

vendredi, 19 février 2010 07:34



En 2007, le conseil général des Hauts-de-Seine s'est investi en dans le projet « environnement numérique des collèges publics », dit ENC 92. Dans ce contexte, 5 marchés ont été lancés dont deux en dialogue

compétitif. **Cyrille Desmarest, chef du service politique numérique pour l'éducation au conseil général et**

**Maître François Jouanneau, avocat au cabinet Alain Bensoussan nous en disent plus sur la conduite de la procédure de l'article 36 du CMP.**

Depuis une dizaine d'années, le département de Hauts-de-Seine est engagé dans le financement des équipements informatiques des collèges. Les choses se sont accélérées début 2007, avec la validation par l'assemblée départementale d'un engagement pluriannuel pour proposer un environnement numérique des collèges publics du département, baptisé ENC 92. Programme global de 59 millions d'euros, il vise à doter chaque membre de la communauté éducative d'une plate-forme d'environnement numérique de travail offrant à chaque usager un « bureau virtuel ». Pour mener à bien ce projet ambitieux, une convention bipartite a été signée en octobre 2008 entre le département et l'Académie de Versailles. Le CG 92 a été désigné maître d'ouvrage dans la mesure où il finance l'opération. « *ENC 92 s'inscrit dans une ingénierie de marchés comprenant plusieurs procédures simultanées : l'environnement numérique de travail (ENT), le réseau global d'établissement, l'administration techniques de collèges (ATC), les équipements et l'expertise. Sur les cinq procédures lancées, deux, l'ENT et l'ATC, ont fait l'objet d'une procédure de dialogue compétitif en raison de leur complexité, explique Cyrille Desmarest, chef du service politique numérique pour l'éducation au conseil général des Hauts-de-Seine à l'occasion d'un débat organisé le 17 février 2010 par le cabinet d'avocats Alain Bensoussan. Le 11 avril 2008, l'exécutif du CG a voté à l'unanimité l'autorisation de lancer ces procédures* », ajoute-t-il. Sur quels éléments se fondait la complexité ? L'impossibilité pour le département de définir seul et à l'avance les moyens humains et les moyens techniques justifiait, selon lui, le recours au dialogue compétitif. « *En amont du dialogue, nous avons défini notre besoin sur le volet économique, juridique, fonctionnel et techniques mais certains éléments ne pouvaient pas être déterminés par le conseil général. La choix d'une dévolution sous la forme du dialogue compétitif était donc rendue nécessaire en raison de la complexité technique de l'ENT et de la complexité de l'organisation à mettre en œuvre l'ATC* », argumente le chef de service. Mais concentrons-nous sur la procédure mise en œuvre pour l'ENT.

## Une AMO juridique nécessaire

Une année, c'est le temps qu'il aura fallu pour que le marché relatif à l'ENT soit attribué : l'AAPC a été envoyé le 22 décembre 2008 et le marché notifié le 30 décembre dernier. *« Suite à l'invitation au dialogue, les candidats devaient remettre une offre initiale. Cette phase n'est pas prévue dans les dispositions du CMP sur le dialogue compétitif. Néanmoins, elle est nécessaire à la bonne marche des auditions »*, constate Maître François Jouanneau, avocat au cabinet Alain Bensoussan. Le cabinet Alain Bensoussan a été choisi après mise en concurrence comme assistant à maîtrise d'ouvrage pour accompagner le CG 92 dans la mise en œuvre de la procédure. *« La réussite d'une procédure de dialogue compétitif passe par la constitution d'une équipe pluridisciplinaire soudée regroupant des compétences techniques, économiques et juridiques. Le cabinet a été intégré au sein de l'équipement projet du département, constituée de la délégation aux politiques numériques (DPN), du pôle éducation, sport et jeunesse (PESJ) et de la direction des marchés publics (DMP), mais également avec les partenaires externes au département, l'Académie de Versailles et l'assistante technique du CG »*, développe l'avocat. Le cabinet s'est vu alors confier deux types de missions. La première consistait à apporter assistance et conseil dans la validation des pièces contractuelles, dans l'analyse des offres initiales et des offres finales, ainsi que dans le pilotage des phases de négociation. La seconde portait sur l'ajout au programme fonctionnel de pré-requis juridiques permettant aux candidats de s'exprimer sur les solutions juridiques proposées. *« L'idée qui a guidé l'élaboration de ces pré-requis était de mesurer les incidences juridiques sur les choix techniques faits par exemple en matière de réversibilité, d'informatique et liberté ou encore de propriété intellectuelle*, explique Maître Jouanneau. *Sur 304 pré-requis définis une vingtaine pouvait être qualifiée d'« essentiels ». Pour chacun de ces éléments, le candidat avait le choix de cocher soit la case « accepté » soit la case « non accepté ». Il pouvait également faire des commentaires. Sur les cinq candidats retenus pour la phase de dialogue, le taux d'acceptance des pré-requis est supérieur à 50%. Mais il ne s'agit pas d'un critère de choix »*, détaille-il.

## Bien définir les thèmes d'audition

*« L'audition des candidats s'est déroulée en 4 phases ; la présentation du candidat et de sa proposition initiale, la présentation technique et la méthodologie, les aspects juridiques et enfin le volet financier. Chaque candidat qui a participé au dialogue a été indemnisé. La transparence, la traçabilité et la confidentialité ont porté chacune des étapes d'audition »*, précise Cyrille Desmarest. Afin de ne pas mettre les candidats au pied du mur, les détails pratiques des cycles de discussion et notamment le timing de chacun des points abordés était défini dans la lettre de convocation. *«*

*Dès lors que la procédure est bien préparée, que le besoin est bien défini, on fait converger les candidats vers ce que l'on souhaite, cela permet d'éviter que tout commence dans le cadre des auditions et que l'offre initiale du candidat n'est finalement aucune valeur. A l'issue de chaque round, le candidat a eu la charge de rédiger le compte-rendu » poursuit le chef de service. « L'audition sur les aspects juridiques a été menée par le cabinet Alain Bensoussan sous le prisme de six thèmes fondamentaux : solution clé en main, obligation de résultat, évolutivité, réversibilité, caractère impératif des délais, responsabilité en cas de dommages. Les représentants des candidats, juristes et responsables opérationnels, ont adhéré au principe de l'audition juridique, une première pour eux, et ont apprécié la qualité des échanges », complète Maître Jouanneau. Pour chacun des cinq marchés passés par le CG92, le titulaire devait également signer une charte d'engagements contractuels. « Ce document qui fait partie des pièces contractuelles est le ciment de tous les marchés de l'ENC 92. En effet, la charte définit des engagements de collaboration. Chacun des titulaires prend conscience que ses engagements sont liés à d'autres marchés », fait valoir Cyrille Desmarest. L'installation d'un environnement numérique de travail d'ici 2014 dans les 100 collèges publics du département se fera sur la base du volontariat. « Chacun est libre d'adhérer au projet. S'ils s'engagent la convention bipartite signée avec l'académie de Versailles sera prolongée par une convention tripartite (académie, département et collège) qui fixera les responsabilités du chef d'établissement lors du déploiement d'ENC92 dans son collège », continue-t-il. Quels sont les facteurs clés de la réussite d'un tel projet ? Pour le fonctionnaire, il faut un engagement de l'exécutif, une équipe soudée et une maîtrise d'ouvrage forte. « Certes un tel projet est compliqué à organiser, mais ce n'est rien par rapport à sa mise en œuvre », conclut-il.*

Emmanuelle Maupin © achatpublic.info