AFRIQUE FORMATION
La Référence en Afrique pour la Formation



# Achats Publics Durables : Transformer la Contrainte Réglementaire en Levier de Performance

*Lien : https://afrique-formation.com/formation/achats-publics-durables-transformer-la-contrainte-reglementaire-en-levier-de-performance*

DURÉE
**8 jours (56h)**

RÉFÉRENCE
**AP21**

CATÉGORIE
**Achats Publics Durables et Responsables**

Afrique Formation

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Comprendre les enjeux stratégiques et règlementaires de l'achat public durable
- Savoir traduire une politique RSE en clauses et critères juridiquement sécurises
- Maitriser les outils de calcul du Cout Global pour justifier un prix d'achat supérieur
- Développer le tissu économique local et l'économie sociale et solidaire
- Réduire l'empreinte environnementale de la collectivité via la commande publique
- Piloter la performance durable des fournisseurs durant l'exécution du marche
- Transformer la contrainte règlementaire en levier de performance économique

## POUR QUI ?

- Directeurs de la Commande Publique et Responsables des Achats
- Acheteurs publics et rédacteurs de marches
- Charges de mission Développement Durable ou RSE
- Prescripteurs techniques (Services Techniques, DSI, Bâtiment)
- Juristes marches publics
- Elus en charge de la commande publique ou du développement durable

Afrique Formation

AFRIQUE FORMATION
La Référence en Afrique pour la Formation



## Programme détaillé

### 1 / Le cadre règlementaire et la Loi Climat et Résilience

- Maitriser les nouvelles obligations issues de la Loi Climat et Résilience pour 2026
- Intégrer les objectifs du PNAD (Plan National pour des Achats Durables) dans sa stratégie
- Identifier les risques juridiques lies a l'absence de considérations environnementales

### 2 / La stratégie d'achat et le SPASER

- Elaborer ou refondre un SPASER (Schéma de Promotion des Achats Socialement et Economiquement Responsables)
- Réaliser une cartographie des achats pour identifier les familles a fort impact RSE
- Définir des objectifs chiffres de progression par segment d'achat

### 3 / La définition fonctionnelle du besoin

- Passer de l'expression technique des moyens a l'expression fonctionnelle des résultats
- Questionner le besoin pour éviter le sur-calibrage et favoriser la sobriété
- Evaluer la pertinence de l'achat face a la location ou a l'économie de la fonctionnalité

### 4 / Le Sourcing eco-responsable et l'étude de marche

- Détecter les fournisseurs innovants proposant des solutions bas-carbone
- Utiliser le sourçage pour calibrer la faisabilité technique des exigences environnementales
- Rencontrer les entreprises de l'ESS (Economie Sociale et Solidaire) du territoire

Afrique Formation

### 5 / L'approche en Cout Global (TCO) et Cycle de Vie

- Abandonner la logique du prix facial pour celle du Cout du Cycle de Vie (CCV)
- Monétariser les externalités négatives comme le cout carbone ou la fin de vie
- Construire une grille de calcul TCO opposable pour l'analyse des offres

### 6 / Economie Circulaire et gestion des déchets

- Intégrer des critères de réparabilité et de recyclabilité dans les CCTP
- Sécuriser juridiquement l'achat de matériel de réemploi ou reconditionne
- Exiger des filières de reprise et de valorisation des déchets en fin de marche

### 7 / L'insertion sociale et les marches réserves

- Utiliser l'article L2112-2 pour imposer des heures d'insertion sociale efficacement
- Collaborer avec les facilitateurs locaux pour assurer la viabilité des clauses sociales
- Recourir aux marches réserves pour le secteur du handicap et de l'insertion

### 8 / Les labels et certifications environnementales

- Savoir exiger des écolabels de type I sans restreindre la concurrence
- Accepter et vérifier les preuves équivalentes fournies par les candidats
- Détecter le greenwashing dans les dossiers techniques des soumissionnaires

### 9 / La rédaction des critères d'attribution RSE

- Construire des critères de choix discriminants et lies a l'objet du marche
- Définir une pondération significative pour la valeur technique environnementale
- Rédiger un cadre de réponse technique contraignant les candidats a des engagements chiffres

### 10 / L'analyse des offres sous le prisme durable

- Ecarter les Offres Anormalement Basses (OAB) dues au dumping social ou environnemental
- Vérifier la véracité des performances énergétiques annoncées

Afrique Formation

- Noter la performance RSE sur des éléments factuels et non déclaratifs

### 11 / La négociation des aspects durables

- Challenger les candidats sur leur chaine d'approvisionnement et leur bilan carbone
- Négocier des variantes écologiques proposées par les entreprises
- Obtenir des engagements contractuels fermes sur les délais et la traçabilité

### 12 / Les clauses d'exécution et le suivi de performance

- Insérer des clauses de pénalités spécifiques en cas de non-respect des engagements RSE
- Mettre en place des revues de contrat périodiques axées sur le développement durable
- Exiger des reportions carbone et sociaux tout au long de l'exécution

### 13 / L'achat d'innovation verte

- Utiliser les procédures spécifiques comme le Partenariat d'Innovation
- Sécuriser l'achat de solutions expérimentales pour la transition écologique
- Gérer les droits de propriété intellectuelle dans les marches de R&D durable

### 14 / Mesure d'impact et valorisation politique

- Calculer les gains économiques et écologiques réalises (CO2 évite, heures d'insertion)
- Communiquer les résultats aux élus et aux citoyens pour valoriser la politique d'achat
- Préparer les audits de certification (Label Relations Fournisseurs et Achats Responsables)

Afrique Formation

## Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

## Prochaines dates programmées

| | |
|---|---|
| 04 au 13 Jan. 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 01 au 10 Mars 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 26 Avr. au 05 Mai 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 21 au 30 Juin 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 16 au 25 Août 2027 | Présentiel - Casablanca |

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

## Réservation & Renseignements

**Téléphone :** +212 522 247 210
**Email :** contact@afrique-formation.com
**Web :** https//www.afrique-formation.com


Afrique Formation — Tous droits réservés