

Relocalisation de l'économie Grands acheteurs, gros enjeux

« Il faut relocaliser l'économie » ! Tel est le mantra répété depuis le début de la crise sanitaire. Et pour ce faire, une solution paraît évidente : il suffirait que les *grands acheteurs* (comprenez les principales collectivités, industries, hôpitaux et autres établissements de taille XXL) présents sur le territoire normand fassent leurs emplettes auprès des PME régionales, et non ailleurs. Oui, mais...

Des portefeuilles convoités. Avec 45,5 milliards € de dépenses d'investissement en 2016, les collectivités locales françaises sont des agents économiques de poids, de même que l'Etat (13,9 milliards € de dépenses d'investissements en 2019) ou encore l'UGAP (Union des groupements d'achats publics) qui propose son catalogue pour éviter aux collectivités le formalisme imposé par la commande publique. Côté privé, les choses sont plus souples : pas de procédures d'appels d'offres codifiées, mais l'essor de la RSE (responsabilité sociétale des entreprises), qui implique la prise en compte des enjeux environnementaux et la stimulation des entreprises locales par le marché. Malheureusement, l'état des données ne permet pas de rendre compte des dépenses consenties par les grands acheteurs normands.

Rigidité des procédures et méconnaissance du tissu local. Le constat n'est pas nouveau : la rigidité des procédures des marchés publics est un frein pour les acheteurs comme pour les fournisseurs. L'objectif (louable) est de promouvoir l'égalité de traitement des candidats, mais l'acheteur n'est pas autorisé à faire référence à un critère géographique dans la définition de ses besoins. Ajoutons que les montants très importants des commandes publiques, amplifiés par les regroupements de structures, empêchent souvent les plus petites entreprises de se positionner. Il faut aussi souligner la méconnaissance du tissu économique local par les parties prenantes, ou encore un « facteur prix » déterminant pour les acheteurs privés, souvent au détriment de la RSE.

Des solutions pour acheter normand. Pour stimuler l'achat local, le CESER propose une dizaine de solutions applicables en Normandie. Citons « l'achat public innovant », qui n'est pas soumis aux mêmes règles que les marchés publics de droit commun et permet d'éviter la mise en concurrence si la démarche remplit un certain nombre de conditions. La constitution de clusters (sur le modèle de *l'écosystème 4.0* autour de l'usine Renault de Cléon) permet d'associer donneurs



Communiqué
30 septembre 2020

d'ordres et fournisseurs à une stratégie globale et locale. Un accompagnement des TPE/PME dans le pilotage de la fonction achat, ou la spécialisation du métier d'acheteur dans la fonction publique font aussi parties des propositions du CESER.

L'étude et nos propositions dans leur intégralité sont à retrouver sur notre site internet ceser.normandie.fr