

COMMANDE PUBLIQUE

Achats responsables : Eau de Paris se fixe un objectif de 100 % de marchés publics « clausés »

Par Romain Cayrey - LE MONITEUR.FR - Publié le 20/11/2017 à 17:23

Mots clés : Marchés publics

L'entreprise publique Eau de Paris, qui produit, transporte et distribue l'eau pour l'ensemble des Parisiens, ambitionne de clauser 100% de ses marchés publics à l'horizon 2020. Et, pour relever ce défi de taille, l'anticipation des futurs marchés est primordiale.



© NuagesDeMots.fr - Eau de Paris se fixe un objectif de 100 % de marchés publics « clausés »

C'est à l'occasion d'une rencontre de l'OpenMap portant sur l'économie sociale et solidaire (ESS) (1), organisée par le GIP Maximilien (2), que l'entreprise publique Eau de Paris a dévoilé l'objectif de son service achats : 100% de marchés publics dits « clausés » en 2020. « Tous les acteurs ont envie de faire des achats responsables. C'est notre volonté, et c'est aussi celle d'Eau de Paris », confie Laurent Dutertre, responsable du service des achats. Aujourd'hui l'entreprise publique compte un peu plus de 63% de marchés comportant une clause environnementale. Et le chiffre monte aux alentours de 70% en y ajoutant ceux comportant une clause sociale. L'objectif, ambitieux, est donc tout à fait réalisable. **D'autant que le service peut s'appuyer sur une planification pluriannuelle des achats « afin d'identifier les marchés qui peuvent être réservés et ceux qui peuvent contenir des clauses sociales », ajoute le responsable.**

La planification pluriannuelle permet aux acheteurs publics de travailler plus sereinement

« Nous avons instauré une programmation pluriannuelle dès la création du service des achats en 2011. Grâce à elle, nous avons aujourd'hui une visibilité sur les marchés que l'on lance à 18 ou 36 mois », explique le responsable du service. Les acheteurs peuvent ainsi anticiper les futurs marchés, et s'organiser pour les préparer au mieux, notamment par le biais du *sourcing*, facilité par la dernière réforme.

En effet, « **mettre en place du *sourcing* permet de nous rassurer sur la capacité des futurs candidats à répondre à nos marchés dans les conditions que l'on a définies,** » analyse Laurent Dutertre. « **Et en interne, cela nous conduit aussi, en cas de nécessité, à simplifier ou en tout cas à modifier nos documents de consultation pour que cela soit plus facile de répondre pour les entreprises.** »

Le *sourcing* permet également « de limiter les risques d'une procédure infructueuse », assure le responsable du service des achats. « Sans une telle préparation, l'acheteur public lance une procédure et croise les doigts pour avoir des offres satisfaisantes. » Ce n'est donc pas le cas pour Eau de Paris, qui peut également compter sur le soutien de partenaires externes comme ce fut le cas pour le marché de gestion des déchets.

L'exemple du marché de gestion des déchets

« Lorsque nous avons commencé, il y a deux ans, à identifier le marché de gestion des déchets, nous avons vite constaté qu'il était possible d'y intégrer une clause sociale », explique Laurent Dutertre. Et grâce à cette anticipation, le service des achats a pu entrer en relation avec l'Ensemble Paris Emploi Compétence (EPEC), facilitateur de la clause

sociale, et le réseau Gésat, une association nationale qui vise à faciliter les relations économiques entre les donneurs d'ordre publics et privés et les Esat (établissement et service d'aide par le travail) et les EA (entreprises adaptées).

Non seulement ce travail en amont et collaboratif a permis aux acheteurs publics de recevoir des offres de qualité, mais cela a également été l'occasion pour Eau de Paris de mettre en place une stratégie d'achat spécifique à leur secteur d'intervention. **L'idée de l'entreprise est en effet de cluser ou réserver les marchés portant spécifiquement sur leur « cœur de métier », comme par exemple l'entretien du réseau de distribution.** Et non pas sur des secteurs plus généraux, comme l'entretien des espaces verts, qui sont plus concurrentiels. Le service des achats s'assure ainsi encore plus de la qualité des offres reçues.

(1) Les OpenMap ESS sont des matinées de rencontres entre les acheteurs franciliens et les structures de l'économie sociale et solidaire.

(2) Le groupement d'intérêt public Maximilien favorise l'accès aux marchés publics franciliens *via* notamment une plateforme de dématérialisation