

FICHE D3

Faire vivre le partenariat avec les acheteurs

I. Contexte



Le facilitateur propose **une offre de service complète à l'acheteur** qui souhaite mobiliser des considérations sociales d'insertion dans la cadre de sa politique d'achat responsable, de l'analyse de sa programmation marchée, à la rédaction contractuelle des aspects sociaux, jusqu'au suivi d'exécution des considérations.

(Voir Fiche D1 : Le facilitateur et les partenaires de la clause).

Dans un certain nombre de cas, la mission de facilitation de la clause sociale est portée en interne au sein des services de l'acheteur lui-même (pour les EPCI en particulier, et les départements).

Dans les cas où celle-ci est déléguée, les acheteurs sont invités à passer des conventions avec le guichet clause sociale, qui cadrent le partenariat opérationnel, voire les conditions financières d'accès à celui-ci.

Au-delà de son expertise spécifique sur l'analyse sociale des marchés, le facilitateur est également chargé d'animer le partenariat sur l'achat socialement responsable à l'échelle du territoire sur lequel il intervient, selon le principe d'un guichet unique et en lien avec son écosystème.

Cette dimension de la fonction implique d'entretenir des liens réguliers et renouvelés, en particulier avec les acheteurs, pour nourrir les travaux communs et avancer de concert sur les objectifs du dispositif.

Pour optimiser la relation entre acheteurs et facilitateurs, **il est fortement préconisé de prévoir la mise en place d'une convention de partenariat**, qui précisera les engagements réciproques des parties pour une bonne coopération sur le déploiement du dispositif.

L'établissement d'une convention de partenariat entre le guichet clause et l'acheteur permet par de renforcer la légitimité du facilitateur auprès de son écosystème, en actant le « mandat » que lui confie l'acheteur sur la préparation et le suivi du volet social de ses contrats publics.

Elle représente aussi l'occasion de faire progresser la qualité de la relation entre le guichet clause et l'acheteur. En tenant compte des organisations de chaque partie, la convention vise à optimiser les modalités de déploiement opérationnelles du partenariat, comporte des engagements relatifs au respect de la confidentialité, et détermine les modalités de pilotage et de gouvernance du partenariat.

Voir en Annexes : exemples de conventions de partenariat.

Au niveau national, différentes conventions ont été signées entre l'Alliance Villes Emploi et des acheteurs nationaux, ces conventions comportant des déclinaisons en convention de partenariat locales. Il s'agit notamment des acheteurs suivants : UGAP, VNF, ADEME, AFPA, ministère des Armées, RESAH, ANRU, Nove (consortium regroupant EIFFAGE et Arcade-VYV) dans le cadre d'une concession avec le ministère des Armées, Direction Générale de l'Aviation Civile (DGAC).

II. L'offre de service du facilitateur aux acheteurs



Les facilitateurs représentent pour les acheteurs publics un acteur incontournable de la mise en œuvre de leur politique d'achat socialement responsable, dans le cadre des obligations normatives auxquelles ils sont tenus et aux objectifs posés par le PNAD 2022- 2025.

Dans ce contexte, **l'offre de service du facilitateur aux acheteurs se présente ainsi** :

- Aide à l'analyse de la programmation marché, avec la possibilité de mobiliser toutes les potentialités de la commande publique (contrats de concession, marchés de services, dont marchés de prestations intellectuelles, etc

- Appui à la réalisation du sourcing inclusif
- Aide au calibrage du volet social du projet de contrat public
- Aide à la rédaction des pièces du contrat
- Appui à l'analyse du critère social le cas échéant
- Accompagnement sur le suivi d'exécution des engagements sociaux auprès des titulaires

Le guichet clause sociale est également susceptible d'être mobilisé dans le cadre de **l'élaboration puis de la mise en œuvre d'un SPASER** (voir Fiche E1 : SPASER et stratégies territoriales de l'achat responsable).

A noter : la question de la participation financière des acheteurs mobilisant le guichet clause sociale peut être abordée lors de l'établissement d'une convention de partenariat, ou lors de son renouvellement si une convention sans contrepartie financière a été élaborée initialement.

Pour une relation de qualité, un des enjeux sera de favoriser l'interconnaissance acheteur - facilitateur. Il importe par exemple pour le facilitateur, de bien comprendre le fonctionnement du service achat dans l'organisation propre à chaque acheteur (ses différents acteurs, process internes et échéances).

Un enjeu est également celui de la **participation des acheteurs au sein des instances de pilotage du dispositif clauses sociales, aux côtés de l'ensemble des parties prenantes** de la démarche, pour permettre la restitution des bilans et la définition des orientations stratégiques du dispositif.

III. Animer la relation partenariale facilitateur - acheteur

Les guichets clauses ont pu mettre en place sur les territoires différentes pratiques concourant à entretenir une relation facilitateur- acheteur de qualité dans la durée :

▪ **Rendez-vous annuel facilitateur - acheteur sur l'analyse de la programmation marché**

Instituer un temps annuel d'échange sur la programmation prévisionnelle de l'acheteur constitue une bonne pratique incontournable à systématiser. C'est grâce à ce temps d'échange qu'une première analyse va être réalisée, pour repérer les marchés potentiellement intéressants sur le plan social, dans une logique de diversification des secteurs d'activités, du profil des publics et des outils juridiques à déployer ⁽¹⁾.

▪ **Constitution d'un comité de pilotage du dispositif clause sociale :**

Instance stratégique, le comité de pilotage a vocation à définir et partager les orientations prises en termes de politique d'achat socialement responsable, en association avec les acheteurs et les parties prenantes.

▪ **Club des acheteurs socialement responsables**

Organisé une à trois fois par an, il permet de regrouper les acheteurs pour aborder un point d'actualité nationale, échanger sur un enjeu territorial spécifique, ou permettre un échange de pratiques.

▪ **After-work achat socialement responsable**

Organisé mensuellement ou bimensuellement, ces after-work permettent de créer un collectif informel d'acheteurs et de décideurs du dispositif, qui se réunissent régulièrement en convivialité, autour d'une thématique.

▪ **Sensibilisation sur le dispositif auprès des services internes de l'acheteur**

Intervention du guichet clause en interne auprès des services d'un acheteur, pour présenter le dispositif et les modalités de coopération mises en place.

▪ **Organisation de rencontres Acheteurs / Fournisseurs solidaires**

Organisation de rencontres « B to B » entre acheteurs et fournisseurs inclusifs pour favoriser l'interconnaissance et les potentialités de coopération (salons, matinées économiques, etc..).

▪ **Restitution annuelle des résultats du dispositif**

Un temps annuel est souvent institué, à destination de l'ensemble des parties prenantes du dispositif, pour rendre compte et communiquer sur les résultats quantitatifs et qualitatifs du dispositif.

▪ **Communication publique**

Les acheteurs peuvent souhaiter mobiliser leur service communication pour rendre visible leur engagement en matière d'achat socialement responsable, et solliciter dans ce cadre l'appui du guichet clause et de ses partenaires, pour développer des outils de communication (vidéo, podcast, plaquette, réseaux sociaux, etc.).

⁽¹⁾ Voir Fiche C1 : Diversification des segments d'achats soumis à la clause