



8^E EGOVERNMENT SYMPOSIUM ROMAND

Marchés publics TIC : défis et solutions

#296672

9 mai 2019

Sommaire



- Qui s'adresse à vous ?
- Problèmes et solutions possibles
 - Gestion des incertitudes
 - Dépendance vis-à-vis des fournisseurs
 - Questions contractuelles
 - Coopération en matière d'achats TIC

Qui s'adresse à vous ?



L'Office d'informatique et d'organisation du canton de Berne (OIO) est le centre de compétences de l'administration bernoise pour les TIC et les achats publics.

Responsables de dépenses TIC pour environ 100 millions de francs par an, nous réalisons chaque année entre 10 et 20 achats publics avec 4 à 6 acheteurs et acheteuses.

Nous assurons les tâches transversales dans le domaine des marchés publics du canton de Berne (formation, outils, support des services d'achat, préparation de la législation...) et la coordination des achats centralisés de l'administration cantonale.

Pour plus d'informations :

www.be.ch/beschaffung / www.be.ch/marchespublics.



Gestion des incertitudes



Problème	Solution possible
Quantité indéterminée des besoins (nombre d'utilisateurs, de licences...)	Mise au concours d'un contrat-cadre permettant, sans autre appel d'offres, d'appeler autant de prestations que nécessaire.
Durée indéterminée des besoins	Mise au concours d'un contrat pour la durée minimale des besoins, avec des options de prolongation. (Les contrats de durée illimitée ou à reconduction automatique ne sont pas autorisés.)
Prise en compte d'options dont la réalisation est incertaine (p. ex. augmentation des quantités, poursuite du projet...)	<ul style="list-style-type: none">• Pour déterminer la valeur du marché : prendre en compte la valeur estimée totale des options (contrat-cadre : quantité maximale).• Pour évaluer le prix : tenir compte du prix des options selon la probabilité qu'elles se réalisent (p. ex. 50 %, 80%...),

Gestion des incertitudes



Problème	Solutions possibles
<p>Existe-t-il des fournisseurs appropriés en dehors des leaders du marché / quasi-monopoles (SAP, Microsoft, Adobe...) ?</p> <p>Est-il pertinent de lancer un (difficile) appel d'offres «neutre quant au produit» si l'on peut partir du principe que tous les fournisseurs emploient le même produit ?</p>	<ul style="list-style-type: none">• Envoyer une demande d'information via simap.ch avec cette question : Existe-t-il d'autres fournisseurs qui répondent aux exigences ?<ul style="list-style-type: none">• si oui : appel d'offres « neutre quant au produit »,• si non : existe-t-il une concurrence effective au sein de la marque (p. ex. entre revendeurs ou intégrateurs) pour le produit du leader du marché ?<ul style="list-style-type: none">• si oui : appel d'offres faisant référence au produit mais avec la réserve « ou équivalent » (GPA art. VI:3). Les coûts de licence n'entrent pas dans la valeur du marché s'ils sont indépendants du choix du revendeur ou de l'intégrateur ;• si non : passation directe d'un marché de gré à gré avec le leader du marché (BE: après publication sur le site simap.ch).

Dépendance vis-à-vis des fournisseurs



Problème	Solutions possibles
<p>Lors d'un nouvel appel d'offres, un changement de fournisseur revient très cher (coûts de migration, de formation...). Si ces coûts entrent dans l'évaluation du prix selon le principe du TCO, les autres fournisseurs n'ont pratiquement aucune chance.</p>	<p>Les coûts d'un changement de fournisseur ne doivent pas entrer en ligne de compte dans l'évaluation du prix, ou (seulement) de manière limitée ; sinon, aucune concurrence effective ne serait possible. Le fournisseur actuel saurait en effet qu'il n'a pratiquement aucune concurrence, ce qui lui permettrait de proposer un prix aussi élevé qu'il le souhaite. Et du coup l'adjudicateur risquerait de déboursier davantage que s'il avait changé de fournisseur.</p>
<p>Seul le fournisseur du logiciel possède le savoir-faire et le personnel appropriés pour fournir des prestations de maintenance et de développement.</p>	<ul style="list-style-type: none">• Selon le principe du TCO, il faut déjà mentionner ces prestations en tant qu'options dans l'appel d'offres pour l'achat du logiciel, afin que la concurrence joue aussi pour elles.• Evaluer comme critères d'adjudication des facteurs visant à réduire la dépendance (p. ex. licence Open source, transfert des droits d'auteur...).• En cas de transfert des droits d'auteur : envisager la publication comme logiciel Open source (https://github.com/kanton-bern/oss).

Dépendance vis-à-vis des fournisseurs



Problème	Solutions possibles
<p>Il est extrêmement difficile de changer de fournisseur car des processus complets sont liés à la solution et les données sont difficilement exportables. (Ce risque existe surtout dans le cas d'un logiciel en tant que service - SaaS.)</p>	<p>Anticiper la transition dès l'appel d'offres :</p> <ul style="list-style-type: none">• fixer des exigences concernant la capacité de transition ;• évaluer comme critères d'adjudication la qualité des possibilités et prestations de transition (délais, formats de données standard, concepts...) ;• régler à l'avance par voie contractuelle l'assistance en cas de transition (exportation des données, support de la migration).

7

Questions contractuelles



Problème	Solutions possibles
<p>Les contrats types et les conditions générales (CG) des fournisseurs</p> <ul style="list-style-type: none">• sont désavantageux pour les services d'achat,• ne permettent pas de comparer les offres (du fait des différences dans la répartition des risques).	<p>Lors de l'appel d'offres :</p> <ul style="list-style-type: none">• exclure les contrats types et les CG des fournisseurs,• joindre ses propres contrats à l'appel d'offres (voir les modèles – en allemand – sur www.be.ch/beschaffung),• prévoir l'application des CG de la CSI (www.sik.ch),• fixer comme critère impératif l'adhésion à ces règles contractuelles.

Coopération en matière d'achats TIC



Problème	Solutions possibles
Conditions défavorables lorsque le service d'achat a un faible pouvoir d'achat	Achats communs / centralisés : <ul style="list-style-type: none">• principe de l'acheteur leader : achat par le canton ou une ville avec la participation possible de (d'autres) communes,• responsabilité commune des achats (p. ex. PAIR, eOperations).
Diversité des exigences / cycles de vie des services demandeurs	<ul style="list-style-type: none">• Principe de l'acheteur leader : cet acheteur fixe les conditions (« à prendre ou à laisser »).• Responsabilité commune des achats : organisation coûteuse de la gestion du cycle de vie et de l'ingénierie des exigences.
Flexibilité pour l'appel des prestations	Mise au concours d'un contrat-cadre prévoyant <ul style="list-style-type: none">• une définition souple des quantités appelées et de la durée d'approvisionnement,• les parties au contrat et le volume maximal des prestations (cf. EuGH C-216/17),• que la commande, le paiement et la livraison se fassent directement entre le fournisseur et le service demandeur.

Contact



Thomas M. Fischer
Président de la conférence cantonale des achats
thomas.fischer@fin.be.ch
+41 31 633 40 94

N° doc. 296672

10