

## Commande publique & économie de la fonctionnalité et de la coopération Compte-rendu de la 1<sup>ère</sup> séance de l'atelier national 2<sup>nde</sup> édition 22 octobre 2019

### Compte rendu de la séance

#### Prochaine séance le 3 décembre 2019

**Avec le témoignage d'Amandine Colin, Responsable de la mission développement de la fonction achat au Département du Nord**

Sur la base d'un exemple de marché public du département, ce témoignage nous permettra de nous questionner sur d'autres formes d'évaluations possibles, dans les indicateurs utilisés comme dans les dispositifs, dans la phase de sélection des offres comme dans le déroulement du marché.

Retrouvez la synthèse de la première édition de l'atelier :

<https://www.eclaira.org/community/pg/file/1582/read/8651/synthse-de-latelier-national-commande-publique-economie-de-la-fonctionnalit-et-de-la-cooperation->

#### 1. Témoignage : Olivier Curto, responsable de l'éclairage public de la ville de Grenoble

Présentation Powerpoint de M. Curto à retrouver via ce lien :

<https://cloud.ciridd.org/index.php/s/5kJkMaFmKWpayLM>

M Curto présente aux participants le cas concret de Grenoble avec la mise en place d'un contrat de performance énergétique pour son éclairage public.

Plus de 19500 points lumineux  
Consommation annuelle >12,4  
GWh  
Un parc très vieillissant

En 2012-2013 des nouveaux types de contrats sont apparus : les REM contrats de réalisation entretien maintenance et les CREM auxquels s'ajoute la conception. Un contrat de performance énergétique n'est pas forcément un CREM car il ne comprend pas toujours l'exploitation-maintenance.

Dès 2011 la ville de Grenoble s'est questionnée sur le futur mode de gestion de son éclairage public en commandant une première expertise technique et financière. L'ancien contrat se terminait en 2014.

**L'usage de la lumière était le chapeau du projet, il correspondait aux questions : pourquoi éclairer-t-on ? Quand éclairer-t-on ? Comment éclairer-t-on ?**

- **L'importance de l'assistance à maîtrise d'ouvrage**

Les services se sont entourés de conseils dès le début car ils avaient fixé des objectifs mais ne savaient pas comment faire pour les atteindre, ils avaient besoin de connaissances et de compétences supplémentaires.

En partenariat avec

La ville a choisi un AMO indépendant pour l'aider dans le passage du marché : pas de lien avec de grosses entreprises du secteur. L'AMO juridique remplissait plusieurs fonctions : validation de ce qu'écrivaient les services internes et pilotage du dialogue compétitif. Il « portait » la conformité juridique ».

#### ▪ **Le choix de la procédure**

Il a été décidé d'utiliser le dialogue compétitif qui a débuté par un appel à candidatures sur référence (limite les participants au dialogue). La procédure s'est déroulée en tunnel, c'est-à-dire que les questions techniques liées au choix du candidat sont privées et non communiquées aux autres participants. Seules les réponses apportées aux questions concernant les pièces de marché sont transmises à tous les participants.

Des précautions de confidentialité ont été prises en raison du risque de recours juridique. Lors de l'attribution du marché, un référé contractuel a été déposé mais cela avait été anticipé en étant rigoureux et en notant notamment tous les échanges.

#### ▪ **Les critères d'attribution**

- Prix 35%
- Valeur technique 30%
- Performance en matière de protection de l'environnement 30%
- Délais d'exécution 5%

La ville a défini un cout d'objectif, elle a demandé aux candidats de répondre ambitieusement à partir d'un budget de départ.

Les critères étaient relativement nombreux et ambitieux sur le plan environnemental. La ville a demandé des luminaires évolutifs durables, démontables. Par exemple les luminaires moulés (donc non démontables) ont été rejetés.

*« L'enjeu est de trouver un équilibre entre les différents critères. »*

La prise en compte du volet local était une ambition de la ville mais c'est un critère non conforme. D'autres critères poussent en revanche les entreprises à répondre avec des solutions ancrées localement : les distances de trajet, les émissions de co2, la provenance des produits, les contrats d'insertion...

#### ▪ **Les engagements de performance**

Dans le marché, deux pages concernent les engagements de performance et les pénalités. Le prestataire retenu (groupement de deux entreprises) est allé plus loin dans la proposition en proposant un schéma directeur lumière. Le candidat retenu étant un groupement, cela pose la question de la responsabilité vis-à-vis de la performance. En réalité il n'y a qu'un mandataire officiel avec lequel la ville interagit, c'est lui qui rend des comptes car il est à la tête du groupement. Lorsqu'il reçoit une

En partenariat avec

pénalité ou un intéressement, il les répartit selon des pourcentages entre les membres du groupement.

- **Le dialogue compétitif : avantages et inconvénients**

Du fait du dialogue compétitif, les entreprises ont passé beaucoup de temps sur l'élaboration de l'offre finale. Elles ont également dû faire appel à des connaissances externes. Cela représente beaucoup d'argent (environ 300 000 €) et pose la question de l'accessibilité du dialogue compétitif pour des acteurs locaux de petite ou moyenne taille. Une entreprise s'est d'ailleurs désistée au cours du dialogue.

Dans le dialogue compétitif, l'indemnisation n'est pas encadrée, Grenoble avait fait une proposition selon son budget : prime prévue de 25 000 € qui n'a finalement pas été versée car la seule offre concernée a été jugée irrecevable.

Le dialogue compétitif a permis d'aller beaucoup plus loin dans les ambitions, les réponses intermédiaires ont été retravaillées dans ce sens.

Au début du marché il a été nécessaire de mettre à jour la situation initiale, le T0 sur lequel se rapporte la performance. En effet, en 9 mois de procédure cette situation initiale a évolué en raison de « l'abandon » du parc par l'ancien prestataire. Il n'était pas prévu un taux de panne de 10% par exemple.

- **Prévoir la fin de contrat**

Lors du renouvellement du contrat l'entreprise sortante bénéficiera potentiellement d'un avantage sur ses concurrentes (coopération étroite, connaissance des données...). La ville de Grenoble s'est prémunie d'un trop gros avantage lié à la possession des données : en fin de contrat elle récupèrera l'intégralité des données pour que les éventuelles entreprises candidates aient le même niveau de connaissance que le prestataire actuel.

- **Gestion effective du marché**

Pour gérer l'éclairage, une régie a été créée. Le contrat n'inclut pas la fourniture d'énergie. Un rapport d'exploitation est envoyé tous les ans à l'équipe municipale et à l'opposition. Le choix de la Régie reflète une volonté de transparence et de clarté vis-à-vis de l'opposition et des usagers.

Le financement n'est pas sur le modèle du loyer, ce choix a été fait en raison du budget initial et de la connaissance des dépenses moyennes par an.

Le contrat est d'une durée de 8 ans. Beaucoup d'outils ont été mis en place pour le suivi quotidien (pannes, consommations...). Aujourd'hui les objectifs d'économie d'énergie ont été dépassés et l'entreprise continue à s'investir. A mi contrat, la ville exprime un retour favorable car les économies

En partenariat avec

souhaitées ont été réalisées. La première année d'exécution a parfois nécessité des ajustements mais maintenant le contrat se déroule bien. L'entreprise a parfois reçu des pénalités mais a au final atteint les objectifs.

La qualité du service a augmentée, moins de pannes se produisent. La ville recevait environ 800 appels d'usagers par an, elle en reçoit maintenant environ 250 car les pannes sont vite repérées par les outils de suivi et l'entreprise est engagée à intervenir rapidement (sous peine de pénalité). Par ailleurs, la régie Grenoble Lumière est reconnue par les citoyens.

La réalisation du contrat induit beaucoup de coopération entre la collectivité et le prestataire ainsi que de la transparence. La coopération s'opère également entre les services. Le dialogue compétitif a débuté sous un mandat municipal et le contrat se déroule sous un autre. 4 élus sont aujourd'hui responsables du suivi.

#### ▪ **Implication des usagers**

Les usagers ont été impliqués dans les projets de rénovation à travers des balades nocturnes pour obtenir leur ressenti avant/après travaux. Leur contribution a porté sur les usages. Ils n'apportaient pas un avis sur l'esthétique et n'ont pas été associés sur la définition des besoins en amont. Par exemple, pour savoir quel chemin éclairer, la ville a besoin d'avoir un retour sur les passages empruntés.

L'association Ligue de protection des Oiseaux a été impliquée.

#### ▪ **Réflexions autour de l'EFC**

L'économie de la fonctionnalité et de la coopération invite à creuser ce qui se cache derrière la performance : faut-il fixer des objectifs tels que des heures réalisées par des contrats d'insertions ou fixer des résultats sur l'insertion effective des personnes ? Faut-il exiger des labels quitte à ce que le produit ne corresponde pas bien aux besoins et reste dans un placard ou s'intéresser aux impacts réels sur les consommables ? etc. En même temps, le risque n'existe-il pas de fixer des promesses difficiles à tenir qui mettent en difficulté des sous-traitants ?

## **2. Préparation des prochaines séances / pistes à creuser**

- Groupements dans le cadre de la gestion des déchets. ex : Sydemer
- Coopération hors commande publique. ex : Territoires zéro chômeur
- Le positionnement des PME dans la commande publique, comment faire pour que les achats en économie circulaire et économie de la fonctionnalité soient accessibles, quelle visibilité des PME
- Mobilité, ex : travail du Sytral sur l'analyse de la durée de vie du tram

En partenariat avec