

BILAN

JOURNÉE DE SENSIBILISATION

Achat public & Économie Sociale et Solidaire (ESS)

Vendredi 14 novembre

CONSEIL
DÉPARTEMENTAL

GARD



étrangeOrdinaire

0 /// SOMMAIRE

PAGES DE SYNTHÈSE

0 OBJECTIFS & PROGRAMME p.3

1 **Débat mouvant**
"Ce qu'on pense, ce qu'on vit, ce qu'on veut" p.4

2 **EXPO à réaction : ESS & Achats publics** p.5

3 zones, 3 ambiances

3 **Atelier 1 – ESS & commande publique :**
"Dans la peau de l'acheteur / prestataire" p.6

3 zones, 3 ambiances

4 **Atelier 2 – Quiz "Vrai ou faux ?**
Les possibles de la commande publique et de l'ESS p.8

3 zones, 3 ambiances

5 **Atelier 3 – Reconstituons la Commande Publique**
Transformer un marché caricatural éloigné de l'ESS p.9

6 **Synthèse globale**
Consensus, récurrences et réflexions p.10

PAGES DE RESTITUTION BRUTE

1 **Débat mouvant**
"Ce qu'on pense, ce qu'on vit, ce qu'on veut"

2 **EXPO à réaction : ESS & Achats publics**

3 **Atelier 1 – ESS & commande publique :**
"Dans la peau de l'acheteur / prestataire"

4 **Atelier 2 – Quiz "Vrai ou faux ?**
Les possibles de la commande publique et de l'ESS

5 **Atelier 3 – Reconstituons la Commande Publique**
Transformer un marché caricatural éloigné de l'ESS

0 /// OBJECTIFS & PROGRAMME

Objectif de la journée

Créer un temps de compréhension et d'échange entre les acteurs de l'achat public et les structures de l'Économie Sociale et Solidaire (ESS), afin de :

- 1 *Mieux comprendre les attentes, les contraintes et appréhensions de chacun autour de la commande publique et l'ESS.*
- 2 *Sensibiliser les acteurs de l'achat public à l'ESS et les acteurs de l'ESS à l'achat public.*
- 3 *Aider les acteurs de l'ESS à mieux percevoir les avantages potentiels de l'achat public.*
- 4 *Identifier les acteurs et réseaux de l'ESS et amorcer des liens concrets autour des besoins et des opportunités locales.*

PROGRAMME

- 09h00 – 09h20** Accueil café dans l'EXPO à réaction
- 09h20 – 09h30** Introduction par Sylvie NICOLLE
- 09h30 – 09h45** Rappel des règles de l'intelligence collective et présentation programme
- 09h45 – 11h00** Débat mouvant
- 11h00 – 12h00** Visite guidée de l'EXPO à réaction
11h00 – 12h00 En parallèle : Legal Design pour les 15 têtes de réseau.
- 12h00 – 13h30** Pause repas
- 13h30 – 14h00** Bilan matinée et ouverture sur l'après-midi
- 14h00 – 16h00** 3 zones, 3 ambiances (1 rotation = 40 min)
14h00 – 15h00 En parallèle : Legal Design pour 7 têtes de réseau.
Atelier N°1 : ESS & commande publique : "Dans la peau de l'acheteur / prestataire"
Atelier N°2 : Quiz "Vrai ou faux ? Les possibles de la commande publique et de l'ESS"
Atelier N°3 : "Recomposons la Commande Publique"
15h00 – 16h00 En parallèle : Legal Design pour 7 têtes de réseau.
- 16h00 – 16h15** Pause & Retour dans l'EXPO à réaction
- 16h15 – 16h45** Bilan, Perspective & Clôture par Hélène MEUNIER

1 /// Débat mouvant

“Ce qu’on pense, ce qu’on vit, ce qu’on veut”

SYNTHÈSE

Le débat mouvant permet de faire émerger les représentations, expériences et points de vue autour de l'achat public et de l'ESS dans une dynamique participative. Les participant-es se positionnent physiquement selon leur degré d'accord, puis justifient leur place à partir de leurs vécus et pratiques professionnelles.

1. La commande publique impacte peu le développement économique local. + ou - 100 % OUI Les participants associent fortement la commande publique au soutien direct de l'économie locale, notamment via les circuits courts et la mobilisation des structures locales.

2. L'ESS apporte une véritable valeur ajoutée aux marchés publics. + ou - 95 % OUI – 5 % NON L'ESS est largement perçue comme apportant une plus-value sociale identifiable, malgré parfois un manque de connaissance précise des structures.

3. Les acheteurs publics devraient être mieux formés aux spécificités de l'ESS. + ou - 100 % OUI Le besoin porte autant sur une meilleure connaissance mutuelle que sur une montée en compétence concernant les capacités et spécificités des structures de l'ESS.

4. Les critères sociaux et environnementaux devraient passer avant le prix. + ou - 75 % OUI – 10 % NON – 15 % NSP Les participants soutiennent l'importance du social et de l'environnement, mais soulignent des contraintes budgétaires et réglementaires fortes freinant ce changement.

5. Les structures de l'ESS sont des concurrents déloyaux. + ou - 90 % NON – 5 % NSP L'ESS n'est pas vue comme déloyale : elle fait même face à des contraintes supplémentaires liées à l'accueil de publics spécifiques et à des temporalités complexes.

6. Les acheteurs publics connaissent bien les acteurs de l'ESS de leur territoire. + ou - 95 % NON – 5 % NSP La méconnaissance est généralisée, même si certains savent vers qui se tourner ; les besoins en information et fléchage restent importants.

7. Les structures de l'ESS sont suffisamment armées pour répondre aux marchés publics. + ou - 55 % NON – 25 % NSP – 20 % OUI Une forte hétérogénéité des structures rend la réponse variable : certaines sont prêtes, d'autres manquent de structuration ou restent centrées sur la logique de subvention.

8. Il est légitime de s'interroger sur la bonne exécution des marchés par l'ESS. + ou - 90 % NON – 10 % NSP La majorité considère que l'ESS ne doit pas être jugée différemment des autres acteurs, même si la visibilité des coopérations reste insuffisante.

9. L'ESS est un concept trop flou. + ou - 80 % OUI – 20 % NSP Le champ est jugé vaste et parfois contradictoire, renvoyant à un besoin de clarification, de ligne directrice et d'identification plus précise.

10. Les clauses sociales/environnementales compliquent inutilement les achats publics. + ou - 70 % NON – 10 % OUI – 20 % NSP Les clauses sont jugées utiles mais difficiles à évaluer ; la complexité réside surtout dans leur mise en œuvre et non dans leur pertinence.

CE QUE L'ON RETIENT :

1. La commande publique peut être un levier important de développement local. Mais son impact dépend d'une meilleure identification et mobilisation des acteurs du territoire.

2. L'ESS apporte une réelle valeur sociale et territoriale. Cependant, cette valeur reste insuffisamment connue ou mesurée par les acheteurs, en raison d'un manque de connaissance mutuelle entre acheteurs et structures de l'ESS. Davantage de rencontres, de partage d'informations et de visibilité sont nécessaires.

3. Les acheteurs ont besoin de formation et d'outils pour mieux intégrer l'ESS dans leurs pratiques. Un sourcing structuré et des repères juridiques clairs peuvent les aider.

4. Les critères sociaux et environnementaux sont souhaités par tous. Mais leur mise en œuvre reste difficile à cause des contraintes budgétaires, réglementaires et d'évaluation.

5. Les structures ESS ne bénéficient d'aucun avantage déloyal. Elles rencontrent même des obstacles supplémentaires et ont besoin de marchés mieux adaptés.

6. La notion d'ESS est perçue comme floue par beaucoup d'acheteurs mais aussi par certains acteurs de l'ESS, avec plusieurs degrés dans l'"ESSitude", alors même que l'ESS est régie par une loi.



2 /// EXPO à réaction : ESS & Achats publics

SYNTHÈSE

L'expo à réaction propose un parcours guidé composé de 8 panneaux présentant l'ESS, ses acteurs, le SPASER et leur impact sur la commande publique, tout en mettant en lumière les appréhensions des acheteurs et des prestataires face à une première expérience de marché. Elle invite les participants à réagir, questionner et compléter les contenus.

ESS : DÉFINITIONS, VALEURS ET FACTEURS DIFFÉRENCIANTS (INTERNE OU EXTERNE À L'ESS) Les réactions des participants montrent une opposition entre idées reçues et réalité, révélant que l'ESS est perçue à la fois comme un modèle "anti-économique" et comme un modèle engagé, humain et viable.

ACHATS PUBLICS ET ESS – Les familles d'achats potentielles Les réactions des participants montrent que les opportunités existent, mais restent limitées par un manque de sourcing, un calibrage parfois inadapté des marchés et une méconnaissance des capacités locales.

PARCOURS D'ACTION ET RESSOURCES POUR UN MARCHÉ PUBLIC ORIENTÉ ESS – CÔTÉ ACTEURS DE L'ESS Les réactions des participants montrent une attente forte d'outils simples, concrets et partagés permettant de sécuriser, harmoniser et faciliter leurs démarches d'achat ESS.

LES REPERES DE L'ESS : QUI SONT-ILS ? Les réactions des participants soulignent un besoin de repères clairs pour comprendre la diversité des structures de l'ESS et s'orienter dans un paysage organisationnel très hétérogène.

L'ESS : VOTRE VISION/EXPÉRIENCE DANS L'ACHAT PUBLIC Les réactions des participants expriment une volonté d'accéder à la commande publique, mais freinée par le manque de temps, de compétences administratives et par la crainte de l'incertitude économique.

PARCOURS D'ACTION ET RESSOURCES POUR UN MARCHÉ PUBLIC ORIENTÉ ESS – CÔTÉ ACTEURS PUBLICS Les réactions des participants révèlent que le parcours proposé est pertinent, mais difficile à appliquer sans adapter les calendriers, les procédures et le temps disponible pour le sourcing.

LE SPASER EN BREF - CARTOGRAPHIE DES REPERES VALIDÉS AYANT TRAIT À

L'ESS Les réactions des participants révèlent un besoin d'outils harmonisés, de lisibilité et de fluidité pour rendre les ambitions politiques réellement opérationnelles dans les services.

ACTEURS PUBLICS : VOTRE EXPÉRIENCE DANS L'ESS Les réactions des participants indiquent que les acheteurs souhaitent travailler avec l'ESS, mais qu'ils manquent de repères, de temps et de ressources pour adapter leurs pratiques.

CE QUE L'ON RETIENT :

1. L'enjeu central est la mise en relation et la connaissance mutuelle. Les deux mondes veulent coopérer, mais ne se connaissent pas assez.
2. Le calibrage des marchés est LE levier structurant
 - Trop gros = ESS ne peut pas
 - Trop flou = offre inadaptée
 - Trop tard = sourcing impossible
3. L'ESS a besoin de soutien administratif et pédagogique. Et les acheteurs ont besoin d'outils : annuaire, cartographie, guides, temps.
4. Le SPASER est perçu positivement, mais les professionnels demandent des outils opérationnels.
5. Les réactions se concentrent principalement sur le sourcing et la définition des besoins, étapes où le manque de repères, d'interconnaissance et de calibrage entre acheteurs et structures de l'ESS crée le plus de tensions.
6. La mise en relation directe via le panneau "familles d'achats" est un bon outil pour créer rapidement du lien ; c'est l'un des panneaux qui a suscité le plus de réactions et qui a été le plus photographié.

3 /// Atelier 1 – ESS & commande publique :

“Dans la peau de l’acheteur / prestataire”

L’atelier n°1 - ESS & COMMANDE PUBLIQUE propose aux participants de se mettre dans la peau d’un acheteur ou d’un prestataire ESS pour comprendre leurs contraintes, leurs craintes, leurs attentes et leurs besoins. En petits groupes, ils travaillent à partir d’un profil tiré au sort pour échanger, comparer leurs points de vue et formuler des conseils ou astuces adaptés au persona étudié.



CLAIRE
Responsable d’un ESAT

Claire aurait besoin d’une veille structurée sur les marchés publics et d’une meilleure compréhension du fonctionnement des collectivités afin de renforcer son positionnement auprès des acheteurs. Elle gagnerait à disposer d’un système de veille interne fiable, à améliorer son référencement et à clarifier son offre pour sécuriser ses candidatures. Un appui pour se faire connaître — notamment via des supports de communication, la valorisation des compétences de ses salariés et la participation à des salons ou journées d’échanges — renforcerait sa visibilité. Elle pourrait aussi s’inscrire sur AWS, consulter le SPASER, s’appuyer sur un facilitateur de clauses sociales, mutualiser les pratiques avec d’autres ESAT et envisager des partenariats ou groupements. Capitaliser sur ses expériences précédentes et suivre une formation adaptée aux réponses des structures ESS contribuerait enfin à consolider ses démarches et à accroître ses chances de remporter des marchés publics.



LUCAS
Directeur d’une association de réemploi et d’insertion

Lucas aurait besoin d’une aide pour formaliser son mémoire technique, valoriser ses références, comprendre les attentes administratives et identifier les bons interlocuteurs publics. On pourrait lui conseiller d’utiliser les ressources de la DAJ, d’analyser des modèles existants,

de prospecter les acheteurs et de renforcer ses liens avec les réseaux ESS. Une stratégie proactive (sourcing, visites, prise de contact) l’aiderait à franchir le cap de sa première réponse à un marché.



ANISSA
Directrice d’un chantier d’insertion

Anissa aurait besoin d’un accompagnement sur la constitution des dossiers, d’échanges avec des pairs et d’un vrai contact avec les collectivités pour comprendre ses précédents refus. On pourrait lui proposer une formation dédiée, un appui au montage de réponse, de contacter les acheteurs et d’envisager de la cotraitance avec d’autres acteurs ESS. Lui recommander de se rendre visible, de poser des questions en amont et de communiquer sur ses chantiers renforcerait ses chances de réussite.



HUGO
Gérant de la SCIC “Ateliers du Sud”

Hugo aurait besoin de critères mieux adaptés aux réalités locales (durabilité, bois local), d’un accès plus simple aux marchés et d’un dialogue avec les acheteurs sur les attentes techniques. On pourrait lui conseiller d’utiliser son implantation territoriale comme levier, de participer à des salons professionnels et de mettre en avant la personnalisation et la réactivité de la SCIC. Un travail de réseau, de visibilité auprès des collectivités et une montée en compétences sur la réponse aux marchés faciliterait son positionnement face aux industriels.

SYNTHÈSE

CE QUE L’ON RETIENT :

CONSEILS FORMULÉS POUR LES ACTEURS ESS

- 1. Se rendre visible et accessible auprès des collectivités.** Les participants conseillent aux structures de rencontrer les acheteurs, de participer à des salons, de contacter directement les services et de demander un retour lorsqu’un marché est perdu.
- 2. Construire une veille efficace et se référencer sur les plateformes.** Il a été conseillé de s’inscrire sur AWS, de suivre les alertes, et de mutualiser la veille avec d’autres structures ou réseaux.
- 3. Se former et se faire accompagner dans la réponse aux marchés publics.** Les participants recommandent de suivre des formations “répondre à un marché”, de s’appuyer sur les facilitateurs, d’utiliser les outils de la DAJ et de s’entraîner à rédiger un mémoire technique.
- 4. Mutualiser les compétences et envisager groupements, cotraitance ou partenariats ESS.** Les conseils insistent sur la coopération entre structures (ESAT, ressourcerie, insertion) pour répondre à des marchés trop grands ou réunir des compétences complémentaires.

3 /// Atelier 1 – ESS & commande publique :

“Dans la peau de l’acheteur / prestataire”

SYNTHÈSE



MARIE
Chargée d’achat public
Département du Gard

Marie a besoin d’un sourcing solide et d’outils internes clairs pour définir son besoin de manière fonctionnelle et identifier les capacités de l’ESS. Elle doit aussi pouvoir s’appuyer sur le SPASER, les référents internes et un annuaire des acteurs locaux. On peut lui conseiller d’utiliser pleinement les ressources de sa collectivité, d’adapter le RC au public ESS et de structurer un sourcing en amont pour calibrer son marché.



CÉLINE
Cheffe du service du protocole
Département du Gard

Céline a besoin d’une meilleure visibilité sur l’offre ESS locale, notamment via un annuaire et une cartographie fiable des prestataires. Elle doit aussi pouvoir compter sur les services ESS/IAE pour l’aider à décrypter le secteur. Il serait pertinent de lui conseiller de réaliser un état des lieux des marchés existants, de travailler l’allotissement et de solliciter les référents internes pour identifier les acteurs locaux.



HÉLÈNE
Cheffe du service immobilier travaux
Département du Gard

Hélène a besoin d’un sourcing approfondi, d’immersions terrain et de retours techniques lui permettant d’évaluer précisément les capacités des structures ESS dans les domaines de l’entretien et de la maintenance. Elle doit pouvoir adapter et sécuriser ses marchés grâce à des tests, des visites et un dialogue préalable avec les opérateurs, afin de lever les préjugés, calibrer ses attentes et construire des marchés réellement adaptés. Pour y parvenir, elle peut s’appuyer sur les axes opérationnels du SPASER, rencontrer les réseaux de l’ESS, identifier des marchés tests pertinents et allotir plus finement pour faciliter l’accès des structures locales.



JEAN-MICHEL
Élu à la Commande publique
Département du Gard

Jean-Michel a besoin de lever les freins juridiques et techniques qui ralentissent l’intégration de l’ESS, tout en renforçant le dialogue entre services et élus. Il lui faut également une vision claire et structurée de l’offre ESS territoriale, appuyée par un diagnostic précis des acteurs locaux, afin de mieux accompagner les services, sécuriser leurs démarches et dynamiser l’emploi local. Pour répondre à ces enjeux, il peut organiser des rencontres régulières entre l’ESS et les acheteurs, structurer un sourcing territorial, simplifier et diffuser les messages internes autour de la commande publique, et renforcer la communication ainsi que la vulgarisation des outils du SPASER pour les mettre à la portée des services comme des structures ESS.

CE QUE L’ON RETIENT :

CONSEILS FORMULÉS POUR LES ACHETEURS PUBLICS

- 1. Faire du sourcing systématique et rencontrer les acteurs ESS en amont.** *Les acheteurs sont encouragés à organiser des visites, des échanges préalables, des rencontres avec réseaux ESS, et à tester des marchés pilotes ou des lots réservés.*
- 2. Adapter les marchés : allotir, simplifier, clarifier le besoin.** *Les participants conseillent de définir un besoin fonctionnel, d’allotir pour rendre les marchés accessibles, et d’écrire un RC simplifié pour les structures ESS.*
- 3. Utiliser pleinement les ressources internes : SPASER, services ESS/IAE, commande publique.** *Les recommandations soulignent d’appuyer les décisions sur les outils stratégiques, de solliciter les référents internes et de s’appuyer sur les politiques départementales existantes.*
- 4. Créer des cadres de dialogue réguliers entre ESS, acheteurs et élus.** *Il est conseillé d’organiser des rencontres ESS/acheteurs, des rallyes de visites, des actions de sensibilisation croisées et d’améliorer la communication interne et externe autour des marchés ESS.*

4 /// Atelier 2 – Quiz “Vrai ou faux ?

Les possibles de la commande publique et de l'ESS

SYNTHÈSE

L'atelier n°2 - QUIZ “Vrai ou faux ?” permet aux participants de tester leurs connaissances et de clarifier ce qui est réellement possible dans la commande publique et l'ESS. En petits groupes, ils répondent à une série d'affirmations, justifient leurs choix et débattent collectivement, afin de déconstruire les idées reçues et mieux comprendre les marges de manœuvre offertes par le cadre juridique.

1. “UN MARCHÉ PEUT ÊTRE ATTRIBUÉ À UNE OFFRE PLUS CHÈRE SI ELLE A UN MEILLEUR IMPACT SOCIAL OU ENVIRONNEMENTAL.”

→ Les participants comprennent que l'offre économiquement la plus avantageuse peut primer sur le prix, mais le prix reste un critère important, voire pour certains le critère dominant.

2. “UN ACHETEUR NE PEUT PAS RENCONTRER L'ESS AVANT UN MARCHÉ.”

→ Tous reconnaissent que c'est faux et que le sourcing est non seulement autorisé mais essentiel pour calibrer correctement les besoins.

3. “ON NE PEUT PAS FAVORISER UNE STRUCTURE LOCALE.”

→ Les réponses montrent une compréhension nuancée : le localisme direct est interdit, mais des critères liés aux effets (délais, impacts environnementaux) peuvent orienter vers des acteurs proches.

4. “LES MARCHÉS SE JOUENT UNIQUEMENT SUR LE PRIX LE PLUS BAS.”

Les participants identifient majoritairement que le meilleur rapport qualité/prix domine désormais, incluant des critères sociaux et environnementaux

5. “LES ASSOCIATIONS NE PEUVENT PAS CANDIDATER.”

→ Tous affirment que c'est faux, rappelant que les associations sont des entreprises au sens juridique et peuvent répondre si elles en ont la capacité.

6. “UN MARCHÉ PEUT ÊTRE DÉCOUPÉ EN LOTS POUR FACILITER L'ACCÈS À L'ESS.”

Le groupe valide unanimement que l'allotissement est un levier clé pour ouvrir les marchés aux petites structures.

7. “LE SPASER RÉSERVE OBLIGATOIREMENT DES MARCHÉS À L'ESS.”

→ Les réactions indiquent une confusion, mais rappellent que le SPASER fixe des objectifs politiques et prévoit bien un volume de marchés réservés.

8. “TRAVAILLER AVEC L'ESS EST PLUS RISQUÉ JURIDIQUEMENT.”

Les participants reconnaissent que le risque est le même que pour tout opérateur, et que l'idée de risque supplémentaire provient surtout d'une méconnaissance.

9. “UN CANDIDAT PEUT DEMANDER UN DÉLAI SUPPLÉMENTAIRE.”

Tout le monde a identifié que c'est possible si la demande est faite avant la date limite, avec un report accordé à l'ensemble des candidats. Très peu de réponses ont été données sur cette dernière question, car peu de groupes y sont arrivés.

CE QUE L'ON RETIENT :

1. Les participants ont bien compris que la commande publique repose sur le meilleur rapport qualité/prix. Une réflexion s'est ouverte sur la pondération en période de restriction et sur les critères de notation.
2. Ils savent aussi que le sourcing est non seulement autorisé mais essentiel pour calibrer un marché adapté à l'ESS.
3. La notion de “favoriser le local” reste confuse pour une partie du groupe, qui distingue mal localisme interdit et critères permettant d'en valoriser les effets.
4. Tous ont identifié que les marchés publics ne se jouent pas uniquement sur le prix, mais sur une combinaison de critères pondérés. Cependant le prix reste un critère important (voir très important).
5. Les participants ont pleinement intégré que les associations et structures ESS peuvent candidater au même titre que n'importe quelle entreprise.
6. L'allotissement est compris comme un levier clé pour ouvrir les marchés aux acteurs ESS locaux, spécialisés ou de petite taille.
7. La majorité reconnaît que travailler avec l'ESS ne présente pas de risque juridique supplémentaire, mais que la méconnaissance mutuelle reste un frein.

5 /// Atelier 3 – Reconstituons la Commande Publique

Transformer un marché caricatural éloigné de l'ESS

SYNTHÈSE

L'atelier n°3 - RECOMPOSONS LA COMMANDE PUBLIQUE invite les participants, en petits groupes, à "réparer" un marché public volontairement caricatural en supprimant, reformulant ou ajoutant des éléments pour le rendre plus clair, accessible et aligné avec les valeurs de l'ESS.

ARTICLE 1 — OBJET DU MARCHÉ ET CONTEXTE Les participants recommandent de décomposer le marché en plusieurs lots adaptés, d'écarter les éléments hors sujet (comme le baptême du stade) et d'ouvrir certains lots à l'ESS via des marchés ou lots réservés.

ARTICLE 2 — DURÉE DU MARCHÉ ET DÉLAI DE REMISE DES OFFRES Ils soulignent la nécessité de fixer des durées réalistes, d'éviter les remises d'offres en période inadaptée (fin d'année) et de prévoir un délai minimum conforme au Code, ainsi qu'une période de préparation.

ARTICLE 3 — CONDITIONS D'EXÉCUTION Les participants rappellent qu'il est indispensable d'autoriser les groupements et la sous-traitance, et de supprimer tout conflit d'intérêt ou mention contraire à la déontologie.

ARTICLE 4 — EXIGENCES ENVIRONNEMENTALES ET SOCIALES Ils proposent d'intégrer des clauses sociales et environnementales cohérentes avec les prestations, voire des lots réservés, et de permettre des variantes valorisant la qualité et l'impact.

ARTICLE 5 — PIÈCES À FOURNIR Les retours insistent sur la simplification des pièces exigées (3 ans de références, documents standards), l'abandon d'exigences disproportionnées et la mise à disposition d'un cadre de mémoire technique adapté.

ARTICLE 6 — CRITÈRES D'ATTRIBUTION Les participants recommandent des critères mesurables et en lien avec le marché (prix, valeur technique, insertion, environnement), en bannissant toute référence personnelle ou fantaisiste.

ARTICLE 7 — CAHIER DES CHARGES Ils demandent des normes réalistes, mesurables et adaptées à chaque lot, à la place des standards irréalistes ou incohérents présentés dans la version caricaturale.

ARTICLE 8 — BUDGET PRÉVISIONNEL Les retours pointent un budget irréaliste, recommandent une estimation cohérente par lot et rappellent la nécessité d'une validation par la collectivité dans le cadre réglementaire.

ARTICLE 9 — PUBLICITÉ, COMMUNICATION ET ÉCHANGES Les participants rappellent que le sourcing est autorisé, que la publicité doit passer par BOAMP/JOUE selon les seuils, que les délais doivent respecter les minimums légaux, que le contrôle de légalité est obligatoire et que les candidats doivent pouvoir poser des questions et demander un report.

CE QUE L'ON RETIENT :

- 1. Le besoin de décomposer les marchés en lots adaptés.** L'allotissement comme un levier essentiel pour rendre les marchés accessibles, notamment à l'ESS. Format du marché empêchant une diversité d'acteurs de répondre.
- 2. La demande de délais réalistes et de calendriers respectueux des capacités des structures.** Contraintes réelles de réponse, barrières administratives qui excluent inutilement des candidats, surtout les petites structures.
- 3. La vigilance sur la déontologie et l'éthique des marchés.**
- 4. La volonté d'intégrer systématiquement des clauses sociales et environnementales.** Associer spontanément "commande publique" et "impact", révélant une aspiration profonde à ce que les marchés publics deviennent un outil de transformation sociale et écologique.
- 5. La recherche de simplification des pièces à fournir et des exigences techniques.** Compréhension très claire de ce qui bloque les TPE/PME et l'ESS (références disproportionnées, dossiers complexes). Vers une demande de marchés plus inclusifs.
- 6. Le besoin de critères d'attribution cohérents, mesurables et liés à l'objet du marché.** Pour des règles compréhensibles, rationnelles et justifiées,
- 7. La réaffirmation de la nécessité du sourcing, du dialogue et de la publicité correcte.** La réussite d'un marché passe par l'ouverture, l'échange, la transparence et le respect du cadre légal



6 /// Synthèse globale

Consensus, récurrences et réflexions

SYNTHÈSE

Cette journée de sensibilisation autour de l'achat public et de l'Économie Sociale et Solidaire, rythmée par différents temps d'animation et d'échange, a permis un véritable croisement des regards. Grâce à la diversité des approches proposées, elle a fait émerger des besoins, des attentes et des constats largement partagés par les participants. Ci-dessous figurent les principaux consensus, récurrences et réflexions :

1 MAÎTRISER LE TEMPS. Délais de réponse trop courts, temps nécessaire pour répondre en groupement, marchés lancés pendant des périodes creuses, manque de temps en interne... Intégrer des clauses, faire du sourcing, changer ses habitudes pour s'adapter et travailler avec des acteurs de l'ESS : tout cela demande du temps, tout cela a un coût, tout cela a un risque (d'infructuosité).

2 L'ALLOTISSEMENT ET LES FORMATS ACCESSIBLES TRANSFORMENT L'ACCÈS À LA COMMANDE PUBLIQUE. structurer, ajuster et calibrer les marchés est la première condition pour permettre à l'ESS, aux TPE et aux structures spécialisées de répondre. Cependant, attention au saucissonnage. (C'est à dire au fractionnement du besoin)

3 LE SOURCING, IDENTIFIÉ COMME LE LEVIER LE PLUS PUISSANT. La rencontre en amont sécurise les marchés, ajuste les besoins, et ouvre de véritables possibilités de collaboration.

4 ACCOMPAGNEMENT PAR DES TIERS & CONSTITUTION EN GROUPEMENT. Aider les structures de l'ESS à répondre seules ou ensemble, à se coordonner, à mutualiser leurs moyens et à être accompagnées pour construire des groupements viables et crédibles. Ces tiers (publics ou privés) constituent une valeur ajoutée déterminante.

5 L'ESS, UN ACTEUR ÉCONOMIQUE COMME LES AUTRES — MAIS SANS DOUTE PLUS IDÉAL. Le risque ne dépend pas du type d'acteur : chaque structure, chaque marché et chaque acheteur a sa propre expérience, et les retours montrent que l'ESS n'est pas forcément moins performante, plus chère ou moins organisée par nature, réussissant ou échouant comme n'importe quel opérateur économique.

6 POUR DES CRITÈRES SOCIAUX ET ENVIRONNEMENTAUX COHÉRENTS, MESURABLES ET ADAPTÉS, MAIS ... Les critères sociaux et environnementaux sont souhaités par tous. Mais leur mise en œuvre reste difficile à cause des contraintes budgétaires, réglementaires et d'évaluation.

7 LES ACTEURS ATTENDENT DES OUTILS PRATIQUES ET PARTAGÉS. Annuaire ESS, cartographies, modèles de DCE, canevas de mémoire technique, exemples de lots : la demande d'outillage simple et utilisable est unanime.

8 LES ACHETEURS VIVENT LE RISQUE JURIDIQUE ET ADMINISTRATIF ENTRE "PEUR" ET "FRUSTRATION". Ils veulent intégrer l'ESS mais craignent d'enfreindre les règles, tout en étant frustrés par un cadre qu'ils perçoivent comme rigide.

9 LA MÉCONNAISSANCE MUTUELLE ENTRE LES ACTEURS RESTE LE PREMIER OBSTACLE. Acheteurs et structures de l'ESS se connaissent mal ; des espaces de dialogue, comme cette journée, sont à créer.