

**M**obilité  
3.0



TRANSPORT INTELLIGENT  
**LA COMMANDE  
PUBLIQUE**  
AU SERVICE DE L'INNOVATION



MINISTÈRE  
DE LA TRANSITION  
ÉCOLOGIQUE  
ET SOLIDAIRE

MINISTÈRE  
CHARGÉ DES  
TRANSPORTS



**ATEC ITS FRANCE**

**DIRECTEUR DE LA PUBLICATION**

Guillaume Farny et Louis Fernique

**COORDINATION**

Institut d'aménagement et d'urbanisme

**RÉDACTION**

Alexandra Cocquière, juriste, IAU-ÎdF

Corinne Ropital, géographe, IAU-ÎdF

**MAQUETTE/ INFOGRAPHIE** : miz'enpage

**IMPRESSION** : PrintCorp

ISSN ressource en ligne

Tous droits de reproduction, de traduction et

d'adaptation réservés. Les copies,

reproductions, citations intégrales ou partielles,

pour utilisation autre que strictement privée et

individuelle, sont illicites sans autorisation

formelle de l'auteur ou de l'éditeur.

La contrefaçon sera sanctionnée par les articles  
425 et suivants du code pénal (loi du 11-3-1957,  
art. 40 et 41).

Dépôt légal : 3<sup>e</sup> trimestre 2017.



TRANSPORT INTELLIGENT  
**LA COMMANDE  
PUBLIQUE**  
AU SERVICE DE L'INNOVATION

# POURQUOI CE GUIDE ?

La mobilité intelligente représente un marché annuel de 4,5 milliards de chiffres d'affaires, 45 000 emplois directs, plus de 1 000 entreprises en France. Et c'est sans compter les emplois indirects pour construire et exploiter les infrastructures, fabriquer les véhicules et gérer les flux de marchandises associés aux innovations dans les transports.

**La mobilité intelligente est une source de développement des entreprises et d'optimisation des mobilités des territoires.**

Face à l'explosion des solutions ITS, les initiatives privées et publiques se multiplient. Celles portées par les acteurs publics connaissent un nouvel essor, notamment grâce au programme Mobilité 3.0, la fabrique des mobilités de l'Ademe, l'Idrriim, avec les éclairages de la Direction des affaires juridiques du ministère de l'économie (DAJ) en matière d'achat public innovant.



Programme d'action Mobilité 3.0  
« Agir dès aujourd'hui pour développer les ITS en France »



#### POUR EN SAVOIR PLUS

*Ce guide est une synthèse d'un rapport de 80 pages intitulé « Commande publique et innovation en matière de systèmes de transports intelligents ». Celui-ci détaille précisément chacune des méthodes de financement de l'innovation.*

*Il est disponible gratuitement sur le site [www.atec-itsfrance.net](http://www.atec-itsfrance.net)*

## ITS, MOBILITÉ INTELLIGENTE, DE QUOI PARLE-T-ON ?

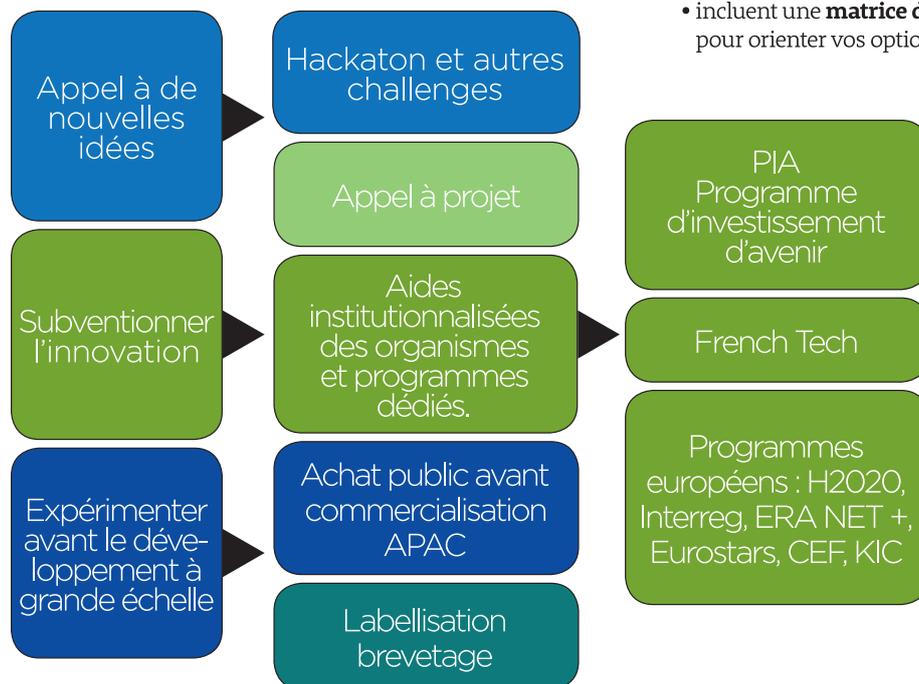
L'innovation touche toutes les thématiques de la mobilité et des transports, tant dans le transport de voyageurs que dans celui des marchandises. Les systèmes et services de Transport Intelligents (Intelligent Transport System) s'appuient sur les technologies de l'information et de la communication et débouchent sur une large palette de produits et services. On peut citer parmi ces derniers : les outils de gestion dynamique du trafic, le calculateur d'itinéraires multimodal, la télé-billettique, le télépéage, la sécurité routière, le covoiturage, les véhicules connectés et les véhicules autonomes, ou encore le stationnement intelligent.

Gestion de trafic routier	Gestion des infrastructures	Modes doux, transport partagés/alternatifs	
Gestion des flottes de la logistique fret	Véhicule autonome	ITS	Péage et billettique
Télécommunication dans les transports	Open data		Aide à la mobilité et informations
Stationnement	Sûreté dans les transports		

Les innovations dans les transports : tous les secteurs sont concernés

## POURQUOI LA COMMANDE PUBLIQUE ?

Bien qu'il n'y ait pas de procédure de commande publique « prêt-à-porter » pour l'innovation, la commande publique peut impulser des dynamiques pour les entreprises, qui imaginent et développent les solutions, et des collectivités et opérateurs des réseaux de transports, qui prennent connaissance des solutions, les testent et les déploient. Or le droit de la commande publique a fait l'objet d'une réforme récente que les intéressés doivent intégrer. D'autres outils accompagnent l'innovation. Ils ne sont pas décrits dans ce guide.



## À QUI S'ADRESSE CE GUIDE ?

Elus et techniciens des collectivités de toute taille, vous pouvez parcourir ce guide pour y trouver des pistes qui vous aideront à vous lancer dans l'innovation ITS, expérimenter, développer des solutions sur votre territoire. Startups, PME, TPI, ce guide vous donne un aperçu des procédures dans le cadre desquelles peuvent s'inscrire vos propositions de produits et services innovants.

**Ce guide est un outil d'accompagnement pour les acheteurs publics et les entreprises soumissionnaires. Il aide à décrypter le paysage de la commande publique. Vous y trouverez :**

- les « **fiches procédures** » reprenant les principaux outils de la commande publique adaptés aux ITS, donnant les clés en 5 points.
  - un **glossaire** reprenant les principaux termes utilisés.
- En parallèle de ce guide, des « **fiches repères** »
- présentent le déroulement de certaines procédures,
  - font un focus sur un point particulier (les seuils notamment),
  - incluent une **matrice d'aide à la décision** pour orienter vos options. ■

### LIENS UTILES

[www.transport-intelligent.net](http://www.transport-intelligent.net)  
[www.lafabriquedesmobilités.fr](http://www.lafabriquedesmobilités.fr)  
[www.atec-itsfrance.net](http://www.atec-itsfrance.net)

# LES FICHES PROCÉDURES

■ LE SOURÇAGE OU SOURCING	07
■ SYSTÈME DE QUALIFICATION DES OPÉRATEURS ÉCONOMIQUES	08
■ APPEL D'OFFRES OUVERT OU RESTREINT	09
■ APPEL D'OFFRES DE TYPES PROCÉDURES ADAPTÉES (MAPA)	10
■ CONCOURS	11
■ PROCÉDURE DE DISCUSSION : DIALOGUE COMPÉTITIF	12
■ PROCÉDURE DE DISCUSSION : PROCÉDURE CONCURRENTIELLE AVEC NÉGOCIATION (PCN)	14
■ MARCHÉ RÉALISÉ DANS LE CADRE D'UN PROGRAMME EXPÉRIMENTAL	15
■ MARCHÉ DE PARTENARIAT	16
■ PARTENARIAT D'INNOVATION	18
■ CONCESSION (DÉLÉGATION DE SERVICE PUBLIC)	19
■ ACCORD-CADRE ET MARCHÉS SUBSÉQUENTS	20
■ MARCHÉ PUBLIC NÉGOCIÉ SANS PUBLICITÉ NI MISE EN CONCURRENCE PRÉALABLES	22
■ GLOSSAIRE	23

# LE SOURÇAGE OU SOURCING

## Un premier pas pour prospecter

### DÉFINITION

Le sourçage consiste, pour des acheteurs, à identifier les opérateurs susceptibles de répondre à leurs besoins. Répandu dans le domaine des marchés privés, le sourçage a influencé les pratiques des acheteurs publics avant d'être consacré par les directives européennes de 2014 et le décret du 25 mars 2016. Cette démarche n'est pas nécessairement à sens unique et les entreprises peuvent avoir un rôle proactif dans leur rencontre avec les acheteurs.

### BOÎTES À IDÉES : POURQUOI LE SOURÇAGE ?

Le sourçage est **un préalable recommandé en amont de toute démarche aboutissant à la formalisation d'une commande publique**, tout particulièrement dans le domaine de l'innovation. Il stimule l'offre de services et de produits, en faisant émerger les opérateurs les plus à même de répondre aux besoins de l'acheteur.

### MOTS CLÉS

*Prospection, acculturation,  
attractivité*

### LES « + »

**POUR LES ACHETEURS PUBLICS** Le sourçage permet de développer une culture de l'innovation, de déterminer le caractère innovant d'un produit/service, d'identifier les entreprises les plus adaptées ou de découvrir des opérateurs et procédés innovants, d'évaluer l'ampleur de l'implication financière nécessaire, d'analyser le marché.

**POUR LES ENTREPRISES** Il permet de préciser les attentes de l'acheteur, d'évaluer l'attractivité de celui-ci et celle de l'entreprise.

**POUR LES DEUX** Le sourçage permet de favoriser les échanges à double entrée, autant du donneur d'ordres vers les entreprises que l'inverse.

### VIGILANCE

Les principes de confidentialité et de respect de la propriété intellectuelle doivent être respectés lors des dialogues avec les opérateurs. Les échanges réalisés et les informations collectées dans le cadre du sourçage ne doivent pas fausser la concurrence, ni porter atteinte aux principes fondateurs de liberté d'accès à la commande publique, d'égalité de traitement des candidats et de transparence des procédures.

### EXEMPLES

Le sourçage peut prendre différentes formes : salons professionnels, plateformes mettant en ligne des informations concernant les acheteurs ou/et les entreprises,...

#### **Plateforme de l'association Pacte-PME**

Pacte-PME associe des grands comptes et un vaste réseau de start-up et de PME innovantes en leur assurant une mise en relation efficace. La plateforme développée permet aux entreprises de mieux connaître le profil des acheteurs et leurs besoins, de leur faire des propositions spontanées ou de répondre à des appels à compétences.

#### **POUR EN SAVOIR PLUS**

[innovation.pactepme.org](http://innovation.pactepme.org)

# SYSTÈME DE QUALIFICATION DES OPÉRATEURS ÉCONOMIQUES

Un « vivier de compétences »  
institutionnalisé

## DÉFINITION

Le système de qualification s'adresse à une catégorie d'acheteurs publics : les entités adjudicatrices\* (comme les opérateurs de réseaux). Il permet de présélectionner les opérateurs jugés aptes à réaliser un type de prestations. L'entité adjudicatrice publie un avis dans les conditions d'un avis d'appel à concurrence. Il mentionne l'objet du système de qualification, sa durée et les modalités d'accès aux règles qui l'encadrent. Les opérateurs « qualifiés » sont sélectionnés sur la base de règles et critères objectifs (exemple : capacité à respecter des spécifications techniques et capacités financières).

Les participants sélectionnés peuvent être mobilisés dans le cadre de l'appel d'offres restreint ou la procédure négociée avec mise en concurrence préalable.

Réf. : Décret 25 mars 2016, art. 46.

\* Voir glossaire

## MOTS CLÉS

Vivier, rapidité,  
réutilisation, actualisation

## BOÎTES À IDÉES : POURQUOI LE SYSTÈME DE QUALIFICATION ?

Cette présélection permet de constituer un « vivier » de candidats potentiels, qui peuvent être des entreprises innovantes ou/et des entreprises du domaine des transports intelligents.

## LES « + »

**POUR LES ACHETEURS PUBLICS** La mobilisation rapide d'un vivier de spécialistes (entreprises innovantes ou/et entreprises du domaine des transports).

**POUR LES ENTREPRISES** Se faire connaître de l'entité adjudicatrice.

## VIGILANCE

Il est recommandé d'actualiser régulièrement le système de qualification pour identifier les opérateurs économiques émergents, en particulier les TPE et PME moins visibles que les grandes entreprises.

## EXEMPLES

### Signalisation et pilotage automatique sur les réseaux RATP

En 2010, la RATP a lancé une procédure de qualification dans laquelle les prestations demandées incluaient la réalisation d'études, de travaux et d'essais pour la mise en service d'installation de signalisation et de pilotage automatique de 3 sous-systèmes : pilotage automatique, signalisation métro et RER, signalisation tramway.

# APPEL D'OFFRES OUVERT OU RESTREINT

pour acheteur public au fait  
de l'innovation, pour toute entreprise

## DÉFINITION

Au-dessus d'une certaine valeur estimée du marché (voir fiche repère « Seuils »), l'acheteur public peut recourir à une des procédures formalisées, tels que l'appel d'offres. Il s'agit d'une « procédure par laquelle l'acheteur choisit l'offre économiquement la plus avantageuse, sans négociation, sur la base de critères objectifs préalablement portés à la connaissance des candidats (...). L'appel d'offres est dit ouvert lorsque tout opérateur économique\* intéressé peut soumissionner. L'appel d'offres est dit restreint lorsque seuls les candidats\* sélectionnés par l'acheteur sont autorisés à soumissionner ».

Réf. : Décret 25 mars 2016, art. 66 / \* Voir glossaire

## BOÎTES À IDÉES : POURQUOI L'APPEL D'OFFRE OUVERT OU RESTREINT ?

Lorsque l'acheteur public a dès le lancement de la procédure un besoin clairement défini et une connaissance suffisamment aiguisée de la solution innovante attendue. Cette procédure convient ainsi pour l'acquisition de « produits sur étagères » (fournitures, services). Il peut faire suite à un appel à manifestation d'intérêt\* ou, à l'établissement d'un système de qualification (pour les entités adjudicatrices).

## LES « + »

**POUR LES ACHETEURS PUBLICS** L'appel d'offres ouvert (AOO) permet, en cas de besoin clairement identifié et d'attentes de fonctionnalités pointues, d'obtenir un panorama global et rapide des candidats. L'appel d'offres restreint (AOR) permet de limiter le nombre de candidats à un marché.

**POUR LES ENTREPRISES** L'appel d'offres permet de valoriser un produit ou savoir-faire que l'entreprise a développé et qui est déjà reconnu. Si le cahier des charges est rédigé de façon appropriée, c'est aussi l'opportunité de proposer des alternatives aux solutions innovantes connues, faisant par la même occasion émerger de nouveaux opérateurs économiques.

## MOTS CLÉS

*Solution innovante disponible,  
connaissance pointue, variantes*

## VIGILANCE

**POUR LES ACHETEURS PUBLICS** Le cahier des charges joint au dossier de consultation des entreprises ne peut faire l'objet de modifications en cours de procédure. Les solutions attendues doivent donc avoir été étudiées de façon approfondie en amont. En conséquence, le cahier des charges devra être rédigé de façon à ne pas obérer le caractère innovant de l'offre, en proposant par exemple le recours aux variantes\*.

Par ailleurs, l'acheteur veillera à ce que la rédaction des spécifications techniques ne soit pas discriminante pour les candidats. La référence à un mode ou procédé de fabrication particulier, à une marque, à un brevet est exceptionnelle : elle doit être justifiée par l'objet du marché public ou par l'impossibilité de décrire de façon suffisamment précise et intelligible l'objet du marché. Dans ce cas, la référence est accompagnée des termes « ou équivalent ».

**POUR LES ENTREPRISES** S'il est fait référence à une norme, elle doit être en mesure de proposer une solution équivalente.

## EXEMPLES

### Mobilité connectée : Système de Transport Intelligent pour la Réunion (STIR)

En 2016, le Conseil Régional de la Réunion a lancé un AOO pour un marché portant sur la conception, la réalisation et l'installation d'un Système de Transport Intelligent pour la Réunion. Celui-ci incluait la billettique, le système d'aide à l'exploitation et à l'information des voyageurs, et le système d'information multimodal incluant une centrale de mobilité. Le système intégrera les 6 réseaux de l'île. La mobilité connectée et régulation des flux font partie des objectifs affichés.

**POUR EN SAVOIR PLUS** \* Voir glossaire

# APPEL D'OFFRES DE TYPES PROCÉDURES ADAPTÉES (MAPA)

## Pouvoir négociier, tester à petite échelle

### DÉFINITION

La procédure adaptée permet à l'acheteur public d'organiser plus librement la mise en concurrence, « en fonction de la nature et des caractéristiques du besoin à satisfaire, du nombre ou de la localisation des opérateurs économiques susceptibles d'y répondre ainsi que des circonstances de l'achat » (art. 27 décret 2016). L'acheteur public peut avoir recours à la négociation.

### BOÎTES À IDÉES : POURQUOI LE MAPA ?

Cette procédure convient pour des achats en petite quantité ou de faible montant. Elle peut également être utile pour s'assurer de la capacité d'une entreprise à développer et produire la solution recherchée par l'acheteur public. L'acheteur public peut avoir recours à une procédure adaptée en dessous des seuils de procédure formalisée.

### LA PROCÉDURE MAPA EN 6 ÉTAPES



### MOTS CLÉS

*tester, mise en concurrence  
plus souple, négociation*

### VIGILANCE

**POUR LES ACHETEURS PUBLICS** Le MAPA ne dispense pas de mise en concurrence. Elle doit rester transparente, ne pas privilégier implicitement un candidat et une fois définie, l'acheteur doit bien respecter les modalités de cette procédure. Si le marché est susceptible d'évoluer de sorte que les seuils définis risquent d'être dépassés, l'acheteur doit privilégier une procédure formalisée.

**POUR LES ENTREPRISES** La souplesse des formalités en termes de mise en concurrence ne facilite pas pour autant la définition des moyens de répondre aux besoins de l'acheteur.

### LES « + »

**POUR LES ACHETEURS PUBLICS** Pour les acheteurs publics : la procédure adaptée donne davantage de marge de manœuvre pour définir les modalités de mise en concurrence que dans le cadre d'autres procédures (appel d'offres, dialogue compétitif ou procédure concurrentielle avec négociation). Dans ce cadre, les acheteurs publics peuvent avoir recours à la négociation pour renforcer tel ou tel aspect de la solution apportée.

**POUR LES ENTREPRISES** Une phase de négociation est possible, permettant le cas échéant, de valoriser les solutions innovantes proposées par l'entreprise.

### EXEMPLES

**Création d'un « City Pass » Paris Île-de-France**  
Le CRT (Comité régional du Tourisme Paris Île-de-France (organisme associé du conseil régional) et les CaRT (Centres d'accueil Régionaux du Tourisme d'Île-de-France), en relation avec Île-de-France mobilité, ambitionnent la mise en œuvre d'un support unique, sans contact combinant l'offre transport et l'accès aux sites touristiques. Le début de mission est prévu le 10 juillet 2017 pour une sortie du City Pass en septembre 2018.

# CONCOURS

## Stimuler la créativité

### DÉFINITION

Le concours est « un mode de sélection par lequel l'acheteur choisit, après mise en concurrence et avis d'un jury, un plan ou un projet, notamment dans le domaine de l'aménagement du territoire, de l'urbanisme, de l'architecture et de l'ingénierie ou du traitement de données » (Ordo. 23 juillet 2015, article 8).

A la suite du concours, l'acheteur public négocie le marché de maîtrise d'œuvre avec le ou les lauréats sélectionnés, sans nouvelle procédure de mise en concurrence.

### BOÎTES À IDÉES : POURQUOI LE CONCOURS ?

Dans le cadre d'un marché de maîtrise d'œuvre dont le montant est supérieur aux seuils, l'Etat et ses établissements publics autres que ceux à caractère industriel et commercial, d'une part, et les collectivités territoriales, leurs établissements publics et leurs groupements, d'autre part, doivent procéder à l'organisation d'un concours sauf dans les cas suivants, où il s'agit d'une simple option :

- réutilisation ou réhabilitation d'ouvrages existants,
- ouvrages réalisés à titre de recherche, d'essai ou d'expérimentation,
- ouvrages d'infrastructures,
- maîtrise d'œuvre sans mission de conception pour le titulaire.

Pour les autres acheteurs publics, l'organisation d'un concours est facultative en toute hypothèse.

### MOTS CLÉS

*Stimuler, tester, créativité, savoir-faire*

### VIGILANCE

Il est recommandé de définir précisément le besoin et les contraintes pour optimiser les propositions des candidats. A cette fin, l'acheteur public peut recourir à l'expertise des membres pressentis du jury.

L'acheteur public doit éviter de revenir sur les éléments du projet définis dans l'avis de concours publié afin de ne pas fausser la concurrence.

Le nombre de candidats invités à participer au concours doit être suffisant pour garantir une concurrence réelle.

Le cahier des charges ne doit pas être conçu de façon à brider l'innovation.

### LES « + »

**POUR LES ACHETEURS PUBLICS** L'organisation du concours est un moyen de stimuler la créativité et de tester des propositions nouvelles. La présence d'un jury permet de s'assurer d'un regard neuf et différent de celui de l'acheteur, ainsi qu'une expertise spécifique (l'acheteur public restant néanmoins seul décisionnaire sur la base du rapport établi par le jury).

**POUR LES ENTREPRISES** Le concours permet de mettre en avant sa créativité et son savoir-faire, accroître sa visibilité, d'autant plus en cas de victoire via l'attribution d'un prix. En outre, les candidats bénéficient d'une indemnité ou d'une prime.

### EXEMPLES

« HUBS du Grand Paris », concours international pour dessiner la métropole du XXI<sup>e</sup> siècle.

Le concours lancé en mars 2016 visait à sélectionner les projets urbains innovants, notamment en termes d'urbanisme, de multimodalité, et de numérique. 3 catégories de sites étaient proposées autour des 14 hubs internationaux associés aux gares à proximité d'un aéroport, d'un grand quartier d'affaires ou d'un grand pôle de recherche.

Depuis, ce concours a fusionné avec le concours « Inventons la métropole du Grand Paris ».

164 dossiers de candidatures sont finalistes. Après un dialogue avec les candidats, le choix des lauréats était prévu en septembre 2017.

On retrouve les solutions de mobilité innovantes dans certains dossiers (mobilités connectées, les mobilités douces ou les parkings intelligents, livraison par drone, etc.).

# PROCÉDURE DE DISCUSSION : DIALOGUE COMPÉTITIF

## Définir avec les candidats la meilleure réponse au besoin, la faire évoluer tout au long du dialogue

### DÉFINITION

Le dialogue compétitif est « la procédure dans laquelle l'acheteur dialogue avec les candidats\* admis à participer à la procédure en vue de définir ou développer une ou plusieurs solutions de nature à répondre à ses besoins et sur la base de laquelle ou desquelles les participants au dialogue sont invités à remettre une offre » (art. 75, décret 25 mars 2016). L'acheteur public définit ses besoins et ses exigences dans l'avis de marché et, le cas échéant, dans un programme fonctionnel ou un projet partiellement défini. Il est à noter que depuis la réforme de la commande publique, la procédure d'appel d'offres n'est plus la procédure de principe et que le recours aux procédures de discussion ne constitue plus une exception dans la mesure où elles permettent d'obtenir des offres optimisées.

### LES « + »

**POUR LES ACHETEURS PUBLICS** La discussion permet à une collectivité qui n'est pas en mesure de déterminer seule les spécifications techniques de la ou des solution(s) susceptible(s) de répondre à son besoin, de bénéficier de l'éclairage des entreprises innovantes, et ainsi d'ajuster son cahier des charges en conséquence.

**POUR LES ENTREPRISES** La phase de discussion permet d'accroître l'investissement et l'intérêt des entreprises soumissionnaires. Par ailleurs, l'acheteur peut prévoir des primes au profit des participants au dialogue.

**POUR LES DEUX** Le dialogue compétitif permet de définir avec les candidats la meilleure réponse au besoin, dans un cadre normé.

### MOTS CLÉS

Co-construction, évolution,  
prime

### BOÎTES À IDÉES : POURQUOI LE DIALOGUE COMPÉTITIF ?

Cette procédure est adaptée en cas de besoins nécessitant une solution innovante. Parmi les cas de recours au dialogue compétitif (art. 25, décret 25 mars 2016) :

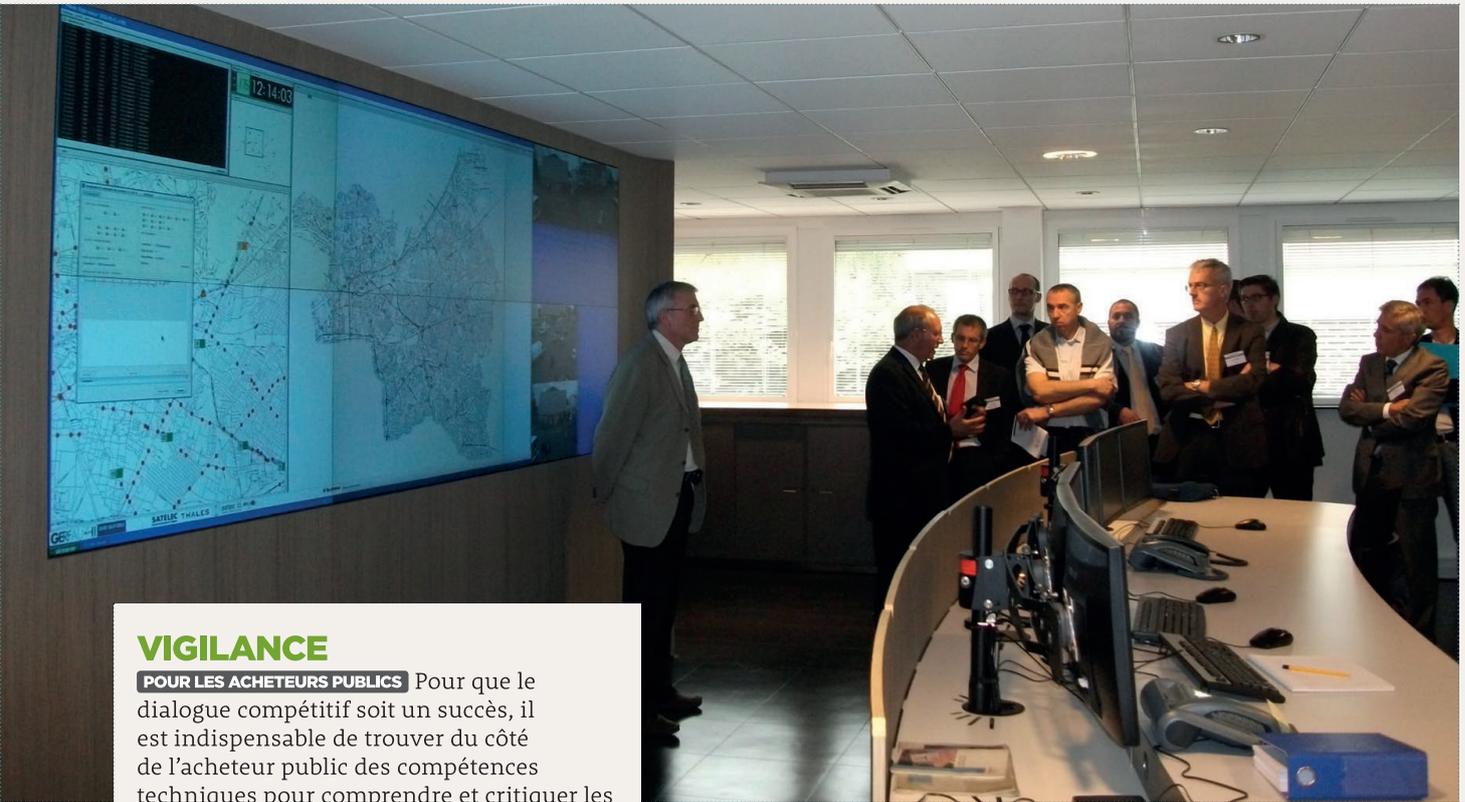
- le besoin ne peut être satisfait sans adapter des solutions immédiatement disponibles,
- le besoin consiste en une solution innovante, le marché public comporte des prestations de conception,
- le marché public ne peut être attribué sans négociation préalable du fait de circonstances particulières liées à sa nature, à sa complexité ou au montage juridique et financier ou en raison des risques qui s'y rattachent,
- le pouvoir adjudicateur n'est pas en mesure de définir les spécifications techniques avec une précision suffisante en se référant à une norme, une évaluation technique européenne, une spécification technique commune ou un référentiel technique.

**NB :** Pour la réalisation des ouvrages soumis à la loi sur la maîtrise d'ouvrage publique, l'acheteur public doit recourir à la procédure de conception – réalisation.

### EXEMPLES

#### Le système GERFAUT II en Seine-Saint-Denis

Existant depuis les années 90, ce système de régulation de plus de 600 carrefours à feux en Seine-Saint-Denis a été profondément modifié en 2009 - 2010 à l'issue d'un dialogue compétitif. Le nouveau cahier des charges visait notamment à privilégier en traversée de carrefour les transports collectifs (tramways -T1, T4, T5 et T8 - futur bus à haut niveau de service en site propre sur l'ex-RN3, lignes de bus Mobilien) par rapport aux voitures individuelles. Un réseau de capteurs de trafic, de vidéo-traffic et de stations météorologiques assure une connaissance permanente des conditions de déplacement. Des panneaux d'information dynamique sont déployés au profit des usagers de la voirie et des transports collectifs. Les marchés en jeu étaient à dominante de travaux et non de recherche et développement.

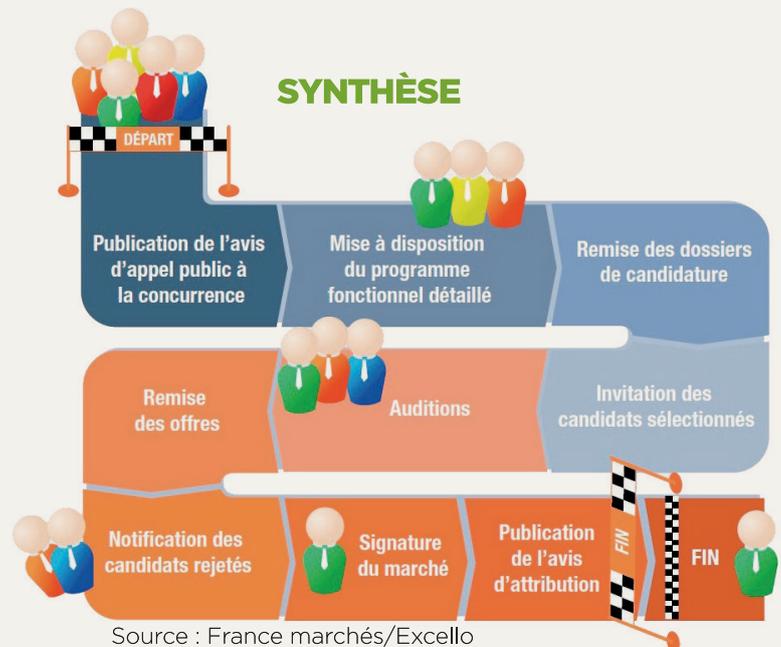


## VIGILANCE

**POUR LES ACHETEURS PUBLICS** Pour que le dialogue compétitif soit un succès, il est indispensable de trouver du côté de l'acheteur public des compétences techniques pour comprendre et critiquer les solutions proposées par les candidats. Il doit pouvoir justifier le recours à cette procédure au sein d'un rapport de présentation.

**POUR LES ENTREPRISES** L'entrepreneur ne peut pas participer dans le cadre de son offre à la définition de certains aspects de la solution technique pour les marchés portant sur l'exécution d'un projet (marché hors conception-réalisation).

**POUR LES DEUX** La phase préparation de la passation du marché est longue, mais elle permet de gagner du temps dans la phase d'exécution mieux cadrée dès le départ. Le traitement des enjeux de propriété intellectuelle doit être précis (souvent un frein pour certaines entreprises dont les idées formulées peuvent être reprises par l'acheteur public et publiées dans le cahier des charges). La négociation se fait « en tunnel » avec chaque candidat et il est interdit de mixer les solutions techniques des candidats, afin de respecter la confidentialité des offres. Enfin, la phase de discussion ne doit pas conduire à favoriser l'un des soumissionnaires\* au marché.



Source : France marchés/Excello

### POUR EN SAVOIR PLUS

[transport-intelligent.net/sti-en-france/article/gerfaut-ii-la-regulation-des](http://transport-intelligent.net/sti-en-france/article/gerfaut-ii-la-regulation-des)

\* Voir glossaire

# PROCÉDURE DE DISCUSSION : PROCÉDURE CONCURRENTIELLE AVEC NÉGOCIATION (PCN)

## Optimiser les offres grâce à la négociation

### DÉFINITION

La procédure concurrentielle avec négociation – PCN - est « la procédure par laquelle un pouvoir adjudicateur négocie les conditions du marché public avec un ou plusieurs opérateurs économiques autorisés à participer aux négociations » (art. 71, décret 25 mars 2016). Pour les entités adjudicatrices, son alter ego est la procédure négociée avec mise en concurrence préalable (art. 74, décret 25 mars 2016). Elle a le même objet, les modalités de mise en œuvre sont un peu plus souples, notamment en termes de délais de réception des candidatures. Les cas de recours à la PCN sont les mêmes que pour le dialogue compétitif (voir fiche p. 12). La PCN peut être phasée afin de réduire successivement le nombre d'offres à négocier, en appliquant des critères d'attribution prédéfinis.

### BOÎTES À IDÉES : POURQUOI LA PCN ?

Suite à la réforme de la commande publique, la PCN présente beaucoup de points communs avec le dialogue compétitif. La marge de discussion est cependant moins grande dans le cadre de la PCN. Dans ce dernier, la discussion porte uniquement sur le contenu des offres (à l'exception de l'offre finale) et des documents de la consultation (à l'exception des exigences minimales définies dans le cahier des charges et des critères d'attribution prévus dans les documents de la consultation).

Exemples d'aspects pouvant être négociés dans le contenu de l'offre : prix, quantités ou fréquence de l'approvisionnement ou du service rendu, qualité de la prestation, délais, garanties dans le cadre de l'exécution du marché.

### MOTS CLÉS

délai de procédure,  
négociation,  
propriété intellectuelle

### LES « + »

**POUR LES ACHETEURS PUBLICS** La PCN peut-être plus courte que celle d'un dialogue compétitif, surtout si l'acheteur décide d'attribuer sans négociation le marché sur la base des offres initiales, ou dans les situations d'urgence pour lesquelles les délais de procédure sont raccourcis.

**POUR LES ENTREPRISES** La PCN expose moins l'opérateur économique (il sait ce sur quoi il est attendu) que pour le dialogue compétitif (la réponse au besoin se construit au cours du dialogue), notamment sur le terrain de la propriété intellectuelle.

**POUR LES DEUX** La PCN permet de valoriser des procédés innovants pour optimiser les offres (qualité du service, réduction des délais de mise en œuvre, respect de l'environnement, etc.).

### VIGILANCE

L'acheteur public doit justifier le recours à la PCN dans un rapport de présentation. Par ailleurs, il indique dans les documents de la consultation les exigences minimales que doivent respecter les offres.

La procédure peut être jugée infructueuse lorsque la phase finale de négociation ne comporte pas assez d'offres pour assurer une concurrence réelle.

### EXEMPLES

**Déploiement d'un système d'aide au franchissement des carrefours par les bus, dans l'agglomération de Cergy Pontoise**

En 2013, Cergy-Pontoise a lancé une PCN en vue d'une gestion des feux tricolores adaptée au trafic de l'agglomération et une transformation de l'exploitation de feux en un outil de régulation de trafic. 88 carrefours traversés étaient concernés.

# MARCHÉ RÉALISÉ DANS LE CADRE D'UN PROGRAMME EXPÉRIMENTAL

## Tester l'innovation pour anticiper un développement à grande échelle

### DÉFINITION

L'acheteur qui réalise des ouvrages à titre expérimental peut passer, pour leur réalisation, des marchés publics de maîtrise d'oeuvre ou de travaux, après mise en concurrence d'une sélection d'opérateurs économiques. Ces derniers sont « choisis parmi ceux dont les projets auront été sélectionnés par le jury du programme public national ». Un protocole d'expérimentation est alors passé entre l'acheteur et l'organisme public responsable du programme national (art. 97, décret 25 mars 2016).



### POUR EN SAVOIR PLUS

[infra-transport-materiaux.cerema.fr](http://infra-transport-materiaux.cerema.fr)

### MOTS CLÉS

*Pertinence, professionnalisme,  
labellisation, viabilité*

### BOÎTES À IDÉES : POURQUOI CETTE PROCÉDURE ?

Il existe à ce jour un programme public national de recherche, essai et expérimentation qui concerne le domaine de la voirie et des réseaux divers (arrêté 7 mars 2007). Ce programme se traduit par des appels à projets auxquels candidatent des opérateurs. Par la suite, dans le domaine concerné, les acheteurs publics peuvent restreindre la mise en concurrence aux seuls lauréats de l'appel à projets, ce qui permet de cibler celle-ci sur les porteurs de solutions innovantes dans le domaine de la voirie.

### VIGILANCE

Cette procédure ne porte que sur la phase d'expérimentation localisée (prototypage), et ne résout pas la question du passage du prototypage au développement à grande échelle.

### EXEMPLES

#### Le projet AAP « Routes et Rues » - Cerema

Cet appel à projets lancé par le CEREMA a pour but d'identifier des solutions innovantes concernant les routes et chaussées. Les thèmes retenus en 2017 sont les suivants :

- Construction et entretien du patrimoine Routes et Rues,
- Préservation et modernisation des ouvrages d'art existants,
- Usage et gestion optimisés des infrastructures de transports en milieux urbains et inter-urbains,
- Préservation de la biodiversité et de la qualité des eaux

Le comité Routes et Rues assure la diffusion maximum du nom de l'entreprise gagnante pendant deux ans. Un suivi annuel du CEREMA est mis en place, les projets ne fonctionnant pas sont arrêtés. A l'issue de l'expérimentation, un compte rendu pour tirer le bilan de celle-ci est réalisé. Les expérimentations réussies bénéficient d'un label.

# MARCHÉ DE PARTENARIAT

## Une mission globale qui s'inscrit dans le temps

### DÉFINITION

Le marché de partenariat (anciennement « partenariat public-privé ») consiste à confier à un opérateur économique ou à un groupement d'opérateurs économiques une mission globale (construction, gestion, entretien, maintenance d'équipements et de biens immatériels). Cette mission globale, qui inclut le financement total ou partiel par l'opérateur, est détaillée dans l'article 67 de l'ordonnance du 23 juillet 2015 relative aux marchés publics. Sa rémunération se fait par le versement d'un loyer par l'acheteur public pendant toute la durée du contrat.

### BOÎTES À IDÉES : POURQUOI LE MARCHÉ DE PARTENARIAT ?

Il convient pour :

- des projets complexes d'une certaine envergure, en particulier lorsque l'acheteur public ne dispose pas de l'ingénierie nécessaire pour réaliser la maîtrise d'ouvrage ;
- des projets impliquant au-delà de la réalisation d'un ouvrage, une phase d'exploitation.

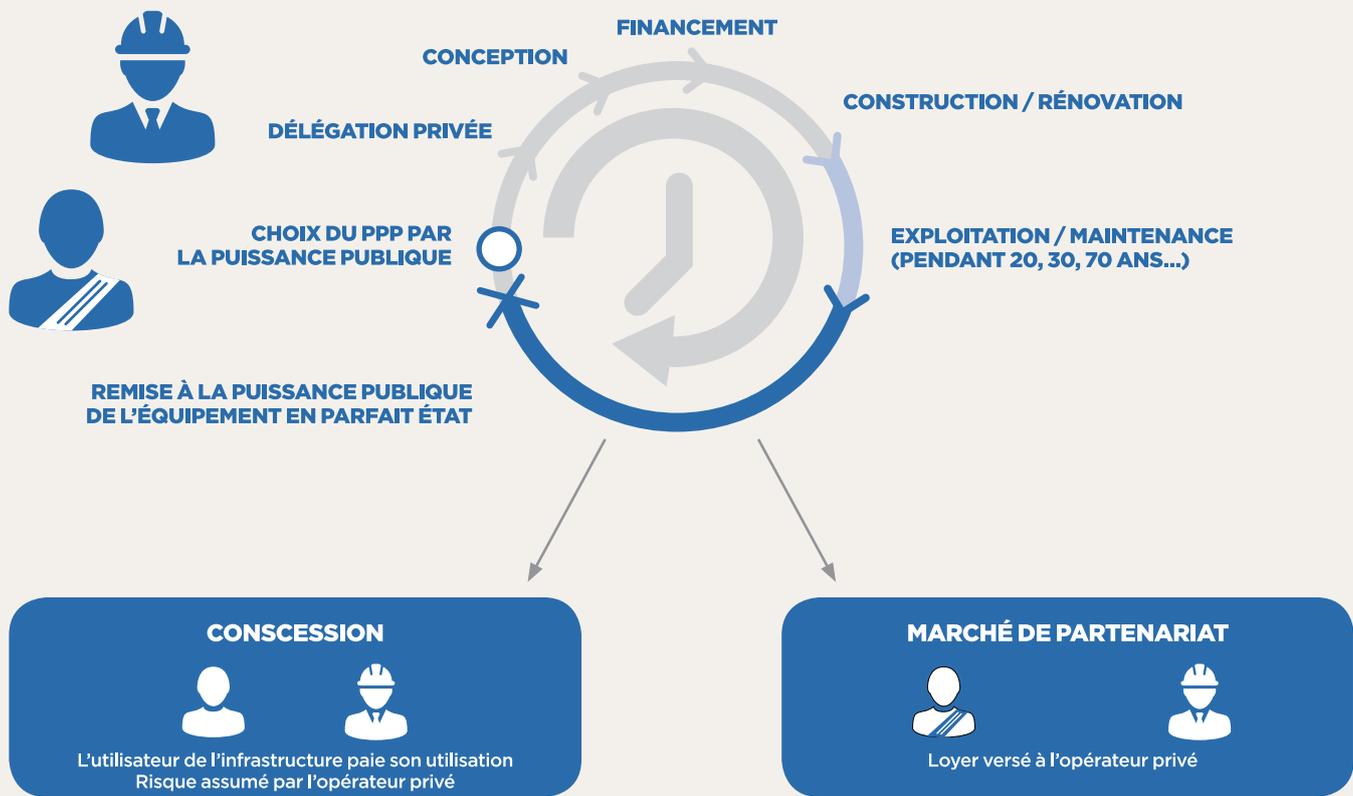
En revanche, le recours au marché de partenariat est déconseillé lorsque le projet est susceptible d'évoluer rapidement, notamment pour s'adapter à l'évolution des besoins de l'usage ou aux évolutions technologiques.

Comprenant l'ensemble des tâches ou missions afférentes au projet, le marché de partenariat permet à la fois de déterminer dès le départ le coût total de l'opération et d'assurer sa cohérence globale, mais également de ne pas avoir à recourir à de nouvelles mises en concurrence pour les différents segments.

### VIGILANCE

**POUR LES ACHETEURS PUBLICS** Le recours à ce type de marché doit être justifié. Il est notamment subordonné à une condition de seuil minimal (3 seuils en fonction de l'objet principal du marché de partenariat). Pour les systèmes d'information ce seuil est de 2 M€ HT. L'acheteur public doit avoir une connaissance claire de son besoin et veiller à ce que le partenaire soit en mesure de maîtriser l'ensemble des risques à sa charge. L'acheteur public doit par ailleurs être attentif au contexte financier, car en cas de taux d'emprunt privé bien supérieur au taux public, le recours au financement privé rend le projet bien plus coûteux que dans le cadre d'une maîtrise d'ouvrage traditionnelle. La rémunération du titulaire étant déterminée par des critères de performance, la stabilité et le savoir-faire de l'entreprise sont déterminants dans le choix de cette procédure. De plus, souvent établis pour plus de dix ans, ces contrats peuvent manquer de flexibilité au regard des évolutions en termes d'innovation (ainsi, dans le cas d'un domaine amené à être substantiellement enrichi, préférer le marché à tranches conditionnelles).

**POUR LES ENTREPRISES** Il faut veiller à construire un système fiable pour minimiser les coûts de maintenance par la suite (les coûts sont fixés à la signature du contrat ; le partenaire privé aura à supporter les dérives en matière de coût de construction ou d'exploitation). Même si des innovations technologiques sont apportées au fil du temps (notamment pour répondre à la qualité de service des usagers), le cœur du système vieillit et nécessitera certainement de mettre en place un nouveau système en fin de contrat. Au vu de la durée du contrat, de la complexité et de l'ampleur du projet, les PME répondent peu à ce type de marché. Il est à noter toutefois que l'ordonnance du 23 juillet 2015 impose qu'une part minimale de l'exécution du contrat soit confiée à des PME ou à des artisans.



## LES « + »

**POUR LES ACHETEURS PUBLICS** Ils disposent d'une réponse globale à l'appel d'offres, couvrant toutes les étapes du projet. Le coût total est connu au départ (coût de construction, d'exploitation, de maintenance), ce qui permet à la puissance publique de maîtriser son budget (certains risques, notamment financiers, sont transférés vers le secteur privé). Le paiement différé répond au manque de moyens éventuels d'une collectivité, notamment en cas de dépenses d'investissement importantes dans le cas d'innovations (la maîtrise des risques par le contractant allège également l'implication financière de la collectivité). Le recours à un savoir-faire extérieur peut répondre au manque de compétences d'une collectivité.

**POUR LES ENTREPRISES** Vise en premier lieu les grandes entreprises en capacité de répondre à des contrats complexes s'inscrivant dans la durée. Le marché de partenariat permet un contrôle total de chaque étape.

## MOTS CLÉS

*Durée, maîtrise du budget, compétences externes, vigilance financière*

## EXEMPLES

### Système intégré de services à la mobilité dans l'Oise - SISMO

SISMO est une plateforme d'information aux voyageurs et de billetterie. Lancé le 15 avril 2010, c'est un système innovant porté par le Syndicat mixte des transports collectifs de l'Oise (SMTCO). Il opère sur un territoire qui regroupe 14 collectivités (dont Beauvais, Compiègne et Creil), 15 réseaux et 24 transporteurs. Le SMTCO a choisi le PPP pour des enjeux de complexité que le SMTCO n'était pas à même de maîtriser, aussi bien pour la construction que l'exploitation du système. Le SMTCO s'est appuyé aussi sur 3 assistances à maîtrise d'ouvrage (AMO) : une AMO pour la partie juridique, une AMO pour la partie financière (analyse des coûts) et une AMO technique pour le système d'information voyageur et la billetterie. Le contrat de partenariat a été signé en mars 2010 avec le partenaire privé Cityway/ERG (maintenant VIX technologie) à l'issue d'une procédure de dialogue compétitif.

### POUR EN SAVOIR PLUS

<https://www.oise-mobilite.fr/>  
<https://youtu.be/ftktO7xcca4>

# PARTENARIAT D'INNOVATION

## S'inscrire dans une procédure allant de l'expérimentation au déploiement de solutions innovantes

### DÉFINITION

Le partenariat d'innovation « a pour objet la recherche et le développement de produits, services ou travaux innovants (...) ainsi que l'acquisition 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 ». Un partenariat d'innovation peut être mis en place avec « un ou plusieurs opérateurs économiques qui exécutent les prestations de manière séparée dans le cadre de contrats individuels » (art. 93, décret 25 mars 2016). Le partenariat d'innovation comprend un phasage.

### BOÎTES À IDÉES : POURQUOI LE PARTENARIAT D'INNOVATION ?

Le recours à ce dispositif est possible lorsqu'il n'existe aucune solution disponible sur le marché susceptible de répondre au besoin de l'acheteur. Il permet un chaînage complet de la phase expérimentation à la phase acquisition des produits et services.

### VIGILANCE

Une étude approfondie et précise est nécessaire pour justifier que le besoin ne peut être couvert par des solutions déjà existantes sur le marché, mais aussi pour pouvoir définir les termes du contrat de partenariat d'innovation, notamment s'agissant de la valeur estimée des produits, services ou travaux dont l'acquisition est envisagée. Les acheteurs publics à cette fin peuvent recourir au sourcing. La question de la propriété intellectuelle doit également être clairement énoncée dès le début du contrat, les étapes de négociation successives avec les différents soumissionnaires devant faire office d'une totale confidentialité.

### MOTS CLÉS

*Flexibilité, risque réduit, expérimentation & acquisition*

### LES « + »

**POUR LES ACHETEURS PUBLICS** Il peut acquérir des solutions innovantes sans remise en concurrence des entreprises intervenues lors de la phase d'expérimentation. Il peut procéder à des ajustements du besoin à l'issue des différentes phases (dimension itérative via négociation), ainsi aboutir à la réponse la plus adaptée à son besoin. La possibilité de pouvoir passer un contrat avec plusieurs entreprises permet de comparer différentes offres en choisissant la solution la plus adaptée. Il peut mettre un terme au contrat ou réduire le nombre de partenaires à l'issue de chaque phase ce qui lui confère une réelle flexibilité. Il n'y a pas de nombre minimum de partenaires.

**POUR LES ENTREPRISES** L'absence de remise en concurrence après la phase de R&D permet aux entreprises de s'investir entièrement dans la phase de conception. C'est une assurance financière et une réduction de prise de risque. La rémunération s'effectue au regard du travail effectué à chaque phase et non pas au résultat final.

### EXEMPLES

#### Les bus 100% électriques (Rennes Métropole)

Rennes Métropole souhaitait se doter de bus 100% électrique (bus standards et bus articulés représentant à terme 64% du parc), y compris le chauffage et les équipements auxiliaires. Cette démarche s'inscrit dans la logique du plan climat-air-énergie territorial de la collectivité. Le projet concerne 22 lignes urbaines et 46 lignes métropolitaines. En février 2017, le partenariat d'innovation passé entre Rennes Métropole et Bluebus est entré dans une phase d'études et conception d'un bus standard 100% électrique. L'accord prévoit de passer aux essais d'un prototype de bus articulé électrique au quatrième trimestre 2018 et la fin de la phase R&D mi-2020.

# CONCESSION

## (DÉLÉGATION DE SERVICE PUBLIC)

### Introduire davantage les systèmes intelligents dans une procédure déjà largement utilisée pour le transport public urbain

#### DÉFINITION

Parallèlement à la refonte du droit des marchés publics, la délégation de service public a elle aussi fait l'objet d'une réforme. Sous l'effet de la directive européenne du 26 février 2014 sur l'attribution de contrats de concession, le régime de cette dernière s'est rapproché de celui des marchés publics sur certains points : définition des pouvoirs adjudicateurs et entités adjudicatrices, cas d'exclusion des règles de la commande publique, seuils pour les procédures, harmonisation des terminologies utilisées. Les termes de contrat de concession ont remplacé ceux de délégation de service public. Il s'agit du contrat par lequel « une ou plusieurs autorités concédantes confient l'exécution de travaux ou la gestion d'un service à un ou plusieurs opérateurs économiques, à qui est transféré un risque lié à l'exploitation de l'ouvrage ou du service, en contrepartie soit du droit d'exploiter l'ouvrage ou le service qui fait l'objet du contrat, soit de ce droit assorti d'un prix » (art. 5, ordonnance 29 janvier 2016).

#### BOÎTES À IDÉES :

##### POURQUOI LA CONCESSION ?

La concession est un mode de gestion qui occupe une place importante dans le paysage du transport public urbain. En amont de la gestion, elle intègre souvent la mise en place d'infrastructures, puis parallèlement à l'exploitation du service, la question de l'entretien et de l'évolution de ce réseau. L'innovation peut trouver sa place dans la réalisation de l'ouvrage ou dans le mode d'exploitation.

#### VIGILANCE

La transparence des critères d'attribution doit être respectée. L'innovation en elle-même, du fait de son caractère incertain, présente un risque. La question de la capacité à supporter ce risque lié à l'innovation peut être décisive dans le choix du délégataire de service public, voire même dans celui de candidater. Il faut donc trouver un point d'équilibre entre sécurisation du délégataire et risque économique pour ce dernier. La concession s'inscrivant dans la longue durée, le contrat doit être élaboré de façon à pouvoir s'adapter aux innovations futures, sur la base d'avenants. Si les adaptations impliquent de modifier substantiellement le contrat, une nouvelle concession doit être mise en place.

#### LES « + »

**POUR LES ACHETEURS PUBLICS** Déléguer la réalisation d'un ouvrage et son exploitation, ou l'exploitation d'un service relève d'un choix de gestion de la personne publique. La mise en concurrence dans le cadre de la concession présente une certaine souplesse pour l'autorité concédante, par rapport au marché public. Ainsi, elle peut organiser librement une négociation avec un ou plusieurs soumissionnaires sur la base d'une pluralité de critères non discriminatoires (pouvant inclure l'innovation). La négociation ne peut toutefois pas porter sur l'objet de la concession, les critères d'attribution ou les conditions et caractéristiques minimales indiquées dans les documents de la consultation.

**POUR LES ENTREPRISES** Assurer un service public constitue une publicité efficace et favorise son rayonnement national, européen, voire international.

#### EXEMPLES

Le projet Autolib' consiste à offrir au public la possibilité de louer des véhicules électriques pour des déplacements courts et occasionnels, sans réservation et sans retour obligatoire du véhicule au point de départ. Des stations dédiées ont été créées pour compléter la mise à disposition des véhicules adaptés. Suite aux études préparatoires, le syndicat mixte a lancé en 2009 un appel d'offres pour déléguer la réalisation, la mise en service et l'exploitation du dispositif Autolib'. A l'issue d'un dialogue compétitif organisé avec chacun des soumissionnaires, le groupe Bolloré a été retenu. Le contrat de délégation de service public signé en 2010 porte sur 10 ans. Le syndicat mixte « Auto'lib métropole » (97 communes, 6 établissements publics territoriaux, Département des Hauts-de-Seine, Région Île-de-France) apporte des subventions pour réaliser des stations. Le fonctionnement du service est à la charge du délégataire qui se rémunère via les recettes d'exploitation.

# ACCORD-CADRE ET MARCHÉS SUBSÉQUENTS

## Sélectionner et mobiliser des opérateurs innovants en fonction des besoins

### DÉFINITION

Les accords-cadres sont des contrats conclus par un ou plusieurs acheteurs publics avec un ou plusieurs opérateurs économiques ayant pour objet d'établir les règles relatives à la passation de marchés s'inscrivant dans leur prolongement, soit :

- des bons de commandes lorsque l'accord-cadre fixe toutes les stipulations contractuelles ; ceux-ci constituant une exécution par étapes de l'accord-cadre, leur passation ne nécessite pas de négociation ou de remise en concurrence,
- des marchés subséquents lorsque l'accord-cadre ne fixe pas toutes les stipulations contractuelles.

Réf. : Ordonnance 23 juillet 2015, art. 4 ;  
Décret 25 mars 2016, art. 78 et s.

### BOÎTES À IDÉES : POURQUOI LES ACCORDS-CADRES ET LES MARCHÉS SUBSÉQUENTS ?

Le recours à l'accord-cadre et aux marchés subséquents peut être pertinent pour définir avec précision (quantité/fréquence) certains éléments du besoin de l'acheteur.

Il est adapté pour les achats susceptibles d'évolutions technologiques.

Va plus loin que le système de qualification qui concerne uniquement les entités adjudicatrices (opérateurs réseaux).

### LES « + »

**POUR LES ACHETEURS PUBLICS** Apporte davantage de fluidité dans la commande publique, dans la mesure où la remise en concurrence des attributaires d'un accord-cadre pour un marché subséquent, est allégée. Cette remise en concurrence n'est pas requise, lorsque, pour des raisons techniques, les marchés en question ne peuvent être confiés qu'à un opérateur économique déterminé (ex : fourniture d'un produit, matériel ou service ne pouvant être substitué par un autre).

**POUR LES ENTREPRISES** apporte une certaine stabilité/lisibilité dans la gestion de la commande dans la durée, à partir du moment où l'opérateur est retenu au titre de l'accord-cadre. Dans le cadre d'un accord-cadre pluri-attributaire, permet de valoriser/cultiver certaines spécificités techniques ou technologiques. Permet aux entreprises attributaires de l'accord-cadre de réaliser une veille spontanée pour être prêtes à répondre aux sollicitations de l'acheteur public.

### VIGILANCE

Un accord-cadre est conclu pour une durée maximale de quatre ans s'agissant des pouvoirs adjudicateurs\*, huit ans s'agissant des entités adjudicatrices\*. Cette durée peut être exceptionnellement prolongée, notamment en raison de l'objet de l'accord-cadre ou du fait que son exécution nécessite des investissements amortissables sur une durée supérieure.

L'accord-cadre est un « système fermé » : une fois conclu, aucun nouvel opérateur économique ne peut y adhérer. Le contenu de l'accord-cadre ne doit pas constituer une « coquille vide » et définir les informations essentielles sur les engagements des parties, ainsi que les conditions de passation des marchés subséquents, dont les critères de sélection des offres. En outre, les marchés subséquents « ne peuvent entraîner des modifications substantielles des termes de l'accord-cadre » (art. 79, décret 25 mars 2016). Les accords-cadres sont soumis aux mêmes seuils que les marchés publics (voir fiche repère « Seuils »), qui déterminent les procédures de mise en concurrence applicables.



## EXEMPLES

### SCOOP@Ouest : fourniture d'UBR et d'UEV

Un accord-cadre a été passé en 2015 en vue de fournir des UBR (Unités de Bord de Route) et UEV (Unité embarquée dans les véhicules), avec dans les deux cas, les volets conception, développement, fourniture, mise en œuvre et maintenance.

### Accord-cadre relatif à l'acquisition d'un système billettique autonome portable (SBAP) et des matériels accessoires.

En 2015-2016, la Centrale d'achat du transport public a consulté la société UBI Transport (titulaire

unique de l'accord cadre) pour un marché subséquent répondant au besoin de l'adhérent (la communauté d'agglomération des pays de l'Or) qui souhaitait faire l'acquisition d'un système billettique adapté à son réseau Transp'Or, ainsi qu'aux problématiques de celui-ci comprenant la solution matériel et logiciel. L'accord cadre précise que « le système billettique doit permettre de gérer l'ensemble des types de supports existants, et devra être évolutif pour les types de supports à venir ».



### POUR EN SAVOIR PLUS

<https://centraledesmarches.com/marches-publics/Rennes-DIR-Ouest-SCOOP-bzh-Fourniture-UBR-et-UEV/1624832>

<http://www.dir.ouest.developpement-durable.gouv.fr/scoop-ouest-un-projet-collaboratif-r145.html>  
<http://www.scoop.developpement-durable.gouv.fr/>

## MOTS CLÉS

*Opérateurs mobilisables, commande cadre, évolutions technologiques*

# MARCHÉ PUBLIC NÉGOCIÉ

SANS PUBLICITÉ NI MISE EN CONCURRENCE PRÉALABLES

Des exceptions limitativement énumérées

## DÉFINITION

La négociation sans publicité ni mise en concurrence préalable peut être mise en œuvre par les pouvoirs adjudicateurs\* (ex : collectivités) si :

- les travaux, fournitures ou services ne peuvent être fournis que par un opérateur économique particulier pour des raisons techniques ou de protection de droits d'exclusivité (notamment de droits de propriété intellectuelle) (1)
- un marché public de services est attribué au(x) lauréat(s) d'un concours (voir fiche procédure « concours », p. 9)
- pour des marchés en-deçà des seuils européens, où les formalités de publicité et de mise en concurrence sont impossibles ou manifestement inutiles en raison notamment de l'objet du marché public ou du faible degré de concurrence dans le secteur considéré
- le montant du marché est inférieur à 25 000 € HT
- les marchés publics de fournitures concernent des produits fabriqués uniquement à des fins de recherche, d'essai et d'expérimentation, d'étude ou de développement, sans objectif de rentabilité ou de récupération des coûts de recherche et de développement. C'est une hypothèse de recours qui s'applique également aux entités adjudicatrices\* (ex : opérateurs de réseaux) et qui s'étend pour elles aux marchés de travaux et de services. (2)

\* Voir glossaire

## BOÎTES À IDÉES : POURQUOI UTILISER CETTE PROCÉDURE ?

Les hypothèses de recours sont limitativement énumérées à l'article 30 du décret du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics.

## VIGILANCE

- (1) L'acheteur doit pouvoir justifier qu'un seul opérateur économique est en mesure de fournir la prestation voulue.
- (2) Un marché négocié sans publicité ni mise en concurrence préalable ne peut pas être conclu pour la mise au point d'un prototype dans la perspective de l'attribution ultérieure d'un marché à des « fins commerciales » au titulaire du marché d'expérimentation. S'il n'est pas soumis à l'obligation de mettre en concurrence, l'acheteur doit respecter les grands principes de la commande publique, à savoir la liberté d'accès à la commande publique et l'égalité de traitement des candidats.

## MOTS CLÉS

*R&D, concours < 25000 €,  
un seul opérateur possible*

## LES « + »

**POUR LES ACHETEURS PUBLICS** La marge de manœuvre dont ils disposent pour sélectionner le soumissionnaire.

# GLOSSAIRE

## **Achat public avant commercialisation (APAC)**

Dispositif de recherche et développement inspiré du droit de l'Union européenne, intervenant en amont d'un marché public et permettant à la suite d'une étude de faisabilité, d'impliquer des opérateurs dans la création d'un produit ou procédé innovant et de tester sa reproductibilité.

## **Appel à manifestation d'intérêt (AMI)**

Mode de pré-sélection des candidats invités à soumissionner lors de futures procédures restreintes.

## **Appel à projet (AAP)**

Procédure de consultation organisée par une personne publique visant à sélectionner différents projets éligibles à un subventionnement, sur la base des critères définis dans le cadre de celle-ci.

## **Appel d'offre ouvert**

Voir page 9.

## **Appel d'offre restreint**

Voir page 9.

## **Brevetage**

Procédé visant à protéger une innovation technique. « L'invention pour laquelle un brevet pourra être obtenu (...) auprès de l'Institut national de la propriété industrielle (INPI) doit également être nouvelle, impliquer une activité inventive et être susceptible d'application industrielle ». (source : Insee)

## **Candidat**

Opérateur économique qui demande à participer ou est invité à participer à une procédure de passation d'un marché public.

## **Concours**

Voir page 11.

## **Dialogue compétitif**

Voir page 12.

## **Entité adjudicatrice**

Pouvoir adjudicateur exerçant des activités d'opérateurs de réseau.

**French Tech.** Le label « French Tech », est un label créé en 2013 destiné à désigner les territoires les plus favorables au développement des start-up. 13 Métropoles French Tech ont été labellisées. Le concept de « réseaux thématiques French Tech » vise à regrouper des entrepreneurs spécialisés dans un même domaine pour les aider à faire face ensemble à leurs problématiques et à gagner en visibilité.

Pour en savoir plus : [lafrenchtech.com](http://lafrenchtech.com)

## **Hackaton**

Contraction des mots « hack » et « marathon », désigne un événement durant lequel un groupe de développeurs volontaires se réunissent pour faire de la programmation informatique collaborative sur une durée limitée.

## **Labellisation**

Identification des produits ou services par un signe distinctif délivré par un organisme habilité, attestant de leur conformité à un cahier des charges défini par cet organisme.

## **Marché de partenariat**

Voir page 16.

## **Marché de programme expérimental**

Voir page 15.

## **Opérateur économique**

Personne physique ou morale, publique ou privée, ou groupement de personnes doté ou non de la personnalité morale, qui offre sur le marché la réalisation de travaux ou d'ouvrages, la fourniture de produits ou la prestation de services.

## **Partenariat d'innovation**

Voir page 18.

## **Pouvoir adjudicateur**

Notion utilisée pour désigner l'acheteur public dans la directive 2004/18/CE du Parlement européen et du Conseil du 31 mars 2004 relative à la coordination des procédures de passation des marchés publics de travaux, de fournitures et de services.

## **Procédure concurrentielle avec négociation**

Voir page 14.

## **Programme européen de financement de la recherche et de l'innovation H2020**

H2020 est un programme européen de recherche et innovation sur la période 2014-2020. Il doit permettre de renforcer l'efficacité du financement de la recherche sur les projets à l'échelle européenne. Le défi Transport représente 6,3 Mds €. En cas de sélection du consortium, le projet innovant peut être développé et expérimenté sur une durée de 3 ans.

Pour en savoir plus :

<http://www.horizon2020.gouv.fr/>

## **Programme d'investissement d'avenir PIA**

Le PIA a été mis en place par l'État pour financer des investissements innovants et prometteurs sur le territoire, avec un principe de co-financement. Il est piloté par le Commissariat Général à l'Investissement (CGI).

Dans le cadre des Investissements d'Avenir, l'Etat a confié à la Caisse des Dépôts la gestion du Programme « Ville de demain ». Il finance des projets innovants, démonstrateurs et exemplaires de ce que sera la ville de demain : évolution des usages et des pratiques en ville, approche intégrée et innovante des transports et de la mobilité, de l'énergie et des ressources, de l'organisation urbaine et de l'habitat.

## **Soumissionnaire**

Opérateur économique qui présente une offre dans le cadre d'une procédure de passation d'un marché public.

**Sourçage** Voir page 7.

## **Variante**

Modifications de spécifications définies dans le dossier de consultation permettant aux candidats, qui en prennent l'initiative, de proposer une solution alternative pour répondre au besoin de l'acheteur public.

**L'initiative Mobilité 3.0** vise à réunir, coordonner et animer tous les acteurs de la mobilité intelligente afin de répondre collectivement aux enjeux économiques, sociaux et environnementaux.

Créer les conditions à l'émergence et l'appropriation des innovations dans le domaine des **Systèmes de Transports Intelligents** (STI/ITS) est un défi majeur. Les outils de la commande publique sont un des leviers puissants, offrant aux acteurs un cadre pour le développement, les tests et le déploiement à grande échelle des solutions ITS.

Ce **recueil de fiches pédagogiques** s'adresse aussi bien aux entreprises, aux élus locaux, qu'aux administrations des collectivités locales. Il présente de façon claire et concise les différentes procédures juridiques existantes à travers des exemples de projet déjà mis en œuvre.

Ce document s'inscrit dans la continuité du *Guide pratique: Osez les Nouvelles Mobilités !* paru en juin 2017 à l'attention des décideurs locaux.

## **ATEC ITS FRANCE**

**38 BIS, AVENUE RENÉ COTY  
75014 PARIS  
TÉL. : 01 45 24 09 09**