

RDC 2009 26/11/ 2009

<u>1 Participants</u>	1
<u>2 Intervenants</u>	3
<u>3 Introduction Jean SANCHEZ</u>	3
<u>4 Compte rendu des interventions du matin</u>	3
Table ronde : constat et analyse des donneurs d'ordre	3
<u>5 RESTITUTION ATELIERS</u>	8
5.1 Lobbying, Réseau et Veille	8
5.2 Appel d'offres de la Commission Européenne	10
5.3 Dossier de candidature : Mode d'Emploi et Dématérialisation	11
5.4 Regroupement de compétences : Pourquoi et comment ?	11
<u>6 Actualités</u>	11

1 PARTICIPANTS

Nom	Prénom	Cabinet	Adresse courriel
<u>MICHALET</u>	Christian	OPTIMIS	
MANGOUT	Danièle		
<u>THOMAS MAUREL</u>	Isabelle	ACCES TALENT	
<u>MILLA</u>	Marc	MMI CONSEILS	sesame@mmi1.fr
<u>BOUSQUET</u>	Sylvie	FABRE CONSEILS	fabreconseil@gmail.com
<u>SANCHEZ</u>	Jean	AD3E	
<u>LARRIEU</u>	Patrice	ACTIDEVpme	patrice.larrieu@actidev-pme.fr
<u>VITEL</u>	Clarisse	CLARISSE VITEL CONSULTANTS	
<u>COVO</u>	Gaëlle	SYNTAGMA CONSEIL EURL	
<u>ROUILLON</u>	Sylvie	ROUILLON SYLVIE	
<u>QUENOY</u>	Eric	SALAMONDORS TEAM	eric.quenoy@orange.fr
<u>BENOLIEL</u>	Fabrice	EXPANSIO	
DEVOS	Pierre	DRIRE	
SALIS GREMAUD	Elisabeth	LYLY CONCEPT	
MORIN	Etienne	VILLE DE TOULOUSE	
DOUZAL	Thierry	CAM	
<u>DUFIEF</u>	Anne-Françoise	ALTEREGO COACHING	
<u>LAURENS</u>	Olivier	EXPLEO	olivier.laurens@expleo.fr
GUIDICE	Christine	MPI	
<u>VENAULT</u>	Patricia	OXYMORE Conseils	patriciavenault@yahoo.fr
PAGES	Pierre	LISPRO	pierre.pages@linternetservice.fr
PARIS	Hervé	Hervé Paris Consultant	hpc32@wanadoo.fr
<u>GILABERT</u>	Sandrine	Ingénieur Conseil	
BEN SAID	Sandra	EUROMIP PME	
<u>ROMANENS</u>	Claire	ARLIT Conseil	
<u>BONNIN</u>	Didier	MB2-CONSEIL	
LEFEBVRE	Bernard	BLE Consulting	bernard.lefebvre14@wanadoo.fr
ALBERT	Jean Pierre	JPA Consulte	jpaconsulte@free.fr
GILLES	Pierre	MID-PYRENEES INNOVATION	
<u>DE VERNEUIL</u>	Béatrice	BC'RELOCATION	beatricedeverneuil@bcrelocation.fr

13/12/2009

<u>CABALE</u>	Didier	DC CONSEIL	didier@cabale.name
<u>FABA</u>	Thierry	Actifrance	thierryfaba@actifrance.fr
<u>DEWYNTER</u>	Blandine	DEWYNTER	blandine.dewynter@gmail.com
DEL- FIOL	Jean	DEFI INTERNATIONAL	jdelfiol@wanadoo.fr
<u>NADAU</u>	Peggy	AD3E	
VIELA	Delphine	AD3E	
<u>TRAVERSE</u>	Marie-Claude	MCTCM	marieclaudetraverse@mctcm.fr
<u>DURIEUX</u>	Jean-Marc	PYRAMIS	
PEKLO	Klaus	I.C.E	ice.peklo@wanadoo.fr
<u>KLIM</u>	Peter		
<u>FARGETTE</u>	Michèle	SCRIBAELINGVAE	Scribae.Lingae@gmail.com
<u>HAMELIN</u>	Régis	Codex Initiative	regis.hamelin@codex-init.com
MONTAIGUT	Gérard	AD3E	
<u>ROCHETTE</u>	Cécile		
<u>HEDIDAR</u>	Houda		
CAUZIT	Sébastien		
RAPHAEL	Julien	Raphaël Julien	rjulienfr@yahoo.fr
<u>DENY</u>	Janick	JDRH Conseil	jdeny@jdrh-conseil.com
LESLY	Gilles	CELISA	gilles.lesly@wanadoo.fr
<u>DURAND</u>	Christophe	OXIANE	
DETRAZ	Danielle	Aramis Conseil	aramisconseil@wanadoo.fr
<u>ALBERT</u>	Bruno	ACT'TEAM	bru.alb@free.fr
RACOUPEAU	Denis	OPTIMUM	denis.racoupeau@opti-conseil.fr
BERARD	Serge	LB & LB	serge.berard@alsatis.net
<u>MONNERIE</u>	Liliane	SYCOOP	
SCALLIET	Christian	CEIP	

2 INTERVENANTS

- 2.1 Pierre DEVOS – DREAL (prochainement DIRECCTE)
- 2.2 Sylvie Rouillon, Consultante CPC
- 2.3 M. Muretain (ex service marché et ex consultant)
- 2.4 Elue Blagnac (Commission d'appels d'offres)
- 2.5 M. Etienne Morin (Pst CAO du Grand Toulouse) : service mutualisé de la commande publique ville de Toulouse/ CUGT. *Questionnement : vaut-il mieux faire en régie ou faire faire par des bureaux d'études/consultants ? En 2009, marchés conseil + AMO = 3 M€. Evolution en 2010 sujette à évolution de la taxe professionnelle.*
- 2.6 Didier Bonnin, CICF + IDEEMIP
- 2.7 Jean Sanchez, CPC Midi-Pyrénées + IDEEMIP

3 INTRODUCTION JEAN SANCHEZ

- 3.1 Présentation FNCPC/CPC MP
- 3.2 Présentation de la professionnalisation
- 3.3 Programme de la journée
- 3.4 Critères de professionnalisation
- 3.5 Présentation CICF
- 3.6 Présentation RDC09

Voir le document: [Présentation RDC2009](#) Vol 1 & 2

4 COMPTE RENDU DES INTERVENTIONS DU MATIN

Table ronde : constat et analyse des donneurs d'ordre

4.1 Cadre juridique

Modification récente des Seuils de déclenchement.

Rappel sur la définition d'un Appel d'Offres.

Depuis 2006, allotissement généralisé et élargissement des critères de sélection des offres :

Ouverture aux petites structures.

Formulaires : obligatoires, mais moins restrictifs pour petits marchés. Aide possibles pour le remplissage des documents auprès des services de marchés des adjudicateurs. La sélection sera d'autant plus formelle et précise que le montant du marché est important et les offres nombreuses (application souple - 8 jurs pour

13/12/2009

fournir les documents officiels, le service marchés publics aide à remplir les documents).

Question : AO HT et TTC, est-ce un frein à être retenu quand on est non soumis à la TVA?

Récupération TVA : Les collectivités ne la récupèrent que pour des investissements, donc pas pour du conseil sauf si les études sont liées à des travaux futurs.

Pratiques différentes selon les institutionnels.

A priori un avantage de 19,6%.

Choix des offres en Commission d'Appel d'Offres (CAO) avec grilles d'analyses (40% sur le prix en général).

Ne pas hésiter à téléphoner aux services administratifs pour obtenir des compléments d'informations.

Marchés inférieurs à 20 000 € : théoriquement une possibilité de gré à gré, mais dans les faits une publicité parfois à partir du 1er €.

Les seuils seront légèrement réduits à partir du 01/01/10 (UE), mais sans modification majeure.

CUGT : 95% des marchés de conseil en procédure adaptée.

4.2 Potentiel des marchés

Manque de compétences : exemple développement durable.

DREAL : anticipe les mutations industrielles.

Ouvertures hors région pour avoir des approches différentes.

Annuaire régional en cours.

Mangement de l'innovation voir MPI en collaboration avec l'AFNOR

Système d'évaluation des expertises.

Cohérence entre offre et demande : par rapport à l'ECMDD (PDevos), difficulté quand on anticipe sur des demandes émergentes, de déterminer un cahier des charges précis et détaillé. Quand l'offre en région est insuffisante (CMDD), on peut mettre en place justement une action de montée en compétences pour mettre en adéquation une demande émergente et une offre future.

13/12/2009

Analyse des compétences en région et création d'un observatoire des pratiques et compétences en région non déclenché par la CPC cf pb de financement, mais un recensement des compétences via l'annuaire est en cours.

La CPC n'est pas apte aujourd'hui à recueillir et fournir des données sur les AO en conseil. Pour identifier les compétences, à ce jour, IDEEMIP suit la nomenclature des 16 qualifications OPQCM. Le but de cette démarche est aussi d'identifier les manques de compétences (par exemple au niveau d'une demande MPI d'identification de compétences en matière de management de l'innovation).

M. Gilles, MPI : Procédure européenne de normalisation de l'innovation en cours de déclinaison (action collective AFNOR / MPI) : démarche d'intelligence économique à laquelle doivent être associés les professionnels et leurs représentants.

CUGT : Recours à des consultants extérieurs à la région : le code interdit la sélection géographique.

Dans le conseil, il y a énormément de cabinets hors région qui répondent. Et si la part de locaux n'est pas plus importante, c'est aussi peut-être par rapport à la qualité des offres.

4.3 Préparation de consultation

A partir de 20 000 euros toutes les offres sont étudiées par l'intermédiaire d'une plateforme interne MARCO

CAM : dans l'objectif de la dématérialisation, création d'une plateforme « Omnicles ».

La dématérialisation ce n'est pas encore pas optimum pour la CAM. Complexité du processus de dématérialisation : outil actuel pas adapté aux ambitions de la procédure en matière de traitement des réponses.

Le système actuel de l'Etat pour la dématérialisation est une usine à gaz, beaucoup trop lourd.

CUGT : 80 % des retraits se font de manière dématérialisée, mais pas de réponses sous cette forme car système non satisfaisant ni pour adjudicateur ni pour candidat (pb de confiance).

Pour répondre de manière dématérialisée, le processus d'acquisition d'un certificat électronique peut être long (parfois plus de 6 jours) + travail de fond de signature des documents (numérisation multiple, ...). En revanche, les avantages sont une possibilité de répondre jusqu'au dernier moment (pas de délais de poste). Certains sites et portails sont très bien faits, mais globalement il faut que les procédures se rodent.

4.4 Facteurs d'influence et Lobbying

13/12/2009

Oui cela existe, 40% des réponses aux Appels d'Offres du 31 arrivent du département.

Pour contrer le Lobbying il y a des soutenances orales.

Lobbying souvent avant la consultation risque des habitudes de travail des sevrices GUCT : 30 à 40 % des cabinets retenus seulement sont du département (majorité de petits cabinets) – les autres sont souvent des filiales de grands groupes –, donc lobbying local peu influent.

Le risque est plutôt dans la relation avec les services techniques qui eux parfois ont déjà travaillé avec des cabinets et donc peuvent avoir tendance à les promouvoir. Mais même quand on essaie d'être exigeant, il n'est pas impossible, sans qu'il y ait d'ailleurs malhonnêteté, qu'un lobbying puisse fonctionner.

Hors opération spécifique, en amont, on accepte de recevoir des cabinets.

CAM : Ils procèdent en 2 phases, ils sélectionnent 3 candidats à qui on fait passer un entretien à l'oral pour qu'ils explicitent leur démarche. Ils ne reçoivent personne en amont.

Pour avoir des noms d'entreprises, ils contactent d'autres collectivités pour leur demander.

Sur les grands cabinets lointains, on vérifie leur disponibilité réelles et la véracité des compétences affichées sur le papier (junior/senior), en contactant des références antérieures pour vérifier le comportement des cabinets.

Blagnac : il y a des pros du lobbying (notamment rugby), mais de là à savoir si c'est utile ? En revanche, il est bon de connaître le territoire et les réseaux locaux.

DREAL : c'est plutôt de la pro-activité que du lobbying. Pour pallier les conflits d'intérêts potentiels, les fonctionnaires d'Etat sont régulièrement soumis à mobilité.

Eric QUENOY : C'est en effet de l'avant-vente.

4.5 Engagement de résultats

Négociaiton de l'obligation du résultat

Originalité possible et conseillée mais pas toujours un élément différenciant.

Risque de manipulation.

4.6 Critères de professionnalisation

13/12/2009

Critère de prix est à comprendre en ajoutant l'adéquation entre prix du marché et capacité financière du candidat (CA).

Demander une adhésion à un syndicat serait une discrimination et une distorsion de concurrence.

Appréciation et certification de la compétence de conseil en management très floue et éparse aujourd'hui : il n'y a pas à ce jour d'accord de toutes les parties sur les méthodes d'évaluation des prestations de conseil, mais une démarche est en cours.

CAM : on recherche avant tout la lisibilité (note de synthèse très courte + rendu de la présentation orale) et la plus-value méthodologique et de présentation (y compris présentation des CV). On est très attentif à la notion de prix de journée : le prix est considéré comme du forfait, et on ne revient pas dessus même si le nb de jours se révèle plus important que dans la prévision du candidat retenu. On apprécie bcp les justifications sur le nb de jours qui permettent de calibrer le prix, voire de refaire l'AO pour l'adapter aux remarques des candidats.

CUGT : Distinguer entre les critères fondamentaux et secondaires, et ne pas se faire bloquer par les procédures (variantes, marchés de définition...).

La certification (ISO) joue un rôle important dans la sélection (contrairement à la DREAL, qui a pu remarquer que ça n'est pas toujours un gage de qualité). L'entretien oral est également très important dans la première impression faite lors de la présentation écrite et orale de l'offre.

Pour des raisons de capacité financière, les petits cabinets sont plutôt invités à se regrouper pour répondre. Le nb de jours est tout de même important en termes de d'indication sur la disponibilité des intervenants (notamment en termes de nb de réunions...).

DREAL : critères important : engagement de résultats / moyens : nous attendons que l'opérateur (MOD) négocie cette obligation de résultats avec l'entreprise bénéficiaire (dans le cadre d'une action collective).

Autre critère : gestion des risques en logique de projet, même si la notion de risque et de résultat peut expliquer une augmentation du nb de jours de prestation. Au-delà de la lisibilité de l'offre, expliciter la valeur ajoutée (et non la sur-qualification).

Blagnac : valeur ajoutée : AO Agenda 21, on a retenu une offre qui proposait une prestation complémentaire non demandée.

On n'attend pas de formalisme spécifique ou de forme juridique des cabinets particulière.

Place des critères « Grenelle » (réduction papier ...): quel référentiel pour en justifier que l'on s'y conforme ?

4.7 Marchés inférieurs à 20 000 €

En dessous de 20000 euros, les modalités de candidature et de sélection sont libres

Au-dessus de 30000 on est obligé de faire un rapport d'analyse.

CUGT: on a gardé l'obligation de passer les MAPA en CAO même si le code ne l'exige plus (entre 50 et 90 000 €).

4.8 Sélection et communication des résultats

En cas de réponse négative, il est fortement recommandé de solliciter une explication et de demander le rapport d'analyse qui est en principe obligatoirement fourni (pour les procédures au dessus du seuil de 20000 €) s'il est demandé.

4.9 Conseils aux consultants :

Bien préparer le cadre de réponse pour limiter l'investissement en temps sur les offres aux paragraphes techniques.

Préparer des réponses groupées quand on est très petit.

Prendre en compte les nouveaux champs d'actions ouverts par le Grenelle.

5 RESTITUTION ATELIERS

5.1 Lobbying, Réseau et Veille

5.1.1 Animateur : Eric QUENOY

5.1.2 Des sites

Google avec les Alertes Google : <http://www.google.fr/alerts>

DEMATIS : <http://www.e-marchespublics.com>

Secteur Public : <http://www.secteurpublic.fr/public/secteurpublic/>

Entreprises Europe Network : <http://www.entreprise-europe-sud-ouest.fr/>

Voir la ou les pièces jointes: PlaquetteEEN.pdf

BOAMP

Vecteur Plus : <http://www.vecteurplus.com> & <http://www.marchesonline.com>

"Lobbying" ou Intelligence économique

[http://ie-lobbying.info/wiki/index.php/Ressources#Intelligence .C3.A9conomique](http://ie-lobbying.info/wiki/index.php/Ressources#Intelligence_.C3.A9conomique)

5.1.3 Définitions

13/12/2009

IE : Elle est indissociable de la notion de réseau, tant au point de vue de la recherche de l'information, qui implique la mobilisation d'un réseau, que du traitement de l'information, qui généralement fait appel à la représentation cartographique, que finalement de la diffusion de l'information, qui dans une logique d'influence, nécessite la maîtrise des canaux stratégique de l'information.

La pratique du lobbying peut être définie comme l'influence du processus décisionnel public par un groupement d'intérêt privé, issu de la sphère économique ou sociétale. En tant que processus, le lobbying intègre nécessairement la veille, l'analyse stratégique et l'influence à différents échelons (relations institutionnelles, relations publiques, relations presses, etc.). C'est dire que le lobbying, incorpore en amont une première phase d'intelligence économique, et, en tant que stratégie d'influence, une démarche globale de communication incorporant les affaires publiques.

Réseaux ou Networking (classiques et immatériels)

On distingue généralement 4 types de réseaux :

1. Les réseaux de compétence : ce sont par exemple les pôles de compétence, les entreprises étendues, qui tissent des liens en fonction des compétences professionnelles.
2. Les réseaux de confiance : ce sont les plus durables (amis, famille,...).
3. Les réseaux de circonstance : ils sont mis en place dans l'urgence pour répondre à un problème précis ; ils sont très rarement évoqués par les industriels.
4. *Les réseaux sociaux : ils se multiplient aujourd'hui autour d'outils Web. Ce sont des liens faibles.

Mutualisation des moyens et des sources.

5.1.4 Viadéo

Connaissance des réseaux de l'interlocuteur pour l'Appel d'Offres

Référence active : demander un(des) contact(s) à son client, homologue ...

Les références : comment les formaliser ?

Indiquer une phrase dans les conditions générales de ventes du cabinet.

Téléphoner quand vos perdez un Appel d'offres est aussi un bon moyen de se faire connaître.

5.1.5 Veille

Livres Blancs :

Les Marchés Publics : <http://www.vecteurplus.com/contact/formulaire-lb-marches-publics.html?opt=1>

Voir le document: LB_Marche_Publics_2009.pdf

La dématérialisation : <http://www.vecteurplus.com/contact/formulaire-lb-marches-publics.html?opt=2>

Voir le document: LivreBlancDeLaDeMaterialisationVersion.pdf

Les PME et les marchés publics : <http://www.vecteurplus.com/contact/formulaire-lb-marches-publics.html?opt=3>

Voir le document: PME-et-marches-publics.pdf

Organiser sa veille

Dans l'archivage des documents (prévoir dossier et répertoires dans son explorateur/gestionnaire de mails)

Répertorier l'ensemble des "dealers" de votre activité principale

Définir les montants des seuils qui nous intéressent

Intervention Vecteur +

A partir du 1er Janvier 2010 un donneur d'ordre pourra exiger une réponse uniquement dématérialisée. Il n'aura pas l'obligation de lancer ces AO par voie de dématérialisation.

Pour les MAPA en dessous de 230 000 euros, possibilité de passer en direct l'Appel d'Offres sur le site du donneur d'ordre uniquement. Conséquence = +8 0000 sites à visiter.

5.2 Appel d'offres de la Commission Européenne

5.2.1 Animatrice : Gaelle COVO

5.2.2 Programme :

Voir le document: RDC09 Atelier Europe_v4-f.pdf

Voir le document: joe_20091231_0090

Voir le document: doing_business_FR

5.3 Dossier de candidature : Mode d'Emploi et Dématérialisation

5.3.1 Animatrice : Sylvie ROUILLON

5.3.2 Programme :

Voir le document: [RDC2009_GT_DossierC.pdf](#)

Voir le document: [tendancesCdePub_SP.pdf](#)

Voir le document: [CCAG-prestation-intellectuelles-pdf-2009.pdf](#)

5.4 Regroupement de compétences : Pourquoi et comment ?

5.4.1 Animateur : Patrice LARRIEU

5.4.2 Programme :

Voir le document: [CR de l'Atelier Pourquoi et Comment travailler en réseau](#)

Voir le document: [Atelier RdC Pourquoi et comment travailler en collaboration lors d'A d'O.](#)

6 ACTUALITES

Marchés Publics : ce qui va changer en 2010

Le : 2010-01-08,

Voici les principales mesures qui vont changer en 2010 dans le monde des marchés publics

Réduction des délais de paiement :

Désormais, le délai de paiement pour la collectivité territoriale est de 35 jours.

En savoir plus sur les délais de paiement dans les marchés publics

<http://www.marchespublicspme.com/delai-paiement-marches-publics-actualites.html>

Modification des principaux seuils

Voici les nouveaux seuils concernant les procédures utilisées à partir du 1er janvier 2010 :

- Le seuil de 412 000 euros est remplacé par 387 000 euros
- Le seuil de 5 150 000 euros est remplacé par 4 845 000 euros
- Le seuil de 133 000 euros est remplacé par 125 000 euros
- Le seuil de 206 000 euros est remplacé par 193 000 euros

En savoir plus sur les seuils dans les marchés publics <http://www.marchespublicspme.com/seuils-marches-publics-actualites.html>

La réponse électronique devient obligatoire dans certains cas

Dans certains cas la réponse électronique aux marchés publics devient obligatoire :

- A compter du 1er janvier 2010 : pour les achats de fournitures de matériels informatiques et de services informatiques, l'entreprise devra transmettre OBLIGATOIREMENT par voie électronique son dossier de candidature.
- A compter du 1er janvier 2010 : l'acheteur pourra imposer la transmission des dossier de candidature par voie électronique.
- Ces mesures concernent les marchés publics de plus de 90 000 euros HT

En savoir plus sur la dématérialisation des marchés publics

<http://www.marchespublicspme.com/dematerialisation-marches-publics-actualites.html>

Source: <http://www.marchespublicspme.com/news-2010-marches-publics-nouveautes.html>



Actualité juridique

Marchés publics : nouveaux seuils à compter du 1er janvier 2010

Les seuils de déclenchement des procédures de passation de marchés publics sont modifiés à compter du 1er janvier 2010.

Par ailleurs, une circulaire du 29 décembre 2009 relative au Guide de bonnes pratiques en matière de marchés publics a été publiée au Journal officiel.

<http://www.apce.com/pid856/les-marches-publics.html> <http://www.apce.com/pid856/les-marches-publics.html>

Source : décret n°2009-1702 du 30 décembre et circulaire du 29 décembre 2009, JO du 31 décembre 2009, p.23148

<http://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do;jsessionid=CDDF...>
http://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do;jsessionid=CDDF8A7F75F9638441EAA4CFDFD65599.tpdjo12v_1?cidTexte=JORFTEXT000021570204&dateTexte=&oldAction=rechJO&categorieLien=id

Source : APCE