

La stratégie achats publics responsables de la Région Centre-Val de Loire



Après la formalisation d'un 1er SPASER - **Schéma de Promotion des Achats Socialement et Ecologiquement Responsables** - en 2017 et l'obtention en 2020 de la **labellisation Relations Fournisseurs et Achats Responsables – ISO 20 400** (label reconduit chaque année), la Région Centre-Val de Loire a adopté en décembre 2022 son **2nd SPASER**, renforçant sa démarche volontariste d'intégration du développement durable dans ses achats.

La **finalité** d'ensemble de la stratégie achats de la Région Centre-Val de Loire est **d'optimiser la dépense publique** :

- En alignant les achats sur **les justes besoins** et en les rendant aussi productifs que possible en termes de réponse aux besoins, et ce tout **au long du cycle de vie**,
- En réduisant **le coût total** des achats qui intègre ceux d'usage,
- En orientant notre recours aux marchés publics vers **la création de valeur**.

Elle s'appuie sur **une gestion renouvelée, structurée et outillée des fournisseurs** de la Région autour d'un programme de gestion de la relation fournisseurs, qui contribue à la politique régionale de développement économique.

La stratégie achats de la Région Centre-Val de Loire vise donc à proposer une évolution culturelle privilégiant la **création de valeur** et prenant en compte **les fournisseurs comme ressources externes**.

Pour ce faire, elle consolide certaines relations partenariales, et notamment celles qu'elle entretient avec les **TPE/PME**, afin de :

**Lutter contre la concurrence déloyale,
Préserver la trésorerie des entreprises,
Simplifier l'accès aux marchés publics pour les entreprises,
Dématérialiser la commande publique et l'accès à l'information,
Capter l'innovation.**





Afin de s'affranchir du triptyque classique « Responsabilité Economique, Environnementale et Sociale », **le cœur du SPASER 2 s'appuie désormais sur le déploiement des politiques publiques impulsées par les élus.**

Concrètement, le SPASER 2 est structuré autour de 3 axes principaux et 1 axe transverse.

Les 3 axes principaux sont :

- **L'emploi** : intégration des transitions écologiques, de la dimension sociale et solidaire, de l'égalité femmes-hommes dans les nouvelles approches du Plan Régional de Formation.
- **La transition écologique et énergétique** : amélioration de la connaissance des acteurs de l'économie circulaire, performance énergétique et carbone des bâtiments, circuits courts, réduction de l'impact du numérique.
- **Le transport décarboné** : action sur les usages de transport, accompagnement des opérateurs de transport dans leur transition écologique et décarbonation de la flotte automobile d'ici à 2025.

Les achats publics de la Région Centre-Val de Loire constituent un levier d'optimisation de la dépense publique et de **création de valeur au service de la performance pour l'utilisateur.**



67 % de nos fournisseurs sont des **TPE/PME** et **58,1 %** sont **issus du territoire régional.**

78 % des achats intègrent la dimension environnementale et **33 %** la dimension sociale.

Le délai global de paiement est passé de 29,6 jours en 2018 à 16,6 jours en 2023.

95 % de taux de satisfaction des fournisseurs selon la 3^{ème} enquête « Voix des fournisseurs » menée en 2023.

83 % des marchés sont planifiés en amont de l'année n et sont annoncés sur le site internet de la Région.

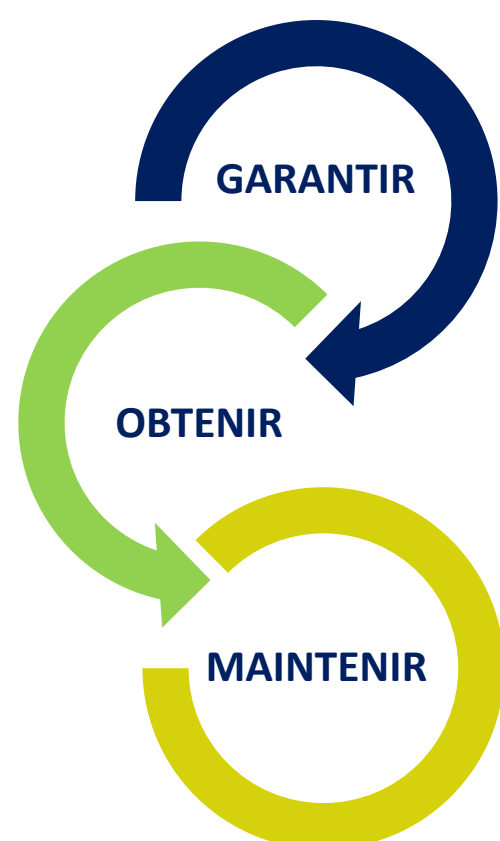
Le Label Relations fournisseurs et achats responsables – ISO 20400

Décerné par la médiation des entreprises et le Conseil National des Achats, ce label vise à distinguer les organisations ayant fait preuve de relations durables, responsables et équilibrées avec leurs fournisseurs.



La Région Centre–Val de Loire est la première collectivité territoriale à avoir obtenu ce label exigeant !

Construire une relation de confiance avec ses partenaires



Garantir aux acteurs économiques **une équité financière**, une **collaboration privilégiée** avec la Région afin de coller à la réalité du secteur économique ; mise en place d'une interlocutrice privilégiée en cas de litige : la **médiatrice interne** des entreprises.

Obtenir la meilleure mise en œuvre possible des **politiques publiques** portées par la Région et par les fournisseurs.

Maintenir l'exemplarité de la Région en s'inscrivant dans une démarche d'**amélioration continue réévaluée tous les ans à travers la mise en revue annuelle**.

La Région a pour ambition de partager son engagement de respect des règles de la commande publique avec ses fournisseurs et leurs sous-traitants.

Les valeurs attendues



Les fournisseurs s'engagent au respect de leurs obligations légales notamment celles relatives aux droits de l'Homme et aux relations et conditions de travail. Tout titulaire d'un marché avec la Région doit être à jour de ses déclarations fiscales et sociales et veiller à les maintenir à jour tout au long de la relation contractuelle, via le profil acheteur. Les fournisseurs s'engagent à respecter **les valeurs suivantes** :

Loyauté

Relations se basant sur l'honnêteté et la confiance.

Transparence

Principes de la commande publique garantis tout au long du processus achat.

Intégrité

Choix du candidat en toute impartialité selon des critères prédéfinis.



Vous voulez en savoir plus ? Consultez notre page dédiée aux fournisseurs [ici](#).

Une déontologie indispensable



En interne, la Région invite les agents impliqués dans le processus Achats à développer et entretenir des relations avec les fournisseurs pour améliorer la **qualité** et la **performance** des achats publics. Une charte de déontologie interne ainsi que des sensibilisations accompagnent les agents dans la mise en œuvre de ces relations.

Conformément à la législation en vigueur et aux valeurs portées, plusieurs engagements sont également attendus de la part des fournisseurs et sous-traitants dans l'optique de limiter les risques financiers, contractuels ou encore pénaux liés à l'élaboration et à l'exécution d'un contrat de la commande publique.

Les rencontres entre les agents et les fournisseurs

Lorsque des **rencontres** sont organisées, elles font l'objet d'un ordre du jour présentant la liste des sujets à aborder et un compte-rendu est établi. La Direction des Achats peut donc consulter ces documents.

Enfin, lorsque les agents sont conviés à un **repas d'affaire en dehors des phases de consultation**, celui-ci peut avoir lieu si l'invitation présente un caractère raisonnable et exceptionnel.

Focus sur les pratiques anticoncurrentielles

Le respect des grands principes de la commande publique implique, en arrière-plan, l'absence de pratique anticoncurrentielle au cours de la procédure de passation, de l'attribution d'un contrat par la Région jusqu'à son exécution.

Parmi les pratiques anticoncurrentielles prohibées, **les fournisseurs s'abstiennent de toutes ententes illicites ayant pour effet de fausser le choix de la Région sur l'offre économiquement la plus avantageuse et donc du meilleur candidat à l'attribution du contrat (ex : la répartition des marchés entre fournisseurs).**

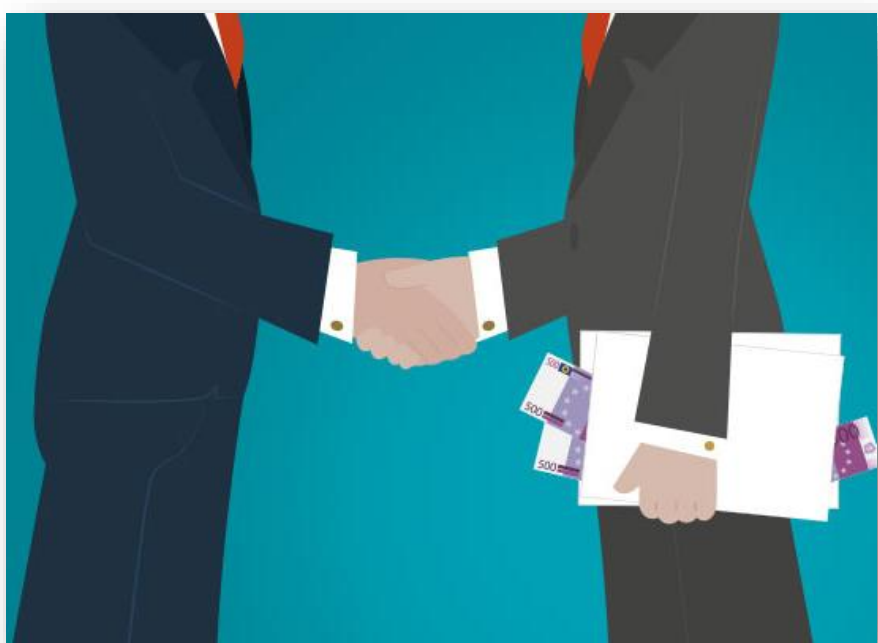


Les cadeaux

Il est recommandé aux fournisseurs de s'abstenir d'offrir tout cadeau aux agents.

*La Région recommande aux fournisseurs de ne pas faire des cadeaux aux agents. Un fournisseur ne doit pas mettre un agent en situation de dépendance. Seuls des **cadeaux d'usage** (type objets promotionnels ou partageables) d'une valeur symbolique peuvent être acceptés. Ils doivent être envoyés à l'adresse professionnel de l'agent, et non à son domicile.*

*Le Code général des impôts précise que le montant des cadeaux offerts ne peut excéder la somme de **73€ TTC** annuel et par fournisseur. Tout cadeau d'un montant supérieur à cette somme sera refusé et retourné au fournisseur concerné.*



Prévention des conflits d'intérêts

Pour rappel, constitue un conflit d'intérêts toute situation d'interférence entre un intérêt public et des intérêts publics ou privés qui est de nature à influencer ou à paraître influencer l'exercice indépendant, impartial et objectif d'une fonction.

Dans les cas où un fournisseur prendrait connaissance de l'existence d'un tel conflit d'intérêts ou d'une situation laissant penser qu'il existe un tel conflit, il s'engage à le déclarer sans délai auprès de la Région.

Les invitations à des événements

En dehors des phases de consultation lancées par la Région, une invitation à un événement ou une réception relevant d'une action commerciale du fournisseur et présentant un caractère professionnel **peut être acceptée** à titre exceptionnel et si elle conserve un caractère raisonnable et non récurrent. L'invitation ne doit bénéficier qu'à un seul agent et non à ses proches (parents, amis, connaissances).

De plus, lorsque les agents sont amenés à se rendre à des **salons professionnels, des congrès ou à d'autres voyages organisés**, les fournisseurs ne peuvent pas prendre en charge les frais de déplacement ou d'hébergement des agents.