

Vous trouverez ci-dessous quelques éléments de réponse aux questions restées en suspens lors de la webconférence du 28 avril 2020 sur la thématique de l'achat public d'innovation.

Comment intégrer la prescription de matériaux bio-sourcés, qui ne sont pas encore suffisamment qualifiés par les normes, en jouant sur l'aspect innovant ?

La réponse à cette question est assez complexe.

En premier lieu il ne faut pas confondre innovation et « insuffisamment qualifié par les normes ». Un matériau peut être innovant tout en étant suffisamment qualifié par les normes. C'est là que le sourcing doit intervenir pour repérer sur le marché les matériaux bio-sourcés innovants qui répondent le mieux au besoin tout en étant suffisamment qualifiés par les normes. C'est ensuite que l'on peut passer un marché via des procédures du type dialogue compétitif. Si le marché est petit, l'expérimentation « marché innovant » pourrait même être utilisée.

Si le sourcing révèle que les matériaux sont innovants mais insuffisamment qualifiés par les normes (la question), alors il convient d'engager des actions qui sécurisent l'acheteur (et améliorent la qualification des matériaux). Cela semble un préalable à toute action d'achat.

Parmi les dispositifs présentés, l'expérimentation « achat innovant » ne peut pas convenir car elle concerne des solutions disponibles pour le marché mais peu diffusées. Là ce n'est pas le cas puisque les matériaux ne sont pas suffisamment qualifiés et donc non disponibles. De même il semble difficile d'engager un dialogue compétitif sur des solutions insuffisamment qualifiées.

Les procédures nécessitant de la R&D (partenariat d'innovation et Achat public avant commercialisation) pourraient sans doute convenir. Mais cela risque d'être complexe et long à mettre en œuvre. Il faudrait donc trouver un MOA vraiment motivé et qui a du temps. Les actions de développement (le D de R&D) conduiraient à mieux qualifier ces matériaux. Un partenariat d'innovation en deux phases avec :

- 1 / tests pour mieux qualifier la solution et
- 2/ essai sur site avant industrialisation, semble faisable (mais cela reste théorique faute de cas réels).

Dans le logement social un bailleur vient de lancer un partenariat d'innovation pour des cloisons amovibles :

<https://www.e-marchespublics.com/appel-offre/grand-est/haut-rhin/colmar/671805/1395#tabs-2>

A voir si pour des matériaux bio sourcés un MOA qui aurait un besoin d'industrialisation similaire, accepterait de lancer ce type de marché.

Sinon, un guide est paru récemment sur la commande publique et ces matériaux.

http://www.pays-de-la-loire.developpement-durable.gouv.fr/IMG/pdf/202004_guide_materiaux_biosources_et_commande_publice_dgaln.pdf

Compléments sur l'expérimentation « achat innovant »

La lecture de l'article du Moniteur qui a été mentionné lors de l'intervention et d'une note de la Direction des Affaires Juridiques permettent d'apporter la réponse suivante.

Pour la DAJ, un achat de bon gestionnaire doit suivre les 3 recommandations qui s'appliquent aux marchés inférieurs à 25 000 € :

- 1/ Veiller à choisir une offre pertinente ;
- 2/ Faire une bonne utilisation des deniers publics
- 3/ Ne pas contracter systématiquement avec un même opérateur économique lorsqu'il existe une pluralité d'offres susceptibles de répondre aux besoins.

Il n'est donc pas nécessaire de mettre en concurrence trois offres. Tout comme d'ailleurs pour les marchés inférieurs à 25 000 €. Dans le cadre du projet européen Prominent MED, un marché de prestation intellectuelle inférieur à 25 K€ a dû être passé et c'est la Direction des achats du CSTB qui avait demandé de mettre en concurrence trois offres mais ce point n'est donc même pas requis selon la DAJ.

Pour les marchés inférieurs à 25K€ la DAJ précise « un marché dont la valeur estimée est inférieure à 25 000 euros HT, mais qui répond à un besoin dont la valeur estimée est supérieure à ce même seuil, ne peut être passé selon cette procédure. » On revient sur ce point à ce qui a été annoncé à la diapositive page 33 : « La valeur estimée d'un marché public correspond, en principe, au montant de celui-ci sur toute la durée du marché. »

La lecture de l'article du Moniteur du 13 mars 2020 montre aussi que le plus souvent l'offre innovante est unique donc il n'est pas possible de mettre en concurrence plusieurs solutions comme l'avaient justement noté certains participants. Ceci dit ce n'est pas systématique car plusieurs offres peuvent répondre à un besoin identifié non satisfait. L'article du Moniteur cite le cas des Eaux de Paris (cf copie ci-dessous car la procédure suivie fut assez complexe – les Eaux de Paris ont eu aussi recours à une convention d'expérimentation).

« Eau de Paris a lancé en 2018 « les défis innovation » pour identifier et expérimenter des solutions innovantes répondant à des enjeux capitaux pour son avenir. « Notre volonté n'était pas d'acheter une solution clé en main, mais d'avoir quelque chose d'innovant qui réponde à notre problématique en particulier. Or, avec la réglementation applicable à l'époque [plafond de 25 000 € pour passer des marchés sans formalités, qu'ils soient innovants ou pas, NDLR], il était difficile d'aller très loin. Et le partenariat d'innovation peut paraître complexe pour des projets de taille moyenne », explique Laurent Dutertre, responsable du service achat. L'un des « défis » portait sur l'inspection des ouvrages sans présence d'agents en espaces confinés. Les entreprises intéressées pouvaient présenter des robots, des drones ou toute autre solution. « Cette méthode nous a permis d'identifier des candidats potentiels, voir quelles solutions ils pouvaient nous proposer, même si elles n'étaient pas encore abouties. » Le lauréat, Lynxdrone (photo), a été retenu sur la base de critères tels que la pertinence de la solution, la faisabilité technique, la maturité de la solution, et le caractère innovant. « Nous avons ensuite passé une convention d'expérimentation avec l'entreprise lauréate afin d'adapter son drone à nos attentes, reprend Laurent Dutertre. Car il s'agissait d'un cas d'usage qu'elle n'avait pas encore imaginé. Et, dès que nous avons compris qu'elle était en capacité de répondre à nos attentes, nous avons signé notre achat innovant pour environ 90 000 euros. »

Au final ce qui est vraiment important, c'est de conserver une trace de la démarche intellectuelle qui a conduit à la sélection d'une offre. Concernant l'expérimentation « achat innovant », ce qui semble vraiment important, c'est surtout de montrer que l'offre est innovante. Sur ce point il est conseillé la



lecture du Manuel d'Oslo (les deux versions 2005 et 2018, 2005 car le Code de la Commande publique s'appuie sur cette version et 2018 car cela montre aussi comme la réflexion a évolué sur le sujet)

Pour 2018 :

<https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/c76f1c7b-fr.pdf?expires=1588242262&id=id&accname=guest&checksum=BECFF02383C9119BEF1336D1BEB081DA> (chapitre 3 pour les définitions)

Pour 2005 :

<https://ec.europa.eu/eurostat/documents/3859598/5889957/OSLO-FR.PDF/93ff557c-e822-43fe-a0ad-ec8b5d7b9c7b> (chapitre 3 aussi pour les définitions)