

**ÉTUDE
D'ÉVALUATION
DE L'ACTION DE LA
FORMATION À LA
COMMANDE PUBLIQUE
À LA RÉUNION**
RAPPORT FINAL - DÉCEMBRE 2021



La présente étude a été réalisée par



selon la méthodologie suivante :

- Phase 1 : **Etat des lieux de l'offre de formation** au profit des donneurs d'ordre publics, des praticiens et des entreprises ;
- Phase 2 : **recueil et analyse des compétences internes** et des besoins en formation exprimés par les donneurs d'ordre publics, les praticiens et les entreprises ;
- Phase 3 : **Visibilité de l'offre de formation et adéquation entre les objectifs** fixés par la collectivité et les besoins exprimés par chaque acteur ;
- Phase 4 : **Recommandations** pour un amélioration des compétences et des offres de formation.

Composition du Comité de Pilotage du HCCP :

- CNFPT (*Centre National de la Fonction Publique Territoriale*): Patricia ASSOUNE, Pamela THIBAULT
- CMA (*Chambre des Métiers et de l'Artisanat*) : Jacques MAUNIER, Henri WILMANN
- CCIR (*Chambre de Commerce et d'Industrie Ile de La Réunion*) : Heddy OGIRE
- CAgriculture (*Chambre de l'Agriculture*) : Mathieu Vincent HUET
- AMDR (*Association des Maires du Département de La Réunion*)

I.	Rappel du besoin exprimé par le HCCP et de ses enjeux _____	6
II.	Méthodologie déployée pour réaliser l'étude _____	6
1)	Echantillonnage des structures rencontrées _____	6
2)	Recueil des données _____	9
III.	Bilan de l'étude _____	10
1)	Contexte de l'étude _____	10
2)	Constats issus de l'étude par phase _____	11
IV.	Recommandations opérationnelles pour une amélioration des compétences et des offres de formation _____	26
V.	Annexes _____	29

Préambule

La commande publique a toujours représenté un poids non négligeable dans notre économie. En 2020, à La Réunion, elle représente plus de 10% du PIB réunionnais, soit 1,9 milliard d'euros¹ s'inscrivant comme l'un des piliers de l'activité locale et vecteur privilégié du développement territorial.

L'investissement public, porté par les donneurs d'ordres publics, se heurte depuis plusieurs années à un contexte économique et financier difficile et à un environnement juridique sans cesse renouvelé. La commande publique se trouve au cœur de ces enjeux, entre la diminution des ressources allouées aux collectivités territoriales, l'évolution du cadre réglementaire applicable et les ambitions croissantes en faveur de la promotion d'un achat public responsable. Ainsi, l'un des principaux enjeux est de faire de l'acte d'achat un outil de développement économique, social et environnemental et de passer outre le seul objectif de sa sécurisation. On voit alors se dessiner un besoin de professionnalisation des acheteurs publics et des élus locaux, afin que l'acte d'achat ne se résume pas à un acte juridique. Aujourd'hui la commande publique devient, au-delà de la finalité de l'investissement, un outil de politique publique ayant trait à l'environnement, à l'insertion sociale, à l'innovation et à la croissance des PME. Autant de sujets novateurs qui nécessitent de former l'ensemble des acteurs et auxquels ces derniers n'ont pas forcément été sensibilisés dans leur formation initiale ou professionnelle. Pour aller vers cette performance et optimisation de la commande publique profitable à tous les acteurs, tous les leviers doivent être mis en œuvre pour améliorer l'efficacité de leur fonction achats.

Face à ce constat, entre la complexité avérée des marchés publics et l'accroissement des risques associés à leur pilotage, du montage de l'opération à la réception des prestations, en passant par la phase relative à la passation des marchés, les donneurs d'ordres publics et leurs élus doivent disposer de compétences indispensables dans le domaine de l'achat public. En ce sens, dès 2012, une Circulaire du 10 février 2012 relative à la professionnalisation des achats des établissements publics de l'Etat met en évidence la nécessité de professionnaliser la fonction achats en poursuivant des objectifs sociaux et environnementaux par la fixation de minimum à respecter en matière d'insertion de clauses environnementales et sociales dans les marchés publics. Cinq années plus tard, cette volonté est toujours bien présente marquée dans une recommandation² émise par la Commission européenne qui incite à la professionnalisation du métier d'acheteur.

¹ D'après le rapport d'activité 2020 du HCCP

² Recommandation de la Commission Européenne n°2017/1805 du 3 octobre 2017

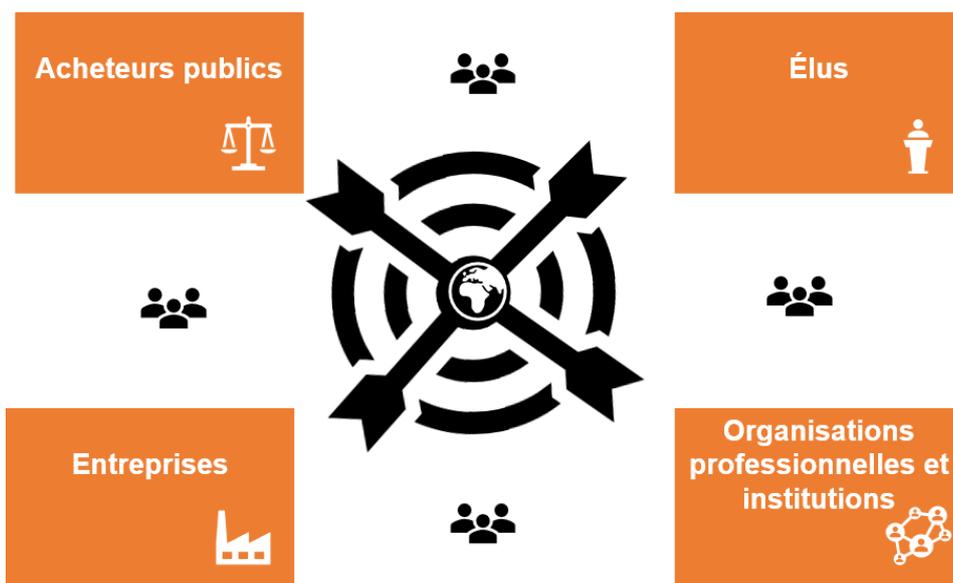
Aujourd'hui la professionnalisation de l'achat réside évidemment dans la bonne connaissance des textes législatifs et réglementaires mais également dans la stratégie et le management de l'achat pour tendre vers un achat plus performant. Ces nouvelles dimensions, bien que jugées importantes, sont souvent sous-estimées, et nécessitent une formation spécialisée pour être mises en œuvre.

De leur côté, les entreprises doivent elles aussi connaître les rouages de la passation et de l'exécution des marchés publics pour être en mesure de se positionner efficacement sur les appels d'offres publics. La formation des acteurs concernés est un levier majeur pour favoriser une culture partagée de la commande publique alliant régularité des procédures, performance de l'achat public et soutien au tissu économique local.

Parler le même langage

Partager un référentiel commun

Construire un écosystème vertueux par la pratique



C'est dans ce cadre que le HCCP a souhaité réaliser une étude d'évaluation de l'action de formation de la commande publique à La Réunion afin de de construire une vision collective des enjeux de la commande publique et d'améliorer l'efficacité de sa pratique et la performance de l'achat.

I. Rappel du besoin exprimé par le HCCP et de ses enjeux

Le HCCP a souhaité réaliser une étude d'évaluation de l'action de formation de la commande publique à La Réunion afin de construire une vision collective des enjeux de la commande publique et d'améliorer l'efficacité de sa pratique et la performance de l'achat.

L'étude d'évaluation s'articule autour des étapes suivantes :

- **Dresser l'état des lieux de l'offre de formation** au profit des donneurs d'ordres publics, des praticiens* et des entreprises ;
**Praticiens = personnes qui accomplissent des tâches liées à la passation des marchés publics.*
- **Recueillir et analyser les compétences internes** et les besoins en formation exprimés par les donneurs d'ordres publics, les praticiens et les entreprises ;
- **Mettre en avant l'adéquation** entre :
 - l'offre de formation et les objectifs fixés par la collectivité et les compétences internes,
 - les besoins exprimés par chaque acteur et l'offre de formation ;
- **Formuler des recommandations** afin d'améliorer les compétences et les offres de formation.

Les principaux enjeux de cette étude sont de déterminer le niveau de compétences actuelles des acteurs de la commande publique, connaître l'état de l'offre disponible pour l'ensemble des acteurs et recenser les besoins de chacun d'entre eux dans le but de converger vers une offre de formation qui soit la plus complète et adaptée au profit d'un achat plus performant et profitable à l'économie territoriale.

Cette étude a été menée selon les étapes et le séquençage exigés par le planning directeur de la mission, joint en **annexe n°1** du présent rapport. Notons que le présent rapport final est remis plus d'un mois avant l'objectif fixé afin de s'inscrire dans le calendrier mis à jour du HCCP.

II. Méthodologie déployée pour réaliser l'étude

1) Echantillonnage des structures rencontrées

Afin de procéder aux entretiens, LPME a soumis au HCCP une lettre d'introduction qui lui a été remise co-signée par la Préfecture, le SGAR et le Président du HCCP, afin d'authentifier sa démarche auprès des structures à contacter et de préparer au mieux les conditions d'échanges destinés au recueil d'informations.

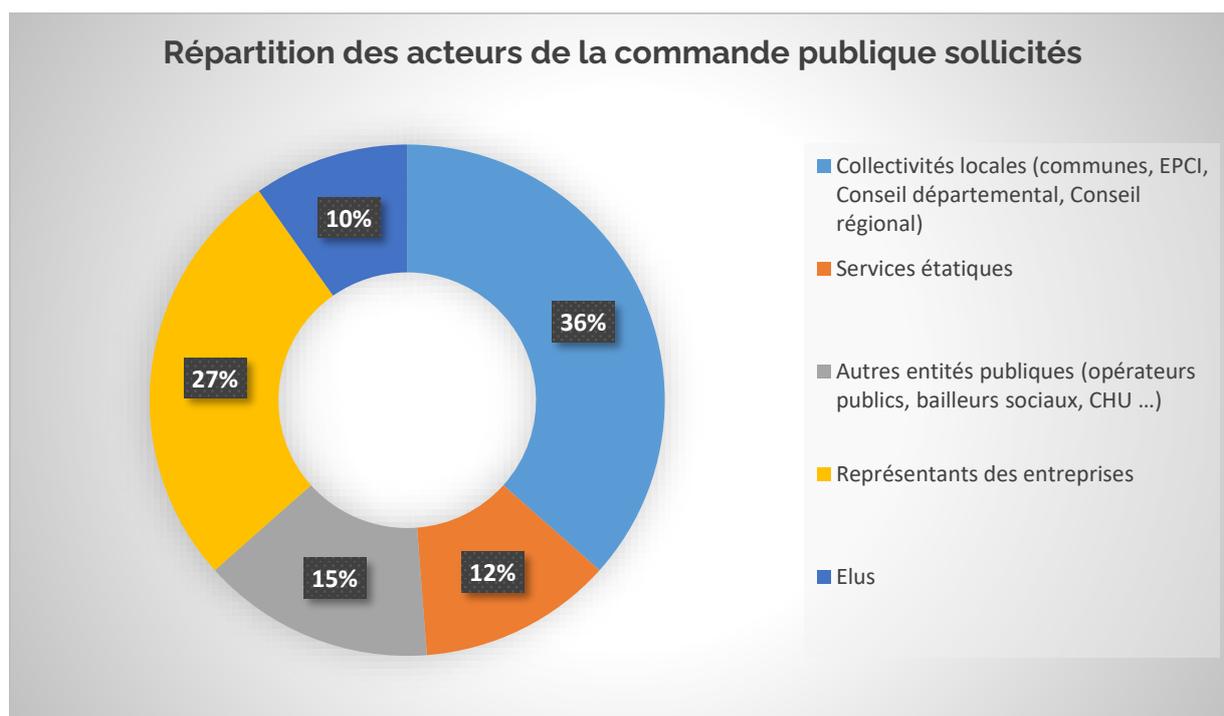
Pour cela, le secrétariat du HCCP nous a transmis les adresses email des différents acteurs identifiés. Un certain nombre d'interlocuteurs ayant changé, une mise à jour des coordonnées s'est avérée nécessaire.

Trois guides d'entretien ont alors été proposés par LPME, pour chaque cible :

- acheteurs publics,
- entreprises,
- élus.

Ces derniers ont été validés par le COPIL et sont rappelés en **annexe n°2** du présent rapport.

Ainsi, au total, **41 entités** ont été sollicitées, selon la répartition suivante :

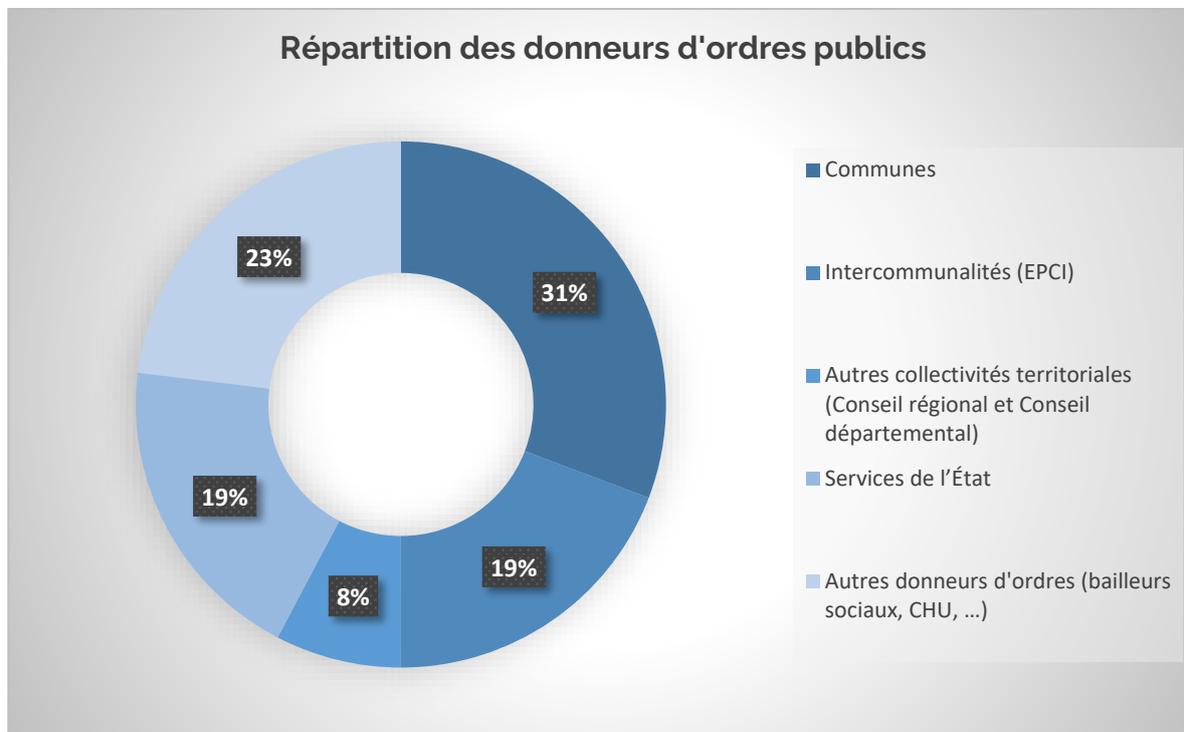


a. Bilan du côté des donneurs d'ordres publics

LPME proposait dans son offre de rencontrer 10 communes de tailles différentes, sur les 6 exigées par le cahier des charges.

Lors de la réunion du 18 juin 2021, le COPIL a statué sur une liste de 8 communes et 5 intercommunalités, complétée par le Conseil régional et le Conseil départemental ainsi que 5 services de l'État et 6 « autres entités » dont 2 bailleurs sociaux et le CHU.

Ainsi, au total **26 entités publiques³** ont été sollicitées selon la répartition suivante :



b. Bilan du côté des entreprises

LPME a proposé, à partir du guide d'entretien à destination des entreprises, un questionnaire à l'attention des opérateurs économiques réunionnais sous format *Google Formulaire* car il n'était pas prévu de réaliser des entretiens pour cette cible.

Ce questionnaire a été transmis le 20 juillet 2021 au HCCP aux fins de transmission aux organisations professionnelles. Néanmoins, ce dernier n'a pas été diffusé en raison d'une étude menée en parallèle par la CCI Réunion sur la formation dans le domaine de la commande publique pour les entreprises. Il a donc été décidé que cette étude soit transmise à LPME. Ce sont donc les chambres consulaires qui ont consulté leurs ressortissants et ont établi un rapport présenté en **annexe n°5** dont les conclusions sont intégrées dans le présent bilan.

En complément de l'étude réalisée par la CCI Réunion et afin de récolter de plus amples informations concernant les formations réalisées et à venir pour les opérateurs économiques de l'île, LPME a contacté les 3 chambres consulaires et des organisations professionnelles locales et a ainsi interrogé **11⁴ structures dont l'Association SBA974**.

³ Ce chiffre comprend les deux entités qui n'ont pas répondu à l'étude.

⁴ Ce chiffre comprend 2 OP contactées mais qui n'ont pas finalisé le rendez-vous.

c. Du côté des élus locaux

Pour cette catégorie d'acteurs, LPME a rencontré l'AMDR (Association des Maires du Département de La Réunion) qui représente l'ensemble des élus des communes de l'île.

De plus, LPME a également eu l'opportunité d'échanger directement avec quelques élus lors d'échanges au sein des collectivités interrogées.

2) Recueil des données

a. Pour les entretiens

S'agissant de la méthodologie adoptée pour la réalisation des entretiens, LPME a fait le choix d'une prise de contact téléphonique personnalisée, plutôt qu'un mailing. L'entretien téléphonique a notamment permis de présenter l'étude et ses objectifs.

A la suite de ce premier contact, deux cas de figure se présentaient :

- Le plus souvent, un email de confirmation était envoyé à l'interlocuteur afin de confirmer l'échange téléphonique et la demande de rendez-vous et ses modalités pratiques (lieux, horaire, ...) accompagné de la lettre d'introduction ; des relances ont parfois été nécessaires pour obtenir une date de rencontre,
- Ou bien, l'interlocuteur proposait directement un rendez-vous ; dans ce cas, un email de confirmation indiquant les modalités du rendez-vous lui était adressé accompagné de la lettre d'introduction.

A noter que dans quelques cas, l'interlocuteur identifié n'a pas pu être joint malgré plusieurs relances téléphoniques et messages vocaux. Dans ces cas, la demande a alors été adressée par mail.

Les entretiens ont **très majoritairement été réalisés en présentiel dans les locaux des personnes interrogées**. Trois structures ont privilégié un entretien en distanciel, par téléphone, complété par des informations transmises par email.

Afin de suivre attentivement l'avancement de la mission, un tableau de suivi des entretiens a été élaboré et tenu à jour. En outre, **chaque entretien a fait l'objet d'un compte-rendu écrit**.

Notons que les données recueillies par le biais des entretiens sont **anonymisées** dans le présent rapport conformément aux exigences du HCCP.



Ainsi, le bilan des entretiens est donc positif en termes de représentativité de l'échantillon interrogé puisque sur un objectif de 30 entretiens à réaliser, 41 structures ont été contactées sur lesquelles 4 seulement n'ont pas pu aboutir à un échange.

b. Pour la documentation

Côté entreprises, s'agissant du recueil des formations existantes (catalogues ou listes de formations) auprès des chambres consulaires et partenaires : les Chambres de commerce et Chambre des métiers ont communiqué des informations sur leurs formations et actions lors d'un entretien, la Chambre d'agriculture a transmis par mail la liste des formations dispensées en matière de commande publique.

En complément, des données ont été recueillies via les organisations professionnelles. **Notons que malgré nos demandes nous n'avons pas obtenu de catalogues détaillés précisant les prérequis, les modalités pédagogiques, le contenu détaillé des programmes, etc...).** Les informations recueillies se limitent aux intitulés des formations.

Côté acheteurs publics et élus, nous avons obtenu lors des entretiens des listes de formations passées et à venir par une dizaine de personnes interrogées, les autres nous ont été communiqués oralement.

De plus, la récolte d'informations auprès de divers partenaires (Association des Maires De La Réunion - AMDR, Réunion Prospective Compétences-RPC, Centre National de la Fonction Publique Territoriale-CNFPT, ...) a permis de compléter et consolider les données recueillies.

En parallèle, nous avons recherché de la documentation sur les sites internet des organismes de formation locaux et métropolitains proposant des formations à La Réunion afin de capter l'ensemble de l'offre existante localement.

III. Bilan de l'étude

1) Contexte de l'étude

L'étude d'évaluation de l'action de formation à la commande publique à La Réunion souhaitée par le HCCP porte sur les trois dernières années : ont donc été prises en compte les années 2018, 2019 et 2020. **Notons que ce périmètre a été impacté par la crise sanitaire liée à la Covid-19 puisque les formations ont été massivement annulées pendant cette période. Si la représentativité de l'échantillon est satisfaisante, celle de la période prise en compte l'est moins.**

Bien que les prises de rendez-vous aient nécessité un temps important de planification, nous n'avons pas rencontré de difficultés particulières, à l'exception des quelques interlocuteurs (2 donneurs d'ordres et 2 organisations professionnelles) qui n'ont pas répondu favorablement à notre demande de rencontre, non pas par manque d'intérêt vis-à-vis de la démarche mais par contrainte de temps ou insuffisance d'informations à communiquer. En général, les personnes interrogées nous ont réservé un excellent accueil et se sont montrées très intéressées et concernées par l'étude menée pour le compte du HCCP. Toutefois, certains catalogues de formation demandés ne nous sont pas parvenus malgré nos multiples relances.

Par conséquent, pour combler l'incomplétude et le manque de précision d'une partie des éléments recueillis auprès des interlocuteurs désignés, LPME a pris l'initiative d'interroger plus que structures que prévues contractuellement, soit 7 interviews supplémentaires.

2) Constats issus de l'étude par phase

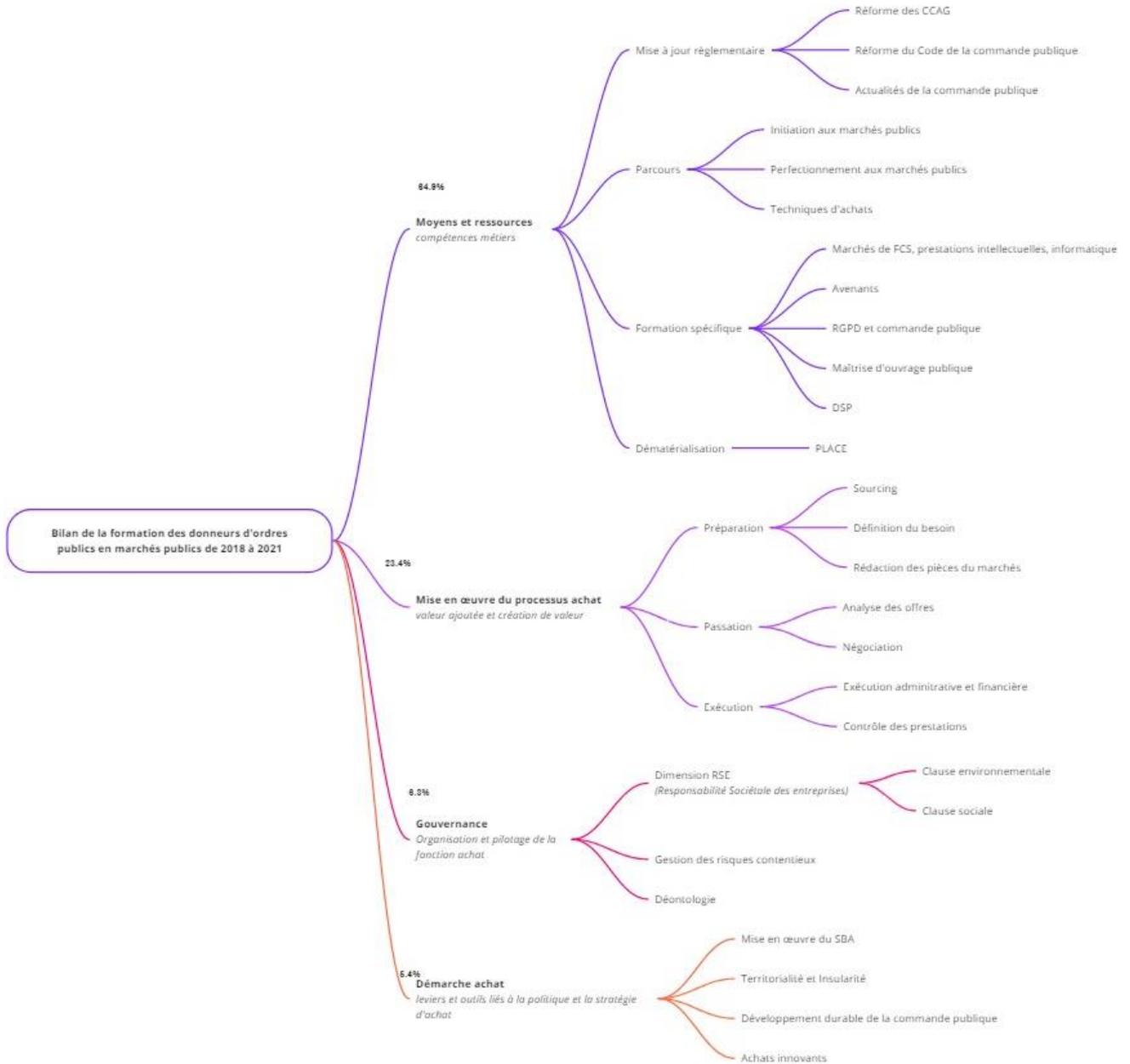
a. PHASE 1 : Etat des lieux de l'offre de formation sur les trois dernières années auprès des donneurs d'ordres, praticiens et entreprises

A partir de la consolidation de l'ensemble des éléments collectés, l'état des lieux est présenté au regard des **4 axes suivants tel que convenu avec le HCCP** :

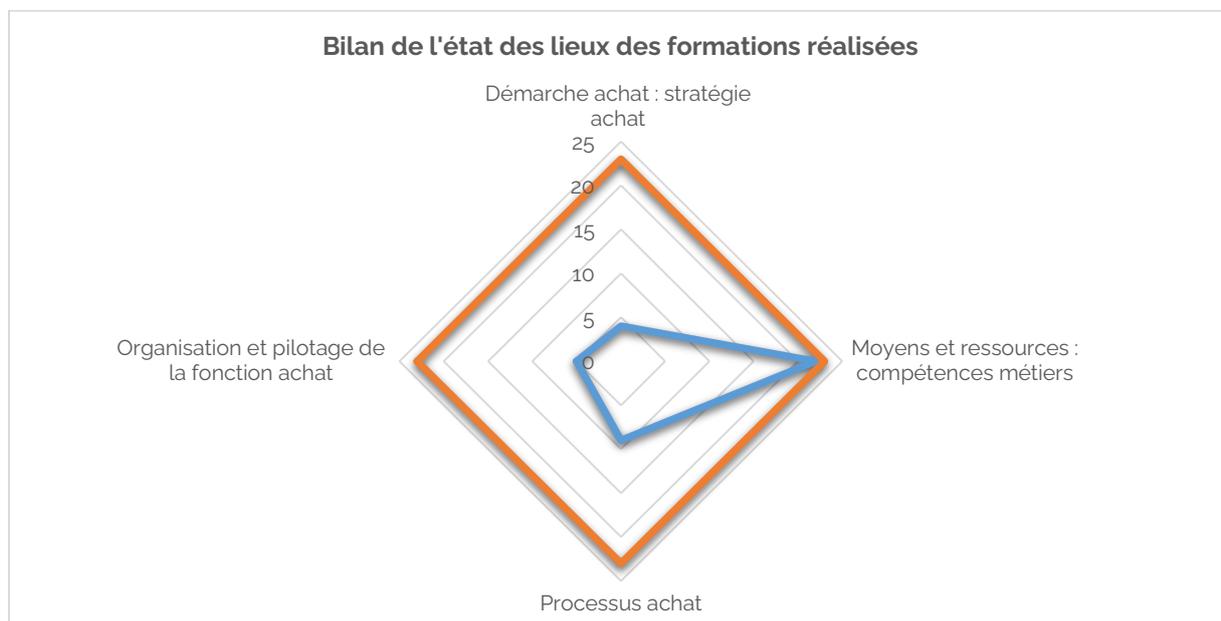


✓ **Pour les donneurs d'ordres :**

Le bilan des formations réalisées se décline selon la carte heuristique suivante :



Ainsi, sur l'ensemble des donneurs d'ordres publics ayant répondu, la répartition des actions de formation réalisées selon les 4 axes d'analyse est la suivante :



Ce schéma illustre le fait que parmi les 24 donneurs d'ordres ayant réalisé des actions de formation, la quasi-totalité a ciblé le seul axe « moyens et ressources » visant à enrichir ou actualiser les compétences métiers au détriment des autres axes relatifs à la création de valeur.

De plus, sur l'ensemble des formations dispensées (111 actions de formations), la répartition selon ces 4 axes est la suivante :

- 64,9% des formations concernent la compétence métiers et principalement sur la réglementation et l'actualité des marchés publics,
- 23,4% des formations concernent le processus achat,
- 6,3% des formations concernent l'organisation et le pilotage de la fonction achat,
- 5,4% des formations concernent la démarche achat – stratégie d'achat.

A ce stade, on peut donc noter un déséquilibre très important des formations réalisées sur les 3 dernières années par les donneurs d'ordres, celles-ci étant très majoritairement portées sur l'axe des compétences métiers, négligeant ainsi les 3 autres axes et plus particulièrement les axes relatifs à l'organisation et au pilotage de la fonction achats ainsi que celui relatif à la stratégie d'achat.

Les formations sont principalement axées sur la professionnalisation (71,2%) plus que sur la création de valeur (28,8%).

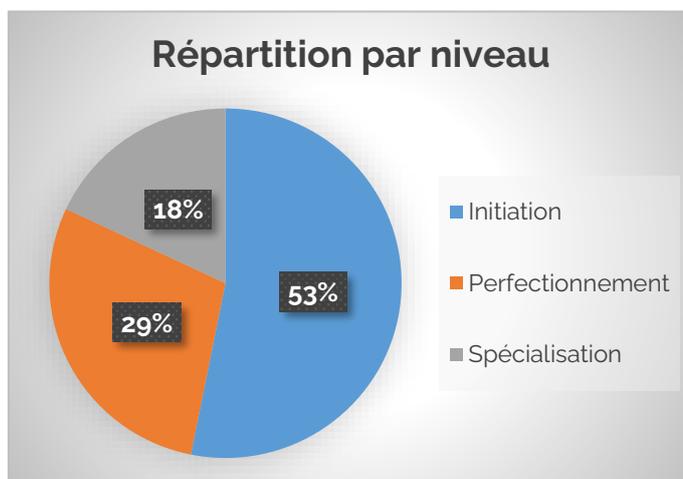
En effet, la quasi-totalité des entités interrogées privilégient les formations axées sur les compétences métiers au détriment des autres axes, à dimension plus stratégique. On constate donc un manque patent de formation dans ce domaine (organisation, pilotage et stratégie d'achat).

Au sujet du niveau des formations réalisées

Le niveau des formations réalisées porte principalement sur l'initiation, puis le perfectionnement, et plus marginalement la spécialisation.



Ces niveaux ont été déduits des interviews, des intitulés de formation et des durées, les programmes communiqués ne permettant pas d'identifier précisément les niveaux.



Ce graphique met en évidence le fait qu'une majorité d'actions relève de l'initiation (53%), le perfectionnement représentant 29% et la spécialisation seulement 18%.



Ce bilan souligne que la majeure partie des actions de formation réalisées par les donneurs d'ordres sur les 3 dernières années visent un maintien à niveau des compétences métiers essentielles à l'exercice de l'achat public, avec une carence patente des actions en faveur de la stratégie et du pilotage de la fonction.



Comment est achetée la formation relative à la commande publique ?

La présente étude a révélé un **manque de stratégie et de programmation dans l'achat des formations relatives à la commande publique.**

En effet, le plus souvent, les plans de formation des donneurs d'ordres se limitent à l'identification des **formations obligatoires.**

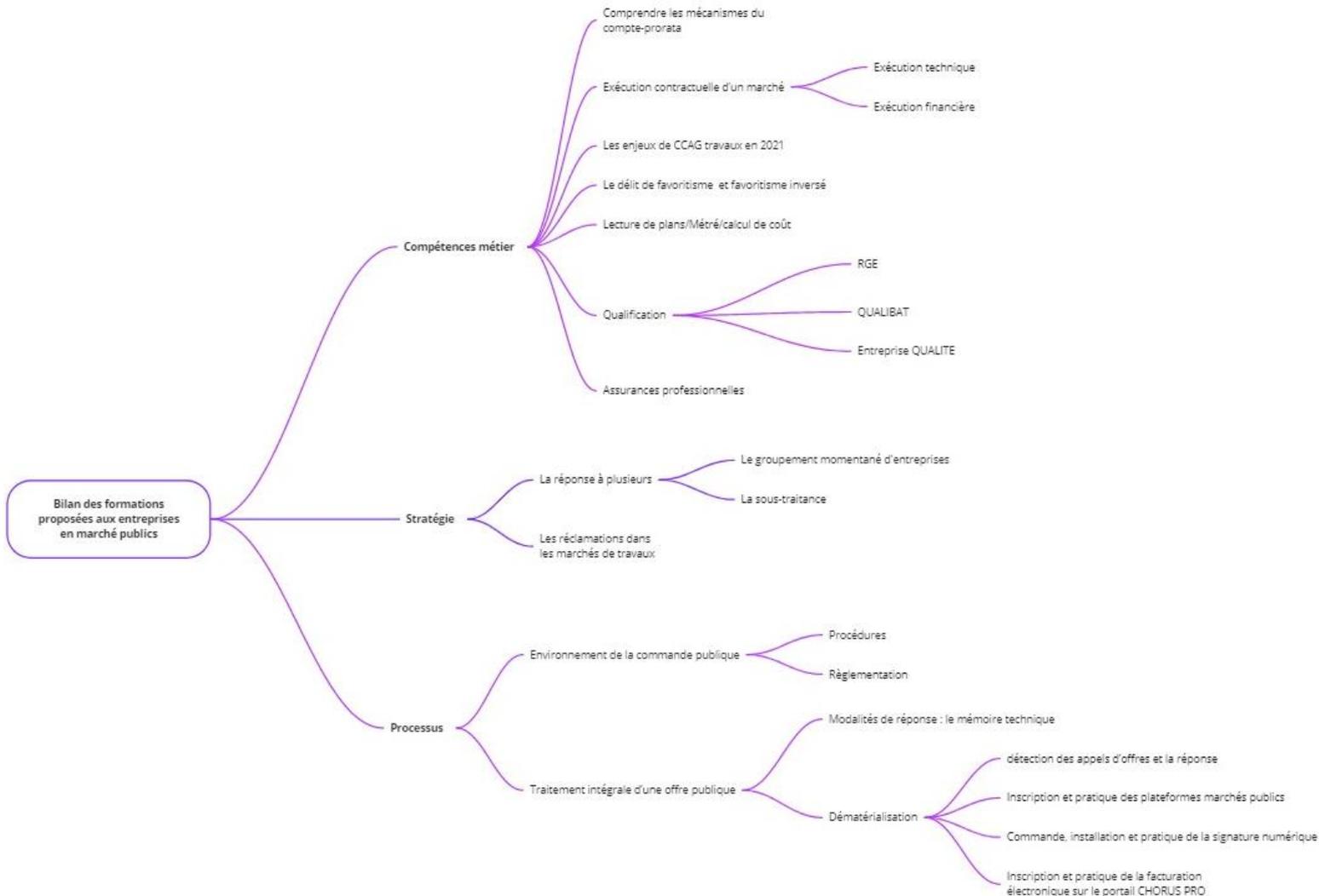
Pour les autres, dont celles relatives à la commande publique, leur commande se fait au cas par cas, par opportunité et n'est pas intégrée dans un plan de formation prévisionnel avec un budget dédié, par **manque de visibilité budgétaire.** On note donc également un **manque de visibilité sur les sessions** de formation et l'offre de formation en général.

La plupart des collectivités ne disposent pas de fonds de formation propres, en sus de la cotisation au CNFPT, et lorsqu'il existe des fonds, ils sont dédiés de préférence aux formations obligatoires (type sécurité).

Ainsi pour le choix des formations en commande publique, le critère prépondérant reste dans la plupart des cas le prix (à noter que l'accès aux formations du CNFPT est facilité car les collectivités ont tendance à considérer – à tort – que ces formations sont « gratuites », puisque imputées sur une cotisation obligatoire).

✓ **Pour les entreprises :**

Le bilan des formations réalisées se décline selon la carte heuristique suivante :



En plus des formations collectives, la chambre de Commerce et d'Industrie et la chambre des Métiers et de l'Artisanat, ont développé différents services d'aides, qui sont proposés aux entreprises : aide personnalisée (éventuellement au siège de l'entreprise), groupes de travail, ateliers spécialisés autour d'un thème (exemple : mémoire technique, etc...). A noter toutefois que les moyens humains dédiés à ces services aux entreprises dans le domaine de la commande publique, sont très limités et insuffisants pour répondre à toutes les demandes.



On constate que les formations sont axées principalement sur la compétence métier, soit la professionnalisation, même constat que pour les donneurs d'ordres. Très peu de formations sont axées sur la stratégie de réponse, l'amélioration du mémoire technique et la RSE.

✓ **Pour les élus :**

Les formations proposées aux élus concernent en général la posture de l'élu, mais sont plus rarement en rapport avec la commande publique.

A signaler, fin 2020, une journée sur « la commande publique à La Réunion » qui a réuni en présentiel environ 22 élus, ce qui est peu compte tenu du nombre total d'élus.

Concernant le financement des formations aux élus, les formations peuvent être imputées sur le DIF-élu ou sur un budget spécifique de l'AMDR, les communes ne disposant pas de budget destiné à la formation de leurs élus.

A noter que les organismes de formation pouvant dispenser des formations aux élus doivent obtenir un **agrément spécial** délivré par le ministre chargé des collectivités territoriales, matérialisé par une décision ministérielle. En 2018, l'AMDR avait recherché des organismes en métropole, car à cette époque, aucun organisme à La Réunion n'était titulaire de cet agrément. Aujourd'hui, **trois organismes de formation disposent de l'agrément à La Réunion.**

Notons, qu'il est parfois arrivé que des élus soient « invités » à participer à des formations organisées pour les administratifs d'une collectivité.

3

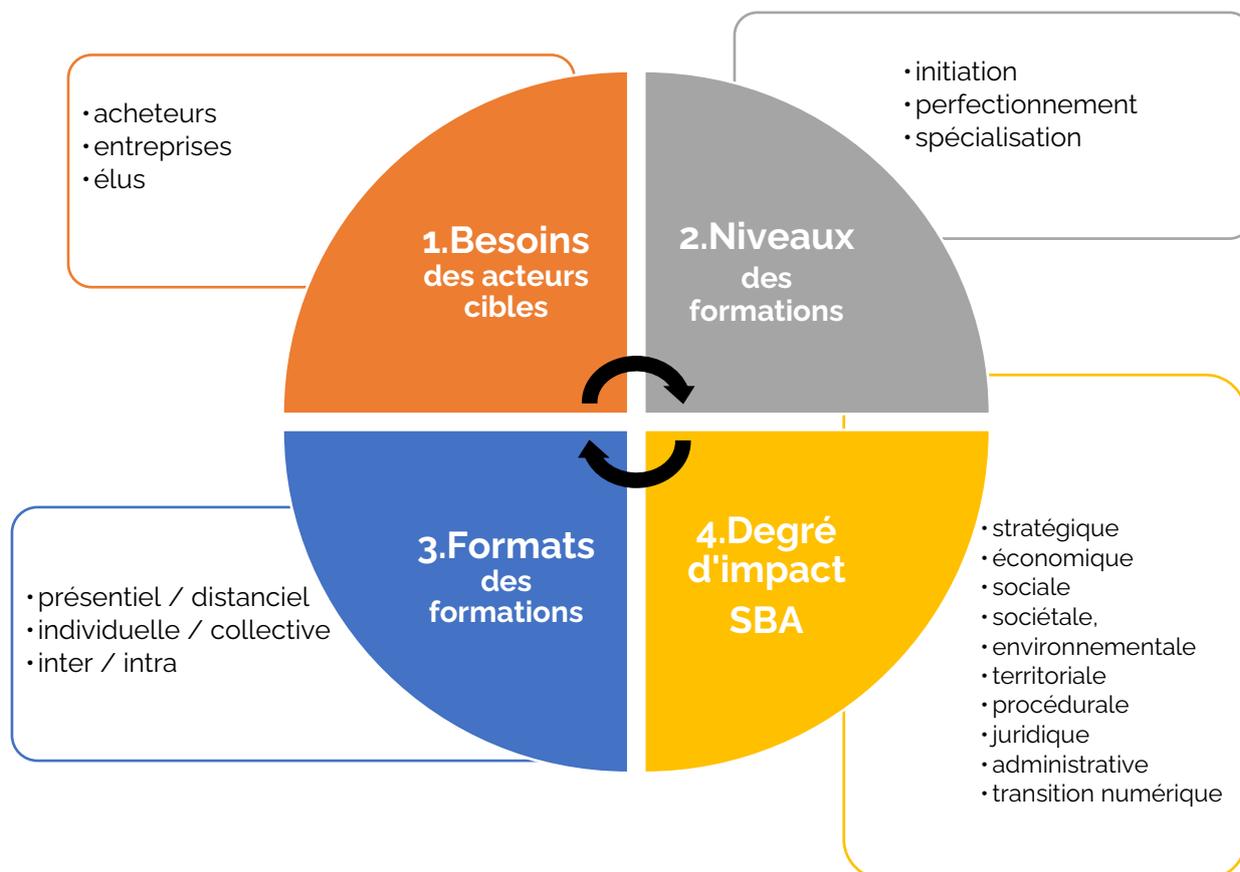
C'est le nombre d'organismes de formation disposant de l'agrément de formation pour les élus dans le domaine de la commande publique.



Les formations en commande publique à destination des élus sont quasi inexistantes (un seul des organismes de formation disposant de l'agrément est spécialisé dans la commande publique). En effet, l'offre de formation pour les élus est davantage sur la communication, la prise de parole en public, etc...

b. PHASE 2 : Recueil et analyse des compétences internes et des besoins en formation exprimés par les donneurs d'ordre publics, les praticiens et les entreprises

L'analyse issue de la phase 2 est bâtie selon les caractéristiques suivantes :



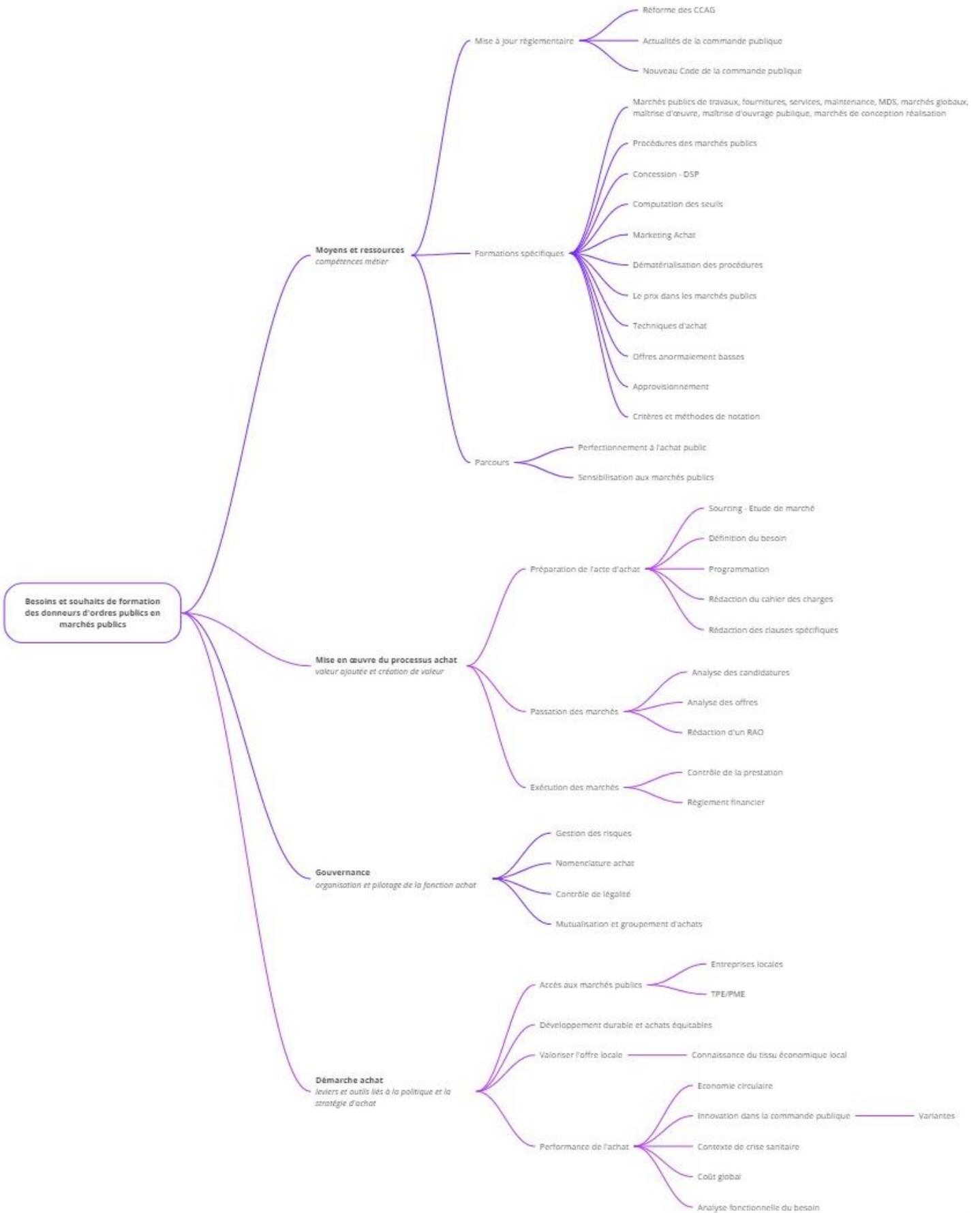
S'agissant des **niveaux de formation**, la catégorisation a été faite de la manière suivante :

- *Initiation* : formation sur les fondamentaux de la commande publique,
- *Perfectionnement* : formation sur la réglementation ou les techniques d'achat de manière approfondie,
- *Spécialisation* : formation sur des sujets spécifiques, précis, liés à la commande publique.

1. BESOINS DES ACTEURS CIBLES

✓ **Pour les donneurs d'ordres :**

Les **besoins** en formation se déclinent selon la carte heuristique suivante :



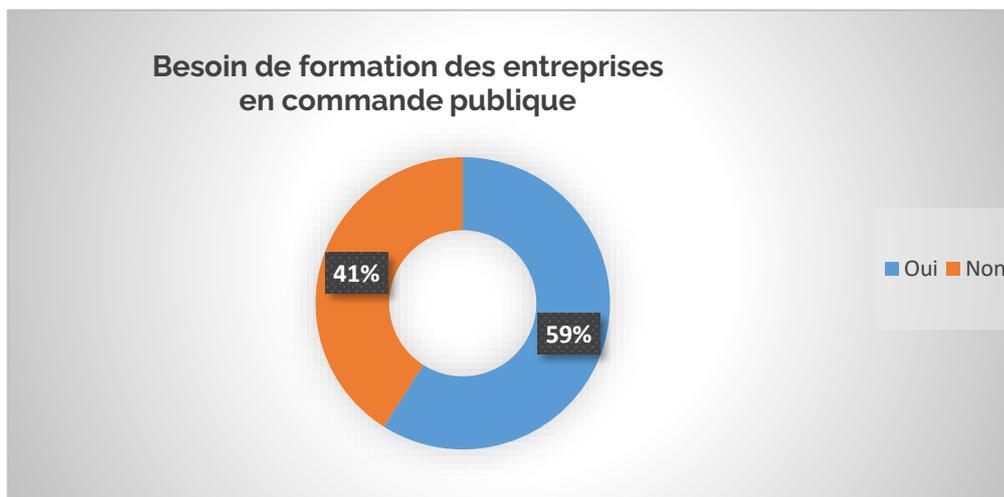


On constate que les besoins de formations des donneurs d'ordres sont axés sur la professionnalisation (compétences métiers notamment) mais également sur la création de valeur puisque de nombreuses demandes portent sur le processus achat, la gouvernance et la stratégie d'achats.

On note également une réelle prise de conscience de l'importance du volet SBA dans les besoins en formation (innovation, clauses environnementales, ...).

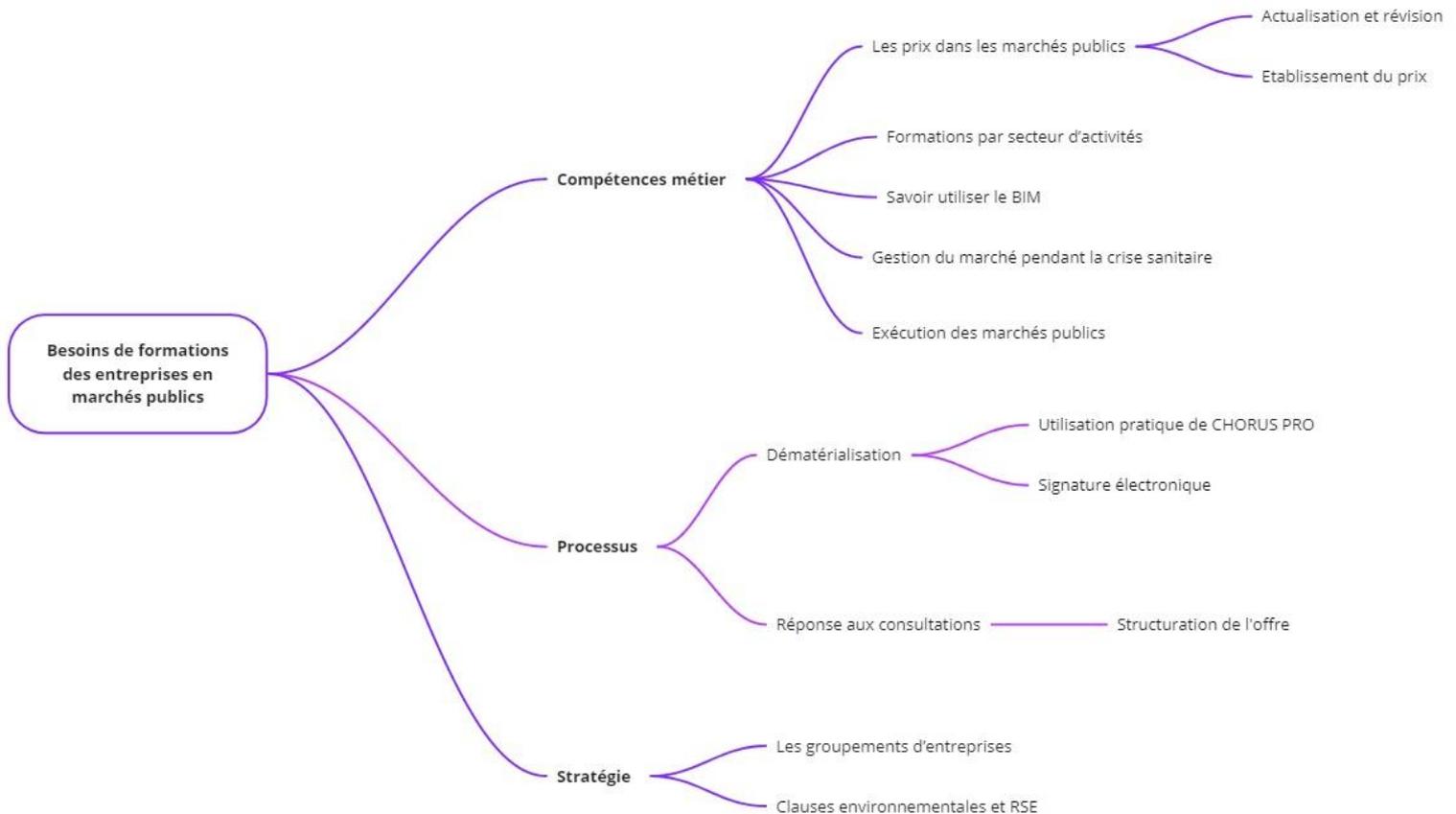
✓ Pour les entreprises :

L'étude réalisée par les chambres consulaires⁵ a révélé que **59% des entreprises de l'île avaient un besoin de formation** en matière de commande publique :



⁵ D'après l'étude « Résultats de l'enquête : la relance économique via la commande publique » - pôle observatoire Etudes Data - CCI Réunion »

Ce besoin en formation se décline selon la carte heuristique suivante :



Côté entreprises, on voit apparaître **deux tendances** :

- Certains thèmes comme la dématérialisation et l'exécution du marché (technique et financière) se retrouvent autant du côté du bilan que des souhaits, laissant penser que les formations proposées sur ces sujets ne sont pas assez satisfaisantes ou nécessitent une mise à jour continue ;
- Certains thèmes ne sont pas abordés, comme les fondamentaux des marchés publics, la rédaction d'un mémoire technique et la réponse à plusieurs (la cotraitance est partiellement abordée mais pas la sous-traitance).



Ainsi, il semble que les formations proposées aux entreprises sont pour certaines trop spécifiques, ne parlent pas aux entreprises qui n'en voient pas directement l'intérêt. On note un besoin d'apporter une dimension globale plus stratégique dans les formations côté entreprises.

✓ **Pour les élus :**

Des formations sur la commande publique pourraient plus spécialement intéresser les **délégués à la commande publique ou au budget**, ainsi que les **membres des commissions d'appels d'offres**.

Plusieurs élus interrogés indiquent qu'il serait important de promouvoir une véritable idée de ce qu'est la Commande Publique et dédramatiser les risques auxquels les élus pensent en priorité (craintes d'être accusés de « conflit d'intérêt », de « prise illégale d'intérêt », etc...).

De même des formations pourraient les sensibiliser sur les sujets suivants :

- la nécessité de travailler à la définition des besoins, en amont de la procédure,
- la possibilité et les conditions permettant la valorisation des circuits courts, dans certains domaines où l'offre locale est suffisante.

Les élus rencontrés partagent l'opinion qu'il serait nécessaire que les élus suivent une formation **dès leur nomination à des fonctions en relation avec la commande publique**, afin d'en connaître réellement les enjeux et d'assumer pleinement les responsabilités qui leur incombent. Ils se contentent en effet souvent de suivre les administratifs (même si la compétence de ceux-ci et la confiance n'est pas remise en cause).

Ils indiquent qu'il faudrait également des sessions en cours de mandat, pour actualiser les connaissances, en particulier lorsque des modifications de la réglementation interviennent. Ainsi, une journée de mise à jour 1 à 2 fois par an par exemple serait utile, en fonction de l'actualité et des réformes.

Il n'est pas question d'en faire des spécialistes, mais de leur donner une culture générale dans le domaine et des repères pour qu'ils sachent « de quoi on parle ».

Toutefois, il ressort que d'après eux, les formations doivent aller un peu plus loin que la simple initiation, elles ne doivent pas être seulement juridiques et théoriques, mais présenter des cas concrets et permettre des échanges d'expériences.



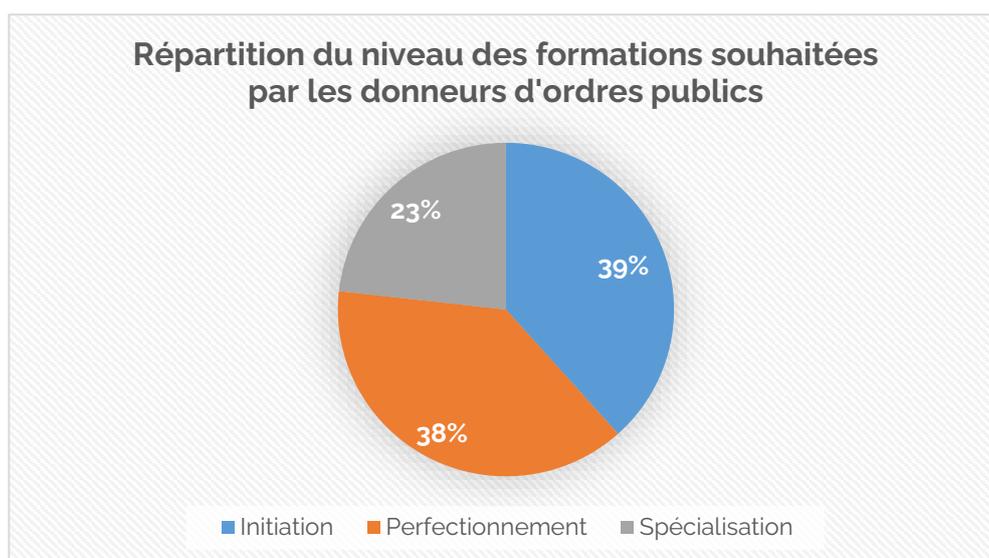
Le besoin de formation des élus est avéré. On note une attente particulière de leur part au caractère concret, pratique et opérationnel des formations.

Les souhaits recueillis auprès des élus montrent qu'ils n'ont souvent pas une pleine conscience du rôle important qu'ils peuvent jouer dans la traduction de leurs ambitions politiques en actes d'achats profitables au territoire.

2. NIVEAUX DES FORMATIONS

✓ Pour les donneurs d'ordres :

Les niveaux de formation recherchés sont principalement de **l'initiation et du perfectionnement (près de 40% chacun)**. En revanche, **la demande est plus forte sur la spécialisation par rapport au bilan**. De plus, on note également un léger recul des besoins en initiation.



Si les besoins en initiation restent importants par rapport au bilan (53% contre 39%), les acheteurs semblent vouloir plus de formations en perfectionnement (+ 9 points) et en spécialisation (+5 points).

✓ Pour les entreprises

Même constat que pour les donneurs d'ordres, les entreprises gardent un besoin important en initiation notamment car un certain nombre d'entre elles ne répondent pas ou peu aux appels d'offres, mais le besoin est également plus marqué en spécialisation (savoir utiliser le BIM, mettre en œuvre l'innovation dans les marchés publics, la RSE (*Responsabilité Sociétale des Entreprises*), etc...).

✓ Pour les élus

Du côté des élus, leurs souhaits portent sur l'initiation, comportant une forte dimension pratique et concrète.

3. FORMATS DES FORMATIONS

✓ Pour les donneurs d'ordres

Un bon nombre d'acteurs a mis l'accent sur la nécessité que les formations se déroulent en présentiel. En effet, bien que les formations à distance présentent l'intérêt de l'absence de déplacement, les apprenants éprouvent des difficultés à se concentrer une journée (ou plusieurs) lors d'une formation en distanciel. Cette difficulté est renforcée lorsque ces formations sont effectuées depuis leurs lieux de travail (traitement des emails, sollicitations des collègues, etc...).

Selon les interrogés, **les formations en présentiel sont beaucoup plus efficaces pour l'apprentissage**. Les échanges avec les formateurs et les interactions avec des homologues du territoire, voire même au sein de leurs propres structures sont jugés indispensables (et bien moins présents à distance). S'agissant de ce besoin d'échanger, les acheteurs sont également demandeurs de moments dédiés à des partages de retours d'expérience en dehors du cadre offert par des formations (réunion d'informations par exemple). Un interrogé a cité le *Réseau des responsables de la commande publique* qui organise ponctuellement des réunions d'échanges sur l'actualité et les bonnes pratiques en achat public.

Enfin, en matière de contenu des formations, il ressort de l'étude que les formations proposées sont jugées **trop théoriques et non assez pratiques**. De plus, est jugé important de connaître à l'avance les compétences et expérience des formateurs intervenants.

✓ Pour les entreprises

Le même constat est fait que celui décrit ci-dessous pour les donneurs d'ordres publics concernant les formations à distance. L'accent est encore plus marqué sur le fait que les formations se déroulent de façon étalée dans le temps car les entreprises ont des difficultés à « libérer » du temps aux acteurs concernés au sein de leur structure pour se former.

✓ Pour les élus

S'agissant du format, les élus indiquent que des formations de **courtes durées** ou de type **réunions d'informations / d'actualités** sont à privilégier. Les élus ont également fait savoir leur souhait d'être formés **régulièrement**, pour être tenus informés des changements et plus globalement de l'actualité sur la commande publique.



Ainsi, s'agissant des formats des formations, les acteurs sont unanimes sur l'importance des échanges et retours d'expériences aussi bien avec le formateur que les autres apprenants. Les formations en présentiel sont privilégiées.

En termes de temporalité, globalement les interrogés préfèrent que les journées de formation soient espacées dans le temps mais régulières.

4. DEGRE D'IMPACT SBA

Quels que soient les acteurs, le degré d'impact SBA est modéré. En effet, ce constat s'explique notamment en raison du déséquilibre entre les 4 axes d'analyse, illustré dans les phases 1 et 2 de la présente étude, qui montre que les axes relatifs à la création de valeur sont négligés.

Par rapport aux objectifs et ambitions, bien que la prise de conscience existe, le niveau d'ambition reste faible puisque le déséquilibre constaté persiste. En effet, dans les besoins de formation et pour chaque acteur, les axes relatifs à la professionnalisation restent prépondérants. Les formations sont donc encore tournées vers la compétence métier (réglementation) et manquent de dimension stratégique.

Ainsi, par rapport aux différentes dimensions de revêt la Stratégie du Bon Achat public, l'offre locale de formation remplit les dimensions suivantes :

- économique,
- procédurale,
- juridique,
- administrative.



Les autres dimensions, ci-dessous, devront être prises en compte dans les futurs plans de formation et pour tous les acteurs, afin de tendre vers les objectifs de performance fixés par le HCCP :

- stratégique,
- sociale,
- sociétale,
- environnementale,
- territoriale.

c. PHASE 3 : Visibilité de l'offre de formation et adéquation entre les objectifs fixés par la collectivité et les compétences internes, et les besoins exprimés par chaque acteur et l'offre de formation

A partir des informations collectées, nous suggérons les parcours cibles suivants :

Parcours cible	Niveau	Acteurs			Formats
		Acheteurs	Entreprises	Elus	
Organisation et pilotage	Initiation			X	Formation
	Perfectionnement				
	Spécialisation	X	X		Formation
Stratégie	Initiation			X	Information
	Perfectionnement				
	Spécialisation	X	X		Formation
Préparation	Initiation	X	X	X	Information mutualisée
	Perfectionnement	X	X		Formation
	Spécialisation	X			Mutualisation
Passation	Initiation	X	X	X	Information mutualisée
	Perfectionnement	X			Formation
	Spécialisation	X	X		Mutualisation
Exécution	Initiation	X	X		Information
	Perfectionnement	X			Formation
	Spécialisation	X	X		Formation

Résultats attendus des parcours par acteur :

- Faire de l'élu un **stratège de la commande publique**
- Faire de l'acheteur un créateur de valeur par l'**instauration des conditions promouvant un achat public responsable**
- Faire de l'entreprise une créatrice de valeur par la **maximisation de sa force de proposition et de sa capacité d'innovation**

Ces parcours répondent aux objectifs suivants :

- ✓ **Création de valeur** par un rééquilibrage des actions menées en faveur des 4 axes
- ✓ **Renforcement des compétences clefs** par une accentuation de la spécialisation et du perfectionnement
- ✓ **Promotion de l'intelligence collective** par une mutualisation de toutes les actions qui le permettent (entre les 3 catégories d'acteurs et au sein de la même catégorie)
- ✓ **Adaptation** des niveaux et formats au juste besoin.
- ✓ Développement d'une **dynamique collective autour d'un projet de territoire**

La coordination de ces parcours garantissant l'efficacité de la démarche, il nous semble indispensable que le HCCP puisse la réaliser et procéder à une évaluation de son impact.

L'évaluation que nous proposons consiste à déterminer globalement, l'indice de contribution au bon achat public à partir :

- ✓ du nombre d'actions de formation relevant des 4 axes d'intervention (stratégie, ressources, processus et organisation/pilotage), -
Notation possible : 0 si aucune action et 5 si au moins une action par axe
- ✓ du nombre d'actions mutualisées mises en place,
Notation possible : 0 si aucune action et 5 si au moins une mutualisation au sein du groupe d'acteurs + aux 2 autres
- ✓ du taux de participation aux actions mutualisées proposées,
Notation possible : 0 si aucune participation et 5 si participation à la totalité
- ✓ du nombre d'informations organisées à l'attention des autres acteurs.
Notation possible : 0 si aucune information à l'attention des autres acteurs et 5 si informations auprès des 2 autres groupes d'acteurs

Une note sur 20 serait ainsi attribuée.

Chaque acteur pourra également s'il le souhaite, utiliser ces critères afin de s'autoévaluer.

IV. Recommandations opérationnelles pour une amélioration des compétences et des offres de formation

Il s'agit de la 4^{ème} et dernière phase de l'étude.

L'ensemble des informations recueillies et analysées dans le cadre de cette étude montrent un besoin manifeste **d'aligner les actions de formations avec les ambitions d'une stratégie territoriale du bon achat public responsable.**

En effet, la plupart des acteurs concernés ont une démarche qui est bien en deçà de ce qui est nécessaire pour **passer d'un achat juridique à un achat stratégique et responsable**. En effet, le bilan met en exergue une très large majorité d'actions de maintien à niveau des compétences métiers qui ne favorisent pas la création de valeur et le changement des pratiques qui est pourtant reconnue comme une tendance nécessaire.

Dans le même temps, **l'offre de formation reste assez classique et très tournée vers le maintien à niveau des compétences métiers** avec une approche des enseignements décrite comme étant généralement trop théorique.

Les actions de formation plus pratiques et favorisant les échanges de retour d'expériences pour passer de la connaissance au savoir-faire **sont plébiscitées sans pour autant que la mutualisation soit mise en œuvre alors qu'elle constitue l'une des conditions de succès de cette démarche**. En effet, au-delà de l'apport de connaissances, il est important que les 3 acteurs en jeu aient l'occasion d'échanger sur leur pratiques, leurs questions, leurs difficultés et de partager afin de mieux se comprendre pour créer un espace d'intelligence collective au profit d'une commande publique plus profitable au territoire et à chacun de ses ressortissants.

Dans ce cadre et pour insuffler une dynamique collective vertueuse, il est important que l'action collective en matière de formation à la commande publique soit guidée, coordonnée, animée et évaluée. Le HCCP semble légitime pour jouer ce rôle et suggérer la mise en place de ces parcours cibles et qu'il les évalue à partir de propositions figurant dans le présent rapport.

En conséquence, notre proposition repose des mesures aux niveaux collectif et individuel se concrétisant comme suit :

Au niveau collectif :



- ✓ Mise en place d'un

Référentiel Territorial des Parcours de Formation à la Commande Publique 343 – RTFCP 343

- **3 acteurs** (élus, acheteurs, entreprises)
- **4 axes** (stratégie, gouvernance, processus, compétences)
- **3 niveaux** (initiation, perfectionnement, spécialisation)

Ce référentiel devra être structuré **collectivement** autour des parcours cibles visant à augmenter la contribution de chacun au bon achat public responsable,

Il devra privilégier la **mutualisation** des briques de parcours à chaque fois que cela est possible afin de promouvoir les **regards croisés et favoriser l'intelligence collective** au profit d'un objectif commun (**entre les 3 catégories** d'acteurs et **au sein de la même catégorie**). Cette démarche permettra également de **partager les outils et bonnes pratiques** en matière d'achat de formation (CCTP, Evaluation OF,...).

Enfin, ce référentiel devra être assorti **d'objectifs qui seront évalués annuellement**.

Au niveau Individuel :



- Engagement de chaque acteur sur **la réalisation et la communication d'un Plan de Formation à la Commande Publique - PFCP**

Chaque plan devra s'inscrire dans les parcours cibles 343 adoptés collectivement et donc comprendre des actions menées sur chacun des 4 axes pour chaque brique du parcours cible de formation avec l'accentuation la spécialisation et le perfectionnement des compétences clefs à développer par rapport à la vision prospective collective.

Cet engagement pourrait être pris au titre de la signature de la charte du HCCP.

La formation est la pierre angulaire qui permettra de construire solidement l'édifice d'une commande publique plus durable et responsable au bénéfice du territoire réunionnais, il est donc indispensable qu'elle soit dès à présent considérée à sa juste valeur pour ce qu'elle représente à moyen et long terme.



V. Annexes

- **Annexe n°1 : Planning de la mission**
- **Annexe n°2 : Guide des entretiens**
- **Annexe n°3 : Liste des personnes interrogées**
- **Annexe n°4 : Composition du COPIL**
- **Annexe n°5 : Rapport de la CCI Réunion « Relance de l'économie via la commande publique » en date du 29/06/2021**

Annexe n°1 : Planning de la mission



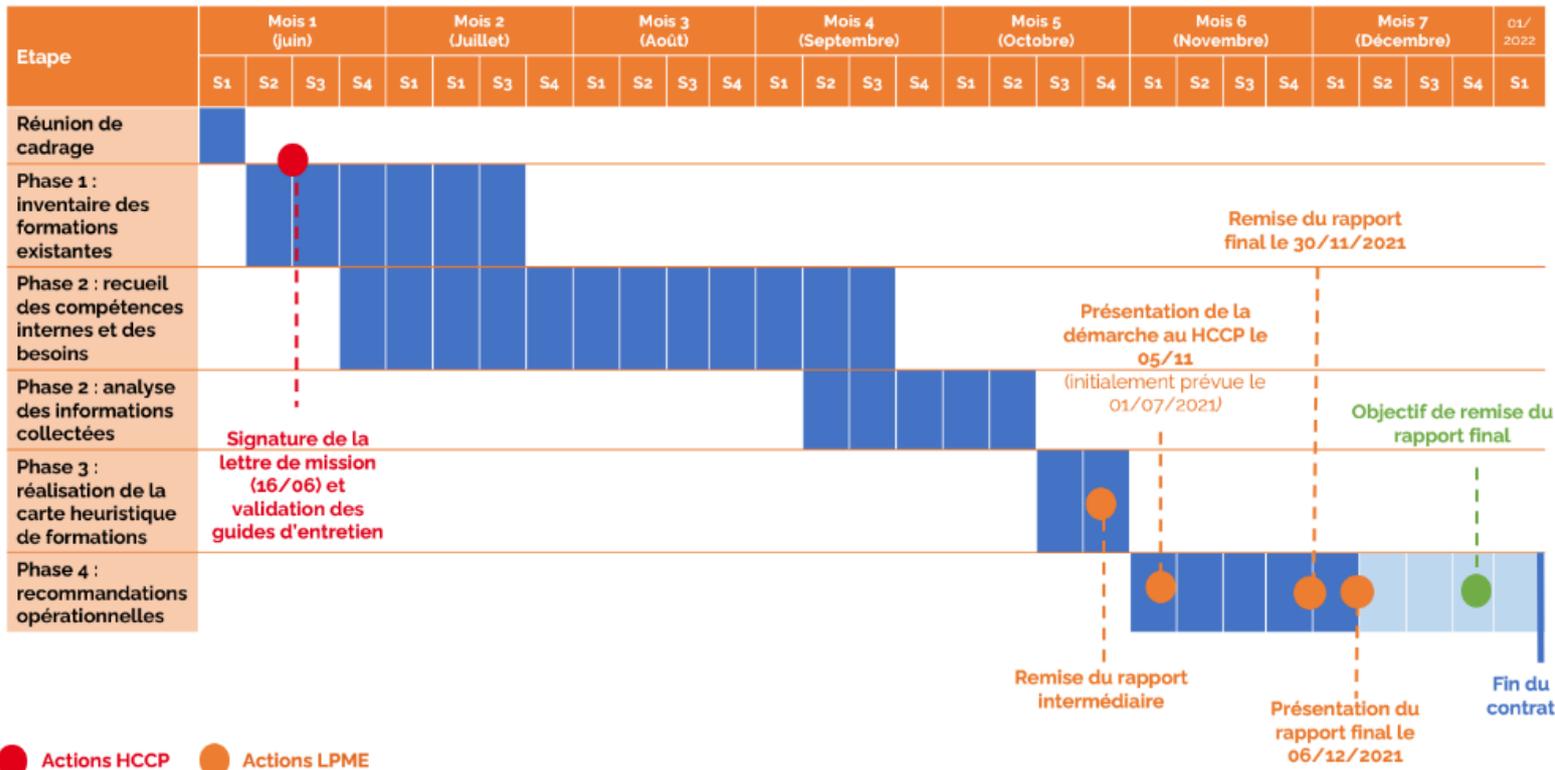
PLANNING DE LA MISSION

Dates initialement prévues :

- Date de notification prévisionnelle : début avril 2021
- Présentation du rapport final lors d'une réunion : Septembre 2021
- Durée du marché : 8 mois

Dates contractuelles :

- Date de notification : 30 avril 2021
- Pré-réunion de lancement : 28 mai 2021
- Réunion de cadrage : 3 juin 2021
- Durée du marché : ramenée à 7 mois
- Échéance contractuelle : 2 janvier 2022



Annexe n°2 : Guides des entretiens

Évaluation des formations de la commande publique à La Réunion

Guide des entretiens « acteurs publics »

Présentation et rappel des objectifs et enjeux

I) Etat des lieux

1. Quelle est votre fonction au sein de votre entité ? (identité et profil de l'interviewé/ Entité de rattachement/Fonction exercée / Ancienneté / Formation initiale/Formation achats/ juridique/ organigramme)
2. Quel rôle jouez-vous dans les commandes de formation (définition des besoins / choix des procédures/suivi d'exécution/ programmation des sessions/ évaluations ... ?)
3. Quelles ressources humaines sont dédiées dans votre service à la passation des marchés de formations (une ou plusieurs de personnes, expériences et formation, ETP). Et vous semblent-elles adaptées ?
4. Quels sont les outils sur lesquels vous vous appuyez (procédure interne, règlement intérieur, guides, logiciels, sourcing, rencontre avec les entreprises) ?
5. Comment assurez-vous le suivi d'exécution des marchés de formation ? (indicateurs de suivi, difficultés, amélioration possible)
6. De quelle(s) formation(s) en commande publique avez-vous besoin (initiation, perfectionnement, thématiques précises) ?
7. Au sein de votre entité, quels sont les services ayant des besoins en formation commande publique (technique, financier, juridique, achats ...) ?
8. Quel est le budget consacré à ces actions de formation ? (en K€/an)

II) Objectifs et perspectives

9. Avez-vous des objectifs ? Si oui lesquels ? (amélioration qualitative, innovation, performance achat, satisfaction des agents, montée en compétence) ?
10. Avez-vous une bonne visibilité de vos besoins en formation en commande publique ?
11. Avez-vous une liste des achats passés en 2018, 2019, 2020 ? Et une liste prévisionnelle 2020/2021 et 2021/2022 ?
12. Communiquez-vous ce prévisionnel aux entreprises du territoire ? Si oui, comment ? Si non, pourquoi ?
13. Rencontrez-vous des difficultés internes dans vos achats de formation en commande publique. Si oui, lesquelles ? (délai, difficultés de compréhension des OF, infructuosité, lourdeur du processus achat...)
14. Rencontrez-vous des difficultés externes dans vos achats de formation en commande publique ? Si oui, lesquelles ? (délai, difficultés de compréhension des OF, infructuosité, lourdeur du processus achat, besoin non-couvert par l'offre locale). Avez-vous détecté des améliorations possibles ?
15. Considérez-vous que l'offre des entreprises locales soit satisfaisante pour couvrir vos besoins ?

Remerciements

Questionnaire à destination des entreprises

Présentation et rappel des objectifs et enjeux

- 1) Quel est votre secteur d'activités ?
- 2) A quelle fréquence répondez-vous à des appels d'offres publics ?
Régulièrement, occasionnellement, jamais
- 3) Quels sont les principaux obstacles que vous rencontrez dans l'accès aux marchés publics ?
- 4) Accédez-vous facilement aux formations que vous souhaitez ? Si non, quels sont les freins (programmes non-adaptés, coûts, manque de pratique, manque de personnalisation) ?
- 5) Pensez-vous avoir une connaissance des règles régissant les marchés publics suffisante ou insuffisante ?
Suffisante, insuffisante
- 6) Quelle est votre organisation dans la réponse aux AO ? (une personne dédiée, plusieurs, aucune)
- 7) Comment y accédez-vous ? (veille électronique, démarche commerciale ...)
- 8) Estimez-vous être suffisamment formé dans la réponse aux AO ?
- 9) Avez-vous des besoins en matière de formation en commande publique ?
Si oui, lesquels ?
- 10) Quelle est l'évolution de vos besoins dans ce domaine ?
Augmentation, diminution, stagnation
- 11) Considérez-vous la dématérialisation (profil acheteur, certificat électronique) comme un frein dans la réponse aux AO ?
- 12) Avez-vous déjà répondu à des appels d'offres en partenariat ?
Si oui, en tant que membre d'un groupement ou en tant que sous-traitant ?
- 13) Avez-vous l'habitude de demander un échange avec les acheteurs publics pour faire un point sur la qualité de votre offre ?

- 14) Participez-vous à des rencontres, salons, réunions d'échanges organisés par les collectivités du territoire ? Si non, pourquoi ?
- 15) La réponse aux AO publics fait-elle partie de votre stratégie de développement ? si non, pourquoi ?
- 16) Avez-vous pour projet d'accroître votre chiffre d'affaires avec le secteur public ? Pourquoi ?

Remerciements

Questionnaire à destination des élus

Présentation et rappel des objectifs et enjeux

- 1) Quelle est la place de la commande publique dans votre collectivité ?
Importante, secondaire, stratégique
- 2) A quel(s) moment(s) participez-vous au processus achat ? (prévisionnel, validation, CAO...)
- 3) Considérez-vous être suffisamment intégré dans le processus achat ? Pourquoi ?
- 4) Jugez-vous utile d'être formé aux marchés publics ? Pourquoi ?
- 5) Si oui, quels sont vos besoins en formation ?
- 6) Pensez-vous que la formation des acteurs de la commande publique serait favorable au développement économique du territoire ?
- 7) Pensez-vous que votre collectivité dispose des moyens (humains et matériels) adéquats ?
- 8) Selon vous, les entreprises du territoire sont-elles suffisamment formées dans la réponse aux AO ?
- 9) Comment assurez-vous la régularité des actes administratifs et plus particulièrement les contrats issus de la commande publique signés en votre nom ?
- 10) Avez-vous connaissance des risques encourus en cas d'irrégularité ?

Remerciements

Annexe n°3 : Liste des personnes interrogées

TYPES	ORGANISMES	PRÉNOMS	NOMS	FONCTIONS
Donneur ordre	AÉROPORT RG	Joan	PAYET	Directeur achats
Donneur ordre	CHU	Laurent	MERMILLOT	Responsable achats-marchés CHU et GHT Réunion
Donneur ordre	CHU	Graziella	HOARAU	Service travaux
Donneur ordre	CHU	Sylvanie	GRONDIN	Service formation
Donneur ordre	CHU	Jean-Michel	BEAUMARCHAIS	Directeur des achats et de la logistique
Donneur ordre	GD PORT MARITIME	Lucinda	DASSOT	Responsable Commande publique
Donneur ordre	SIDELEC	Graziella	ECLAPIER	Responsable achats et marchés publics
Donneur ordre	SIDELEC	Fabiola	TATEYA	DRH
Bailleur	SIDR	Sandrine	VIRELIZIER	Responsable du Service Stratégie Achats et Marchés
Bailleur	SHLMR	Stéphane	QUENU	Directeur des achats et affaires juridiques
Collectivité	Conseil Régional	Ingrid	CORRE	Responsable Service Commande Publique
Collectivité	Saint-Denis	Sabrina	GRONDIN	Directrice de la Commande Publique
Collectivité	Le Port	Stéphane	DUVERGER	Responsable Service Commande Publique
Collectivité	Saint-Paul	Louis	ERIAU	Responsable Service Commande Publique
Collectivité	Petite-Île	Mickaël	FELIX	Service Commande Publique
Collectivité	Le Tampon	Nicolas	HOARAU	Service de la commande publique

TYPES	ORGANISMES	PRÉNOMS	NOMS	FONCTIONS
Collectivité	La Plaine des Palmistes	Elsie	GRONDIN	Responsable du Service Commande Publique
Collectivité	Saint-André	Najyb	TEMAGOULT	Directeur de la Commande Publique
Collectivité	Salazie	Anne-Marie	MAILLOT	Responsable du service Marchés publics
Collectivité	Salazie	Sabrina	HOAREAU	Service Marchés Publics
Interco	CASUD	Geneviève	HOARAU-FONTAINE	Responsable Direction de la Commande Publique/Affaires juridiques
Interco	CASUD	Daniel	MONDON	Service Commande Publique
Interco	CINOR	Eric	LALLEMAND	Directeur du Service Achats, marchés et contrats
Interco	CIREST	Marie	TEZA	Responsable commande publique
Interco	CIVIS	Karine	ÉLISE	Directrice des achats et des marchés publics
Interco	TCO	Walter	VINGEDASSAMY	Directeur de la commande publique
Administration	FAZSOI / DID	Bénédictte	GAUDEY	Cheffe du bureau RH personnel civil des FAZOI
Administration	FAZSOI / DID	Sarah	PARMENTIER	Chef de la division achats infrastructure et aide à l'activité
Administration	FAZSOI / DICOM	Thierry	SCHOTT	Chef du service achats finances
Administration	COUR D'APPEL-SAR	Françoise	COURVILLE	Responsable marchés publics
Administration	PRÉFECTURE	Anthony	NUGUES	Responsable du service des achats publics
Administration	RECTORAT	Karine	ARTHEMISE	Cheffe service coordination budgétaire cellule achats/marchés publics
Administration	RECTORAT	Matthias-Loïc	BABOU-CARIMBACASSE	Gestionnaire achats Marchés publics
Administration	RECTORAT	Jean-Claude	FOCK-LAPP	Délégation académique aux infrastructures scolaires et universitaires

TYPES	ORGANISMES	PRÉNOMS	NOMS	FONCTIONS
C. consulaire	Chambre d'Agriculture	Sébastien	CADET	Chargé de mission restauration collective
C. consulaire	CCI	Heddy	OGIRE	Responsable du Pôle Appui au Territoire en charge du Conseil aux entreprises en Marchés Publics
C. consulaire	CMA	Henri	WILMANN	Chargé de développement économique - Mission Marchés Publics
OP	CPME	J Philippe	PAYET	Délégué général
OP	FRBTP	Diane	CAPERAN	Permanent formation
OP	SICR	Valérie	CHOW-PING-MO	Secrétaire général
OP	CAPEB	Cyrille	RICKMOUNIE	Président
OP	CAPEB	Raymond	VAITILINGOM	secrétaire général
	Réunion Prospective Compétences (réseau Carif-oref)	David	RIVIERE	Directeur
	Association SBA	Rémy	MEIN	Chargé d'études ADIR/référent SBA
Elus	AMDR - Association des Maires du Département de la Réunion	Mario	MOREAU	Directeur
Elus	AMDR - Association des Maires du Département de la Réunion	Thibault	JOSEPH	Directeur adjoint
Elus	CASUD		Messieurs GASTRIN, VIENNE et THERINCOURT	Elus

Annexe n°4 : Composition du COPIL

- CNFPT : Patricia ASSOUNE, Pamela THIBAULT
- CMA : Jacques MAUNIER, Henri WILMANN
- CCIR : Heddy OGIRE
- CAgriculture : Mathieu Vincent HUET
- AMDR

Résultats de l'enquête

La relance de l'économie via la commande publique



LE PROGRAMME D'ACTIONS 2021 EST COFINANCÉ PAR L'UNION EUROPÉENNE ET LA RÉGION RÉUNION

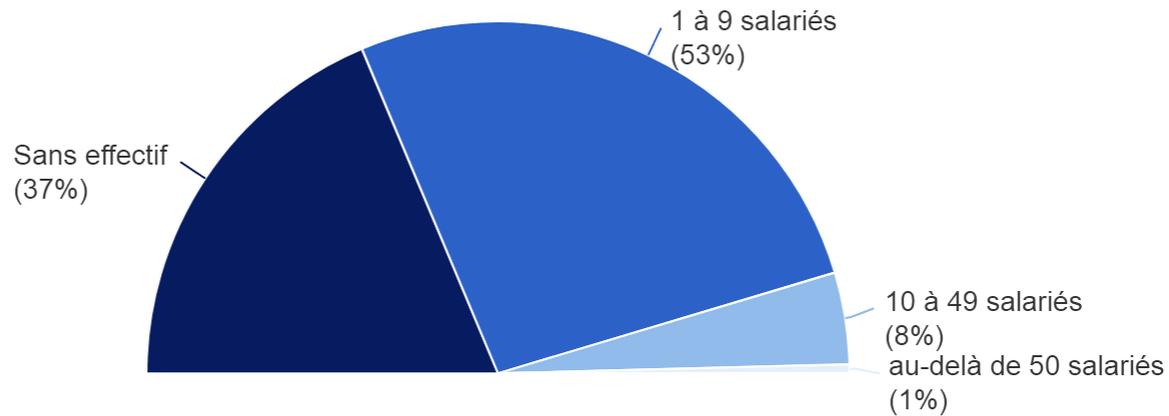


Profil des répondants

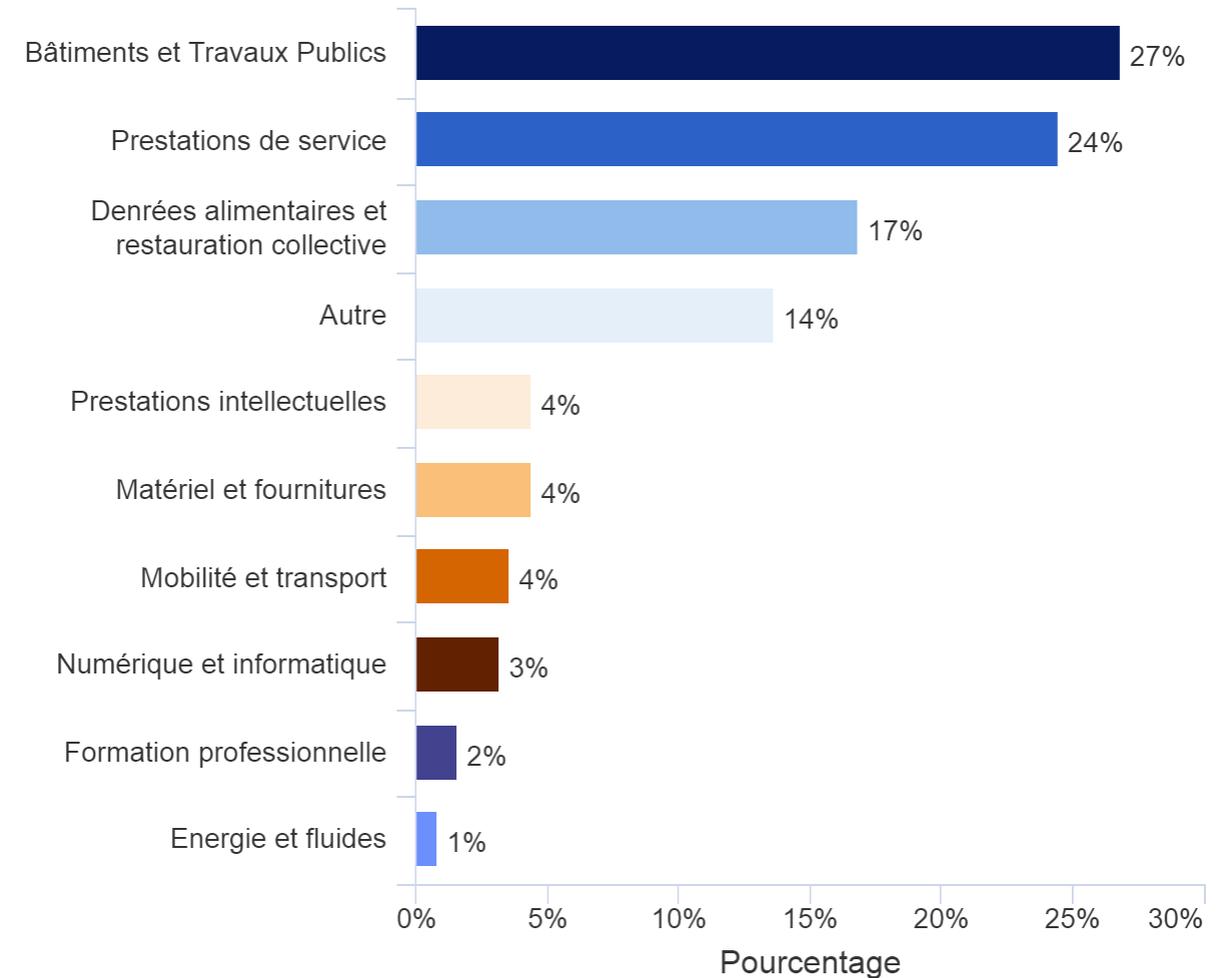
Nombre de répondants à l'enquête

249

Taille de l'entreprise :



Domaines d'activité des entreprises

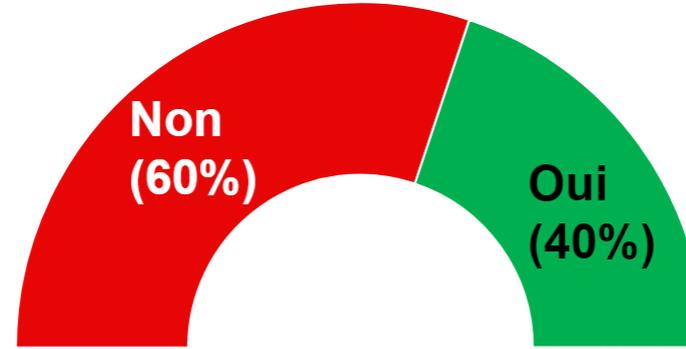


Autre = Import, loisirs, événementiel, fabrication...

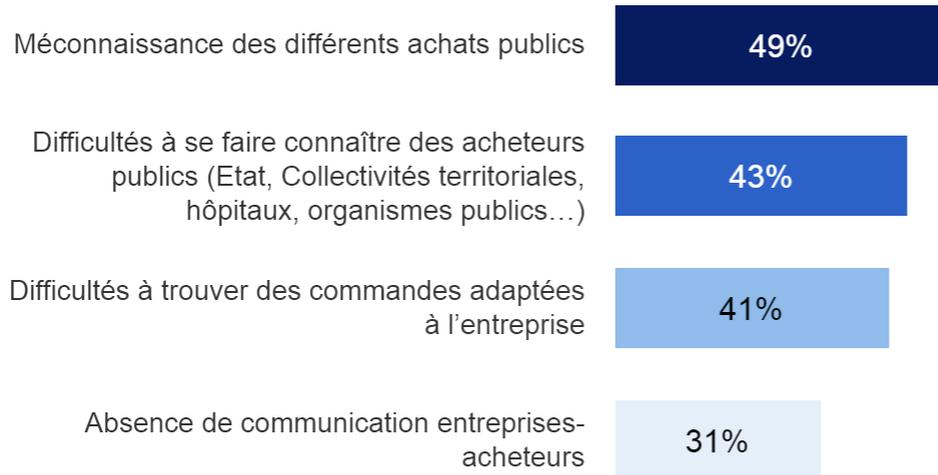


L'accès à la commande publique

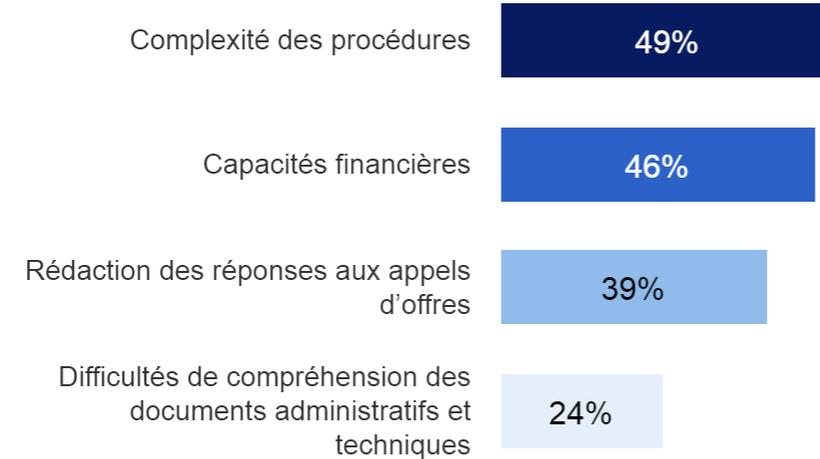
Votre entreprise a-t-elle déjà répondu à un marché public ?



Parmi "non", les [principaux freins](#) pour répondre à un marché public sont :



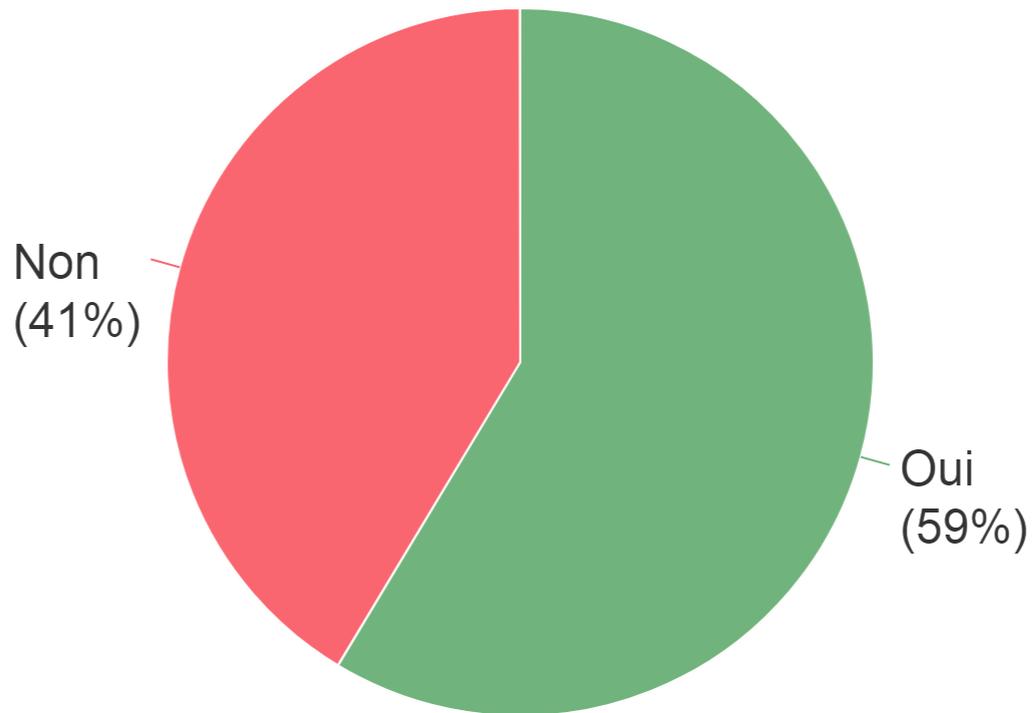
Parmi "oui", les [difficultés rencontrées](#) pour répondre à un marché public



Le **total** des réponses est **supérieur à 100 %** en **raison** des réponses multiples.



Avez-vous un besoin en formation pour répondre à la commande publique locale ?



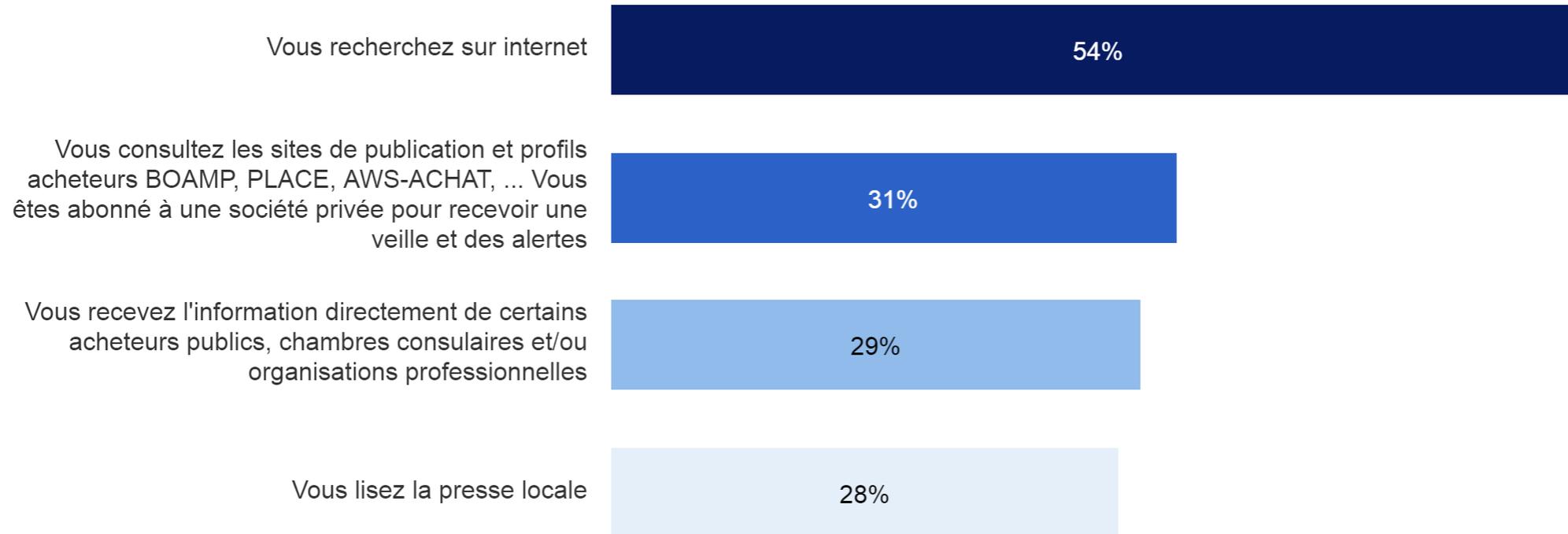
59%

des entreprises expriment un
besoin en formation à la
commande publique

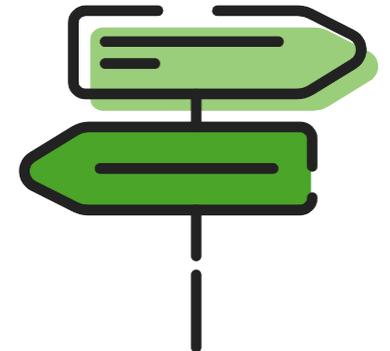


La détection des appels d'offres

Quelles sources utilisez-vous pour repérer les annonces de marché qui vous concernent (une ou plusieurs réponses possibles) ?



Le **total** des réponses est **supérieur à 100 %** en **raison** des réponses multiples.





La dématérialisation

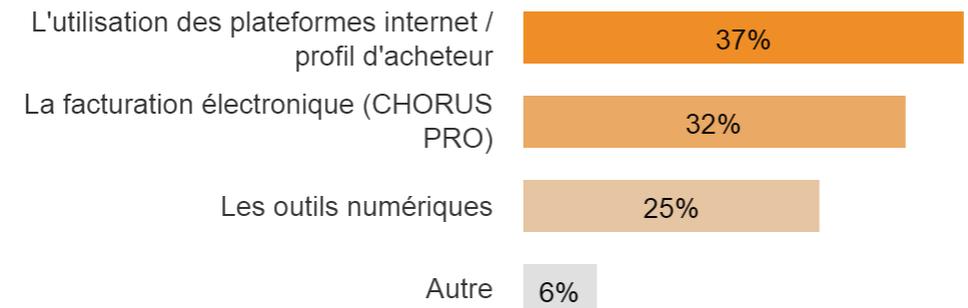
La dématérialisation est obligatoire dans les appels d'offres publics.

Quel est votre niveau d'appropriation des outils numériques ?

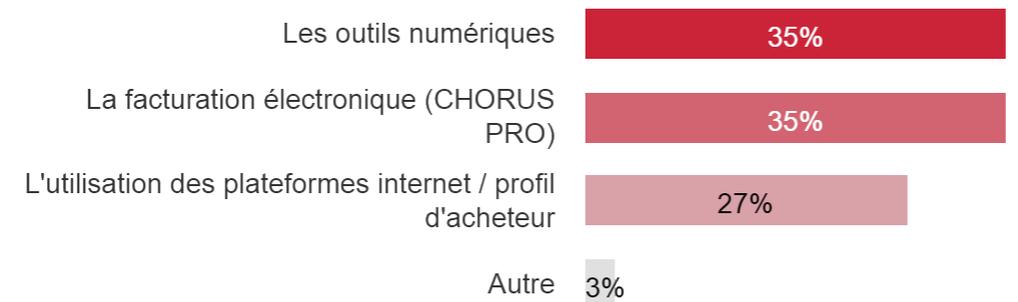


Les difficultés rencontrées selon le niveau d'appropriation des répondants

Zoom sur un niveau appropriation jugé "moyen"



Zoom sur un niveau appropriation jugé "mauvais"



En raison des arrondis appliqués au % supérieur, il est possible de constater des écarts de 1 point

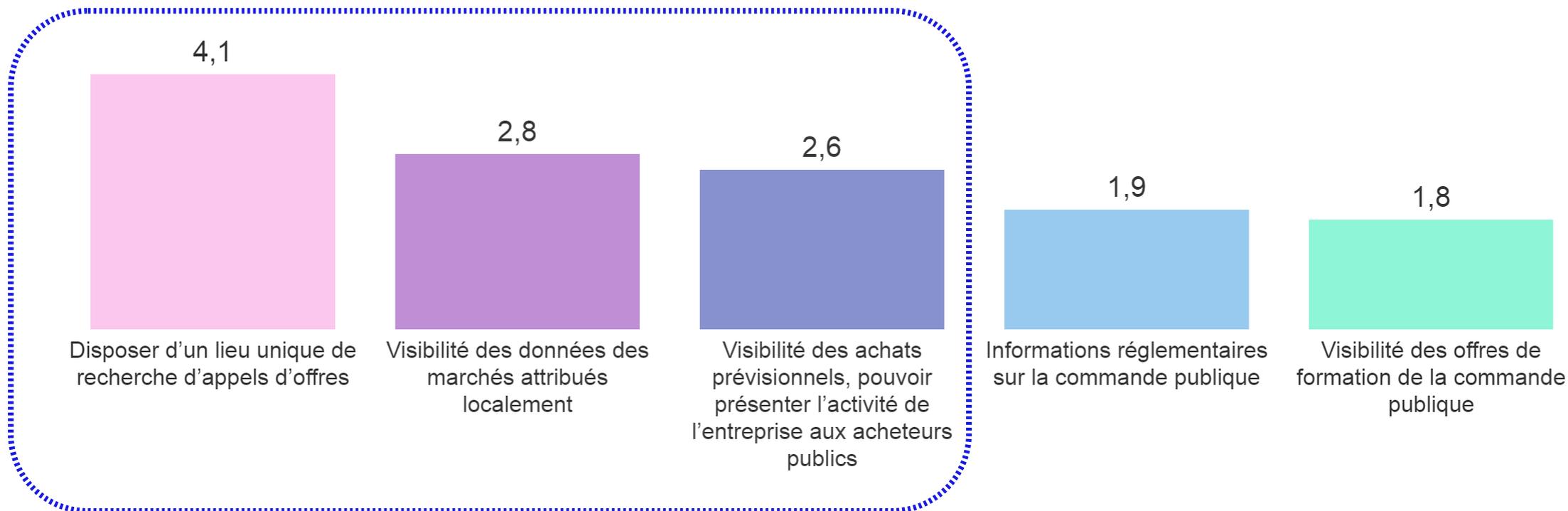


Les attentes des entreprises

Dans le cas de la création d'une plateforme internet unique, quelles seraient selon vous les fonctions prioritaires.

Consigne: Notez de 1 à 5.

1 : Etant le plus prioritaire et 5 : le moins prioritaire

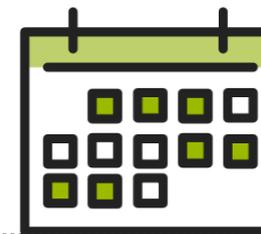
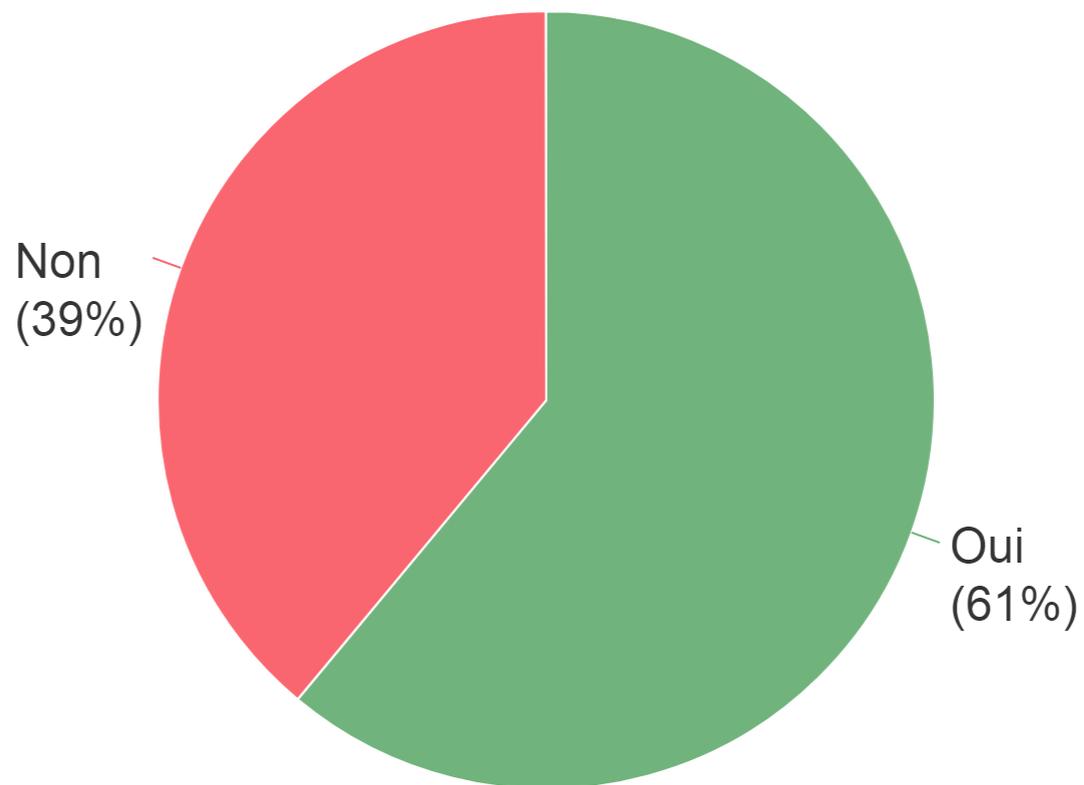


Critères les plus importants (\geq à 2,5)



La participation des entreprises

Seriez-vous intéressé d'être contacté pour participer aux événements liés à la commande publique locale ?



61%

des entreprises sont intéressées pour participer à des événements liés à la commande publique

ÉTUDE D'ÉVALUATION DE L'ACTION DE LA FORMATION À LA **COMMANDE PUBLIQUE** À LA RÉUNION

**RÉSULTATS DE L'ÉTUDE D'ÉVALUATION
DE L'ACTION DE LA FORMATION À LA COMMANDE PUBLIQUE À LA RÉUNION**

réalisée entre juin & octobre 2021

Traitement Lien Public des Moyennes Entreprises (LPME)

