

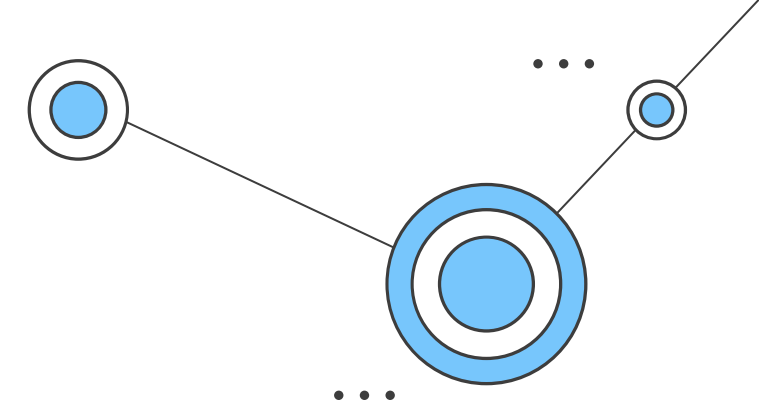


# Temps d'échange sur les marchés publics

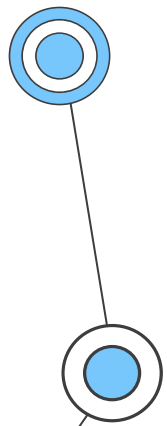
9/01/2023

Groupe local ICPC Bouche du Rhône

# SOMMAIRE

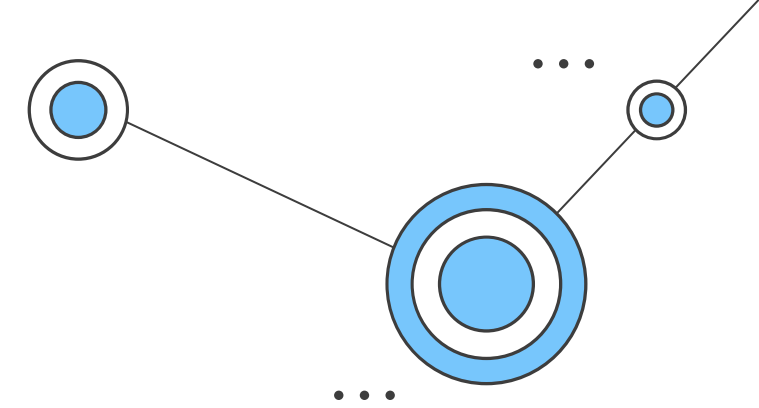


- 1. Une rencontre sur les marchés publics ?**
  - a. Cadres des échanges
  - b. Objectifs
  
- 2. Définitions introductives et acronymes**
  
- 3. Retours sur les échanges**
  - a. Exemples d'appels d'offres
  - b. Discussions
  - c. Perspectives



# Une rencontre sur les marchés publics ?

## Cadres des échanges



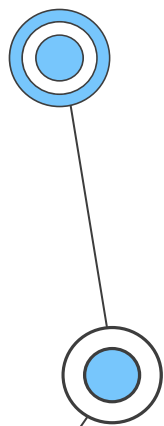
La rencontre sur les marchés publics du groupe local Marseille Bouche du Rhône est le quatrième temps d'échange des membres. Le choix de traitement de ce sujet fait suite à plusieurs discussions autour de la culture de la participation locale, des freins et leviers à celles-ci et à des discussions libres sur les expériences participatives de chacun.e. Il est surtout la réponse à une demande des membres du groupe. Le 9 janvier, le temps d'échange réunissait des consultant.e.s et des praticien.ne.s occupant un poste dans une institution publique.

Le sujet avait déjà été abordé dans d'autres temps proposés par l'ICPC, sur d'autres territoires, et avec d'autres membres. Les marchés publics sont en effet un objet qui façonne la participation des territoires, assez technique pour mériter que l'on s'y penche dans le détail. L'ICPC ayant comme objectif premier la montée en compétences de ces membres et l'ouverture d'espaces d'échanges et de discussion favorable à la culture de la participation, une réunion d'un groupe local ICPC est un cadre adapté à ce genre de réunion.

Néanmoins, les groupes locaux réunissant à la fois les prestataires et les commanditaires d'un même territoire, plusieurs règles rappelées et convenues en amont et au démarrage de la réunion sont importantes à énoncer ici.

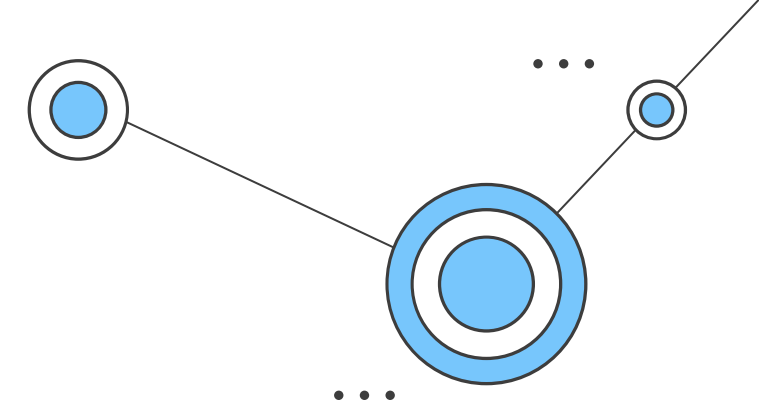
Pour commencer, afin de garantir l'absence de rupture d'égalité entre les prestataires, il a été convenu de n'aborder que des marchés extérieurs au territoire de travail des membres présent.e.s.

De plus, il est important de rappeler que, bien que les membres soient réunis de part leur parcours professionnel, chacun.e vient dans le groupe à titre individuel. Il n'y a pas d'enjeu de représentation au sein des groupes d'échanges ICPC.



# Une rencontre sur les marchés publics ?

## Objectifs



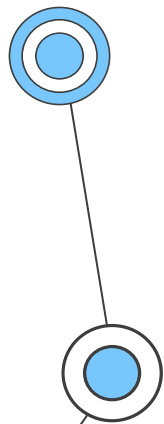
Les objectifs des participant.e.s dans ce temps d'échange étaient multiples et relatifs à leur expérience de praticien.ne.s. Un tour de table introductif a permis de définir les raisons des venues de chacun.e et les questions à aborder.

Pour certain.e.s, le marché public est une question incontournable dans les échanges sur les questions de participation. C'est ce qui cadre tout, le point de départ. Il est donc intéressant d'en comprendre "les ficelles", les étapes de construction. Plus particulièrement lorsque l'on parle de prestations intellectuelles et de service.

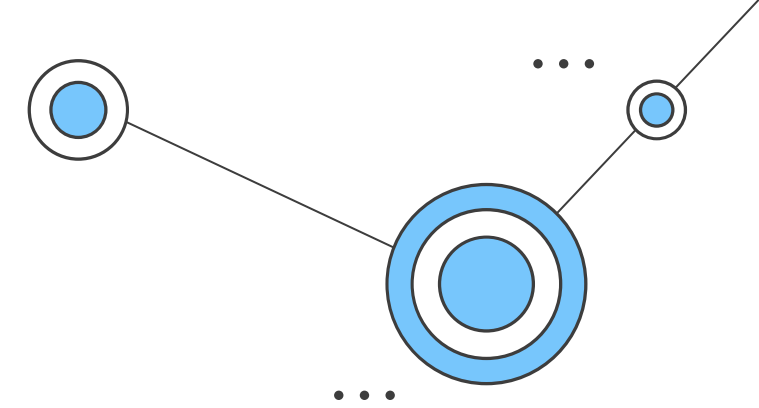
Plusieurs rejoignent, en effet, l'idée que toute la difficulté du marché de prestation intellectuelle, et du dialogue entre prestataires et commanditaires, est le juste équilibre entre la sécurisation de la commande publique et la liberté de réponse et d'expérimentation des prestataires .

D'autant que certain.e.s membres trouvent qu'il existe au final une forte hétérogénéité entre les appels d'offres. Ce qui est difficile pour tout le monde. Le partage des difficultés de chacun.e est aussi évoqué par une participante comme un enjeu clef du dialogue entre praticien.ne.s de la participation.

Enfin, la question juridique et plus précisément, ces transitions, était le point d'entrée sur ces sujet d'un des présent.e.s. L'occasion d'échange sur les invariants et souplesses de ces documents.



# Définitions introductives et acronymes



**AMO** : L'Assistance à Maîtrise d'Ouvrage (AMO) est une prestation par laquelle un maître d'ouvrage public ou privé confie à un tiers la réalisation d'études pour réaliser un projet. Ces études peuvent s'étendre à d'autres prestations.

**CCAP** : Ce cahier des clauses détaille les conditions de facturation, de règlement, de révision des prix, de résiliation du marché ainsi que les pénalités de retard. Le CCAP est obligatoire pour les procédures formalisées (appel d'offres, procédure avec négociation, dialogue compétitif).

**CCTP** : Cahier des clauses techniques générales / Le cahier des clauses techniques particulières (CCTP) contient la description technique du besoin. Le CCTP est obligatoire pour les procédures formalisées (appel d'offres, procédure avec négociation, dialogue compétitif).

**CCP** : Le CCAP et le CCTP peuvent être réunis au sein du cahier de clauses particulières (CCP).

Prestations intellectuelles (CCAG/PI)

**DQE** : Détail Quantitatif Estimatif : Le détail quantitatif estimatif (DQE) est une pièce de prix utilisée dans les marchés à prix unitaires. Il comporte au minimum une colonne pour la désignation de la prestation, une colonne pour le prix unitaire et une colonne pour la quantité estimée correspondante portée par l'acheteur. Il est fréquemment utilisé en relation avec un bordereau des prix unitaires (BPU).

**BP** : Le bordereau de prix (ou annexe financière ou décomposition du prix global et forfaitaire (DPGF)) détaille les différentes composantes du prix dans le cas d'un prix forfaitaire. Dans le cas de prix unitaires (BPU), il reprend la liste des prix de chaque fourniture ou prestation.

**DCE** : Le dossier de consultation des entreprises (DCE) contient tous les documents utiles pour connaître le besoin de l'acheteur. Les informations fournies doivent être suffisamment précises afin que les fournisseurs ou les prestataires puissent déterminer la nature de ce besoin et décider de se porter candidat ou non.

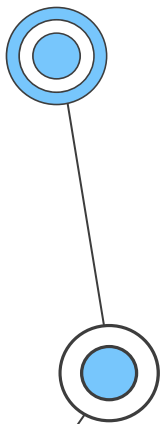
**Règlement de la consultation** : À la différence des documents contractuels régissant l'exécution du marché avec le titulaire, le règlement de la consultation (RC) précise les conditions de la mise en concurrence entre les soumissionnaires: Personne physique ou morale, publique ou privée, qui présente une offre dans le cadre d'un marché public. Il précise à qui et où remettre l'offre, la possibilité d'une visite des lieux, le contenu attendu de l'offre, les critères de choix et leur pondération, la possibilité d'une négociation, etc. Si toutes les mentions nécessaires sont contenues dans l'avis de marché, le règlement de la consultation n'est pas obligatoire.

**Mémoire technique** : Le mémoire technique traduit l'offre technique dans un marché public. Parfois appelé mémoire justificatif, mémoire explicatif, mémoire explicatif, offre technique voire note méthodologique c'est une pièce généralement exigée dans les réponses aux marchés publics.

Sources :

« Documents de marché public », *Entreprendre.service-public.fr*. Disponible sur : < <https://entreprendre.service-public.fr/vosdroits/F32130> >

« Formation répondre aux appels d'offre pour PME, assistance aux réponses ».: *Formation aux marchés publics: répondre*. Disponible sur : <http://www.marche-public.info/formation-pme-repondre-appels-offres/>



# Retours sur les échanges

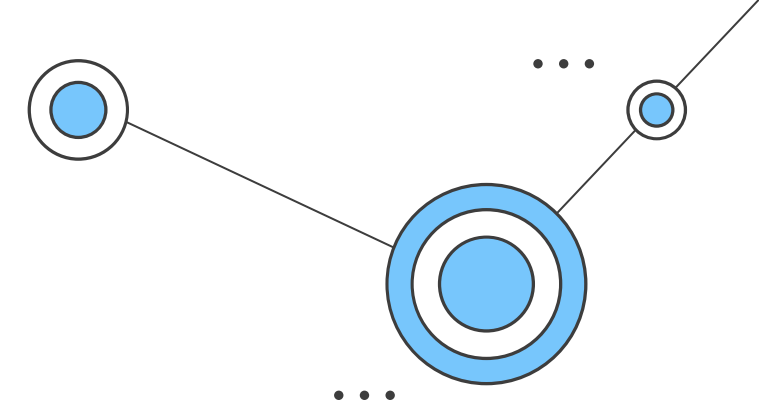
## Exemples d'appels d'offres

	Remarques positives	Remarques négatives	Autres commentaires
<b>Prestation pour des temps et des espaces de dialogue citoyen dans les projets des directions du conseil départemental CD Haute Garonne</b>	Précision des jours de coordination dans le cadre de ce marché pluriel attributaire.		Pour faire un marché subséquent, tu dois faire un CCTP . Réponse sur 15 jours. Délai de commissions très court.
<b>Prestation de conseil, d'animations et de formations en participation citoyenne Métropole Européenne de Lille</b>	Capitalisation sur les accords cadres existants. Tuilage des projets de concertations avec les autres services. Cela apporte de la souplesse et de la légitimité à la participation. Les marchés ont des attributions subséquentes. On demande au premier, au deuxième puis au troisième. Les collectivités peuvent marger dessus avec des bons de commande en fonction des seuils.	Impossible de porter cela sans services acculturés.	
<b>Métropole de Lyon : attribution de marchés pluri attributaires</b>	Logique du marché subséquent. Accord cadre sur le premier marché subséquent. Déroulement par phases. Cas avec beaucoup de marchés subséquents, qui offre de la souplesse. Précédemment la mono-attribution Métropole de Lyon, mono-attributaire ; compliqué à suivre sur plusieurs années. Passage en pluri-attributaires. 4 structures en tout. Mise en concurrence à chaque dispositif. Donneur d'ordre a à sa main des compétences variées, panachage. Des cabinets différents. Réponse à chaque marché subséquent. Pool de prestataires.	Coincé par le BPU sur l'ensemble du marché. DQE sur chaque marché. Mais critères très méthodologiques. Publication du marché subséquent avec un budget serré .  Défauts : Des réponses à tous les coups. Radiation si on ne répond pas à chaque fois. Marchés avec des montants très bas.	



# RETOURS SUR LES ÉCHANGES

## Discussions



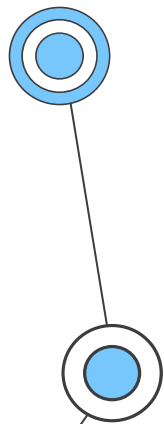
### **PIECES BUDGETAIRES**

Pour beaucoup, le budget est souvent un casse-tête, ne serait-ce que sur les ressemblances entre les BPU, les DQE et les BPF. Il y a un vrai enjeu de lisibilité dans les pièces financières. Cela entraîne des difficultés à l'interprétation alors que quand elles sont claires elles apportent un vrai éclairage sur le marché et les attentes.

Plusieurs personnes relèvent que souvent les pièces budgétaires semblent déconnectées du reste de l'appel d'offres. Il leur est répondu que dans certaines institutions, ce sont des personnes différentes qui rédigent ces pièces. D'où les contrastes entre la rédaction des marchés et les pièces financières.

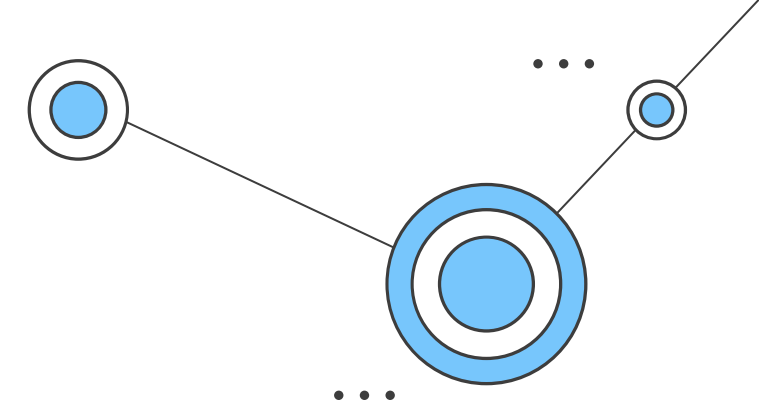
### **CONTRAINTES JURIDIQUES ET CALENDAIRES :**

Sur le règlement juridique, il y a toujours une interprétation des administrations elles-mêmes. Qu'est ce qui est possible et qu'est ce qui ne l'est pas? Cela change en fonction des services juridiques. Souvent, dans ce genre d'écriture de marchés, il y a une vraie négociation de la souplesse, à laquelle on oppose des rigidités juridiques en interne des institutions.



# RETOURS SUR LES ÉCHANGES

## Discussions



### **DISCUSSION SUR LA VALORISATION DES PRESTATAIRES DE PARTICIPATION DANS DES MARCHÉS ALLOTIS (relations avec la communication, la conception ...)**

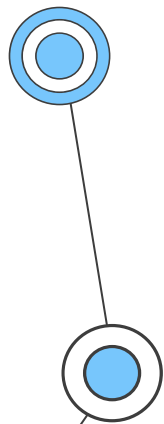
Dans certains territoires, il n'y a pas de liens entre les marchés de conception et ceux de participation qui concernent pourtant les mêmes projets et territoires. Parfois il n'y a même pas de liens même calendaires. Le lien avec le projet est donc très faible et la participation n'a pas de prise sur la conception du projet. Dans ces situations, les prestataires sont mal perçus dans les territoires, et "cramés" par les commanditaires.

Pourtant l'appel au groupement peut compliquer la vie des collectivités et la conception du marché. De même pour les prestataires, les groupements ne sont pas toujours une part facile des marchés. Il y a plus de prestataires qui potentiellement ne répondent pas.

Pour recréer ce lien, il existe des solutions autres que les marchés. Il peut y avoir une "contrainte" pour ce qui est des attentes sur les discussions entre les prestataires. Dans ce cas, il faut préciser dans le CCTP les liens entre les deux lots.

En cas d'allotissement, les discussions sur l'organisation des prestataires entre eux est clef. Et entre les commanditaires aussi, la hiérarchisation des lots et les attentes envers les prestataires doivent être convenues entre les différentes directions concernées et l'appel d'offre doit refléter ces réalités. Il faut sentir l'architecture du projet dans le cahier des charges.

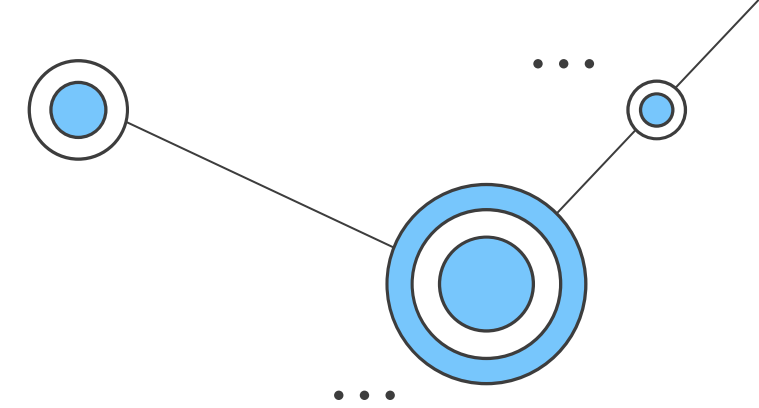
Il est, en effet, discuté que le jeu au sein de la structure aussi, en fonction du service qui porte le marché la place de la concertation prend une place différente. Il y a tout de même souvent une adéquation entre le marché et le "niveau de concertation" du commanditaire.





# RETOURS SUR LES ÉCHANGES

## Discussions



### LA PLACE DE L'INNOVATION/DE L'EXPÉRIMENTATION DANS UN MARCHÉ

Ce point abordé par les participant.e.s rejoint cette question de souplesse et d'interrogations au démarrage d'un marché. Il y a une vraie préoccupation sur un freinage de l'innovation et/ou de l'expérimentation. Comment on sort des sentiers battus malgré les contraintes respectives ? Qu'est ce qui peut servir pour que les cahiers des charges soient plus ouverts quant à ce qui est du droit aux expérimentations ? En effet, le mémoire technique doit justifier d'une expérience pour chaque outil. "Il faut justifier ce que tu sais faire".

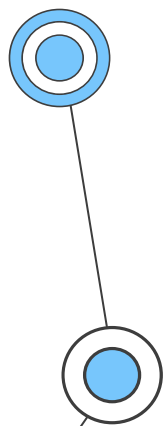
Découpler la stratégie et la mise en œuvre aide à valoriser l'expérimentation mais ne résout pas tout.

Dans les accords-cadres on a plus de sécurisation là-dessus en général.

Il existe également des marchés qui proposent des réponses en options. Mais souvent, il faut renseigner celles qui sont retenues avant le début du démarrage du marché.

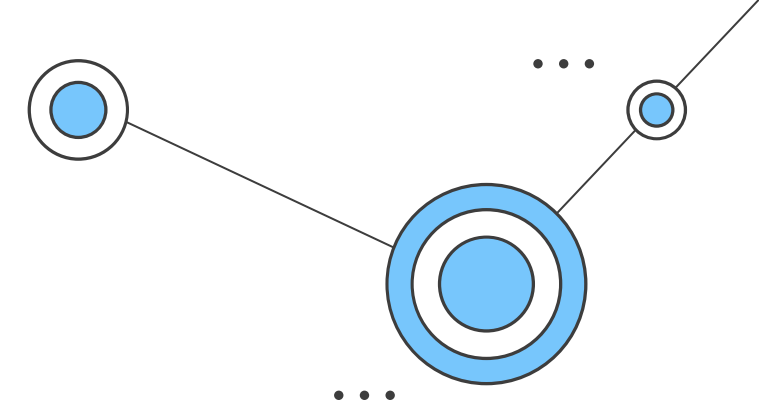
Propositions :

- Ajouter au DGPF option 1 et 2. Éclairage des marchés publics. Intéressant à voir. Laisser des lignes vierges.
- Sur les propositions de réponses par scénarii, [un appel d'offre du SMIGIBA](#) est un bon exemple.
- Engagement sur un socle de prestation + BPU souple ?
- Dans les marchés mixtes, parfois, les propositions peuvent être forfaitaires ou sur Devis. Par exemple, la production d'une Infographie simple est forfaitaire et celle d'une complexe sur devis. Mais cela reste plus facile lorsqu'il y a une production.



# RETOURS SUR LES ÉCHANGES

## Discussions



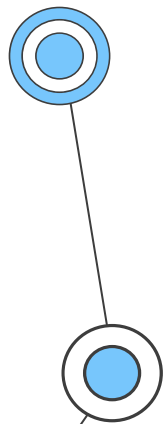
### **LA PRATIQUE DE L'ÉTUDE DE CAS**

Une des participantes propose de parler de la pratique de l'étude de cas. C'est concret, ça met en conditions et ça "permet d'éviter de faire des tartines sur les choses communes". L'étude des cas détaillée appliquée à un cas particulier, permet de voir la pertinence du répondant.e. Cela peut être, par exemple, un exercice du type « dispositif de requalification de place, vous feriez quoi ? » ou bien des choses comme « modélisation d'une journée de formation type ».

Pour information, le commanditaire n'a pas le droit de transmettre les réponses des autres. Cela est tout de même fait parfois car les clauses de propriété intellectuelle sont légères. La confidentialité de ces éléments semble primordiale.

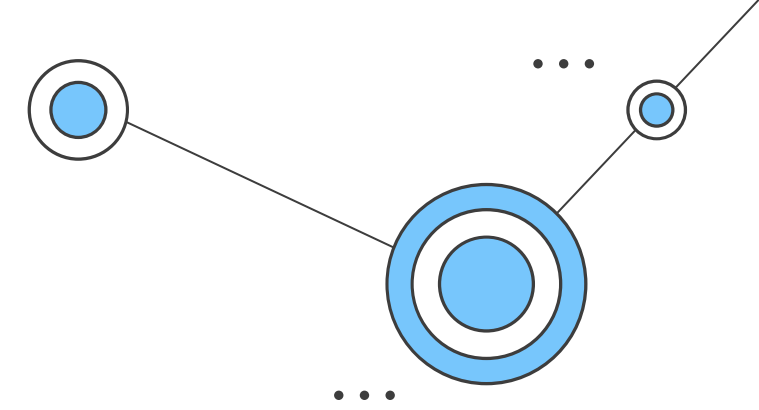
Dans les marchés de création graphique, il y a plus de cas d'études et il y a également des rémunérations sur de la création graphique produites dans les réponses des prestataires candidat.e.s.

C'est intéressant car, en effet, répondre à des marchés, notamment via des études de cas, est très chronophage.



# RETOURS SUR LES ÉCHANGES

## Perspectives



Dans les prochains temps de travail sur le sujet, il a été proposé que certaines questions, à côté desquelles ont est passé cette fois-ci ou qui méritent d'être creusées, soient discutées.

Nous proposons donc d'approfondir les points suivants :

- La forme des marchés,
- Les critères d'évaluation,
- Le tuilage avec les partenaires (communication, cabinet d'étude, phase conception..),
- La nécessité de délibération en amont de la discussion ( le cheminement institutionnel des appels d'offres).

