

L'achat public responsable appliqué aux marchés d'assurance

D'une obligation réglementaire à une démarche engagée
Mai 2026

— LIVRE BLANC



relyens

GRUPE MUTUALISTE EUROPEEN
ASSURANCE ET MANAGEMENT DES RISQUES



Vous êtes responsable des achats, directeur général, financier ou juriste ?
Vous exercez dans un établissement de santé, un établissement médico-social,
un service départemental d'incendie et de secours ou une collectivité territoriale ?

À partir du 22 août 2026, les dernières mesures de la loi Climat et Résilience entreront en vigueur, vous imposant d'inscrire vos marchés publics dans une démarche de développement durable. Toutes les consultations publiées à partir de cette date devront intégrer :

- **un critère d'analyse des offres & une clause d'exécution du marché de nature environnementale ;**
- **une clause d'exécution du marché de nature sociale à partir de 216 000 euros hors taxes.**

Ces nouvelles obligations soulèvent des questions concrètes : quels éléments prendre en compte, sur quelle base évaluer les réponses des candidats et comment s'assurer que les engagements pris seront effectivement tenus ?

Ce livre blanc décrypte ce que la loi exige, ce qu'elle autorise et ce qu'elle interdit. Il propose des repères opérationnels pour aborder cette nouvelle obligation avec méthode.

Votre parcours de lecture

04

L'édito
de Dominique GODET,
Directeur Général de Relyens

06

L'œil de l'expert
Marianne Hudry, Référente Marchés Publics à la Direction Juridique de Relyens
décode les enjeux des évolutions réglementaires.

08

De la loi à la consultation :
ce qu'il faut savoir

09

Trois écueils
qui peuvent compromettre une consultation

10

Le cycle de vie d'un contrat d'assurance :
où se nichent les enjeux environnementaux ?

12

Récits de terrain :
Dominique DURAND, Responsable des achats, CHU de Rouen,
Nicolas CAMPESTRE, Directeur des achats et des systèmes d'information, GHT des Landes,
Benoît HAUDIER, Directeur général adjoint, Centre interdépartemental
de gestion de la petite couronne.

14

Intégrer les critères environnementaux dans un marché d'assurance :
méthode et repères

16

Se familiariser avec le lexique
de l'assurance responsable

19

Remerciements

L'édito de Dominique GODET,
Directeur Général, Relyens



« Un engagement n'a de valeur que s'il produit
des effets mesurables dans le temps »

Choisir son assurance, c'est choisir son impact

L'assurance n'est pas un produit comme un autre. Elle protège, elle sécurise, elle rend possible, elle répare. Dans un contexte marqué par l'intensification des risques climatiques, sociaux, technologiques et économiques, elle joue un rôle de plus en plus essentiel à la continuité de nos activités et intrinsèque à la résilience de nos territoires.

Dès lors, elle ne peut plus seulement accompagner les transformations à l'œuvre : elle doit contribuer à les accélérer.

Nous sommes convaincus que cette responsabilité ne repose pas uniquement sur les assureurs. Elle commence dès l'acte d'achat. Ce moment décisif où se dessinent, souvent implicitement, les contours du monde que nous finançons.

L'acte d'achat comme levier

Acheter une assurance, c'est déjà orienter l'approche du risque. Un contrat ne se limite pas à une couverture : il organise la manière dont le risque est appréhendé dans le temps, de la prévention à l'indemnisation, de l'écoute à l'accompagnement.

Cette logique s'inscrit dans une approche du cycle de vie : mieux prévenir, mieux accompagner, mieux réparer - dans la durée. Car l'assurance repose sur un équilibre de long terme, où les primes collectées aujourd'hui sont investies pour garantir la capacité à indemniser et à tenir les engagements demain.

Dans ce cadre, la politique d'investissement ne peut être ignorée. Sans être un critère autonome de choix, elle participe à la cohérence d'ensemble du modèle assurantiel et à sa capacité à s'inscrire dans la durée. C'est à ce niveau que les choix d'achat prennent tout leur sens. Les acheteurs publics jouent un rôle déterminant. Par leurs attentes et leurs décisions, ils structurent le marché. Se limiter au prix entretient des logiques de court terme. À l'inverse, intégrer des exigences de transparence, de prévention et de qualité de gestion permet de mieux apprécier la valeur réelle des offres — et d'orienter durablement les pratiques.

Nous faisons le choix de défendre cette approche exigeante, fondée sur des résultats concrets. Car l'enjeu n'est plus déclaratif : un engagement n'a de valeur que s'il produit des effets mesurables dans le temps. Ce qui compte, ce n'est pas ce qui est affiché. C'est ce qui change concrètement : prévenir plutôt qu'indemniser, réduire les vulnérabilités, partager la connaissance, renforcer la résilience.

Préserver l'assurabilité

Au-delà des contrats, c'est une question plus fondamentale qui se pose : celle de l'assurabilité dans un environnement de risques croissants et interdépendants. L'assurabilité n'est pas acquise. Elle se construit dans le temps long, par notre capacité collective à anticiper les risques, à investir dans la prévention et à réduire les vulnérabilités. Choisir un assureur, ce n'est donc pas seulement comparer des offres. C'est aussi choisir une manière d'appréhender le risque — et de contribuer à sa transformation.

Assureurs, courtiers, investisseurs et acteurs publics partagent, à des degrés différents, cette responsabilité. Nous sommes convaincus que c'est collectivement que nous pourrions en préserver les conditions.

C'est l'ambition de ce livre blanc : apporter des repères concrets pour éclairer les décisions d'achat et renforcer l'exigence dans l'analyse des offres. Car la question n'est plus de savoir s'il faut intégrer des critères environnementaux dans les achats publics d'assurance. Elle est désormais de savoir comment le faire — avec cohérence, exigence et dans la durée.

Derrière chaque contrat, il n'y a pas seulement une couverture. Il y a une manière de construire la résilience. Et donc, une responsabilité partagée.

Décryptage avec **Marianne HUDRY**,
Référente Marchés Publics à la Direction Juridique,
Relyens



« Le développement durable s'impose aux acheteurs publics. C'est un changement de philosophie sans précédent »

L'acheteur public, nouvel acteur des politiques environnementales

Toutes les consultations publiées à partir du 22 août 2026 devront intégrer des considérations environnementales : une clause d'exécution du marché et un critère d'analyse des offres. Au-delà du seuil européen de 216 000 euros hors taxes, une clause d'exécution sociale s'y ajoutera. Ces nouvelles obligations marquent une étape clé dans la mutation de la commande publique. Les réformes en cours, tant au niveau européen qu'au niveau national, tendent toutes vers une prise en compte accrue d'objectifs politiques stratégiques : développement durable, souveraineté numérique, souveraineté économique.

Avec la loi Climat et Résilience, il ne s'agit plus seulement d'obtenir la meilleure prestation au meilleur tarif. Il s'agit d'acheter en tenant compte des effets environnementaux, sociaux et économiques de ce choix. Pour la première fois, on demande à l'acheteur public de considérer un intérêt qui dépasse celui de son établissement. Une responsabilité qui n'a pas trouvé tous ses repères.

Marchés d'assurance : comment formuler des critères environnementaux ambitieux et solides juridiquement ?

Les marchés de travaux, d'équipement ou de transport offrent des prises naturelles pour les critères environnementaux : la prestation est tangible, ses impacts directs sont mesurables, des référentiels existent. L'assurance obéit à une logique différente. Prestation intellectuelle, multiple et immatérielle, ses dimensions environnementales ne se lisent pas dans l'empreinte carbone d'un chantier ou la sobriété d'une méthode de production.

Les acheteurs doivent innover : formuler des critères ambitieux, cohérents avec des Schéma de Promotion des Achats Socialement et Écologiquement Responsables (SPASER) parfois exigeants, tout en évitant le risque juridique d'annulation pour critère irrégulier. Un terrain encore peu balisé, auquel ce livre blanc veut apporter quelques repères.

Ce que la loi autorise, ce qu'elle interdit, ce qu'elle exige

Les clauses et critères environnementaux et sociaux doivent aller au-delà des exigences réglementaires minimales. Sans pour autant exclure une catégorie de candidats : un critère discriminatoire expose la consultation à un recours.

La condition principale, et la plus délicate : chaque critère doit être lié à l'objet du marché ou à ses conditions d'exécution. L'acheteur ne peut pas se contenter d'évaluer la politique RSE générale de l'entreprise. Il doit s'intéresser aux actions concrètes dans le cadre de l'exécution du marché, en prenant en compte le cycle de vie complet de la prestation. Dans le cas de l'assurance, cela inclut notamment les choix d'investissement des primes collectées, partie intégrante du cycle de vie de la prestation.

De la loi à la consultation : ce qu'il faut savoir

CE QUE DIT LE CODE DE LA COMMANDE PUBLIQUE

La commande publique doit participer à l'atteinte des objectifs de développement durable, dans leurs dimensions économique, sociale et environnementale (article L3-1 du CCP).

Cette obligation se traduit concrètement dans chaque consultation par :

Le cahier des charges

Une clause d'exécution environnementale, quel que soit le montant du marché (article L2112-2 du CCP).

Une clause d'exécution sociale, à partir de 216 000 euros hors taxes (article L2112-2-1 du CCP).

Le règlement de la consultation

Un critère d'analyse des offres de nature environnementale (articles L2152-7 et R2152-7 du CCP).

Nouveau motif d'exclusion

L'acheteur peut désormais exclure les candidats soumis à l'obligation d'établir un bilan de leurs émissions de gaz à effet de serre (BEGES) qui n'y satisfont pas (article L2141-7-2 du CCP).

Le SPASER

Les acheteurs publics dont le montant total annuel des achats dépasse 50 millions d'euros hors taxes doivent publier un Schéma de Promotion des Achats Socialement et Écologiquement Responsables. Ce document de politique générale se traduit ensuite dans chaque marché.

CE QUE CELA SIGNIFIE CONCRÈTEMENT POUR UN MARCHÉ D'ASSURANCE

Dans un marché d'assurance, le critère environnemental peut porter sur trois dimensions, toutes rattachables au cycle de vie de la prestation au sens du CCP :

La gestion courante du contrat

Les pratiques environnementales liées à l'exécution de la prestation : réduction des émissions de gaz à effet de serre, dématérialisation des échanges, formation des équipes aux enjeux climatiques...

La prévention des risques

La capacité du courtier ou de l'assureur à accompagner ses assurés dans la réduction de leur vulnérabilité : diagnostic des risques, sensibilisation, actions de prévention ciblées...

Les investissements des primes

La politique d'investissement de l'assureur : exclusion des secteurs fossiles ou controversés, orientation vers des actifs durables, transparence sur les critères ESG appliqués au portefeuille...

Trois écueils qui peuvent compromettre une consultation

Intégrer un critère environnemental dans une consultation publique ne s'improvise pas. Mal formulé, mal pondéré ou trop peu exigeant, il peut exposer l'acheteur à des difficultés juridiques, opérationnelles ou d'image.

1

Fixer un critère trop restrictif peut exclure des candidats légitimes et réduire mécaniquement le niveau de concurrence.

L'acheteur se prive alors d'offres potentiellement intéressantes au nom d'une exigence environnementale mal calibrée.

Un critère environnemental doit être certes discriminant mais rester accessible à l'ensemble des acteurs du marché concerné.

2

Un critère irrégulier expose la consultation à un recours devant le juge administratif.

Tout candidat écarté peut contester le critère au motif qu'il ne respecte pas les conditions posées par le Code de la commande publique, notamment l'exigence de lien avec l'objet du marché.

En cas d'annulation, l'acheteur est contraint de relancer l'intégralité de la procédure.

3

Choisir des critères trop évidents, accessibles à tous les candidats sans effort particulier, revient à remplir une case sans produire d'effet réel.

Si tous les candidats obtiennent le score maximum sur le critère environnemental, celui-ci ne remplit pas sa fonction discriminante.

L'obligation légale est formellement satisfaite, mais l'acheteur n'a exercé aucun levier.

8 %

du PIB national, c'est le poids annuel de la commande publique en France. Un **levier économique considérable** entre les mains des acheteurs publics.¹

2 600

milliards d'euros

c'est le montant des placements financiers des assureurs français en 2024, soit l'équivalent de **90 % du PIB français**.²

89 %

des actifs gérés par le secteur de l'assurance sont couverts par une **analyse extra-financière** autour des critères ESG.³

1 - « 2024, les chiffres des marchés publics » par l'Observatoire économique de la commande publique, publication mars 2026.

2 - France Assureurs, « Les placements de l'assurance en 2024 », 2024.

3 - France Assureurs, « Assurance et finance durable, chiffres clés 2024 », 2024.

Le cycle de vie d'un contrat d'assurance : où se nichent les enjeux environnementaux ?

Derrière un contrat d'assurance se cache une mécanique économique. Les primes collectées ne restent pas immobiles : elles financent des activités, soutiennent des secteurs, influencent des trajectoires. Elles produisent des effets mesurables sur l'environnement.

1

La prime est collectée

Ce que fait le prestataire d'assurance :

il établit le contrat, organise la relation client, gère les échanges administratifs.

Ce que l'acheteur peut regarder : l'empreinte environnementale de cette gestion courante. Dématérialisation des échanges, réduction des déplacements, formation des équipes à la transition écologique, bilan carbone de l'activité.

2

La prime est investie

Ce que fait l'assureur : il place les primes collectées pour assurer la pérennité du modèle économique et sa capacité future d'indemnisation.

Ce que l'acheteur peut regarder : la politique d'investissement. Vers quels secteurs, selon quels critères d'exclusion, avec quelle transparence sur les engagements ESG et le bilan carbone du portefeuille.

L'ŒIL DE L'EXPERT

Sandrine PERNETTE,

Directrice des investissements, Relyens



« Le réinvestissement des primes d'assurance qui nous sont confiées constituent une garantie de durabilité pour les assurés. La stratégie peut varier considérablement d'un assureur à l'autre : secteurs financés au bénéfice ou non d'un écosystème, critères d'exclusion, niveau d'exigence financière et extra-financière sur chaque actif, zones géographiques concernées par les investissements... La transparence sur cette stratégie est le premier critère à examiner alors qu'elle n'est pas forcément uniforme selon les acteurs car très dépendant de leur engagement sociétal et environnemental. Ces éléments de preuve sont fournis par les assureurs convaincus par le fait que la création de valeur extra-financière contribuera à un monde durable.

Un investisseur socialement responsable, au-delà même des aspects réglementaires, doit s'engager sur une politique d'investissement long terme opposable à ses clients en publiant une charte d'investissement, un rapport de durabilité reprenant le suivi des indicateurs annuels ESG & Climat et garant des principes internationaux d'investissement responsable. La finalité est de créer un cercle vertueux de l'investissement, garant de la performance financière et extra-financière, à la recherche d'un alignement des convictions entre les clients qui nous confient leurs primes et les investissements sélectionnés. »

L'INTERVIEW DE...



Vincent WISNER,
Associé et Directeur général de Prophil,
co-auteur de *Assurance & Post-croissance*

3

Le risque est prévenu

Ce que fait le prestataire d'assurance :

il accompagne ses assurés pour réduire leur exposition aux risques avant qu'un sinistre ne survienne.

Ce que l'acheteur peut regarder : la réalité de cet accompagnement. Actions de prévention menées, établissements accompagnés, outils mis à disposition, impact mesurable.

4

Le sinistre est indemnisé

Ce que fait le prestataire d'assurance :

il intervient pour réparer, remplacer, reconstruire ou compenser un préjudice.

Ce que l'acheteur peut regarder : la logique d'indemnisation. L'assureur met-il en place des actions pour limiter l'impact de ses indemnisations ?

« L'assurance est souvent réduite à sa dimension technique : des garanties, des franchises, des primes. Une lecture qui méconnaît son rôle systémique. Les assureurs sont à la fois exposés aux conséquences du changement climatique et acteurs du financement de l'économie réelle. De cette double position naît une responsabilité particulière : orienter les capitaux vers des trajectoires compatibles avec leur propre viabilité à long terme. Ce que certains appellent la tragédie des horizons.

La réorientation du secteur est en marche. Elle passe par deux leviers : la politique d'investissement, qui doit exclure les activités les plus exposantes et financer les transitions, et la prévention, qui permet d'anticiper les risques plutôt que de les subir.

Il y a une question que les acheteurs publics ne se posent presque jamais : mon assureur partage-t-il mes engagements environnementaux ? Répondre aux enjeux sociétaux, c'est aussi s'entourer de partenaires engagés au même niveau que soi. L'assurance n'échappe pas à cette logique de chaîne de valeur responsable »

Sur le terrain, l'obligation se construit

D'autres dimensions entrent en jeu dans la construction d'un marché responsable : la structuration de la démarche en interne, la formulation des exigences, leur suivi dans la durée. Voici quelques pratiques partagées par des acheteurs publics confrontés à ces enjeux dans leur quotidien.



Dominique DURAND,
Responsable des achats, CHU de Rouen

Requestionner le besoin sous l'angle de la durabilité

« La politique d'achats du CHU s'inscrit dans une stratégie globale de transition écologique intégrée aux objectifs généraux de l'établissement. Dès 2017, elle s'est structurée autour d'un axe environnemental fort, puis normée en 2022 en s'adossant à la norme ISO 20400. Cette approche a permis de définir des enjeux clairs, aboutissant à la publication du SPASER en 2025 et à une candidature pour la labellisation « Relations Fournisseurs et Achats Responsables » (RFAR).

Concrètement, cette mutation pousse à requestionner systématiquement le besoin sous l'angle de la durabilité. L'objectif est de passer d'une analyse centrée sur le coût immédiat à une vision en coût complet et en cycle de vie. Ce changement de paradigme ne peut se faire en silo ; il repose d'une part, sur des groupes de travail pluridisciplinaires où soignants, administratifs et techniciens qui collaborent pour déterminer le besoin, et d'autre part, sur la connaissance du marché fournisseurs.

S'agissant du secteur de l'assurance, l'acheteur public aura à cœur en phase de sourcing de questionner les prestataires potentiels afin d'identifier des clauses d'exécution et/ou des critères de choix contribuant aux objectifs de durabilité de l'organisation. Aujourd'hui, les marchés sont de plus en plus matures, permettant de pousser des clauses environnementales et sociales de plus en plus prégnantes dans l'objet du marché. »

SES CONSEILS POUR LES MARCHÉS D'ASSURANCE

Lier systématiquement le(s) critère(s) environnementaux à l'objet direct du contrat d'assurance.

Rédiger des questions fermées et ciblées pour éviter les réponses standardisées.

Exiger des éléments de preuve factuels et vérifiables, idéalement audités par un tiers, plutôt que de simples engagements déclaratifs.



Nicolas CAMPESTRE,

Directeur territorial de la transition écologique en santé, GHT des Landes

Contractualiser des objectifs d'amélioration continue

« L'épidémie de COVID-19 a été un déclencheur, soulignant l'importance des achats souverains et de la relocalisation. Aujourd'hui, la réglementation française devient de plus en plus exigeante. Pour les hôpitaux, l'effort se concentre prioritairement sur les médicaments et les dispositifs médicaux, qui pèsent pour 50 % de nos émissions de gaz à effet de serre. Cependant, les marchés de services ne sont pas oubliés, car ils permettent d'opposer des obligations concrètes à ceux qui sont moins sensibilisés aux enjeux climatiques.

L'une des innovations majeures réside dans l'utilisation du « plan de progrès », un outil juridique inscrit dans le code de la commande publique. Ce plan permet de contractualiser des objectifs d'amélioration continue sur la durée du marché, par exemple en fixant des paliers annuels pour l'utilisation de véhicules propres lors des visites de risques. Cette démarche gagnant-gagnant peut être assortie de clauses d'intéressement ou de sanctions financières en cas de non-respect des engagements.

Par ailleurs, la sobriété numérique et la dématérialisation totale des processus (plateformes d'échanges, signature électronique certifiée) deviennent des critères d'évaluation objectifs. Enfin, le volet social ne doit pas être négligé : pour les marchés dépassant les seuils européens, l'introduction de clauses d'insertion ou de critères liés à l'inclusion et au handicap est désormais une réalité opérationnelle. »

SES CONSEILS POUR LES MARCHÉS D'ASSURANCE

Intégrer un plan de progrès pluriannuel pour accompagner l'assureur dans l'amélioration de ses pratiques environnementales.

Évaluer concrètement la politique de mobilité des intervenants (experts, commerciaux) dédiés au compte.

Valoriser la sobriété numérique à travers l'usage de plateformes dématérialisées et de signatures électroniques certifiées

Benoît HAUDIER,

Directeur général adjoint, Centre interdépartemental de gestion de la petite couronne

Assumer son rôle de donneur d'ordre responsable



SES CONSEILS POUR LES MARCHÉS D'ASSURANCE

Utiliser le sourcing pour identifier les leviers d'éco-responsabilité réellement activables par les prestataires d'assurance.

Assumer son rôle de donneur d'ordre responsable, même face à des contraintes budgétaires fortes.

S'appuyer sur des réseaux d'acheteurs et des bases de données de clauses pour ne pas rédiger ses critères isolément.

« Au sein du CIG Petite Couronne, la RSE n'est pas une option. Elle irrigue l'ensemble des missions d'accompagnement des collectivités de notre territoire. L'acte d'achat en commande publique est perçu comme un acte d'engagement pour préparer demain. Cette philosophie impose d'insuffler les enjeux de durabilité dans tous les domaines, y compris les plus complexes comme l'assurance, où l'intérêt n'est pas perçu de manière immédiate.

L'acheteur doit naviguer au sein d'un triangle de contraintes : le cadre juridique, la réalité financière et l'ambition durable. Si la contrainte juridique est maîtrisée par l'expertise interne, le véritable arbitrage se situe souvent entre cette ambition et la maîtrise des coûts.

Assumer son rôle de donneur d'ordre responsable signifie parfois accepter un prix plus élevé pour garantir la valeur de l'engagement social ou environnemental derrière une prestation. C'est une question d'éthique et de responsabilité.

Intégrer des critères RSE dans un cahier des charges d'assurance est avant tout un signal fort envoyé au marché : ces enjeux comptent, avant même l'étude des garanties. Pour réussir, il est essentiel de rompre l'isolement des acheteurs en favorisant les échanges collectifs et le partage de bonnes pratiques. »

Intégrer les critères environnementaux dans un marché d'assurance : méthode et repères

De la préparation de la consultation jusqu'au suivi du contrat, intégrer les critères environnementaux dans un marché d'assurance suppose une démarche structurée. Les repères opérationnels présentés ci-après ont vocation à guider les acheteurs publics à chaque étape : formuler des critères juridiquement solides, évaluer les réponses avec méthode et distinguer les engagements documentés des déclarations de façade.

1

S'informer

Avant même de rédiger le dossier de consultation des entreprises, interroger le marché. Rencontrer les prestataires d'assurance, les gestionnaires du contrat, identifier ce qu'ils sont en mesure de démontrer, distinguer les pratiques réelles des engagements de façade.

Un critère bien formulé commence par une bonne connaissance du terrain.

Formuler

2

Choisir ses critères, les rédiger avec précision, les pondérer à un niveau suffisamment discriminant.

La Direction des Achats de l'État recommande une pondération minimale de 10 % de la note totale.

S'assurer que chaque critère est rattachable à l'objet du marché ou à son cycle de vie complet.

3

Évaluer

Analyser les réponses environnementales des candidats (prestataire d'assurance et assureur) avec méthode.

Distinguer les engagements documentés et audités des déclarations génériques.

Un bilan carbone couvrant les trois scopes, une charte d'investissement publiée, des labels, des indicateurs annuels vérifiables : ce sont des preuves.

Suivre

4

L'attribution n'est pas la fin du processus.

Les engagements environnementaux pris par le candidat retenu doivent faire l'objet d'un suivi dans la durée.

Les clauses de reporting et de contrôle peuvent être prévues dès la rédaction du contrat.

1^{er} EXEMPLE : **évaluation et plan de réduction des émissions de gaz à effet de serre****ÉLÉMENTS À EXPLORER :**

Le candidat réalise-t-il un bilan de ses émissions de gaz à effet de serre ? Si oui : quelles modalités, quelle date de réalisation, quelle fréquence de mise à jour ? Le Bilan de ses Emissions de Gaz à Effet de Serre (BEGES) prend-il en compte les émissions indirectes (déplacements, achats, numérique...) ?

PREUVES

Bilan carbone, résultats par scope.
Trajectoire documentée :
plan d'actions, politique climat,
plan de transition, rapport
de durabilité.

NIVEAUX DE MATURITÉ

- pas de BEGES, ou bilan limité aux scopes 1 et 2, incomplet et non régulier, sans plan de réduction des émissions
- bilan carbone couvrant les trois scopes et incluant les émissions indirectes et le portefeuille d'investissement, actualisé chaque année, audité par un tiers indépendant, plan de transition à horizon 2050 piloté.

2^e EXEMPLE : **actions concrètes en faveur de l'environnement****ÉLÉMENTS À EXPLORER :**

Quelles actions concrètes le candidat mène-t-il pour réduire son impact environnemental en lien avec la prestation ? Dispose-t-il de certifications ou labels environnementaux couvrant les activités objet du marché ?

PREUVES

Taux d'électrification de la flotte,
taux de formation des collaborateurs dédiés à la prestation,
nombre d'actions de prévention,
nombre de clients accompagnés.
Qualité d'Entreprise à Mission,
certification
ISO 14001, notation Ecovadis...

NIVEAUX DE MATURITÉ

- quelques actions de réduction (digitalisation, déplacements), sensibilisation interne sans lien direct avec la prestation
- plus de 75 % des collaborateurs dédiés au marché formés ou sensibilisés dans les 12 derniers mois, actions de prévention proposées aux clients. Actions vérifiées par un tiers, labels et certifications délivrés par un organisme extérieur.

3^e EXEMPLE : **investissements en faveur de la transition écologique****ÉLÉMENTS À EXPLORER :**

Le candidat dispose-t-il d'une politique d'exclusion formalisée en lien avec la préservation de l'environnement ? Quelle part de ses actifs est orientée vers des projets de transition écologique ? A-t-il signé des engagements de place sur l'investissement responsable (charte ISR, Principes pour l'Investissement Responsable) ?

PREUVES

Charte d'investissement socialement responsable signée,
extrait du rapport de durabilité,
bilan carbone du portefeuille.

NIVEAUX DE MATURITÉ

- pas de politique d'exclusion formalisée, pas de détail sur les investissements en faveur de l'environnement, pas de labels
- politique d'exclusion engageante documentée, bilan carbone du portefeuille audité, fonds dédiés à la transition écologique des clients, certification ou label environnemental sur les actifs.

Lexique de l'assurance responsable

La responsabilité sociétale des entreprises (RSE) couvre de nombreuses dimensions et mobilise des concepts qu'il n'est pas toujours aisé de démêler. Ce lexique propose un éclairage sur les notions clés utiles pour évaluer les démarches des prestataires d'assurance.

LABELS, CERTIFICATIONS, NOTATIONS ET CHARTES¹

Ces outils permettent de valoriser la performance RSE avec des degrés d'exigence variés :

- **Certification** : reconnue par l'État et délivrée par un organisme accrédité après vérification de conformité à une norme (ex : ISO 14001). Niveau d'exigence le plus élevé.
- **Notation** : un organisme tiers évalue l'entreprise selon une grille de critères RSE et lui attribue un score ou une médaille. EcoVadis est la référence du marché : sa méthodologie permet de situer l'entreprise par rapport à ses pairs et de mesurer sa progression dans le temps.
- **Label** : garantit la conformité à des standards spécifiques, apposable sur la communication (ex : B Corp, LUCIE). Son pouvoir de preuve est généralement jugé inférieur à la certification.
- **Charte** : engagement formel sous forme de déclaration sur l'honneur, sans vérification systématique par un tiers. Niveau d'exigence le plus faible.

ENTREPRISE À MISSION

Qualité juridique introduite par la loi PACTE en 2019, reconnaissant le rôle sociétal de l'entreprise au-delà de la valeur financière. Elle se caractérise par :

- Une **raison d'être** inscrite dans les statuts.
- Des **objectifs statutaires** déclinés en actions concrètes (objectifs opérationnels).
- Un **comité de mission** chargé de l'évaluation de l'exécution de la mission tous les ans.
- Un **audit tous les deux ans** par un Organisme Tiers Indépendant.

L'entreprise à mission fait donc l'objet d'un double contrôle. Pour les assureurs mutualistes à mission, les comptes rendus de ces évaluations sont présentés au Conseil d'Administration, lors de l'Assemblée Générale annuelle et publiés sur le site de l'entreprise.

BILAN CARBONE ET SES SCOPES

Le bilan carbone mesure les émissions de gaz à effet de serre d'une organisation exprimées en équivalent CO². Il s'articule en trois périmètres appelés « scopes » :

- **Scope 1** : émissions directes provenant de sources détenues ou contrôlées (ex : chauffage des bâtiments, flotte de véhicules).
- **Scope 2** : émissions indirectes liées à l'énergie consommée (ex : électricité, réseaux de chaleur).
- **Scope 3** : toutes les autres émissions indirectes de la chaîne de valeur amont et aval (ex : achats de services, déplacements domicile-travail, impact des indemnités).

L'enjeu pour l'assurance se trouve dans le scope 3 : le périmètre le plus étendu, celui qui concentre l'essentiel des émissions et des impacts.

¹ - Dans le langage courant, ces termes désignent des réalités distinctes. Mais au sens du Code de la commande publique (articles R2111-12 et suivants), le mot « label » est un terme générique qui englobe tout document, certificat ou attestation prouvant qu'une entreprise remplit certaines caractéristiques en lien avec l'objet du marché, y compris les certifications et notations présentées ci-dessous.

ATTÉNUATION VS ADAPTATION

Deux piliers complémentaires de la stratégie climatique :

- **L'atténuation** désigne l'intervention humaine visant à réduire les sources ou à augmenter les puits de gaz à effet de serre (GES). Exemples : efficacité énergétique, mobilités durables.
- **L'adaptation** est la démarche d'ajustement au climat actuel ou attendu, ainsi qu'à ses conséquences. Exemples : infrastructures résilientes, gestion des événements extrêmes.

L'enjeu pour l'assurance : l'assureur doit agir sur ces deux leviers pour diminuer la fréquence des événements dangereux (atténuation) et réduire l'impact des aléas inévitables sur les territoires (adaptation).

CRITÈRES ESG

Les critères ESG permettent d'analyser et de noter la performance extra-financière d'une entreprise ou d'un actif. Ils s'articulent autour de trois dimensions :

- **E (Environnemental) :** les effets sur l'environnement, mesurés via les émissions de gaz à effet de serre, la protection de la biodiversité, la gestion des déchets
- **S (Social) :** l'impact sur les parties prenantes, mesuré via la santé et sécurité des collaborateurs, la parité, l'inclusion.
- **G (Gouvernance) :** la qualité du pilotage et du contrôle, évaluée via la transparence, la lutte contre la corruption, structure des organes de direction.

STRATÉGIE D'EXCLUSION

Consiste à **écarter délibérément d'un portefeuille d'investissement les secteurs jugés incompatibles avec des critères éthiques, sociaux ou environnementaux**. Les secteurs les plus couramment exclus sont les énergies fossiles, l'armement et l'industrie du tabac. Il constitue le socle minimal d'une politique d'investissement responsable.

RÈGLEMENTATIONS EUROPÉENNES : SFDR, CSRD ET TAXONOMIE

Ce dispositif législatif vise à améliorer la transparence et à orienter les capitaux vers des activités durables :

- **SFDR** (*Sustainable Finance Disclosure Regulation*) : obligation pour les acteurs financiers de publier des informations sur la durabilité de leurs produits financiers
- **CSRD** (*Corporate Sustainability Reporting Directive*) : impose aux entreprises de publier un rapport de durabilité détaillé, vérifié annuellement par un commissaire aux comptes.
- **Taxonomie verte** : système de classification des activités économiques considérées comme durables sur le plan environnemental.

Remerciements

Ce livre blanc est le fruit d'un travail collectif, mené sur plusieurs mois avec l'apport de professionnels aux expertises complémentaires et aux horizons différents.

Nos remerciements vont à ceux qui ont accepté de partager leur analyse et leur expérience de terrain :

Vincent Wisner, associé chez Prophil ; Dominique Durand, responsable des achats au CHU de Rouen ; Nicolas Campestre, directeur territorial de la transition écologique en santé au Groupement hospitalier de territoire (GHT) des Landes ; Benoît Haudier, directeur général adjoint du Centre interdépartemental de gestion de la petite couronne. Leurs contributions donnent à ce document sa profondeur et sa réalité opérationnelle.

Sa réalisation a mobilisé, au sein de Relyens, Dominique Godet, directeur général, dont l'engagement a porté l'ambition de cet ouvrage, Marianne Hudry, référente marchés publics à la direction juridique, Sandrine Pernette, directrice des investissements, Sylvie Bureau Nech, directrice exécutive en charge des acteurs territoriaux, Isabelle Querez, directrice de marché GHT et Carole Bérard, directrice identité et engagement, qui ont assuré la rédaction, la relecture et les corrections à chaque étape. Ce travail n'aurait pu aboutir sans leur engagement et leur exigence.

Notre série Livre blanc

Une ressource pédagogique et opérationnelle conçue pour accompagner vos décisions et faciliter le passage à l'action dans votre activité.

Anticiper aujourd'hui pour protéger demain.

Chez Relyens, nous sommes bien plus qu'Assureur, nous sommes Risk Manager. Piloter, prévenir les risques et les assurer, c'est notre engagement pour protéger plus efficacement les acteurs du soin et des territoires, en Europe. A leurs côtés, nous agissons et innovons en faveur d'un service d'intérêt général toujours plus sûr, pour tous.

relyens.eu

Relyens Mutual Insurance

Siège social : 18 rue Edouard Rochet - 69372 LYON Cedex 08 - FRANCE
Tél : +33 (0)4 72 75 50 25 - www.relyens.eu
Société d'Assurance Mutuelle à cotisations fixes- Entreprise régie par le code des assurances
779 860 881 RCS Lyon - Organisme de formation professionnelle déclaré sous le n° 82690051369
auprès du Préfet de région. N°TVA Intracommunautaire : FR 79779860881



**GRUPE MUTUALISTE EUROPÉEN
ASSURANCE ET MANAGEMENT DES RISQUES**



C1176-26A - 05-2026

Document conçu et réalisé par le service communication de Relyens - Crédits photos : stockadobe.com