut également favoriser la création d'emplois durables.

En France, il existe un cadre favorisant l'achat de solution éco-innovantes par les acteurs publics. Quelques exemples :

La Loi "Climat et Résilience" :

La loi n° 2021-1104 du 22 août 2021, dite loi « Climat et résilience » inclut plusieurs mesures destinées à mieux prendre en compte le développement durable lors de la passation et l'exécution des contrats de la commande publique. Parmi ces mesures : l'intégration d'une clause environnementale (spécification technique ou condition d'exécution, prenant en compte les caractéristiques environnementales de l'objet du marché et de ses modalités de mise en œuvre) et d'un critère d'attribution intégrant l'environnement, pour tous les marchés publics depuis août 2026.

Le Plan national pour des achats durables (PNAD) :

Le PNAD, piloté par le Commissariat général au développement durable, est une feuille de route stratégique visant à promouvoir des pratiques responsables et durables dans les achats publics et privés. Il s'inscrit dans une démarche globale de transition écologique et sociale, en mobilisant l'ensemble des acteurs de la commande publique autour d'objectifs ambitieux.

L'élaboration d'un plan national d'action de promotion des achats publics durables répond à une politique européenne impulsée dès 2003 (une vingtaine d'Etats européens ont adopté des plans d'actions). Le PNAD est élaboré de manière concertée et s'inscrit dans l'Agenda 2030, en particulier l'ODD 12.7, qui vise à promouvoir des pratiques durables dans les marchés publics.

Sa troisième édition (2022-2025) fixe un cap : accompagner les acteurs publics vers l'objectif de 100 % des contrats de la commande publique notifiés en 2025 qui intégrent au moins une considération environnementale. Cette opportunité de changement de pratique pour les acheteurs publics est un facilitateur d'achats de solutions plus durables et innovantes.



Le PNAD structure son action autour d'axes clés, tels que :

- l'accompagnement des acheteurs (formations, guides méthodologiques et outils numériques facilitant la mise en œuvre d'achats responsables) ;
- la mobilisation des décideurs et acteurs économiques en favorisant la diffusion de bonnes pratiques et la structuration de filières économiques plus durables ;
- l'animation de réseaux d'acheteurs pour l'échange d'expérience, la mutualisation des ressources et l'identification de solutions adaptées aux différents contextes.

Le PNAD 2022-2025 a notamment permis la création du portail achats-durables.gouv.fr, qui regroupe des ressources destinées aux acteurs publics et privés (événements, formations, guides, outils, offres d'accompagnement, sourcing, stratégies d'achats responsables et SPASER, etc.).
Pour les entreprises, retrouvez notamment des événements organisés tout au long de l'année autour des enjeux environnementaux et sociaux dans les achats, mais aussi les SPASER des acteurs publics, véritables stratégies d'achats responsables promeuvant les priorités politiques de la collectivité ou de l'entité au niveau local, sur lesquelles vous appuyer pour répondre à leurs offres.

Pour en savoir plus : Plan national pour des achats durables (PNAD 2022 - 2025), CGDD, 2022

L'INNOVATION, DE QUOI PARLE-T-ON ?

De manière générale, il est proposé dans le code de la commande publique une définition de ce qui est entendu par « innovation ». Selon l'article L.2172-3 :

> *« Sont considérés comme 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 »*



LES TYPES D'INNOVATIONS CONCERNÉS

L'innovation de produit

Cela concerne l'introduction d'un bien ou d'un service considéré comme nouveau ou sensiblement amélioré, au regard de ses caractéristiques ou de l'usage auquel il est destiné.

Il est important de noter que les innovations de produit peuvent être de nature disruptive ou incrémentale. L'innovation disruptive correspond à l'introduction d'un produit entièrement nouveau, comme les voitures électriques. L'innovation incrémentale repose, quant à elle, sur l'amélioration de produits existants sans en modifier fondamentalement les caractéristiques ou le fonctionnement, comme les nouvelles versions d'un logiciel.



L'innovation de commercialisation

Cela concerne un changement dans la méthode de commercialisation, qui se traduit par des modifications significatives de la conception, de conditionnement, du placement, de la promotion ou de la tarification.

Par exemple, modifier la forme ou l'apparence d'un produit sans en changer les caractéristiques technologiques ou fonctionnelles constitue une innovation de commercialisation. De même, l'introduction de la vente en ligne dans une entreprise qui n'en faisait pas usage auparavant en est un autre exemple.

L'innovation de procédé

L'innovation de procédé repose sur l'introduction de nouvelles méthodes ou sur l'amélioration significative de méthodes existantes dans les activités de production et de distribution de l'entreprise.

Elle peut faire appel à des moyens techniques, matériels ou logiciels. L'innovation de procédé peut également concerner les activités de support de l'entreprise, comme les achats, la comptabilité, le traitement des données ou la maintenance.

L'innovation d'organisation

Cela concerne la mise en place de nouvelles formes d'organisation, que ce soit dans les pratiques, l'organisation du lieu de travail ou encore les relations extérieures de la firme.

Dans les anciens modèles de l'innovation, le changement organisationnel était perçu comme une réponse au progrès technique. Aujourd'hui, il est plutôt considéré comme un préalable à l'innovation technologique (OCDE, 2005). La formation des salariés, la répartition des responsabilités, la structuration de la prise de décision ou l'intégration de partenaires et de clients dans les processus de l'entreprise en sont des exemples.



Exemple

Afin d'inspirer des acheteurs et leur montrer la diversité que peuvent représenter les achats publics de solutions innovantes, la direction des Affaires Juridiques du Ministère de l'Économie a réalisé un tableau reprenant des exemples concrets de solutions innovantes achetées ces dernières années par des acteurs publics : Exemples d'achats de solutions innovantes, DAJ du Ministère de l'Economie, 2024

Le dispositif -140 000 € HT pour l'achat public d'innovation

Dans ce guide, nous nous concentrerons sur l'une des procédures mises en place dans le droit français, permettant aux acteurs publics d'acheter des solutions innovantes : le dispositif -140 000€ HT.

Ce dispositif, expérimenté à partir de 2018 puis pérennisé en 2021, permettait initialement de passer sans publicité ni mise en concurrence préalables des marchés innovants inférieurs à 100 000 € HT. Depuis le 1er juillet 2026, la loi n° 2026-403 du 26 mai 2026 de simplification de la vie économique a relevé ce seuil au niveau du seuil européen applicable aux marchés de fournitures et de services des autorités publiques centrales, soit actuellement 140 000 € HT.

> *"L'acheteur peut passer un marché public sans publicité ni mise en concurrence préalables portant sur des travaux, des fournitures ou des services innovants, au sens du second alinéa de l'article L. 2172-3 du code de la commande publique, et répondant à un besoin dont la valeur estimée est inférieure au seuil européen applicable aux marchés de fournitures et de services passés par les autorités publiques centrales agissant en tant que pouvoirs adjudicateurs […]."*

Ce dispositif permet aux acteurs publics de monter un marché de gré à gré avec une entreprise, tout en étant invités à se poser des questions et à justifier du caractère innovant de la solution développée.

Il favorise l'expérimentation et l'adoption rapide de technologies adaptées aux enjeux locaux, dans une démarche d'amélioration constante des services publics rendus aux citoyens. Pour les acteurs publics, intégrer l'innovation dans les achats est également un excellent moyen de soutenir les entreprises et notamment les PME qui développent ces solutions innovantes.

Remarque

Le décret n° 2024-1251 du 30 décembre 2024, portant diverses mesures de simplification du droit de la commande publique, relève notamment à 300 000 euros HT le seuil de dispense de publicité et de mise en concurrence pour les marchés innovants de défense ou de sécurité.

Dans ce guide, nous détaillerons le fonctionnement du dispositif -140 000 € HT, en commençant par l'identification des territoires susceptibles d'être intéressés par votre solution, puis en décrivant, étape par étape, le processus de passation.

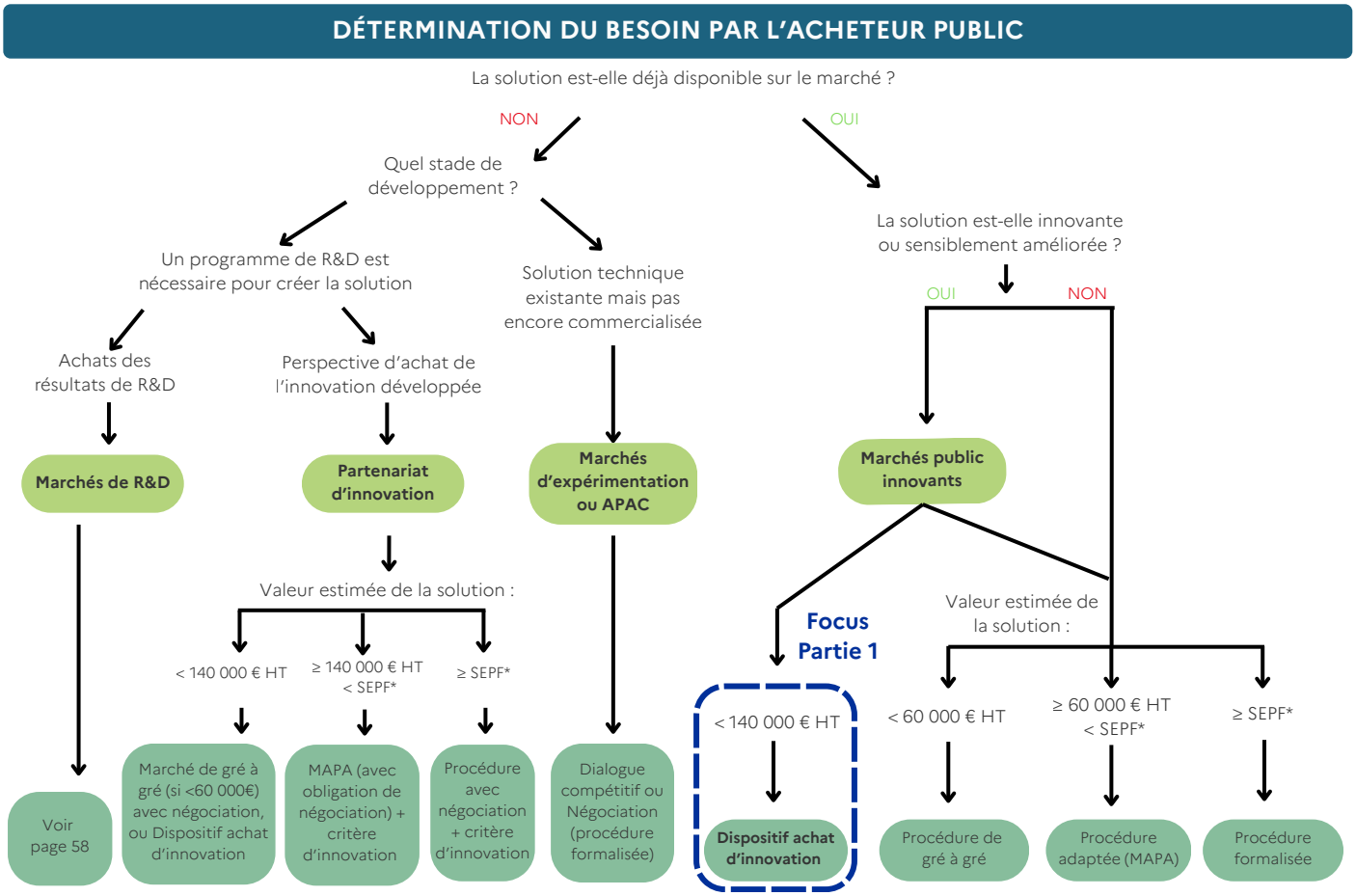
Comprendre le mécanisme de ce dispositif permet de promouvoir son utilisation à grande échelle, en tant qu'outil clé favorisant la contractualisation entre acteurs publics et entreprises proposant des solutions éco-innovantes.



SCHÉMA DES MONTAGES CONTRACTUELS POUR LES MARCHÉS PUBLICS D'INNOVATIONS EN FRANCE

Le schéma suivant illustre, de façon synthétique, les principaux types de marchés publics, procédures de passation et techniques d'achat (compatibles avec l'achat de solution innovante et expliqués en partie 2) mis à disposition de l'acheteur public, en fonction des objectifs du marché et des besoins.

L'objectif de ce schéma est de situer le dispositif -140 000 € HT dans l'ensemble, simplifié, des montages contractuels de la commande publique favorables à l'innovation durable.



Légende : TYPES DE MARCHES | PROCÉDURES DE PASSATION | TECHNIQUES D'ACHAT

*SEPF : seuils européens de procédures formalisées

Note : le seuil de 60 000 € HT s'applique aux marchés de fournitures et de services. Pour les marchés de travaux, ce seuil est fixé à 100 000 € HT.

Schéma récapitulatif des différents montages contractuels pour les marchés publics d'innovation
Ecolab du CGDD, Ministères de l'Aménagement du territoire et de la Transition écologique, 2026





PARTIE 1 : LE DISPOSITIF - 140 000 € HT EXPLIQUÉ PAS À PAS

LE DISPOSITIF D'ACHAT D'INNOVATION SANS PUBLICITÉ NI MISE EN CONCURRENCE

ELEMENTS DE CONTEXTE SUR LE DISPOSITIF

Depuis une expérimentation prévue par le décret du 24 décembre 2018, ensuite pérennisée par le décret n° 2021-1634 du 13 décembre 2021, le dispositif permet aux acheteurs publics de passer un marché sans publicité ni mise en concurrence préalables lorsqu'il porte sur une solution innovante. Depuis le 1er juillet 2026, son seuil a été relevé par la loi n° 2026-403 du 26 mai 2026 de simplification de la vie économique au niveau du seuil européen applicable aux marchés de fournitures et de services des autorités publiques centrales, soit actuellement 140 000 € HT. La valeur estimée doit être :

- inférieure à 140 000 € HT pour les travaux/services/fournitures en marché global
- inférieure à 140 000 € HT pour les travaux en lots
- inférieure à 80 000 € HT pour les services/fournitures en lots

Selon le Guide de l'achat public de solutions innovantes, l'utilisation de ce dispositif peut être pertinente pour tester une solution innovante à petite échelle ou acquérir une solution innovante d'un faible montant. Cela s'inscrit dans un contexte de facilitation de l'accès des start-up et PME aux marchés publics français, avec une place privilégiée donnée à la négociation.

Important :
Les règles de la commande publique ne pose que deux conditions pour passer un marché grâce à ce dispositif d'achat de solutions innovantes :

1. L'achat doit porter sur des travaux, fournitures ou services innovants au sens de l'article L. 2172-3 du CCP, c'est-à-dire nouveaux ou sensiblement améliorés ;
2. La valeur estimée du besoin doit être inférieure au seuil européen applicable aux marchés de fournitures et de services des autorités publiques centrales, soit actuellement 140 000 € HT.

Ainsi, cette procédure d'achat est directement conditionnée à la capacité de l'acteur public à juger du caractère innovant d'une solution, étape essentielle. Cette justification sera abordée dans ce guide.

Remarque

Comme tout marché public, il est encadré par les 3 grands principes définis par l'article L.3 du Code de la Commande Publique (CCP) :

- Liberté d'accès à la commande publique
- Égalité de traitement des candidats
- Transparence des procédures

Ces principes garantissent une utilisation efficace et équitable des deniers publics, tout en encourageant la participation d'entreprises innovantes aux marchés publics !



Pour vulgariser ce dispositif, nous avons organisé le guide Pas à Pas en 2 étapes clés :

PARTIE 1

Identifier les territoires et les interlocuteurs dont l'engagement témoigne d'un intérêt pour les solutions innovantes durables

PARTIE 2

Construire son dossier pour contractualiser avec la structure publique

I. IDENTIFIER LES TERRITOIRES SUSCEPTIBLES D'ÊTRE CLIENTS

A QUELQUES INDICATEURS DE TERRITOIRES OUVERTS AUX ACHATS D'INNOVATIONS DURABLES

Le dispositif achat innovant -140 000€ HT dispense les acheteurs publics de l'obligation de publicité, c'est à dire publier sur une plateforme notamment le descriptif de son besoin, afin de recevoir des candidatures d'entreprises.
En contre-partie, les besoins des acteurs publics en solutions innovantes sont donc moins perceptibles pour les entreprises, imposant à ces dernières une position pro-active de recherche de clients potentiellement intéressés.

Cette partie a vocation à identifier, de manière non-exhaustive, des indicateurs de l'engagement des collectivités territoriales dans les transitions écologiques, permettant aux entreprises de prioriser leurs démarches commerciales. C'est aussi l'occasion de partager des outils qui permettent aux entreprises d'approfondir leurs recherches de manière ciblée et efficace.



LES LABELS NATIONAUX

Les labels, décernés par des structures tierces aux territoires, peuvent donner des informations sur l'engagement des territoires sur des sujets donnés. Souvent décernés en résultats de politiques publiques menées en la faveur de projets résilients, ils informent sur la ou les problématiques dont s'est saisie l'administration, les moyens déployés pour y répondre et la qualité de son engagement.

Exemple
Ville Durable & Innovante

Co-développé par Efficacity et le Cerema, le Label Ville Durable et Innovante (VDI) a vocation à accompagner les collectivités dans l'élaboration, la mise en œuvre et la reconnaissance de leurs stratégies et feuilles de route de développement durable et innovant.
Le référentiel du label Ville Durable et Innovante est constitué de 5 domaines comportant une soixantaine de fiches objectifs. (Chacune de ces fiches questionnant les stratégies, actions des collectivités en la matière, ainsi que les impacts générés).

- 5 domaines : Innovation / Cohésion sociale et qualité de vie / Transition économique / Résilience / Gouvernance

Pour en savoir plus : Label Ville Durable et Innovante, CEREMA, Février 2022

Exemple

Destination Innovante Durable

Composé de 9 enjeux et 39 actions, ce référentiel s'adresse aux villes et métropoles qui, à l'échelle de leur territoire, veulent structurer leurs actions en faveur d'un tourisme durable, et amplifier les effets de leurs bonnes pratiques en associant, par voie de convention, les acteurs de la chaîne d'accueil et de service (lieux, événements, hôtels…). Les actions peuvent porter sur la mobilité durable, les achats responsables, la préservation de la ressource, les actions anti-gaspillage, etc.
Il s'agit d'une démarche globale et volontariste à l'échelle d'une destination donnée, et qui résonne au niveau international puisque chaque organisme-pilote, chargé d'animer et de développer le sujet localement, doit être certifié ISO 20121 avant de s'engager dans la labellisation «Destination Innovante Durable».

Pour en savoir plus : Label Destination Innovante Durable, France Congrès Evènements, Février 2025

Exemple

Pavillon Bleu

Créé par Teragir en 1985, le Pavillon Bleu valorise chaque année les communes et les ports de plaisance qui mènent de façon permanente une politique de développement touristique durable.
Aujourd'hui présent dans plus de 50 pays sur tous les continents, le Pavillon Bleu est devenu une référence dans les domaines du tourisme, de l'environnement et du développement durable.

Pour en savoir plus : Le label Pavillon Bleu, Teragir, 2025

Exemple

Station Verte

Station Verte est un label touristique créé en 1964 par la Fédération Française des Stations Vertes et des Villages de Neige.
Une Station Verte est un territoire d'accueil au cœur des terroirs, reconnu au niveau national comme une Station organisée, proposant des séjours porteurs de sens, en faveur d'un tourisme nature, authentique, humain et respectueux de l'environnement. Elle peut être située à la campagne, à la montagne, près des littoraux, dans les Outre-mer et offre les services et les plaisirs attendus dans l'univers Nature.
Être labellisé Station Verte c'est :

- partager une vision commune d'un tourisme à la fois authentique et respectueux des caractéristiques locales ;
- développer des initiatives durables, en faveur d'une nature respectée et préservée ;
- proposer une offre complète d'activités en lien avec un patrimoine naturel, culturel ou historique ;
- s'engager dans un tourisme de proximité à la fois humain et respectueux du territoire,
- valoriser les attraits naturels du territoire.

Pour en savoir plus : Label Station Verte, Fédération Française des Stations Vertes de Vacances et des Villages de Neige, 2025

LES LABELS RÉGIONAUX

Les régions peuvent également être à l'initiative de labels, afin de valoriser les initiatives locales et porter un accompagnement aux collectivités territoriales. Ces labels locaux peuvent apporter une information sur les communes dynamiques et engagées dans une démarche de transition écologique.

Exemple

Territoire Durable, une COP d'avance

Ce label régional, animé par l'ARBE et piloté par l'Etat en Région Sud (DREAL), permet aux collectivités de Provence-Alpes-Côte d'Azur de décliner au niveau local les Objectifs de Développement Durable de l'Agenda 2030 et les ambitions du Plan Climat régional.

Un label pour :

- identifier, accompagner et valoriser les démarches et actions menées par la collectivité en faveur d'une démarche locale de développement durable ;
- donner à la collectivité une vision transversale des thèmes à investir pour agir efficacement en faveur du développement durable sur son territoire et au sein de son organisation ;
- engager la collectivité dans un processus d'amélioration continue et de pas à pas en fonction de ses enjeux et contraintes.

Pour en savoir plus : Label Territoire Durable Une COP d'avance, ARBE-DREAL PACA-Région Sud, 2025

LES PROGRAMMES D'ACCOMPAGNEMENT

Certains programmes, portés par des acteurs publics, sont de véritables soutiens et outils pour les collectivités territoriales, désireuses d'impulser un mouvement de développement durable et de transition. Les collectivités reconnues pour les opportunités d'actions et leurs engagements, peuvent être de potentielles clientes à l'écoute des solutions d'entreprises.
Sans être là encore exhaustif, voici quelques exemples d'accompagnements intéressants.

Exemple

Programme "Petites villes de demain"

Petites villes de demain vise à améliorer la qualité de vie des habitants des petites communes et des territoires alentours, en accompagnant les collectivités dans des trajectoires dynamiques et engagées dans la transition écologique. Le programme a pour objectif de renforcer les moyens des élus des villes et leurs intercommunalités de moins de 20 000 habitants exerçant des fonctions de centralité, pour bâtir et concrétiser leurs projets de territoire. Initialement prévu jusqu'en 2026, le programme doit se poursuivre à partir de 2027.

Le programme, lancé en 2020, est piloté par l'Agence Nationale de la Cohésion des Territoires, au plus près du terrain et des habitants, grâce à ses délégués territoriaux et les préfets de département. Le programme bénéficie de la forte mobilisation de plusieurs ministères, de partenaires financeurs (Banque des territoires, Anah, Cerema, Ademe), et de l'appui d'un large collectif comprenant notamment l'Association des Petites Villes de France.

Pour en savoir plus : Label Petites villes de demain, ANCT, 2021

Exemple

Territoire Engagé Transition Ecologique

Il s'agit d'un programme de l'ADEME permettant aux collectivités (EPCI, syndicats de déchets…) de structurer leur politique de transition écologique et leur projet de territoire. Il s'articule autour de deux référentiels thématiques : Climat-Air-Énergie et Économie circulaire.

Pour les collectivités, ce programme permet d'avoir accès à :

- un programme pluriannuel assorti d'actions personnalisées et chiffrées ;
- une vision transversale des priorités et de la planification territoriale ;
- un cadre stratégique pour embarquer vos équipes internes et vos partenaires territoriaux ;
- des leviers pour améliorer la gouvernance de votre politique de transition écologique ;
- un suivi et un pilotage de la progression de votre programme d'actions.

Pour en savoir plus : Territoire Engagé Transition Ecologique, ADEME, 2025

Label Climat - Air - Énergie

- Patrimoine (performance énergétique, aménagements, urbanisme…)
- Eau, énergie, assainissement
- Mobilité durable

Label Économie Circulaire

- Réduction, collecte et valorisation des déchets
- Ressources et approvisionnement durable
- Écoconception écologique industrielle territoriale
- Économie de fonctionnalité
- Consommation responsable, allongement de la durée d'usage

Exemple

Programme "Quartier Métropolitain d'Innovation"



Le dispositif Quartiers Métropolitains d'Innovation (QMI), lancé en 2023 par la Métropole du Grand Paris, est un programme ambitieux visant à transformer certains quartiers en laboratoires d'expérimentation urbaine. Il permet à des startups, entreprises, associations et citoyens de tester pendant 18 mois des solutions innovantes répondant aux défis de la transition écologique, sociale et numérique.
Soutenu par des acteurs comme Paris&Co, la Banque des Territoires et l'Institut Paris Région, le programme repose sur une approche collaborative impliquant acteurs publics, entreprises et habitants pour favoriser une transition urbaine durable.

Aujourd'hui, 10 communes participent à l'initiative et ce sont plus de 75 projets sélectionnés qui répondent à un ou plusieurs grands défis urbains posés par la transition écologique, numérique et sociale en milieu urbain dense : mobilité durable, économie circulaire, gestion des déchets, aménagement des espaces publics et adaptation au changement climatique.

Pour votre entreprise, ce dispositif permet d'accompagner le déploiement de votre solution pendant 18 mois : cadrage, soutien en ingénierie financière et juridique, recherche de terrains, évaluation, aide au changement d'échelle, etc !

Pour en savoir plus : Dispositif quartiers métropolitains d'innovation, Métropole du Grand Paris, 2025

Exemple

Programme "Horizon Europe"

L'Union Européenne, dans le cadre de son programme "Horizon Europe" pour la recherche et l'innovation, a proposé cinq grandes missions, basées sur des grands défis sociétaux, à résoudre d'ici 2030 : (1) Climat, (2) Cancer, (3) Océan, (4) Villes et (5) Sol.

La Mission 4 se nomme "Villes intelligentes et neutres en carbone". Son objectif est de rendre 100 villes européennes, d'ici 2030, climatiquement neutres. Elles serviront de centres d'expérimentation pour toutes les autres zones urbaines européennes, qui pourront suivre l'exemple, d'ici 2050.

Parmi les 100 villes sélectionnées en 2022 pour ce programme, on retrouve 9 villes françaises :
Angers Loire Métropole, Bordeaux Métropole, Dijon Métropole, Dunkerque, Grenoble-Alpes Métropole, Lyon, Marseille, Nantes Métropole et Paris.



Pour en savoir plus : Villes intelligentes et neutres en carbone, Mission de l'Union Européenne-Horizon Europe, 2022

Cette partie n'est pas exhaustive et il existe de nombreux labels et indicateurs territoriaux pour viser les achats publics d'innovations durables sur des territoires attractifs.

Remarque

L'Ecolab du Commissariat général au développement durable a mis en place une bibliothèque de ressources afin de centraliser de la documentation liée aux marchés publics d'innovations durables. Centre de ressources accessible via le lien suivant : Ressources

Dans cette bibliothèque de ressources, vous pourrez notamment retrouver plus d'exemples de labels et distinctions de territoires engagés dans la transition écologique/aménagement durable du territoire :
"Ecolab-Greentech Innovation, Commissariat général au développement durable, Démarches commerciales et achats publics d'innovation - Recherche de territoires attractifs, 2024"



LES DOCUMENTS "FEUILLE DE ROUTE" DES TERRITOIRES

Le SPASER

Le Schéma de Promotion des Achats publics Socialement et Écologiquement Responsables (SPASER), vise à structurer et encadrer la politique d'achats responsables, en intégrant des critères sociaux, environnementaux et économiques dans les marchés publics. Concrètement, un SPASER contient généralement :

- Un état des lieux des achats publics sur le territoire (montants, etc.) ;
- Des objectifs fixés en matière d'achats durables (réduction de l'empreinte carbone, inclusion sociale, soutien aux PME, etc.) ;
- Des actions concrètes pour atteindre ces objectifs ;
- Des indicateurs de suivi pour évaluer l'impact des mesures prises.

Le SPASER est donc un document intéressant pour les entreprises, concernant les priorités de l'acteur public, dans le cadre de sa politique d'achat !

Le SPASER est une disposition du code de la commande publique, inscrite à la suite de la loi de juillet 2014 relative à l'Économie Sociale et Solidaire (ESS). Selon le décret no 2022-767 du 2 mai 2022, il est obligatoire pour "les acheteurs qui sont soumis au présent code et dont le montant total annuel des achats est supérieur au seuil de 50 millions € HT".

Pour en savoir plus : Fiche technique-SPASER, Direction des Affaires Juridiques (DAJ), 2024

Remarque

Le portail achats-durables.gouv.fr est une plateforme dédiée à la promotion des achats responsables dans la commande publique. Les acteurs publics sont invités à y publier leur SPASER sur la plateforme, pour rendre l'information plus facilement accessible aux entreprises !

Le site offre également des ressources et des guides pour accompagner les acteurs publics dans la rédaction de leur SPASER.



Capture d'écran - carte interactive des SPASER déposés sur le site Achats-durables.gouv.fr

Exemple

Le SPASER de Grenoble Alpes Métropole

L'achat public de Grenoble Alpes Métropole représente 200 millions d'euros annuels. Ces marchés représentent des leviers majeurs pour répondre aux enjeux environnementaux et sociaux. Ils servent les objectifs fixés par la métropole sur la période 2022-2026 : intégrer une clause sociale dans 40 % des marchés conclus et inclure des dispositions environnementales dans 100 % d'entre eux.
Dans son SPASER, la métropole affiche sa volonté d'accroître les achats innovants et développer l'innovation dans les pratiques d'achats, ce qui peut passer par :

- Recourir aux techniques d'achat innovantes adaptées à l'objet du marché ;
- Prendre en compte le coût économique global de l'achat.

Pour en savoir plus : SPASER, Grenoble Alpes Métropole, 2022-2026

Exemple

Le SPASER du Département du Val De Marne

Pour construire sa stratégie résiliente, le département a par exemple inscrit dans son SPASER l'axe 3 : "Favoriser l'innovation pour soutenir la performance du département".

Ce dernier porte 2 objectifs :

1. Promouvoir l'innovation dans ses achats ;
2. Capter le potentiel d'innovation par l'achat départemental, et propose des pistes d'actions telles que :

- intégrer des entreprises innovantes dans les opérations de sourçage réalisées ;
- intégrer des entreprises innovantes dans le cadre des rencontre fournisseurs du Département, voire organiser des rencontres spécifiques, par famille d'achat, entre les services départementaux et les entreprises innovantes labellisées.

Pour en savoir plus : SPASER, Département du Val de Marne, 2023-2028



Le PCAET

Le Plan Climat Air Énergie Territorial (PCAET) est un projet territorial de développement durable. Introduit par la loi de transition énergétique pour la croissance verte en 2015, il s'agit à la fois d'un plan stratégique et opérationnel visant à répondre aux enjeux du climat, de l'air et de l'énergie. Il s'articule autour de plusieurs axes d'actions majeurs :

- Réduction des émissions de gaz à effet de serre (GES) ;
- Adaptation au changement climatique ;
- Sobriété énergétique ;
- Amélioration de la qualité de l'air ;
- Développement des énergies renouvelables.

Le PCAET est un dispositif de planification stratégique et opérationnelle instauré par la loi de transition énergétique pour la croissance verte. Selon l'article L.229-26 du Code de l'environnement l'élaboration d'un PCAET est obligatoire pour les établissements publics de coopération intercommunale (EPCI) à fiscalité propre de plus de 20 000 habitants.

Le PCAET engage l'ensemble des acteurs locaux (démarche participative), qu'il s'agisse d'entreprises, d'associations ou de citoyens, afin de coordonner des actions collectives à l'échelle d'un EPCI (Établissement Public de Coopération Intercommunale).

Pour en savoir plus : PCAET, ADEME, 2024

Remarque

Pour vous, entreprise proposant une solution innovante dans un de ces domaines, le PCAET peut contenir des indices précieux sur l'engagement de la collectivités territoriales et des communes ! En effet, il énonce un cadre clair des besoins du territoire et identifie les priorités locales, où l'innovation peut avoir sa place.

Exemple

Le PCAET de la Métropole de Lyon

Adopté en 2019 pour 6 ans, ce PCAET se structure autour de plusieurs objectifs clés pour faire face aux défis du changement climatique, tout en améliorant la qualité de vie des habitants.

En réponse aux bilans et analyses, la stratégie intègre des objectifs tels que : réduire de 43 % les émissions de GES, de 20 % les consommations d'énergie et atteindre 20 % d'énergies renouvelables d'ici 2030, par rapport à 2000. Pour cela, on retrouve par exemple dans leur plan d'action : le développement de transports en commun, pistes cyclables et Zone à Faibles Émissions (ZFE), la rénovation thermique des bâtiments, la végétalisation des espaces urbains...

Pour en savoir plus : PCAET, Métropole Grand Lyon, 2019

LES PROGRAMMES D'INVESTISSEMENT

Parmi les indicateurs pertinents, nous conseillons aux entreprises de se renseigner également sur les projets phares des mandatures actuelles dans les territoires qui renseignent sur les priorités politiques et les besoins.

Remarque

Pour un territoire donné, différentes échelles de gouvernance se superposent : collectivité locale, départementale, régionale, nationale ou européenne. Il peut être intéressant de porter une attention aux priorités de chacun des acteurs !

Exemple

À l'échelle de la région Normandie

La Région Normandie a lancé le dispositif IDÉE (Initiative Développement Durable Énergie Environnement), comprenant la stratégie "Territoire Durable 2030". Cette dernière a pour but d'accompagner des territoires dans leurs démarches de développement durable. Neuf Établissements Publics de Coopération Intercommunal (EPCI) ont été lauréats du premier appel à manifestation d'intérêt.

Ces territoires bénéficient donc d'une aide financière régionale sur un projet donné, en lien avec le développement durable. Par exemple, la Communauté d'Agglomération Seine-Eure a ainsi pu se lancer dans l'élaboration d'une stratégie de végétalisation et d'agriculture urbaine. Cette initiative témoigne donc d'une volonté de changement de la part de la région, mais également ici de différents EPCI, qui peuvent représenter de potentiels contacts pour vous, entreprises Greentech.

Pour en savoir plus : Initiative Développement Durable Energie Environnement (IDEE), Région Normandie, 2024

Exemple

À l'échelle de la métropole -Toulouse

Toulouse Métropole a acquis un terrain sur le site de Francazal, afin d'y développer un Campus des mobilités innovantes et décarbonées.

Ce projet a plusieurs objectifs :

- accueillir un écosystème varié autour des mobilités du futur et d'énergies décarbonées ;
- constituer un projet d'aménagement équilibré, convivial et ouvert sur la ville ;
- améliorer les conditions de desserte tous modes échelonnées dans le temps ;
- réaliser un traitement paysager qualitatif et améliorer le cadre de vie ;
- orienter le projet vers les principes de l'économie circulaire.

Cet investissement massif de la métropole vous donne l'information d'un intérêt de cette dernière pour les solutions innovantes de mobilité.

Pour en savoir plus : Territoire d'innovation Francazal, Toulouse Métropole, 2025

LA PROGRAMMATION DES ACHATS PUBLICS

Afin de donner plus de visibilité pour les opérateurs économiques, les acheteurs publics peuvent décider de publier la prévision de leurs achats sur les mois, voire années à venir. Ces informations, souvent non exhaustives, n'engagent pas les acheteurs, car elles sont purement prévisionnelles, mais représentent donc une bonne indication sur les projets d'achats futurs. Cela peut aussi permettre aux entreprises de réfléchir en amont aux solutions à proposer.

Exemple

Le portail APProch

Le portail APProch permet aux entreprises d'identifier les projets d'achats publics à venir dans leurs secteurs d'activité (avec la possibilité de filtrer et de définir des alertes), qu'il s'agisse des services de l'État, des établissements publics, des hôpitaux ou des collectivités territoriales.



Lien vers le site : APProch

En s'inscrivant gratuitement, les entreprises peuvent accéder à la programmation prévisionnelle des achats d'acteurs publics, afin d'anticiper les marchés publics à venir dans leurs domaines d'activité. Un outil essentiel donc pour maximiser les opportunités commerciales dans le secteur public et rester informé des évolutions pertinentes !

L'ORGANISATION DE CHALLENGES

Également, afin de faire connaître ses besoins d'achat et de faciliter sa veille et son sourcing sur les solutions nouvelles qui se développent, les collectivités peuvent être à l'origine de challenges/hackathons, destinés aux entreprises ! C'est à la fois un indicateur d'ouverture du territoire aux solutions innovantes et un moyen concret pour les entreprises d'être identifiées par les acteurs publics.

Exemple

La plateforme de la métropole Aix Marseille-Provence

La Métropole Aix-Marseille-Provence a souhaité mettre en place une plateforme d'innovation métropolitaine au service de l'amélioration du cadre de vie, de l'efficience des services publics et de la relance économique du territoire.
Située en amont et en complément de la commande publique, la plateforme doit permettre de publier des besoins métiers exprimés par la Métropole et ses partenaires, sous la forme d'appels à innovation. Ces derniers sont accessibles en ligne, par tous, et sans restriction d'accès.

Pour en savoir plus : Plateforme iNNOVATiON, Métropole Aix-Marseille-Provence, 2025

Exemple

Les hackathons

Les hackathons créent un environnement dynamique où les entreprises, collectivités et startups collaborent pour résoudre des problématiques concrètes, souvent liées à la transition écologique. Ces défis peuvent déboucher sur des contrats publics ou des collaborations à long terme.
Participer à ces événements montre qu'un territoire est ouvert aux nouvelles technologies et encourage l'innovation (volonté d'expérimentation et identification de ses besoins). Cela offre également des opportunités de mise en relation directe avec les acteurs publics locaux.

B IDENTIFIER ET COMPRENDRE SES INTERLOCUTEURS SUR LE TERRITOIRE

Une fois le territoire ciblé, il s'agit d'engager un dialogue entre acteurs privés et publics. Cette partie a pour vocation de sensibiliser les entreprises au fonctionnement d'une collectivité territoriale, pour identifier les contacts pertinents sur le territoire et comprendre leurs besoins, afin de présenter des solutions adaptées.

COMPRENDRE LE FONCTIONNEMENT D'UNE COLLECTIVITÉ TERRITORIALE

Selon la définition de l'INSEE, les collectivités territoriales sont :

> *"Les collectivités territoriales sont des structures administratives françaises, distinctes de l'administration de l'État, qui doivent prendre en charge les intérêts de la population d'un territoire précis. Sont définies comme collectivités territoriales :*
> - *Les communes ;*
> - *Les départements auxquels s'ajoutent les cinq départements d'outre-mer (Dom) ;*
> - *Les régions auxquelles s'ajoutent également cinq régions d'outre-mer ;*
> - *Les collectivités à statut particulier ;*
> - *Les collectivités d'outre-mer (Com)."*

Leur organisation s'articule autour de deux versants :

- Politique : ensemble des élu.e.s du territoire qui mettent en œuvre une conception politique à travers leur rôle de décisionnaires.
- Administratif : ensemble du personnel technique et administratif qui, en collaboration avec les élu.e.s, conçoit et met en œuvre les politiques publiques sur le territoire.

Ces deux versants peuvent être compris comme deux points d'entrée différents, et complémentaires, pour l'entreprise.

La représentation suivante fournit une idée générale de l'organisation des collectivités territoriales, mais nous invitons les entreprises à consulter au cas par cas les organigrammes des territoires ciblés pour comprendre leurs spécificités.

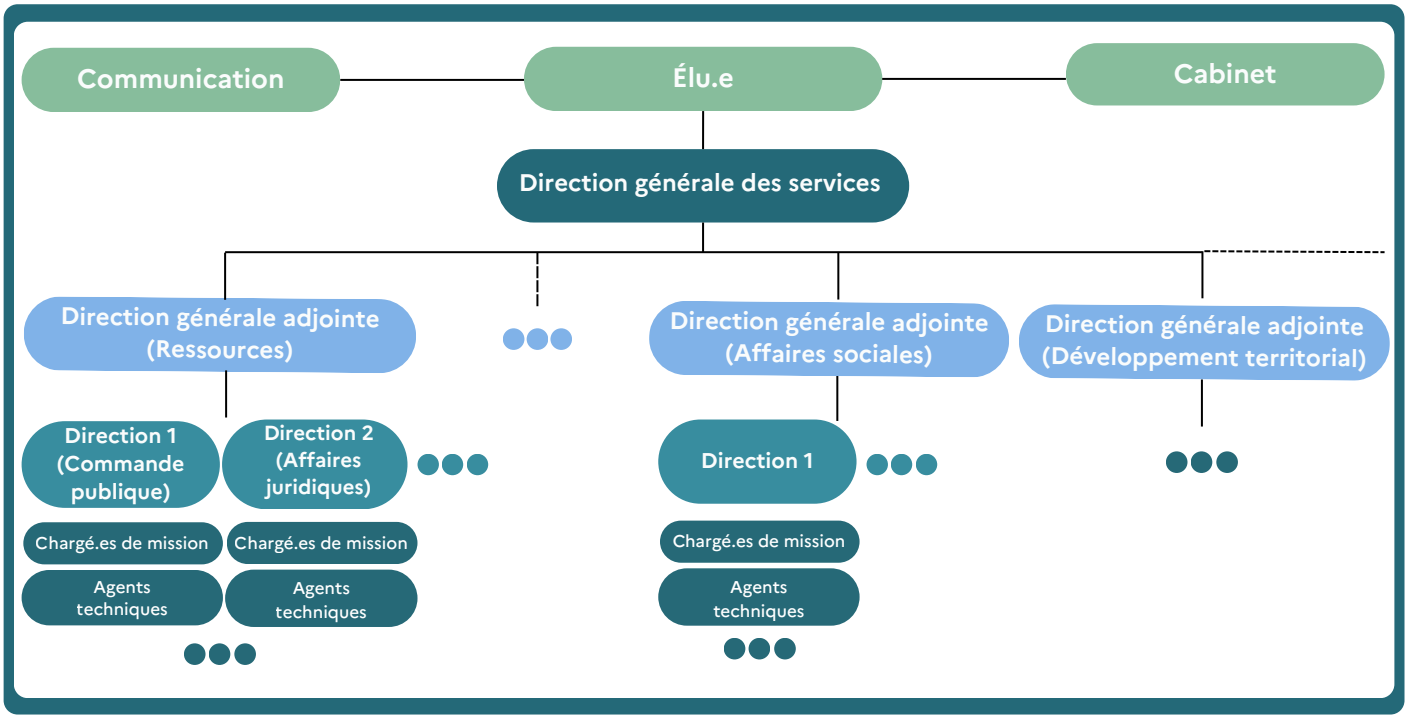


Schéma simplifié de l'organisation générale d'une collectivité territoriale
Ecolab du CGDD, Ministères de l'Aménagement du territoire et de la Transition écologique, 2025

Il est primordial de comprendre le fonctionnement propre aux collectivités territoriales, afin de mieux identifier les interlocuteur.rice.s, les liens qui les unissent et leurs compétences. Cette compréhension peut permettre de cibler plus facilement les bons interlocuteurs lors de la démarche commerciale.

Conseil

Les trois types de contacts intéressants au sein de la collectivité territoriale

- Le service en charge des activités de votre entreprise (service espaces verts, service voirie, service habitation, service numérique, service cohésion sociale, etc.). Il faut les contacter : il s'agit de la personne à convaincre du bien-fondé de votre solution innovante. Un.e directeur.rice de service peut être un bon niveau d'interlocuteur.

- L'élu, lié aux thématiques des activités de votre entreprise (élu à la qualité de l'air en ville, élu à l'urbanisme, élu à la gestion des déchets, etc.). Le contacter n'est pas obligatoire, mais cela peut faciliter les échanges avec les services et aboutir plus rapidement à la phase de contractualisation.

- La personne en charge des achats, qui va suivre la procédure administrative. La contacter n'est pas obligatoire, mais le service achat peut parfois vous aiguiller vers les services à qui se destine votre produit/service.

VERS QUI SE TOURNER ? ÊTRE ATTENTIF AUX COMPÉTENCES

Chaque collectivité a des compétences propres selon son statut, voilà les principales :

Communes

Urbanisme, logement, environnement, gestion des écoles préélémentaires et élémentaires. Parmi ces dernières, certaines sont obligatoirement attribuées à un établissement public de coopération intercommunale (EPCI).

Départements

Action sociale (enfance, personnes handicapées, personnes âgées, revenu de solidarité active), infrastructures (ports, aérodromes, routes départementales), gestion des collèges, l'aide aux communes.

Régions

Développement économique, aménagement du territoire, transports non urbains, gestion des lycées, formation professionnelle.

Partagés par les trois niveaux de collectivités :

Sport, tourisme, culture, promotion des langues régionales et éducation populaire.

Remarque

Les compétences des collectivités territoriales

Selon le nombre d'habitants et les capacités d'actions des collectivités, des transferts de compétences peuvent s'opérer. Nous invitons les entreprises à consulter les sites internet des collectivités, où généralement les compétences sont mises en avant.

De manière générale, il existe un tableau de répartition des compétences réalisé par le Ministère de la Transition Écologique, disponible via le lien : Ministère de la Transition écologique, 2019

Une fois la personne identifiée, il faut trouver une manière de la contacter. Certaines collectivités territoriales fournissent directement les contacts nécessaires via leurs sites internet, où vous retrouverez la liste des élus (avec parfois les contacts directs) et les organigrammes des services.

Conseil

Quelques outils/bonnes pratiques pour trouver les adresses de contact de vos interlocuteurs ciblés :

- À partir des contacts des élus, vous pouvez récupérer la forme générique de l'adresse mail de la structure publique. L'organigramme va ensuite pouvoir vous indiquer le nom/prénom du responsable en charge de la direction qui vous intéresse et vous pourrez en déduire son adresse e-mail ;
- Participez à des salons de filières où peuvent être présents les acteurs publics à la recherche de nouveaux produits / services ;
- Participez à des salons réunissant des acheteurs publics comme les salons des maires départementaux. Retrouvez ici l'Agenda de l'AMF ;
- Via la Gazette des Communes, qui met en lumière les bonnes pratiques sur les territoires, en citant régulièrement les référents projets ;
- Sites internet des collectivités territoriales ;
- Vous pouvez également utiliser l'annuaire officiel de l'administration française, disponible en libre accès pour tous, et qui fournit des contacts dans les collectivités territoriales.

Cette liste est, bien entendu, non exhaustive.

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité
Service-Public.fr
Le site officiel de l'administration française

Conseil

Se rapprocher des écosystèmes d'innovation dans les territoires :

Les acteurs publics entretiennent souvent des liens étroits et réguliers avec les principaux acteurs de l'écosystème d'innovation local. Une entreprise souhaitant accéder aux marchés publics a donc tout intérêt à se rapprocher des structures présentes sur le territoire ciblé, qui pourraient vous mettre en relation. Voici quelques exemples :

- Technopoles et pôles de compétitivité : Ces structures animent un réseau d'acteurs locaux pour favoriser la création d'entreprises innovantes et valoriser leur territoire. Le réseau RETIS recense ces structures d'accompagnement dans chaque région.

- Incubateurs : Leur rôle est d'accompagner les porteurs de projets en transformant des idées innovantes en entreprises viables. Les agences de développement locales, fortes de leur connaissance du tissu régional, orientent les entreprises vers les incubateurs et autres structures adaptées. Vous pouvez retrouver des incubateurs qui accompagnent des entreprises éco-innovantes via le Réseau National des Incubateurs Greentech, animé par l'Ecolab du CGDD.

- Capitales French Tech : Labellisées par la Mission French Tech, ces 19 capitales et ces nombreuses communautés constituent des points d'entrée stratégiques dans les territoires pour les start-ups françaises. Elles fédèrent les acteurs de l'innovation autour des priorités locales et représentent un atout pour les entreprises visant les marchés publics.

La FRENCH TECH

II. ÉTAPES PAS À PAS DE LA PROCÉDURE DE PASSATION DU DISPOSITIF ACHAT INNOVANT -140 000€ HT

A PHASE 1 : CONSULTATION DE LA SOLUTION INNOVANTE

Le territoire ciblé et les interlocuteurs identifiés, voici les étapes clés pour engager la procédure de passation dans le cadre du dispositif de marché public innovant de -140 000€ HT, avec une collectivité territoriale.

1 Premier contact et présentation de la solution



Rencontre avec le directeur technique

Tout commence par la présentation de la solution innovante de l'entreprise, généralement au directeur technique ou agents techniques de la direction concernée de la collectivité (mobilité, numérique, énergie, bâtiments...).
Cette prise de contact peut faire l'objet d'une démarche proactive de la part de l'entreprise ou bien d'un démarchage de l'acheteur public suite à sa veille/sourcing.

À l'issue de cet échange, il sera demandé un premier devis, si la direction estime que l'offre peut répondre à un besoin du territoire.

Conseil

Premiers échanges avec la collectivité territoriale

Dans le cadre des premiers échanges avec la collectivité territoriale, voici quelques conseils pour les entreprises :

- Présentez votre solution, tout en proposant une démonstration concrète de votre produit/service. Si c'est envisageable, mettez vos interlocuteurs dans une position active en leur proposant de tester eux mêmes votre solution, déjà adaptée aux spécificités du territoire (données du territoire, cartographie du territoire, etc).

- Proposez une visite de terrain, si c'est envisageable. Une visite sur site démonstrateur peut aider vos interlocuteurs à se projeter avec votre solution sur leur territoire.

- Valorisez vos retours clients et éventuelles expériences précédentes dans les marchés publics. Les collectivités territoriales peuvent fonctionner par mimétisme et/ou par compétition, et sont très souvent preneuses de retours d'expériences. Pour les marchés de solutions innovantes, encore perçus avec méfiance dans certains cas, cela permet aussi de poser un cadre rassurant en montrant que cela a déjà fonctionné.

- Mettez en avant le coût global de votre produit/service, c'est à dire le coût sur l'ensemble du cycle de vie. L'innovation peut s'avérer plus chère à l'achat qu'une solution plus classique, mais peut permettre de faire des économies à long terme (moins de maintenance, durabilité des matériaux, efficacité énergétique, etc).

- Mettez en avant votre valeur ajoutée environnementale, qui pourra faire écho éventuellement au SPASER ou au PCAET de la collectivité.

Conseil

Informer les collectivités

Le dispositif d'achat de solutions innovantes reste encore méconnu de certains acheteurs publics. Si les grandes métropoles et communautés d'agglomération en ont généralement connaissance, ce n'est pas toujours le cas de toutes les collectivités territoriales.

Lors de vos premiers échanges, nous vous conseillons donc de présenter directement à l'acheteur les textes encadrant ce dispositif : l'article R. 2122-9-1 du Code de la commande publique, qui prévoit la possibilité de passer sans publicité ni mise en concurrence préalables un marché portant sur des travaux, fournitures ou services innovants, ainsi que l'article 16 de la loi de simplification de la vie économique du 26 mai 2026, qui relève le montant maximal au seuil européen applicable, soit actuellement 140 000 € HT.

Article R. 2122-9-1 du Code de la commande publique.
Article 16 de la loi de simplification de la vie économique du 26 mai 2026.

Approbation du service technique et transfert vers le service achat

Si le directeur technique est convaincu par la solution et qu'elle répond effectivement à un besoin du territoire, il consulte la direction/pôle des achats. Les juristes et/ou agents de cette direction vont alors s'assurer que la solution est éligible au dispositif -140 000 € HT, ce qui oriente la procédure vers un achat simplifié, sans publicité ni mise en concurrence.

2 Choix du dispositif -140 000 € HT : justification du caractère innovant de la solution

Document justifiant le caractère innovant

Pour valider l'éligibilité de la solution au dispositif -140 000 € HT, l'acheteur public doit s'interroger sur le caractère innovant de votre produit/service.

Il est conseillé à l'acheteur de formaliser son analyse du caractère innovant de la solution et d'en conserver la justification dans le dossier.

Pour aider les collectivités territoriales à se poser les bonnes questions, la Direction des Affaires Juridiques (DAJ) du Ministère de l'Économie, a publié en 2024 son Guide de l'achat public de solutions innovantes. Dans ce guide, on retrouve notamment un faisceau d'indices (voir page suivante), reprenant de nombreuses questions, conçu pour aider les acheteurs à évaluer le caractère innovant d'une solution.

Il est conseillé aux acheteurs publics de rédiger un document reprenant ce faisceau d'indices, rempli avec les informations concernant le produit/service de l'entreprise. Ce document peut être important dans le cadre de la justification de l'utilisation du dispositif -140 000€ HT, pour contractualiser avec une entreprise.





Faisceau d'indices présenté dans le Guide

Notez qu'il n'y a pas de règles concernant un taux de réponse nécessaire à la justification du caractère innovant de l'achat envisagé.

Par ailleurs, bien que les informations concernant l'entreprise puissent renforcer la perception d'innovation, elles ne doivent pas dominer l'évaluation pour les acheteurs. La contractualisation se concentre avant tout sur la solution elle-même, et non pas sur les caractéristiques de l'entreprise.

Conseil

Préparer les réponses au faisceau d'indices

En annexe 2, vous trouverez le faisceau d'indices, et en annexe 3, un modèle de document structuré pour y répondre, que vous pourrez ensuite donner directement à la collectivité, si elle n'est pas en possession d'un document à remplir.

À ce stade, deux cas de figure s'offrent donc aux entreprises :

Si l'acheteur public connait le dispositif et a construit un document reprenant les questions du faisceau d'indices : la direction de la commande publique demandera au prescripteur technique, avec éventuellement l'entreprise, de remplir un document nommé "Faisceau d'indices".

Si l'acheteur public n'a pas en sa possession un document à remplir reprenant les questions du faisceau d'indices : l'entreprise peut déjà remplir en anticipation le document "Faisceau d'indices", en utilisant le template proposé en Annexe 3.

Remarque

En plus du faisceau d'indices proposé par le ministère de l'Économie, il existe un autre outil mis à disposition des acheteurs : La Plateforme Innov'score.
Il s'agit d'un outil en ligne développé par la Direction des Achats de l'État (DAE), qui permet d'évaluer le potentiel innovant des solutions proposées par les entreprises, dans le cadre d'un projet d'achat. Avec une partie qui correspond à la solution, au besoin et à la mise en œuvre, il prend la forme d'un questionnaire que l'acteur public peut parfois vous inviter à remplir avec lui.

3 Validation interne

Une demande du service achat concernant l'utilisation du dispositif -140 000€ HT est soumise, souvent par demande administrative (parapheur), généralement soit :

- au directeur de la direction des achats ou de la commande publique,
- au directeur général adjoint concerné,
- ou à l'élu en charge de la commande publique.

Ce contrôle garantit que l'acquisition est conforme aux politiques d'achat de la collectivité.

Approbation et officialisation de la procédure

B PHASE 2 : LA PROCÉDURE DE PASSATION AU SENS STRICT

1 Rédaction du cahier des charges et montage du DCE



Rédaction du cahier des charges

La direction technique de la collectivité territoriale et l'entreprise échangent, généralement de façon informelle, pour co-rédiger un cahier des charges. Ce document est travaillé conjointement afin d'adapter l'offre aux besoins exprimés par l'acheteur tout en intégrant les contraintes techniques spécifiques de la solution.

Dans un objectif de simplification, il est généralement nommé "CCP" : Cahier des Clauses Particulières, et comprend à la fois les clauses administratives (CCAP) et techniques (CCTP).
Ce document qui décrit les spécifications techniques de la prestation à réaliser par l'opérateur économique dans le cadre du marché, renseigne l'opérateur économique sur les besoins de l'acheteur, les délais de livraison, les conditions de garantie, de maintenance, de service après-vente...

Remarque

Le Cahier des Clauses Administratives Générales (CCAG)

Pour tous les acheteurs publics, le Cahier des Clauses Administratives Générales (CCAG) est un document type qui fixe les règles administratives et juridiques applicables à l'exécution des marchés publics. Il sert de cadre de référence pour encadrer des aspects comme les modalités de paiement, les responsabilités des parties, la gestion des délais ou des litiges, et les éventuelles pénalités.

Dans le cadre du dispositif -140 000 € HT, même si le cahier des charges est volontairement succinct pour simplifier la procédure (avec CCAP et CCTP), il renvoie également au CCAG pour donner quand même une couverture juridique (transparence et sécurité) pour les parties.

Lien vers les CCAG selon l'objet du marché : Cahiers des clauses administratives générales et techniques, DAJ du Ministère de l'Économie

Remarque

Considérations environnementales à respecter

Afin d'atteindre les objectifs cités de la loi Climat Résilience (page 11 de ce guide), les acheteurs publics ont l'obligation, depuis août 2026, d'intégrer des considérations environnementale (clause ou spécificité technique) dans 100% des marchés publics (par exemple, l'obligation d'utiliser des produits d'entretien biologiques dans un contrat de nettoyage). Vous pourrez retrouver cette considération environnementale dans le CCTP ou CCP, ou alors le CCAP.

Également, les acheteurs publics devront établir a minima un critère environnemental de sélection des offres, que vous pourrez retrouver dans le RC.

Nous vous invitons à prendre connaissance de ces éléments et d'y prêter une attention toute particulière lors de votre réponse.

Remarque

Les clauses spécifiques

Dans le cadre du dispositif achat innovant, des clauses spécifiques selon les spécificités de l'innovation peuvent être ajoutées dans le cahier des charges.
Cela peut par exemple inclure :

- Clauses statistiques : L'entreprise doit fournir des données statistiques sur les réalisations/les mesures, régulièrement lors de la prestation.
- Plan de progrès : L'entreprise doit établir un plan de suivi, permettant d'évaluer le déploiement du projet et d'envisager des ajouts ou améliorations éventuels (voir encadré "conseil" ci-dessous). Ce plan peut aussi permettre d'attester des avantages de la contractualisation pour l'entreprise sur son développement.
- Clause sur la propriété intellectuelle : discutée en amont pour déterminer le partage des résultats, notamment pour des prestations intellectuelles ou des services numériques (voir partie II Préambule, page 52).

Pour en savoir plus : Cahier des Clauses Administratives Générales et Techniques, Economie.gouv.fr DAJ, 2025

Remarque

Le Plan de progrès (facultatif)

L'acheteur peut prévoir de recourir au plan de progrès lorsqu'il estime qu'existe un potentiel d'amélioration ultérieure des conditions du marché . Le plan de progrès permet de ne pas figer définitivement les conditions d'exécution et de faire bénéficier l'ensemble des acteurs de l'achat des évolutions technologiques, sociales ou environnementales.
Ce plan de progrès a donc pour but d'anticiper des améliorations possibles pendant l'exécution du marché public d'innovation. Il peut permettre à l'acheteur de profiter des améliorations continues de vos produits/services. Le plan de progrès prend la forme d'une clause pouvant conduire les parties à renégocier périodiquement certains termes et conditions d'exécution du marché.

Concrètement, après l'attribution du marché, les parties doivent rédiger un plan d'action, qui précise les objectifs partagés et détermine les actions et/ou les moyens que les parties, individuellement ou collectivement, s'engagent à mettre en œuvre pour atteindre ces objectifs. Dès la rédaction du marché, l'acheteur arrête le cadre d'élaboration du plan de progrès ainsi que sa temporalité.



Cette démarche, en plus de contribuer à la justification du caractère innovant car votre solution n'est "pas sur étagère" de facto, est un bon moyen pour améliorer vos performances techniques, économiques, environnementales et sociales tout au long de l'exécution du marché.

Pour en savoir plus : Guide Plan de Progrès, SGA du Ministère des Armées et DAE, 2020

Conseil

Discussion sur la technique d'achat

La technique d'achat peut également être discutée avec la collectivité territoriale. Le choix éventuel d'une technique d'achat est une décision importante qui doit être anticipée. Elle permet de structurer l'achat selon le degré de connaissance du besoin, la prévisibilité des volumes et des montants financiers. Ces techniques sont expliquées dans la partie II.3 de ce guide. Pour le dispositif achat innovant, on réfléchit généralement sur le choix d'un accord-cadre à bons de commande (ACABC) ou d'un marché simplifié (MS), qui sont plus ou moins appropriés lorsque :

Accord-cadre à bons de commande (ACABC)

- Le besoin concerne des fournitures ou prestations unitaires.
- Les quantités nécessaires ne sont pas précisément connues à l'avance.

Cela offre de la flexibilité dans la commande, car elle s'ajuste à la réalité des besoins au fil du temps (à chaque bon de commande).

Marché simplifié (MS)

- Le besoin est bien défini en termes de volumes et de montants financiers.
- L'entreprise peut proposer un prix global et forfaitaire.

Cela implique que les prestations sont clairement structurées, avec une connaissance précise des phases et des quantités.

Ainsi, connaître si le projet sera structuré en ACABC ou en MS dès la consultation permet de :

- Assurer une correspondance entre les besoins de la collectivité et les capacités de l'entreprise (en termes de volumes, prix, et délais) ;
- Réduire l'incertitude liée à l'innovation en optimisant la structuration de l'achat.

Montage du DCE

Une fois le cahier des charges établi et après les discussions possibles sur la technique d'achat, la collectivité territoriale rédige un Dossier de Consultation des Entreprises (DCE). Ce DCE est un ensemble de documents incluant le cahier des charges de l'acheteur, le règlement de la consultation (les règles de la contractualisation avec l'entreprise, on y retrouve aussi les critères de sélection de l'offre notamment ceux liés au respect de l'environnement) ou encore des documents administratifs.

Pour les marchés publics innovants via le dispositif -140 000€ HT, on dit qu'il est simplifié (pas d'informations relatives à la publicité et à la mise en concurrence par exemple).

RC - Règlement de consultation

AE - Acte d'engagement et ses annexes éventuelles

CCP (CCAP & CCTP)

CCAG - CCTG

Une pièce financière type BPU ou DGPF

Le contenu d'un DCE "classique" : Entreprendre.service-public.fr

Simplification au service de l'innovation

DCE simplifié

- Modalités de dépôt (dans une lettre de consultation par exemple)
- Un Acte d'Engagement (facultatif)
- CCP succinct (CCAP & CCTP) (Avec renvoi vers le CCAG)
- + des clauses spécifiques
- Une pièce financière type BPU ou DGPF (facultative)

2 La soumission de la candidature et de l'offre

Remise du DCE à l'entreprise

Une fois que la collectivité territoriale a fini de construire son DCE pour le marché, l'acheteur public contacte l'entreprise, afin de l'inviter à prendre connaissance de ce dossier et à y répondre.

De manière générale, l'acteur public possède un "profil acheteur", une plateforme où il déposera le DCE à venir récupérer (voir Remarque suivante). L'entreprise déposera également son dossier de candidature sur le profil acheteur.
Selon le fonctionnement et la taille de la collectivité, les manières de procéder peuvent varier. Soit :

- L'acheteur public envoie un mail où il est noté : "vous nous avez transmis un devis dans le cadre du dispositif achat innovant nous vous invitons à récupérer sur notre profil acheteur, un DCE simplifié. Voici un code personnel (qui peut etre le numéro de la consultation) permettant d'accéder au DCE simplifié sur notre profil acheteur."

- L'acheteur public envoie une lettre de consultation par mail (un document d'environ deux pages, qui explique que l'offre s'inscrit dans un marché d'innovation et précise les documents attendus). L'entreprise reçoit également le lien pour aller télécharger le DCE simplifié sur le profil d'acheteur avec un code personnel.

- L'acheteur public partage directement par mail le DCE simplifié et le lien du profil acheteur.

  Un code personnel est systématiquement partagé (qui sera seulement utilisé pour déposer les documents sur le profil acheteur).

Remarque

Le Profil Acheteur

Le profil acheteur est tout simplement une plateforme en ligne utilisée par les acheteurs publics pour publier, gérer et suivre les marchés publics. Il s'agit d'un espace dématérialisé où les entreprises peuvent consulter les marchés publics, télécharger les documents nécessaires, poser des questions, et soumettre leurs propositions de manière sécurisée. C'est donc un outil clé qui modernise la commande publique !

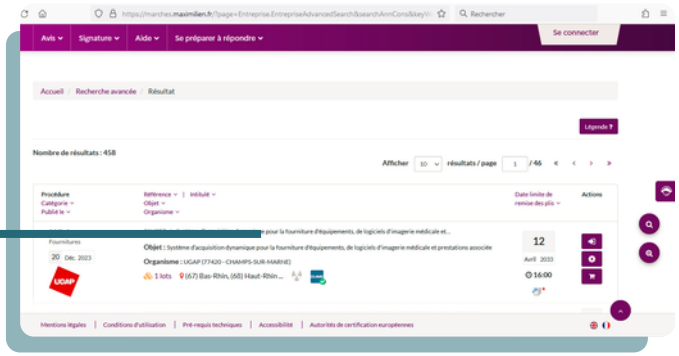
Sur les profils acheteurs des collectivités territoriales sont déposés tous les marchés publics de la collectivité (Appel d'offres, MAPA, etc). Ces marchés sont visibles de manière publique, où chaque entreprise peut venir récupérer le DCE de chaque marché publié, et déposer un dossier de candidature au marché.

Dans le cadre d'un achat avec le dispositif achat innovant, la collectivité donne un code unique à l'entreprise qu'elle aura choisi, pour qu'elle seule ait accès au DCE (simplifié) !

Exemple

La plateforme du GIP Maximilien, portail des marchés publics franciliens

En dehors du dispositif achat innovant, pour chaque avis de marché déposé et en remplissant quelques informations sur la plateforme, vous pourrez télécharger le DCE qui réunit toutes les informations relatives au marché pour candidater.
Si vous avez des questions et des demandes de précision sur un avis de marché, c'est aussi sur ce type d'espace que vous pourrez échanger avec l'acheteur public !



Pour consulter la plateforme : Maximilien

Conseil

Les systèmes d'alerte

Mettre en place un système d'alerte, avec des filtres spécifiques précis, sur les plateformes de marchés publics permet aux entreprises de recevoir automatiquement des notifications sur les publications de marchés publics correspondant à leur activité. Cela optimise vos recherches, vous fait gagner du temps et vous garantit de ne pas manquer des opportunités commerciales pertinentes !

Montage du dossier de candidature

Pour soumettre une réponse (soit un dossier de candidature), qui comprend à la fois la candidature et l'offre, vous devez remettre les pièces demandées, généralement sur le profil acheteur de la collectivité territoriale.

Dans le dossier qui sera déposé, on retrouve généralement :

La CANDIDATURE qui comprend :

- Le DC1 et DC2 complétés (et DC4 dans le cas de sous-traitance) ou le DUME rempli ;
- Des documents administratifs : Attestations Urssaf (toutes attestations permettant de justifier de la régularité fiscale et sociale), attestation d'assurance, attestation sur les salariés étrangers ...

L' OFFRE, qui comprend :

- Des documents financiers : relevé d'identité bancaire, devis quantifié par le DPGF ou BPU et autres informations tarifaires ;
- La présentation de l'offre : Mémoire technique synthétisant la solution et précisant sa réponse aux exigences du cahier des charges.

LA CANDIDATURE

L'opérateur économique peut présenter sa candidature en utilisant soit les formulaires types de déclaration du candidat proposés par le ministère de l'Économie (DC1, DC2 et DC4), soit le DUME électronique (document unique de marché européen).
Dans le cadre du dispositif -140 000€ HT, vous retrouverez notamment dans la lettre de consultation, le délai de réponse et la mention de l'utilisation du DUME ou des DC1-DC2 (+DC4 si utile) pour fournir la partie "candidature".
Dans les autres procédures concernées, vous retrouverez ces informations dans le Règlement de Consultations (RC).

DC1

Déclaration de candidature : C'est le formulaire de déclaration de candidature et d'engagement. En remplissant le DC1, votre entreprise indique officiellement son intérêt pour le marché et s'engage à respecter les conditions fixées par l'acheteur public. Si vous répondez en groupement (avec d'autres entreprises), le DC1 sert aussi à préciser le rôle de chacun au sein du groupement.
À compléter par le candidat ou le mandataire du groupement.

DC2

Déclaration du candidat individuel ou du membre du groupement : Ce formulaire permet à votre entreprise de justifier ses capacités techniques, financières, et professionnelles pour réaliser le marché. Le DC2 met en avant vos compétences, expériences, références et moyens (financiers, humains, techniques) pour prouver que vous avez tout le nécessaire pour mener à bien la prestation attendue.
À compléter par le candidat et, dans le cadre d'un groupement, chaque membre du groupement.

DC4

Déclaration de sous-traitance : Destinée aux soumissionnaires ou titulaires de marchés publics qui souhaitent présenter un sous-traitant à l'acheteur public, cette déclaration vise notamment à formaliser la sous-traitance, garantir la transparence et fournir un engagement écrit du sous-traitant.
Depuis janvier 2024, une nouvelle version de ce formulaire DC4 impose d'indiquer la durée du contrat de sous-traitance.
À compléter par le candidat et le sous-traitant (produire un DC4 par sous-traitant).

Remarque

Formulaires de déclaration DC1, DC2, DC4

Vous pouvez retrouver les formulaires types de déclaration du candidat (DC1, DC2 et DC4) sur le site du Ministère de l'Economie. Vous pouvez tout à fait pré-remplir une partie des formulaires en anticipation.
Lien : Les formulaires de déclaration du candidat, Ministère de l'Économie

DUME

Document Unique de Marché Européen (DUME) :

Le Document unique de marché européen (DUME ou ESPD en anglais) est une déclaration sur l'honneur harmonisée et élaborée sur la base d'un formulaire type établi par la Commission européenne.
Ce formulaire est utilisé dans les procédures de passation des marchés publics, à la fois par les acheteurs publics et les opérateurs économiques de l'Union Européenne.

Le Service DUME est un service dématérialisé qui, à l'instar des formulaires DC1, DC2 et DC4, permet aux opérateurs économiques de prouver de manière simple et conformément au droit en vigueur, qu'ils remplissent les critères de sélection d'une offre et n'entrent pas dans un cas prévu par les interdictions de soumissionner.
Le Service DUME permet également aux candidats à ne plus avoir à fournir un document lorsque celui-ci a déjà été transmis à une administration (conformément au programme « Dites-le nous une fois »). Allégeant ainsi la procédure, le DUME est également un document structuré (au format XML), conçu sur la base d'un standard européen de candidature, qui est donc interopérable et peut être réutilisé, au moins partiellement, pour d'autres procédures de passation de marchés publics.

Pour en savoir plus : Document unique de marché européen - DUME, Ministère de l'Economie, 2025

L'OFFRE

L'offre se compose de plusieurs pièces importantes dont notamment :

DPGF

Décomposition du Prix Global et Forfaitaire : il détaille les éléments qui composent le prix total que vous proposez pour une prestation forfaitaire. En clair, il décompose chaque poste du service ou des travaux (matériaux, main-d'œuvre, équipements) en précisant leur coût individuel, permettant à l'acheteur public de comprendre comment le montant global a été calculé. C'est utile pour des projets où le prix est fixé pour l'ensemble de la prestation, sans variations unitaires !

BPU

Bordereau des Prix Unitaires : il liste les prix de chaque élément ou tâche à l'unité, comme le coût par mètre, par heure, ou par unité de produit. Il est essentiel pour les projets où le volume peut varier, car l'acheteur peut recalculer le prix total en fonction des quantités réellement consommées. Le BPU permet donc une facturation précise et flexible selon l'avancement et les besoins réels du projet.

MÉMOIRE TECHNIQUE

Il permet à l'acheteur public de vérifier que vous êtes bien préparé pour exécuter le projet. Sauf exception, il n'y a pas de cadre de réponse ou de formulaire standard pour présenter l'offre technique. Vous pouvez organiser votre mémoire technique comme vous le souhaitez.

Quelques bonnes pratiques sur la démarche à suivre :

- Répondre au cahier des charges (CCTP)

Le cahier des charges détaille le besoin de l'acheteur auquel le soumissionnaire doit répondre point par point. Vous devez démontrer que vous avez bien analysé et compris le besoin et que l'acheteur trouvera une réponse conforme à ses attentes.

- Démontrer son expertise

La réponse à chaque point du cahier des charges doit être expliquée et argumentée, en y indiquant les moyens et compétences que le soumissionnaire met en œuvre pour la bonne exécution du marché (présentation de l'équipe avec les compétences). Pour motiver l'acheteur à sélectionner son offre, le soumissionnaire doit le rassurer et lui donner confiance : en parlant de sa société, de ses certifications, qualifications, références.

- Détailler sa méthodologie

Il faut convaincre l'acheteur que l'exécution du marché sera maîtrisée. Il faut expliquer comment sera réalisée, contrôlée et livrée la prestation en tenant compte des aspects environnementaux, sociaux ou de sécurité exigés dans le marché. Vous pouvez détailler planning, procédures et les ressources matérielles et techniques que vous mobiliserez.



- Soigner la forme autant que le fond

Un document mal présenté peut altérer l'image de votre entreprise et compliquer la compréhension du document. Il faut soigner la mise en page, la charte graphique et l'homogénéité.

Source et pour aller plus loin : PME,TPE : accédez aux marchés publics, Réseau Commande publique Grand Est, 2024

3 Évaluation et validation du dossier

Examen par la collectivité



La collectivité territoriale (le service de la commande publique et la direction technique) étudie les documents soumis pour s'assurer que la solution est bien alignée avec les discussions préliminaires (prix, prescriptions techniques, objectifs, moyens...).

La validation de l'achat avec le dispositif achat innovant se fait généralement, soit :

- en commission d'Appel d'Offres, par l'élu à la commande publique ;
- directement par le directeur de la commande publique / le Directeur Général Adjoint compétent sur le sujet / le Directeur Général des Services (DGS) (présentation possible en Commission d'Appel d'offres pour simple avis consultatif).

4 Notification et exécution du marché

Passation de marché validée !



L'entreprise devient titulaire

Une fois la validation de l'achat, le marché est notifié par l'acheteur public, généralement par un mail ou un document officiel envoyé à l'entreprise (l'acte d'engagement par exemple), confirmant l'attribution du marché et les conditions convenues.
C'est à compter de cette notification que l'entreprise devient titulaire du contrat et qu'elle peut débuter l'exécution selon les termes définis, en respectant le calendrier, les modalités techniques, et les engagements pris lors de la candidature. Le suivi de l'exécution est ensuite assuré par l'acheteur pour garantir la conformité du service ou du produit livré avec les exigences du marché.

Remarque

Pérennisation du dispositif achat innovant avec l'atteinte du seuil

Une fois le seuil de 140 000€ HT atteint, pour ce même besoin, la collectivité doit passer un nouveau marché avec publicité et mise en concurrence. Pour cela, la collectivité rédige un nouveau cahier des charges basé sur des critères objectifs pour décrire son besoin (description d'un besoin et non pas d'une solution déjà identifiée, pour s'assurer d'une égalité de traitement).

Dans cette mise en concurrence, l'entreprise avec qui a été signé le marché initial pour le dispositif achat innovant, ne sera pas forcément celle choisie pour le deuxième contrat avec mise en concurrence, si elle ne propose pas l'offre la plus avantageuse.

En bonne pratique, l'entreprise qui a bénéficié du marché initial peut potentiellement ajuster son offre, par exemple en proposant un prix attractif, ce qui peut constituer un avantage compétitif ("avantage pour le titulaire sortant").

Exemple

Utilisation du dispositif d'achat d'innovation - Bordeaux Métropole

Depuis 2016, Bordeaux Métropole s'engage, dans le cadre de sa politique achat, pour une commande publique innovante et performante afin de promouvoir l'innovation dans le cadre de sa commande publique et de mettre en place un cadre favorable à l'innovation.

Exemple de réalisation :

En 2020, pendant la pandémie de COVID-19, de nombreuses collectivités territoriales ont été contraintes de faire l'acquisition de grandes quantités de masques en polypropylène, dits masques chirurgicaux. Dans ce contexte, Bordeaux Métropole a souhaité étudier la possibilité de développer une nouvelle génération de masques biosourcés et biodégradables, produite à l'échelle régionale avec l'utilisation de bioressources et de savoir-faire locaux en recourant à un achat innovant conformément au décret n° 2018-1225 du 24 décembre 2018 pour un montant de 99 000,00 € HT.

L'objectif était de trouver une alternative biosourcée, idéalement disponible au niveau local / régional issue de l'agriculture non-alimentaire biodégradable et/ou bio-compostable à la matière filtrante en polypropylène utilisée dans les masques chirurgicaux.

Dans le cadre de cet achat innovant, un masque 100% biosourcé et biodégradable comparable (filtration et respirabilité) au masque de type IIR a pu être développé. L'utilisation de bioressources locales telles que le pin des Landes en fait un produit unique. Le masque biosourcé et biodégradable développé par un laboratoire intégré à l'écosystème local en recherche et développement sera compétitif en coût global par rapport au masque en polypropylène qui nécessite un recyclage. Le projet d'industrialisation sera porté par un acteur local intégré dans l'écosystème de l'économie sociale et solidaire.

Pour en savoir plus : Bordeaux Métropole initie la création d'un masque biodégradable - achat-logistique.info

Exemple

Pour rappel, afin d'inspirer des acheteurs et leur montrer la diversité que peuvent représenter les achats publics de solutions innovantes, la direction des Affaires Juridiques du Ministère de l'Économie a réalisé un tableau reprenant des exemples concrets de solutions innovantes achetées ces dernières années par des acteurs publics.

Pour en savoir plus : Exemples d'achats de solutions innovantes, DAJ, 2024

Exemple

Utilisation du dispositif d'achat d'innovation - Toulouse Métropole

Toulouse Métropole affiche une ambition forte et croissante en matière de recours au dispositif de l'achat innovant, en misant sur une utilisation constante, progressive et exponentielle de ce levier stratégique. L'achat innovant se révèle ainsi un outil vertueux grâce à un travail d'information auprès des entreprises du territoire, pour encourager l'émergence de solutions nouvelles adaptées aux besoins métropolitains. Il permet de sécuriser l'expérimentation et de diversifier les modalités de réponses aux besoins publics, en consolidant la commande publique, comme vecteur de stratégie et d'innovation.

Dans un contexte de renforcement du suivi d'exécution via le management de contrats, Toulouse Métropole associe systématiquement à chaque opération un livrable : le bilan partagé entre entreprise, acheteur et prescripteur, garantissant une capitalisation collective des apprentissages et une montée en compétence continue.



Exemple de réalisation :

La Métropole assure notamment la gestion de plus de 400 ponts routiers sur son territoire. Parmi eux, le pont de Gagnac qui présente une attention particulière, car emprunté quotidiennement par plus de 20 000 véhicules, dont un nombre important de poids lourds.

Afin de garantir une exploitation sécurisée du pont de Gagnac et d'éviter un endommagement prématuré, Toulouse Métropole a mis en place, en 2021, une solution de pesage dynamique des poids lourds, en amont des travaux de modernisation prévus à l'horizon 2028. Ce marché innovant, d'un montant de 98 000 € HT, permis par le dispositif d'achat d'innovation -100 000€ HT (avant le relèvement du seuil à 140 000€ HT), a été conclu avec le Cerema, faisant de Toulouse Métropole la première collectivité à déployer un tel système de surveillance.

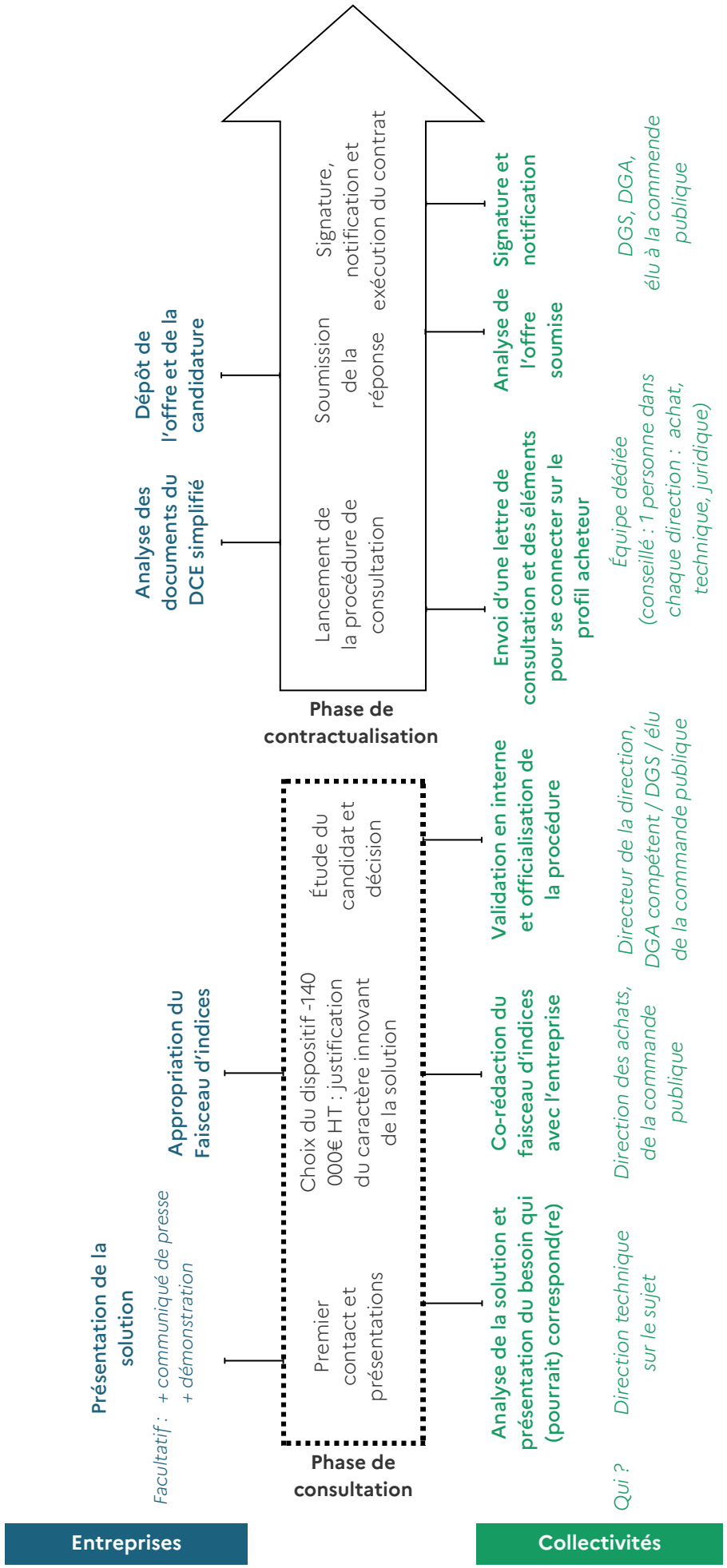
Le dialogue mené en amont, dans un contexte marqué par les catastrophes de Gênes et Mirepoix, a permis de calibrer précisément la prestation en réponse aux besoins identifiés. Le système a ainsi pu être installé, avec une maintenance et une exploitation des données assurées pendant deux ans.
Ce dispositif a permis de passer d'un contrôle statique et localisé, à une surveillance dynamique en temps réel, capable de fournir une image fiable du trafic, de contrôler les charges et espacements des véhicules et de dissuader les surcharges. Cette gestion optimisée a généré des économies annuelles de 12 000 € TTC sur les inspections détaillées.

Même si la prestation du Cerema n'a pas été prolongée, la maintenance du système est désormais assurée par Sterela, son sous-traitant dans le cadre du marché innovant, également titulaire d'un marché en cours avec la collectivité.

Au-delà du pont de Gagnac, les données recueillies fournissent des indicateurs fiables sur la nature et l'agressivité du trafic routier interurbain, utiles pour la gestion d'autres ouvrages et la prise de décisions (limitation de tonnage, travaux...).

Pour en savoir plus : Sécurité des ponts : des capteurs installés à Gagnac-sur-Garonne pour vérifier le poids des camions, france3-regions.franceinfo.fr

CHRONOLOGIE RÉCAPITULATIVE DE LA PROCÉDURE DE PASSATION :



Ecolab du CGDD, Ministères de l'Aménagement du territoire et de la Transition écologique, 2026

FAQ QUESTIONS/ RÉPONSES FRÉQUENTES

Pour votre bonne connaissance, voici quelques réponses aux questions les plus posées des acheteurs publics sur le dispositif achat innovant, sans publicité ni mise en concurrence (Vous pouvez retrouver la majorité des réponses sur le Guide de L'achat de solutions innovantes) :

QUESTION : À quel moment une solution est-elle sensiblement améliorée ?

Il peut exister des solutions donnant lieu à une adaptation d'une solution existante sans toutefois être réellement innovantes (exemple : dans le domaine informatique).
Ainsi, cela ne correspond pas à tous les cas où une adaptation de la solution au besoin est mise en œuvre (achat dit « hors étagère »).
Il est nécessaire que la solution fasse l'objet d'une adaptation substantielle. Exemple : conversion du moteur d'un véhicule diesel en véhicule à hydrogène ou électrique.
Pour identifier une solution qui n'est pas nouvelle mais sensiblement améliorée, il est recommandé de se référer à la méthode du faisceau d'indices.

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

Il n'existe pas de jurisprudence administrative ou européenne qui permettrait de fixer une borne temporelle à la nouveauté.

Par ailleurs, cette durée peut sensiblement varier selon le segment d'achat. De plus, 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.

QUESTION : L'innovation est-elle synonyme d'exclusivité ?

Il n'existe 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. À 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.



FAQ QUESTIONS/ RÉPONSES FRÉQUENTES

QUESTION : Qu'est-ce qu'une solution sur étagère ?

Il s'agit d'un produit/service, préparé de manière standardisée, qui ne s'adapte pas au client ou interlocuteur auquel il est destiné.
Dans le cas d'une démarche spontanée, avec le but d'obtenir un marché public innovant, il est important de bien adapter son offre à l'acteur public à qui vous vous adressez. Il est donc très fortement déconseillé d'utiliser le même dossier pour chaque collectivité.
Proposer une offre sur mesure montrera davantage votre intérêt et le caractère innovant de la solution proposée.

QUESTION : Puis-je faire plusieurs fois un marché d'innovation avec une entreprise ?

Il faut voir le dispositif achat innovant comme une enveloppe possible pour les acteurs publics, pour passer un marché de gré à gré avec une entreprise, pour répondre à un BESOIN, peu importe le nombre de marchés passés (un, deux, trois, etc), et peu importe la durée (un contrat d'un an, puis un contrat sur deux ans, puis un contrat sur un an).
Attention : l'acheteur ne peut toutefois pas fractionner artificiellement un même besoin afin de rester sous le seuil de 140 000 € HT.

QUESTION : Budget mobilisable, il y a-t-il un bon moment pour contacter un acteur public ?

Le vote du budget devrait en principe intervenir au plus tard le 1er janvier de l'exercice. Toutefois, le contenu des budgets locaux est tributaire de données transmises par les services de l'État. La date limite de vote des budgets locaux a donc été fixée au 15 avril de l'exercice (l'année de renouvellement des organes délibérants, cette date limite est reportée au 30 avril).

Pour éviter de vous faire perdre une année de démarchage commercial car il manquerait des budgets disponibles, il est intéressant de démarcher les acteurs publics en août/septembre, lors de la budgétisation des achats de l'année à venir !
Pour aller plus loin : Le cycle budgétaire annuel, Collectivités-locales.gouv.fr, 2025



FAQ QUESTIONS/ RÉPONSES FRÉQUENTES

QUESTION : Marchés publics d'innovation, il y a-t-il des bonnes pratiques dans la constitution du dossier technique ?

Il est parfois répandu que les solutions innovantes ont un coût d'acquisition plus élevé que les solutions classiques, ce qui peut freiner les acheteurs publics tenus de justifier la bonne utilisation des deniers publics.

Or, le Guide de l'Achat de Solutions innovantes recommande aux acheteurs d'adopter une vision plus large de la valeur des produits, en s'appuyant sur une pluralité de critères :

> *"Les critères d'attribution, librement choisis par l'acheteur, doivent permettre d'apprécier la performance globale des offres et porter une attention particulière sur la qualité des prestations attendues ainsi que sur le respect des modalités d'exécution du marché. Si le recours à un critère unique (prix ou coût) est possible lorsque le marché ne porte que sur des services ou fournitures standardisées, le recours à une pluralité de critères est toujours recommandé pour valoriser d'autres éléments de l'offre."*

Par ailleurs, depuis le 21 août 2026, les acheteurs ne peuvent plus attribuer un marché sur le seul critère du prix. Ils doivent intégrer plusieurs critères, dont au moins un environnemental, ou utiliser le coût global fondé sur le cycle de vie (article 35 de la loi "Climat et résilience").

En cela, nous vous invitons dans votre dossier technique, à valoriser non seulement le coût d'acquisition, mais aussi les coûts d'usage et de maintenance, afin de démontrer la rentabilité future de votre offre.







PARTIE 2 - POUR ALLER PLUS LOIN

L'ACHAT D'INNOVATION DURABLE DANS LA COMMANDE PUBLIQUE

PRÉAMBULE : PLUSIEURS MANIÈRES D'ACHETER DE L'INNOVATION

La partie 1 de ce guide a mis en avant les opportunités et le processus de passation d'un marché d'innovation avec le dispositif achat innovant. Dans cette partie, nous allons balayer plus largement les différents outils mis à disposition des acheteurs publics, pour acheter des solutions innovantes.

L'objectif dans cette partie introductive et vulgarisée est de vous familiariser avec les différentes démarches qui peuvent vous être proposées.

▶ DE MANIÈRE GÉNÉRALE, QUELQUES POINTS À CONNAÎTRE

L'ALLOTISSEMENT

L'allotissement consiste à diviser un marché en plusieurs lots, chacun correspondant à une partie distincte du besoin global de l'acheteur (exemple avec le projet d'une école : des besoins pour les travaux, le mobilier, l'électricité... - voir d'autres exemples sur : Exemples - Allotissement).

L'allotissement est obligatoire, et est un principe posé à l'article L. 2113-10 du Code de la commande publique. Il s'applique à l'ensemble des acheteurs et à l'ensemble des marchés publics : tant aux marchés passés selon une procédure adaptée qu'à ceux passés selon une procédure formalisée (il n'y a pas d'obligation d'allotissement pour les concessions).

Chaque lot fait l'objet d'une procédure séparée, ce qui vous permet de postuler sur les lots correspondant à votre expertise, sans avoir à répondre à l'intégralité du marché. Cette approche est particulièrement pertinente dans le cadre des marchés innovants pour encourager la participation des PME et startups, souvent spécialisées dans des segments précis. C'est très intéressant aussi pour les acheteurs car en multipliant les opportunités, l'allotissement encourage une compétition plus large et diversifiée, ce qui peut améliorer la qualité et réduire les coûts.

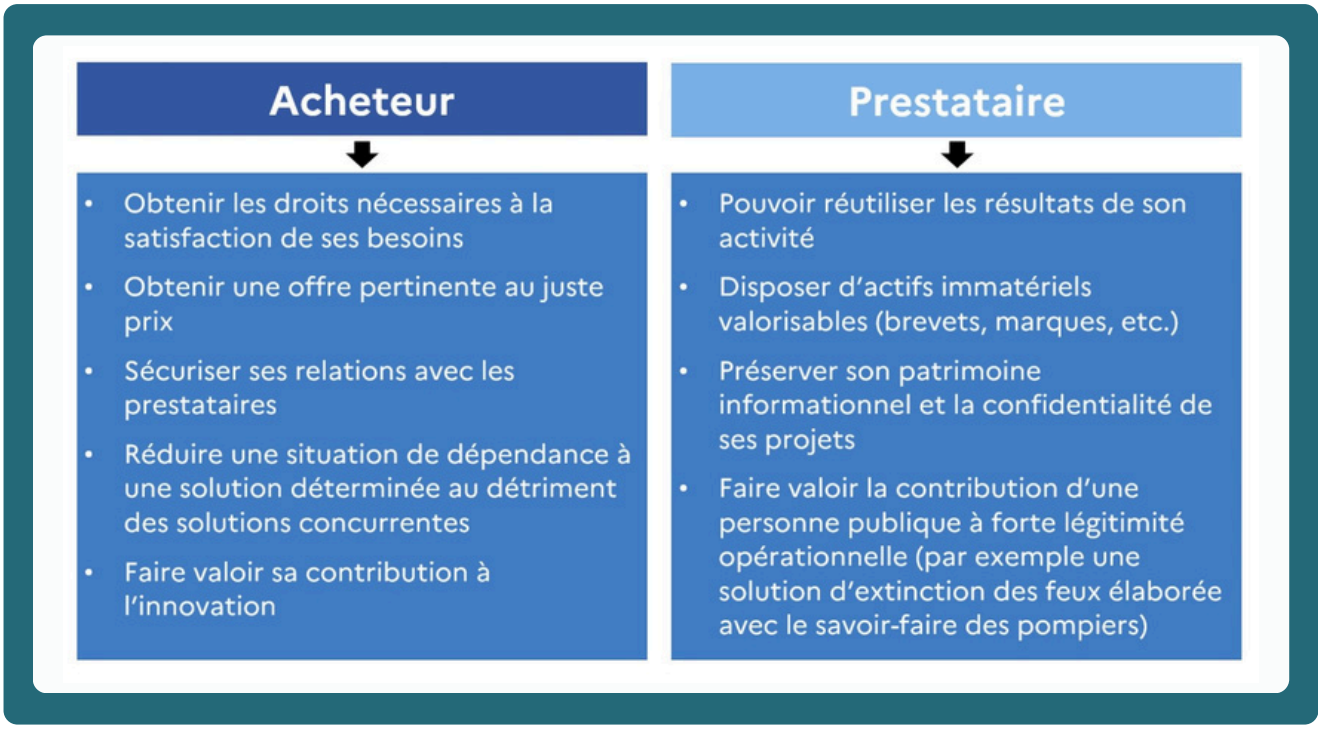
Pour en savoir plus : Fiche technique - Allotissements, DAJ, 2019



LA PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE, UN POINT DE DISCUSSION IMPORTANT

La répartition des droits de propriété intellectuelle est le moyen d'encadrer ce que l'acheteur et le prestataire vont pouvoir faire de la solution innovante : l'utiliser, l'améliorer ? la mutualiser avec d'autres acteurs publics et privés ? la fabriquer, l'industrialiser, la commercialiser ?
Elle conditionne également les conditions de remise en concurrence à l'issue du marché, l'autonomie de l'administration…

C'est un sujet qui peut susciter d'importantes négociations car, pour l'acheteur comme pour le titulaire du marché, les enjeux sont cruciaux :



Pour en savoir plus : L'Achat public de solutions innovantes, DAJ du Ministère de l'Economie, 2024

Conseil

Pour toutes questions, se rapprocher de l'INPI !

L'INPI (Institut national de la propriété industrielle), rattaché au Ministère de l'Économie, propose des aides et un accompagnement sur mesure pour protéger et valoriser vos innovations. Profitez gratuitement d'un accompagnement personnalisé pour booster votre croissance avec les services de l'INPI :

- Coaching INPI : un accompagnement personnalisé pour valoriser votre potentiel de croissance et piloter efficacement votre stratégie d'innovation.
- Académie INPI : des formations pour renforcer vos compétences en propriété intellectuelle.
- Et aussi : des MOOC accessibles en ligne, ainsi que des bureaux INPI présents en région et à l'international.

Pour en savoir plus : https://www.inpi.fr/

LES VARIANTES

La variante est une offre alternative, considérée comme une modification de spécifications techniques faite par l'entreprise, par rapport à la solution de base décrite dans le cahier des charges (CE 12 mars 2012, n°353826).
Les variantes permettent, d'une part, aux entreprises de faire valoir leur savoir-faire et leur capacité d'innovation et, d'autre part, aux administrations d'optimiser la réponse à leurs besoins par des procédés alternatifs plus performants ou innovants, qui n'ont pas nécessairement été envisagés au départ.

L'article R. 2151-8 (et suivants) du code de la commande publique indique les modalités d'autorisation ou d'interdiction des variantes dans les marchés, selon la procédure employée et le type d'acheteur :

	Pouvoir adjudicateur	Entité adjudicatrice
Procédure adaptée	**Autorisation des variantes** sauf mention contraire dans les documents de la consultation	**Autorisation des variantes** sauf mention contraire dans les documents de la consultation
Procédure formalisée	**Interdiction des variantes** sauf mention contraire dans l'avis de marché ou dans l'invitation à confirmer l'intérêt	**Autorisation des variantes** sauf mention contraire dans l'avis de marché ou dans l'invitation à confirmer l'intérêt

L'Achat public de solutions innovantes, Fiche 9, DAJ du Ministère de l'Economie, 2024

Si l'acheteur public autorise les variantes dans son Dossier de Consultation des Entreprises (DCE) et plus précisément dans le Règlement de Consultation (RC), il mentionnera des exigences minimales à respecter.

Concrètement, pour les entreprises, lorsque la variante est autorisée, cela vous permet de répondre aux exigences minimales fixées par l'acheteur, tout en proposant une solution différente, innovante, qui peut présenter des modifications techniques ou financières et porter sur le prix, l'échéancier de paiements, etc.
La proposition dite "variante" n'est pas obligatoirement totalement divergente de la solution de base décrite dans le cahier des charges (CCTP), elle peut varier seulement sur quelques aspects (ex : emploi de nouveaux matériaux…)

L'acceptation ou non des variantes dans un marché peut être un indicateur intéressant concernant l'ouverture aux solutions nouvelles, améliorées, innovantes.

Pour en savoir plus : Direction des Achats de l'Etat, Guide de l'achat public, Oser les variantes dans les marchés publics 2020
L'Achat public de solutions innovantes, DAJ du Ministère de l'Economie, 2024

LA SOUS-TRAITANCE

La sous-traitance est un mécanisme dans lequel une entreprise titulaire d'un marché public confie à une autre entreprise (le sous-traitant) l'exécution d'une partie des prestations prévues dans le contrat. Le titulaire reste le seul interlocuteur de l'acheteur public et conserve l'entière responsabilité du marché, y compris pour les travaux réalisés par le sous-traitant. C'est intéressant car les sous-traitants, souvent des structures plus petites et/ou innovantes, peuvent ainsi intégrer des marchés publics sans avoir à porter le poids d'un contrat principal !

Pour en savoir plus : Répondre au marché en groupement (co-traitance) ou en sous-traitance, Entreprendre Service Public, 2025

LA CO-TRAITANCE (LE GROUPEMENT D'ENTREPRISES)

La co-traitance, ou groupement momentané d'entreprises (GME), permet à des entreprises de s'associer pour soumissionner une offre commune et exécuter ensemble un marché public. Contrairement à la sous-traitance, chaque entreprise membre du groupement est directement engagée vis-à-vis de l'acheteur public.



La responsabilité contractuelle peut généralement être répartie selon deux modèles :

- Groupement conjoint : chaque co-traitant est responsable uniquement de sa part de prestations.
- Groupement solidaire : tous les co-traitants sont solidairement responsables de l'ensemble du marché.

Cette approche permet aux entreprises de combiner leurs compétences et ressources pour répondre à des projets plus complexes et de partager les risques. Elle offre également la possibilité de répondre à des marchés plus grands que ceux qu'une entreprise pourrait gérer seule. C'est donc une excellente façon d'élargir les opportunités en favorisant l'inclusion des petites structures dans une collaboration avec des partenaires solides, facilitant ainsi leur accès aux marchés publics !

Pour en savoir plus : Répondre au marché en groupement (co-traitance) ou en sous-traitance, Entreprendre Service Public, 2025

Remarque

Suivre une formation gratuite sur les marchés publics !

Pour creuser les sujets de la commande publique, vous pouvez suivre la formation en ligne « Je choisis la French Tech Académie », portée par la Mission French Tech et OpenClassrooms, qui vise à former les PME pour qu'elles utilisent les marchés publics comme levier de croissance.

Cette formation vous permettra de :

- Comprendre le fonctionnement des marchés publics et d'identifier leurs acteurs clés ;
- Définir une stratégie adaptée, en ciblant les marchés innovants notamment ;
- Réussir vos premiers contrats grâce à une bonne maîtrise contractuelle et financière.

Pour en savoir plus sur cette formation : https://lafrenchtech.gouv.fr/fr/la-formation-je-choisis-la-french-tech-academie-est-en-ligne/

DIFFÉRENTS OUTILS POUR CONTRACTUALISER

Après ces quelques éléments à connaitre, nous présenterons dans cette section de manière synthétique, les types de marché, les procédures de passation et les techniques d'achat, adaptées aux solutions innovantes.

I. Type de marché
Définit le but principal de la collaboration et le cadre général du marché (contexte, exigences...).

II. Procédure de passation
C'est le processus officiel que l'acheteur va suivre pour conclure le marché avec vous.

III. Technique d'achat
C'est l'outil commercial choisi par l'acheteur pour sélectionner le prestataire idéal et réaliser ses achats selon ses besoins spécifiques.

Schéma en 3 temps des différents outils à disposition de l'acheteur public dans la démarche de contractualisation, Ecolab du CGDD, Ministères de l'Aménagement du territoire et de la Transition écologique, 2025

Il faut comprendre que chaque montage contractuel n'est pas linéaire (comme sous-entendu dans le schéma ci-dessus). Selon le type de solution et le type de besoin, il y aura des spécificités et des choix qui guideront les étapes et les échanges avec l'acheteur public.

Divisé en 3 segments (I. , II. , III.), nous présenterons les outils majeurs permettant d'acheter des solutions innovantes. Comme vous pourrez le voir, ces outils de contractualisation sont parfois "autonomes" (par exemple pour le Partenariat d'Innovation) et ne suivent pas le schéma en 3 temps.

Il est important d'avoir en tête ces différents outils, vous permettant de :
- devenir pro-actif et actif dans le processus de passation ;
- être force de proposition pour l'acheteur, sur des outils auxquels il n'aurait pas forcément pensé.

Remarque

Check-List avant la réponse à un avis de marché

La DAJ du Ministère de l'Économie a mis en place une Check-List pour les entreprises, afin d'inviter les acteurs privés à se poser les bonnes questions avant de démarcher un acteur public ou de répondre à un marché.
Exemple : L'acheteur public a-t-il défini un besoin ? L'acheteur public prévoit-il un budget ? etc.

Lien : Check-List entreprises pour valoriser sa solution innovante par rapport au besoin d'un acheteur, DAJ du Ministère de l'Economie



I. LES TYPES DE MARCHÉS FAVORABLES AUX SOLUTIONS INNOVANTES ET DURABLES

Un type de marché correspond à la façon dont l'acheteur public choisit de structurer son achat en fonction de ses objectifs et de ses besoins spécifiques. On parle aussi de montage contractuel. Nous allons voir que pour l'achat d'innovation, il en existe plusieurs selon la maturité de la solution innovante.

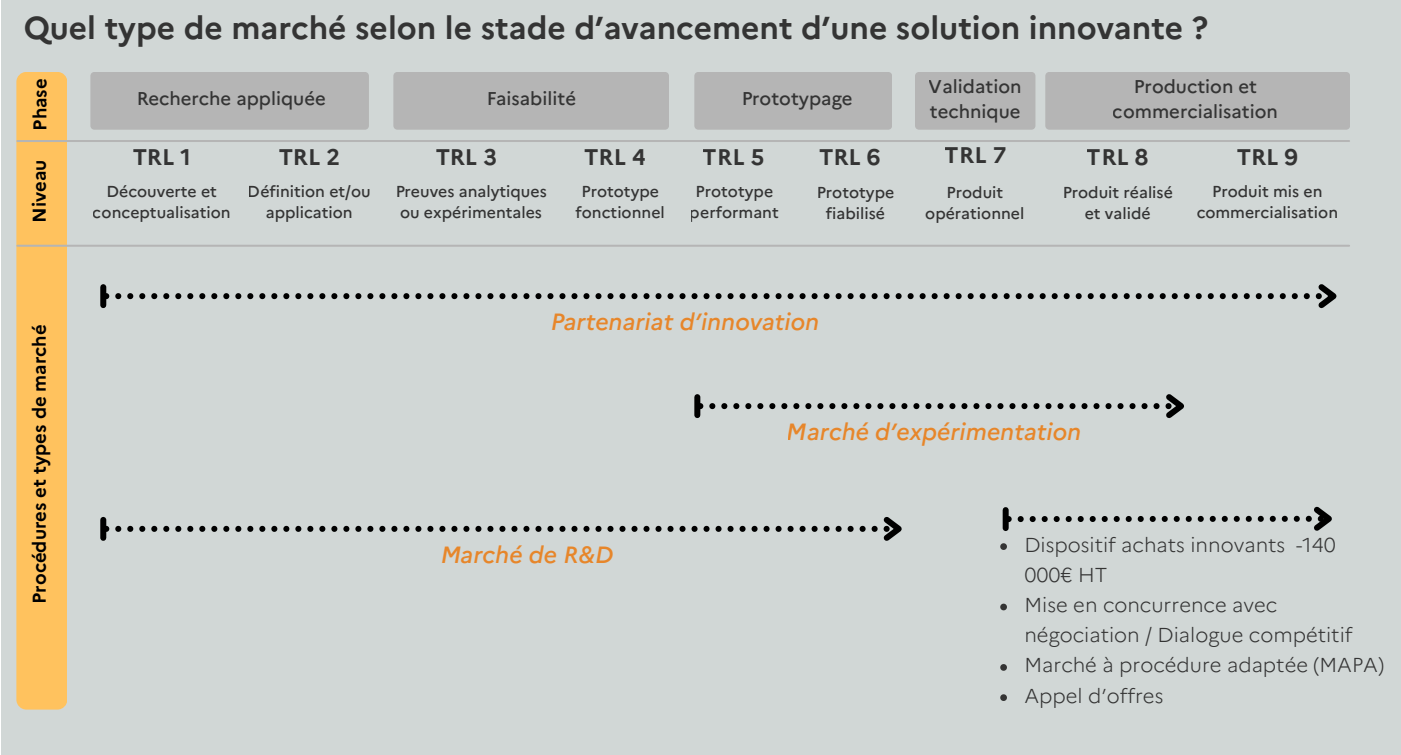


Schéma explicatif du type de marché selon le TRL, Ecolab du CGDD, Ministères de l'Aménagement du territoire et de la Transition écologique, 2026

Schéma inspiré de Achats publics innovants : Guide pratique&technique, EA-écoentreprises, 2024 (p.28)



Ce schéma permet de montrer que, selon le stade de développement de la solution mesuré en TRL (Technology Readiness Level ou Niveau de Maturité Technologique en français), il est possible d'envisager différentes procédures de marché !

Les différents types de marchés permettent d'envisager toutes les possibilités d'achat selon le TRL :

- Simplement le co-développement de la solution avec l'acheteur public, avec le marché de R&D ;
- Simplement l'achat avec par exemple le dispositif -140 000€ HT ;
- Le co-developpement et l'achat, avec le partenariat d'innovation.

A LE MARCHÉ DE R&D

Dans ce type de marché, l'acheteur public finance des activités de recherche et développement pour résoudre un besoin spécifique auquel aucune solution existante ne répond.
Autrement dit, l'acheteur public ici souhaite profiter de la capacité de R&D d'une entreprise, pour développer une solution jusqu'ici inexistante, et profiter des résultats à la fin de la R&D. Cela permet de soutenir l'innovation en permettant le développement de technologies ou services nouveaux, mais ne garantit pas pour l'entreprise un nouvel achat/l'achat récurrent de la solution par l'acheteur public, par la suite.



Du point de vue de l'acheteur public, selon le financement (partiel ou intégral) et l'acquisition des résultats (partielle ou intégrale), ce type de marché relève ou non du Code de la commande publique.

CAS 1 :

Les marchés de R&D relèvent du Code de la commande publique lorsque l'acheteur :
1. finance intégralement le programme de R&D ;
2. et s'approprie exclusivement tous les résultats de la R&D.

Dans ces cas, ces marchés ont vocation à répondre intégralement aux besoins de l'acheteur et sont alors des marchés publics de services. Les règles de publicité et de mise en concurrence devront être respectées, c'est à dire :
- en dessous de 60 000€ HT pour les fournitures et services et de 100 000€ HT pour les travaux, un marché de gré à gré peut quand même être signé ;
- au dessus de 60 000€ HT pour les fournitures et services et de 100 000€ HT pour les travaux, l'acheteur public devra respecter un plus grand formalisme (rédiger l'avis de marché, faire la publicité sur des plateformes, mettre en concurrence, etc.).

CAS 2 :

À l'inverse, les marchés de services portant sur des projets de R&D peuvent être passés de gré à gré (sans publicité ni mise en concurrence), sous deux conditions alternatives d'interprétation stricte :
1. si l'acheteur public ne finance que partiellement le programme (partage du coût financier des études à réaliser) ;
2. ou s'il n'acquiert pas la propriété exclusive des résultats du programme (partage des droits de propriété intellectuelle).

Cette exclusion ne s'applique qu'aux programmes qui portent sur des projets de R&D sans prolongement industriel direct.

Remarque

Dans les deux cas, à la fin de la procédure, s'il est satisfait de la solution et qu'il souhaite l'acheter à nouveau, l'acheteur public doit mettre en concurrence l'entreprise qui a développé le produit/service (sauf si sa valeur estimée est inférieure à 140 000€ HT, et rentre dans le champ du dispositif d'achat de solutions innovantes).

Si l'acheteur souhaite dès le départ acheter la solution développée à la fin de la R&D, le partenariat d'innovation peut s'avérer pertinent comme type de marché (voir par la suite du guide).

Pour en savoir plus : Fiche technique n°12, p.61 Guide de l'achat public de solutions innovantes, DAJ du Ministère de l'Economie, 2024

B LE MARCHÉ D'EXPÉRIMENTATION



Dans ce type de marché, l'objectif pour les entreprises est de tester une innovation dans un environnement réel avant une décision de déploiement à plus grande échelle. Parfait pour celles disposant d'une solution prête mais nécessitant des validations pratiques des citoyens ou agents publics, pour convaincre les acheteurs. Ces marchés leur permettent de prouver l'efficacité de leur innovation et d'obtenir des retours.

L'Article R. 2122-10 du code de la commande publique spécifie qu'un Pouvoir adjudicateur :

> *"peut passer un marché sans publicité ni mise en concurrence préalables ayant pour objet l'achat de produits fabriqués uniquement à des fins de recherche, d'expérimentation, d'étude ou de développement, sans objectif de rentabilité ou d'amortissement des coûts de recherche et de développement."*

Cette exemption pour les seuls pouvoirs adjudicateurs ne concerne pas les marchés de services ou de travaux. En revanche, dans le cas de marchés passés par les seules entités adjudicatrices, cette dérogation s'étend aux marchés de travaux et de services en plus des marchés de fournitures. (L'Article R. 2122-11 du Code de la commande publique)

Pour les pouvoirs adjudicateurs et les entités adjudicatrices, le marché d'expérimentation concerne uniquement des prestations qui sont de l'ordre du matériel expérimental ou du matériel devant être adapté en fonction des besoins des utilisateurs.

Remarque

La condition d'absence « d'objectif de rentabilité ou de récupération de coûts de recherche et de développement », signifie que les montants versés par les acteurs publics à l'entreprise, ne doivent pas permettre à cette dernière d'être rentable vis-à-vis de ses coûts de production, ou de couvrir les coûts de R&D.
À l'issue de l'expérimentation, et dans le cas de projets ayant un objectif de rentabilité, l'acheteur peut acquérir directement la solution au "prix de la rentabilité", à condition que le montant reste en dessous des seuils imposant une mise en concurrence. Autrement, une mise en concurrence sera obligatoire pour l'acheteur public.

Pour en savoir plus : Fiche - Les marchés sans publicité ni mise en concurrence préalables (page 13 - 14), DAJ du Ministère de l'Economie, 2020

C LE PARTENARIAT D'INNOVATION

Le partenariat d'innovation est conçu spécifiquement pour faciliter la collaboration entre les acheteurs publics et les entreprises en matière de recherche et développement (R&D). Ce partenariat permet de travailler sur le long terme pour développer des solutions inédites, répondant à des besoins que les solutions existantes ne peuvent satisfaire.

L'avantage ?

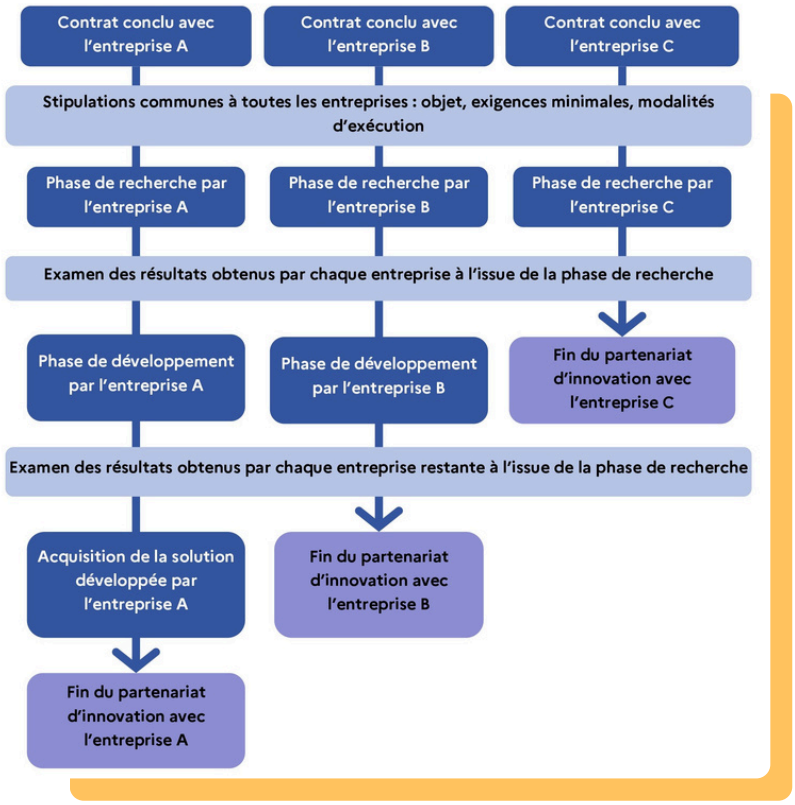
Une collaboration continue sans nouvelle mise en concurrence à chaque étape : une fois le partenariat établi, les entreprises mènent les phases de R&D et, si la solution développée répond aux attentes, l'acheteur public peut directement l'acquérir. Ainsi, pour les acteurs publics, il constitue un moyen d'obtenir des solutions sur mesure tout en stimulant l'innovation. Pour les acteurs privés, ce dispositif offre un cadre sécurisé pour financer la recherche et développement, accéder à de nouveaux marchés et partager les risques liés à l'innovation.

Concrètement, comment cela fonctionne ?

Le partenariat d'innovation se déroule en plusieurs phases, comprenant au minimum une phase de recherche et développement et une phase d'acquisition de la solution conçue, qui peuvent être subdivisées en sessions thématiques (technique, juridique, financière, etc.). À l'issue de chaque phase, selon les résultats obtenus, l'acheteur peut (voir schéma) :

- continuer le partenariat, en ajustant, si nécessaire, les objectifs et les moyens de la phase suivante avec l'accord du partenaire ;
- réduire le nombre de partenaires en résiliant certains contrats ;
- mettre fin au partenariat.

Exemple ici d'un partenariat d'innovation conclu avec 3 entreprises :



Synthèse de la passation et de l'exécution d'un partenariat d'innovation
L'achat public de solutions innovantes, DAJ du Ministère de l'Économie, 2024

L'acheteur public demeure libre de démarrer le partenariat avec le nombre d'entreprises et de phases souhaité (deux phases minimum).

La phase d'acquisition n'est activée que si les résultats atteignent les niveaux de performance et de coût définis entre l'acheteur public et le partenaire.

Pour en savoir plus :
L'achat public de solutions innovantes, DAJ, Ministère de l'Economie, 2024

TABLEAU RÉCAPITULATIF :

Types d'achat / Critères	Marché de R&D	Marché d'expérimentation	Partenariat d'innovation	Dispositif - 140 000€ HT
Objectif principal pour l'entreprise	Faire financer la R&D (en totalité ou en partie), pour créer une solution innovante (propriété exclusive ou non de l'acheteur à la fin du développement)	Tester une solution dans des conditions réelles	Un seul contrat pour à la fois co-concevoir et acheter une solution innovante	Une procédure simplifiée pour des achats d'innovation dont le montant est inférieur à 140 000 € HT
Solution existante ?	Non, nécessite de la recherche	Oui, ou presque prête à l'usage	Non, nécessite une phase de co-développement	Oui, prête à être utilisée ou expérimentée
Concurrence	Pas obligatoire (dépend pour l'acheteur de la manière dont la R&D est financée et de la propriété exclusive ou non des résultats)	Conclusion d'un marché directement, sans mise en concurrence, quel que soit le montant (absence d'objectif de rentabilité ou de récupération de coûts de R&D pour l'entreprise)	Mise en concurrence de plusieurs entreprises à différentes phases	Pas de mise en concurrence
Continuité d'achat après un premier contrat	L'acheteur public ne peut pas acheter le procédé une fois développé sans remise en concurrence (sauf si possibilité d'utiliser le dispositif - 140 000€ HT)	Après l'expérimentation, l'acheteur peut acquérir la solution "au prix de la rentabilité" pour l'entreprise, si son montant reste inférieur au seuil applicable. Au-delà, une mise en concurrence est obligatoire	Oui, après la phase de R&D, l'acheteur public peut acheter la solution développée si elle répond aux attentes initiales	Oui, de gré à gré, si la solution répond toujours au besoin et si le montant cumulé des contrats reste inférieur à 140 000 € HT

Schéma comparatif des différents montages contractuels pour l'achat public de solutions innovantes. Ecolab du CGDD - Ministères de l'Aménagement du territoire et de la Transition écologique, 2026

II. LES PROCÉDURES DE PASSATION FAVORABLES À L'ACHAT DE SOLUTIONS INNOVANTES ET DURABLES

De manière générale, il existe trois grands types de procédures dans les marchés publics :

- Les marchés de gré à gré ;
- Les marchés à procédures adaptées (MAPA) ;
- Les marchés à procédures formalisées.

Pour définir quelle procédure utiliser, il faut regarder le type d'achat (fournitures, travaux, services), la solution proposée (par exemple si elle est considérée comme innovante), le stade de développement du projet et le montant d'achat.

Le schéma suivant, non exhaustif, récapitule ces procédures adaptées pour tous types de solution (innovante ou non) et quelques dispositifs majoritairement utilisés dans le cadre d'un achat public de solutions innovantes.

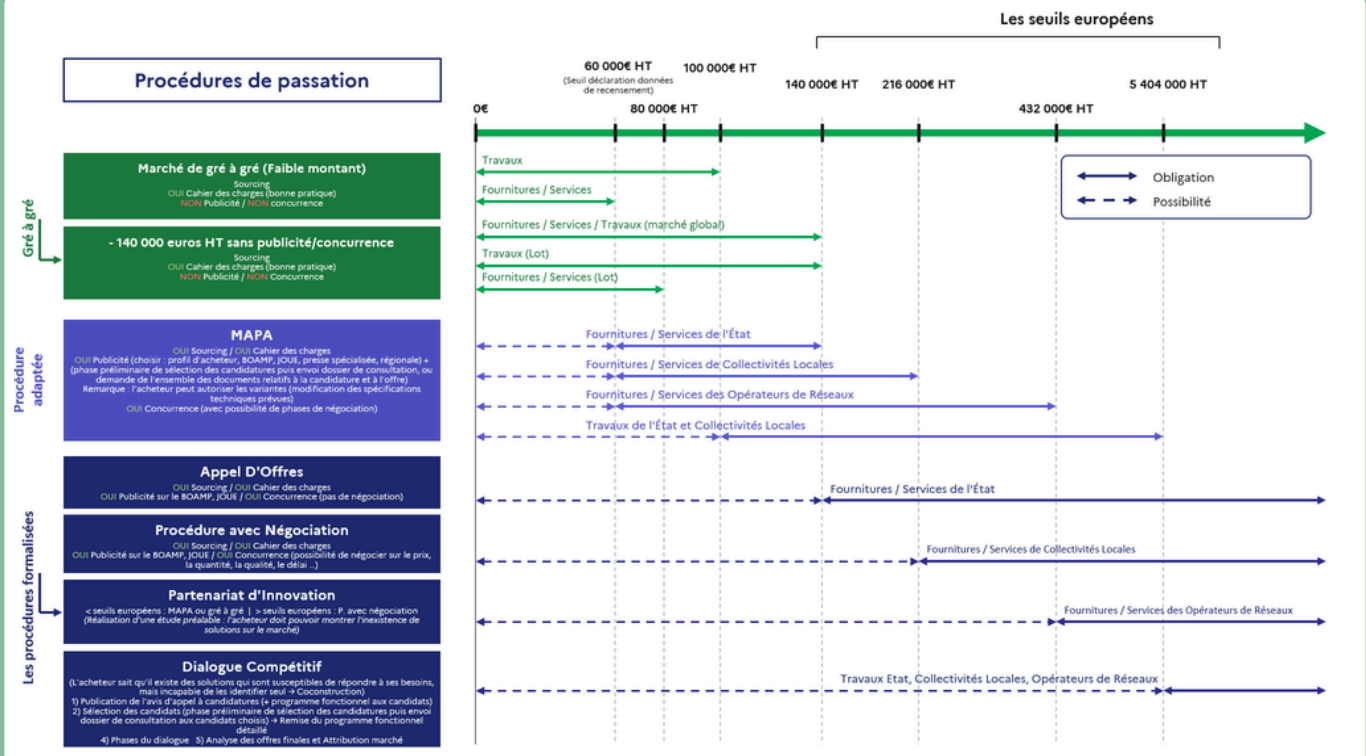


Schéma récapitulatif des différentes procédures de passation
Ecolab du CGDD, Ministères de l'Aménagement du territoire et de la Transition écologique, 2026

Remarque

Les seuils européens des marchés publics changent tous les 2 ans pour s'adapter aux fluctuations monétaires entre les pays membres de l'Accord sur les marchés publics de l'OMC.
Pour en savoir plus : Seuils européens commande publique, DAJ, 2023

A LA PROCÉDURE DE GRÉ À GRÉ : MARCHÉS À FAIBLES MONTANT

Les marchés à procédures de gré à gré sont passés sans publicité ni mise en concurrence préalable. Il s'agit de marchés de « faible montant » ou de marchés qui concernent des domaines spécifiques. Ils peuvent donner lieu à une négociation qui est conduite dans le respect du principe d'égalité de traitement de tous les soumissionnaires. L'acheteur et l'opérateur économique peuvent négocier notamment sur le prix ou ses éléments, la quantité, la qualité, le délai, les garanties de bonne exécution du marché public. Ces situations justifient une action immédiate.

Remarque

En l'absence de publicité et de mise en concurrence, l'acheteur public doit toujours respecter les principes de la commande publique suivants :

- Choix d'une offre pertinente et cohérente avec le besoin
- Respect du principe de bonne utilisation des deniers publics
- Ne pas faire appel systématiquement au même prestataire lorsqu'il existe différentes offres pouvant répondre au besoin (en pratique, l'acheteur doit se baser sur 3 devis différents)

Marchés de « faible montant » :

- Marchés de fournitures ou de services répondant à un besoin dont le montant est inférieur à 60 000 € HT. Sont également concernés les lots dont le montant est inférieur à 60 000 € HT et dont le montant cumulé n'excède pas 20 % de la valeur totale estimée de tous les lots.
- Spécificité pour les marchés de fournitures de livres non scolaires. Les acheteurs peuvent passer ce type de marché, pour leurs besoins propres ou pour l'enrichissement des collections des bibliothèques accueillant du public, dont la valeur est inférieure à 90 000 € HT.
- Marchés de travaux répondant à un besoin dont la valeur estimée est inférieure à 100 000 € HT. Les lots qui portent sur des travaux dont le montant est inférieur à 100 000 € HT ne doivent pas excéder 20 % de la valeur totale estimée de tous les lots.

Marchés innovants inférieurs à 140 000€ HT :

- Il s'agit du dispositif -140 000€ HT pour les achats de solutions innovantes, dont fait l'objet toute la première partie de ce guide.



Procédure sans publicité ni mise en concurrence préalables en cas d'urgence impérieuse :

- En cas d'urgence impérieuse, l'acheteur public est dispensé des formalités de publicité et de mise en concurrence (limitée aux phénomènes extérieurs, imprévisibles et irrésistibles, par exemple, une catastrophe naturelle, une inondation ou un séisme). Ces situations justifient une action immédiate.

Pour en savoir plus : Fiche technique, Les marchés sans publicité ni mise en concurrence préalables, DAJ du Ministère de l'Economie, 2020

Marchés concernant des domaines spécifiques :

- Marché passé en l'absence de candidature recevable proposée dans les délais ;
- Travaux, fournitures ou services ne pouvant être fournis que par une seule entreprise déterminée (livraison complémentaire, prestation similaire par le fournisseur initial, etc) ;
- Achat de fournitures ou de services dans des conditions particulièrement avantageuses auprès de l'entreprise en cessation définitive d'activité ou en redressement judiciaire ou en procédure de sauvegarde ;
- Marché de services auprès d'un ou plusieurs lauréats d'un concours ;
- Réalisation de prestations similaires à celles confiées au titulaire d'un marché précédent passé après mise en concurrence ;
- Achat de produits fabriqués à des fins de recherche, d'expérimentation, d'étude ou de développement.

Pour en savoir plus :

- *Entreprendre.Service-Public.fr, 2025*
- *Fiche technique, Les marchés sans publicité ni mise en concurrence préalables, DAJ du Ministère de l'Economie, 2020*



B LES MARCHÉS À PROCÉDURES ADAPTÉES (MAPA)

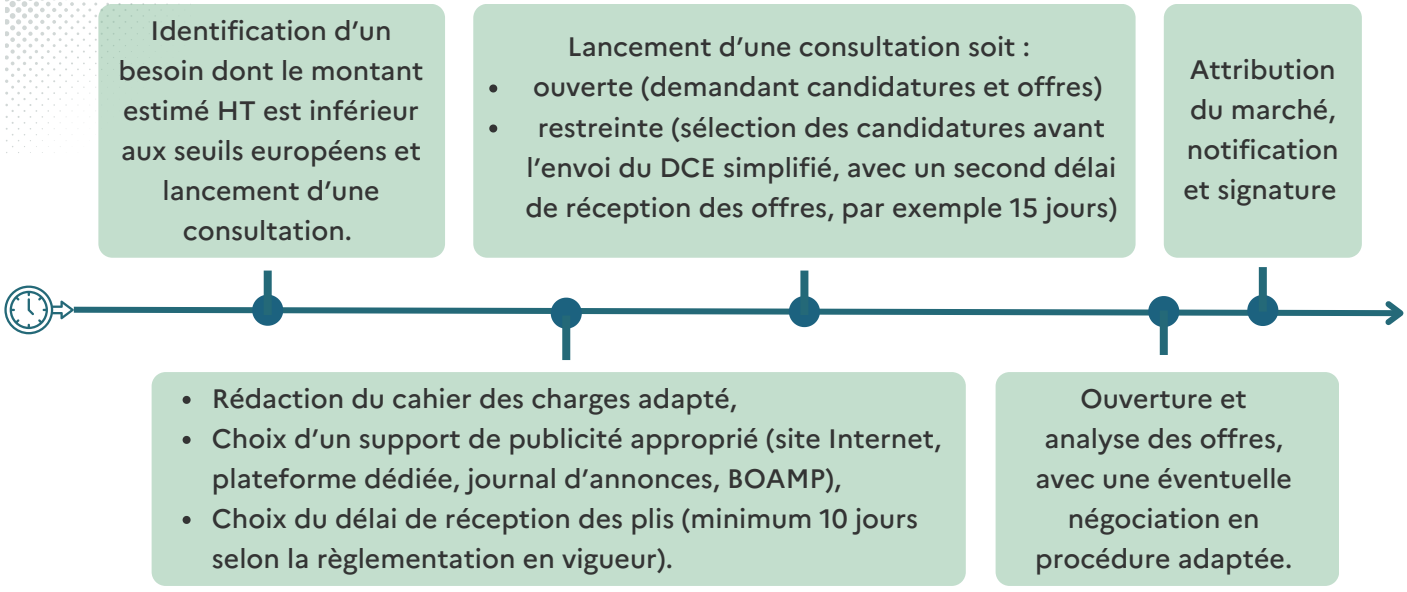
Les marchés peuvent être passés selon une procédure adaptée (MAPA) lorsque leur valeur estimée est inférieure aux seuils européens de procédure formalisée :

- 5 404 000 € HT pour les marchés publics de travaux (État et collectivités locales) ;
- 140 000 € HT pour les marchés publics de fournitures ou de services de l'État ;
- 216 000 € HT pour les marchés publics de fournitures ou de services des collectivités locales ;
- 432 000 € HT pour les marchés publics de fournitures ou de services des opérateurs de réseaux, services de défense ou de sécurité.

Ils sont dits "adaptés" car la réglementation laisse à chaque acheteur la liberté de déterminer les modalités de la procédure en fonction de la nature et des caractéristiques du besoin à satisfaire.

Note : Ces seuils européens sont révisés tous les deux ans.

Chronologie de la passation d'un MAPA :



Remarque

Ce type de marché public peut être favorable aux achats d'innovations, notamment si dans le DCE, l'acteur public :

- fait une description fonctionnelle du besoin et non pas technique, laissant plus de possibilités de réponse au besoin ;
- autorise les variantes dans la réponse des acteurs économiques ;
- allotie son marché pour permettre à des entreprises de petite taille de candidater.

Pour en savoir plus : Procédures de marchés publics, Entreprendre.Service-Public.fr, 2025

C LES PROCÉDURES FORMALISÉES

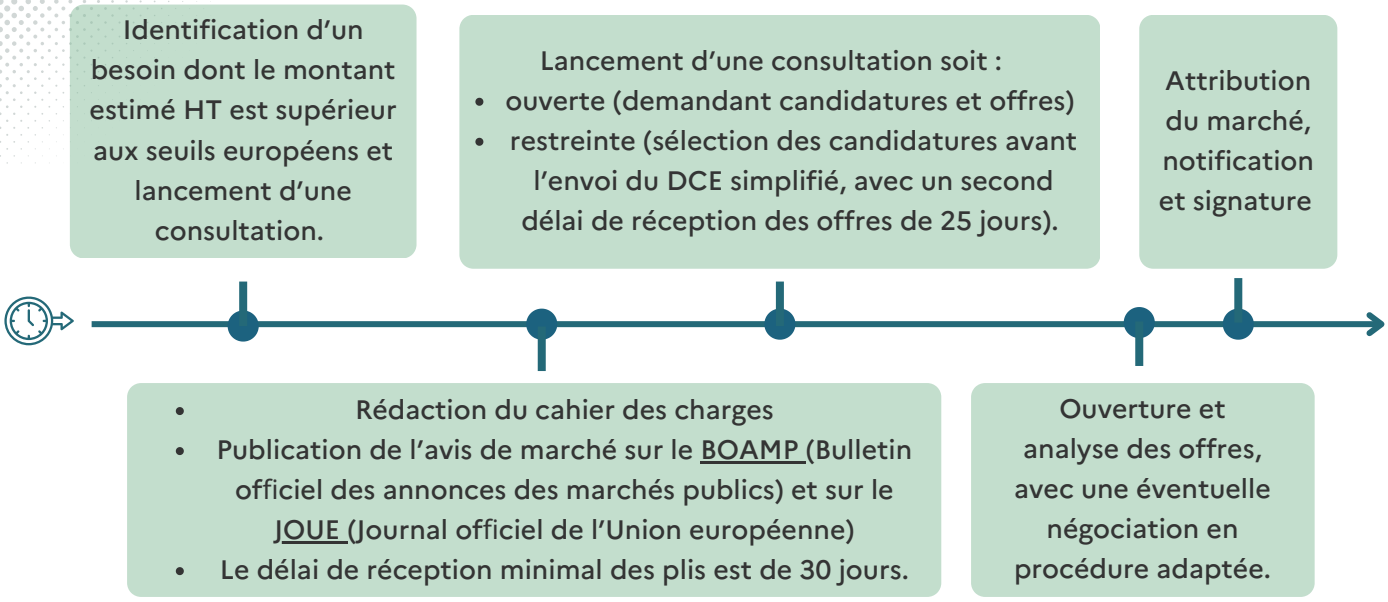
LES APPELS D'OFFRES

Les Appels d'Offres (AO) font partie des procédures intitulées « formalisées » car leur utilisation est très encadrée par la réglementation. Ils sont utilisés lorsque les besoins des acheteurs publics dépassent les seuils européens. L'AO est la procédure « par défaut » parmi les procédures formalisées, ce qui signifie qu'il est privilégié en l'absence de conditions particulières justifiant un autre recours (voir la Procédure avec négociation et le Dialogue Compétitif).
L'Appel d'Offre est défini dans l'article L. 2124-2 du code de la commande publique par :

> *"la procédure par laquelle l'acheteur choisit l'offre économiquement la plus avantageuse, sans négociation, sur la base de critères objectifs préalablement portés à la connaissance des candidats".*
> *Les candidatures sont ouvertes à tout fournisseur ou prestataire.*

L'objectif principal de l'appel d'offres est de garantir la transparence et la concurrence, en permettant à un grand nombre d'entreprises de soumettre leurs propositions. La sélection de l'entreprise la plus avantageuse se fait sur la base d'un critère de sélection qui peut combiner prix et qualité technique.

Chronologie de la passation d'un appel d'offres:



Pour en savoir plus : Procédures de marchés publics, Entreprendre.Service-Public.fr, 2025

Conseil

La place de la négociation

La négociation est interdite pour un AO. En tant qu'entreprise, cette règle vous impose de respecter strictement le cahier des charges, c'est-à-dire :
1) Fournir un dossier complet et selon les modalités prescrites ;
2) Répondre exactement au besoin exprimé ;
3) Ne pas surévaluer votre offre et proposer immédiatement « un juste prix » ;
4) Respecter les réglementations applicables aux prestations à honorer (d'ordre technique, environnemental, social…).

LA PROCÉDURE AVEC NÉGOCIATION

Il s'agit ici d'une procédure formalisée, selon laquelle l'acheteur négocie les conditions du marché avec un ou plusieurs opérateurs économiques. L'acheteur peut avoir recours à la procédure concurrentielle avec négociation ou au dialogue compétitif, dans les cas suivants :

- Lorsque le besoin ne peut être satisfait sans adapter des solutions immédiatement disponibles ;
- Lorsque le besoin consiste en une solution innovante ;
- Lorsque le marché comporte des prestations de conception ;
- Lorsque le marché ne peut être attribué sans négociation préalable du fait de circonstances particulières liées à sa nature, à sa complexité ou au montage juridique et financier ou en raison des risques qui s'y rattachent ;
- Lorsque le pouvoir adjudicateur n'est pas en mesure de définir les spécifications techniques avec une précision suffisante en se référant à une norme, une évaluation technique européenne, une spécification technique commune ou un référentiel technique ;
- Lorsque, dans le cadre d'un appel d'offres, seules des offres irrégulières ou inacceptables ont été présentées pour autant que les conditions initiales du marché public ne soient pas substantiellement modifiées.

Pour en savoir plus : Fiche technique - La procédure avec négociation, DAJ du Ministère de l'Economie, 2019

Chronologie de la passation d'une procédure avec négociation :



** Les exigences minimales et les critères d'attribution ne font pas l'objet de négociations, et les négociations se font dans le respect de l'égalité de traitement des candidats.*

*** La procédure concurrentielle avec négociation peut se dérouler en phases successives de manière à réduire le nombre d'offres à négocier en appliquant les critères d'attribution précisés dans l'avis de marché, dans l'invitation à confirmer l'intérêt ou dans un autre document du marché.*

LE DIALOGUE COMPÉTITIF

Parfois, il arrive que l'acheteur ne soit pas en mesure de définir précisément les caractéristiques de son besoin, notamment :

- Lorsqu'il ne dispose pas des compétences en interne ou que les prestations concernées ne correspondent pas à sa spécialité ou à sa vocation ;
- Lorsqu'il n'a pas la compétence pour choisir celle qui sera la plus efficace en termes techniques, financiers, logistiques, de sécurité… Et donc qui répondra au mieux à ses besoins ;
- Lorsqu'il consiste en une solution innovante.

L'acheteur peut donc utiliser la procédure du dialogue compétitif, qui lui permet d'ouvrir un "dialogue" avec les candidats admis à y participer, en vue de définir ou de développer des solutions de nature à répondre à ses besoins, sur la base desquelles ces candidats sont invités à remettre une offre.

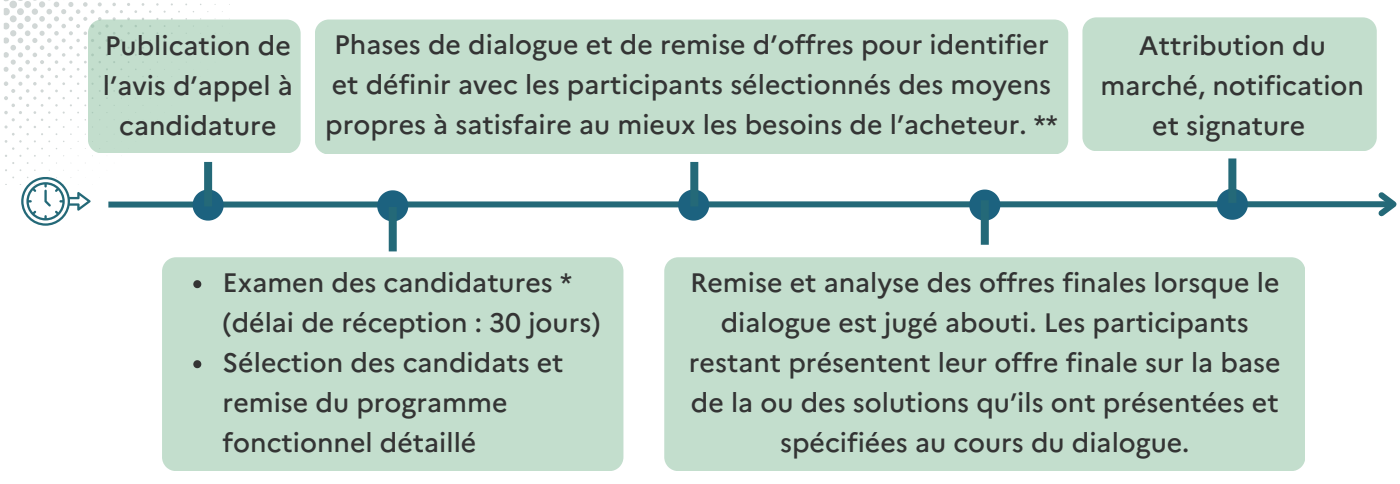
Remarque

Différence entre la Procédure avec négociation et le dialogue compétitif
Le dialogue compétitif est plus propice à l'innovation : il permet d'échanger et de déterminer avec les candidats la solution technique ou financière adéquate, que l'acheteur n'est pas en mesure de définir seul et à l'avance. La co-construction de la solution constitue la véritable plus-value de cette procédure.

Différence entre le partenariat d'innovation et le dialogue compétitif

- pour le dialogue compétitif, l'acheteur sait qu'il existe des solutions sur le marché qui sont susceptibles de répondre à ses besoins, mais il est incapable de les identifier seul ;
- avec un partenariat d'innovation, l'acheteur a procédé à une étude précise du marché et a la certitude que son besoin ne peut être satisfait par une solution disponible sur le marché.

Chronologie de la passation d'un dialogue compétitif:



** Le dialogue compétitif est obligatoirement une « procédure restreinte », c'est-à-dire que l'acheteur doit procéder à l'examen des candidatures avant de solliciter des offres.*

*** Tous les aspects du marché peuvent être discutés – sauf les « éléments intangibles ». Les discussions sont menées dans des conditions de stricte égalité. L'acheteur poursuit le dialogue jusqu'à ce qu'il soit en mesure d'identifier la ou les solutions qui sont susceptibles de répondre à ses besoins.*

Pour en savoir plus : L'Achat public de solutions innovantes, DAJ du Ministère de l'Économie, 2024 (p. 79/80)

UN POINT SUR LA PUBLICITÉ : OÙ TROUVER LES MARCHÉS PUBLICS ?

Dans le cadre des procédures adaptées et formalisées, les acteurs publics sont obligés de faire de la "publicité" sur leur besoin, et mettre en concurrence des candidatures d'entreprises. La publicité consiste à créer un avis de marché sur une plateforme dédiée, avec les éléments de bases du marchés et le DCE.

Pour les procédures de gré à gré, l'acteur public n'a pas d'obligation de publicité de son marché, car il s'agit au final d'une contractualisation sans mise en concurrence.

Pour les procédures adaptées, l'acteur public a le choix d'utiliser différentes plateformes plus ou moins locales, pour déposer son marché.
(Par exemple, vous pouvez retrouvez les avis de marchés sur le site internet de l'intercommunalité, du département, de la région, etc.)

Pour les procédures formalisées, l'acteur public a l'obligation de publier son marché sur le Bulletin Officiel des Annonces de Marchés Publics (BOAMP) et le Journal Officiel de l'Union Européenne (JOUE).

Exemple

Sites de publicité pour les acheteurs publics

Pour des publications à l'échelle européenne :

- JOUE (obligatoire pour les procédures formalisées) : https://ted.europa.eu/fr/

Pour des publications à l'échelle nationale :

- PLACE (Marchés publics de l'État) : https://www.marches-publics.gouv.fr/entreprise
- BOAMP (obligatoire pour les procédures formalisées) : https://www.boamp.fr/pages/entreprise-accueil/
- Marchés sécurisés : https://www.marches-securises.fr/entreprise/?

Pour des publications à l'échelle régionale :

- Grand-Est : https://www.apoge.org/
- Île-de-France (Maximilien) : https://marches.maximilien.fr/?page=entreprise.EntrepriseAdvancedSearch&searchAnnCons
- PACA (Sud marchés publics) : https://marches-publics.maregionsud.fr/
- Martinique : https://www.martinique.cci.fr/connexion-hccp.aspx
- Bourgogne-Franche-Comté : http://focus-marches.ternum-bfc.fr/

Pour des publications à l'échelle départementale :

- Seine Saint Denis : https://marchespublics.seinesaintdenis.fr/
- Marne / Haute-Marne / Meuse / Vosges / Meurthe et Moselle / Aisne / Ardennes / Aube : https://www.xmarches.fr/entreprise/
- Gard / Tarn et Garonne : https://www.marches-publics.info/fournisseurs.htm



III. LES TECHNIQUES D'ACHAT FAVORABLES À L'ACHAT DE SOLUTIONS INNOVANTES ET DURABLES

L'acheteur public peut utiliser diverses techniques d'achat pour présélectionner des opérateurs économiques capables de répondre à ses besoins ou pour faciliter la présentation et la sélection des offres. Parmi les techniques existantes, certaines sont particulièrement propices à l'acquisition de solutions innovantes.

Remarque

Il faut comprendre que les techniques d'achat ne sont pas des procédures de passation au sens strict, même si certaines peuvent être utilisées seules ! C'est notamment le cas du Système d'Acquisition Dynamique (SAD).

A LE SYSTÈME D'ACQUISITION DYNAMIQUE (SAD)

Le Système d'Acquisition Dynamique (SAD) est une méthode d'achat entièrement électronique utilisée par les entités publiques pour faciliter les achats courants de manière flexible et ouverte.

Le processus commence par la publication d'un avis d'appel à la concurrence, précisant la nature des achats et les modalités de fonctionnement du système. Si l'entreprise est intéressée et que sa candidature répond aux critères de sélection, elle peut intégrer le système. Lors de chaque marché spécifique, l'acheteur invite tous les candidats admis à soumettre une offre, qui sera attribuée en fonction de l'offre économiquement la plus avantageuse. On dit que le processus est ouvert car tout au long de sa durée de validité, il peut intégrer de nouveaux opérateurs, sans limite de nombre. C'est donc un véritable levier d'innovation, notamment dans des secteurs à forte concurrence où des solutions améliorées peuvent émerger (ex : les fournitures informatiques ou le mobilier de bureau).

Donc une fois admises dans le système, les entreprises ont la possibilité de participer à un plus grand nombre de marchés publics (opportunités commerciales sans restriction !). De plus, le processus est réactif (vous pouvez soumettre votre offre rapidement) et transparent (renforce un lien de confiance).

Exemple

La stratégie d'achat du Resah

La centrale d'achat hospitalière Resah utilise le SAD comme technique d'achat pour sa flexibilité.
Le SAD permet de structurer les achats en "catégories" adaptées aux marchés spécifiques, comme le gaz, la biologie, ou encore la pharmacie. Ensuite, les candidats peuvent être sélectionnés soit par des critères spécifiques à la prestation, soit par des niveaux minimaux de capacité. L'un des grands avantages du SAD est qu'il permet aux nouveaux fournisseurs de rejoindre le système même après son lancement, permettant ainsi une mise à jour continue des offres. Cette ouverture a eu des effets positifs pour le Resah, notamment en matière d'innovation et de coûts d'achat (le renouvellement constant des offres et des fournisseurs contribue à une baisse des prix du fait de la concurrence accrue).

Pour en savoir plus : Centrale d'achat, Resah, 2025

B L'ACCORD-CADRE À BONS DE COMMANDE

Un accord-cadre à bons de commande est utilisé par l'acheteur public pour répondre à des besoins récurrents en biens, services ou travaux, sans prédéfinir les quantités à commander. Il établit un cadre général (tarifs, délais, conditions d'exécution) pour une durée donnée, permettant de passer des commandes ponctuelles au fur et à mesure des besoins, via des bons de commande. Concrètement :

- Tout commence par le lancement d'une procédure de passation permettant à l'acheteur public de sélectionner un ou plusieurs prestataires ;
- L'accord-cadre est ensuite signé : c'est le contrat qui fixe les règles générales de la collaboration ;
- Puis l'acheteur public émet les bons de commande en respectant le cadre défini : chaque bon précise les quantités et la date de livraison.

Donc une fois sélectionnée, cette technique d'achat permet aux entreprises de bénéficier d'une relation durable avec l'acheteur public, sans avoir besoin de renégocier chaque commande séparément ! De plus, en émettant plusieurs commandes en cascade, les entreprises ont à chaque fois une chance d'affirmer leur expertise et de fidéliser le client public.

Remarque

Les accords-cadres à bons de commande sont particulièrement adaptés aux achats répétitifs de fournitures ou services courants tels que par exemple, les fournitures de bureaux, les denrées alimentaires, le gardiennage ou le nettoyage des locaux. Tous les types de prestations peuvent faire l'objet de tels marchés, y compris de travaux, industriels, informatiques ou de prestations intellectuelles.

Pour en savoir plus : Les Accords-Cadres, Fiche de la DAJ du Ministère de l'Economie, 2019



C L'ACCORD-CADRE À MARCHÉS SUBSÉQUENTS

Contrairement à l'accord-cadre à bons de commande, les modalités précises (comme les prix ou les délais) ne sont pas totalement définies au moment de l'accord initial. Ces détails sont précisés à chaque marché subséquent, lancé entre les titulaires de l'accord-cadre. Concrètement :

- L'acheteur public sélectionne plusieurs fournisseurs (au moins deux), qui sont tous préqualifiés pour répondre à des besoins futurs. Ces derniers sont alors retenus pour signer l'accord-cadre.
- Ensuite, l'acheteur public peut lancer des marchés subséquents : pour chaque besoin spécifique, les titulaires sont mis en concurrence pour répondre à une offre précise (prix, délais, etc.).
- Puis l'entreprise qui propose l'offre la plus adaptée (selon des critères définis) remporte le marché subséquent et réalise la prestation. On parle d'attribution du marché subséquent.

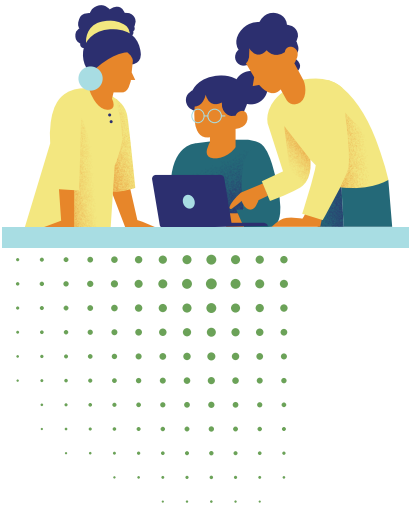
Donc en étant titulaire de l'accord-cadre, l'entreprise s'assure une place privilégiée pour répondre aux futurs besoins : chaque marché subséquent est une chance de remporter un nouveau contrat, sans avoir besoin de repasser par un appel d'offres ! Cela incite à ajuster les offres en fonction des besoins précis de l'acheteur (l'avantage c'est que dans ce cadre les nouveaux marchés sont annoncés rapidement) et de la concurrence, tout en favorisant des partenariats à long terme.

Pour en savoir plus sur les accords-cadres (attribution, passation de marché, droits et obligations...) : Fiche technique- les Accords-cadres, DAJ, 2019

Exemple

Pour vous familiariser avec l'accord-cadre, vous retrouverez ici un exemple commenté d'accord-cadre de maitrise d'œuvre pour la réhabilitation d'une résidence universitaire : Outil pratique, mission interministérielle pour la qualité des constructions (p.39-48)

Pour en savoir plus : Les Accords-Cadres, Fiche de la DAJ du Ministère de l'Economie, 2019



Remarque

Dans la partie 1 II.B de ce guide, on comprend que la discussion sur le choix de la technique d'achat est une étape importante dans la procédure de passation du dispositif -140 000€ HT.

Dans le cadre de ce dispositif, seules les techniques d'accord-cadre à bons de commande et les marchés simplifiés ont été abordés car ils sont aujourd'hui principalement utilisés. En effet, les autres techniques d'achat sont aujourd'hui moins envisagées, dans le cas des marchés publics d'innovations, car :

- Pour l'accord-cadre à marchés subséquents, l'incertitude sur le besoin final d'un achat d'innovation peut fragiliser la définition initiale de l'accord-cadre. De plus, la gestion des marchés subséquents demande un suivi administratif conséquent (multiples consultations et analyses d'offres), ce qui peut être disproportionné pour des achats de moins de 140 000€ HT.

- Le système d'acquisition dynamique (SAD) est généralement adapté à des familles d'achat très larges et des besoins récurrents qui justifient un référencement électronique dynamique sur la durée. Or, les marchés concernés par le dispositif -140 000€ HT sont souvent ponctuels, spécifiques et de moindre envergure.





ANNEXES

ANNEXES

ANNEXE 1 : LES PROCÉDURES DE LA COMMANDE PUBLIQUE

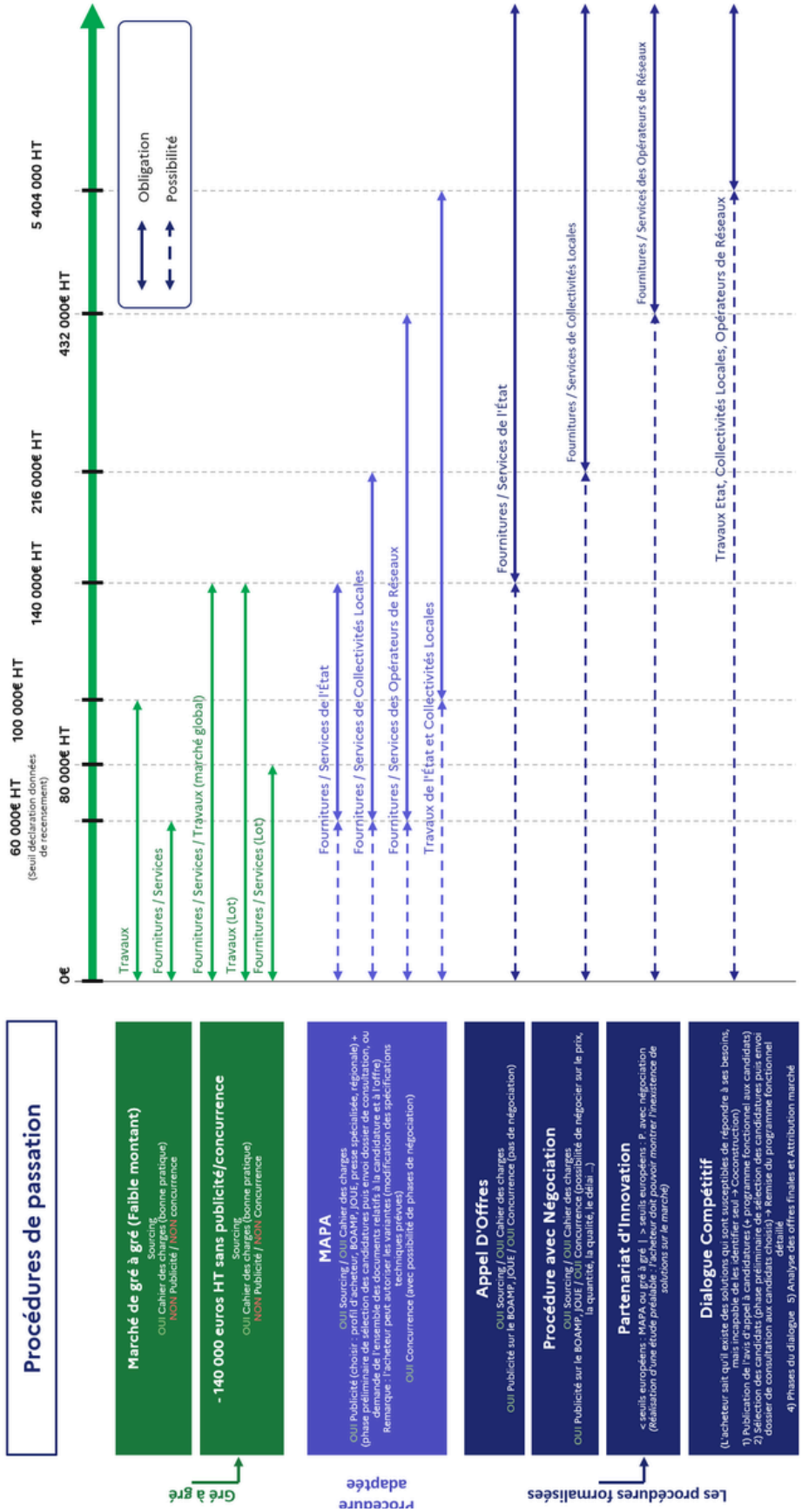


Schéma récapitulatif des différentes procédures de passation

Ecolab du CGDD, Ministères de l'Aménagement du territoire et de la Transition écologique, 2026

ANNEXE 2 : FAISCEAU D'INDICES PERMETTANT DE CARACTÉRISER UN ACHAT PUBLIC D'INNOVATION



Faisceau d'Indices
Guide Achat de solutions innovantes, DAJ du Ministère de l'Economie, 2024, annexe page 91.

ANNEXE 3 : APERÇU D'UN EXEMPLE DE DOCUMENT POUR JUSTIFIER LE CARACTÈRE INNOVANT

P.1

Document aidant à la justification du caractère innovant d'une solution

Solution _____, développée par la société _____

Nom de la Société :

Nom du représentant de la Société :

Présentation rapide de la solution (5 – 10 lignes) :

Art. 16 de la LOI n° 2026-403 du 26 mai 2026 de simplification de la vie économique : *L'acheteur peut passer un marché public sans publicité ni mise en concurrence préalables portant sur des travaux, des fournitures ou des services innovants, au sens du second alinéa de l'article L. 2172-3 du code de la commande publique, et répondant à un besoin dont la valeur estimée est inférieure au seuil européen applicable aux marchés de fournitures et de services passés par les autorités publiques centrales agissant en tant que pouvoirs adjudicateurs et qui figure dans un avis annexé au même code.*

L'article L. 2172-3 du code de la commande publique définit le caractère innovant d'une solution :

« Sont considérés comme 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. »

Ce présent document a pour objectif de répondre à une série de questions permettant d'éclairer l'acheteur public sur l'appréciation du caractère innovant de la solution proposée. Ces questions sont inspirées du faisceau d'indices du Guide de l'achat public de solutions innovantes, publié par la direction des Affaires juridiques du Ministère de l'Economie, des Finances et de la Souveraineté industrielle et numérique.

P.2

I) **Indices relatifs à la solution innovante, nouvelle ou sensiblement améliorée**

- **La solution existe-t-elle sur le marché ? Depuis combien de temps ?**
- **Concurrents directs ou indirects de l'entreprise ?** *(Votre solution est-elle répandue au sein du secteur privé ? Du secteur public ? Depuis combien de temps ? Correspond-elle à un nouvel usage d'une solution existante (ex : économie de la fonctionnalité) ? Mettez en avant ce qui vous démarque)*
- **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)* ?**
- **Est-il nécessaire de recourir à de la R&D, ou bien la solution est-elle directement déployable ?**

II) **Indices relatifs à la performance de la solution**

- **La solution répond-elle à un nouveau besoin ?**
- **La solution permet-elle de répondre à un besoin de façon plus performante, comparé aux solutions classiques** *(En matière de coûts, qualité, délais, aspects environnementaux et/ou sociaux, etc.)* ?
- **S'agit-il d'une amélioration des processus organisationnels et/ou de la qualité du service ?**

P.3

- **L'entreprise est-elle intégrée à l'écosystème de l'innovation** *(incubateur, cluster, pôle de compétitivité, INPI, autre…)* ?
- **L'entreprise a-t-elle remporté des appels à projets français, ou internationaux, sur la base de son ou de ses innovations ?**
- **L'entreprise a-t-elle obtenu des prix, labels, brevets pour d'autres solutions ?**
- **L'entreprise bénéficie-t-elle de financements *(prêts ou subventions)* en lien avec l'innovation *(ex : BPI France, autre)* ?**
- **L'entreprise a-t-elle des liens avec les écoles/universités/organismes de recherche** *(ex : thèse, etc.)*
- **L'entreprise a-t-elle un statut particulier, en lien possible avec l'innovation** *(Jeune entreprises universitaire, Jeune Entreprise Innovante, etc.)* ?
- **L'entreprise bénéficie-t-elle d'un crédit d'impôt spécifique *(CIR, CII)* ? Quel est son taux de R&D ces dernières années, par rapport au chiffre d'affaires ? A-t-elle conclu un partenariat avec un organisme de recherche ?**
- **L'entreprise a-t-elle déjà contractualisé avec un acteur public par la procédure prévue à l'article R. 2122-9-1 du code de la commande publique, pour la même solution que présentée au début de ce document ? Si oui, en quelle année, et avec quel acteur public ?**

P.4

- **L'entreprise bénéficie-t-elle de financements *(prêts ou subventions)* en lien avec l'innovation *(ex : BPI France, autre)* ?**
- **L'entreprise a-t-elle des liens avec les écoles/universités/organismes de recherche** *(ex : thèse, etc.)*
- **L'entreprise a-t-elle un statut particulier, en lien possible avec l'innovation** *(Jeune entreprises universitaire, Jeune Entreprise Innovante, etc.)* ?
- **L'entreprise bénéficie-t-elle d'un crédit d'impôt spécifique *(CIR, CII)* ? Quel est son taux de R&D ces dernières années, par rapport au chiffre d'affaires ? A-t-elle conclu un partenariat avec un organisme de recherche ?**
- **L'entreprise a-t-elle déjà contractualisé avec un acteur public par la procédure prévue à l'article R. 2122-9-1 du code de la commande publique, pour la même solution que présentée au début de ce document ? Si oui, en quelle année, et avec quel acteur public ?**

Aperçu du Faisceau d'indices, disponible au lien : Template à remplir
Ecolab du CGDD, Ministères de l'Aménagement du territoire et de la Transition écologique, 2026

CONCEPTION ET RÉDACTION

Ecolab du Commissariat général au développement durable, Ministères de l'Aménagement du territoire et de la Transition écologique

GRAPHISME

Ecolab du Commissariat général au développement durable, Ministères de l'Aménagement du territoire et de la Transition écologique

DATE DE PUBLICATION

Septembre 2025 - Mise à jour septembre 2026

DROITS À L'IMAGE

©Canva ©Pexels

COMMENTAIRES

Ce guide pas à pas, rédigé par l'Ecolab du Commissariat général au développement durable, se veut être un recueil de bonnes pratiques et de décryptage, à destination des entreprises qui proposent des solutions éco-innovantes. Il fait allusion à des sources extérieures.

REMERCIEMENT AUX CONTRIBUTEURS

L'Ecolab du Commissariat général au développement durable souhaite vivement remercier tous les contributeurs à la rédaction de ce guide pour les partages de bonnes pratiques et les relectures attentives. Parmi ces contributeurs, remerciements appuyés à :

- Anciens stagiaires de l'Ecolab du CGDD : Marie CHAVOIX, Perrine PACCARD, Paul MATHIEU, Elise PETRY

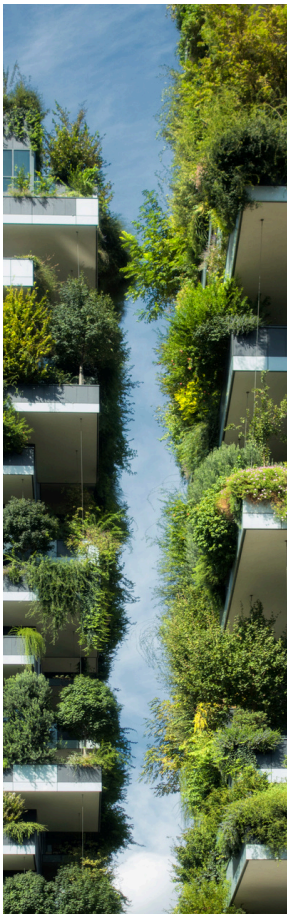
- Bordeaux Métropole :
  - Fabien BILLET, Acheteur – Expert développement durable, Direction achat et commande publique, Direction générale finances et commande publique , Bordeaux Métropole
  - Mustapha ELOUAJIDI, Directeur adjoint - Responsable du service achats, Direction achats et commande publique, Direction Générale Finances et Commande Publique, Bordeaux Métropole

- Toulouse Métropole :
  - David GUILLOT, Chargé des Achats Innovants, Toulouse Métropole (Responsable de la Commande Publique au Syndicat Mixte de Gestion de l'Eau et de l'Assainissement de Guadeloupe)
  - Tanial ROUSSILLON, Responsable du service Évaluation Qualité et Animation du Réseau, Direction de la Commande Publique, Toulouse Ville et Métropole

GOUVERNEMENT

Liberté
Égalité
Fraternité











Ecolab du Commissariat général au développement durable
Service Recherche et Innovation
Tour Séquoia - 92055 La Défense cedex
greentechinnovation@developpement-durable.gouv.fr

greentechinnovation.fr

Commissariat Général au Développement Durable

ECO LAB
Innovation - Écologie - Territoires

GREENTECH INNOVATION