

Recensement des grandes catégories d'outils d'activation des marchés publics

Extraits d'une étude réalisée par

Deloitte.

Avril 2012



À propos d'Écotech Québec

Première organisation du genre au Canada, Écotech Québec rassemble et mobilise l'industrie des technologies propres autour d'objectifs communs et d'actions concertées. En partenariat avec les intervenants clés à l'échelle québécoise, canadienne et internationale, Écotech Québec soutient les acteurs d'ici pour accélérer la conception, le développement, l'adoption, la commercialisation et l'exportation de technologies propres. Écotech Québec, un organisme sans but lucratif, compte sur le soutien du secteur privé, des gouvernements du Québec et du Canada ainsi que de la Communauté métropolitaine de Montréal.

Écotech Québec
Centre de commerce mondial
413, rue Saint-Jacques, bureau 500
Montréal (Québec)
H2Y 1N9
514 864-8318
info@ecotechquebec.com

Les marchés publics constituent un outil de dynamisation d'une filière innovante particulièrement adapté au contexte des technologies propres

Taille du marché public au Québec en 2009

28,7 G \$

Les acheteurs publics au Québec proviennent des ministères et des organismes publics, des organismes et des établissements du réseau de la santé et des services sociaux, des organismes et des établissements de l'éducation, des municipalités, des organismes municipaux, et des sociétés d'État. Ils utilisent les deniers publics pour acheter des biens de fournisseurs, faire exécuter des travaux de construction par des entrepreneurs et obtenir des services de prestataires de services.



Les marchés publics peuvent avoir un impact significatif sur le développement des entreprises:



En servant de projet de démonstration et de prototypage



En étant un accélérateur de l'adoption de certaines technologies propres



En permettant aux PME d'atteindre une taille critique

En contribuant à la capacité d'internationalisation des entreprises (références locales)

Source : <http://www.mdeie.gouv.qc.ca/objectifs/informer/faire-affaires-avec-les-gouvernements>

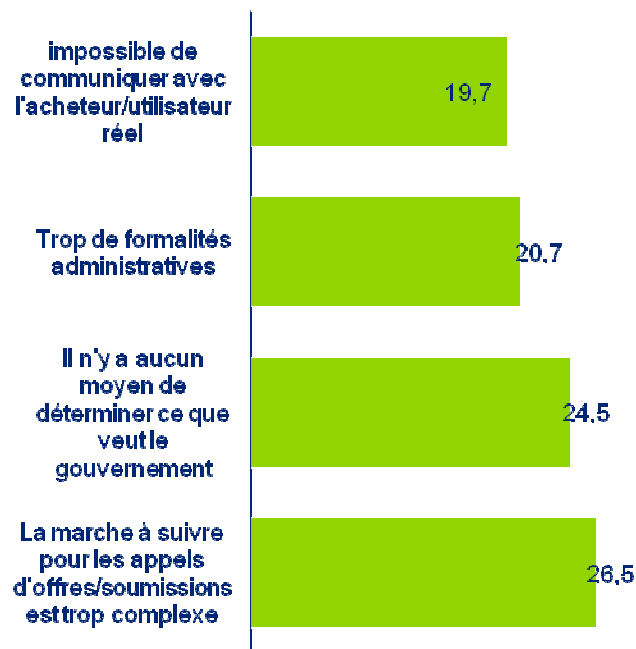
Malgré certains programmes déjà en place afin de faciliter l'accès aux marchés publics, plusieurs obstacles subsistent

Au Québec, le MDEIE aide les entreprises à accéder aux marchés publics

- Utiliser les produits et services québécois comme benchmark pour les spécifications techniques dans les appels d'offres publics (au lieu de fournisseurs étrangers)
- Faire connaître les entreprises québécoises auprès des acheteurs publics (conférences données sur les entreprises du secteur à l'Association québécoise de la logistique et de la santé)
- Organiser des activités de maillage (entre les donneurs d'ordres et les PME) dans le cas de projets stratégiques en mode PPP ou non (ex. Plan Nord, CHUM)
- Offrir des formations sur le fonctionnement des marchés publics

L'accès reste néanmoins difficile: plus de la moitié des entreprises sondées préfèrent ne pas faire affaire avec le gouvernement fédéral

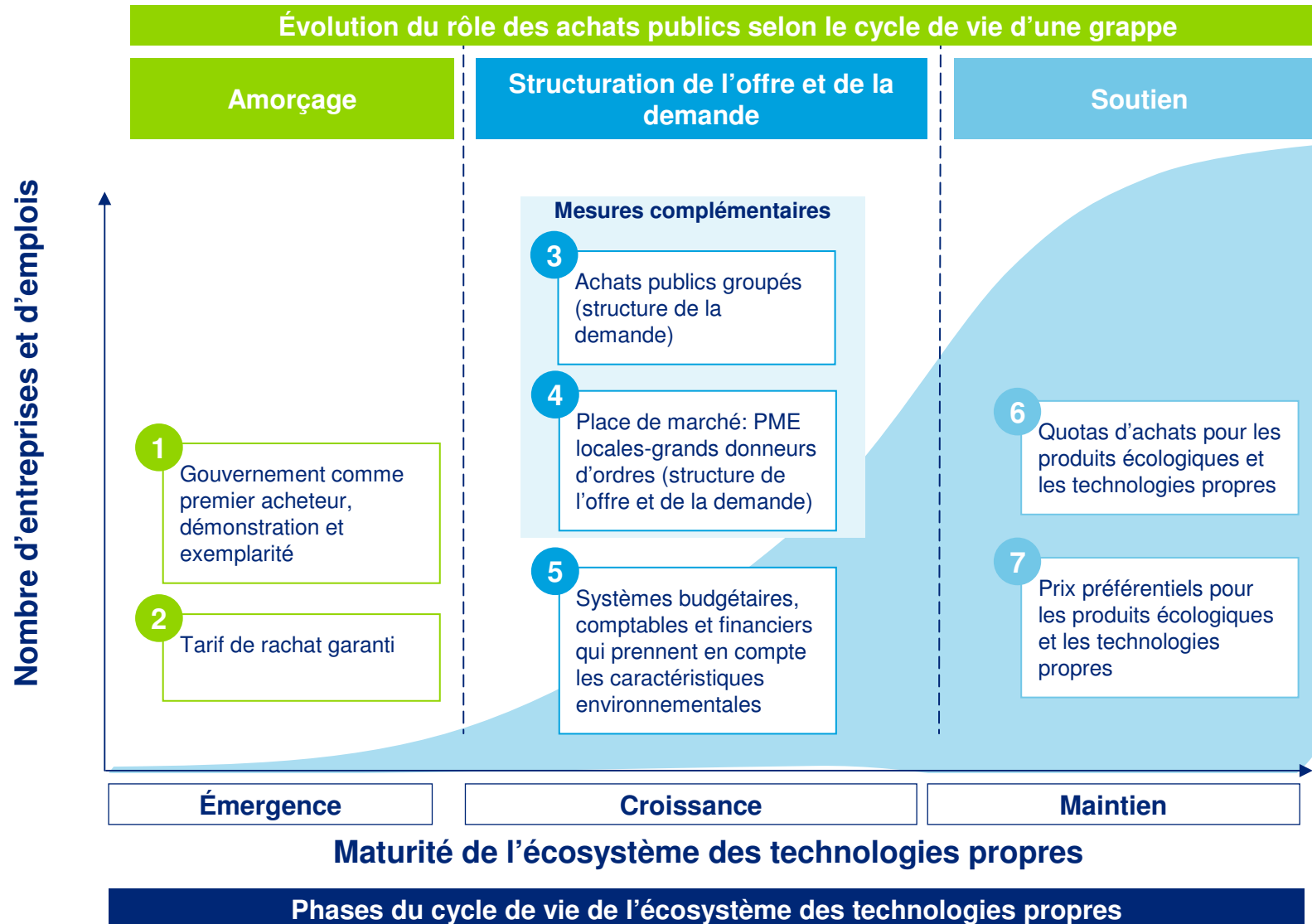
Principales raisons invoquées par des entreprises (59 %) pour ne pas faire affaire avec le gouvernement (fédéral)



Source: Fédération Canadienne de l'entreprise indépendante, Sondage sur l'approvisionnement, Octobre 2009, 597 réponses

L'accès aux marchés publics reste encore un enjeu, surtout pour les PME qui disposent de moins de ressources. À travers le monde, ce même enjeu a été identifié et plusieurs mesures ont été mises en place afin de pallier à cette difficulté.

Le type de politiques d'achats publics à prioriser dépend de la phase du cycle de vie de l'écosystème



Catégorie 1: Gouvernement comme premier acheteur, démonstration et exemplarité

Catégorie 1 : Gouvernement comme premier acheteur

Description de la catégorie

Certains gouvernements, certaines municipalités et certains organismes publics ont mis en place des **politiques d'exemplarité** dans la réduction des GES. L'exemplarité passe essentiellement par **l'achat de solutions propres avant le marché privé** (par exemple, une flotte de véhicules électriques, le remplacement d'un système traditionnel de chauffage par une source d'énergie renouvelable, etc.).

Ces politiques peuvent être couplées à d'autres mécanismes visant à **favoriser l'achat local**. Dans cette optique, les gouvernements vont accorder un droit de préférence à un fournisseur de technologie local (souvent une PME). Ces politiques représentent une opportunité importante pour le tissu économique local, qui profite alors souvent d'un premier contrat d'importance.

On voit même apparaître de nouvelles pratiques incitatives : par exemple, l'instauration d'une prime au directeur des approvisionnements en fonction du pourcentage d'achats réalisés auprès de PME offrant des solutions performantes sur le plan environnemental.

Logique/raison d'être

Pour les entreprises locales concernées, ce type de mesure vise avant tout à favoriser la commercialisation de nouvelles technologies. La commercialisation étant souvent une étape critique, les achats publics peuvent la faciliter à deux niveaux :

- Par un rôle de **démonstration** : le premier contrat commercial est généralement le plus difficile à obtenir pour les fournisseurs de technologies propres. Le soutien du gouvernement ou d'une municipalité sert alors d'amorçage visant à démontrer l'efficacité d'une technologie. La PME peut ainsi atteindre un premier stade de développement (portefeuille de références) qui rend les transactions subséquentes plus faciles à réaliser.
- Par un **soutien indirect à l'internationalisation** : selon la plupart des entrepreneurs, la vente sur un marché local est un pré-requis avant l'internationalisation. Elle permet en effet de sécuriser les futurs acheteurs et de crédibiliser la technologie en démontrant que le fournisseur a été capable de convaincre sur son propre marché avant d'aller prospecter ailleurs.

Plus-value environnementale et économique

Catégorie « perdante et gagnante » ou « gagnante-gagnante » en fonction des situations

Niveau de gouvernement compétent

National, Provincial et municipale

	Plus-value environnementale	
Plus-value économique	--	- +
	+ -	+ +

Catégorie 1: Gouvernement comme premier acheteur, démonstration et exemplarité

Segments particulièrement visés

- 1 Mesure transversale pouvant concerner un très grand nombre de familles de produits

Quelques initiatives recensées

- 1 **Initiative 1: Canada**
 - Le Programme Canadien pour la Commercialisation des Innovations (PCCI) est conçu pour soutenir les entreprises canadiennes en **mettant à l'essai**, au sein du gouvernement du Canada, les biens et services innovateurs avant qu'ils ne soient commercialisés.
 - Plus spécifiquement, le Bureau des Petites et Moyennes Entreprises (BPME) de Travaux publics et Services gouvernementaux Canada (TPSGC) cherche à se procurer des biens et services innovants et intensifs en R&D qui en sont à la dernière étape de développement avant commercialisation. Il offre des services de soutien tels que l'installation, la formation et la mise à l'essai d'innovations pré-commerciales achetées pour le gouvernement fédéral.
- 2 **Initiative 2: États-Unis**
 - Le gouvernement américain a fait de l'avancement commercial de la pile à combustible une priorité. Dans cette optique, les agences fédérales achètent des piles à combustible américaines, selon un processus particulier.
 - Les grands objectifs du programme sont les suivants:
 - Créer les économies d'échelle nécessaires à la réduction future du coût des piles à combustible
 - Créer une base solide de manufacturiers et de fournisseurs nationaux
 - Créer des emplois associés à la production de piles à combustible et aux technologies liées à l'hydrogène (maintenance, systèmes de support et production d'hydrogène).
 - Par ailleurs, on recense certains organismes fédéraux qui ont des véhicules à carburant modulable (*flexible-fuel vehicle*). Par exemple, l'État de New York, en 2004, disposait d'une flotte de 924 véhicules roulant à l'éthanol (*flexible-fuel vehicle*). Le *New York Office of General Services* travaille également, avec d'autres partenaires, à l'établissement du E85 (85 % d'éthanol, 15 % de diodésel)
- 3 **Initiative 3: Ontario - Programme d'innovation des technologies de l'eau**
 - Cette initiative prévoit la création d'un réseau de clients « early adopters » ainsi que des sites de démonstration pour les technologies propres du secteur de l'eau.
 - Le réseau intégrera des municipalités, des communautés des Premières nations, divers acteurs relevant de multiples secteurs industriels (pâtes et papiers, secteur minier, agriculture, aliments et boissons, automobile ou produits chimiques), de même que certaines utilités (entreprises ou organismes publics ou parapublics).

Catégorie 2: Tarifs de rachat garantis (Feed-in tariff)

Catégorie 2 : Tarifs de rachat garantis

Description de la catégorie

Le tarif de rachat garanti (Feed-in- tariff) est un mécanisme public qui prévoit des contrats à long terme pour les producteurs d'énergie renouvelable, généralement basés sur le coût de production de chaque technologie. Les technologies liées à l'énergie éolienne, par exemple, se voient décerner un prix inférieur par kWh, alors que des technologies telles que le solaire photovoltaïque et celles liées à l'énergie marémotrice sont offertes à un prix plus élevé, reflétant des coûts de production plus importants.

Les programmes FIT incluent habituellement trois grandes composantes:

- Accès garanti au grid (réseau)
- Contrat d'achat à long terme pour le total de l'énergie produite
- Prix d'achat fixes, basés sur les coûts de production de la technologie impliquée

Logique/raison d'être

Les coûts de production associés aux énergies renouvelables sont souvent trop élevés pour permettre la vente d'énergie sur le marché traditionnel (le prix de l'électricité est comparativement trop bas pour permettre aux sources alternatives d'être compétitives). Les programmes FIT sont mis en place afin **d'assurer un prix** (supérieur à celui du marché libre) et **l'engagement sur une quantité d'énergie achetée** auprès des producteurs d'énergies renouvelables. L'objectif est de sécuriser les producteurs (**demande et revenus fixes pour une durée déterminée**), donc de favoriser le développement de projets et de l'investissement.

Dans le même esprit, les programmes FIT sont perçus comme un outil de développement économique par certaines régions, dans la mesure où l'attraction de capital ou d'investissements directs étrangers (IDE) a un effet stimulant sur de nouvelles industries et sur la création de nouveaux emplois. Toutefois certaines régions sont à revoir les conditions de tarifs à la baisse.

Plus-value environnementale et économique

Catégorie « perdante et gagnante » :

- Permet le déploiement de projets importants de génération d'énergie à partir de sources renouvelables
- Coût d'achat plus élevé (généralement au-delà du coût du marché)

Niveau de gouvernement compétent

National, provincial

		Plus-value environnementale	
Plus-value économique		--	- +
		+ -	++

Catégorie 2: Tarifs de rachat garantis

Segments particulièrement visés

- 1 Énergies renouvelables provenant de diverses sources : éolien, solaire, biomasse, géothermie, hydroélectricité, etc.

Quelques initiatives recensées

- 1 **Initiative 1: Allemagne**
 - Un certain nombre de FIT ont été introduits en Allemagne afin de promouvoir le recours aux énergies renouvelables, notamment l'éolien, le solaire, la biomasse, la géothermie et l'hydroélectricité.
 - À chaque technologie est assigné un tarif. L'objectif du gouvernement allemand est l'augmentation de la proportion d'énergies renouvelables à 20% de la consommation totale en 2020. Les programmes FIT visent aussi à encourager le développement des technologies renouvelables, à en diminuer les coûts et à renforcer la sécurité d'approvisionnement énergétique.
- 2 **Initiative 2: Australie**
 - Des provinces australiennes ont adopté des tarifs de rachat pour l'électricité générée par les systèmes solaires photovoltaïques.
 - Certains programmes FIT s'adressent aux particuliers, leur permettant de générer leur énergie propre (par exemple grâce à l'installation de panneaux solaires) et de la revendre au réseau électrique local (FIT brute).
 - D'autres gouvernements provinciaux ont mis en place des FIT nets (seul le surplus non consommé peut être revendu au réseau) qui ont été fortement critiqués. En effet, ils n'inciteraient pas les ménages, autant que les FIT brutes, à investir dans l'acquisition d'équipements de génération d'énergies renouvelables.
- 3 **Initiative 3: Ontario, Canada**
 - Le programme FIT en Ontario est la première structure globale de prix garantis en Amérique du Nord pour la production d'énergie renouvelable.
 - Il octroie des prix stables, par contrat, aux producteurs d'énergie hydraulique, de solaire photovoltaïque, de biomasse, de biogaz, d'éolien et de gaz d'enfouissement. Le programme a notamment été mis en place afin de respecter les objectifs de l'Ontario en matière d'élimination progressive des centrales électriques au charbon.

Sources: energy.ca.gov, Shawn Lester

Catégorie 3: Achats publics groupés

Description de la catégorie

Les programmes **d'achats publics groupés** proviennent du besoin des gouvernements et des collectivités de mieux coordonner leurs initiatives en matière de programmes d'achats publics écologiques. Il s'agit essentiellement de créer des **regroupements d'acheteurs**. En effet, au sein du secteur public, de nombreuses collectivités et établissements publics s'approvisionnent en biens et services similaires ou relevant de familles de produits comparables. Il y a donc un avantage économique à mutualiser les différents acteurs en regroupant les commandes, avantage qu'il est possible d'exploiter **en tolérant un surcoût environnemental** (compensation du gain économique) ou en négociant de **meilleures conditions d'achats** de biens et services relevant des technologies propres.

Logique/raison d'être

Les achats groupés permettent aux agents responsables des marchés publics d'obtenir des services ou des produits à un meilleur prix. En effet, ces « regroupements d'achats » assurent la réalisation d'économies d'échelles qui peuvent être alors répercutées sur une flexibilité budgétaire à l'égard des produits écologiques ou technologies propres.

- **Avantages financiers directs** : regrouper les achats similaires augmente de manière évidente le volume de commande, et par conséquent le pouvoir de négociation des entités publiques impliquées.
- **Coûts administratifs induits** : rédiger un seul appel d'offres permet de réduire la charge de travail administratif des agents publics prenant part à un regroupement de commandes.
- **Ingénierie et expertise requises** : regrouper les achats permet également de mutualiser l'ingénierie de sélection des fournisseurs et les expertises verticales requises (connaissance des produits et des technologies)

Plus-value environnementale et économique

Catégorie « gagnante sur les deux tableaux »:

- Assure la promotion des objectifs environnementaux
- Permet la diminution des coûts d'achats publics (sauf dans le cas d'une compensation des gains économiques par un surcoût environnemental)

Niveau de gouvernement compétent

Local

Source: Procura+ (2007) « Le Manuel Procura+: le Guide pour un Achat Public Responsable et Economiquement Avantageux, 2ème Edition »

	Plus-value environnementale	
Plus-value économique	-	+
	+	+

Catégorie 3: Achats publics groupés

Segments particulièrement visés

- 1 Transport (écomobilité)
- 2 Énergie renouvelable

Quelques initiatives recensées

- 1 Initiative 1: Pays-Bas**
Achat d'électricité verte : en mars 2002, 21 municipalités dans la Grande Région d'Eindhoven en Hollande ont signé un marché avec un fournisseur afin de couvrir 75 % de leur consommation par de l'électricité verte, ce qui représente quelque 29 millions de kWh. Les municipalités s'étaient regroupées afin d'obtenir un service au meilleur prix. Outre l'amélioration de l'environnement, le contrat négocié représente une économie de coût de 620 000 euros annuels par rapport aux contrats précédents.
- 2 Initiative 2: Suède**
Achat de véhicules propres en collaboration avec les entreprises privées : achat de plus de 5 000 véhicules propres dans un achat groupé à l'échelle nationale incluant les institutions publiques et les entreprises privées.
- 3 Initiative 3: Autriche**
 - Le Land de Voralberg en Autriche regroupe 96 petites municipalités réparties sur un territoire où la densité de population est relativement faible. La plupart des municipalités n'emploient pas d'acheteurs à temps complet, encore moins des spécialistes de l'environnement.
 - Dans ces circonstances, pour mener à bien une politique d'achats écologiques, la solution développée a consisté à coopérer et à faciliter le travail technique des acheteurs dans l'établissement des critères de performance et de sélection. Pour ce faire, le Land de Voralberg a mutualisé des lignes directrices écologiques pour les achats de services de construction ainsi que pour les fournitures et matériels de bureau.
- 4 Initiative 4: San Diego**
Réalisation conjointe d'un appel d'offres mutualisé pour l'achat de luminaires DEL utilisés par plusieurs municipalités

Sources: Commission européenne (2005) « Acheter vert! Un manuel sur les marchés publics écologiques » et Trendsetter Europe « Price cut on clean cars with joint procurement » (<http://www.trendsetter-europe.org/index.php?ID=487>)

Catégorie 4: Place de marché: PME locales-grands donneurs d'ordres

Catégorie 4: Place de marché : PME locales – grands donneurs d'ordres

Description de la catégorie

Les pouvoirs publics jouent de plus en plus un rôle de **facilitation de l'intermédiation** entre les fournisseurs de technologies (incluant les technologies propres) et les grands donneurs d'ordres (incluant les donneurs d'ordres publics).

Il s'agit essentiellement de la mise en œuvre de véritables « **places de marché** », virtuelles (plateformes Web) ou réelles (organisation de présentations commerciales et « matchmaking » entre clients et fournisseurs).

Logique/raison d'être

L'accompagnement de la mise en marché des technologies par le biais de plateformes virtuelles ou physiques relève d'un triple constat réalisé par les pouvoirs publics et les développeurs économiques :

- 1) L'intégration de nouvelles entreprises dans les panels fournisseurs des donneurs d'ordres est un processus complexe et qui se raréfie compte tenu de la **saturation des panels existants** (tendance à la contraction du nombre de fournisseurs et non à l'augmentation)
- 2) Les donneurs d'ordres ont un accès à l'information très imparfait. L'absence d'agrégateur ou de « broker » de technologies rend la démarche de commercialisation particulièrement hasardeuse pour les nouveaux entrants.
- 3) Chaque nouveau fournisseur doit développer son argumentaire commercial autant de fois qu'il y a de clients potentiels. **L'absence « d'effet de place »** (« one to many ») rend la démarche commerciale coûteuse car répétitive. Une seule place de marché suffit a contrario à porter le discours d'un seul fournisseur auprès d'une multitude d'acheteurs.

Plus-value environnementale et économique

Catégorie « gagnante – gagnante » sur le plan économique et environnemental

Niveau de gouvernement compétent

Le plus souvent national (fédéral) ; parfois régional (provincial)

	Plus-value environnementale	
Plus-value économique	-	- +
	+ -	+ +

Catégorie 4: Place de marché: PME locales-grands donneurs d'ordres

Segments particulièrement visés

- 1 Mesure transversale multi-secteurs

Quelques initiatives recensées

- 1 **Initiative 1: Ontario**
Greening Greater Toronto : Organisation d'un événement de maillage sous la forme d'une place de marché qui a réuni plus de 25 fournisseurs de technologies propres, plus de 100 responsables d'achats publics et des experts de l'industrie.
- 2 **Initiative 2: France + Europe**
 - Pacte PME : initiative nationale ayant démarré en France et visant à mettre en contact donneurs d'ordres (organismes publics et entreprises privées) et PME innovantes autour de thèmes précis, identifiés parmi plusieurs centaines de sujets proposés (ex.: traitement de surface, végétalisation des villes, etc.).
 - Chaque thème fourni par un donneur d'ordres ou proposé par Pacte PME donne lieu à l'identification par le Comité Pacte PME de fournisseurs parmi les 3 200 entreprises de la base. Ces PME sont ensuite contactées individuellement pour qu'elles puissent montrer leurs compétences au donneur d'ordres, qui sélectionnera alors une vingtaine de PME avant de retenir son fournisseur final.
 - Les ministres Nathalie Kosciusko-Morizet et Eric Besson viennent d'annoncer une **action du Pacte PME dans le domaine des éco-industries** : « **Ambition Écotech** ».
- 3 **Initiative 3: Skipso (utilisation par et pour les marché publics)**
 - Skipso est une place de marché Cleantech virtuelle (www.skipso.com) correspondant à une plateforme Web de :
 - Mise en relation (développement d'affaires) et achat-vente de produits – services
 - Crowsourcing de compétences
 - Accès à des investisseurs financiers
 - Les utilisateurs de la plateforme incluent des organismes publics donneurs d'ordres, même si cette fonction est en phase d'amorçage. La plateforme permet ainsi de lancer des appels à fournisseurs à l'échelle internationale, **au sein de 47 clusters membres.**

Catégorie 5: Systèmes budgétaires, comptables et financiers qui prennent en compte les caractéristiques environnementales

Catégorie 5 : Systèmes budgétaires, comptables et financiers

Description de la catégorie

Ce type de programmes d'achats publics s'efforce de corriger les défaillances des mécanismes budgétaires, comptables et financiers de l'État. Ces défaillances concernent notamment:

- les distorsions dans les décisions d'achat provenant de l'annualisation des budgets
- les conflits entre budget d'équipement et budget de fonctionnement

Ce type de programme se base notamment sur le calcul du **coût total de possession** (« total cost of ownership ») où le coût cumulé d'un produit tout au long de son cycle de vie est pris en compte dans la décision d'achat. Il s'agit d'une approche qui peut permettre d'éviter que la décision d'achat soit prise uniquement sur la base du plus bas soumissionnaire, le prix le plus bas au départ n'étant pas nécessairement le plus bas en considérant l'ensemble du cycle de vie.

Logique/raison d'être

Les organismes publics ne respectent pas leurs objectifs de performance environnementale si elles incitent leurs responsables des achats à prendre des décisions qui favorisent des produits moins écologiques.

Par exemple: si l'accent est mis de façon excessive sur les coûts d'investissement initiaux, cela peut amener ces acheteurs à favoriser des systèmes dont l'efficacité est moindre, même lorsque des systèmes plus efficaces permettraient d'économiser les ressources à plus long terme. De même, le fait de ne pas tenir compte des coûts futurs d'élimination ou de remplacement peut amener ces mêmes acheteurs publics à choisir des produits en raison de leurs coûts à court terme même si, à long terme, des produits plus durables ou plus faciles à éliminer seraient moins coûteux.

Plus-value environnementale et économique

Catégorie « gagnante sur les deux tableaux »:

- Assure la promotion des objectifs environnementaux
- Permet la diminution des coûts d'achats publics

Niveau de gouvernement compétent

National, provincial et local

Source: OCDE (2003) « La performance environnementale des marchés publics: vers des politiques cohérentes »

	Plus-value environnementale	
Plus-value économique	-	+
	+	+

Catégorie 5: Systèmes budgétaires, comptables et financiers qui prennent en compte les caractéristiques environnementales

Segments particulièrement visés

- 1 Efficacité énergétique
 - bâtiments
 - transport utilitaire et collectif
 - industriel

- 2 Énergie renouvelable (coût de l'approvisionnement des infrastructures publiques)

Quelques initiatives recensées

- 1 **Initiative 1: Allemagne**

Calcul du coût sur l'ensemble du cycle de vie pour les systèmes d'éclairage de bâtiments publics : suite à une décision politique de déployer des mesures de sobriété énergétique et d'économies de ressources, la municipalité de Hambourg a équipé ses 1 500 bâtiments publics de systèmes d'éclairage efficaces en énergie. Tous les investissements en équipements consommateurs d'énergie ont été soumis à une règle de rentabilité sur le long terme, ce qui revient à adopter systématiquement une logique de coûts total de possession. Le volume de la demande était tel que les acteurs du marché ont dû recourir à des approches novatrices pour répondre aux exigences strictes des acheteurs.
- 2 **Initiative 2: États-Unis**

Acquisition de véhicules propres par les organismes municipaux de San Francisco : le programme San Francisco's Clean Air Vehicle est un engagement de la part des organismes municipaux à réduire les émissions de carbone dans les flottes par l'acquisition de véhicules propres. Pour ce faire, le Département de l'environnement de San Francisco guide les décisions d'achat des organismes en incluant le coût total du cycle de vie.

Sources: Office of Energy Efficiency (<http://oee.nrcan.gc.ca/node/7822>), Procura+ (2007) « Le Manuel Procura+: le Guide pour un Achat Public Responsable et Economiquement Avantageux, 2ème Edition » et C40 Sao Paulo Summit « A world-leading low emissions transport system with zero-emission vehicles » (http://www.c40saopaulosummit.com/site/conteudo/index.php?in_secao=36&lang=3&in_conteudo=20)

Catégorie 6: Quotas d'achats pour les produits écologiques et les technologies propres

Catégorie 6 : Quotas d'achats pour les produits écologiques et les technologies propres

Description de la catégorie

Ce type de programme implique pour le gouvernement de respecter une cible d'achat particulière, par exemple 30% de contenu recyclé pour le papier, ou 100% d'achats d'électricité provenant de sources renouvelables.

Les quotas s'appliquent à deux types de cibles :

- Les volumes (nombre d'unités) . Tout type de produit peut être visé (produits recyclés, produits verts, produits à faible consommation d'électricité, etc.)
- Les flux (énergie)

Logique/raison d'être

Les quotas d'achats sont une manière d'assurer une orientation gouvernementale favorisant les technologies propres. Ils obligent, dans un contexte précis et selon des normes établies, à investir un montant minimal.

Plus-value environnementale et économique

Catégorie « perdante et gagnante »:

- Encourage l'achats publics de produits plus écologiques et leur développement
- Entraîne des coûts plus élevés à l'acquisition

Niveau de gouvernement compétent

National, provincial et local

Source: OCDE (2003) « La performance environnementale des marchés publics: vers des politiques cohérentes »

	Plus-value environnementale	
Plus-value économique	--	- +
	+ -	+ +

Catégorie 6: Quotas d'achats pour les produits écologiques et les technologies propres

Segments particulièrement visés

- 1 Énergie renouvelable
- 2 Efficacité énergétique
- 3 Produits verts, souvent des commodités

Quelques initiatives recensées

- 1 **Initiative 1: Québec, loi du 1% applicable aux œuvres d'art**
 - Bien que ses modalités de gestion aient évolué au fil des ans, les objectifs fondamentaux de la Politique sont restés les mêmes :
 - Soutenir la création des arts visuels et des métiers d'art dans toutes les régions du Québec
 - Enrichir le cadre de vie de la population par la présence de l'art dans les lieux publics tout en permettant aux artistes de collaborer avec des architectes et des personnes représentant les propriétaires et les usagers de ces lieux.
 - Sont actuellement assujettis à cette politique tous les projets de construction de plus de 150 000 \$ entrepris par le gouvernement, ses ministères et organismes, ainsi que par les personnes ou autres organismes subventionnés par l'État pour des projets d'immobilisation
- 2 **Initiative 2: Projet pilote; départements fédéraux dans la province de l'Alberta**

100% des besoins en électricité des bâtiments produits à partir de sources renouvelables (initiative mise de l'avant par deux départements fédéraux en Alberta)
- 3 **Initiative 3: États-Unis**
 - 100% des ordinateurs personnels doivent répondre aux normes Energy Star : en 1993, le gouvernement fédéral américain a pris la décision de ne plus acheter que des équipements informatiques portant le label Energy Star.
 - Le gouvernement fédéral est le plus important acheteur d'ordinateurs au monde, et il semblerait que cette décision ait joué un rôle décisif dans l'adaptation aux normes Energy Star de la grande majorité des équipements informatiques du marché. Les bénéfices pour l'environnement résultant du choix d'Energy Star par le gouvernement fédéral représentent une économie de 200 milliards de kWh d'électricité depuis 1995, l'équivalent de 22 millions de tonnes de CO₂.

Sources: OCDE (2003) « La performance environnementale des marchés publics: vers des politiques cohérentes » et Commission européenne (2005) « Acheter vert! Un manuel sur les marchés publics écologiques »

Catégorie 7: Prix préférentiels pour les produits écologiques et les technologies propres

Catégorie 7: Prix préférentiels pour les produits écologiques et les technologies propres

Description de la catégorie

Dans ce type de programme, le gouvernement accepte toutes les offres des fournisseurs, mais **confère un avantage financier aux produits écologiques** lorsqu'il examine ces offres.

2 approches:

- Approche simple: logique de prix préférentiel pour les fournisseurs qui répondent aux normes écologiques (application d'une « cote », semblable à la dynamique grand public de surcoût des produits liés au commerce équitable)
- Approche complexe dans une logique de **compensation** : imputer des **prix implicites** aux faiblesses environnementales de certains produits (par exemple, rajout d'un prix déterminé pour chaque tonne de carbone émise lors de la production). Ces prix environnementaux implicites sont ensuite ajoutés aux prix normaux aux fins de comparaison des offres. Les préférences de prix présentent certaines similitudes avec les **écotaxes**.

Logique/raison d'être

Les prix préférentiels sont appliqués pour encourager l'achat de produits écologiques ou de technologies propres qui sont parfois plus onéreux que les produits traditionnels. Les prix préférentiels ou les prix compensés permettent de contrecarrer l'approche du « plus bas soumissionnaire » dans laquelle l'achat est basé sur le produit ou le service offert au plus bas coût initial dans l'appel d'offres.

Plus-value environnementale et économique

Catégorie « perdante et gagnante »:

- Encourage l'achats publics de produits plus écologiques
- Entraîne des coûts plus élevés

Niveau de gouvernement compétent

National, provincial et local

Source: OCDE (2003) « La performance environnementale des marchés publics: vers des politiques cohérentes »

	Plus-value environnementale	
Plus-value économique	--	- +
	+ -	+ +

Catégorie 7: Prix préférentiels pour les produits écologiques et les technologies propres

Catégorie 7 : Prix préférentiels pour les produits écologiques et les technologies propres

Segments particulièrement visés

- 1 Énergie renouvelable
- 2 Produits verts (souvent des commodités, ex. papier recyclé)

Quelques initiatives recensées

- 1 **Initiative 1: Canada**
Projet pilote d'approvisionnement en énergie écologique : application de prix préférentiels pour encourager l'achat d'électricité renouvelable par certains ministères fédéraux.
- 2 **Initiative 2: Suisse**
Prix environnementaux fictifs : les autorités suisses ont encouragé, via les agents responsables des achats dans les services publics, un « **prix fictif** » égal au coût marginal des dommages environnementaux produits (c'est-à-dire égal au coût marginal des émissions qui résulteraient d'une politique environnementale performante *si celle-ci était en place*). Dans ce cas, les achats publics devraient être conformes à ce qui se produirait en présence d'un système réglementaire idéal. Il s'agit de raisonner « **toutes choses n'étant pas égales par ailleurs** ».
- 3 **Initiative 3: Concept développé par l'OCDE (non appliqué encore)**
Prix plafonds : il s'agit, sur la base de critères clairs et transparents, de définir la préférence accordée à l'environnement par l'organisme public. Une autorité adjudicatrice peut fixer un pourcentage (ex. : 5%) pour la pondération du critère environnemental. Le prix plafond indique alors le coût supplémentaire acceptable pour un produit ou service plus respectueux de l'environnement par rapport au prix du marché.

Sources: Procura+ (2007) « Le Manuel Procura+: le Guide pour un Achat Public Responsable et Economiquement Avantageux, 2^e Edition » et OCDE (2003) « La performance environnementale des marchés publics: vers des politiques cohérentes »