

En ce mois de juin, Anthony Borré, président de Côte d'Azur Habitat et Jean-Pierre Savarino, président de la CCI Côte d'Azur, se sont retrouvés au siège du bailleur social maralpains afin de signer un Small Business Act en faveur des TPE et des PME. Une signature réalisée en présence de Pierre Ippolito, futur président de l'UPE06, et Jérôme Taconnet, directeur général de Côte d'Azur Habitat. « *Cette charte a été proposée par la CCI* » explique Anthony Borré » *elle est extrêmement importante pour ces entreprises locales.* » souligne Jean-Pierre Savarino. » *En se penchant sur le sujet, en regardant toute la réglementation et les textes, il y avait la possibilité de mettre en œuvre, dans les appels d'offre, des réglementations qui permettent aux TPE et PME d'y accéder afin que cela ne soit plus réservé à de très grandes entreprises ou de très grands groupements*« .

Un acteur économique important

Pour le président de CAH, il n'est pas surprenant de voir le premier bailleur du département s'engager dans le secteur économique. « *Quand je suis devenu président de Côte d'Azur Habitat j'ai souhaité réinvestir l'office comme un partenaire des communes, mais aussi des entreprises. Nous sommes engagés dans un processus de diversification...Dans toutes les actions que nous menons, nous essayons de trouver les moyens de défendre nos entreprises locales.* » Dans les faits, CAH a attribué 60% de marchés attribués à des sociétés locales. Fournisseur d'eau, entretien, architectes... » *en 2021 nous avons injecté 32M d'euros dans l'économie locale sans oublier les 414 agents qui travaillent au siège et dans les agences. Nous sommes aussi la première foncière commerciale du département, puisque nous gérons 56 500m2 de surface commerciale. Ce qui fait de nous un acteur économique extrêmement important*« .

22 propositions pour faciliter l'accès

Dans ce Small Business Act, 22 propositions sont présentés afin d'améliorer la situation en faveur des entreprises locales : organiser des réunions d'informations et de présentations de différents profils acheteurs aux TPE/PME, mettre en place une politique de « sourçage » pour identifier les solutions et les fournisseurs pouvant répondre aux besoins, publier à des périodes adaptées, verser des avances proportionnées, détecter des offres anormalement basses...Etc.

Partager :

- [Twitter](#)
- [Facebook](#)

- [LinkedIn](#)