



Formation offerte Inclusiv' Day

**Boostez de +30% votre score RSE
et remportez plus d'appels
d'offres**

« Créons de la valeur et du sens avec la durabilité »

SOMMAIRE

-  **Objectif : +30% sur votre score RSE** :.....**Page 3**
Augmentez vos chances de remporter des appels d'offres stratégiques
-  **Les 4 clés incontournables pour une RSE performante** :.....**Page 6**
Appliquez des leviers concrets pour optimiser votre compétitivité
-  **L'intégration d'un TIH expert en RSE : Un levier stratégique** :.....**Page 11**
Gagnez des points décisifs et valorisez votre engagement social
-  **Passez à l'action dès maintenant !** :.....**Page 13**
Vous êtes à un clic d'un avantage concurrentiel décisif
-  **Réaliseo Le développement responsable** :.....**Page 16**
De la crise à la réussite : mon parcours pour faire de la RSE un levier stratégique gagnant !



Objectif : +30% sur votre score RSE

Augmentez vos chances de remporter des appels d'offres stratégiques

« Créons de la valeur et du sens avec la durabilité »

Pourquoi les critères RSE font gagner des marchés ?

Les chiffres clés à connaître en 2024 :

183 605 marchés publics | 180 milliards d'euros | 2 285 appels d'offres privés

64% des décideurs intègrent déjà la RSE à leur stratégie commerciale.

Les critères RSE représentent jusqu'à 30% des notes dans les appels d'offres marchés :

- **Publics : La loi Climat et Résilience**, dès 2026, impose des critères RSE dans le code des marchés publics : 🌿 des Critères environnementaux obligatoires, 🗳️ des Clauses sociales imposées, et les grands opérateurs économiques suivront
- **Privés : La Green taxonomie**, depuis 2024, impose aux grands donneurs d'ordres privés des rapports de durabilité.
- **Depuis janvier 2025**, La norme **ISO 26000 RSE** est en cours de révision

Ignorer ces critères, c'est risquer de perdre des marchés majeurs !

Et si vous pouviez transformer ces contraintes en avantage stratégique ?

Anticipez vos obligations réglementaires, **boostez** votre attractivité commerciale et **gagnez +30 %** sur votre score RSE pour remporter **plus d'appels d'offres** stratégique de marchés publics et privés !

Gagnez plus d'appels d'offres : Mettez sur la RSE ou perdez vos marchés !



Les différents scénarios :

✗ Scénario perdant : l'impasse sans RSE :

- . Imaginez perdre un marché décisif faute d'une stratégie RSE structurée : stress permanent, crédibilité en chute libre et opportunités définitivement perdues.
-  Vous perdez systématiquement face à vos concurrents, avec des conséquences lourdes sur votre chiffre d'affaires et votre image

✓ Scénario gagnant : triomphez grâce à la RSE :

- Imaginez augmenter votre score RSE de +30% : marchés gagnés, équipes motivées, des solutions conformes DCE
- Réduisez votre charge administrative, simplifier la récolte des preuves tangibles et quantifiables en RSE
- Intégrez sans désorganiser les processus internes et réduire vos coûts : OETH, recrutement, pénalités, ...
- Sécurisez durablement votre CA et EBE et développez une image solide auprès de vos donneurs d'ordres.

Combien d'appels d'offres vous ont échappé ... pour seulement quelques points face à vos concurrents ? :

Mémoire RSE insuffisant, absence de preuves tangibles et concrètes, lourde charge administrative, complexité des critères RSE et clauses sociales,... Ces erreurs peuvent vous coûter cher et vous faire **perdre des marchés stratégiques !**

RSE : Plus de marchés gagnés ou opportunités perdues ? À vous de choisir !



Les 4 clés incontournables

Appliquez des leviers concrets pour optimiser votre compétitivité

« Créons de la valeur et du sens avec la durabilité »

🔑 Les 4 clés incontournables

1 Analysez précisément les critères RSE et/ou clauses sociales :

Les appels d'offres de marchés sont passés par une personne publique ou des opérateurs économiques qui désigne un pouvoir adjudicateur. Les acheteurs (publics ou privés) mettent en place des clauses RSE et/ou des clauses sociales dans le Dossier de Consultation des Entreprises (DCE). Pour le public : et pour un marché entre > 40 K € HT <139K€ HT, il y a des procédures adaptées et des procédures formalisées (Marché > 139K€ HT). Les modalités des procédures adaptées sont définies par l'acheteur et formalisée par le code de la commande publique.

Chaque DCE d'appel d'offres de marché sont inclut des critères RSE et/ou des clauses sociales spécifiques. Une analyse fine vous permet de répondre précisément aux attentes et d'éviter les erreurs éliminatoires.

📖 Les guides officiels pour vous aider sont :

- Guide sur les aspects sociaux de la commande publique (GASC), 2023.
- Guide "TPE/PME : Se développer grâce aux marchés publics" de la DGE, 2022.
- Le médiateur : Rebondir avec les marchés publics, 2021.

🌐 Les Ressources en lignes sont :

- Décodeur Public : Chaîne YouTube spécialisée dans la commande publique.
- Cycles de webinaires du Marché de l'inclusion.



4 leviers RSE incontournables pour maximiser vos chances de remporter vos marchés !

Les 4 clés incontournables

2 **Valorisez vos partenariats inclusifs (TIH, insertion...)** : Comment collaborer avec des structures d'insertion ou des Travailleurs Indépendants Handicapés (TIH), atout majeur pour vous donner accès à des marchés réservés et qui renforce votre notation et démontre votre engagement social :

  **Identifier et collaborer avec un partenaire du Secteur du Travail Protégé et Adapté (STPA)** : Les structures clés à cibler sont les Entreprises Adaptées (EA), Établissements et Services d'Aide par le Travail (ESAT), Travailleurs Indépendant Handicapé (TIH) ou des initiatives dédiées handicap. Participer activement à des salons inclusifs (Ex : Inclusiv Day) et du secteur public (Ex : Salon des achats publics, Salon des maires et des collectivités locales. Utiliser les annuaires spécialisés (Handeco, Gesat).

 **En co-traitance (convention de groupement)** : Valoriser un membre leader du groupement afin d'assurer crédibilité et efficacité dans la proposition. Définir clairement les règles de fonctionnement, la répartition des tâches et les responsabilités spécifiques. Opter pour une responsabilité solidaire ou conjointe, précisée dans la convention. Désigner un mandataire disposant des capacités techniques et financières pour représenter efficacement le groupement.

 **En sous traitance (contrat)** : Décrire précisément les prestations à réaliser. Fixer les modalités de rémunération, conditions de paiement, et inclure les clauses essentielles relatives au contrôle, à la conformité et à la confidentialité. Effectuer obligatoirement une déclaration préalable auprès du pouvoir adjudicateur. Prévoir, si nécessaire et sous conditions, des modalités de paiement direct.

4 leviers RSE incontournables pour maximiser vos chances de remporter vos marchés !

🔑 Les 4 clés incontournables

3 Mettez en avant vos bonnes pratiques internes et de votre chaîne de valeur : 🔗

🌍 L'ISO 26000 avec les 7 principes et les 7 questions centrales de la RSE permet de mobiliser votre équipe afin d'identifier vos actions internes en matière de RSE (Exemple de critères d'achat responsable : Transparence, gouvernance responsable, résilience, diversité, inclusion, loyauté des pratiques, neutralité carbone, ...) qui doivent être mises en lumière en interne et dans votre chaîne de valeur pour prouver votre engagement RSE.

📖 La norme X30-029 permet d'identifier vos parties prenantes (20 à 30 parties prenantes minimum par entreprise) pour ensuite dialoguer avec eux et élaborer votre matrice de matérialité



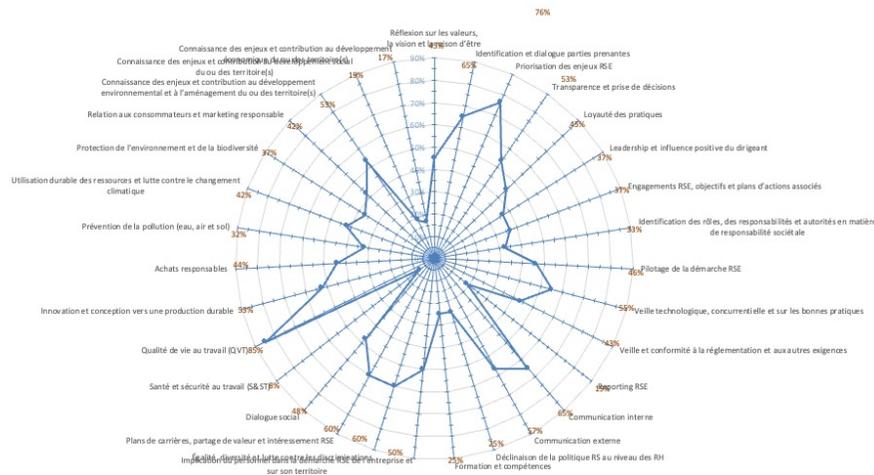
4 leviers RSE incontournables pour maximiser vos chances de remporter vos marchés !

🔑 Les 4 clés incontournables

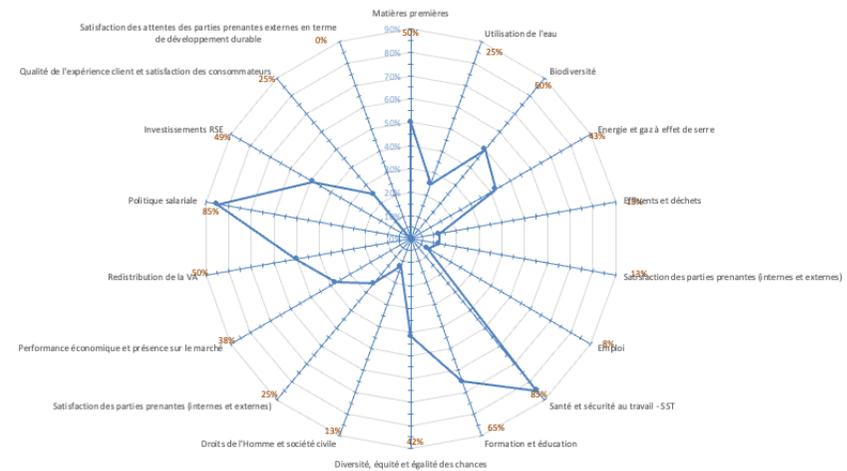
4 Choisissez des indicateurs stratégiques appropriés pour votre mémoire RSE : 🇮🇹

🎯 Des KPI clairs et pertinents (Exemple de critères d'achat responsable : Energie et GES, taux d'insertion, investissement RSE, satisfaction des parties prenantes) et vos certifications permettent de crédibiliser vos engagements et de sécuriser des points cruciaux dans votre notation. »

Scoring des pratiques



Scoring des Résultats



4 leviers RSE incontournables pour maximiser vos chances de remporter vos marchés !



L'intégration d'un TIH expert en RSE : Un levier stratégique

Gagnez des points décisifs et valorisez votre engagement social

« Créons de la valeur et du sens avec la durabilité »

Un atout stratégique : l'intégration d'un TIH expert en RSE

 **L'intégration d'un Travailleur Indépendant Handicapé (TIH) expert en RSE est un atout majeur** dans vos appels d'offres de marchés car il permet de : **bénéficier des clauses d'insertion** et est **éligible aux marchés réservés** (en sous-traitance ou co-traitance). C'est un critère clé qui valorise votre engagement RSE et vous permet de marquer des points décisifs !

Avant : une démarche RSE insuffisante :

 **Score : 13/20** – Aucun partenariat TIH expert en RSE, forte pression, difficultés à se démarquer... **Résultat : perte d'un marché décisif et opportunités manquées !**

Après : une stratégie RSE gagnante avec un TIH expert en RSE :

 **Score : 19/20** – Intégration d'un TIH expert en RSE, démarche RSE solide, meilleure notation... **Résultat : 2 marchés remportés en 6 mois, augmentation du chiffre d'affaires et stabilité retrouvée !**

Par exemple, en intégrant un critère d'attribution sociale valorisant le statut de TIH dans la consultation, avec un critère RSE représentant 10 % de la note globale, les conditions d'attribution du marché ont été respectées. Les TIH sont éligibles aux lots réservés au secteur du travail protégé et adapté (STPA), au même titre que les EA et ESAT. De plus, ils peuvent bénéficier des clauses sociales d'insertion des marchés publics.

Déduisez 30% du montant de la facture du TIH expert en RSE **de votre OETH (entreprise de + de 20 personnes)**

Intégrez un TIH expert en RSE : La clé pour remporter vos marchés !



Passez à l'action !

Vous êtes à un clic d'un avantage concurrentiel décisif

« Créons de la valeur et du sens avec la durabilité »

Bénéficiez d'un diagnostic stratégique offert

Responsable de marchés, directeur(rice) commerciale(e), dirigeant (e)

Vos enjeux, vos défis :

-  **Rempportez** plus d'appel d'offre stratégique de marchés publics ou privés.
-  **Gérer une Charge administrative** de plus en plus lourde et des difficultés à mobiliser les équipes en interne.
-  **Une complexité** des critères RSE et des clauses sociales et une difficulté à récolter des preuves tangibles et quantifiables.
-  **Une crainte de perdre** un marché décisif ou d'être pénalisé à l'exécution du marché

 **Réservez votre diagnostic stratégique RSE dès maintenant :**

 contactez nous par mail : contact@realiseo.fr ou scannez le QR code 



30 minutes de conseil personnalisé pour identifier **vos opportunités RSE** et optimiser vos réponses aux appels d'offres.
 **Offert par Réaliseo !**

Boostez votre compétitivité et gagnez plus d'appels d'offres avec la RSE !

Bénéficiez d'un diagnostic stratégique offert

Pourquoi choisir Réaliseo ? :

- **Auditeur & Évaluateur RSE** certifié AFNOR  et partenaire label engagé AFNOR 
- **Certifié FPA** et Organisme de Formation **Qualiopi** 
- **Certifié administrateur d'entreprise indépendant** (CAETI) par l'**Ua** et Audencia BUSINESS SCHOLL 
-  **Accès aux clauses d'insertion & aux marchés réservés** en cotraitance ou sous-traitance.
-  **Déduction** de 30% de la facture sur votre OETH
- **Profitez** d'un pack complet et clé en main
- **Accompagnement** personnalisé selon la taille de votre entreprise (PME +50, ETI, GE) sur rdv.

 **+10 ans d'expérience en RSE, QSE, ESG** | +2000 évaluations et audits RSE dans 55 pays | +2000 professionnels formés | +20 programmes de formation | +20 accompagnements d'entreprises  |

Garantie exceptionnelle Réaliseo :

Aucun risque pour vous !

Si votre score RSE n'augmentent pas de manière mesurable de 30% après notre accompagnement, nous continuons à vous épauler gratuitement jusqu'à atteindre le résultat !

Passez à l'action et transformez votre RSE en avantage concurrentiel dès aujourd'hui !





Stéphane BILLET, Dirigeant de Réaliseo

Consultant, formateur, auditeur, évaluateur en développement Responsable

Après la tempête : l'éveil stratégique :

2008, une crise, des entreprises en difficulté, une incertitude totale. La clé ? Intégrer le développement durable pour survivre et prospérer.

Le virage décisif : l'engagement RSE :

2010, Master 2 en marketing au CNAM et Exécutive Education DD à ESCP Europe Paris. 2011, découverte de mon handicap, une conviction renforcée : l'inclusion et la RSE sont des leviers stratégiques. 2013, naissance de Réaliseo (TIH), pour aider les entreprises à performer grâce à la RSE.

Aujourd'hui : des résultats concrets :

+10 ans d'expérience en RSE | +2000 évaluations et audits RSE dans 55 pays | +2000 professionnels formés |

Labellis Ingénieur Professionnel de France QSE, DD et **Auditeur & Évaluateur** RSE certifié AFNOR 

Certifié administrateur d'entreprise indépendant (CAETI) par l'**ifa** et Audencia Business School 