

Outil d'analyse de l'empreinte économique et géographique des achats de la Région Grand Est

Expérimentation « achats innovants »

Contexte

Orchidée, le schéma des achats responsables de la Région

Délibération du 29 juin 2017



« La commande publique porte un **enjeu fort de développement des territoires**, au profit des acteurs économiques et sociaux »

« Pour les acteurs économiques de proximité, la commande publique doit aussi être une opportunité de développement de leur activité au profit de l'emploi »

« Le souhait de la Région est donc de développer l'économie locale par une **meilleure connaissance du tissu économique de proximité** et une meilleure diffusion de l'information à destination des PME/TPE ».

Contexte

Quelques données sur la commande publique de la Région :

+/- 5000 marchés chaque année

1500 fournisseurs

600 millions d'euros d'achats

350 acheteurs

18 sites

➔ Aucun outil spécifique de consolidation des données fournisseurs

➔ Aucun outil spécifique de consolidation des données économiques des achats

Contexte

L’empreinte économique et géographique des achats peut être définie comme la connaissance des retombées économiques locales liées aux marchés de la Région pour ses 1500 fournisseurs.

Périmètre des marchés considérés :

- Marchés gérés par la Direction de l’Achat Public (marchés \geq à 25 000 € HT)
- Marchés < à 25 000 € HT, gérés par les Directions métiers et les Maisons de la Région
- Marchés gérés par les mandataires (délégation de maîtrise d’ouvrage)
- Marchés passés via l’UGAP

Objectifs et enjeux

Suivi et connaissance des 1500 fournisseurs et des retombées économiques locales liées aux marchés de la Région

Suivi trimestriel sur les points suivants :

- Nombre d'opérateurs économiques
- Nom, effectifs, nombre d'établissements
- Typologie des fournisseurs (TPE, PE, ME, structures de l'ESS, ...)
- Volume d'achat par opérateur
- Volume d'achat moyen par typologie et pourcentage du total des dépenses
- Classification des données par implantation géographique des fournisseurs basée sur :
 - Les Maisons de la Région (avec possibilité commune par commune)
 - Les 10 départements
 - Une consolidation régionale
 - Les fournisseurs hors région

Procédure de dévolution

Type de procédure envisagée

L'expérimentation « achats innovants »

Afin de favoriser l'innovation dans la commande publique, le décret n°2018-1225 du 24 décembre 2018 crée une expérimentation de trois ans permettant aux acheteurs de passer des **marchés négociés sans publicité ni mise en concurrence préalables** pour leurs achats innovants d'un montant inférieur à 100 000 € HT.

➔ Contractualisation directe avec l'Association des Paralysés de France

1) Existence de la solution :

- La solution existe-t-elle sur le marché ?

Depuis combien de **temps** ?

- Est-elle **répandue** au sein du secteur privé ?

Du secteur public ? Dans le domaine concerné ?

- Correspond-elle à un **nouvel usage** d'une solution existante ?

- Faut-il **partiellement adapter** la solution aux besoins publics (hors « étagère ») ?

- Faut-il faire **développer** la solution (R&D) ?

Solution plus performante

2) Objectifs poursuivis :

- Amélioration des processus organisationnels et/ou de la **qualité de service**

- Meilleur **rapport qualité/coûts** (efficacité, rentabilité...)

- Meilleurs **délais**

- Maîtrise des **impacts environnementaux et/ou sociaux**

- Réponse à un **nouveau besoin**

- Autre(s) ?

Nature / Maturité de la solution

Achat public innovant

Solution nouvelle ou sensiblement améliorée

4) Informations (non exhaustives) :

- L'entreprise est-elle intégrée à l'**écosystème de l'innovation** (incubateur, pôle de compétitivité, cluster...) ?
- L'entreprise bénéficie-t-elle de **financements ou crédits d'impôts** liés à l'innovation ?
- Quel est son **taux de R&D** interne ?
- L'entreprise a-t-elle obtenu des **prix, labels, brevets** pour cette solution ou pour d'autres ?
- L'entreprise est-elle de **création récente** ?

Entreprise innovante

3) Type d'innovation et avancement opérationnel :

- Innovation de **rupture** ou incrémentale ?

- Innovation de produit, d'usage, de procédé, de commercialisation, d'organisation, innovation sociale ?

- Phase de **commercialisation**, d'**industrialisation** ou de **conception** ?

- **Niveau de risque** associé à l'innovation ?

Définition du besoin

Solution innovante

Le caractère innovant est qualifié par une **nouvelle organisation de la pratique et les relations extérieures**

- Développement conjoint des fonctionnalités de l'outil :
Région Grand Est / Association des Paralysés de France
- Phasage de la mise en œuvre, avec phases de test
- Evolution possible de l'outil, à l'issue des phases de test, voire en phase de déploiement



Montage contractuel envisagé

Contenu du contrat

Le phasage

Phase 1: Recherche & Développement



- Développement par un prestataire de la Région Grand-Est d'un logiciel dédié
- Choix d'un hébergeur Français reconnu, stockage de données en Région Grand-Est
- Sélection d'un site de données sur les opérateurs économiques fiable et à jour
- Présentation des choix pour validation par la Région Grand-Est
- Pilotage, définition des processus et méthodes, nomination d'un responsable de projet...

Phase 2: Saisie des données



- Mise en place, en collaboration Région/APF, d'une méthode de collecte des données au sein des services
- Formation des personnels APF au logiciel dédié et mise en place de clauses de confidentialité
- Saisie des données d'entrée sur les opérateurs économiques répertoriés
- Encadrement des opérations en salle sécurisée
- Comparaison des statistiques rendues par le logiciel et celles attendues

Montage contractuel envisagé

Contenu du contrat

Le phasage

Phase 3: Test in Situ



- Collecte des informations sur les volumes d'achat gérés par la Direction de l'Achat Public pour un test sur un trimestre
- Saisie des données par fournisseur dès le second trimestre
- Mise à disposition des résultats
- Validation des résultats par la Direction de l'Achat Public

Phase 4: Déploiement



- Collecte des informations issues de la Région Grand-Est sur les volumes d'achat gérés par tous les services acheteurs et mandataires
- Saisie des données à partir du troisième trimestre
- Mise à disposition des résultats et validation à la fin du troisième trimestre
- Déploiement par trimestre jusqu'à la fin du contrat
- Maintenance du logiciel (inclus) et développement (possible sur devis complémentaire)