

| Code interne | Propositions | Détails de la proposition | Construction | Prestations intellectuelles | Matériels et fournitures | Denrées alimentaires / Restauration collective | Numérique / informatique | Energie / Fluide | Prestations de service | Formation professionnelle | Mobilité et transport |
|--|--|---|--------------|-----------------------------|--------------------------|--|--------------------------|------------------|------------------------|---------------------------|-----------------------|
| Axe : Une responsabilité économique assumée | | | | | | | | | | | |
| Chantier #Eco1 : Un small business act pour un meilleur accès des opérateurs économiques à la commande publique | | | | | | | | | | | |
| #Eco1.01 | Renouveler les relations entre les opérateurs économiques et la Région Bretagne, et stimuler l'accès des primo-accédants à la commande publique. | <p>Comment favoriser le rapprochement dynamique et permanent de l'offre et la demande ?</p> <p>Comment mesurer en terme de retour sur investissement (pour une entreprise / pour la Région / pour les territoires) les bénéfices de la commande publique ?</p> <p>Pensez-vous qu'un observatoire régional de la commande publique intégrant les intentions d'achats et les données liées aux attributions des marchés soit de nature à assurer une meilleure lisibilité des besoins de la Région et à créer les conditions d'un meilleur accès à la commande publique ? Si oui, quelles en seraient les données essentielles (objet des achats, date de lancement de la consultation...)?</p> <p>Comment contribuer à l'équilibre relationnel entre la Région et ses prestataires ? Quels modes et lieux de rencontre vous semblent les plus appropriés pour améliorer cet équilibre relationnel :</p> <ul style="list-style-type: none"> - l'organisation de rencontres régulières fournisseurs / acheteurs / prescripteurs pour développer la concurrence ? - un espace numérique du sourcing pour une mise en relation dynamique et permanente entre opérateurs économiques et acheteurs publics ? <p>Quelles attentes des entreprises accédant à la 1ère fois à la commande publique (parcours tutoré, sessions de formation, guides...)?</p> | X | X | X | X | X | X | X | X | X |
| #Eco1.02 | Améliorer la pertinence des critères d'attribution tout en informant au mieux les candidats non retenus des motifs du rejet de leurs offres. | <p>En cas de rejet d'une offre quel est le degré d'informations attendues dans la perspective d'optimiser vos futures propositions et sous quelle forme ?</p> <p>Quel est, selon votre expérience, le critère discriminant dans la sélection des offres ?</p> <p>Un travail conjoint sur la critérisation vous paraît-il pertinent ? Et selon quelles méthodes ?</p> <p>Selon quelles modalités souhaitez-vous être informés du rejet de votre offre ?</p> <p>Au niveau de la candidature, selon-vous les compétences doivent-elles primer sur les références ? Si oui, comment mieux les valoriser ?</p> | X | X | X | X | X | X | X | X | X |
| #Eco1.03 | Généraliser les avances et porter le taux à 30%, sans demande de garantie financière. | <p>Etes-vous favorable à la systématisation des avances même lorsqu'elles sont facultatives ?</p> <p>Le taux de 30% vous paraît-il pertinent ? Quelles limites pour les marchés de faibles montants (coût de la gestion administrative) ?</p> | X | X | X | X | X | X | X | X | X |

| Code interne | Propositions | Détails de la proposition | Construction | Prestations intellectuelles | Matériels et fournitures | Denrées alimentaires / Restauration collective | Numérique / informatique | Energie / Fluide | Prestations de service | Formation professionnelle | Mobilité et transport |
|--|--|--|--------------|-----------------------------|--------------------------|--|--------------------------|------------------|------------------------|---------------------------|-----------------------|
| #Eco1.04 | Renouveler le design contractuel | <p>Etes vous prêt à faire évoluer le format de vos réponses, à produire des documents qui puissent faciliter l'analyse ?</p> <p>Avez-vous déjà répondu à des cahiers des charges fonctionnels (document par lequel le maître d'ouvrage exprime son besoin en terme de fonctions de services et de contraintes) ? Est-ce plus facile pour vous de répondre à ce type de cahier des charges qu'à des cahiers des charges descriptifs ?</p> <p>Quelles principes envisageriez-vous pour simplifier les clauses des règlements de la consultation ?</p> <p>Plus globalement, les clauses contractuelles (intégrées dans le cahier des clauses administratifs particulières) vous paraissent-elle trop complexes, notamment dans la terminologie employée ?</p> <p>Un travail conjoint sur la modernisation du design contractuel vous paraît-il pertinent ?</p> <p>Que pensez-vous des cadres de réponse (contrainte ou outil) ?</p> | X | X | X | X | X | X | X | X | X |
| #Eco1.05 | Développer et valoriser les groupements momentanés d'entreprises (cotraitance) ainsi que la sous-traitance | <p>Répondez-vous, régulièrement, en groupement d'entreprises ? Si non, quels sont les freins ?</p> <p>Quels outils pratiques vous permettraient de recourir plus facilement à la cotraitance ou à la sous-traitance (exemple : bourse à la cotraitance proposée par certains profils acheteurs) ?</p> <p>Avez-vous besoin d'un accompagnement des acheteurs pour créer cette mise en relation ?</p> <p>Identifiez-vous facilement des entreprises partenaires susceptibles d'apporter une valeur ajoutée à votre offre ?</p> | X | X | X | X | X | X | X | X | X |
| Chantier #Eco2 : Pour des relations contractuelles respectueuses et équilibrées | | | | | | | | | | | |
| #Eco2.01 | S'engager mutuellement, sur des règles claires et efficaces pour l'exécution financière du marché | <p>Quel avis portez-vous sur la systématisation des propositions suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Systématiser les clauses relatives aux révisions de prix dès que le marché a une durée supérieure à 1 an - Systématiser les clauses relatives aux acomptes - Publier, en open data, les délais de paiement - Fluidifier la chaîne financière et comptable lors de l'exécution du contrat - En cas de difficulté, organiser immédiatement un échange oral - Travailler collaborativement avec les services de la comptabilité et de la DGFIP (Direction Générale des Finances Publiques), lors de la rédaction des clauses financières et lors d'un souci survenant lors de l'exécution du marché - Dématérialiser les factures dans le cadre des obligations réglementaires en vigueur | X | X | X | X | X | X | X | X | X |
| #Eco2.02 | Porter une attention particulière sur l'équilibre contractuel entre titulaires et sous-traitants | <p>Pensez-vous que les relations entre le titulaire du marché public et le(s) sous-traitant(s) sont équilibrées, tant sur le plan financier que sur le plan de l'exécution des prestations ?</p> <p>Avez-vous déjà été en position de sous-traitant ? Si oui, avez-vous connus des difficultés particulières ?</p> <p>Seriez-vous prêt à devenir sous-traitant ?</p> <p>Lorsque vous êtes sous-traitant, pensez-vous être rémunéré au juste prix ?</p> <p>Au stade de l'offre et lors de l'exécution du marché, faut-il clarifier les prestations à réaliser obligatoirement par le titulaire ?</p> <p>Lors de l'exécution du marché, faut-il définir plus clairement le circuit du paiement des sous-traitants ?</p> | X | X | X | X | X | X | X | X | X |

| Code interne | Propositions | Détails de la proposition | Construction | Prestations intellectuelles | Matériels et fournitures | Denrées alimentaires / Restauration collective | Numérique / informatique | Energie / Fluide | Prestations de service | Formation professionnelle | Mobilité et transport |
|--|--|---|--------------|-----------------------------|--------------------------|--|--------------------------|------------------|------------------------|---------------------------|-----------------------|
| #Eco2.03 | Systématiser l'analyse fournisseur | L'analyse fournisseur est un élément de maîtrise et de pilotage du processus achat dans l'optique de la mise en œuvre d'une gestion de la relation fournisseurs . Pensez-vous que cet outil puisse être une base de discussion pour la mise en place d'une stratégie d'amélioration continue de la relation client / fournisseur ? Pensez-vous qu'il faille systématiser l'analyse fournisseur en cours d'exécution du marché, selon une fréquence adaptée, et a minima à la fin du marché ? Etes-vous prêt à participer à des analyses fournisseurs / acheteurs en cours d'exécution du marché et à la fin du marché ? Quelles méthodes proposeriez-vous pour évaluer la performance de l'achat, par les deux parties ? A votre avis, la publication du niveau de performance sur l'espace numérique du sourcing est-elle pertinente ? Seriez-vous prêt à co-construire avec la Région une méthodologie d'analyse fournisseur / acheteur ? | X | X | X | X | X | X | X | X | X |
| #Eco2.04 | S'engager sur des délais d'exécution | Comment pensez-vous en compte la question des délais d'exécution dans la formulation de votre offre ? Quelle traduction réelle dans l'exécution ? Etes-vous souvent confrontés à la diminution de vos délais de réalisation/intervention ? Comment concilier des délais de réalisation/intervention raisonnables et les impératifs de continuité du service public ? | X | X | X | X | X | X | X | X | X |
| #Eco2.05 | Privilégier le règlement des conflits par un recours à la médiation | Connaissez-vous la médiation relative aux marchés publics ? Si oui, l'avez-vous déjà utiliser ? La médiation vous paraît-elle une formule à favoriser dans les marchés publics ? Pour plus d'informations sur la médiation des marchés publics vous pouvez consulter le site du médiateur des entreprises | X | X | X | X | X | X | X | X | X |
| Chantier #Eco3 : Pour une juste qualité au juste prix | | | | | | | | | | | |
| #Eco3.01 | Instaurer un contrat de confiance entre la Région et les attributaires et créer les conditions d'une détermination du prix en toute transparence | Etes-vous en mesure de détailler la décomposition de prix fournie au stade de l'offre (détail du prix, réalité prix unitaire / unités d'œuvre, frais de déplacement...) ? Quelles informations pouvez-vous fournir pour une décomposition des prix pertinente et juste ? Qu'évoque pour vous la notion de "juste prix" ? coût global ? Seriez vous favorable à un observatoire des prix permettant d'observer la fluctuation des prix sur le marché ? Quelles difficultés rencontrez-vous dans la détermination des prix du marché en lien avec les besoins ? | X | X | X | X | X | X | X | X | X |
| #Eco3.02 | Massifier les achats par l'usage du groupement de commande ou de la centrale d'achat | Etes-vous en capacité de répondre en groupement (cotraitance) afin d'accéder à des marchés émanant de centrale d'achat ou de groupement de commande ? Pensez-vous qu'un regroupement des achats, voire une standardisation des achats, auront pour conséquences de diminuer les coûts pour la Région et par conséquent les prix pour les prestataires ? Quels impacts sur la concurrence ? Quels leviers, quels risques ? pour les acheteurs, pour les entreprises ? | X | X | X | X | X | X | X | X | X |
| #Eco3.03 | Annoncer dans le règlement de la consultation les règles de détection des offres anormalement basses | Etes-vous favorable à la rédaction d'une clause, dans le règlement de la consultation, expliquant les modalités de détection des offres anormalement basses ? (utilisation de formules déjà proposées par certaines fédérations professionnelles) Dans ce cas, faut-il une formule par domaine d'achat ? ou par achat ? Seriez vous prêt à participer à une expérimentation consistant à développer un algorithme pour détecter les offres anormalement basse ? | X | X | X | X | X | X | X | X | X |
| #Eco3.04 | Systématiser la négociation | Dans les procédures qui le permettent, êtes-vous souvent invités à négocier par les acheteurs ? Si oui, sur quels points la négociation porte-t-elle ? Seriez-vous prêt à systématiser la négociation sur tous les points négociables de l'offre et du marché, tant sur les aspects administratifs et que techniques (méthode, délai, prix, clauses financières...) Le temps passé sur les négociations peut-il être un frein pour vous ? Comment appréhendez-vous les techniques de négociation ? Identifiez-vous des dérives préjudiciables à l'usage de la négociation ? | X | X | X | X | X | X | X | X | X |

| Code interne | Propositions | Détails de la proposition | Construction | Prestations intellectuelles | Matériels et fournitures | Denrées alimentaires / Restauration collective | Numérique / informatique | Energie / Fluide | Prestations de service | Formation professionnelle | Mobilité et transport |
|--|---|---|--------------|-----------------------------|--------------------------|--|--------------------------|------------------|------------------------|---------------------------|-----------------------|
| #Eco3.05 | Recourir plus fréquemment aux primes d'intéressement et ajuster les pénalités en fonction de l'objet du contrat | Pensez-vous que la mise en œuvre de primes d'intéressements serait de nature à rendre encore meilleure l'exécution des marchés ? A votre sens, si les pénalités étaient bien en adéquation avec l'objet du marché, son montant et sa complexité, cela vous inciterait à répondre à plus de marchés ? ou à diminuer les coûts de l'offre ? | X | X | X | X | X | X | X | X | X |
| Chantier #Eco4 : Pour des offres de qualité et innovantes | | | | | | | | | | | |
| #Eco4.01 | Encourager les candidats à proposer des variantes pour permettre d'accéder à des solutions innovantes | Etes-vous favorable à l'intégration de variantes facultatives dans le règlement de consultation ? Si oui, pensez-vous qu'il est nécessaire de prévoir, systématiquement, une offre de base ? Lors de l'analyse des offres variantes, sur la base des critères de choix énoncés dans le règlement de la consultation, trouvez-vous que les variantes sont analysées avec justesse ? Lorsque vous proposez des variantes facultatives, sont-elles souvent retenues ? Etes-vous favorable aux variantes obligatoires ? Quelles solutions pour analyser les variantes au plus juste ? | X | X | X | X | X | X | X | X | X |
| #Eco4.02 | Développer la rédaction fonctionnelle des besoins | Avez-vous déjà répondu à des cahiers des charges fonctionnels (document par lequel le maître d'ouvrage exprime son besoin en terme de fonctions de services et de contraintes) ? Est-ce plus facile pour vous de répondre à ce type de cahier des charges qu'à des cahiers des charges descriptifs ? Quelles sont les difficultés pour répondre à des besoins décrits très précisément ? Cela est-il de nature à favoriser l'innovation des produits et de l'organisation de l'achat ? Cela est-il de nature à valoriser votre expertise et votre savoir-faire ? | X | X | X | X | X | X | X | X | X |
| #Eco4.03 | Utiliser le numérique dans les marchés publics | Quelles solutions numériques vous paraissent pertinentes dans le domaine d'achat qui vous concerne (serious game, Building Information Modeling, réseaux intelligents, copies numérique...) ? Dématiser de bout en bout de l'ensemble du marché jusqu'à la facture ? Comment valoriser les coûts induits par l'utilisation de nouvelles technologies ? | X | X | X | X | X | X | X | X | X |
| #Eco4.04 | Renforcer la valorisation des critères d'innovation | Quel est votre avis sur les critères d'innovation ? Avez-vous déjà répondu à des consultations où un tel critère était déterminant dans le choix de l'offre ? La capacité d'innovation doit elle faire l'objet d'une critérisation ? Comment valoriser l'innovation dans le domaine d'achat qui vous concerne ? | X | X | X | X | X | X | X | X | X |
| #Eco4.05 | Développer les enchères inversées | Avez-vous déjà participé à des enchères électroniques inversées ? Si oui, que pensez-vous de cette pratique ? | X | X | X | X | X | X | X | X | X |
| #Eco4.06 | Développer l'usage des marchés globaux | Faut-il favoriser les marchés globaux ? Connaissez-vous ces types de montage contractuel ? N'est-ce pas contraire aux enjeux d'un accès plus ouvert à la commande publique ? Avez-vous déjà participé à ce type de marchés Si oui, que pensez-vous de cette pratique ? Quels avantages, quelles limites pour les acheteurs et les opérateurs ? | X | | | | | | | | |