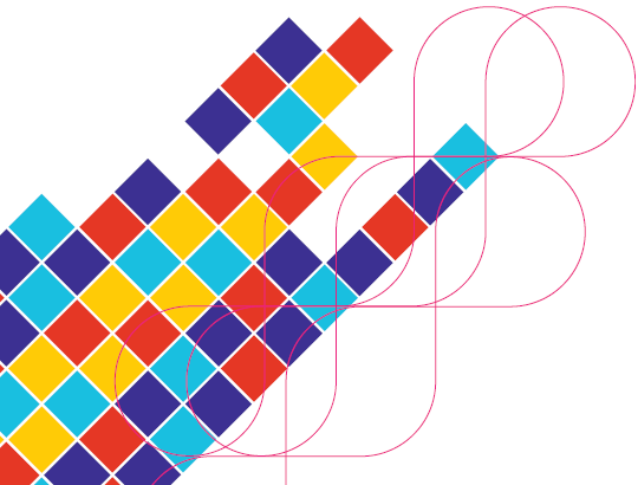


**UNE STRATÉGIE DU BON ACHAT POUR DÉVELOPPER
LE TERRITOIRE PAR LA COMMANDE PUBLIQUE**



Acheteurs publics, nous avons besoin de vous !



AACC



CAPEB
L'Artisanat du Bâtiment
Plus forts. Ensemble.



CGPME
REUNION



CINOV
REUNION-MAYOTTE



ORDRE DES
ARCHITECTES



ORDRE DES
EXPERTS-COMPTABLES
Région Réunion



DIGITAL
REUNION



FRBTP



frca réunion
moteur de l'économie agricole



MEDEF
Réunion



SaR
syndicat architectes Réunion

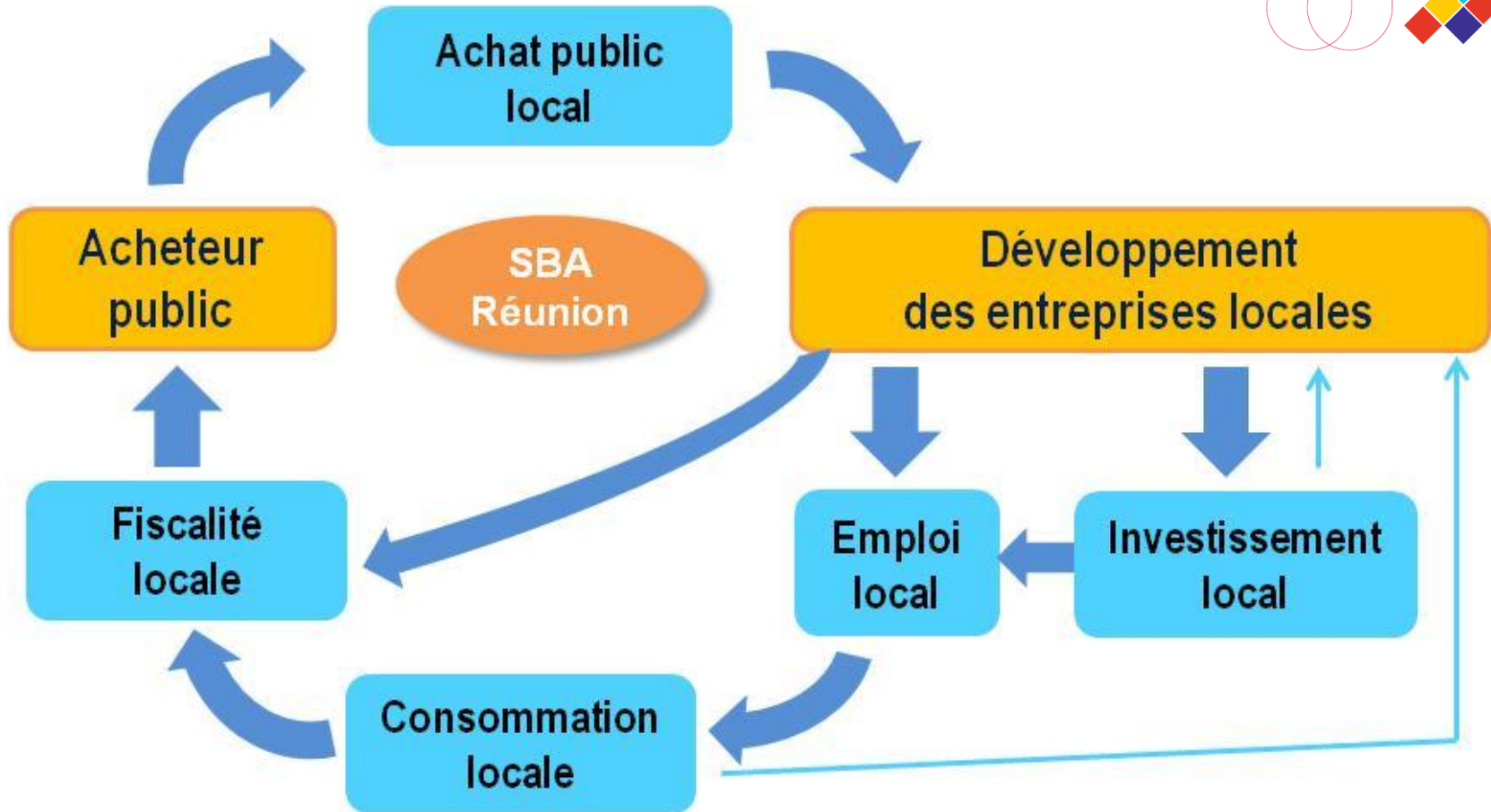
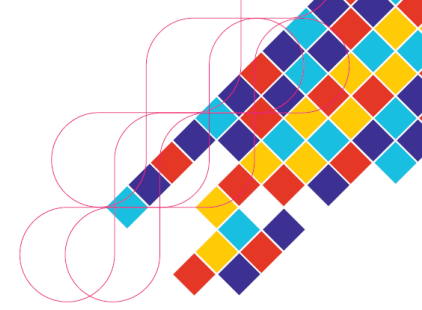


Synter



UPAR
Union Professionnelle Artisanale Régionale
REUNION

Un objectif partagé



Un contrat gagnant - gagnant

Acheteur public

- Volontaire à adapter les critères d'achat à l'offre du territoire, pour la valoriser et lui permettre de monter en gamme
- Soucieux de faire de ses achats un levier de développement pour les TPE/PME locales
- Engagé pour l'insertion, le développement durable, le soutien de l'innovation

SBA
Réunion



Filières économiques locales

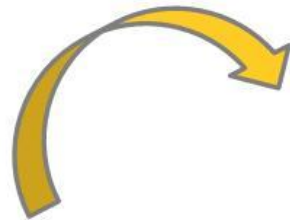
- Souhaitant augmenter la part de marché des savoirs faire locaux face aux produits et offres de l'extérieur
- Souhaitant innover et se diversifier dans de nouveaux produits et services, pour se substituer à une offre assurée par l'extérieur : faire de la valeur substitution

3 piliers



ANTICIPATION

Améliorer l'information des entreprises et leur capacité à comprendre et maîtriser la commande publique



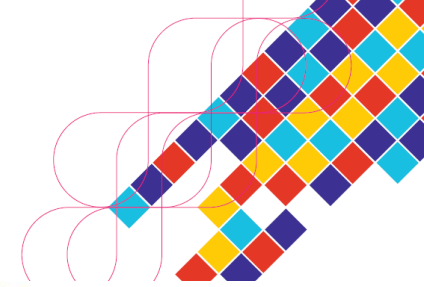
ADAPTATION

Faciliter l'accès des petites entreprises aux marchés publics

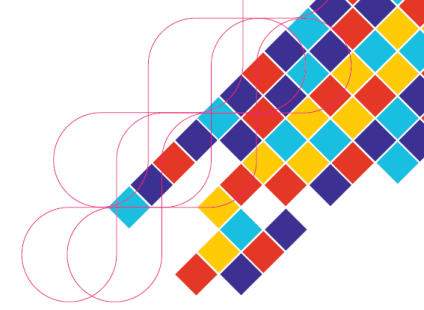
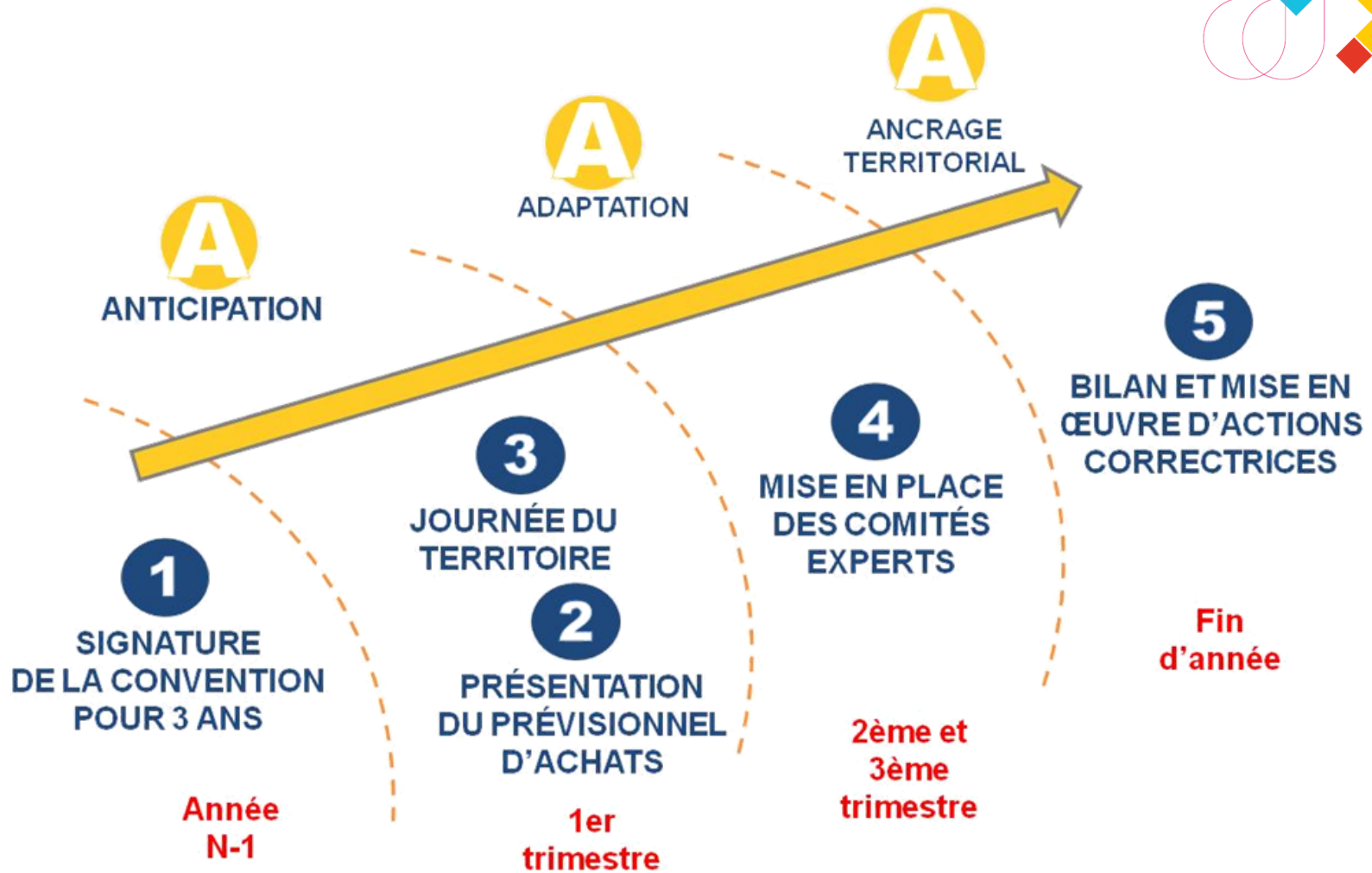


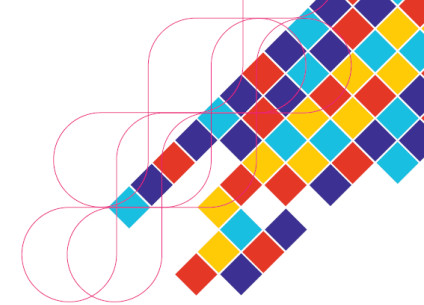
ANCRAGE TERRITORIAL

Maximiser l'accès des savoir faire locaux aux marchés publics, et adopter une démarche d'amélioration continue



Une démarche animée





ANTICIPATION



La Journée du Territoire



Le prévisionnel des marchés



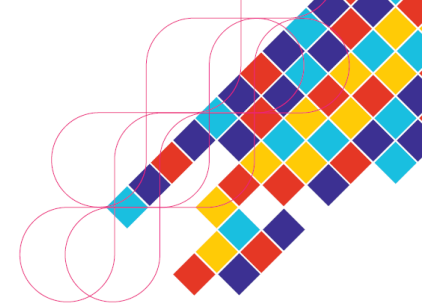
Nourrir le lien avec le tissu d'entreprises





ADAPTATION





-  **Bonifier les conditions de trésorerie et allotir les marchés**
-  **Faciliter et simplifier les démarche des entreprises**

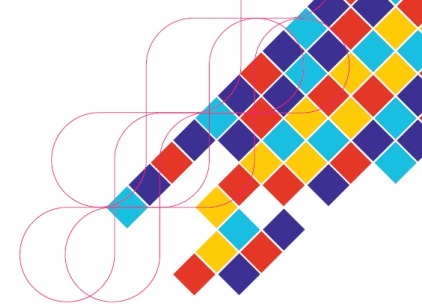




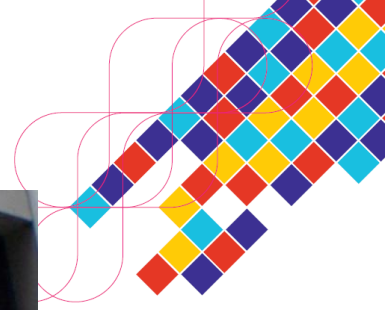
A

ANCRAGE TERRITORIAL

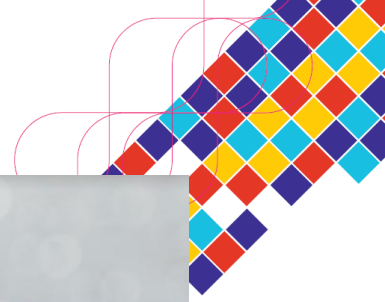
-  **La mise en place des comités experts**
-  **Recourir au droit de préférence**
-  **Soutenir le développement durable**
-  **Stimuler l'innovation**



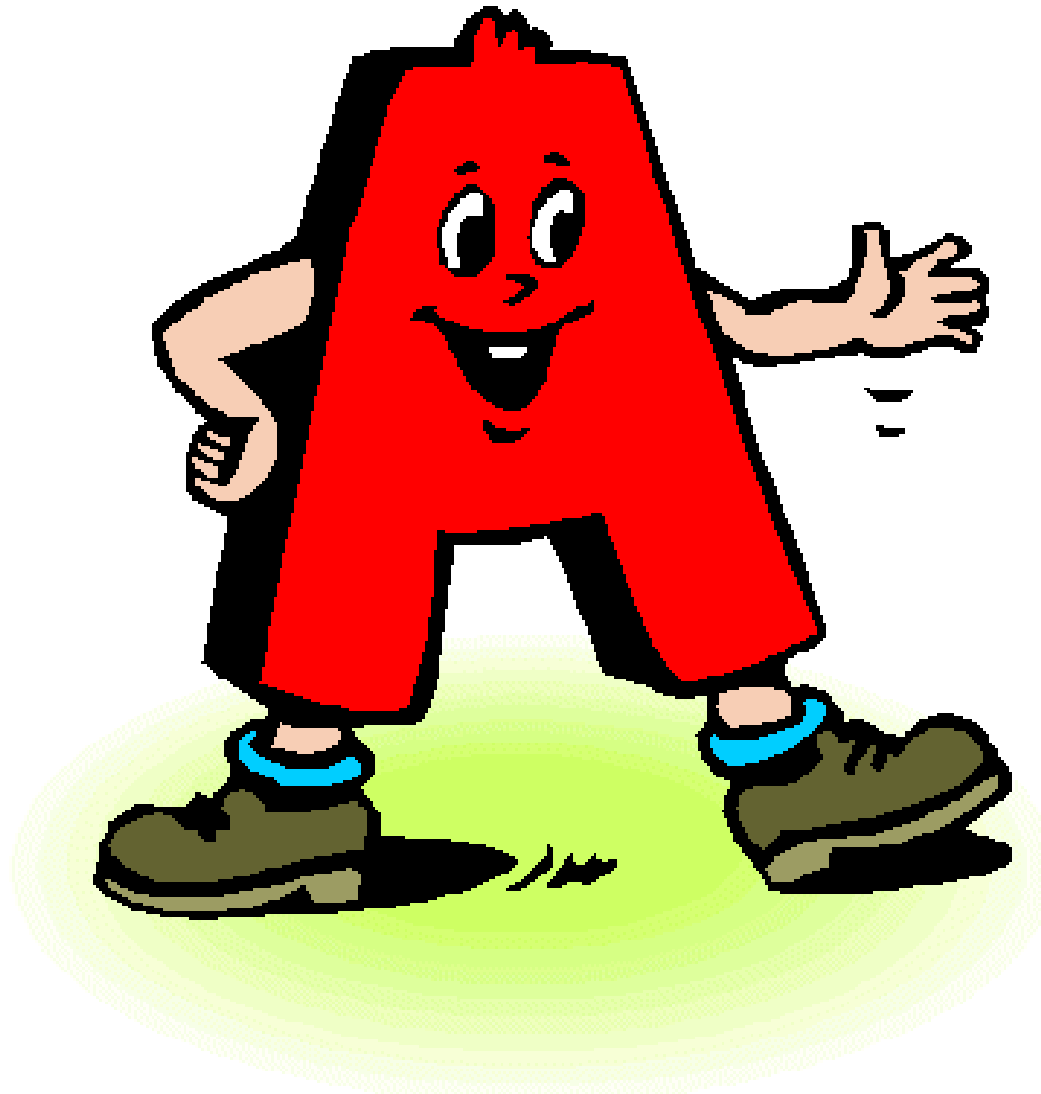
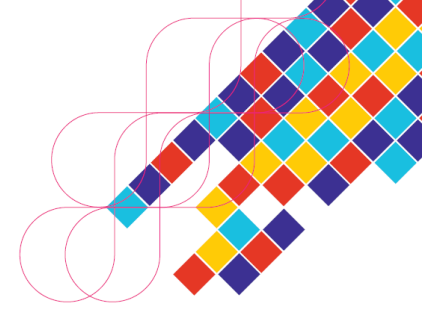
La matrice des bonnes pratiques

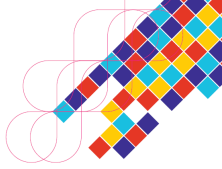


La matrice des bonnes pratiques



La matrice des bonnes pratiques



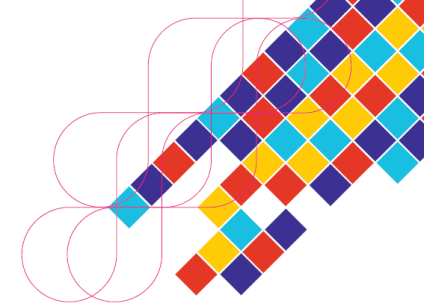


Cette matrice de bonnes pratiques couvre les 3 piliers du SBA : Anticipation, Adaptation et Ancrage territorial.

Elle permet de suivre la mise en œuvre des engagements pris dans le cadre du SBA, d'en mesurer les effets sur les entreprises, et de mesurer notre capacité collective à réaliser le bilan de notre démarche pour identifier des voies d'amélioration.



La matrice des bonnes pratiques



ANTICIPATION		Améliorer l'information des entreprises sur les marchés à venir, et la capacité des entreprises à comprendre et maîtriser la commande publique
11	Permettre aux entreprises l'accès à votre organigramme (Site Internet)	
12	Nommer un référent SBA interne pour organiser le lien avec les entreprises et les organisations professionnelles	
13	Proposer au cours de l'année un dispositif (événements, autres) permettant aux entreprises de présenter leurs compétences aux acheteurs publics	
14	Mettre en place un dispositif de référencement des entreprises	
15	Mettre en place une transmission systématique des avis de marchés aux entreprises référencées qui le souhaitent	
16	Mettre en place un dispositif d'identification des problématiques rencontrées par l'entreprise dans l'accès à sa commande publique	
17	Proposer au cours de l'année des séances de sensibilisation des entreprises sur des sujets liés à la commande publique (modalités de candidature, achat durable, clause d'insertion, procédure de sélection, dématérialisation des procédures, éléments de réponses aux problématiques identifiées...)	
18	Mesurer l'écart entre le prévisionnel d'achat communiqué en N-1 et le réalisé : nombre de marchés réalisés / nombre de marchés prévus	
19	Mesurer le taux d'anticipation : nombre d'avis de pré-informations réalisés / nombre de procédures formalisées lancées	
20	Identifier le % du budget annuel de l'acheteur public consacré à la formation des agents sur l'achat public	

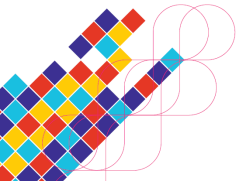
ADAPTATION		Faciliter l'accès des petites entreprises aux marchés publics, de la candidature à la réalisation du marché
21	Identifier le nombre de procédures autorisant les variantes / nombre total des procédures	
22	Identifier le nombre moyen de lots pour les marchés de montant supérieur à 50 000 euros	
23	Identifier le nombre de marchés avec clause de variation de prix / nombre total de marchés	
24	Mesurer votre délai de paiement moyen pratiqué	



LES 10 POINTS CLES POUR REUSSIR SON SBA



- 1** **Nommez un référent SBA au sein de votre organisation** pour assurer une animation efficace de votre SBA.
- 2** **Définissez vos besoins annuels d'achats** et communiquez les aux entreprises en début d'année.
- 3** **Organisez une Journée du territoire** pour renforcer votre relation avec les entreprises locales.
- 4** **Organisez des comités experts dans chacune de vos familles d'achats**, pour identifier les leviers permettant de maximiser la participation des compétences locales.
- 5** **Adaptez vos procédures d'achat** pour faciliter la candidature des entreprises.



LES 10 POINTS CLES POUR REUSSIR SON SBA



- 6 **Bonifiez les conditions de trésorerie des entreprises.**
- 7 **Dimensionnez vos marchés**
pour permettre à un maximum d'entreprises locales d'y répondre.
- 8 **Soutenez l'innovation locale** à travers votre politique d'achat.
- 9 **Favorisez l'insertion et l'emploi** à travers l'exécution de vos marchés.
- 10 **Favorisez l'Ancrage territorial**
en intégrant les clauses du développement durable.

