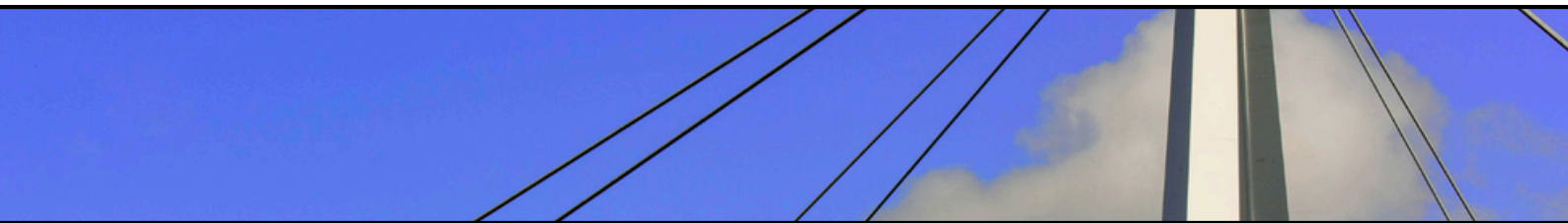


LE GUIDE POUR DECRYPTER LES ATTENTES RSE DES MARCHES PUBLICS

**Guide pragmatique pour sécuriser vos réponses sans
transformer votre entreprise en usine à gaz**





SOMMAIRE

03

Introduction

04

Et si vous faisiez déjà de la RSE?

05

Décrypter le vocabulaire des appels d'offres

06

Critères RSE : le cadre & les attentes

07

Critères RSE : exemples d'engagements crédibles

08

La grille de lecture express d'un DCE

09

Conclusion



INTRODUCTION

La RSE est aujourd'hui omniprésente dans les dossiers de consultation des entreprises. Critères environnementaux, exigences sociales, clauses spécifiques : la commande publique ne se limite plus au prix et à la technique.

Ce cadre s'est renforcé au fil des années.

Dans les faits, cela se traduit par des exigences supplémentaires à intégrer dans les réponses aux appels d'offres, souvent sans mode d'emploi clair.

Dans un DCE, les attentes RSE sont fréquemment :

- réparties sur plusieurs documents,
- formulées de manière générique ou juridique,
- difficiles à relier à l'organisation réelle de l'entreprise.

Résultat, sur le terrain :

- on répond comme on peut,
- on réutilise des réponses déjà faites,
- on s'engage parfois sans mesurer ce que cela implique opérationnellement.

Ce n'est ni un manque de sérieux, ni un désintérêt pour le sujet.

C'est la conséquence d'un cadre peu lisible et peu opérationnel.

La difficulté n'est pas le manque de bonne volonté, mais l'absence de grille de lecture.

Sans cette grille, la RSE devient un point fragile dans la réponse: on avance sans savoir précisément ce qui est attendu, ce qui sera réellement évalué, ni ce qui peut exposer l'entreprise par la suite.

Et si vous faisiez déjà de la RSE?

1 Contrairement aux idées reçues, la RSE ne commence pas par une stratégie. Elle commence par des pratiques déjà en place, souvent issues du bon sens opérationnel.

→ Ce sont déjà des sujets RSE

Dans un appel d'offres, le problème n'est pas uniquement ce que vous faites. Le problème est ce qui n'est pas lisible pour l'acheteur.

2

Souvent :

- les pratiques ne sont pas formalisées,
- les preuves ne sont pas mises en avant,
- les engagements sont mal traduits.



La difficulté n'est pas de faire de la RSE, mais de savoir ce qui compte, comment le démontrer et jusqu'où s'engager.

3 Ce qui fait la différence dans un appel d'offres, ce n'est pas la quantité d'actions affichées, mais la capacité à identifier ce qui est pertinent, démontrable et tenable dans le temps.

Des exemples?

Social & organisation

Règles de sécurité formalisées
Accueil et intégration des nouveaux
Formation terrain / montée en compétences / qualifications
Organisation du travail pensée pour durer
...

Environnement & opérations

Tri et gestion des déchets
Réduction des pertes / gaspillages
Choix de fournisseurs de proximité
Maîtrise des consommations (énergie, matériaux)
...

Décrypter le vocabulaire des appels d'offres

Dans les appels d'offres, le vocabulaire n'est jamais neutre.

Il indique ce qui est attendu, évalué ou engageant.

- **DCE – Dossier de Consultation des Entreprises**
→ Ensemble des documents du marché. Ce n'est jamais un seul fichier.
- **RC – Règlement de consultation**
→ Règles du jeu. Où se trouvent les critères, la pondération et les attentes formelles.
- **CCTP – Cahier des Clauses Techniques Particulières**
→ Le contenu opérationnel du marché. Là où se cachent souvent les exigences environnementales et sociales (mais leur notation sont dans la RC).
- **CCAP – Cahier des Clauses Administratives Particulières**
→ Conditions d'exécution. Ce qui devient opposable une fois le marché attribué.
- **Critère / Sous-critère**
→ Élément évalué dans la notation. Tous n'ont pas le même poids.
- **Clause d'exécution**
→ Obligation à respecter pendant le marché. Elle ne sert pas à départager les candidats, mais s'impose à celui qui gagne.
- **Critère environnemental / social**
→ Élément pris en compte dans l'analyse des offres. Doit être lié à l'objet du marché.
- **Variante / Option**
→ Proposition alternative autorisée ou exigée. Peut être un levier... ou un piège si mal comprise.
- **BPU**
→ Le BPU est le tableau des prix du marché. C'est sur cette base que le montant total est calculé et que la comparaison financière est faite.

Erreurs fréquentes liées au vocabulaire

Confondre critère et clause

Sous-estimer ce qui est contractuel

Répondre à côté d'un sous-critère

S'engager sans mesurer ce qui devient opposable

Critères RSE : le cadre & les attentes

A retenir

À partir d'août 2026, l'environnement devient un critère obligatoire dans les appels d'offres publics.

Le critère « prix seul » devient insuffisant sauf s'il intègre une dimension environnementale (coût global, impacts, cycle de vie...).

Il ne s'agit pas d'une RSE globale obligatoire, mais au minimum de la prise en compte de l'environnement dans l'analyse des offres.

Les considérations environnementales (et souvent sociales) peuvent être intégrées : dès la définition du besoin, dans les spécifications techniques, et/ou dans les conditions d'exécution du marché.

**Les critères doivent être directement liés à l'objet du marché.
Les engagements RSE génériques ou hors sujet ne sont pas recevables.**

Les acheteur.se.s

Les acheteurs n'attendent pas une entreprise "idéale" mais ont des attentes.

Ce qui renforce une réponse:

Une bonne compréhension des enjeux spécifiques du marché
Des engagements directement liés à l'objet du marché
Des actions réalistes et adaptées à l'activité de l'entreprise
Une capacité à tenir les engagements dans la durée
Des preuves simples et cohérentes (organisation, suivi, indicateurs)

Ce qui pénalise une réponse:

Des réponses génériques ou copiées-collées
Des engagements hors périmètre ou déconnectés du terrain
L'absence de preuves ou d'indicateurs concrets
Des promesses difficiles à tenir opérationnellement
Les engagements génériques "réduction de l'impact "



Critères RSE : exemples d'engagements crédibles

Environnement

1

Structuration volontaire de la gestion des déchets adaptée au marché
Réduction volontaire des pertes et gaspillages
Choix responsables de matériaux ou fournisseurs
Maîtrise des consommations

Social & organisation

2

Limitation du risque de turn-over sur la prestation
Qualité de l'organisation du travail
Développement des compétences
Relation responsable avec les parties prenantes

Pilotage & suivi

3

Pilotage volontaire de la démarche RSE
Indicateurs simples et utiles
Cohérence et transparence



Rappel



Les critères qui fonctionnent sont ceux directement liés à l'objet du marché.

Un bon engagement RSE n'est jamais générique : il est contextualisé.

La grille de lecture express d'un DCE

Les 5 questions à se poser avant de répondre

1. Où se situent les exigences RSE dans le DCE ?

(RC, critères, CCTP, CCAP, clauses d'exécution...)

Elles ne sont jamais au même endroit. Il faut les repérer avant de rédiger.

2. Qu'est-ce qui est obligatoire, évalué ou simplement différenciant ?

Tout n'a pas le même poids.

Confondre les niveaux expose soit à l'élimination, soit à la sur-promesse.

3. Quelles pratiques existantes de l'entreprise sont réellement pertinentes pour ce marché ?

Inutile d'inventer.

Ce sont souvent les pratiques déjà en place qui font la différence.

4. Quels engagements peuvent être tenus sans fragiliser l'organisation ?

Un engagement devient contractuel.

Il doit être réaliste sur toute la durée du marché.

5. Quels points méritent d'être sécurisés ou clarifiés avant de répondre ?

Certaines exigences nécessitent une lecture attentive ou une question à l'acheteur.

Anticiper fait la différence.

Dans les appels d'offres, la RSE ne se joue pas dans le discours, mais dans la capacité à préparer, structurer et piloter.

Les entreprises qui s'en sortent le mieux ne sont pas celles qui multiplient les actions, mais celles qui savent ce qui compte, ce qu'elles peuvent démontrer et ce qu'elles sont en mesure de tenir dans la durée.

Et maintenant ?

Si certaines questions restent ouvertes, c'est **normal**.

La RSE dans les appels d'offres ne se joue pas dans l'absolu, mais dans le contexte précis de **chaque marché**.

Il est parfois utile de s'appuyer sur une grille plus détaillée.

Parfois, un **échange** suffit pour y voir clair.

**Une RSE simple, utile et
adaptée à votre réalité**

www.alteracts.fr
camille@alteracts.fr
07.50.68.90.24