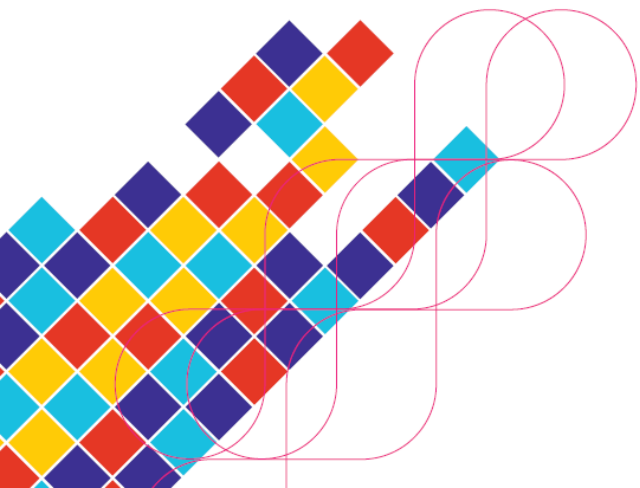


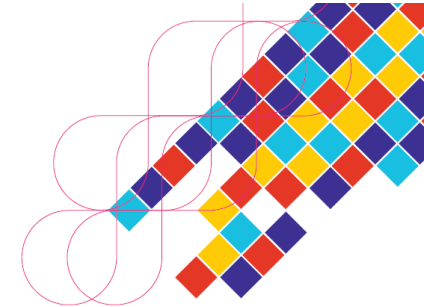
UNE STRATÉGIE DU BON ACHAT POUR DÉVELOPPER LE TERRITOIRE PAR LA COMMANDE PUBLIQUE



A decorative pink line in the top right corner, consisting of several overlapping loops and curves.

Deux mondes se côtoient, travaillent ensemble et pourtant connaissent mal leurs attentes et métiers respectifs





UN CONTEXTE SOCIO-ÉCONOMIQUE DÉGRADÉ

Un chômage important

29% contre 10,2% pour la France (2013)

60 % des jeunes de moins de 25 ans sont au chômage

Un dynamisme économique en berne

Taux de création d'entreprise passant de 20% en 2010 à 14% en 2013

Taux de survie des entreprises parmi les plus faibles de France

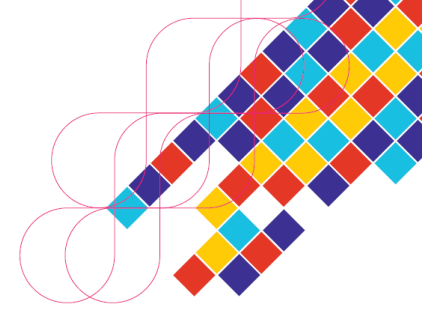
UN POIDS IMPORTANT DE LA COMMANDE PUBLIQUE

83 % du chiffre d'affaires du BTP (2013)

Les services non marchands représentent 37% du PIB Réunionnais (2013)

Source : Insee, ledom

Pourquoi un SBA à La Réunion ?



DE NOUVEAUX CADRES LEGISLATIFS : la loi NOTRE & la loi EROM

La loi NOTRE – nouveau schéma de développement économique territorial

La loi EROM – l'article 73 réserve 30% des marchés publics aux TPE / PME à titre expérimental pendant 5 ans

Pour les marchés au-delà de 500 000 euros, existence d'un COMAX (Comité de Maximisation) dans les collectivités pour optimiser la dépense publique

DES CONTRAINTES BUDGÉTAIRES FORTES SUR LES FINANCES PUBLIQUES LOCALES

Des recettes fragiles pour les communes

L'octroi de mer, directement lié à l'activité économique et à la consommation

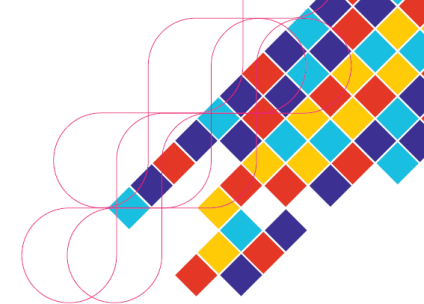
La fiscalité directe, dont le rendement est inférieur au niveau national

Pourquoi un SBA à La Réunion ?

- Rendre visible et lisible la commande publique en direction des opérateurs économiques
- Imaginer ensemble les conditions du rapprochement de l'offre et de la demande
- Moderniser la commande publique
- Accompagner les acteurs publics et privés de la commande publique



Qui sommes-nous?

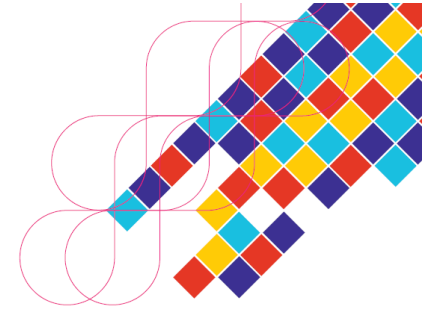


- Nous sommes l'espace privilégié de discussion entre le monde des acheteurs publics et le monde des entreprises
- **14 organisations professionnelles signataires** (AACC, ADIR, CAPEB-REUNION, CINOV Réunion-Mayotte, CPME Réunion, CROAR, CROEC, DIGITAL Réunion, FDSEA, FRBTP, FRCA, SAR, SYNTER, U2P)
- **13 conventions SBA signées avec des acheteurs publics** (Conseil Départemental, Région Réunion, SIDR, CINOR, CHU, TCO, SODIAC et les villes de Saint-Denis, Saint-Leu, Petite-Ile, Le Port, La Possession, Saint-Paul)

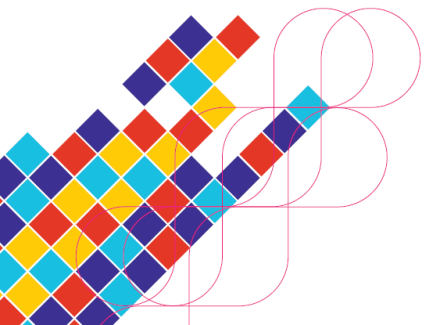
14 organisations professionnelles

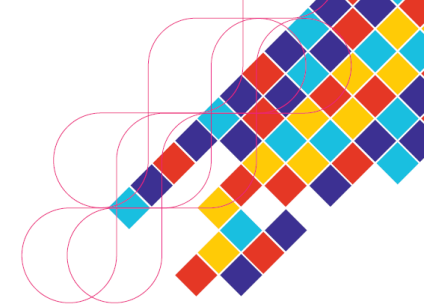


Membres du bureau



- **Président** : Dominique Vienne, CPME REUNION
- **Vice-Présidents** :
 - VP 1 : Teddy SEVETIAN, CAPEB
 - VP 2 : Joël Sorres, FRCA
 - VP 3 : Jean Tessier, CROAR
- **Trésorier** :
 - Antoine Noirbusson, DIGITAL REUNION
- **Secrétaire** :
 - Pascal Quineau, ADIR





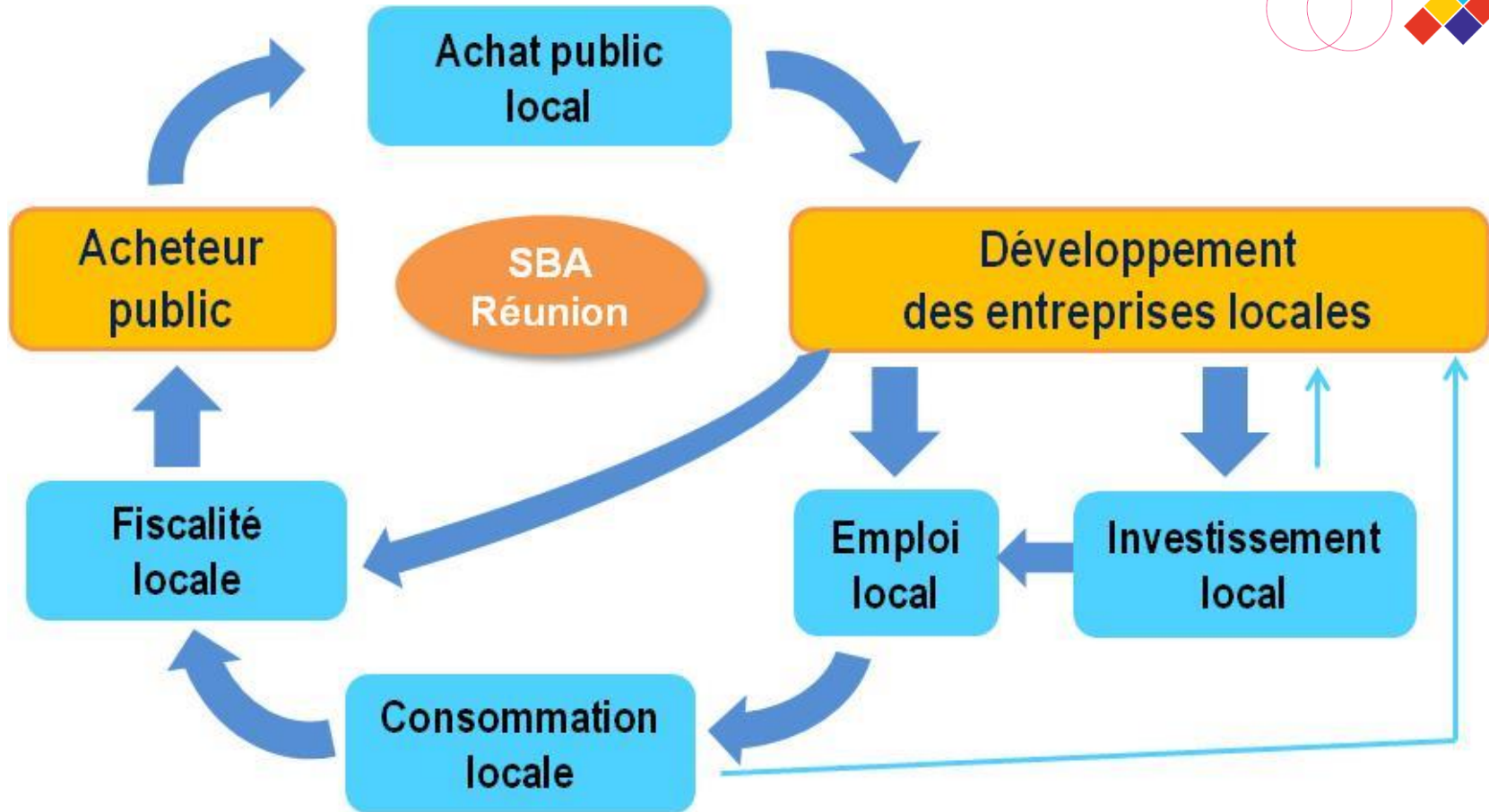
FAIRE DE L'ACTE ORDINAIRE D'ACHAT PUBLIC UN LEVIER DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE

Là est tout l'enjeu de la démarche initiée par la CPME Réunion et les organisations professionnelles partenaires à la Réunion.

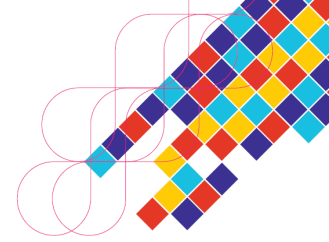
Les objectifs sont clairs, maximiser les bénéfices de la commande publique locale sur :

- Le développement de l'entreprise locale
- Le développement du territoire

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



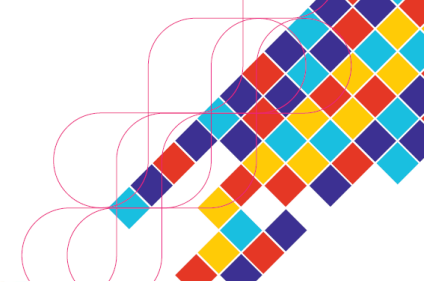
ADAPTATION

Faciliter l'accès des petites entreprises aux marchés publics

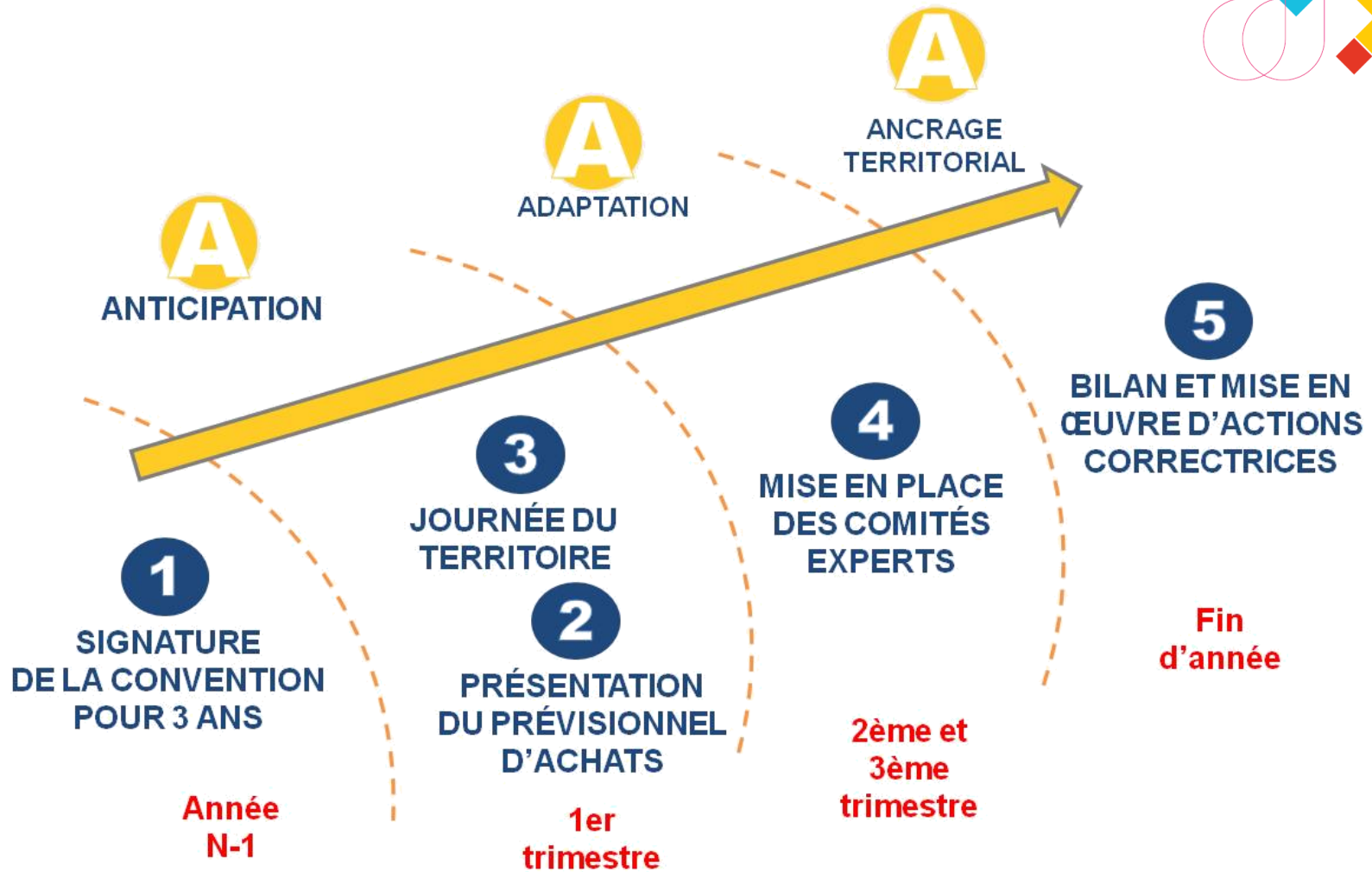


ANCRAGE TERRITORIAL

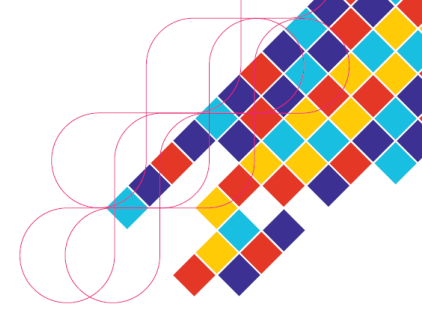
Maximiser l'accès des savoir faire locaux aux marchés publics, et adopter une démarche d'amélioration continue



Une démarche animée



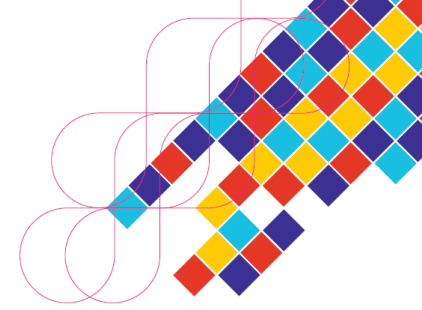
Etape 1 : la signature



LE SBA EST SIGNÉ POUR 3 ANS ENTRE LA COLLECTIVITÉ ET LES ORGANISATIONS PROFESSIONNELLES

Elle nécessite un travail préalable entre les différents responsables des services publics participants à la fonction « achat » et des représentants de la CPME Réunion et autres syndicats professionnels (FRBTP, ADIR, CAPEB, ARTIC, UPA, SYNTER, CROAR, FAR....)

Ces réunions de travail préalables établissent les points à mettre en œuvre par rapport au cadre réglementaire présenté ci-dessus.



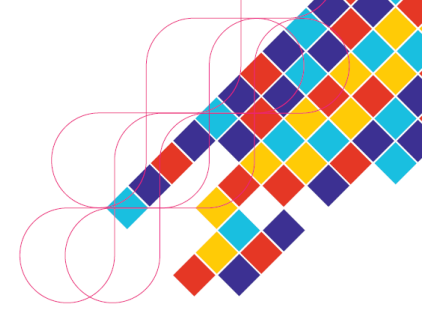
UN TEMPS D'ÉCHANGES ANNUEL ENTRE L'ACHETEUR PUBLIC ET LES ENTREPRISES

Lors de cette Journées du Territoire organisée par la Collectivité, tous les prestataires sont invités à se faire connaître auprès de la collectivité et viennent présenter leur savoir faire et leurs spécialités.

C'est aussi l'occasion d'échanges plus larges entre les acteurs du secteur invité (BTP, restauration collective , services....) et les techniciens de la collectivité.

- Référencement des entreprises
- Rencontres des services acheteurs
- Ateliers thématiques
- présentation de la politique d'achat
- Etc.

Etape 3 : la présentation du prévisionnel d'achats

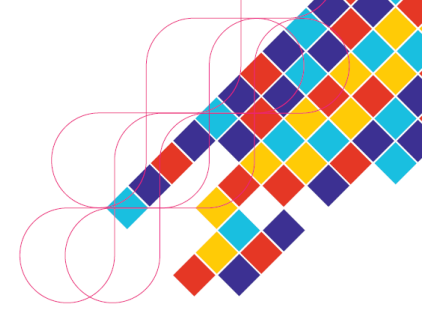


UNE PRÉSENTATION DES ACHATS À VENIR POUR PERMETTRE AUX ENTREPRISES DE SE PRÉPARER

La Collectivité, ou chaque responsable de service présente la totalité des offres à venir avec, si la convention le prévoit, le montant de l'enveloppe prévue et les compétences requises.

Un calendrier des travaux est également présenté, le but étant de permettre aux entreprises et autres prestataires de services de se préparer pour se positionner de la meilleure façon possible lors de la parution de l'offre dans la presse.

- Montants prévisionnels, compétences requises, calendrier
- Possiblement couplée à la Journée du territoire



DES RÉUNIONS DE TRAVAIL POUR ADAPTER LES MARCHÉS À LA RÉALITÉ DES COMPÉTENCES LOCALES

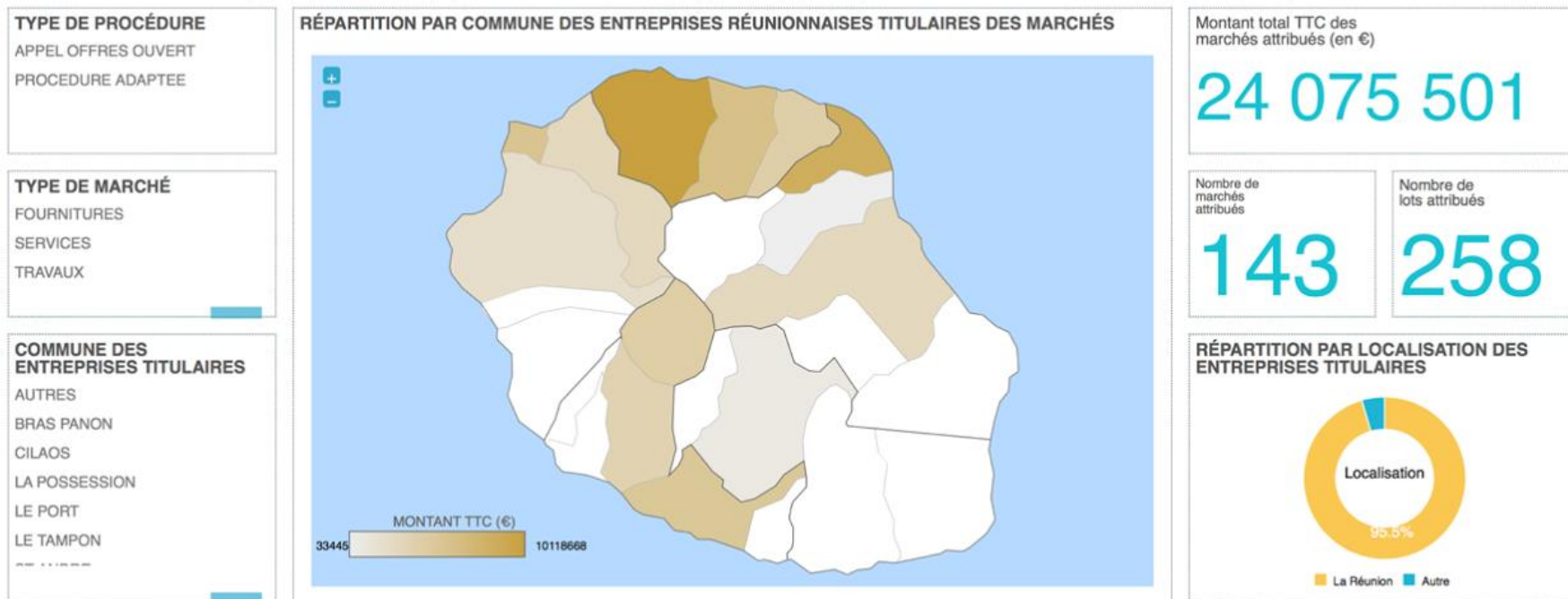
Ces comités, constitués des responsables des Services Achats de la collectivité et des représentants des organisations professionnelles, se réunissent pour échanger sur les points d'amélioration de la Commande Publique à mettre en place et maximiser la participation des TPE PME locales à la Commande Publique.

- Echanges sur les problématiques de l'acheteur (absence d'offre, méconnaissance des compétences locales...)
- Echanges sur les problématiques des entreprises (accès aux marchés...)
- Identification des formulations de l'achat propices à l'expression des compétences locales

Nouveauté SBA: EVAMAP

le portail pour tout savoir sur les marchés publics

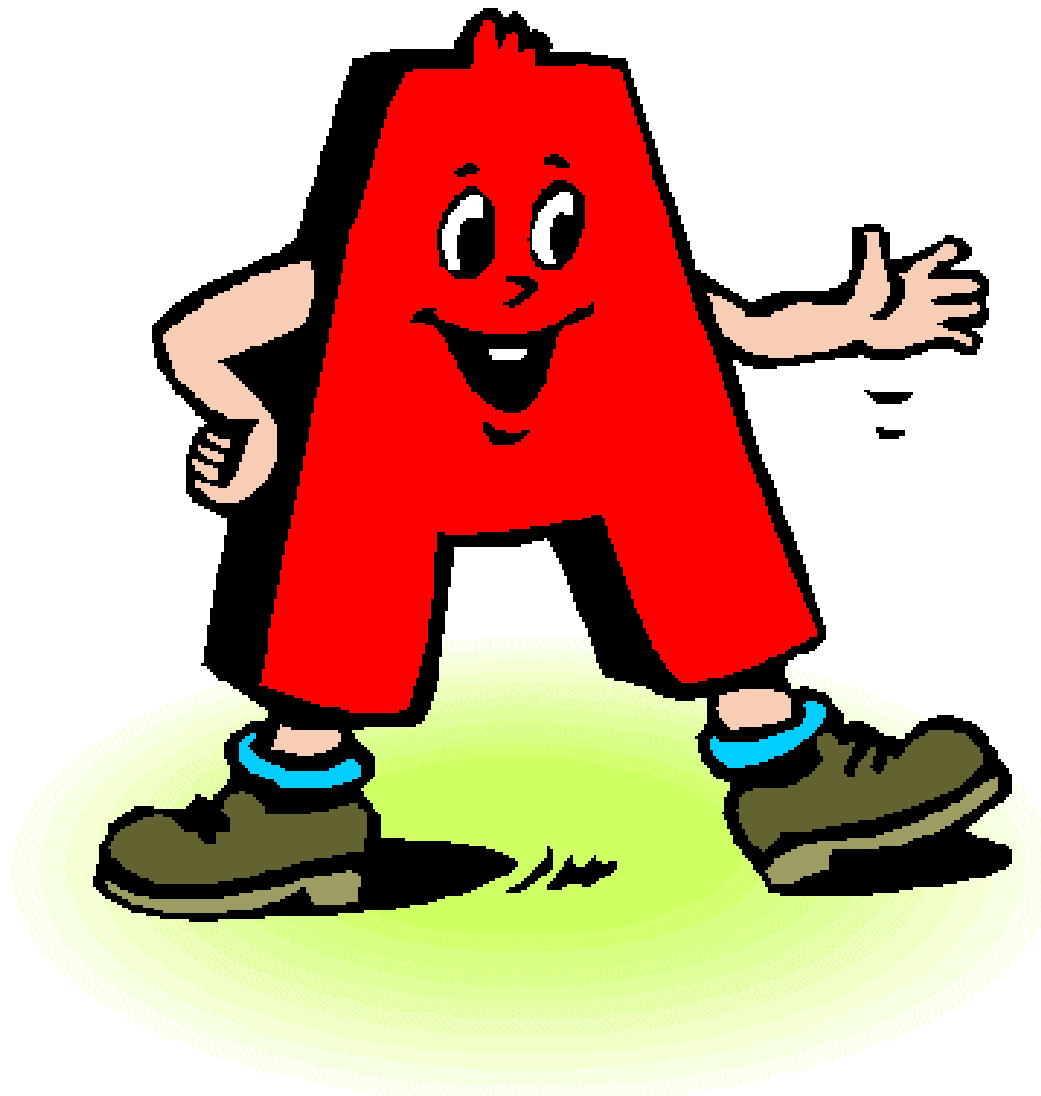
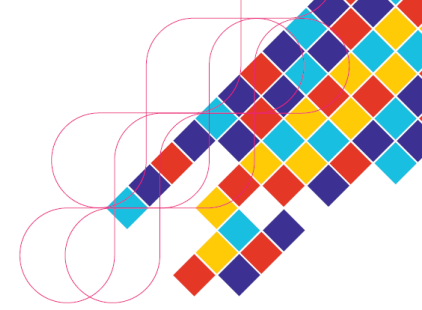
Attribution des marchés publics de la CINOR - 2015



Une initiative de l'association "Stratégie du Bon Achat"
Avec la participation de la CINOR

- Un navigateur simple d'utilisation qui compile les informations d'attributions des marchés publics
- Un outil d'évaluation au service de la transparence
- Un indicateur de performance des actions menées dans le cadre du SBA

La matrice des bonnes pratiques





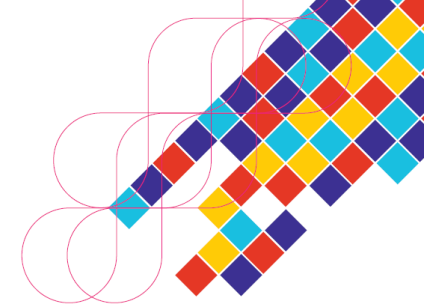
Cette matrice de bonnes pratiques couvre les 3 piliers du SBA : Anticipation, Adaptation et Ancrage territorial.

Elle permet de :

- suivre la mise en œuvre des engagements pris dans le cadre du SBA**
- mesurer les effets sur les entreprises**
- 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.

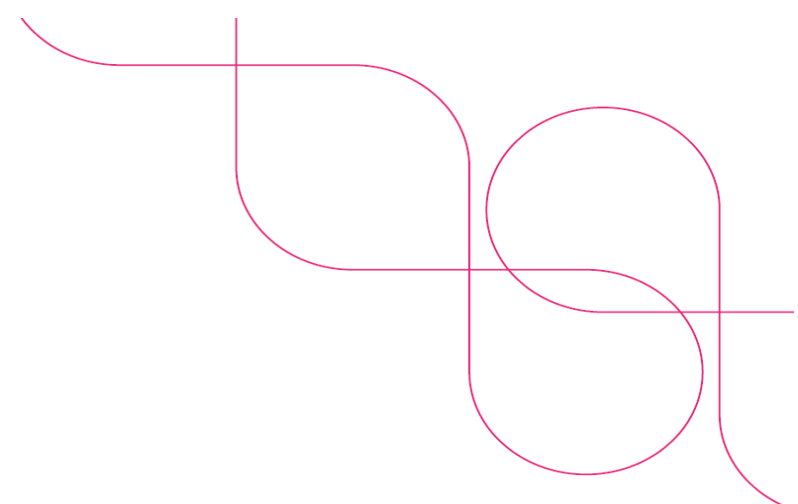


LES 10 POINTS CLES POUR REUSSIR SON SBA



- 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.





L'achat public peut être un puissant levier de développement de notre île...

...l'association SBA regroupe l'ensemble des acteurs qui ont les clés du changement en main.

A NOUS DE JOUER!



Contact SBA Réunion :
Elodie ETHEVE
eetheve@cpmereunion.re
02 62 96 43 16