



La commande publique est, depuis quelques années, conçue et vécue, non comme un simple acte de gestion mais aussi et surtout comme un moteur de croissance des entreprises.

Or, la complexité du code de la commande publique, la longueur des procédures, constituent autant de difficultés pour qualifier les marchés publics qui troublent la mise en œuvre d'une réelle stratégie d'achats performante au service d'un territoire.

Un dialogue formalisé dans le strict respect des règles de la commande publique, entre les donneurs d'ordre publics et les entreprises, **avec pour dénominateur commun la Corse**, constitue une nécessité.

Ce débat relatif à la commande publique doit permettre d'organiser, un achat responsable au service du développement économique et social local, dans le respect des règles régissant la matière, si nécessaire en les faisant évoluer.

La commande publique, levier puissant de développement, constitue également un moyen de mettre en œuvre la stratégie de développement durable et soutenable à laquelle le Conseil exécutif de Corse s'est engagé.

Comme le souligne le guide de la commande publique publié récemment par le ministère de l'économie, des finances et de la relance à destination des TPE et PME et intitulé « Se développer grâce aux marchés publics », désormais, du fait de la prise en compte croissante des impératifs notamment climatiques, les exigences vis-à-vis des acheteurs publics se renforcent.

Afin d'être à la hauteur de ce devoir d'exemplarité, la loi « Climat et résilience », promulguée en août 2021, prévoit qu'au plus tard en 2026, les enjeux environnementaux et sociaux devront en principe être pris en compte dans les spécifications techniques du besoin, les conditions d'exécution et les critères d'attribution des marchés publics et des contrats de concession.

Il est important que les entreprises insulaires se préparent à ces nouvelles attentes et que la Collectivité de Corse les accompagne et les soutienne dans cette évolution.

Les TPE/PME ont de nombreux avantages à faire valoir, tant sur la performance environnementale et sociale, que sur l'innovation ou la qualité de service proposée, mais elles ne savent pas toujours comment les valoriser lorsqu'elles répondent à un marché.

La commande publique s'impose donc comme un outil au service du développement des entreprises d'un territoire, mais aussi comme un moyen d'anticipation des normes sociales et environnementales qui s'imposeront à terme et donc incite à l'adaptation, la modernisation et l'innovation.

Il convient de souligner que l'Assemblée de Corse, par délibération n° 21/030 AC du 26 février 2021, a adopté une motion relative à l'achat local au sein du secteur public qui, dans son article 2 « mandate le Président du Conseil exécutif de Corse à poursuivre l'action établie, y compris, avec les services de l'Etat pour développer encore et toujours la politique de conditionnalité des achats publics qui

permettent d'intégrer des critères issus de l'application du code des marchés et de privilégier les entreprises locales sans porter atteinte pour autant aux règles de la concurrence. »

Par le biais de la mesure 2.1 du Plan Salvezza è Rilanciu, la Collectivité de Corse entend mettre en place une politique volontariste en direction du tissu économique local.

Cette politique volontariste se concrétise aujourd'hui par l'adoption d'un Small Business Act pour la Corse - le « **Corsican Business Act** ».

Ce Corsican Business Act se compose d'une charte qui pourra être enrichie au gré des échanges avec le monde de l'entreprise et les autres acheteurs publics, ainsi que de **fiches actions qui constituent le cadre opérationnel de la mise en œuvre de cette stratégie.**

Le Small Business Act, en référence à la démarche historique du congrès américain en 1953, est le texte fondateur de la politique américaine d'aide aux entreprises qui vise à promouvoir les entreprises locales en leur facilitant l'accès à la commande publique. Cette loi-cadre a affirmé la nécessité d'orienter prioritairement l'action des pouvoirs publics vers la petite entreprise, conçue comme l'élément le plus dynamique de l'économie.

Longtemps considéré uniquement comme un acte juridique, l'achat public a, dorénavant, évolué pour devenir un véritable outil de transformation des politiques publiques. Il a pour ambition d'être durable, responsable, et social, tout en étant innovant. L'achat public est aussi et surtout un acte économique.

La politique d'achat est un espace largement ouvert aux initiatives locales. Elle a pourtant longtemps souffert d'un manque de vision stratégique. Chaque acteur public doit en prendre toute la dimension, notamment au regard des objectifs qu'elle fixe à l'achat public, qui doit concilier à la fois l'efficacité des deniers publics et le soutien de l'activité économique, mais aussi le développement durable et l'insertion sociale, dans le respect des règles et principes du code de la commande publique.

Si le code de la commande publique offre un cadre permettant de faciliter l'accès des petites entreprises aux marchés publics, encore faut-il que l'acheteur public l'utilise pour atteindre cet objectif, à travers la définition d'une stratégie d'achat innovante et adaptée au territoire.

Cette lisibilité nécessaire est destinée à faciliter les stratégies d'adaptation dans une économie traversée par des transformations majeures aussi profondes qu'accéléérées, sans recourir nécessairement à des normes nouvelles, mais en mobilisant les volontés, au premier rang desquelles les collectivités disposent de leviers permettant d'agir en ce sens.

Un récent rapport parlementaire de Mme Sophie BEAUDOUIN-HUBIERE, députée, et de Mme Nadège HAVET, sénatrice, insiste sur le fait que le sujet de la commande publique reste complexe du fait de la multiplicité et de l'hétérogénéité des acteurs touchés par les normes applicables.

Comme pour l'Etat, la décentralisation de la commande publique a conduit, d'une part, à fragmenter les décisions et d'autre part, a rendu difficile la fixation d'objectifs globaux, de lignes directrices, notamment d'un point de vue social et environnemental.

En matière de conseil et d'animation, cela a conduit à multiplier les acteurs du domaine (action des associations d'acheteurs publics ou privés, action des fournisseurs, par exemple les Chambres de Commerce et d'industrie ou bien encore, émergence d'acteurs sur les clauses environnementales...).

Ainsi, la Collectivité de Corse, concomitamment à l'élaboration en cours du **Schéma de Promotion des Achats Socialement et Ecologiquement Responsables (SPASER)** *qui détermine les objectifs de passation de marchés publics comportant des éléments à caractère social, visant à concourir à l'intégration sociale et professionnelle de travailleurs handicapés ou défavorisés, mais aussi des éléments à caractère écologique* (article L. 2111-3 du code de la commande publique), propose l'une des mesures phare de ce schéma, le « **Corsican Business Act** » (CBA).

Le SPASER a pour objectif d'encourager les acheteurs publics à inscrire leur politique d'achat dans une démarche plus responsable et par conséquent de prendre en compte des éléments qui contribuent à la protection ou à la mise en valeur de l'environnement, au progrès social et au développement économique.

Le CBA doit permettre d'organiser et d'enrichir les échanges entre deux mondes qui se côtoient, sans pour autant, jusqu'à aujourd'hui, dialoguer de façon approfondie sur leurs attentes, besoins et leur mode de fonctionnement respectifs.

Il s'agit donc de créer, par l'intermédiaire de cet outil, les conditions de la rencontre des acteurs de la commande publique sur le territoire insulaire, entre les donneurs d'ordres, mobilisant des deniers publics, et les opérateurs économiques que sont les entreprises.

La commande publique doit désormais être confortée dans son rôle de moteur de la croissance des entreprises corses.

Les engagements pris doivent faciliter le rapprochement de l'offre et de la demande, faire émerger une culture commune de la commande publique pour repenser les processus d'achat et faire progresser l'accès des entreprises insulaires aux marchés publics.

Un dialogue entre les donneurs d'ordre publics et les entreprises doit être instauré avec pour dénominateur commun le développement durable, économique et social, de la Corse.

C'est donc un cercle vertueux qu'il s'agit aujourd'hui de co-construire, en intégrant également les attentes sociales et la nécessité de conforter l'emploi local.

Cette démarche implique donc nécessairement qu'un cadre politique soit posé avec des objectifs clairs et mesurables, et qu'une série de mesures concrètes soient mises en œuvre.

Ainsi, l'**entreprise corse**, par l'adoption du **Corsican Business Act de la Collectivité de Corse**, est placée au centre du développement économique du territoire, en améliorant l'efficacité de la commande publique et l'accès aux marchés publics au travers des **huit grands principes**, ci-dessous énoncé :

- **1- Accroître la visibilité de la commande publique**
- **2- Faciliter un meilleur accès des TPE-PME à la commande publique**
- **3- Améliorer les conditions d'exécution des marchés**
- **4- Développer l'achat de proximité durable**
- **5- Soutenir l'emploi local et le lien social par l'achat responsable**
- **6- Accompagner, informer et former**
- **7- Soutenir l'innovation et accélérer la croissance sur les marchés**
- **8- Mesurer l'efficacité de la commande publique**

Cet outil, tourné vers les entreprises insulaires, doit permettre la mise en place d'un écosystème favorable, en vue d'obtenir un impact positif sur les TPE/PME locales, mesurable, autour d'indicateurs clairs portant sur leur santé financière et économique, leur dynamisme en matière de gains de nouveaux marchés, mais aussi, leur vitalité en matière de création d'emplois, et singulièrement par le soutien à l'emploi local. La mise en œuvre du **Corsican Business Act** vise à :

- **Promouvoir l'achat public comme un outil au service des territoires ;**
- **Contribuer, à travers ses achats, au renforcement de la cohésion sociale, au développement de l'emploi local et de la responsabilité sociétale ;**
- **Contribuer au soutien de l'économie locale en circuit-court ;**
- **Soutenir, à travers ses achats, le développement de l'innovation et l'émergence de filières locales compétitives.**

Bien que tout ou partie de ces principes soient déjà mis en œuvre, il est apparu indispensable de réaffirmer ces engagements et de les compléter au regard de la situation économique et sociale actuelle, en se réinsérant dans un contexte d'urgence économique, par l'innovation.

Réussir le défi de la transition écologique, sociale et solidaire, implique que chacun de ses acteurs en soit le porteur, dans l'objectif de construire ensemble une politique d'achats publics durable, responsable, dans la préparation de la relance de l'économie Corse, en vue de la construction d'un nouveau modèle de développement vertueux. Le **Corsican Business Act** a été élaboré au terme d'un travail collaboratif avec l'ensemble des directions métiers concernées de la Collectivité de Corse.

La présente charte, d'une durée de **5 ans** (dont les mesures pourront être révisées selon la conjoncture et l'évolution normative) et susceptible d'être reconduite après évaluation pour une durée identique, s'appliquera aux marchés dont la Collectivité de Corse est maître d'ouvrage et à ceux passés dans le cadre de projets dont elle aura confié la réalisation à un opérateur, y compris les DSP.

Ces engagements ont également vocation à être appliqués par les agences, offices et satellites de la Collectivité de Corse, ainsi que pour les marchés passés dans le cadre d'un mandat.

Il est à noter que tout ou partie de ces propositions pourront être mises en œuvre séparément.

Pratique et opérationnelle, cette charte est appelée, dans une recherche dynamique d'amélioration constante, à évoluer en fonction des bilans réalisés et des besoins nouveaux.

Pour faciliter la mise en œuvre de cette charte, ont été élaborées des fiches-actions qui se rapportent, pour chacune d'entre elles, aux huit grands principes évoqués, afin d'en assurer l'effectivité opérationnelle et d'en préparer l'évaluation.

Aussi, **chaque année, un bilan sera réalisé, en interne par la Collectivité, et ses opérateurs (agences, offices, SEM, etc.)**, mais aussi en lien avec nos partenaires, afin de mesurer l'efficacité des mesures qui auront été entreprises, d'ajuster si nécessaire ces fiches pour faciliter la mise en application des engagements pris.

Ce travail de suivi pourra permettre de valoriser les progrès réalisés et de rehausser au besoin les ambitions de la charte qui pourra évoluer, afin de tenir compte de nouveaux éléments juridiques, ou encore d'intégrer de nouveaux objectifs et des actions identifiées comme prioritaires par les parties prenantes.

Au-delà de la Collectivité de Corse, qui est le premier acheteur public de Corse, l'objectif est aussi **d'essayer ces pratiques et notamment de fédérer autour des huit principes proposés, d'autres acheteurs publics en tant que cosignataires du CBA.**

Ces derniers s'engagent, chacun pour ce qui les concerne au regard de leurs compétences respectives, de leurs possibilités techniques et financières, à créer les conditions de la convergence des acteurs de la commande publique sur le territoire insulaire pour contribuer au renforcement de la dynamique engagée.

Cette stratégie devra, à terme, être poursuivie et amplifiée au-delà des acheteurs publics **pour y impliquer les opérateurs économiques de premier plan, notamment ceux en charge d'une mission de service public.**

Faire vivre le Corsican Business Act nécessite, donc, la mobilisation de tous les partenaires impliqués pour la mise en place d'un écosystème favorable aux entreprises corses sur le territoire de l'île.

A cette fin, un travail collaboratif a été conduit avec l'ensemble des directions métiers concernées de la Collectivité de Corse, l'Agence de Développement Economique de la Corse (ADEC) mais également la Chambre de Commerce et d'Industrie (CCI) pour finaliser la charte.

La CdC entend associer à ses travaux l'ensemble du monde économique et à fortiori les acteurs consulaires, dont principalement la CCI, a engagé des démarches participant de la logique du Corsican Business Act (eu égard aux travaux entrepris dans le cadre de la « Charte de la Commande Publique dans le secteur du bâtiment et des travaux publics » - 2015 à 2018), et bénéficie d'une réelle expertise dans le

domaine de la commande publique en qualité de praticien et de pouvoir adjudicateur ainsi qu'en matière d'information, de sensibilisation et de formation de ses ressortissants.

Dans le cadre des dispositions du code de la commande publique en vigueur, les signataires de la présente charte s'engagent à :

1. **participer** à la dynamique qu'elle propose visant à faire de la commande publique :
 - un levier du développement territorial,
 - un outil de transformation et d'adaptation des entreprises,
 - un moyen d'atteindre les objectifs de durabilité environnementale et sociale notamment par le soutien aux entreprises favorisant l'emploi local,
2. **mettre en œuvre** les principes contenus par cette charte selon le rythme et les moyens qu'ils souhaitent tout en visant l'atteinte de leur réalisation complète au terme de la durée de document ;
3. **communiquer** la liste des marchés qu'ils lancent et attribuent ainsi que la répartition entre les entreprises immatriculées en Corse et hors de Corse, au Comité technique CBA chargé de piloter l'ensemble du dispositif ;
4. **participer** au Comité de gouvernance CBA qui se tient deux fois par an ainsi qu'aux réunions du Comité technique ;
5. **participer** aux actions d'information, de communication et d'animation organisées afin de promouvoir le dispositif CBA.

Principe n° 1 : Accresce a visibilità di a cumanda publica
Accroître la visibilité de la commande publique

Toutes les entreprises, même les plus petites doivent pouvoir, sous réserve de leurs capacités techniques et financières, répondre librement aux consultations des acheteurs publics, conformément aux principes de liberté d'accès à la commande publique, d'égalité de traitement des candidats et de transparence des procédures qui s'appliquent en la matière.

La mise en œuvre d'une planification des achats permet aux structures publiques de mieux piloter le lancement de nouvelles procédures, ou leur renouvellement, en anticipant le temps nécessaire à la réévaluation des besoins, à la prise en compte des évolutions du marché, et notamment des innovations, à l'intégration de considérations environnementales/sociales. Ce recensement économique des achats publics permet de fournir des indicateurs de pilotage, d'apprécier l'impact des politiques publiques et d'assurer une meilleure gestion des deniers publics.

Cette planification des achats est indispensable car elle contribue, également, à donner de la visibilité aux opérateurs économiques et participe de l'attractivité de la commande publique, dès lors qu'elle est diffusée.

Il apparaît donc nécessaire d'améliorer la visibilité des entreprises sur les projets de marchés publics à venir du territoire, à court et moyen terme, en développant des actions de communication et d'information à destination des entreprises du territoire.

Engagements

- **Anticiper** la présentation annuelle des marchés à venir, permettant aux TPE/PME du territoire de s'y préparer notamment par des choix d'investissements, de formation, de constitution de groupements d'entreprises ; ceci supposera de s'appuyer sur les organismes de structuration de filières organisées et de favoriser la structuration des entreprises de secteurs non encore organisés ;
- **Informé, communiquer**, sur les projets futurs, le plus en amont possible, de sorte que toutes les entreprises du territoire aient une idée des volumes d'achats à venir, de leur échelonnement dans le temps et l'espace (site internet/plateforme numérique) pour faciliter l'accès de l'information et les rencontres dédiées ;
- **Développer** les études de terrain, les échanges préalables avec les opérateurs économiques et multiplier l'organisation de réunions d'échanges (ADEC et directions techniques) ;
- **Mettre en place un logotype (CBA)** pour identifier les marchés intégrant des clauses sociales ou les marchés réservés.
- **Mettre en place un guichet unique et dématérialisé** pour la diffusion et l'échange des données des marchés publics Corse dans le but de centraliser les annonces de marchés pour simplifier l'accès aux consultations en cours des

principales entités publiques à l'échelle de la Corse.

- **Réactiver l'Observatoire de la Commande Publique** dans l'objectif de pouvoir disposer :
 - d'une vision du fonctionnement de la commande publique et notamment une vision prospective pour mieux faire fonctionner la dynamique territoriale ;
 - d'un outil au service de l'attractivité des métiers.

**Principe n° 2 : Permettre un accès plus facile de TPE-PME
à la commande publique**

**Faciliter un meilleur accès des petites et moyennes entreprises
à la commande publique**

La commande publique représente, pour les entreprises de toutes tailles, des débouchés très importants. Trop souvent, certaines d'entre elles, hésitent ou renoncent à répondre à des appels d'offres, considérant parfois à tort que le temps à y consacrer et la lourdeur des démarches peuvent être disproportionnés par rapport aux chances de remporter une consultation.

Les difficultés d'accès aux marchés et la pesanteur de certaines procédures, notamment en raison d'un formalisme trop lourd, ou encore, au regard de critères de sélection fixés estimés complexes, sont autant d'obstacles qu'il convient de prendre en compte pour faciliter un meilleur accès des entreprises à la commande publique.

La **simplification des procédures** permet ainsi d'attirer des entreprises qui, jusqu'ici, restaient en dehors de la sphère de l'achat public et qui pourront, dès lors, participer au dynamisme de l'économie locale.

Les acheteurs publics doivent donc encourager toutes les entreprises, quelle que soit leur taille, à « *oser la commande publique* ».

Que ce soit avant, pendant et après le lancement des consultations, les entreprises doivent pouvoir être accompagnées pour identifier et comprendre les besoins des acheteurs publics et surtout la manière de pouvoir y répondre simplement et efficacement.

Engagements

- **Communiquer et diffuser les bonnes pratiques** à destination des entreprises (via le site internet + plateforme web dédiée, avec des outils de sourcing/un annuaire des entreprises en ligne, un géoportail des entreprises, des ateliers en ligne pour présenter aux entreprises la réponse électronique aux marchés publics, etc.) ;
- **Poursuivre la simplification des démarches** des candidats pour le dépôt de leurs candidatures et de leurs offres ;
- **Poursuivre l'application du principe du « Dites-le nous une fois »**, qui permet aux entreprises de ne pas fournir les documents et renseignements qu'elles auraient déjà fournis lors d'une précédente consultation ou qui sont déjà détenus par l'administration et que les acheteurs peuvent obtenir directement par le biais d'une base de données ou d'un espace de stockage numérique. Il convient de relever que la récente Loi 3Ds a généralisé ce principe.
- **Fournir des cadres de réponse technique** qui constituent un guide de formalisation de la réponse pour les entreprises, ainsi que des outils pratiques

pour faciliter le travail des entreprises ;

- **Continuer d'adapter les critères de sélection** des candidatures et des offres aux spécificités de chaque marché ;
- **Poursuivre l'allotissement de tous les marchés**, à chaque fois que cela sera possible, par secteur et/ou métiers afin de permettre aux petites structures de pouvoir se positionner ;
- **Poursuivre la démarche de dématérialisation** de la chaîne complète des marchés publics, tant sur la passation que sur l'exécution des marchés ;
- **Faire connaître aux entreprises** l'intérêt du recours au Document Unique de Marché Européen (DUME) destiné à faciliter la remise des candidatures et des offres par les entreprises par son numéro SIRET (E-DUME en ligne) ;
- **Favoriser la compréhension**, la transparence des décisions d'attribution, notamment via la motivation des courriers de rejet ;
- **Limiter le recours à la procédure de conception-réalisation** ; S'engager pour chaque opération de bâtiment à évaluer la pertinence d'un recours à l'ingénierie publique intégrée en lieu et place de l'ingénierie privée, en fonction des caractéristiques du projet ;
- **Utiliser la faculté de négociation** dans le respect du principe « gagnant/gagnant », en prohibant le marchandage qui n'aboutit qu'à une baisse artificielle du prix de la prestation sans tenir compte de la qualité et de la diversité des propositions techniques ;
- **Continuer d'utiliser le portail Factures Chorus Pro**. Le service est accessible depuis Internet et mis gratuitement à disposition des fournisseurs et des entités publiques. Les échanges entre les fournisseurs et les entités publiques se font sur la base d'un format dit « Pivot », qui facilite les échanges et intégrations dans les Systèmes d'Information (SI) des entités publiques.
- **Promouvoir les variantes**
- **Veiller à poursuivre la détection des offres anormalement basses** en application des dispositions du code de la commande publique.

Principe n° 3 : Migliurà e cundizione d'esequimentu di i mercati
Améliorer les conditions d'exécution des marchés

Si l'accès à la commande publique reste un des obstacles majeurs auquel se heurtent les TPE/PME, les difficultés dans l'exécution et le règlement des marchés publics peuvent pénaliser les entreprises et surtout les plus petites d'entre elles.

La mise en place de mesures adaptées peut constituer un levier d'amélioration des conditions d'exécution des marchés, notamment en ce qui concerne le renforcement de la trésorerie des entreprises.

Engagements

- **Proposer**, lorsque l'objet et la durée du marché s'y prêtent, **des avances**, y compris lorsque celles-ci ne sont pas expressément prévues par les dispositions du Code de la commande publique, **de façon à réduire les difficultés de trésorerie des entreprises** :
 - Utilisation de l'avance pour faciliter la gestion de la trésorerie des entreprises : Mécanisme d'avances octroyés de **30 %**, **sans constitution de garantie financière, pour tous types de marchés inférieurs ou égaux à 300 000 € HT** ;
 - Mise en place d'approvisionnements pour les marchés qui le justifient ;
 - **Mobilisation du dispositif « Avance Plus » de BPI France** qui permet d'effectuer des avances aux entreprises.
- **Continuer de mettre en place des clauses et formules** de variation de prix adaptées à la nature de la prestation à réaliser ;
- **Continuer de réduire les délais de paiement aux fournisseurs**, notamment grâce à la facturation électronique

Ce délai a été évalué à 27 jours environ en 2021 :

- il s'agit de **faire de la sensibilisation** vers les agents et agentes en charge du traitement des factures afin de tendre vers une meilleure rapidité d'exécution ;
- le parapheur SRCI mis en place permet de transférer un mandat de paiement en moins de 10 minutes à la Paierie ;
- Poursuivre la vigilance renforcée mise en œuvre quant au respect des obligations de vérification, d'injonction et d'information prévues dans la **lutte contre la concurrence sociale déloyale**.

Principe n° 4 : Sviluppà a cumprera di vicinanza durevule Développer
l'achat de proximité durable

La prise en compte de l'achat durable est un outil au service des politiques publiques,

du développement économique territorial, du mieux vivre. Il doit contribuer à l'essor de la dynamique du territoire insulaire, tout en valorisant ses richesses.

Il est nécessaire de mobiliser tous les leviers juridiques existants pour donner toutes ses chances à l'achat local et favoriser le **rapprochement de l'offre et de la demande**. La commande publique doit permettre aux acheteurs publics de valoriser les pratiques vertueuses du territoire et d'être en phase avec les fournisseurs qui opèrent des **démarches éco-responsables**. Elle doit, également, **encourager le changement de comportement des opérateurs économiques**.

La loi n° 2021-1104 du 22 août 2021, portant lutte contre le dérèglement climatique et renforcement de la résilience face à ses effets (dit projet de loi Climat et Résilience), impacte la commande publique via son titre III, chapitre 1^{er} "**Verdir l'économie**", articles 35 à 39 :

- *Dans la détermination de ses besoins, l'acheteur a l'obligation de prendre en compte les objectifs de développement durable dans leurs dimensions économiques, sociales et environnementales (CCP, nouvel Article L. 2111-2) de la définition des besoins aux spécifications techniques).*

Les objectifs fixés sont de se servir comme d'un levier économique la transition énergétique et écologique du territoire, et permettre aux entreprises locales de transformer les défis environnementaux en opportunités.

Engagements

- **Privilégier les produits**, les services, les projets éco-conçus et les circuits courts ;
- **Co-construire une dynamique d'achat** ancrée dans le temps et favorisant la rencontre entre l'offre et la demande ;
- **Développer une politique globale** et évaluable d'achats durables ;
- **Intégrer les objectifs de développement durable** dès la définition du besoin, à toutes les étapes de la passation du marché et de l'utilisation des biens et services ;
- **Sensibiliser et former les services acheteurs et les TPE/PME** à l'intégration de ces considérations dans les marchés publics : Informations, formations, diffusion de fiches pratiques, rencontres avec les acteurs du territoire, etc. ;
- **Inciter de manière forte** l'ensemble des parties prenantes à systématiquement repenser l'acte d'achat, au-delà de la satisfaction immédiate d'un besoin direct, afin de lui donner son plein effet de levier en faveur des territoires ;
- **Conseiller les entreprises** dans la prise en compte de ces objectifs dans le cadre des rencontres organisées dans les territoires ;

- **Evaluer l'impact de la commande publique durable sur le dynamisme territorial** (nombre de marchés clausés, investissements, recrutements, création d'entreprise, formations au développement durable des prestataires suivies, etc...);
- **Insérer**, quand cela est rendu possible par l'objet du marché, un critère de coût du cycle de vie des travaux, services ou fournitures.
- **Intégrer**, conformément aux dispositions des textes en vigueur, lorsque l'objet et les conditions du contrat s'y prêtent, **des critères environnementaux d'évaluation des offres** (y compris d'impact carbone) **ou des clauses d'exécution environnementales** permettant de garantir la performance environnementale des achats réalisés et choisir l'offre la plus avantageuse économiquement.

Principe n° 5 : Sustene l'impiegù lucale è a leia suciale per via di a cumprera rispunsevule

Soutenir l'emploi local et le lien social par l'achat responsable

Il est de la responsabilité des acheteurs publics de contribuer à la mise en œuvre des politiques d'insertion sociale sur leur territoire. Les marchés publics représentent un moyen important pour les collectivités de **promouvoir l'emploi**.

Pour soutenir l'emploi local, il est primordial d'avoir un impact positif sur l'économie de notre territoire.

L'objectif est de favoriser la cohésion sociale sur le territoire en utilisant le levier de la commande publique, en poursuivant le travail engagé au titre des clauses sociales, en veillant à développer les politiques d'insertion, du handicap, et de l'égalité femmes-hommes, et en finalisant la charte en faveur de l'emploi local votée par l'Assemblée de Corse.

Bien que les dispositions du Code de la commande publique ne permettent pas de favoriser les entreprises issues du tissu local, comme c'est le cas par exemple de l'établissement d'un critère de proximité géographique qui contrevient au principe d'égalité de traitement des candidats, le déploiement du CBA vise l'équité territoriale.

Le CBA a donc pour ambition d'organiser le Code des marchés publics d'une façon équitable pour les TPE/PME du territoire en vue d'évaluer dans le temps les bonnes pratiques pour les améliorer au bénéfice de l'ancrage territorial.

L'ensemble des engagements pris dans le CBA concourt, de manière transversale, au soutien de l'emploi local et au lien social.

Le travail qui sera mené dans les prochains mois visera à élargir, en les sécurisant juridiquement les clauses des marchés publics visant à soutenir et encourager l'emploi local.

Le même travail sera fait en faveur de la mise en œuvre opérationnelle, dans des conditions juridiques sécurisées, de la charte en faveur de l'emploi local votée par l'Assemblée de Corse.

Engagements

- **Sécuriser juridiquement et élargir le champ d'application des mesures encourageant et soutenant l'emploi local ;**
- **Adapter la commande publique aux ressources du territoire** (taille des entreprises, compétences détenues, allotissements, etc.) ;
- **Faire connaître les besoins d'achats des acheteurs publics** pour dimensionner les formations nécessaires et spécifiques, déterminer les choix d'investissements, encourager la création d'entreprises et/ou la reconversion) ;

- **Promouvoir la responsabilité sociétale** (grâce à l'insertion et le développement de filières nouvelles s'inscrivant dans le développement durable) ;
- **Poursuivre l'intégration** dans les marchés de clauses d'insertion sociale, mais aussi celles valorisant l'égalité professionnelle femme-homme, ou encore celles permettant l'intégration de personnes éloignées de l'emploi ou public en difficulté ;
- **Promouvoir l'entrepreneuriat au féminin** ;
- **Poursuivre la sensibilisation et la formation** des services à l'intégration de ces considérations sociales et équitables dans les marchés publics : formations, fiches pratiques à établir, rencontres avec les acteurs pertinents, etc. ;
- **Créer du lien avec les outils de la formation**, des acteurs de l'insertion et de soutien économique aux entreprises, afin d'aider l'accès à l'emploi des personnes qui en sont les plus éloignées et assurer un soutien aux entreprises dans le cadre de la mise en œuvre de ces clauses ;
- **Développer les indicateurs** nécessaires à la mesure et au suivi de la performance sur cet axe ;
- **Evaluer l'impact de la commande publique responsable sur le dynamisme territorial** (nombre de marchés clausés ; investissements, recrutements effectués, bilan genré ... après application du dispositif, etc.) ;
- **Favoriser l'utilisation des dispositions du code de la commande publique**, en faisant de l'insertion un des critères d'attribution du marché lorsqu'il s'agit d'un marché ou d'un lot d'une certaine importance, avec le souci de faire progresser collectivement la qualité des offres fournisseurs ;
- **Développer le recours à des marchés réservés** aux entreprises adaptées ou établissements et services d'aide par le travail, afin de favoriser l'accès ou le maintien à l'emploi des personnes éloignées de l'emploi ou public en difficulté, mais aussi les entreprises de l'économie sociale et solidaire (ESS) ;
- **Continuer de développer les considérations sociales dans les marchés.**

**Principe n° 6 : [Accumpagnà, infurmà è furmà](#)
[Accompagner, informer et former](#)**

Le Corsican Business Act ne constitue pas seulement une charte de bonnes intentions, mais se révèle être aussi un contrat entre les acheteurs publics et les opérateurs économiques pour formaliser un engagement bilatéral de montée en compétences.

- Pour les acheteurs publics : il s'agit de renforcer l'effort de formation des agents publics en charge de la commande publique, afin qu'ils puissent prendre en compte toutes les possibilités offertes par le Code de la commande publique destinées à

intégrer des clauses sociales et environnementales et soutenir l'innovation ;

- Pour les entreprises : il s'agit de faire état de leurs besoins au regard des nécessités des acheteurs publics, afin de définir des programmes de formations des salariés, d'équipements, d'investissements et/ou de modernisation en vue de répondre aux marchés publics de manière plus efficiente.

La connaissance du tissu économique et l'approfondissement de la relation-fournisseur permettent de mieux appréhender les contraintes respectives et favorisent une démarche d'adaptation et d'innovation permanente, plutôt que la simple reconduction du passé.

L'accompagnement des TPE/PME pour l'accès aux marchés publics passe par la création d'une offre de service territoriale pour accompagner ces entreprises bien moins armées que les grands groupes nationaux pour répondre aux commandes publiques. Des rencontres entre fournisseurs et acheteurs publics doivent être organisés pour former et informer les entreprises.

Engagements

- **Définir, avec le Centre National de la Fonction Publique Territoriale (C.N.F.P.T) et la direction de la formation de la Collectivité de Corse**, notamment, un plan de formation pluriannuel à destination des acheteurs publics (personnels techniques, personnels d'encadrement et aussi élus) pour une meilleure compréhension et intégration des clauses particulières du code de la commande publique concernant les dimensions sociales, environnementales, et d'innovation ;
- **Encourager le dialogue** permanent avec les services du contrôle de légalité, afin d'échanger sur les principaux points de contrôle et de vigilance dans l'établissement des marchés intégrant ces clauses particulières ;
- **Soutenir les entreprises** désireuses de s'engager dans des plans de formation des salariés et de réaliser des efforts d'équipements et d'investissement, afin de pouvoir répondre à ces marchés ;
- **Former les TPE/PME** sur des besoins identifiés (exemple : accès numérique par exemple pour répondre à une offre, etc.) ;
- **Organiser des rencontres** avec les services acheteurs, dans le cadre du sourcing, pour rapprocher l'offre et la demande, et établir un dialogue permanent avec les fournisseurs locaux pour qu'ils puissent contribuer à l'amélioration des achats ;
- **Informer les fournisseurs** et leurs organisations professionnelles des orientations choisies en matière de stratégie d'achat ;
- **Réunir des groupes experts par thématiques** (infrastructures, ingénierie, informatique...) et/ou avec des représentants de fédérations professionnelles des secteurs concernés pour prendre en compte les définitions des besoins au

regard du tissu économique local et pour faire connaître leur politique d'achat ;

- **Créer un label pour « une commande publique responsable »** en vue de labéliser les acheteurs et les fournisseurs ;
- **Poursuivre la publication**, sur la plateforme numérique dédiée, des informations sur les marchés conclus (données essentielles).

Principe n° 7 : Sostene l'innuvazione è accelerà a crescita nantu à i mercati
Soutenir l'innovation et accélérer la croissance
sur les marchés publics

L'enjeu est d'organiser et de structurer la commande en fonction du besoin, du tissu économique et de l'encouragement à l'innovation :

- en stimulant l'innovation dans les entreprises et en soutenant leur croissance ;
- en renforçant les dispositifs de soutien à l'innovation.

Il s'agit, à la fois, de sensibiliser les services acheteurs à la question de l'achat innovant et de faire s'intéresser les entreprises innovantes à la commande publique.

Ce double objectif part du constat que les deux parties se connaissent assez mal. Chez les entreprises innovantes, un certain nombre d'entrepreneurs sont troublés par l'image qu'ils se font de la commande publique et notamment de la lourdeur qu'elle peut porter. Du côté des acheteurs, il est souvent plus confortable de faire appel aux entreprises et aux offres déjà connues des services dans le cadre des appels d'offres émis. Il s'agit donc, à la fois, d'encourager l'achat d'innovation, mais aussi de l'inclusion de pratiques innovantes dans la commande publique des collectivités.

Le soutien à l'innovation implique de connaître les différents secteurs d'activités et d'être en veille active sur les solutions que peuvent proposer les entreprises. Ces dernières continuent d'innover, et la sphère publique doit être en mesure, à travers ses achats, de capter ces gains et progrès, et d'en faire bénéficier à son tour, sous la forme d'économies, de performances accrues et d'un meilleur service, toute la collectivité.

Les entreprises auront ainsi la possibilité de présenter leurs innovations aux acheteurs sur des domaines stratégiques devant faire l'objet de marchés publics à court ou moyen terme.

Un achat public innovant est un marché public ou un contrat de concession qui, par son caractère nouveau ou plus adapté, permet à l'administration contractante ou acheteuse soit :

- de réaliser une meilleure performance économique lors de son acquisition par rapport à des pratiques antérieures ou une offre concurrente ;
- de fournir un meilleur service au public ;
- d'améliorer, par des solutions nouvelles ou des biens ou services nouveaux, ses propres performances que ce fût par ses qualités intrinsèques ou bien par les transformations subséquentement nécessaires à la suite de son acquisition ou de sa contractualisation.

Les avantages tirés d'un soutien à l'innovation par l'achat public sont :

1) Pour les entreprises :

- un financement direct pour développer ou commercialiser un nouveau produit ou

service innovant ;

- un accès à de nouveaux marchés ;
- un accès à des clients de référence, pour développer sa publicité et sa réputation.

2) Pour les autorités publiques :

- l'amélioration de la performance par l'introduction d'innovations ;
- la réalisation d'économies à court, moyen ou long terme ;
- le développement et l'acquisition de nouvelles compétences.

3) Pour les citoyens :

- un service public et des infrastructures de meilleure qualité ;
- une gestion de la dépense publique plus efficiente.

| |
|--------------------|
| Engagements |
|--------------------|

- **Utiliser la commande publique** comme véritable levier accélérateur des entreprises innovantes et de croissance ;
- **Rapprocher et faciliter les relations** entre acheteurs publics et les entreprises innovantes dans le cadre du sourcing ;
- **Sensibiliser et promouvoir** l'innovation ;
- **Accompagner les directions opérationnelles** dans leur pratique d'achat ;
- **Expérimenter les achats innovants** : faire connaître les possibilités offertes par le décret du 24 décembre 2018 qui permet de conclure des marchés négociés sans publicité ni mise en concurrence préalables portant sur des travaux, fournitures, ou services innovants, dans la limite de 100 000 euros et pour une période expérimentale de trois ans) ;
- **Évaluer le déploiement** des achats innovants.

| |
|---|
| Principe n° 8 : Misurà l'efficacità di a cumanda publica Mesurer l'efficacité de la commande publique |
|---|

Cette analyse doit permettre l'amélioration continue du process de la commande publique et l'augmentation de la transparence de l'acte d'achat.

En associant les entreprises à la démarche d'évaluation et en communiquant, le Corsican Business Act va impulser une dynamique profitable à l'ensemble des acteurs permettant à chacun d'améliorer ses pratiques. Plus que jamais, le Corsican Business Act doit être l'occasion de mettre en œuvre un pilotage par les résultats.

Les politiques publiques doivent donc être adaptées en fonction des résultats observés sur le terrain.

Engagements

- **Constituer et fédérer un véritable réseau de référents CBA**, désignés au sein de la Collectivité de Corse, de ses agences, offices et satellites, de chaque collectivité et organismes cosignataires afin d'assurer un maillage solide et une opérationnalité dans le suivi et l'exécution ;
- **Constituer un Comité de gouvernance Corsican Business Act, en lien avec nos partenaires**, qui se réunira, deux fois par an, pour évaluer les engagements pris dans la présente charte et un **Comité technique**, qui se réunira trimestriellement, regroupant, notamment les référents CBA désignés au sein des collectivités, agences, offices et satellites et organismes signataires ;
- **Définir et mettre en place des indicateurs** de performance permettant d'évaluer les procédures lancées ;
- **Evaluer dans le temps les bonnes pratiques** pour les améliorer au bénéfice de l'ancrage territorial ;
- **Evaluer les marchés en cours d'exécution** et à leur terme, afin de pouvoir améliorer les consultations futures, reconduire ou non certains marchés ;
- **Evaluer la démarche d'insertion** des clauses d'insertion, d'éco et d'éga-conditionnalité appliquée dans les marchés ;
- **Dresser un bilan des difficultés rencontrées** par les entreprises dans l'accès aux marchés publics ;

EN SIGNANT CETTE CHARTE, IL EST CLAIREMENT ETABLI :

- Que tous les engagements pris dans le **Corsican Business Act**, ainsi que leur mise en œuvre, s'inscrivent dans le cadre des dispositions légales en vigueur et à venir, mais aussi des directives européennes portant coordination des procédures de passation des marchés publics ;
- Que certains des signataires appliquent, d'ores et déjà, tout ou partie des principes énoncés dans la présente charte ;
- Que les engagements contenus dans la charte ne doivent pas nécessairement être mis en œuvre simultanément ou en totalité ;
- Que tous les signataires s'engagent à renforcer les conditions du rapprochement de l'offre et de la demande, afin de donner aux entreprises locales en Corse l'opportunité de se voir attribuer des marchés publics, contribuant en cela à les rendre compétitives et performantes, tout en favorisant la bonne utilisation des deniers publics, l'optimisation et la bonne exécution des prestations ;
- Que la réalisation des engagements pris, fera l'objet d'une évaluation en vue de s'inscrire dans une démarche d'amélioration continue.

Durée de la charte :

Cette charte entre en vigueur à compter de sa signature. Sa durée est de **cinq années**. Celle-ci pourra être expressément reconduite, pour la même durée, à date anniversaire, après acceptation écrite des partenaires l'ayant signée.

Fait à ***, le **/**/2022

Pour la Collectivité de Corse :

Cosignataires :

CORSICAN BUSINESS ACT

*« L'impresa corsa à u centru di a cumanda
publica »*

Fiches actions du Corsican Business Act

PRINCIPE N° 1
ACCRESCE A VISIBILITA DI A CUMANDA PUBLICA
ACCROITRE LA VISIBILITE DE LA COMMANDE PUBLIQUE

-1.1- INFORMER, COMMUNIQUER, SUR LES PROJETS A VENIR

(direction de la commande publique de la CdC, agences, offices et satellites, CCI, référents CBA)

Objectif : AMÉLIORER L'INFORMATION DES ENTREPRISES.

Cette information doit permettre aux entreprises de se préparer en vue d'une participation aux marchés pour adapter leurs offres, rechercher des partenaires pour la constitution de groupements.

Moyens mis en œuvre :

1. Information sur les projets en cours et à venir :

- Publier une programmation prévisionnelle des **procédures prévues** à court et à moyen terme sur le site internet du pouvoir adjudicateur ;
(direction de la commande publique CdC) ;

Publier des **avis d'appel publics à la concurrence** dans plusieurs supports de publicité de façon à solliciter le maximum d'opérateurs économiques *(direction de la commande publique CdC) ;*

Transmettre la **planification semestrielle des marchés** du pouvoir adjudicateur aux fédérations professionnelles et chambres consulaires *(direction de la commande publique CdC, Agence de Développement Economique de la Corse (ADEC), Chambre de Commerce et d'Industrie (CCI) ;*

Elaborer une **plateforme dématérialisée d'échange** et de mise en relation entre acteurs locaux et l'instauration de formations adaptées pour conforter la montée en compétence des TPE/PME.

Indicateurs : mise en service : fin 2023
(direction de la commande publique CdC, ADEC- CCI) ;

2. Réalisation de **plans de communication particuliers sur les opérations importantes** (présentation de l'opération, du nombre de lots, des modalités de consultation, calendrier, etc.) *(direction de la communication CdC).*

-1.2- DEVELOPPER LES ETUDES DE TERRAIN, LES ECHANGES PREALABLES AVEC LES OPERATEURS ECONOMIQUES

(ADEC/CCI)

Objectif : ENCOURAGER LE DIALOGUE ET APPRENDRE À SE CONNAÎTRE.

Moyens mis en œuvre :

- 1. Rechercher et recenser les opérateurs économiques :
Par domaine, identification des entreprises présentes dans l'île, de leurs capacités, de leurs spécificités (élaboration de fiches de recensement des entreprises) afin de connaître l'offre de technologies et de produits existants et, le cas échéant, de repérer les solutions innovantes ;
Indicateurs : Achèvement du recensement : 2022
Production des fiches : 2023
- 2. Organiser et participer à des réunions d'échanges :
Rencontres, tables rondes ou réunions thématiques régulièrement organisées avec des acheteurs publics, des fédérations professionnelles et des entreprises elles-mêmes ; ces rencontres seront envisagées sur les territoires.
Indicateurs : au moins deux manifestations par an
- 3. Participer aux salons, colloques, organisés par le secteur privé.

-1.3- REACTIVER L'OBSERVATOIRE DE LA COMMANDE PUBLIQUE :

Cet observatoire constitue une instance de concertation et d'échanges d'informations entre les différents acteurs de la commande publique et contribue à la diffusion des bonnes pratiques.

Il a pour ambition de constituer un véritable lieu de rencontre et de concertation de tous les partenaires de la région, favorisant l'échange autour des questions de pratiques, de mutualisations de besoins (en formation par exemple), de veille sur la réglementation en vigueur (notamment en matière de droit du travail, de la concurrence, environnement, marchés publics, etc.).

L'observatoire de la commande publique permettra, également, d'associer, entre autres, les collectivités, les bailleurs sociaux, les chambres consulaires, les organismes de formations, acteurs du service public de l'emploi.

PRINCIPE N° 2
PERMETTE UN ACCESSU PIU FACIULE DI E TPE-PME
A A CUMANDA PUBLICA
FACILITER UN MEILLEUR ACCES DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES A
LA COMMANDE PUBLIQUE

-2.1- FOURNIR DES CADRES DE REPONSE TECHNIQUE ET DES OUTILS PRATIQUES POUR FACILITER LE TRAVAIL DES ENTREPRISES

(direction de la commande publique de la CdC, services techniques, offices, agences et satellites)

Objectif : ACCOMPAGNER LES ENTREPRISES DANS LEUR RÉPONSE AUX CONSULTATIONS LANCÉES PAR LE POUVOIR ADJUDICATEUR

Moyens mis en œuvre :

1. Fournir un cadre de réponse permettant au candidat de structurer, préciser son offre et, de mettre en avant ses qualités, son savoir-faire :
 - La structuration du cadre doit permettre au candidat de comprendre les attentes de la Collectivité vis-à-vis de sa proposition et la façon dont cette dernière sera jugée ; elle doit également l'aider à présenter une offre adaptée aux spécificités du marché et non plus une offre généraliste "passe partout".
Indicateurs : A compter de 2023
(Services techniques)
 - Pour certains marchés, un cadre de réponse spécifique au développement durable peut être prévu en plus du cadre technique.
Indicateurs : A compter de 2023
2. Créer une « Boîte à outils » à destination des entreprises :
 - Mise en ligne de documents pédagogiques (tutoriel mis en ligne sur le site internet du pouvoir adjudicateur à l'attention des entreprises pour répondre aux consultations), fiches explicatives sur les erreurs à ne pas commettre, FAQ..., etc.
Indicateurs : A compter de 2023

-2.2- ADAPTER LES CRITÈRES DE SÉLECTION DES CANDIDATURES ET DES OFFRES AUX SPÉCIFICITÉS DE CHAQUE MARCHÉ

(direction de la commande publique de la CdC, services techniques, offices, agences et satellites)

OBJECTIF : Choisir l'offre économiquement la plus avantageuse en valorisant d'autres éléments que le prix.

Parmi les principaux freins à l'accès à la commande publique des TPE-PME figurent les exigences disproportionnées des acheteurs en ce qui concerne les capacités techniques et financières des entreprises.

Pour remédier à cette situation, l'arrêté du 22 mars 2019, portant mesures de simplification applicables aux marchés publics, a transposé de façon accélérée les

mesures de simplification favorables aux petites et moyennes entreprises en intégrant le plafonnement des exigences des acheteurs publics relatives à la capacité technique et financière des entreprises.

Moyens mis en œuvre :

1. Au niveau de la candidature :

Demander des renseignements sur les entreprises et sur leurs capacités proportionnées à l'objet du marché. Ne pas en exiger plus que nécessaire (ex : chiffre d'affaires minimum, certificats de capacités, attestations de réalisations...) de manière à favoriser les candidatures des petites et moyennes entreprises.

Indicateurs : 2022 : Expérimentation sur au moins 50 % des marchés
2023 : Généralisation de la pratique

2. Au niveau de l'offre :

- Adapter les critères techniques aux spécificités du marché (le critère prix n'est pas systématiquement le critère principal) ;
- Mettre en œuvre des critères de choix transparents et explicites ;
- Privilégier le mieux disant au moins disant (offre économiquement la plus avantageuse) ;
- Dans le cadre de marchés récurrents, ne pas réutiliser systématiquement les mêmes critères : réexaminer régulièrement ces derniers afin de tenir compte des évolutions techniques. (Services techniques)

Indicateurs : 2022 : Création d'un groupe technique (animation d'un groupe de réflexion) destiné à définir les conditions de mise en œuvre de ces principes
2023: Généralisation du dispositif

-2.4- DÉVELOPPER LE DISPOSITIF DU DOCUMENT UNIQUE DE MARCHÉ EUROPÉEN (DUME) *(direction de la commande publique de la CdC, offices, agences et satellites)*

Objectif : Faciliter la réponse des entreprises.

Moyens mis en œuvre :

1. Poursuivre la mise en œuvre de ce dispositif :

- Dans un premier temps sur des marchés simples pour lesquels il n'y a pas de possibilité de sous-traitance au stade de la candidature,
- Elargissement progressif à des marchés plus complexes en fonction de l'évolution du dispositif.

Indicateurs : 2022 : Création d'un groupe technique (animation d'un groupe de réflexion) destiné à définir les conditions de mise en œuvre de ces principes
2023 : Généralisation du dispositif

2. Mettre à disposition des entreprises un guide d'aide à la réponse dans le cadre du DUME.
Indicateur : A compter de 2023

-2.4- DÉMATÉRIALISATION DES PROCÉDURES

OBJECTIF : POURSUIVRE LA DÉMARCHE DE DÉMATÉRIALISATION DE LA CHAÎNE COMPLÈTE DES MARCHÉS PUBLICS TANT SUR LA PASSATION QUE SUR L'EXÉCUTION DES MARCHÉS.

Moyens mis en œuvre :

1. Un coffre-fort électronique est mis à disposition des acheteurs par le profil acheteurs AWS, avec un système d'enregistrement électronique pour les soumissionnaires ;
2. Poursuivre la dématérialisation complète de la chaîne marchés publics (de la passation à l'exécution) laquelle permet de ne plus avoir à rematérialiser les offres ;

-2.5- UTILISER LA FACULTÉ DE NÉGOCIATION

OBJECTIF : UTILISER LA FACULTÉ DE NÉGOCIATION DANS LE RESPECT DU PRINCIPE "GAGNANT/GAGNANT" EN FAVORISANT LA QUALITÉ ET DE LA DIVERSITÉ DES PROPOSITIONS TECHNIQUES ET, EN PROHIBANT LE MARCHANDAGE QUI N'ABOUTIT QU'À UNE BAISSÉ ARTIFICIELLE DU PRIX DE LA PRESTATION.

Moyens mis en œuvre :

1. En procédure adaptée, ne pas systématiser la négociation mais se laisser la possibilité d'y recourir lorsque les circonstances le justifient ;
2. Se doter d'un guide déontologique de la négociation (organisation d'un groupe de travail sur ce sujet avec la maîtrise d'œuvre) ;
3. Développer la formation des agents aux techniques de négociation.

Indicateurs : A compter de 2023

-2.6- ALLOTISSEMENT DES MARCHES

Objectif : ALLOTIR LES MARCHÉS PAR SECTEUR ET/OU MÉTIERS AFIN DE PERMETTRE AUX PETITES STRUCTURES DE POUVOIR SE POSITIONNER.

Moyens mis en œuvre :

1. Au travers de l'analyse du besoin, procéder à un allotissement le plus fin possible qui prenne en compte l'état de l'art de la profession, les données techniques voire géographiques du marché ;

2. Dans le cadre du passage en communauté urbaine, apporter une attention particulière à l'allotissement géographique des prestations dès lors que les caractéristiques techniques le permettent.

Indicateurs : A compter de 2023

-2.7- LUTTER CONTRE LES OFFRES ANORMALEMENT BASSES

Objectif : SE PRÉMUNIR CONTRE DES OFFRES QUI FAUSSENT LA CONCURRENCE ET QUI RISQUENT DE CONDUIRE À DES DÉFAILLANCES EN COURS D'EXÉCUTION DU MARCHÉ.

Moyens mis en œuvre :

1. Détecter si une offre est anormalement basse et utiliser une méthode de détection qui pourra être la méthode de détection recommandée par la Fédération Française du Bâtiment, quelle que soit la procédure de passation ; impliquer la maîtrise d'œuvre dans la procédure.

2. Au travers de la maîtrise d'œuvre, demander des explications aux entreprises concernées, et en apprécier la pertinence, afin de prendre une décision d'admission ou de rejet.

-2.8- FAVORISER LA COMPRÉHENSION, LA TRANSPARENCE DES DÉCISIONS D'ATTRIBUTION

Objectif : ÊTRE TRANSPARENT SUR LES DÉCISIONS D'ATTRIBUTION DE LA COLLECTIVITÉ, PERMETTRE À L'ENTREPRISE DE COMPRENDRE LES MOTIFS DE SON ÉVICTION ET, LUI PERMETTRE DE S'AMÉLIORER DANS LE CADRE DE SES RÉPONSES FUTURES.

L'information des candidats non retenus constitue une formalité essentielle d'achèvement des procédures formalisées imposée aux pouvoirs adjudicateurs par la réglementation. Les marchés à procédure adaptée (MAPA) ne sont, quant à eux, pas soumis à l'obligation de notifier, avant la signature du contrat, la décision d'attribution.

Il s'agit, néanmoins, d'une bonne pratique dans le cadre des relations avec les fournisseurs.

En outre, les MAPA sont soumis aux principes généraux posés par la réglementation en matière de commande publique. Il incombe ainsi à la personne responsable du marché d'informer les candidats évincés du rejet de leur candidature ou de leur offre.

Moyens mis en œuvre :

1. Afficher clairement dans le règlement de consultation les modalités de notation des offres ;
Indicateurs : 2022 (100 % des marchés)
2. Pour les marchés > 40 000 € HT, information des candidats du rejet de leur offre en indiquant :

- Le nom de l'attributaire et le montant du marché
 - Les motifs de rejet de l'offre du candidat en précisant les notes obtenues sur les différents critères et en mettant en exergue les points qui n'ont pas été correctement développés (indiquer les points forts/points faibles de l'offre)
- Indicateurs : 2022 (50 % des marchés)
A compter de 2023 (totalité des marchés)

3. Transmettre la communication des marchés notifiés (tableau trimestriel d'informations aux élus) aux Fédérations et chambres consulaires ;
Indicateurs : A compter du 1^{er} janvier 2023

-2.9- FAVORISER LA CRÉATION DE GROUPEMENTS D'ENTREPRISES

Objectif : PERMETTRE AUX TPE/PME LOCALES D'ACCÉDER À DES MARCHÉS PLUS IMPORTANTS EN FAVORISANT LA CRÉATION DE GROUPEMENT.

La constitution d'un groupement permet aux entreprises :

- La mise en commun de leurs moyens humains et matériels ainsi que la réunion des capacités financières et des savoir-faire ;
- D'accéder à des marchés auxquels séparément elles n'auraient pas eu la capacité technique de répondre ;
- D'avoir accès à des plus gros marchés ;
- D'augmenter le nombre et la qualité de ses références.

La réglementation des marchés publics prévoit deux formes de groupement :

- Groupement conjoint : chaque entreprise est engagée sur les prestations qu'elle réalise ;
- Groupement solidaire : chaque entreprise est solidairement engagée et peut donc être amenée à pallier la défaillance d'un de ses co-traitants.

La personne publique définit, le cas échéant, la forme du groupement qu'elle souhaite dans le cadre du marché à réaliser.

Moyens mis en œuvre :

1. Privilégier le groupement conjoint avec mandataire solidaire et, n'imposer le groupement solidaire dans les consultations que lorsque la complexité du projet l'exige
2. Communiquer sur les consultations à venir pour permettre aux TPE/PME d'anticiper la formation d'un groupement
3. Prévoir un temps de consultation suffisamment conséquent pour que les TPE/PME puissent engager les démarches nécessaires à la formalisation de leur groupement.

PRINCIPE N° 3
MIGLIORA E CUNDIZIONE D'ESEGUIMENTU DI I MERCATI
AMELIORER LES CONDITIONS D'EXECUTION DES MARCHES

(direction de la commande publique, direction de la programmation financière, services techniques de la CdC, offices, agences et satellites)

-3.1- UTILISER L'AVANCE POUR FACILITER LA GESTION DE LA TRÉSORERIE DES ENTREPRISES

Objectif : Ces mesures doivent permettre aux entreprises de réaliser les prestations prévues aux marchés dans de meilleures conditions financières.

L'avance est le versement d'une partie du montant d'un marché public au titulaire de ce marché avant tout commencement d'exécution de ses prestations. L'octroi des avances, qui constitue une dérogation à la notion de service fait, vise à faciliter l'exécution des marchés et assurer l'égalité d'accès à la commande publique entre les entreprises disposant d'une trésorerie suffisante pour démarrer l'exécution des prestations et celles qui n'en disposent pas.

Il s'agit donc d'un moyen de financement précieux pour les entreprises titulaires de marchés et, plus particulièrement pour les TPE/PME à la condition que le versement de l'avance intervienne en temps utile.

En effet, l'obtention d'un marché public entraîne pour l'entreprise des dépenses (approvisionnement, installation de chantier, préparation des prestations...) qui peuvent constituer un frein pour les entreprises ne disposant des fonds propres nécessaires à la couverture de ces dépenses.

Par ailleurs, le montant de l'avance constitue un levier important pour dynamiser la concurrence et inciter les TPE/PME à répondre aux marchés.

NOTA BENE : L'AVANCE DOIT ÉGALEMENT CRÉER UNE ÉCONOMIE POUR L'ACHETEUR PUBLIC DANS LA MESURE OÙ LES TITULAIRES NE SERONT PAS CONTRAINTS DE PRÉFINANCER LEUR MARCHÉ ET NE RÉPERCUTERONT DONC PAS CETTE CHARGE DANS LE PRIX DE LEUR OFFRE.

Moyens mis en œuvre :

4. Elargir les conditions d'accès :

- Marchés inférieurs à 50 000 € HT ;
- Sans condition de durée.

Il s'agit là de mesures visant directement les TPE/PME qui répondent sur des petits lots dans le cadre d'opérations de travaux et pour qui, attendre le versement du 1^{er} acompte peut constituer une difficulté particulière en matière de trésorerie (approvisionnements à régler, salaires...).

Indicateurs : 2022 : 50 % des marchés
2023 : totalité des marchés

5. Majorer le montant de l'avance :
- **Utilisation de l'avance pour faciliter la gestion de la trésorerie des entreprises : Mécanisme d'avances octroyés de 30 %, sans constitution de garantie financière, pour tous types de marchés inférieurs ou égaux à 300 000 € HT ;**
Indicateurs : début 2023
 - Mise en place d'approvisionnements pour les marchés qui le justifient ;
Indicateurs : début 2023
 - Mobilisation du **dispositif « Avance Plus » de Bpifrance qui permet d'effectuer des avances aux entreprises.**
Indicateurs : 2022 : Engagement de discussions avec Bpifrance
2023 : Mise en œuvre opérationnelle

-3.2- METTRE EN PLACE LES APPROVISIONNEMENTS

Objectif : Améliorer la trésorerie des TPE/PME.

Moyens mis en œuvre :

1. Identifier avec la maîtrise d'œuvre les lots qui pourraient être concernés par le dispositif ;
2. Dès lors que le marché s'y prête, conformément à l'article 11.3 du CCAG Travaux, prévoir les modalités de règlement des acomptes pour approvisionnement ;
3. Informer clairement les entreprises de la disposition de sorte que ces dernières identifient bien dans leurs devis les approvisionnements.

-3.3- ACCELERER LES DELAIS DE PAIEMENT

Objectif : Respecter et raccourcir les délais de paiement pour éviter que les entreprises ne soient confrontées à des difficultés de trésorerie et renoncent à participer à des marchés.

Le décret n° 2013-269 du 29 mars 2013 impose le délai de paiement maximum de 30 jours à l'ensemble des contrats de la commande publique, à l'exception de ceux conclus par les établissements publics de santé et les entreprises publiques.

La maîtrise des délais de paiement constitue donc un enjeu important tant pour les administrations (surcoûts liés au versement d'intérêts moratoires mais aussi liés à la défaillance provoquée des entreprises pour étirement des délais de paiement) que pour les entreprises, notamment les TPE/PME, qui ne disposent pas nécessairement de trésorerie leur permettant d'absorber de longs retards de facturation. En outre, elle permet d'instaurer une relation de confiance durable avec les prestataires.

Moyens mis en œuvre :

- Sensibiliser les services opérationnels et les bénéficiaires de la prestation à la nécessité d'attester les services faits dans les plus brefs délais, afin de contribuer à la fluidification de la chaîne de la dépense ;

- Sensibiliser dans le cadre de « réunions fournisseurs » ces derniers à l'emploi de Chorus et aux contraintes réglementaires à respecter pour l'émission des factures ;
- Mise en place d'une procédure dématérialisée (en lien avec la Sitec et le parapheur électronique SRCI) concernant la signature des certificats de paiement, des états d'acomptes et des documents fusionnés de e-subvention, qui permettra de sécuriser et d'accélérer à distance les procédures de traitement des dossiers ; (DDSI)
- Expérimenter/déployer la carte achats sur des segments pertinents (ex : fournitures...), permettant pour des achats de faible montant et récurrents de déléguer le droit de commander à des personnes habilitées, afin de limiter les actes d'achat et de paiement sans enjeu et payer rapidement les fournisseurs ;
- Anticiper conjointement les révisions de prix et déterminer qui les réalise ;
- Intégrer des clauses dans les marchés et des process permettant de clarifier le processus d'exécution financière :
 - Identification des personnes/services vers lesquels la facture doit être adressée avec mention du code chorus (y compris pour les procédures à faible montant (guide))
 - Rappel des mentions obligatoires à faire figurer sur chaque facture et bons de commande
 - Sur les opérations complexes, lors de la réunion « 0 », présentation, par les personnes en charge de l'exécution financière des marchés, des modalités à respecter.

-3.4- METTRE EN PLACE DES CLAUSES ET FORMULES DE VARIATION DE PRIX ADAPTÉES À LA NATURE DE LA PRESTATION À RÉALISER

Objectif : Faire en sorte que les clauses et formules de variation de prix soient adaptées à la nature et à la durée de la prestation à réaliser.

Moyens mis en œuvre :

6. Réserver les prix fermes aux cas où cette forme de prix n'est pas de nature à exposer les entreprises à des aléas économiques majeurs (mouvements de prix brusques et imprévisibles).
7. Être attentif à la pertinence des indices de prix choisis dans les formules de variation de sorte qu'ils reflètent la réalité économique du prix de la prestation.

Pour les opérations de travaux, le choix des indices se fait sur proposition de la maîtrise d'œuvre.

Être vigilant sur les évolutions des indices afin de maintenir un bon équilibre économique du contrat en incluant, le cas échéant, des « clauses butoir » dans les contrats.

-3.5- CLARIFIER LES CLAUSES DES CAHIERS DES CHARGES, PRÉVOIR DES PÉNALITÉS PROPORTIONNÉES AUX ENJEUX ET AUX PRESCRIPTIONS DES CAHIERS DES CHARGES

Objectif : Clarifier les cahiers des clauses administratives particulières et limiter les clauses pouvant être un frein à l'accès des TPE/PME et notamment, prévoir des pénalités proportionnées aux enjeux et aux prescriptions des cahiers des charges.

Moyens mis en œuvre :

1. Rédiger les clauses des cahiers des clauses administratives particulières de sorte que les engagements, les obligations des parties au contrat soient clairement identifiables ;
2. Jouer la transparence sur l'application des pénalités.
 - Appliquer des pénalités raisonnées et proportionnées à l'objet du marché. Le montant doit être lié aux risques, aux « dommages » que le non-respect des engagements fait courir à la collectivité ;
 - Informer les entreprises sur la nécessité d'alerter, d'anticiper les aléas qui peuvent conduire à des retards de sorte que des mesures correctives puissent être prises, le cas échéant.

-3.6- VEILLER À CE QUE LA SOUS-TRAITANCE SE DÉROULE DANS LES MEILLEURES CONDITIONS

Objectif : Veiller à ce que la sous-traitance se déroule dans les meilleures conditions en accompagnant les entreprises dans leurs demandes d'agrément, dans le respect de la réglementation et des engagements pris par la collectivité dans le cadre de la charte de bonnes pratiques en matière de passation et d'exécution des marchés. Contrôler la régularité de la sous-traitance et participer ainsi à la lutte contre le dumping social.

Moyens mis en œuvre :

- 1 Pour tous les chantiers, rappeler les règles applicables en matière de sous-traitance lors de la réunion « 0 » ;
- 2 Pour chaque marché, mettre en place un circuit adapté de validation qui permette de respecter et d'optimiser les délais et les interventions de l'ensemble des participants (travail en relation avec la maîtrise d'œuvre) ;
- 3 Prévoir dans les règlements de consultations et/ou les pièces de marchés de travaux, les modalités de contrôle de la sous-traitance. Les demandes d'agrément des sous- traitants devront être communiquées au moyen d'un dossier intitulé « sous-traitance » ;

PRINCIPE N° 4
SVILUPPA A CUMPRERA DI VICINANZA DUREVULE
DEVELOPPER L'ACHAT DE PROXIMITE DURABLE

(direction de la commande publique, services techniques de la CdC, offices, agences et satellites, référents CBA)

Objectif : Optimiser la prise en compte de l'achat durable dans la rédaction et l'exécution des marchés.

Moyens mis en œuvre :

-4.1- REPENSER LE PROCESSUS ACHAT PUBLIC DURABLE :

➤ DÈS LA DÉFINITION DU BESOIN :

- Analyser les besoins en raisonnant en coût global (Réfléchir aux modes de consommation et si nécessaire réduire les besoins) ;
- Pousser à intégrer les objectifs de développement durable dès la définition du besoin, à toutes les étapes, de la passation du marché et de l'utilisation des biens et services ;
- Sensibiliser les agents au développement durable et à l'achat public durable ;
- Former les acheteurs à l'achat public durable ;
- Optimiser le suivi et l'évaluation du processus achat pour favoriser les achats durables
- Développer et soutenir les réseaux d'acheteurs permettant de développer les bonnes pratiques sur l'achat public durable ;
- En ligne, promouvoir cette thématique (rubrique dédiée à l'achat public durable) ;
- Piloter le dispositif dans une perspective d'amélioration continue sur plusieurs années (Rendre compte des progrès réalisés dans le cadre du Schéma des Achats publics Socialement et Ecologiquement Responsables de la CdC).

➤ DANS LES CONDITIONS D'EXÉCUTION DES MARCHÉS :

- Tenir compte des performances en matière de protection de l'environnement dans les conditions d'exécution des marchés ou le choix de l'offre économiquement la plus avantageuse.
- Poursuivre l'intégration des préoccupations environnementales dans nos pratiques achats notamment les marchés de travaux (clauses environnementales, critères de sélection...) et développer les indicateurs nécessaires à la mesure et au suivi de la performance sur cet axe.
- Poursuivre la réduction de l'impact environnemental de nos achats (économies d'énergie, réduction des émissions de CO2, réduction des emballages, réduction et valorisation des déchets, zéro déchets plastiques).

Indicateurs : Comité technique destiné à définir et mettre en place les conditions d'application des principes

-4.2- PRIVILÉGIER LES PRODUITS, LES SERVICES, LES PROJETS ÉCO-CONÇUS ET LES CIRCUITS COURTS

Objectif : Acheter mieux, avec le souci d'avoir un impact économique davantage tourné vers le local.

Moyens mis en œuvre :

- Encourager le sourcing qui permet à l'acheteur public de mieux connaître son territoire et ses producteurs ;
- Procéder à un allotissement fin, notamment « par type de denrée » et « par territoire » (autre moyen pour susciter une large concurrence et lever les obstacles à l'accès à la commande publique des PME, et notamment des producteurs locaux) ;
- Se fonder sur les performances en matière de développement des approvisionnements directs de produits de l'agriculture pour attribuer ses marchés (ce critère vise à promouvoir le développement des circuits-courts de commercialisation dans le domaine des produits agricoles (L'acheteur prenant en considération le circuit de fourniture et non pas l'implantation géographique du producteur, un tel critère ne peut être qualifié de critère géographique) ;
- Formuler ses exigences sur la base de spécifications techniques définies, soit par référence à une liste d'exigences permettant de garantir la qualité des produits et de leur production, comme ceux ayant trait aux « spécialités traditionnelles garanties » ou à l'agriculture biologique.

-4.3- ACCOMPAGNER LES ENTREPRISES DANS LA PRISE EN COMPTE DES OBJECTIFS DE PROTECTION DE L'ENVIRONNEMENT

Objectif : Encourager les entreprises à prendre en compte la transversalité des problématiques environnementales et l'interdépendance de leurs enjeux.

La transition énergétique doit devenir un des leviers prioritaires de la reprise. La rénovation énergétique des bâtiments, l'essor des énergies renouvelables, ou encore la diffusion de véhicules et de carburants propres doivent être des éléments structurants de la relance.

Moyens mis en œuvre :

- -Développer et encourager les bonnes pratiques sur l'achat public durable

En matière de marchés de travaux, mise en place :

- **Sur le bâti** : utilisation d'éco matériaux ; calcul en coût global/ACV, prise en compte de la maintenance future ; efficacité énergétique/CEE ; réflexion dès le stade de la maîtrise d'œuvre...
- **Sur les infrastructures** : éco-chantiers ; recyclage des déblais ; outils de comparaison ...

- Établir un échange autour du développement durable entre entreprises et acteurs publics permettant de répondre et fournissant aux autorités adjudicatrices une connaissance suffisante en matière de développement durable leur permettant sa prise en compte (actions d'animation territoriale pour impliquer les entreprises dans cette démarche). (ADEC/CCI).

PRINCIPE N° 5

SUSTENE L'IMPIEGU LUCALE E A LEIA SUCIALE PER VIA DI A CUMPRERA RISPUNSEVULE

SOUTENIR L'EMPLOI LOCAL ET LE LIEN SOCIAL PAR L'ACHAT RESPONSABLE

(direction de la commande publique, services techniques de la CdC, offices, agences et satellites, référents CBA)

-5.1- ACCOMPAGNER LES ENTREPRISES INSULAIRES DANS UNE DEMARCHE QUALIFIEE POUR SOUTENIR L'EMPLOI LOCAL

Objectif : Faire des marchés publics un levier pour le dynamisme de l'emploi local dans le respect des dispositions du Code de la commande publique (pérenniser, créer des emplois...).
Développer la responsabilité sociétale de la commande publique.
Pousser les entreprises dans une démarche de progrès, dans une recherche de performance globale de l'organisation pour les inciter à travailler différemment.

Moyens mis en œuvre :

- Prioriser des marchés pour insérer des clauses d'insertion sociale, mais aussi des clauses valorisant l'égalité professionnelle femme-homme, ou encore l'intégration de personnes éloignées de l'emploi ou public en difficulté, et travailler à la finalisation et à la mise en œuvre généralisée de la charte en faveur de l'emploi local votée par l'Assemblée de Corse.

1. Dès lors qu'ils font partie du public éligible aux clauses sociales d'insertion, accepter que pendant un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation, les apprentis et jeunes en contrats de professionnalisation soient intégrés au dispositif.

2. Intégrer des clauses spécifiques dans les cahiers des charges pour la prise en compte des difficultés rencontrées par les entreprises au travers d'un faisceau d'indices que les entreprises attributaires devront porter à la connaissance de la maîtrise de l'ouvrage dès que possible. Le faisceau d'indices comprend, notamment les éléments suivants :

- La baisse du carnet de commandes,
- La baisse du recours à l'intérim, du recours à l'alternance ou encore des effectifs permanents,
- La mise à disposition inhabituelle de salariés à d'autres entreprises d'un même groupe ou d'un même secteur d'activité,
- La mobilité géographique à des fins d'occupation des équipes sur des périmètres / fréquences inhabituels,
- La négociation d'un accord de maintien dans l'emploi,
- La prise de congés payés anticipés ou la modification des plannings des entreprises en modulation par l'avancement de périodes non travaillées,
- La négociation de délais de paiement ou d'étalement auprès des URSSAF ou du Trésor Public,

- L'information donnée aux représentants du personnel sur les difficultés

économiques rencontrées.

3. Recalculer le nombre d'heures d'insertion en fonction du montant attribué et non plus du montant estimé par la maîtrise d'ouvrage (ce dernier devient indicatif au stade de la consultation).
4. A titre exceptionnel, lorsque les circonstances ne permettent pas l'exécution de la clause et, après étude, autoriser le report des heures sur un autre chantier exécuté sur un même territoire (globalisation des heures prévue dans le CCAP, à l'appréciation du pouvoir adjudicateur).
5. Inciter les entreprises à développer une démarche de « responsabilité sociale des entreprises » (RSE) en la valorisant dans le jugement des offres : questionnaire à compléter.
6. Participer aux travaux qui seront menés, dans les prochains mois, à l'initiative de la Collectivité de Corse, qui viseront à élargir, en les sécurisant juridiquement, les clauses des marchés publics visant à soutenir et encourager l'emploi local.
7. Participer aux travaux qui seront menés, à l'initiative de la Collectivité de Corse, en faveur de la mise en œuvre opérationnelle, dans des conditions juridiques sécurisées, de la charte en faveur de l'emploi local votée par l'Assemblée de Corse.

Principe n°6
ACCUMPAGNA, INFURMA E FURMA
ACCOMPAGNER, INFORMER, ET FORMER

(ADEC, CCI, direction de la formation, CNFPT)

OBJECTIF : Cette démarche implique des actions d'information, de consultation, de formation, et d'évaluation des réussites et difficultés rencontrées. Elle favorise, par les liens sociaux qu'elle suscite, l'organisation de logiques territoriales collectives. Le CBA constitue un contrat entre les acheteurs publics et les opérateurs économiques en vue de construire un engagement bilatéral de montée en compétences.

Moyens mis en œuvre :

- Définir, avec la direction de la formation de la Collectivité de Corse et le Centre National de la Fonction Publique Territoriale (CNFPT) notamment, un plan de formation pluriannuel à destination des acheteurs publics (personnels techniques, personnels d'encadrement et aussi élus) pour une meilleure compréhension et intégration des clauses particulières du Code de la commande publique concernant les dimensions sociales, environnementales et d'innovation.
 - Organiser annuellement une réunion avec les différents organismes de formation potentiels pour définir les besoins inhérents à la mise en œuvre du Corsican Business Act
 - Soutenir la participation des agents en charge de la commande publique à ces formations
 - Organiser des séminaires et rencontres entre acheteurs publics afin d'échanger sur les bonnes pratiques
 - Prévoir des formations spécifiques et actualisées au regard des évolutions législatives et réglementaires, mais aussi en fonction des besoins du territoire, pour tous les référents CBA désignés au sein du réseau constitué.
- Encourager le dialogue permanent avec les services du contrôle de la légalité, afin d'échanger sur les principaux points de contrôle et de vigilance dans l'établissement des marchés intégrant ces clauses particulières.
 - Organiser annuellement une réunion d'échange avec les services du contrôle de la légalité et la DGCCRFIndicateurs : Au moins une réunion par an (1^{ère} réunion second semestre 2022).
- Soutenir les entreprises désireuses de s'engager dans des plans de formation des salariés et de réaliser des efforts d'équipements et d'investissement afin de pouvoir répondre à ces marchés.
 - Intégrer systématiquement aux actions de filière soutenues par la Collectivité de Corse, un volet de formation des salariés et chefs d'entreprises à la notion de commande publique durable et soutenable

et mettre en œuvre des actions ciblées par filières destinées à accompagner la montée en compétence des entreprises (formation, équipements, investissement, effort d'innovation, etc.)

- Accompagner les entreprises individuelles souhaitant réaliser des efforts d'investissement et de formation pour répondre plus efficacement à la commande publique.

Indicateurs : 2022 : Révision des actions collectives en cours pour intégrer un volet formation.

2023 : Intégration systématique du volet formation à toute nouvelle action collective

2022 : Création d'un dispositif de soutien financier ad hoc pour les entreprises individuelles engagées dans une action de filière.

- **Organiser des rencontres avec les services acheteurs pour rapprocher Offre et Demande (journées du territoire, speed meeting thématiques...)**

Échanger avec les entreprises du territoire permet d'approcher la diversité des attentes, de comprendre les projets ou les stratégies, de mettre en commun les savoirs et les compétences. La participation des entreprises insulaires révèle l'expression du système complexe qui s'impose au territoire. Ce système doit être ensuite ordonné pour aboutir au projet collectif auquel chacun sera appelé à prendre part dans le respect des principes édictés par la commande publique.

Ces rencontres doivent permettre :

Aux entreprises :

- De prendre connaissance de la politique d'achat de l'acheteur public,
- De comprendre ses mécanismes d'achats,
- De comprendre les besoins spécifiques de l'acheteur dans son cœur de métier,
- De s'approprier les modalités de candidature et de réalisation des marchés,
- D'identifier des interlocuteurs clés ;
- De se faire référencer auprès de l'acheteur public, de prescrire des réponses innovantes ;
- D'identifier les interlocuteurs référents sur leur secteur d'activité ;
- De faire remonter leurs problématiques d'accès aux marchés.

A l'acheteur public :

- D'identifier les entreprises et les compétences présentes localement,
- De sensibiliser largement les entreprises à sa politique, à son process d'achat, et à ses besoins spécifiques.
- Ateliers pour faciliter la convergence des entreprises dans la dématérialisation.
- Réunir des « groupe experts » par thématiques (infrastructures, ingénierie, informatique...) et/ou avec des représentants de fédérations professionnelles des secteurs concernés pour adapter les définitions des besoins au tissu économique et mieux se connaître.

- **Nommer un** référent « Corsican Business Act » dans chaque entité
Indicateurs : Désignation d'un référent de chaque entité avant le 30 septembre 2022.

- **Publier sur la plateforme numérique les informations sur les marchés conclus (données essentielles) :**

Les acheteurs publics doivent publier les données essentielles de leurs marchés publics et de leurs contrats de concession. Par données essentielles, on entend toutes les données issues de la phase d'attribution du marché.

Pour les acheteurs publics, le fait d'avoir de la visibilité sur les données essentielles des autres acheteurs leur permet de mieux comprendre les comportements d'achats et d'adapter leur stratégie. Cela leur permet de mieux sourcer, et donc de mieux cibler les soumissionnaires qui vont pouvoir candidater, mais aussi, d'identifier des axes de mutualisation avec d'autres acheteurs au niveau du territoire pour éviter de dupliquer des marchés similaires et donc de faire des économies d'échelle.

PRINCIPE N° 7

SUSTENE L'INNOVAZIONE E ACCELERA A CRESCITA NANTU A I MERCATI

SOUTENIR L'INNOVATION ET ACCELERER LA CROISSANCE SUR LES MARCHES

(ADEC - DGA-SIT)

OBJECTIF : Faciliter l'émergence de solutions nouvelles dans la réalisation des marchés publics.

-7.1- PROMOUVOIR L'INNOVATION

Mener des actions pour orienter le tissu d'entreprises locales vers des démarches de performance, de qualité et d'innovation.

-7.2- CAPTER L'INNOVATION

En aidant les entreprises à développer des solutions alternatives notamment en recourant aux variantes. La variante est une offre alternative à la solution de base soit initiée par le candidat soit imposée par le pouvoir adjudicateur. Elle permet aux candidats de proposer au pouvoir adjudicateur une solution ou des moyens pour effectuer les prestations du marché, autres que ceux fixés dans le cahier des charges (éléments techniques ou technologiques, moyens mis en œuvre, aspects financiers). Ce procédé permet, d'une part, aux entreprises de faire valoir leur savoir-faire, leur capacité d'innovation et d'optimiser des solutions existantes par l'apport de nouvelles technologies, matériaux, services, qui sont plus adaptées aux besoins de l'acheteur public. La variante permet aux administrations, d'autre part, d'optimiser la réponse à leurs besoins par des procédés alternatifs plus performants, qui n'ont pas nécessairement été envisagés au départ (en particulier dans les domaines évolutifs).

MOYENS MIS EN ŒUVRE :

- **Sensibiliser et promouvoir l'innovation :**
 - Conseiller les entreprises innovantes sur les opportunités offertes par les marchés publics ;
 - Orienter les entreprises vers les marchés publics innovants lancés au niveau local ;
 - Sensibiliser et accompagner les services acheteurs sur les enjeux que recouvrent l'innovation et son intégration en tant que composante de leur stratégie d'achat.
- **Évaluer le déploiement des achats innovants :**
Etablir une méthodologie de recensement des actes d'achat d'innovation, puis recenser les bonnes pratiques.
- **Rapprocher et faciliter les relations entre acheteurs publics et les entreprises innovantes :**
Organiser des rencontres entre acheteurs publics et entreprises innovantes en collaboration avec les acteurs locaux :

- Conférences « business » : rencontre acheteurs/entreprises ;
- Conférences « promotions » : pitch de startup devant les pouvoirs publics ;
- Visites de plates-formes d'incubation, d'entreprises innovantes ;
- Encourager les acheteurs au « sourcing » et à participer à des salons professionnels.

➤ **Accompagner les acheteurs publics dans leur pratique d'achat d'innovation :**

- Apporter une définition de l'innovation et établir une grille d'évaluation ;
- Recenser les outils existants et les faire connaître ;
- Procéder au « sourcing » des entreprises porteuses d'offres innovantes, notamment par la construction d'un référentiel d'offres innovantes ;
- Étudier la faisabilité d'une plate-forme mutualisée d'achats innovants en Corse.

➤ **Utiliser la commande publique innovante comme véritable levier accélérateur des entreprises innovantes et de croissance :**

- Se positionner comme territoire démonstrateur, catalyseur d'innovation ;
- Ouvrir les marchés aux variantes :
 - Étudier en amont, lorsque ce procédé peut être envisagé, la possibilité d'ouvrir aux variantes ;
 - Définir de manière précise les exigences minimales que les variantes devront respecter ainsi que les modalités de présentation des variantes afin d'éviter que les variantes ne soient rejetées ;
 - Prévoir des critères, des sous-critères et, une pondération adaptée de sorte que la cohérence du projet soit préservée en cas de choix de la solution variante ;
- Définir des exigences techniques plutôt en termes de fonctionnalités que de technologies attendues ;
- Vérifier l'adéquation des solutions technologiques aux besoins, tester des modèles économiques, tester des partenariats entre startups, etc. ;
- Capturer l'innovation en aidant les entreprises à développer des solutions alternatives ;

Principe n° 8
MISURA L'EFFICACITA DI A CUMANDA PUBLICA
MESURER L'EFFICACITE DE LA COMMANDE PUBLIQUE

(Comité de gouvernance CBA et Comité technique)

-8.1- METTRE EN PLACE DES INDICATEURS DE PERFORMANCE PERMETTANT D'ÉVALUER LES PROCÉDURES

Objectif : Assurer un pilotage de la commande publique dans un but d'optimisation des ressources, des résultats

Moyens mis en œuvre :

- Constituer et fédérer un véritable réseau de référents CBA, désignés au sein de la Collectivité de Corse, de ses agences, offices et satellites, et de chaque collectivité et organismes cosignataires, afin d'assurer un maillage solide et une opérationnalité dans le suivi et l'exécution ;
- Constituer un Comité de gouvernance Corsican Business Act, en lien avec nos partenaires, qui se réunira, deux fois par an, pour évaluer les engagements pris dans la présente charte et un Comité technique, qui se réunira trimestriellement, regroupant notamment les référents CBA désignés, visés ci-dessus ;
- Evaluer la pertinence de la mise en concurrence via des indicateurs (visibilité de la publicité, taux de réponse...);
- Evaluer les procédures lancées (à l'issue de la procédure d'attribution) et, notamment la qualité des dossiers de consultation afin d'améliorer la compréhension des attentes de la Collectivité par les entreprises en se remettant en question dans la définition de nos besoins et leur retranscription (utilisation de questionnaires adressés aux candidats ayant répondu aux consultations).

-8.2- EVALUER LES MARCHÉS EN COURS D'EXÉCUTION ET À LEUR TERME AVEC LE SERVICE ET AVEC LE TITULAIRE

Objectif : Améliorer les conditions d'exécution du marché et les consultations futures

Moyens mis en œuvre :

- Mettre en place un système de fiches dont les résultats seront transmis aux titulaires des marchés ;
- Evaluation de l'exécution du marché par le titulaire (mise en place de fiches d'évaluation spécifiques à chaque marché) ;
- Pour les marchés reconductibles, faire évaluer systématiquement la prestation par le service avant toute reconduction afin de déterminer s'il convient ou non de reconduire le marché.

-8.3- EVALUER ET ASSURER UN VÉRITABLE SUIVI DES CLAUSES D'INSERTION, D'ÉCO ET D'ÉGA-CONDITIONNALITÉ LA DÉMARCHÉ D'INSERTION APPLIQUÉE DANS LES MARCHÉS

Objectif : Améliorer la prise en compte et le suivi de ces clauses.

Moyens mis en œuvre :

- Instaurer un suivi en lien avec les entreprises attributaires ;
- Mettre en place des réunions/points avec les titulaires en cours d'exécution, afin de faire le point sur la bonne application des clauses.

Annexe 1 : Collectivité de Corse répartition par tranches de marché et par localisation des entreprises en 2021

| | Nombre de Mt Mandaté | Somme de Mt Mandaté ² |
|----------------------|----------------------|----------------------------------|
| Corse | 2 726 | 155 648 691 |
| 0-10K€ | 1 163 | 3 991 375 |
| 10K€-50K€ | 929 | 23 904 112 |
| 50K€-100K€ | 341 | 23 787 207 |
| + de 100K€ | 293 | 103 965 997 |
| Hors-Corse | 927 | 37 205 864 |
| 0-10K€ | 466 | 1 479 910 |
| 10K€-50K€ | 301 | 7 302 568 |
| 50K€-100K€ | 75 | 5 141 207 |
| + de 100K€ | 85 | 23 282 178 |
| Total général | 3 653 | 192 854 555 |

Annexe2 : Volumes des achats de la CDC par secteurs d'activité

