AGILITE ET ENTREPRISES PUBLIQUES

Comment les acheteurs publics apprivoisent-ils la culture de l’agilité ?

- Il est évident que l’Administration est une dame âgée, remplie d’habitudes.

- L’Appel d’Offres reste toujours la procédure de principe dans les Achats publics.

- Cependant, depuis plusieurs années déjà, elle a entrepris un processus pour se moderniser, sortir de sa zone de confort et séduire le monde économique.

Fondamentalement, notre culture achat public repose toujours sur trois piliers antagonistes à l’esprit de l’agilité :

- Le zéro prise de risques ;
- La sécurisation juridique comme objectif prioritaire ;
- La culture du prix le plus bas (soucis financiers obligent).

LES OUTILS AU SERVICE DES ACHETEURS PUBLICS

<u>En amont</u> de la procédure, les acheteurs publics peuvent depuis déjà 2016 utiliser la **technique du « Sourcing ».**

Concrétisé par le Code de la Commande Publique sous le terme « études et échanges préalables avec les opérateurs économiques » cette méthode permet aux acheteurs publics de rencontrer des entreprises pour discuter de leurs futurs achats et ainsi :

- Adapter l'expression de son besoin pour éviter la sur-qualité ou la sous qualité
- Ajuster ses clauses contractuelles pour rendre la future exécution performante,
- Moduler ou repréciser ses critères de jugement des offres,
- Vérifier que les entreprises pourront répondre à son besoin.

Exemple : Dans le cadre d'un marché de location de boissons chaudes pour l'EFS PACA CORSE, nous avons réalisé un sourcing fournisseurs. Alors que nous devions lancer un marché « classique » de distributeurs de café par Capsules, le sourcing nous a permis de connaître davantage le marché fournisseurs et de créer des variantes techniques en introduisant :

- Le café en grains ;
- Des machines d'occasion plutôt que neuves ;
- D'élargir la gamme de produits disponibles ;

Cela a permis également aux 4 entreprises rencontrées de mieux cerner notre besoin et de comprendre nos impératifs.

Enfin, les fournisseurs nous ont donné l'idée de réaliser des Tests de produits durant l'analyse des offres et précisé la meilleure façon de les réaliser.

Sans cet outil, nous n'aurions pu ouvrir aux variantes, réaliser des tests produits et réaliser des économies financières substantielles (60K€ sur 4 ans !).

- **<u>Dans le processus contractuel</u>, l'acheteur public dispose ainsi de plusieurs outils pour introduire de l'agilité dans ses contrats.**

- **Ils sont compilés dans le fameux Code de la Commande Publique**

LE PREMIER D'ENTRE EUX ET LE PLUS RÉCENT RESTE LE DÉCRET DU 24 DÉCEMBRE 2018 RELATIF AU LANCEMENT DE L'EXPÉRIMENTATION « ACHAT INNOVANT »

https://www.legifrance.gouv.fr/eli/decret/2018/12/24/ECOM1827790D/jo/texte

- ***Il s'agit d'une expérimentation sur 3 ans : 2019 – 2022***
- ***Pour tous les acheteurs publics***

Concrètement : L'acheteur public est autorisé à conclure un marché public, négocié sans publicité ni mise en concurrence, avec une entreprise innovante pour un montant maximum de 100 000 € HT.

Seules obligations *:*

- veiller à choisir une offre pertinente, à faire une bonne utilisation des deniers publics et à ne pas contracter systématiquement avec un même opérateur économique lorsqu'il existe une pluralité d'offres susceptibles de répondre au besoin.

- déclarer impérativement l'achat innovant à l'Observatoire économique de la commande publique

- Dans sa définition communément acceptée, **l'achat d'innovation recouvre l'achat de produits qui n'existent pas, mais pourraient probablement être développés dans un temps raisonnable.**

Il correspond également à un achat qui répond à un besoin déjà couvert mais pour lequel les fournisseurs peuvent proposer des alternatives significatives d'amélioration. Il inclut également l'innovation sociale.

Comme vous pouvez le constater, la définition est relativement générale !

- Le législateur l'a fait volontairement pour permettre la plus grande ouverture possible.

- Par ailleurs, il s'agit d'une notion relativement nouvelle (à l'échelle de l'Administration) que les acheteurs publics vont devoir appréhender.

LE DEUXIÈME OUTIL EST LE PARTENARIAT D'INNOVATION,

Le partenariat d'innovation est un marché qui a pour objet la recherche et le développement de produits, services ou travaux innovants ainsi que l'acquisition ultérieure des produits, services ou travaux en résultant et qui répondent à un besoin ne pouvant être satisfait par l'acquisition de produits, services ou travaux déjà disponibles sur le marché.

Concrètement : Corrélé au nouveau Décret précédemment traité, cela concerne les Achats > 100 K € HT.

Avantage :

Mise en place d'un partenariat sur le long terme qui couvre tout le processus : R&D, développement et acquisition sans une nécessaire remise en concurrence.

Par contre, processus relativement long !

Exemple : A l'EFS un projet de partenariat d'innovation a été lancé dans le cadre de la création de Drones transportant des produits sanguins ou des greffons d'un hôpital à notre Banque de Tissus.

Plusieurs prestataires ont ainsi été rencontrés, des études préliminaires ont été lancées. Néanmoins, nous ne sommes pas allés plus loin dans le projet en raison de notre politique stratégique.

Néanmoins, cette procédure nous aurait permis de travailler une phase de « Recherche et Développement » potentiellement avec plusieurs fournisseurs. Ainsi, les spécifications techniques relatives aux Drones auraient évolué au fil des contraintes techniques, des idées, des discussions et des développements que les fournisseurs auraient proposé ou mis en lumière : résistance au vent, conservation des produits, régulation du trafic aérien au sein de la ville de Marseille, vitesse de déplacement, etc.

Des discussions autour des brevets auraient été lancées et des tests in situ se seraient déroulés.

Une fois le prototype de drones « innovant » finalisé, l'EFS aurait pu directement demandé au fournisseur de produire en quantité la machine en vue d'un déploiement sur le territoire, sans aucune remise en concurrence.

LE DIALOGUE COMPÉTITIF (moins dans l'innovation)

Le dialogue compétitif est la procédure par laquelle l'acheteur dialogue avec les candidats admis à y participer en vue de définir ou développer les solutions de nature à répondre à ses besoins et sur la base desquelles ces candidats sont invités à remettre une offre.

Cette procédure est utilisée lorsque l'acheteur public n'est objectivement pas en mesure de :

- définir seul et à l'avance les moyens techniques pouvant répondre à ses besoin
- d'établir le montage juridique et financier d'un projet.

Avantages :

- Analyse complète de l'environnement économique, technique ;
- Echanges entre la personne publique et les entreprises pour ajuster le CCTP, le planning, le budget ;
- Elimination envisageable des candidats au fur et à mesure du dialogue ;

Exemple : Procédure souvent utilisée dans les marchés « Informatique ». Un ami l'a utilisé pour un marché de développement de logiciel pour le Ministère des Armées.

E-Hotel : https://e-hotel.portail-e-soutien.fr/connexion

Il s'agit d'un système de réservation hôtelière comme Booking.com mais pour les armées. Le développement logiciel a été assuré sur différentes plateformes : intranet Défense, Android et Apple,

Des points fonctionnels étaient prévus dans le Dossier de Consultation des Entreprises pour différents aspects : ergonomie, nouvelles fonctions.

Néanmoins, au titre de cette procédure, un « Dialogue » s'est instauré entre le fournisseur et le Ministère pour ajuster les spécifications techniques en cours de développement. Ainsi, le Ministère des Armées a pu modifier la donne initiale par rapport à plusieurs aspects :

- Les difficultés rencontrées par le prestataire ;

- Les nouvelles orientations demandées par les prescripteurs : davantage d'ergonomie et moins de fonctionnalités ;

Le dialogue permet ainsi des analyses plus fines mais également résoudre des contraintes non visibles à l'expression du besoin qu'une procédure classique ne saurait résoudre.

LA PROCÉDURE ADAPTÉE CORRÉLÉE AVEC DE LA NÉGOCIATION

Seuils de procédure formalisée applicables du 1er janvier 2018 au 31 décembre 2019 (montants hors taxes)	
Objet du marché	**Seuils de procédure formalisée**
Fournitures et services	• à partir de **144 000 €** pour l'État et ses établissements publics • à partir de **221 000 €** pour les collectivités territoriales et les établissements publics de santé • à partir de **443 000 €** pour une entité adjudicatrice acheteur qui exerce une activité d'opérateur de réseaux (production, transport ou distribution d'électricité, gaz, eau, etc.)
Travaux	à partir de **5 548 000 €**

Source service public

Ainsi, la procédure adaptée permet d'introduire plus de souplesse car **elle autorise la négociation** (si prévue). Cette dernière permet ainsi d'ajuster durant l'analyse des offres, les offres candidats (à condition de respecter l'égalité de traitement et la transparence).

Exemple : La procédure adaptée avec négociation est très souvent utilisée à l'EFS pour les opérations de Travaux.

Cela permet un vrai échange avec les entreprises durant l'analyse des offres : contraintes de sites ré-explicitées, enjeux techniques, calendaires. Voir même de reprendre des petites erreurs de certains candidats qui n'ont pas compris le CCTP.

Par exemple, le processus de négociation a permis, sur un de mes dossiers, de baisser la note de plus de 100K€. En effet, c'était une opération de travaux en Guadeloupe. Le fournisseur avait pris d'immenses précautions que la négociation a permis de lever en partie. Puis une discussion sur les aspects calendaires a permis de retravailler son offre et de revoir le déploiement de ses équipes.

LES AUTRES OUTILS (NON PREVUS PAR LE CODE)

Les Procédures de Recherches et Développement

La recherche et développement regroupe l'ensemble des activités relevant de la recherche fondamentale, de la recherche appliquée et du développement expérimental, y compris la réalisation de démonstrateurs technologiques et à l'exception de la réalisation et de la qualification de prototypes de pré-production, de l'outillage et de l'ingénierie industrielle, de la conception industrielle et de la fabrication.

Les démonstrateurs technologiques sont les dispositifs visant à démontrer les performances d'un nouveau concept ou d'une nouvelle technologie dans un environnement pertinent ou représentatif

2 conditions :

- le pouvoir adjudicateur ne finance que partiellement le programme ;

OU

- il n’acquiert pas la propriété exclusive des résultats du programme.

L'Appel à Projets

L'appel à projets est défini par le Conseil d'Etat comme « une mesure préparatoire à la conclusion des conventions de subventionnement ».

Il permet à une personne publique d'encourager le monde économique dans un domaine qu'elle souhaite voir évoluer sans assumer directement la responsabilité de cette évolution.

Cela permet à la Personne Publique de tâter le terrain et de subventionner un projet sur une thématique. **Il n'est pas question de répondre à un besoin de la Personne Publique.**

Une remise en concurrence sera ensuite obligatoire si jamais elle souhaite acheter !

Merci de votre attention!