



DRACÉNIE
PROVENCE VERDON
agglomération

**Bilan du pacte TPE PME
pour les marchés publics**

2019



**Dracénie Provence
Verdon agglomération**

SOMMAIRE

[Introduction \(p.3\)](#)

[Un bilan chiffré positif \(p.4\)](#)

[Les points positifs au niveau des pratiques \(p.6\)](#)

[Mais un bilan en détails tous même contrasté \(p.7\)](#)

[Préconisation \(p.10\)](#)

[Annexes \(p.17\)](#)

(*Sommaire avec liens hypertextes)



Introduction

La **COMMANDE** Publique

Levier d'un développement territorial solidaire

PACTE POUR L'ACCÈS DES TPE/PME AUX MARCHÉS PUBLICS DE LA DRACÉNIE

Si depuis 2008, face à la crise économique, la Communauté d'Agglomération Dracénoise s'est engagée dans la mise en œuvre d'une politique d'achat visant à ce que les dépenses publiques s'inscrivent dans un cercle vertueux, elle s'affirme aujourd'hui plus que jamais volontaire et solidaire afin de participer à consolider le tissu économique existant.

Conscient de la nécessité d'offrir un environnement économique susceptible d'être un levier de croissance pour nos entreprises locales, notre territoire, dans le respect des règles du droit des marchés publics, s'engage au travers de ce pacte à mettre en œuvre cinq mesures susceptibles d'améliorer l'efficacité de la dépense publique au bénéfice des acteurs économiques locaux.

En effet, nous pensons que c'est en facilitant l'accès aux marchés publics et la compréhension des documents de consultation des entreprises, mais aussi en adaptant nos modes de consultation et en organisant plus efficacement la relation entre acheteurs publics et entreprises locales que les politiques d'achat public s'inscriront durablement au profit d'un développement solidaire de notre territoire.

Solidaire des acteurs économiques, la Communauté d'Agglomération Dracénoise s'engage résolument en faveur du tissu économique local.

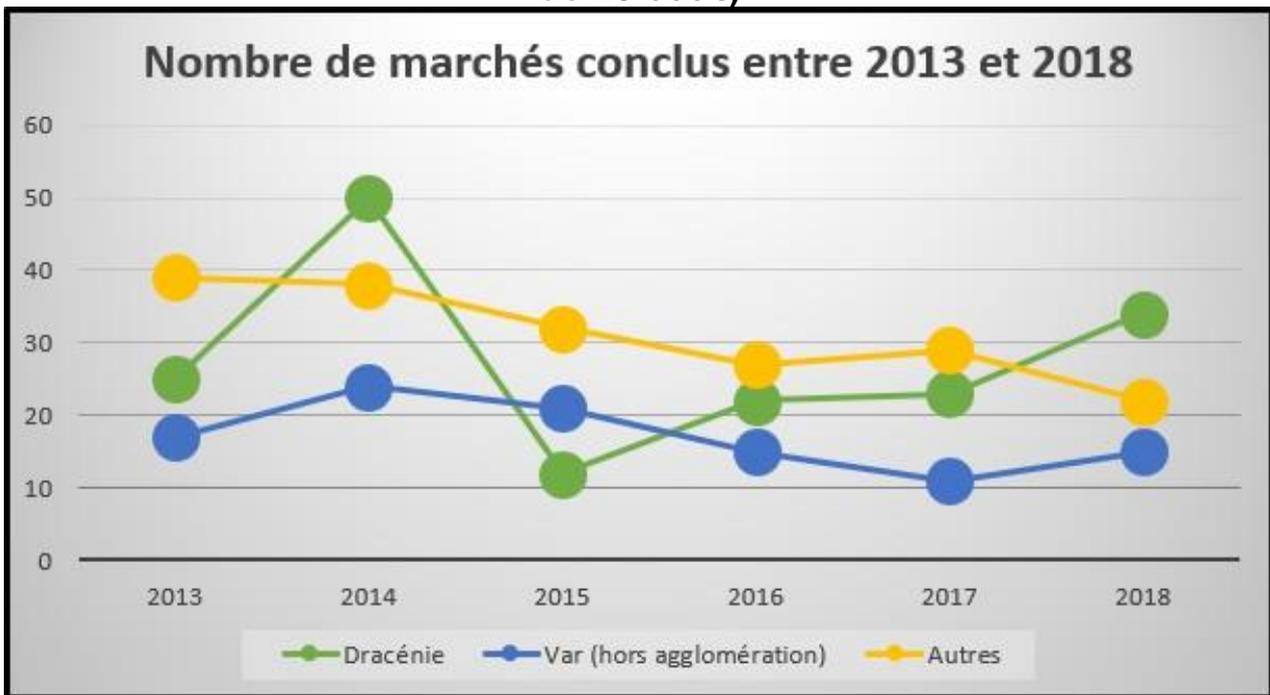
Objet de l'étude

- ▶ Mesurer l'impact des achats de la DPVA (Dracénie Provence Verdon agglomération) sur le tissu économique local;
- ▶ État des lieux des pratiques des directions en matière d'achat;
- ▶ Préconiser des mesures d'amélioration sur l'organisation interne de l'agglomération.

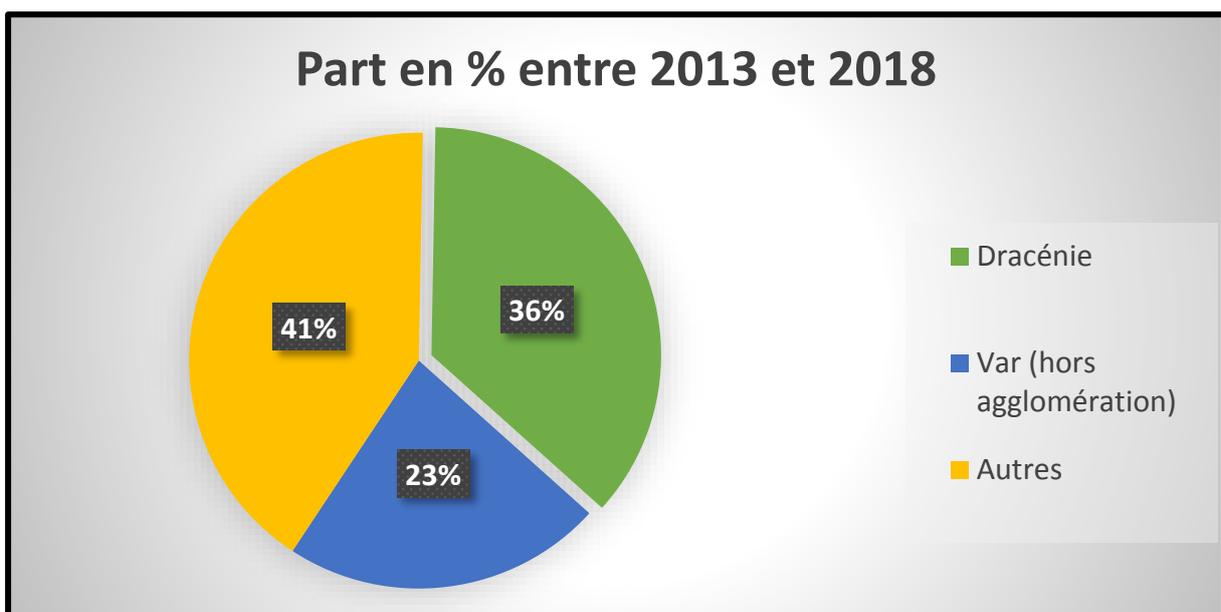
► Un bilan chiffré positif au niveau de l'impact local pour l'agglomération.

Impact pacte TPE/PME

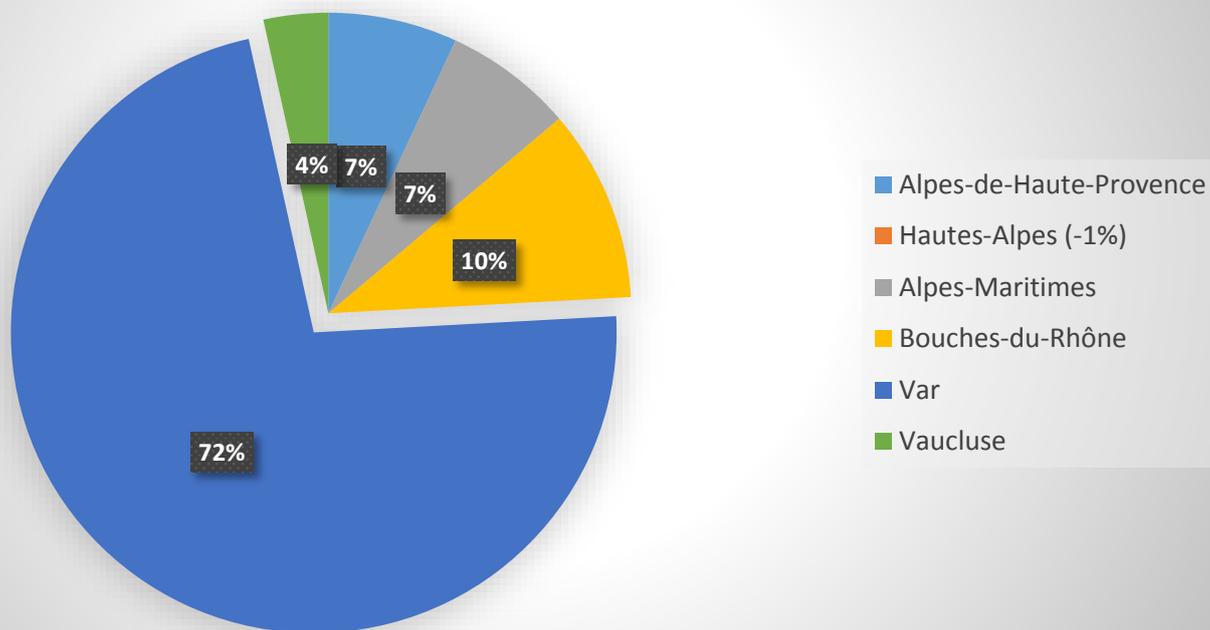
Évolution des marchés attribués par secteur géographique (marchés de plus de 25 000€)



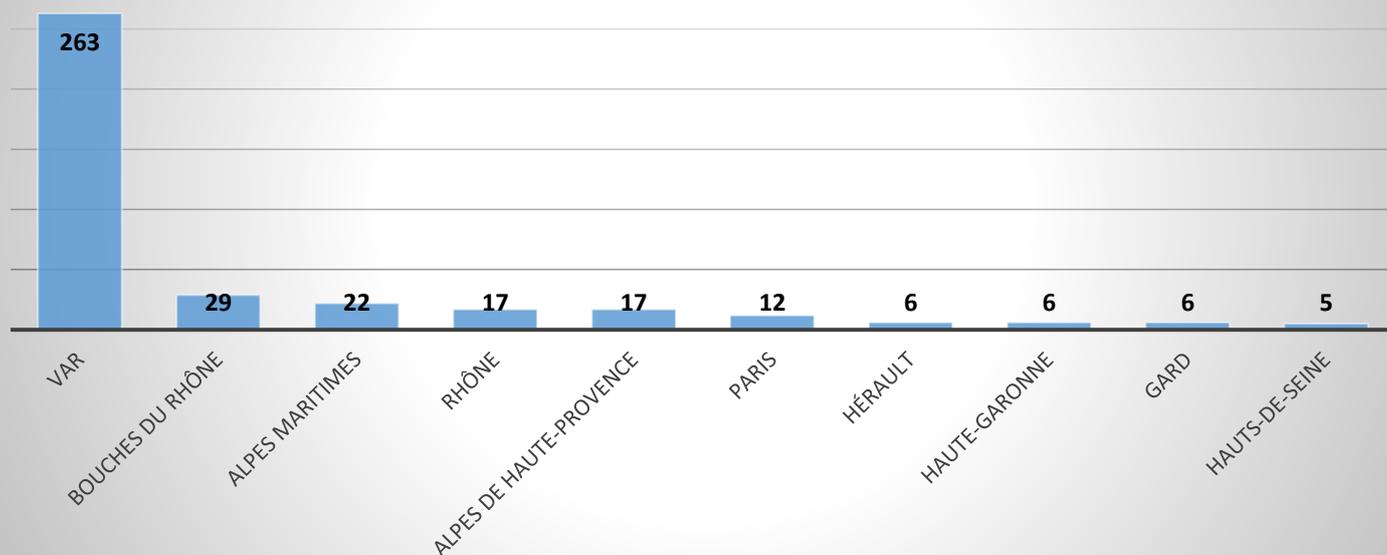
Part en % des marchés attribués par secteur géographique



Évolution du nombre de marchés conclus entre 2013 et 2018 / Départements Provence-Alpes-Côte d'Azur



Classement des 10 départements les plus importants / nombre de marchés total des marchés de + 25 000€



*Statistiques des marchés 2013 à 2018 (de + 25 000€) : Ces 10 départements représentent 383 marchés / 450 marchés au total, tous départements confondus.

LES POINTS POSITIFS AU NIVEAU DES PRATIQUES

Questionnaires 2019 :
Communes /
Entreprises

COMMUNES

ENTREPRISES

78%

La dématérialisation des procédures est reconnus comme un facteur de simplification

88%

Des communes expliquent systématiquement ou souvent les raisons du rejet des offres

69%

Mettent souvent des démarches pour simplifier les procédures d'offres pour les marchés de petits montants

La dématérialisation est une mesure facilitant pour les TPE (facturation électronique)

63%

Les documents fournis ou demandé par l'agglomération ne sont pas trop nombreux

71%

Satisfait du système d'avance forfaitaires

93%



64%

Des communes ont mis en place des démarches pour éviter de négocier seulement sur le prix

69%

Ont mis en place des actions pour systématiser le respect des délais de paiement

59%

Demandent régulièrement aux maîtres d'œuvre d'adapter les lots des marchés du BTP pour les TPE locales

Sont satisfait du système de ne pas publier de remise des offres à certaines périodes de l'année

97%

Sont satisfait des délais de paiement

82%

Des entreprises connaissent le DUME

72%



ACCOMPAGNEMENT DES TPE/PME

Questionnaires 2019 :
Communes /
Entreprises

COMMUNES

71%

Reconnaissent ne jamais informer les entreprises sur les planifications d'achats lancés

100%

Non jamais mis en place des réunions d'information ou de formation.

75%

Souhaiterais que des rencontres annuelles avec les entreprises soit mis en place.

ENTREPRISES

74%

Estiment ne pas être suffisamment informé sur la planification des marchés publics

53%

Donne la moyenne (3/5) en terme de note pour l'accompagnement

55%

Le pourcentage de TPE qui souhaiterais une assistance en cas de difficultés

FORMATION / SIMPLIFICATION

57%

Reconnaissent ne pas connaître le DUME

64%

N'applique jamais le DUME

86%

Ne connaissent pas le DUMES (DUME simplifié)

69%

Ressent la nécessité de suivre des sessions de formation

94%

Non jamais participés à des réunions d'information ou de formation de l'agglomération

61%

Serait intéressé par la participation à ce type de réunion

64%

Ne savent pas que l'agglomération propose le DUME



FORMATION

SIMPLIFICATION

55%

Des TPE trouve les documents suffisamment lisibles

45%

Attende des efforts supplémentaire (termes juridique trop complexe, documents trop long...)

60%

Des TPE trouvent que le nombre de documents à fournir est raisonnable

DÉMATÉRIALISATION

Trouve facile d'accès la plateforme emarche Dracénie

67%

Le pourcentage d'entreprises inscrites sur une autre plateforme

41%

N'utilisent pas le coffre-fort virtuel

64%

Des TPE n'ont jamais mis en place la copie de sauvegarde

67%

NÉGOCIATION

COMMUNES

43%

Des communes indique systématiquement les phases de négociation

31%

4 communes ont systématiquement mis en place des démarches pour que le critère de prix ne soit pas le seule critère de négociation

50%

Des communes demandent des formations dans ce domaine notamment

ENTREPRISES

Des entreprises répondent qu'ils ont parfois ou pas assez informés des phases de négociation

73%

Les phases de négociation reposent trop sur le critère du prix ?
Oui à 82%

82%

► Pour les TPE le pourcentage de oui monte à 95%

95%



ALLOTISSEMENT/GROUPEMENT D'ENTREPRISES/CERTIFICATION

COMMUNES

44%

Des communes demandent systématiquement l'allotissement des marchés du BTP

57%

Des communes ne sont pas favorable à chaque types de groupements possibles.

38%

Non pas mis en place d'actions dans le but de ne pas imposer les certifications

ENTREPRISES

52%

Les lots techniques proposés ne sont pas suffisamment accessibles

47%

Le pourcentage d'entreprise du BTP ayant participer à un groupement

37%

L'utilisation des certifications est tout à fait justifiée

LES POLITIQUES DE DÉVELOPPEMENT DURABLE.

COMMUNES

100%

Des communes ne disposent pas de politiques d'achat durable

94%

Non pas mis en place de critères sociaux

75%

Des communes reconnaissent un manque de connaissances dans ces domaines

93%

Accepterait de promouvoir le développement durable avec l'agglomération

DIRECTION ACHETEUSES

15%

Des directions prennent en compte régulièrement les critères environnementaux et sociaux

30%

Des directions reconnaissent un manque de connaissances dans ces domaines



GESTION DE LA PERFORMANCE FOURNISSEURS

Une fonction Achats doit permettre le déploiement progressif d'une démarche de Gestion de la Performance Fournisseur en se basant sur l'expérience.

► Sensibilisation des élus pour définir une politique achat :

Pour valoriser la professionnalisation des acheteurs, il est primordial que les élus, et plus largement les ordonnateurs de dépenses publiques, définissent une stratégie achat.

Cet outil permet d'optimiser leurs dépenses pour retrouver des marges de manœuvre.

C'est aussi un instrument de soutien des politiques publiques, pour relancer l'investissement, soutenir les entreprises et doper le tissu local.

En interne

Une plus grande responsabilité sur les marchés de moins de 25 000€.

Encourager la définition d'une véritable stratégie : exemples de thèmes possibles

- Politique achats des collectivités
- Allotissement
- Charte et achats responsables
- Formation des élus et des acheteurs
- Groupements de communes
- Mutualisation et réponse en groupement
- Référentiel de clauses
- Impact territorial
- [...]

PRÉCONISATIONS : ACCOMPAGNEMENT L'EXPÉRIENCE CLIENT (TPE/PME)

- **Un besoin d'accompagnement** qui est aujourd'hui la caractéristique d'une relation nouvelle de **marketing public** entre les **administrations publiques et les entreprises**.
- Dans un **environnement** de plus en plus **concurrentiel** entre les commandes publiques et le secteur privé, **le but est d'inciter les PME et TPE** à répondre aux **commandes publiques** en **facilitant leurs démarches administratives**.
- **L'expérience client (TPE/PME)** est un **enjeu** pour les directions acheteuses.
- C'est un sujet réel en **Dracénie** puisque **1/3 des emplois du département** sont liés à l'**administration publique** et **99% des entreprises** sont des **TPE /PME**.
- Ligne téléphonique directe : **Numéro vert** pour assister les **TPE/PME**.

Accompagner la mise en œuvre des pratiques de sourçage avec :

- La **communication** d'une méthode de **conduite** de la phase de **sourçage**,
- Élaboration d'un **guide du « sourcing »** (ou sourçage) pour faire **évoluer les relations acheteurs/fournisseurs**
- Élaboration d'un **guide** des acheteurs pour l'**analyse des offres**
- Un **rappel des règles** élémentaires en matière de **déontologie et d'éthique**.

PRÉCONISATIONS : ACCOMPAGNEMENT

PARTAGER LES BONNES PRATIQUES

Pérenniser un club des acheteurs, ayant vocation à se réunir régulièrement.

Diffuser des kits de bonnes pratiques issus des différentes administrations pour participer à la professionnalisation de l'ensemble des acheteurs.

Diffusion sur une page web dédiée : rendre compte des activités sur la base des indicateurs de performance définis (l'ensemble des parties concernés doit pouvoir consulter facilement ces données).

Les derniers freins à une dématérialisation totalement efficace

Des dossiers de consultation des entreprises (DCE) non harmonisés, souvent juridiques et qui ne vont pas à l'essentiel.

La fracture numérique et l'accès au haut débit.

Les délais de paiement (à ce niveau les entreprises de la Dracénie sont globalement satisfais).

Rappel des derniers dispositifs mis en place (exemple du DUME : 1er avril 2018, signature électronique, MPS...)

Poursuivre les actions de sensibilisation des entreprises à la dématérialisation, la facturation électronique.

► Un contexte favorable au déploiement des achats publics durables

- Un **processus** continu de **développement** depuis plus de 15 ans en **France**, en **Europe** et dans **le monde**. Un **cadre juridique** de plus en plus **favorable**.
- Une volonté nationale dans le cadre du **Plan National d'Action** pour des **Achats Publics Durables 2015-2020**.
- La réduction des impacts **environnementaux et sanitaires** et de leurs **coûts pour la collectivité**;
- L'efficacité et la performance dans l'utilisation des ressources naturelles et de l'énergie dans un **contexte d'augmentation du prix** de ces **ressources**;
- L'incitation au **développement de solutions innovantes** par les acteurs économiques.

► 4 freins identifiés

- **Le temps disponible** par acheteur pour préparer un « bon marché **plus aisé** à mobiliser si existence d'**une politique d'achats durables**.
- Les craintes des acheteurs : **la qualification des acheteurs** constitue un axe majeur de progrès.
- La technicité des clauses selon les segments d'achats : **la spécialisation des acheteurs** au sein des grandes structures est un axe de progrès.
- Le manque de temps consacré au **suivi de l'exécution des marchés** et des clauses environnementales.

OBJECTIFS D'AMÉLIORATION

- Améliorer la **qualification** et la **professionnalisation** des acheteurs en matière d'achat public durable (**formations**).
- Diffusion des **guides**, **tutoriels vidéos** et **outils disponibles**.
- Créer un réseau régional d'acheteurs et de décideurs sur la commande publique durable (organisation d'**ateliers pratiques** et opérationnels d'échanges de bonnes pratiques sur les clauses environnementales).
 - ▶ Objectif du réseau: renforcer la professionnalisation afin que les acheteurs publics :
- **S'approprient la démarche** achat, ses étapes et les outils associés
- **Maîtrisent les opportunités** offertes par la réglementation pour réaliser un achat de qualité et respectueux de l'environnement ;
- **Identifient les leviers** d'action leur permettant de concilier leurs contraintes et avec des objectifs de développement durable.



PRÉCONISATION : CLAUSES SOCIALES

FREINS IDENTIFIÉS POUR LES CLAUSES SOCIALES

- L'absence d'**outil de veille** permettant d'**identifier** très tôt les **secteurs d'activité** porteurs de marchés et d'en **anticiper les incidences**, notamment en termes de compétences recherchées
- l'Insuffisance de **diversité des secteurs d'activité** (peu de marchés informatique, prestations intellectuelles, communication) permettant des trajectoires d'insertion durable.
- **Les limites du suivi dans le temps** des bénéficiaires : Approfondir le sujet des outils mobilisables à cet effet.

Solutions retenues pour lever ces freins

- Élaboration par d'un **guide dématérialisé** à l'attention des acheteurs publics.
- **Analyser les segments de marchés** clausés et identifier le potentiel de marchés pouvant porter des clauses sur segments nouveaux.
- **Réalisation d'un état des lieux** : Nombre de facilitateurs et autres ressources et lieux d'implantation (personnes physiques et ETP) avec **identification** de la nature de| la **structure porteuse** ; Aires d'intervention ; Identification des besoins des donneurs d'ordre de l'État non-satisfaits.



PRÉCONISATION : FACILITER L'ACCÈS DES TPE ET PME À LA COMMANDE PUBLIQUE

1. Renforcer la visibilité des consultations

- Création **charte de bonnes pratiques** pour l'achat durable.
- Mise en place d'un **outil d'audit interne des pratiques favorables** aux TPE/PME.
- **Informé sur les consultations à venir** ► Informer largement et le plus en amont possible sur les volumes d'achats à venir et sur les consultations à engager ainsi que sur l'allotissement retenu pour les grosses opérations.
- Mise en œuvre d'**outils de référencement** d'entreprises.

2. Simplifier les dossiers de consultation

- **Favoriser l'harmonisation** des pratiques et des documents.
- **Simplifier la rédaction** des documents des marchés.
- **Informé précisément** les candidats de la perspective de **négociations**, y compris En MAPA.
- **Développer les capacités de négociation** des acheteurs de la collectivité par une systématisation chaque fois que la réglementation le permet et une professionnalisation de la démarche.
- **Systematiser MPS/eDUME.**
- **Standardiser les rencontres** avec les **entreprises.**
- **Utiliser des critères adaptés (rappel à ce niveau)** et accordant une juste place à la qualité, à la sécurité et à l'environnement (ex : Ville de Toulon - Charte de bonnes pratiques Sept 2018 / Toulouse Small Business Act...)

ANNEXES

Audit achat interne (p.18)

Points d'amélioration : pratiques achat des directions (p.20)

Profil des entreprises du questionnaire (p.21)

Plan de formation des communes (p.22)

Besoins en formation en interne (p.23)

Méthodologie du questionnaire entreprises 2019 (p.24)

Réponses questionnaire entreprise 2019 (p.25)



► Objectifs : Un audit a été mené auprès des principales directions acheteuses pour **connaître leurs pratiques** en matière d'achat public.

► Qui ? : Les **6 directions** acheteuses les plus importantes en termes de quantité de marchés réalisés [DTMD, DAEU, DSI, DAC, DPIC, DPVD].



Connaissance du pacte TPE / PME

60%

► **environ 2 tiers** des directions interrogées reconnaissent ne pas connaître suffisamment le pacte TPE / PME

1

► **une seule** direction l'a compris en détails et l'applique au maximum.

>60%

► **une majorité** des directions demande qu'un rappel du pacte soit fait pour pouvoir l'appliquer.

Zoom sur deux mesures du pacte TPE/PME

► **Globalement** l'allotissement est une mesure bien comprise pour faciliter l'accès aux TPE/PME, toutefois l'application n'est pas forcément réalisée.

► **50%** des directions n'ont pas compris en détail la mesure liée aux certificats de qualifications.



Un Benchmarking et le Sourcing encore peu développés

60%

Des directions n'échangent pas avec d'autres acheteurs sur des bonnes pratiques.

50%

Des directions ne pratiquent le sourcing que pour les marchés importants.

La relation acheteurs-fournisseurs n'est pas une priorité pour la majorité des directions.



Une maîtrise de la définition des besoins différente selon les directions

60%

► des directions ne font aucun retour d'expérience concernant les marchés précédents.

50%

► des directions n'établissent pas régulièrement une analyse de leurs besoins d'achat.

50%

► reconnaissent un manque d'anticipation.

1

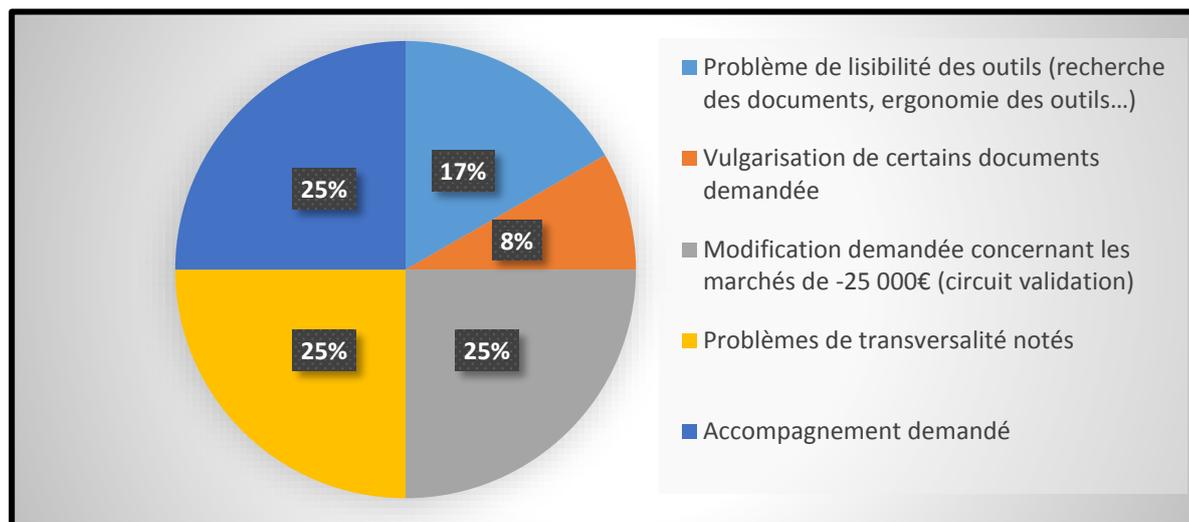
► Dans une seule direction le RAF joue un rôle dans l'anticipation du lancement des procédures.

Les difficultés d'anticipation des marchés

50%

► des directions ont mis en place un système (Gannt, rétroplanning...) partagé au sein du service.

Principaux problèmes rencontrés par les directions



Une majorité des directions estime avoir un manque de connaissances sur la manière de juger et négocier les offres

► Une majorité des directions (3/6) rencontre des difficultés dans les phases de négociation.

50%

► des directions négocient seulement sur le prix ou sur les délais (par écrit).

60%

► des directions ressentent un besoin de formation dans ce domaine.





QUESTIONNAIRE ENTREPRISE

Le profil des entreprises ayant répondu au questionnaire :

- Environ ***une quarantaine d'entreprises*** ont répondu à ce questionnaire.
- Le total du nombre d'entreprises questionner n'est donc pas négligeable car ce sont des entreprises qui ont biens souvent répondu plusieurs fois à nos offres de marchés publics.

50%

Sont des TPE
(au moins 10
salariés)

50%

Ont plus de
10 salariés
(PME/GE)

18%

Sont du
secteur du
BTP



- Leurs avis est donc également important car plusieurs mesures du pacte TPE/PME les concernent directement.

91,9%

Sont des
entreprises
locales



- Ce sont également plus de 90% qui ont déjà répondu à des marchés publics sur le territoire Dracénois).

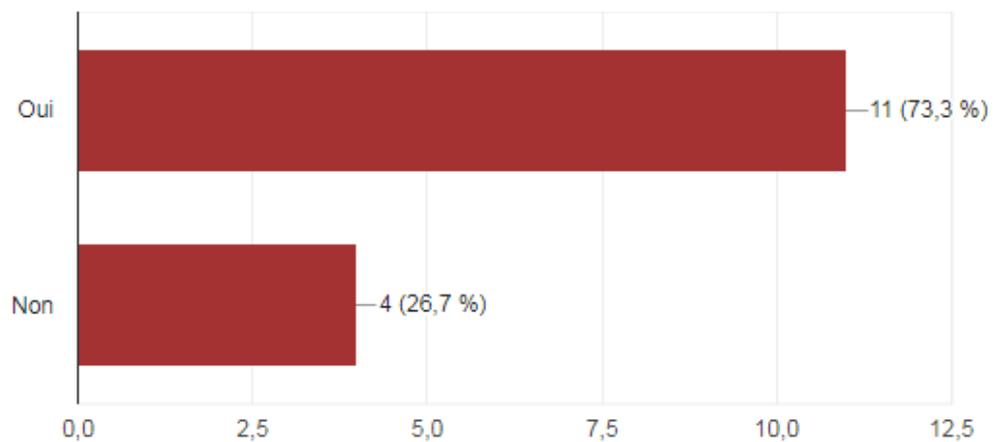
(73% des communes demandent une aide dans ce domaine)



Plan formation : Axes de formation prioritaire pour les communes et collectivités

11. Sur ces points ressentez-vous la nécessité de suivre des sessions de formations

15 réponses



*Réponses au sujet de la dématérialisation notamment



Devoir de vigilance



Négociation



Outils d'anticipation

BESOINS DE FORMATION EN INTERNE



Pacte TPE/PME



L'allotissement



Clauses sociales et environnementales



Certificats de qualification professionnelle

Suivi des marchés



Sourcing, Benchmarking



Choix critères jugement



Formation

Oui

4

Pas l'ensemble du personnel du service questionner

2

Seulement une formation sur les base des marchés à été suivi juste après l'embauche

3

Les formations CNFPT saturées ► La mise en place d'une solution en interne a été évoqué

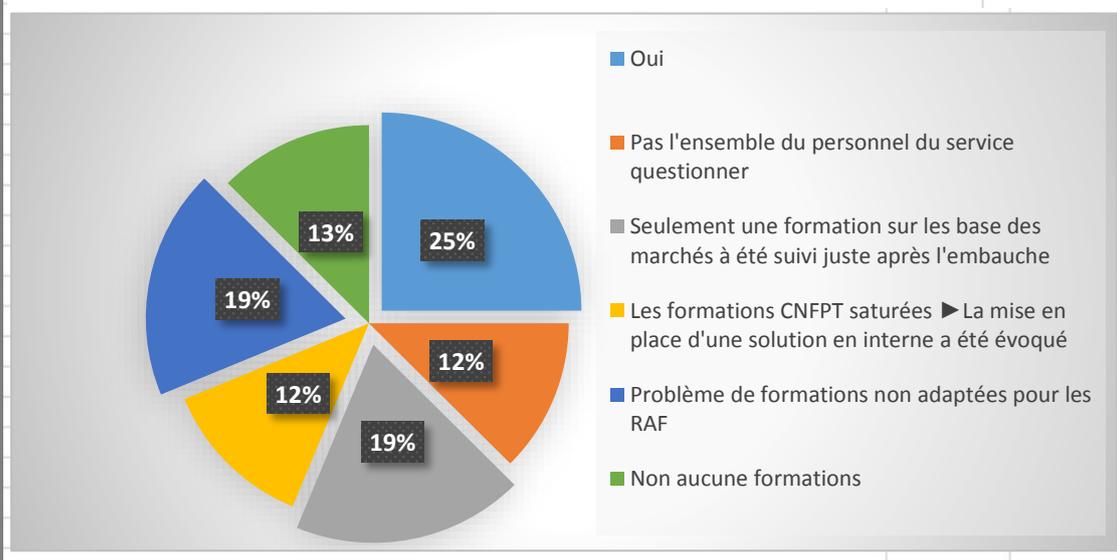
2

Problème de formations non adaptées pour les RAF

3

Non aucune formations

2





MÉTHODOLOGIE

Questionnaire entreprises 2019



Étude quantitative réalisée auprès d'un échantillon de 37 entreprises (principalement locales)



Les entreprises interrogées sont issues des fichiers contacts des marchés de DPVA (en respectant la réglementation du RGPD)



Mode d'interrogation : L'échantillon a été interrogé en ligne sur le système de sondage en ligne de Google Forms



Dates du questionnaire : les réponses ont été obtenues entre le 10 octobre et le 31 mai 2019 (avec une relance jusqu'au 7 juin)



Plusieurs formes de communication ont été mises : 2 types de newsletter, les mails de relance auprès des partenaires et des entreprises du BTP, mise en ligne d'une communication réalisée en amont : texte informatif, phrases d'accroche, mise en forme du logo, images [...] sur emarchesdracenie.com et dracenie.com

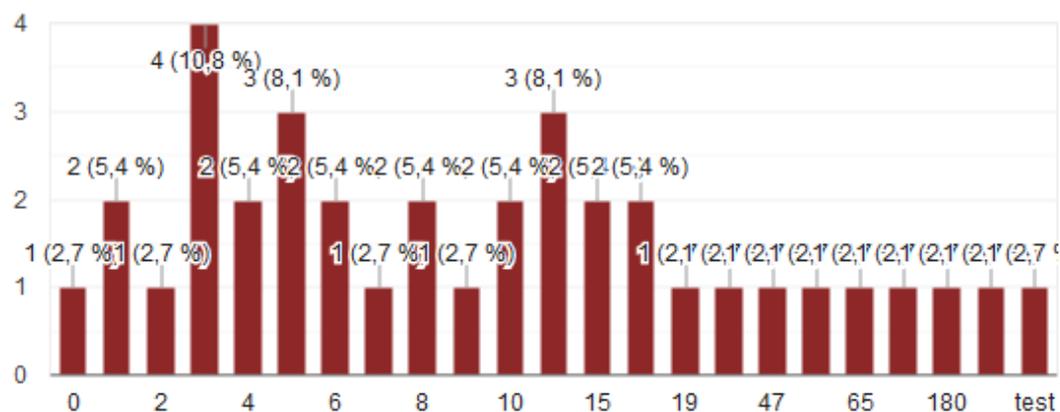


Réponses questionnaire pacte TPE / PME : Entreprise 2019

Introduction du questionnaire :

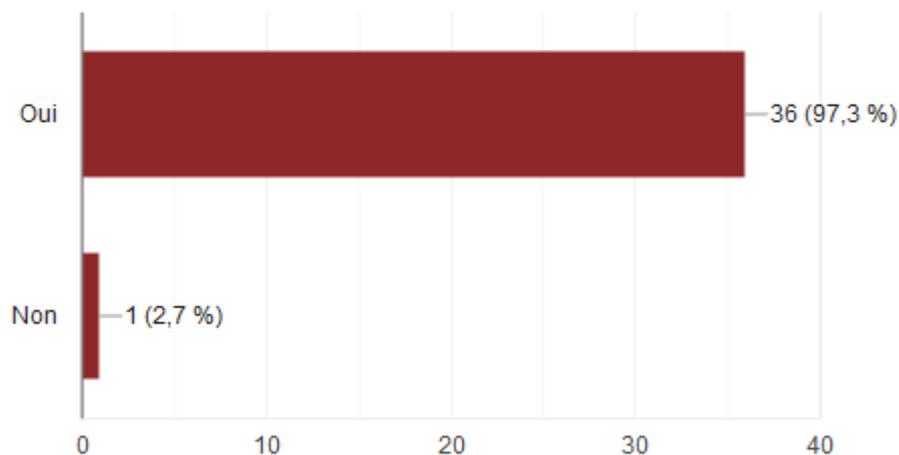
2. ► Nombre de salariés :

37 réponses



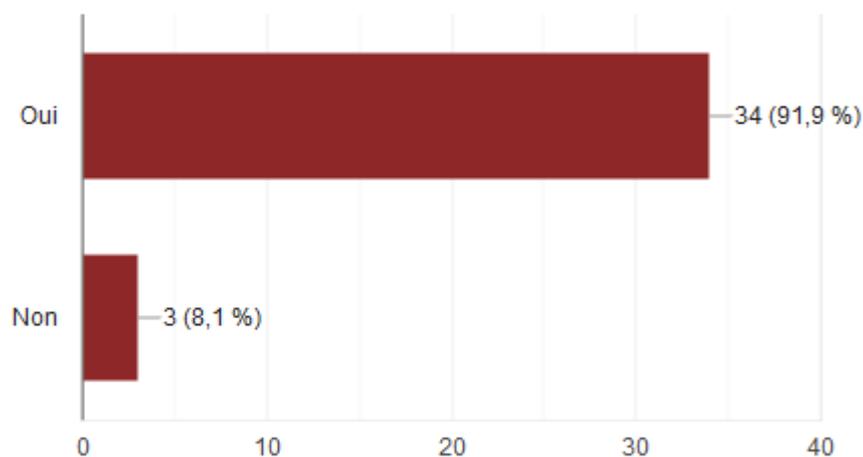
3. Votre entreprise a-t-elle l'habitude de répondre aux marchés publics ?

37 réponses



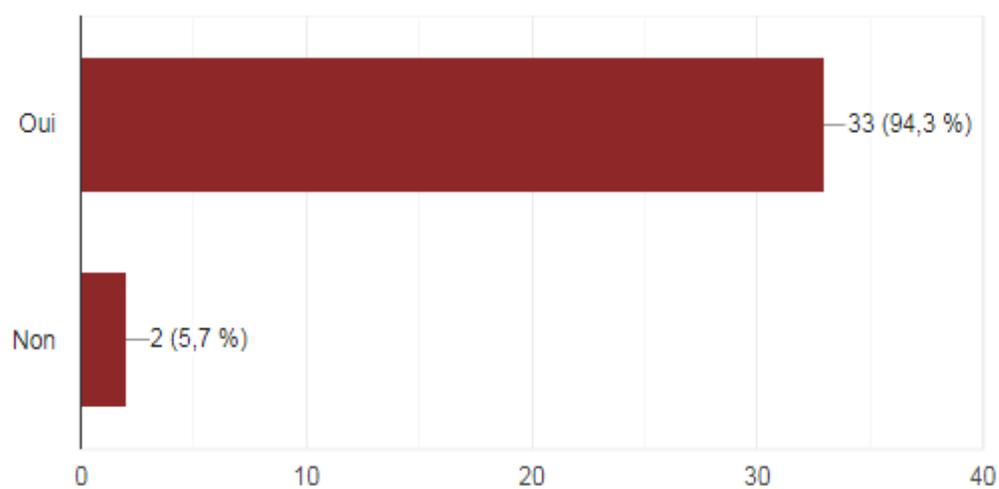
4. ► Si oui, avez-vous déjà répondu à des marchés publics sur le territoire dracénois ?

37 réponses



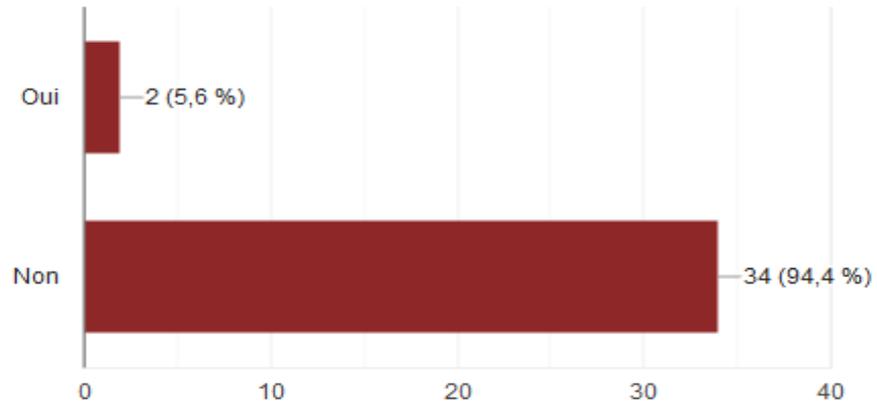
5. Répondre à des marchés publics est elle un plus pour mon entreprise ?

35 réponses



6. Je pense que je suis une entreprise trop petite pour répondre à un marché public ?

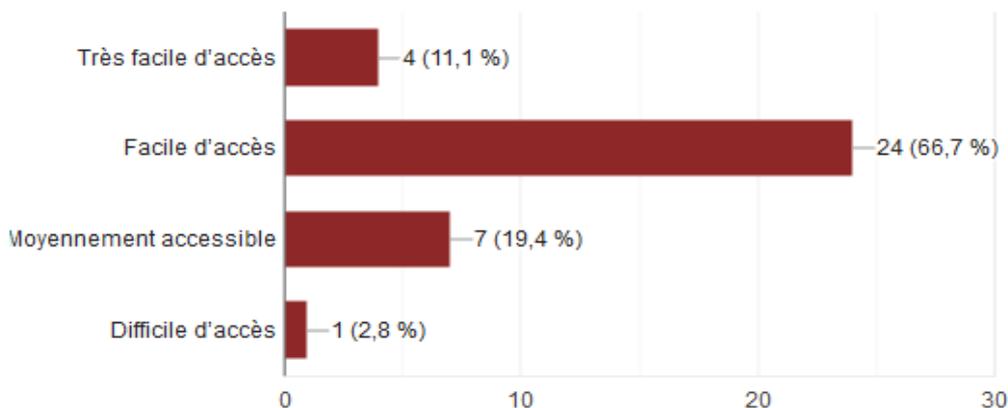
36 réponses



Faciliter l'accès du tissu économique à l'offre de marché du territoire

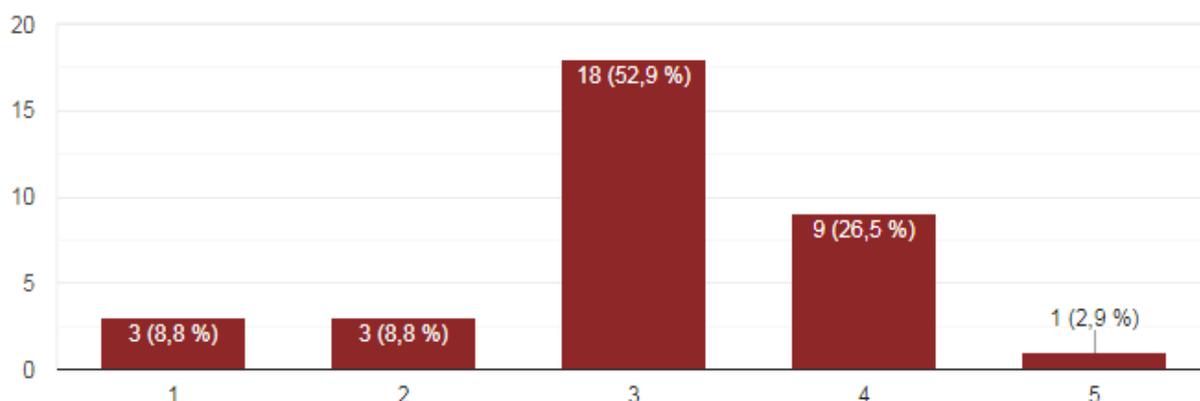
7. Comment appréciez-vous l'accès à l'information sur les marchés publics lancés sur le territoire dracénois ? (notamment avec la plateforme emarches.dracenie).

36 réponses



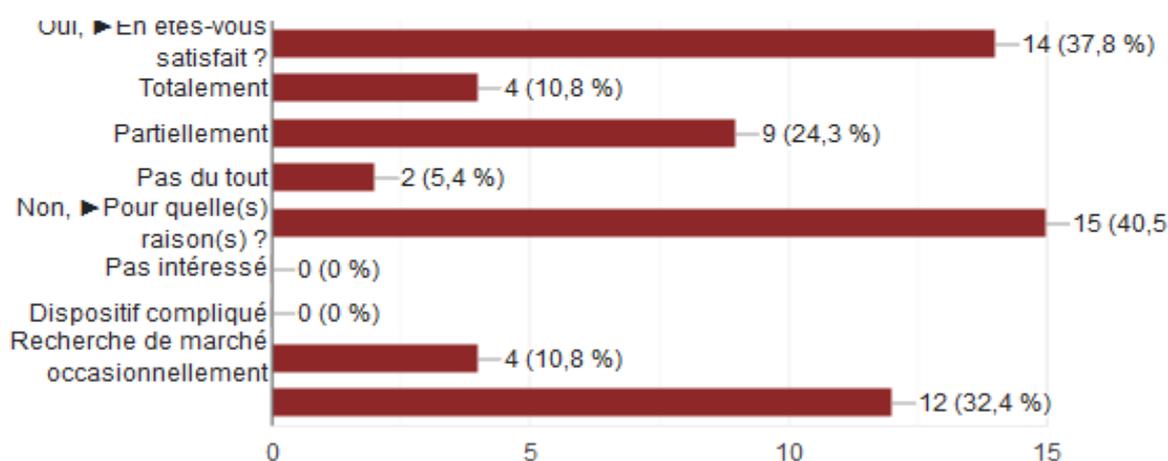
8. Pouvez-vous évaluer l'accompagnement des TPE/PME du territoire dracénois pour leur permettre de répondre aux marchés publics.

34 réponses



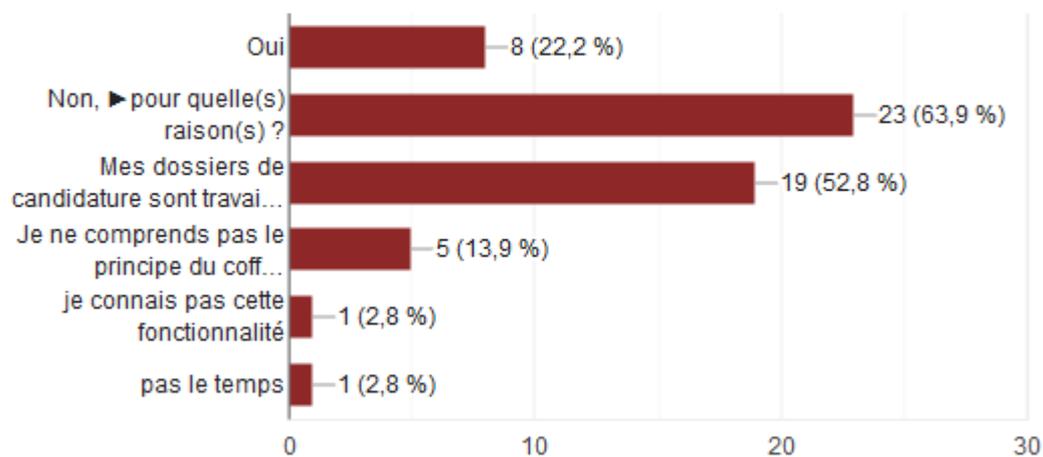
9. Vous êtes-vous inscrits pour recevoir des alertes suivant votre secteur d'activité sur la plate-forme emarches.dracenie.com ?

37 réponses



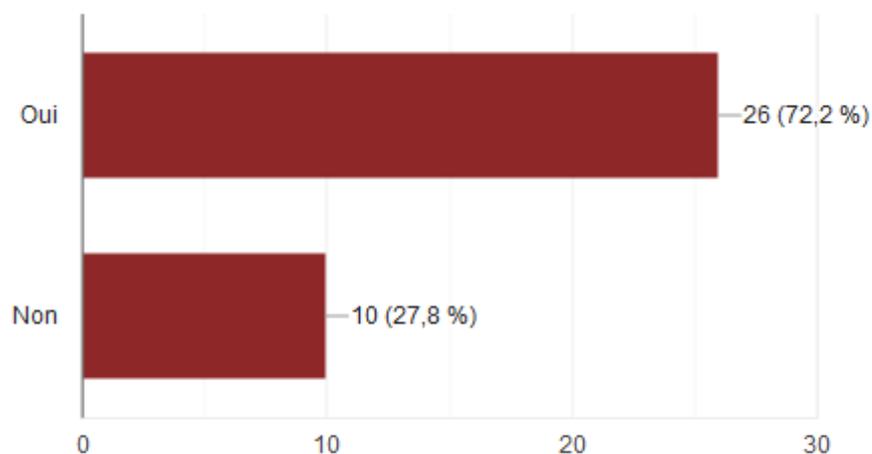
10. Avez-vous déjà utilisé la fonctionnalité coffre-fort virtuel ?

36 réponses



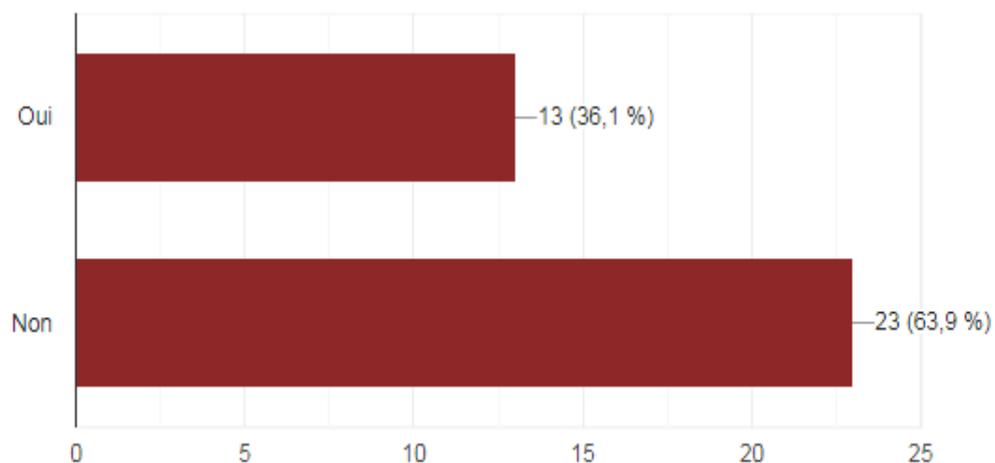
11. Connaissez-vous le DUME ? (Document Unique de Marché Européen).

36 réponses



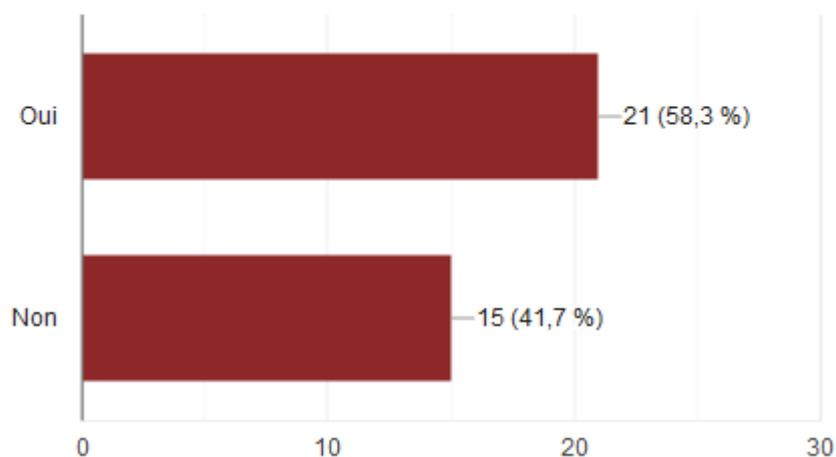
12. Saviez-vous que la Dracénie Provence Verdon agglomération permet de répondre avec le DUME ?

36 réponses



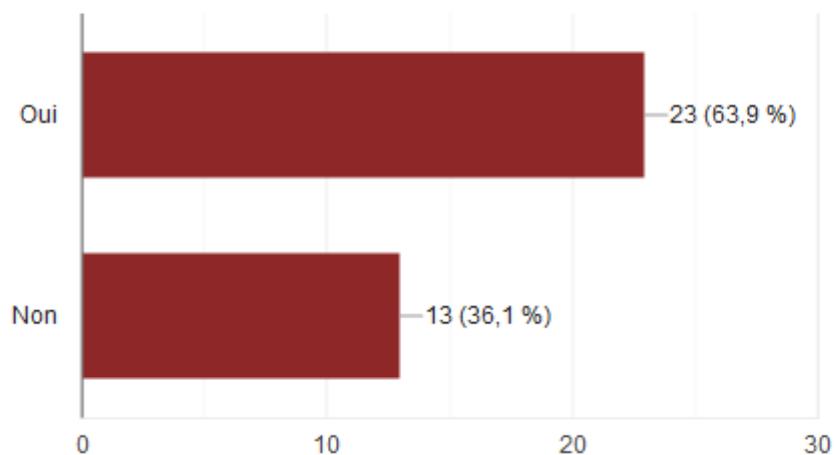
13. Sur ce point ressentez-vous la nécessité de suivre des sessions de formations ?

36 réponses



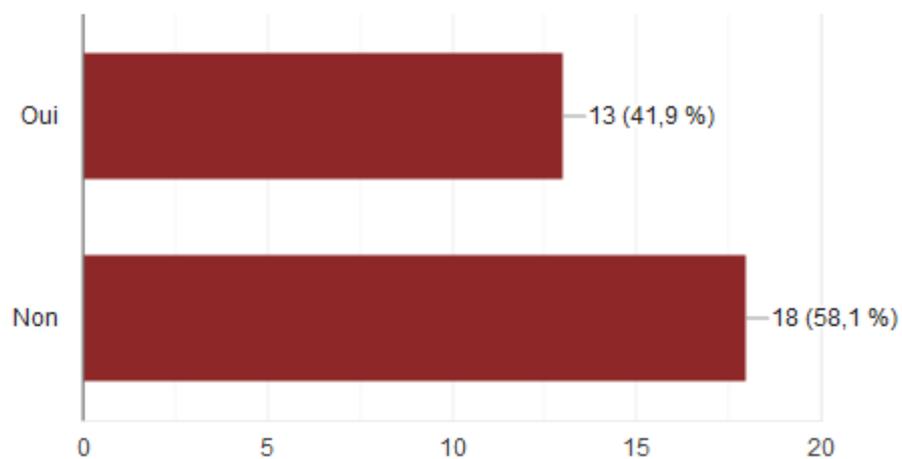
14. Connaissez-vous le principe de la copie de sauvegarde ?

36 réponses



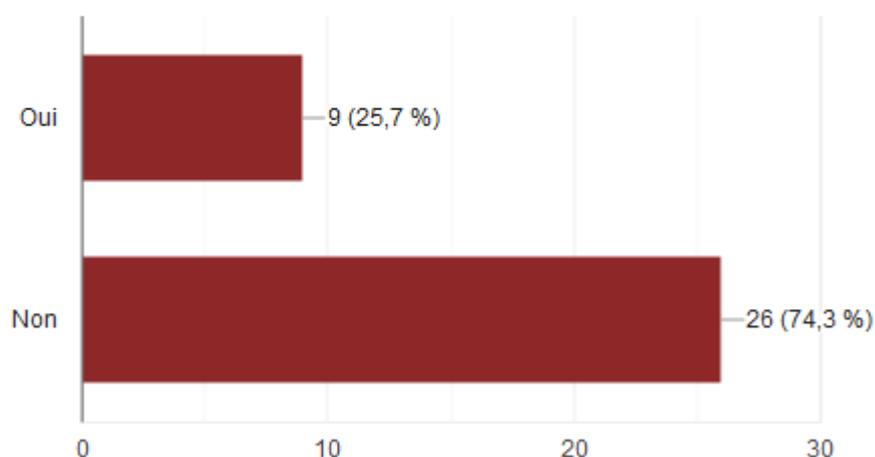
15. ► Si oui l'avez-vous déjà mis en place ?

31 réponses



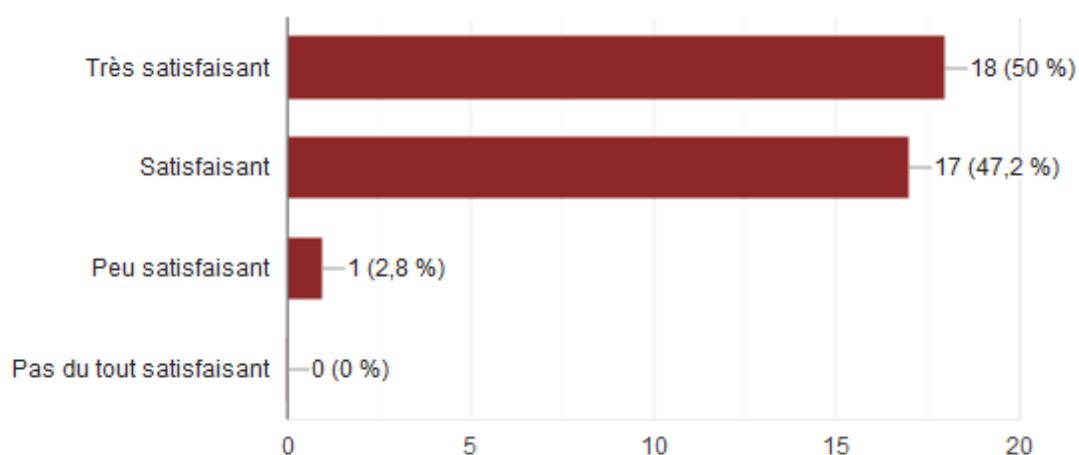
16. Pensez-vous être suffisamment informé sur les perspectives annuelles des marchés publics de l'agglomération et de la Dracénie en général ?

35 réponses



17. L'agglomération et ses communes s'obligent autant que possible à ne pas publier et/ou de fixer la date limite de remise des offres dans la période du 14 juillet au 1er septembre, ainsi que dans la période des fêtes de fin d'année, trouvez-vous cela satisfaisant ?

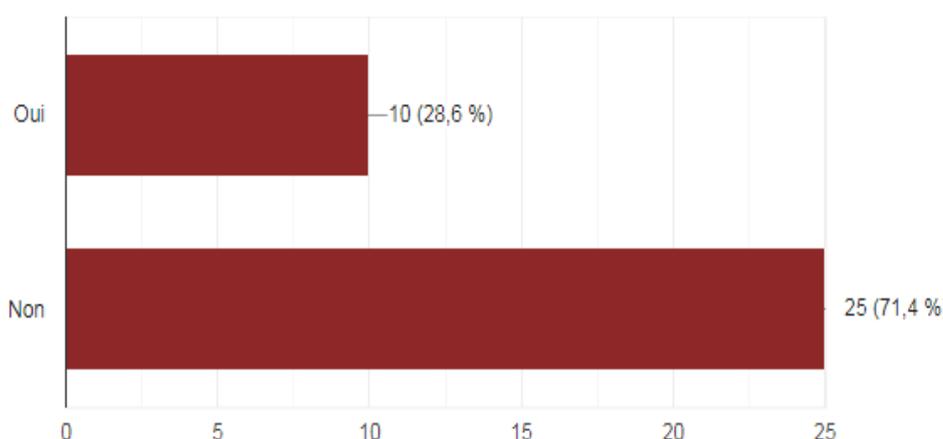
36 réponses



Faciliter la compréhension des documents de consultation

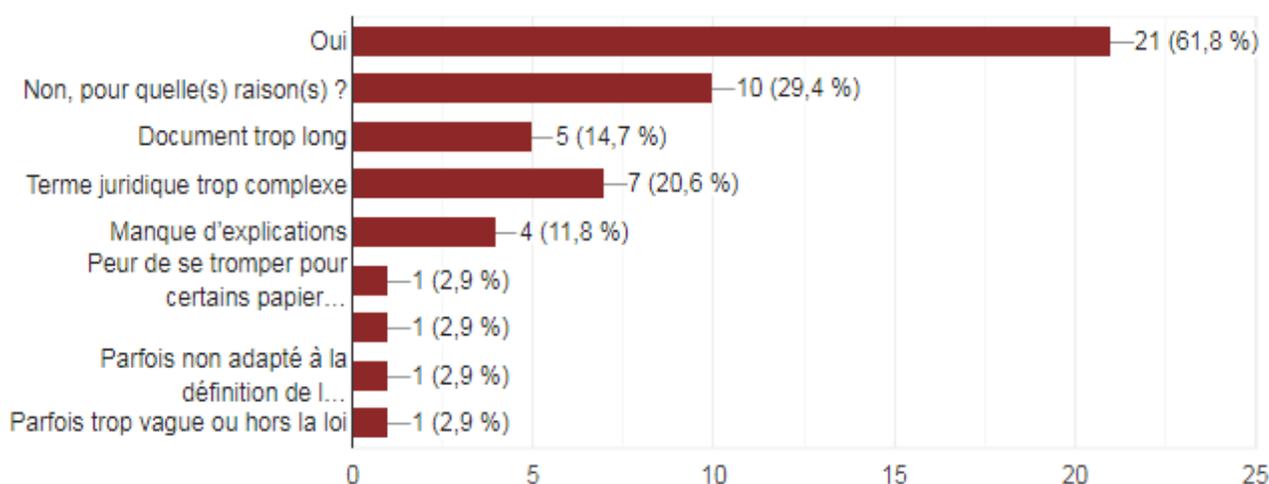
18. Les documents fournis ou demandés par Dracénie Provence Verdon agglomération sont-ils trop nombreux ?

35 réponses



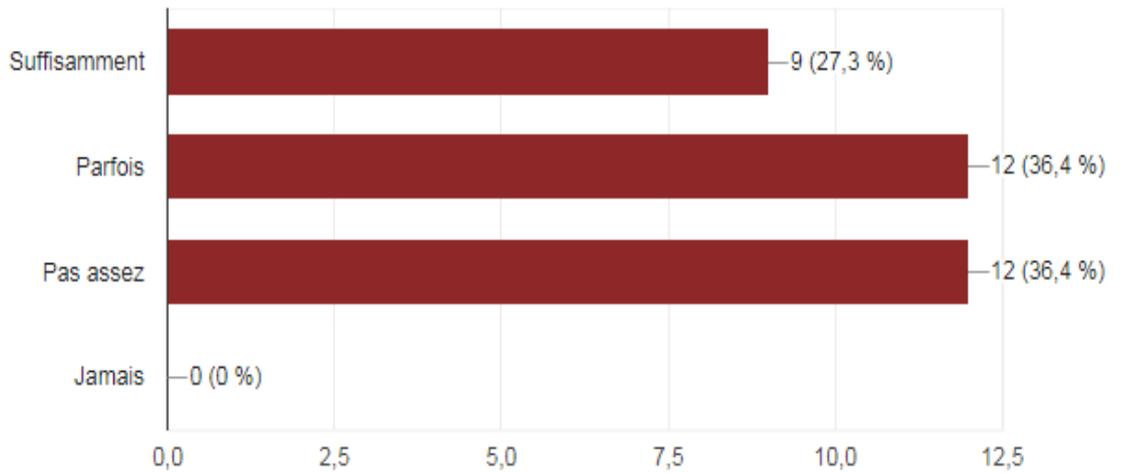
19. Les documents fournis par l'agglomération sont-ils suffisamment lisibles pour permettre d'appréhender la commande ?

34 réponses



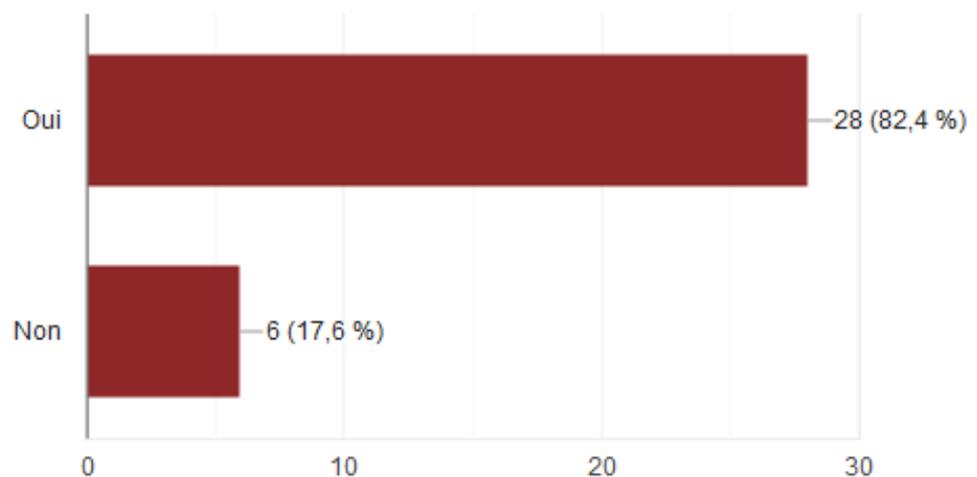
20. Pensez-vous que les phases de négociation sont suffisamment précisées (pour les MAPA) ?

33 réponses



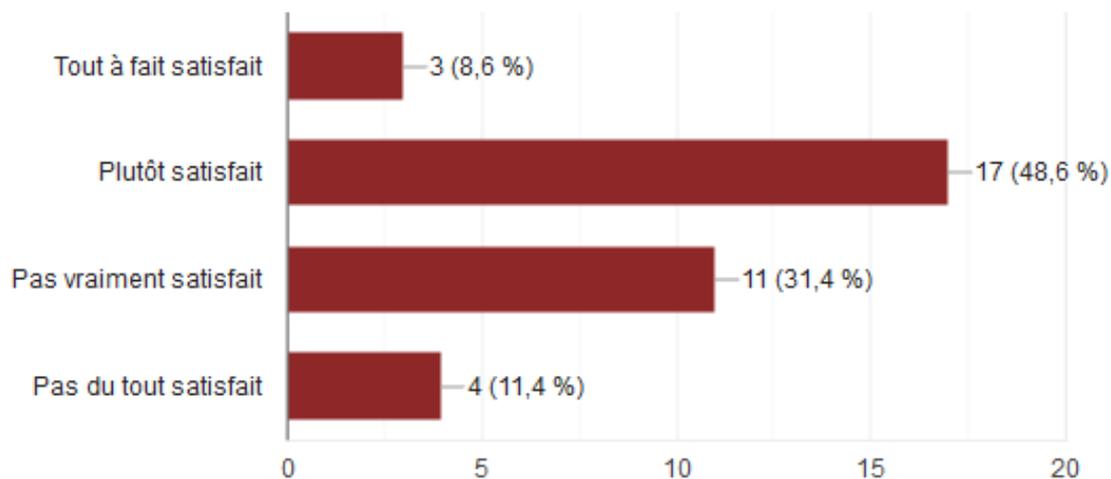
21. Considérez-vous que les phases de négociation reposent trop sur le critère du prix ?

34 réponses



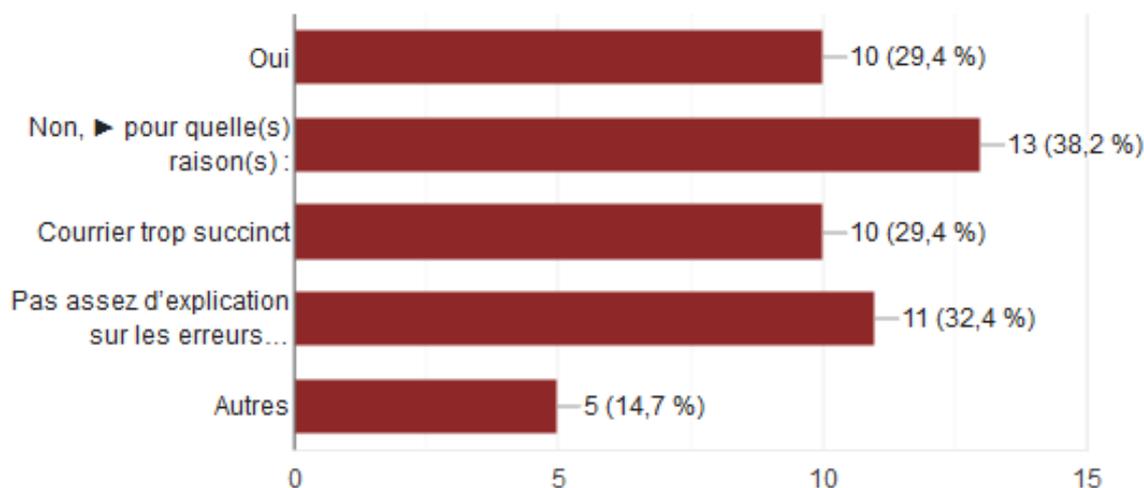
22. Êtes-vous satisfait par les explications liées aux critères de choix des offres ?

35 réponses



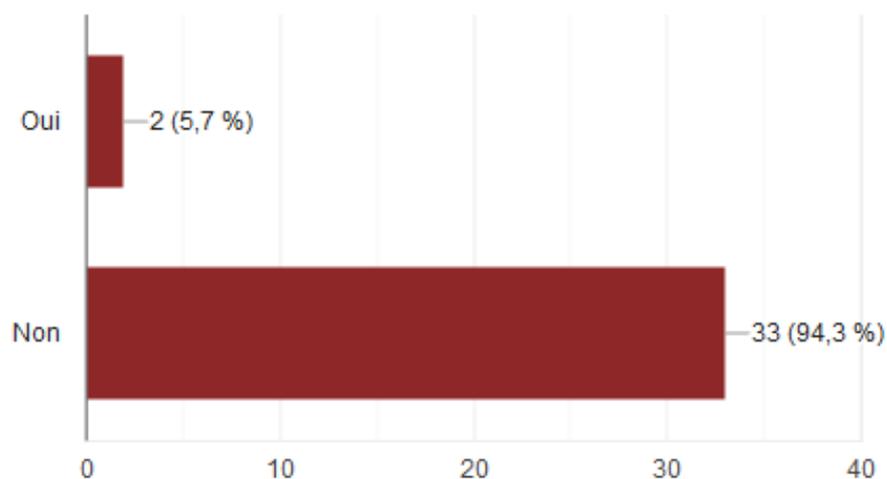
24. Dans le cas où une de vos offres n'aurait pas été retenue, le courrier adressé par nos services répond-il à vos attentes ?

34 réponses



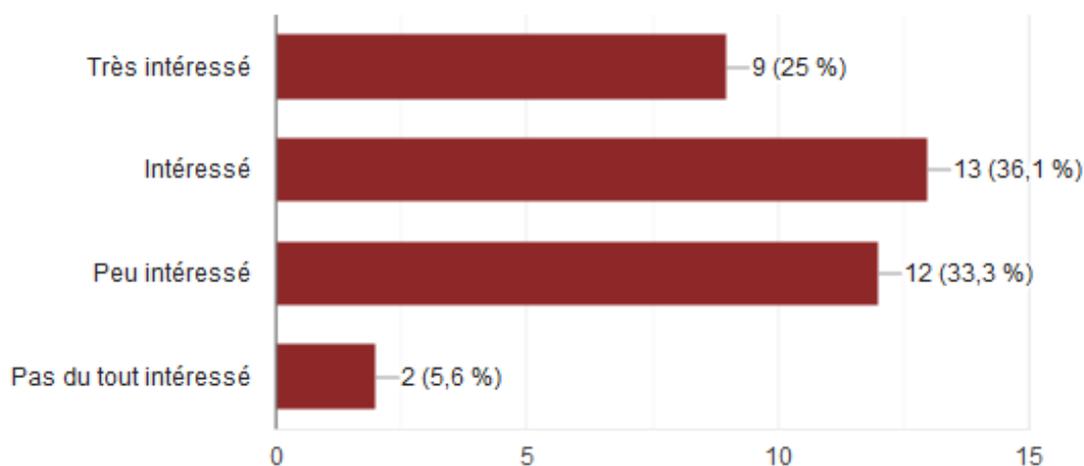
25. Avez-vous déjà participé à des réunions d'information ou de formation sur les marchés publics proposées par la Dracénie Provence Verdon agglomération ou par d'autres organismes ?

35 réponses



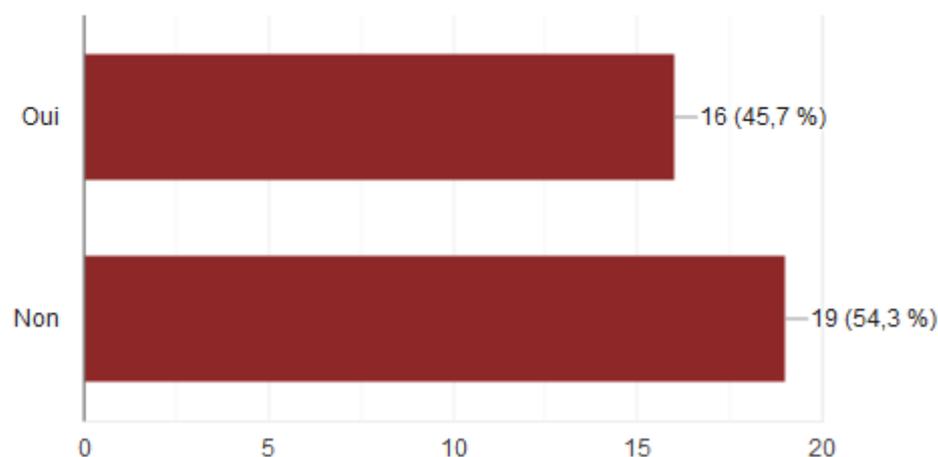
26. Si non, seriez-vous intéressé pour la participation à des réunions d'information ou de formation sur les marchés publics proposées par l'agglomération ou par d'autres organismes ?

36 réponses



27. En cas de difficulté, souhaitez-vous que nous vous contactions afin d'envisager ensemble des solutions ?

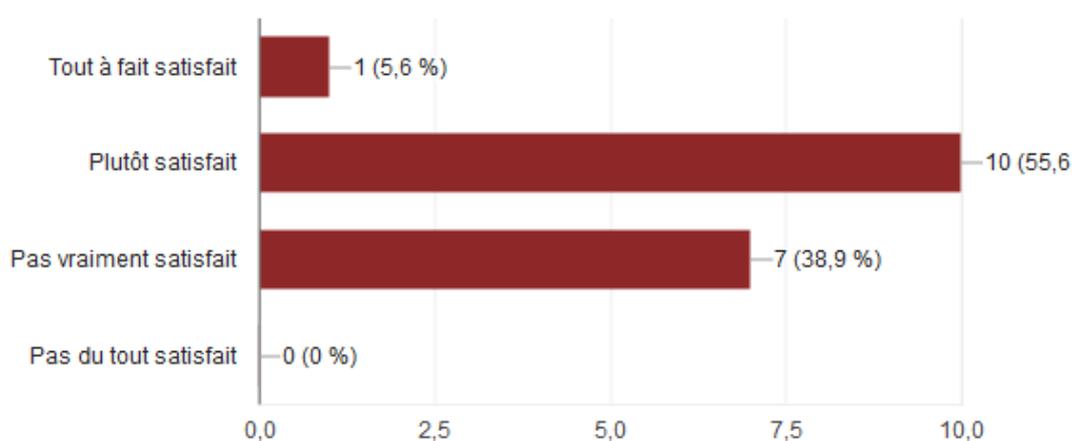
35 réponses



Adapter les modes de consultation aux TPE/PME

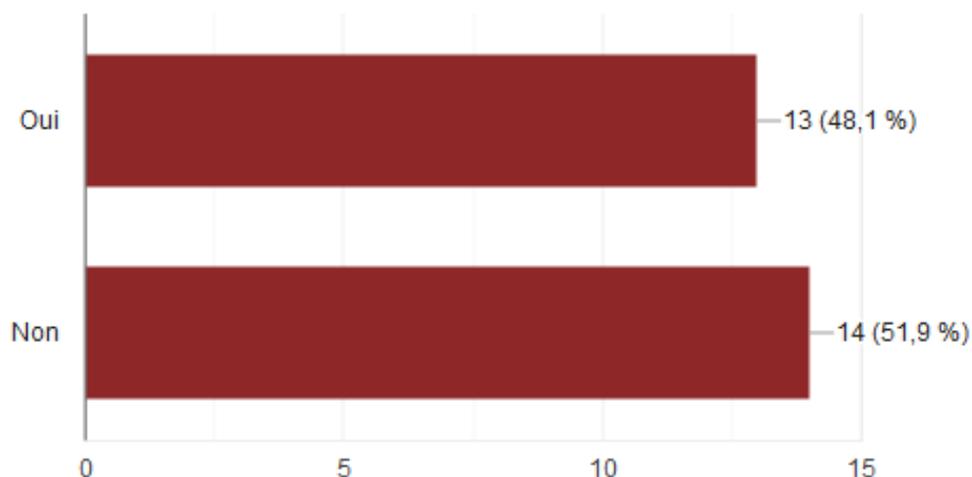
28. Concernant les entreprises du secteur économique du bâtiment et des travaux publics, êtes-vous satisfait du système actuel d'allotissement des marchés publics de la Dracénie ?

18 réponses



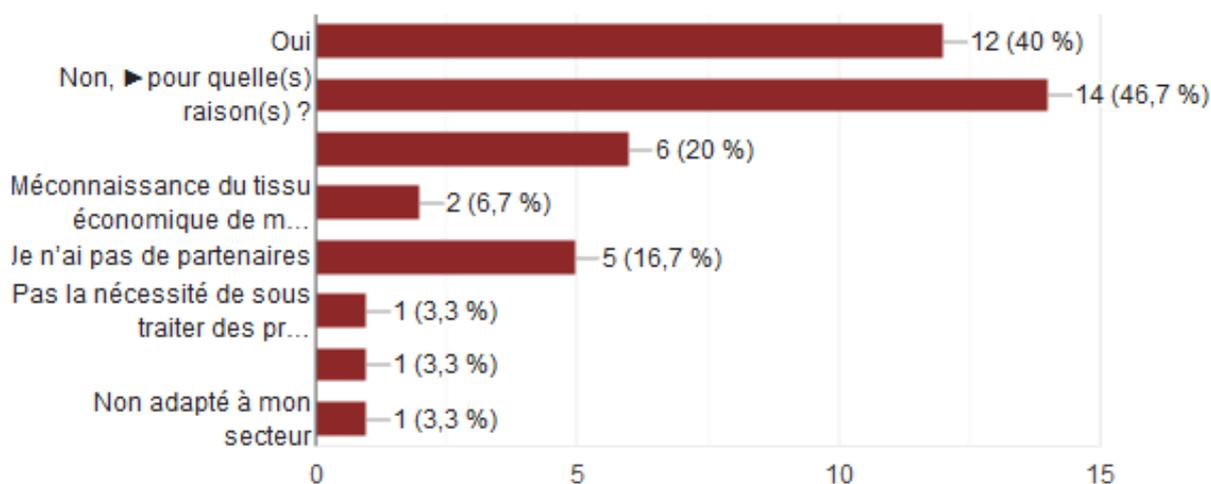
29. Pour votre TPE/PME les lots techniques proposés sont-ils suffisamment accessibles ?

27 réponses



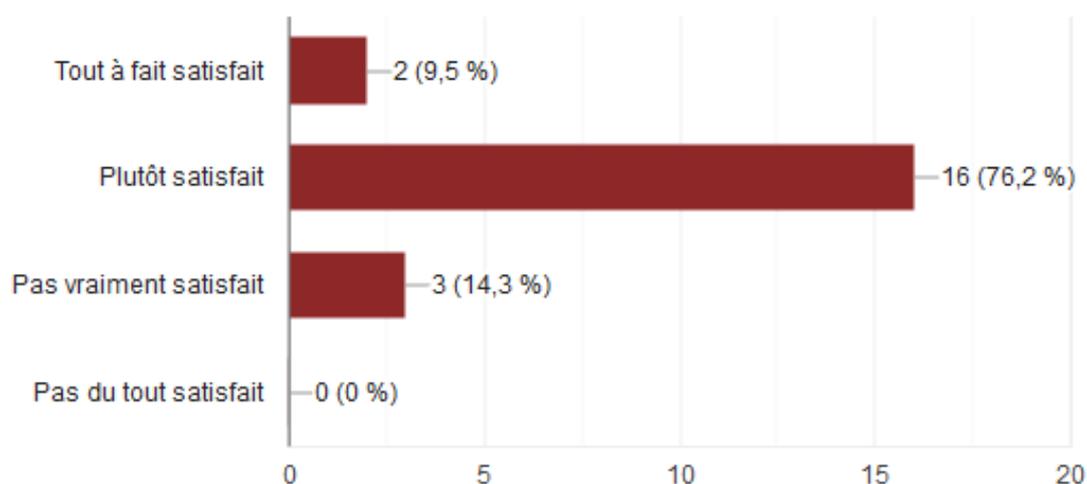
30. Avez-vous déjà participé à la constitution de groupements d'entreprises conjoints ou solidaires pour répondre aux marchés publics ?

30 réponses



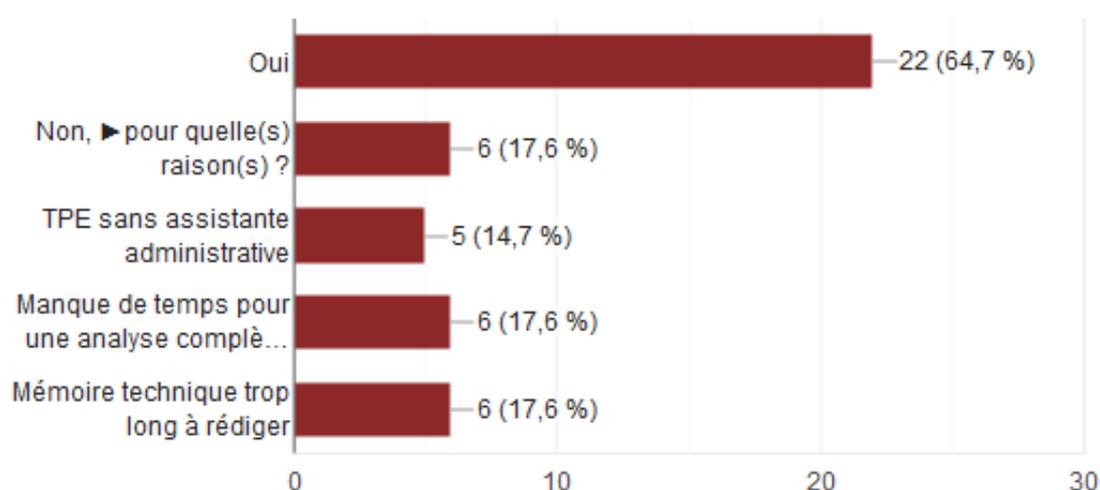
31. Si oui, êtes-vous satisfait du cadre et des conditions liées aux groupements d'entreprises concernant les marchés publics de la Dracénie.

21 réponses



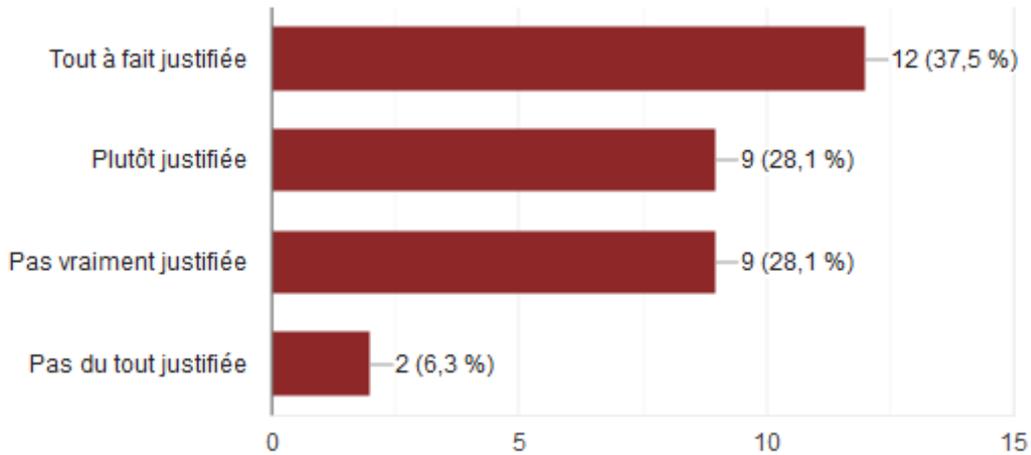
32. Les délais fixés pour la remise des offres vous paraissent-ils suffisants ?

34 réponses



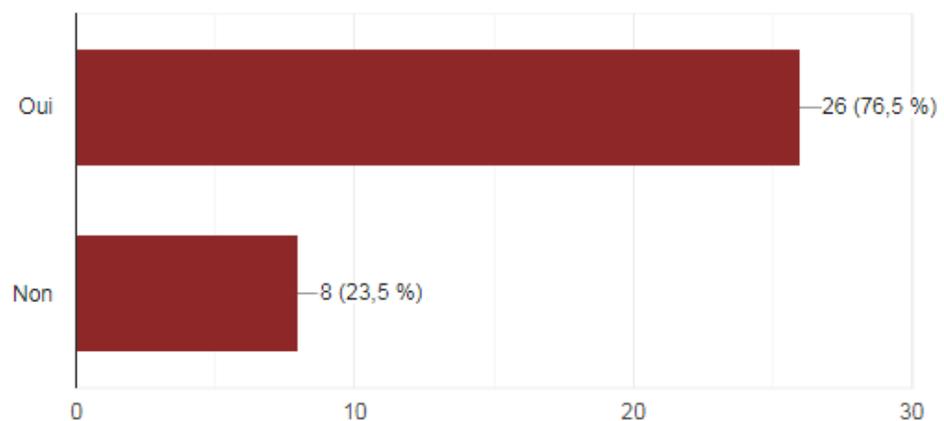
33. La demande de certifications de qualifications professionnelles vous semble-t-elle justifiée pour appuyer une offre de marché publics ?

32 réponses



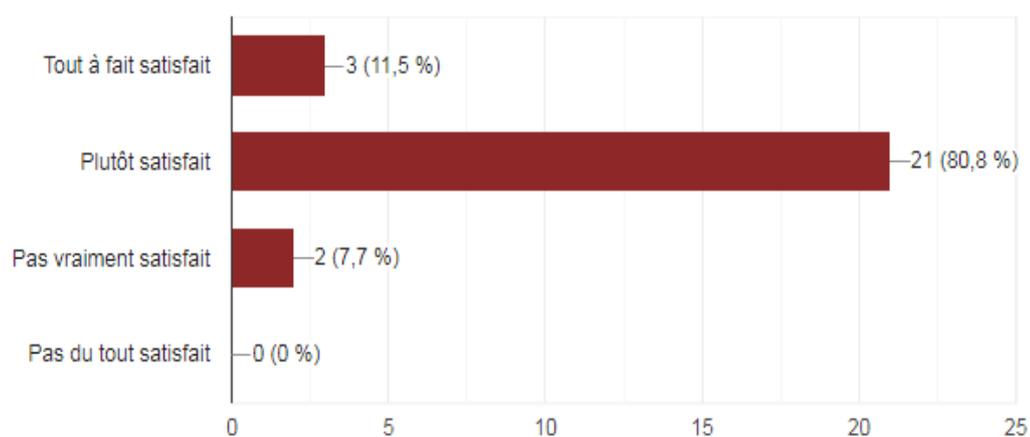
34. Souhaitez-vous que la Dracénie Provence Verdon agglomération s'engage sur un délai maximum de réponse suite à la remise des offres ?

34 réponses



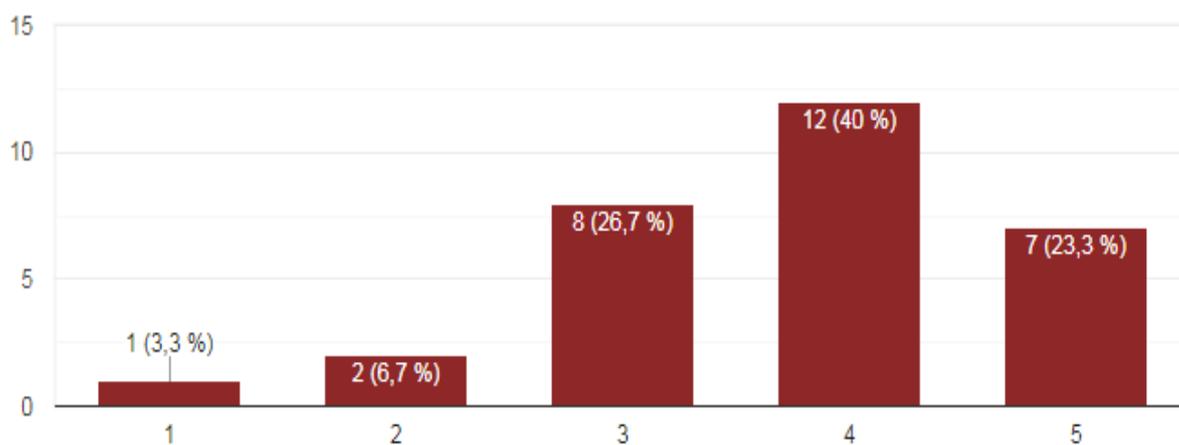
35. Êtes-vous satisfait du système actuel d'avances forfaitaires concernant les marchés publics de la Dracénie ?

26 réponses



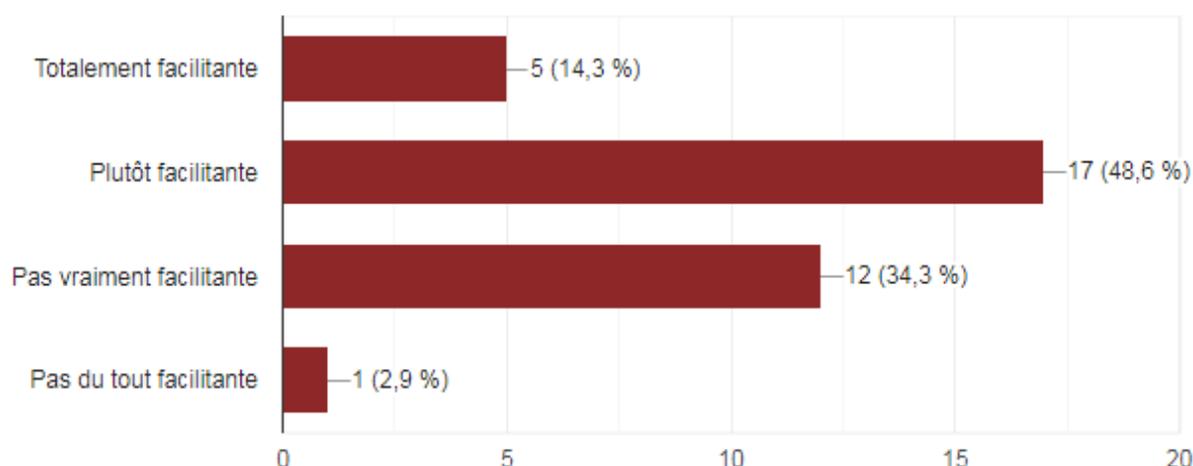
36. Pouvez-vous évaluer le respect des délais de paiement concernant les marchés publics de la Dracénie ?

30 réponses



37. Pensez-vous que la dématérialisation des circuits de paiement avec notamment la facturation électronique est une mesure facilitante ?

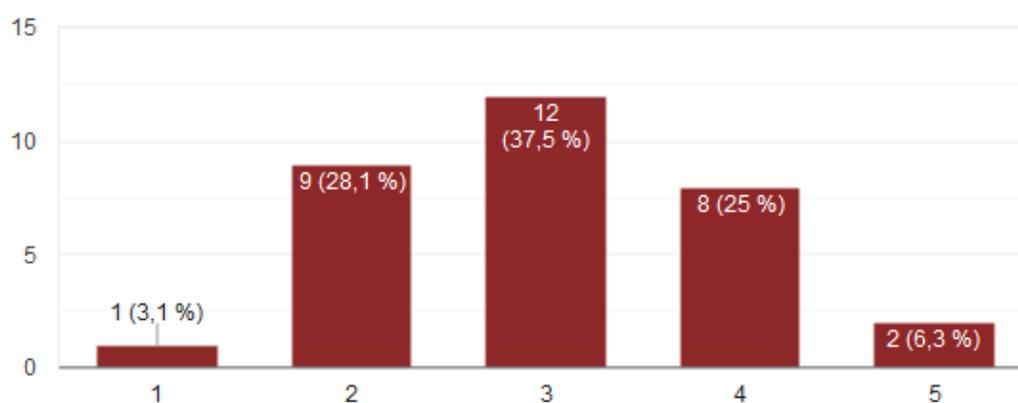
35 réponses



Organiser les relations entre acheteur public et TPE/PME

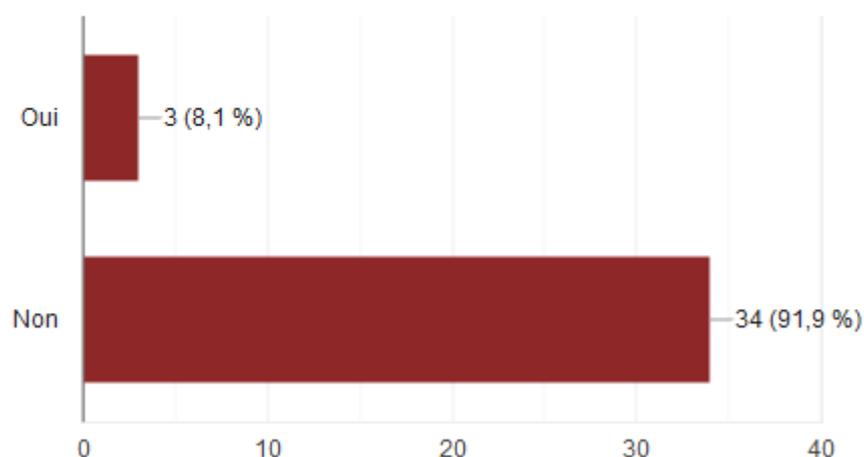
38. Pouvez-vous évaluer la communication liée aux politiques d'achat mises en œuvre par la Dracénie Provence Verdon agglomération.

32 réponses



39. Avez-vous déjà participé à des rencontres entre les fournisseurs locaux et les services acheteurs concernant les marchés publics de la Dracénie ?

37 réponses



40. ► Si non, seriez-vous intéressé pour la participation à des rencontres entre les fournisseurs locaux et les services acheteurs concernant les marchés publics de la Dracénie ?

36 réponses

