



Dialogue entre maîtres d'ouvrages et bureaux d'études Pour la gestion de l'eau et les milieux aquatiques

Un exemple de partenariat constructif





Plan de l'intervention

1. Préparation de la consultation (MO)
2. Dialogue pour la préparation de la réponse (BE)
3. Positionnement du MO sur le dialogue (MO)
4. Le choix du prestataire (MO)
5. Le retour côté BE (BE)



Plan de l'intervention

1. Préparation de la consultation (MO)
2. Dialogue pour la préparation de la réponse (BE)
3. Positionnement du MO sur le dialogue (MO)
4. Le choix du prestataire (MO)
5. Le retour côté BE (BE)



1. Préparation de la consultation (MO)

- Réflexion amont sur les besoins du MO (contour « technique » de l'étude, forme du marché)
- Rédaction du cahier des charges : recherche d'exemples dans d'autres structures, réflexion poussée sur le rendu attendu
- En parallèle, réflexion très tôt sur les critères d'analyse de l'offre
- Lancement de la consultation

Question de la validation de cette étape : partenaires technico-financiers ? Élus?



Plan de l'intervention

1. Préparation de la consultation (MO)
2. Dialogue pour la préparation de la réponse (BE)
3. Positionnement du MO sur le dialogue (MO)
4. Le choix du prestataire (MO)
5. Le retour côté BE (BE)



2. Préparation de la réponse (BE)

Tentative d'instauration d'un dialogue avec le MO

- **Contact direct** recherché et fortement apprécié : téléphone voire visite sur site
- **Appropriation** de la demande : le contexte, les attentes, les besoins
- Appréhension des **synergies** possibles MO/BE
- Les possibles en termes d'**interprétation** : propositions complémentaires/alternatives
- Le positionnement des **partenaires** techniques et financiers ; des **acteurs locaux**
- Adéquation entre le **budget** et la demande (lorsque possible de connaître le budget)



Plan de l'intervention

1. Préparation de la consultation (MO)
2. Dialogue pour la préparation de la réponse (BE)
3. Positionnement du MO sur le dialogue (MO)
4. Le choix du prestataire (MO)
5. Le retour côté BE (BE)



3. Dialogue pendant la consultation (MO)

Le positionnement du MO sur le dialogue

- Échanges par téléphone la plupart du temps
- Les réponses apportant des précisions, éclairages, qui peuvent être importantes pour tous les candidats sont repris dans un document écrit « réponses aux candidats », complété au fur et à mesure par le MO et mis en ligne.
- Très important car permet d'avoir des offres qui correspondent réellement à la consultation (tous les candidats ont eu le même niveau d'info) et permet parfois au MO de préciser sa demande, pas toujours très claire dans notre tête!
- La délicate question du prix...

Question de l'aspect juridique dans cette phase d'échanges

3. Dialogue pendant la consultation (MO/BE)



MARCHE 05/2013

Etat des lieux et assistance aux collectivités pour la mise en place
des conventions de rejet sur le bassin versant Irévenne-Turdine

RÉPONSE AUX QUESTIONS DES CANDIDATS

Question du candidat : en première phase de l'étude, faut-il lister toutes les entreprises du bassin versant, y compris celles qui ne sont concernées que par des rejets d'effluents domestiques ?

Réponse du SYRIT : oui, l'idée est d'avoir une liste au départ exhaustive, qui sera ensuite triée mais permettra d'avoir une bonne connaissance du tissu des activités présentes sur le bassin versant.

Question du candidat : pour l'établissement des modèles / documents de référence (quatrième phase), faudra-t-il traiter avec l'ensemble des collectivités du bassin versant ?

Réponse du SYRIT : non, c'est bien le SYRIT et le comité de pilotage qui seront les interlocuteurs sur cette phase. Il ne sera pas demandé de faire valider les modèles par les communes ou collectivités du bassin versant.

Question du candidat : quel est le rendu attendu en matière de SIG ?

Réponse du SYRIT : aucun rendu spécifique n'est attendu. En aucun cas il n'est demandé de géoréférencer chaque entreprise. Cependant, si ces données sont disponibles et recueillies dans le cadre de l'étude (par ex. tableaux excel avec des coordonnées géographiques), elles devront faire partie du rendu au maître d'ouvrage et être exploitables par celui-ci.

Question du candidat : faut-il prévoir un travail spécifique sur les règlements d'assainissement, dans le cas où certaines collectivités en seraient dépourvues ?

Réponse du SYRIT : non, ce n'est pas l'objet de la présente étude.





Plan de l'intervention

1. Préparation de la consultation (MO)
2. Dialogue pour la préparation de la réponse (BE)
3. Positionnement du MO sur le dialogue (MO)
4. Le choix du prestataire (MO)
5. Le retour côté BE (BE)



4. Le choix du prestataire (MO)

- Lecture des offres et analyse selon la grille des critères. Besoin parfois de préciser certains critères trop larges
- Certains critères s'avèrent parfois absolument pas pertinents
=> bien en tirer les conséquences pour les consultations suivantes
- CAO
- Parfois audition de certains candidats (négociation donnant lieu à une nouvelle analyse des offres) : demande de précisions sur la méthodologie
- Appel de tous les candidats non retenus : débriefing sur l'analyse de leur proposition, en amont de l'envoi du courrier officiel.



Plan de l'intervention

1. Préparation de la consultation (MO)
2. Dialogue pour la préparation de la réponse (BE)
3. Positionnement du MO sur le dialogue (MO)
4. Le choix du prestataire (MO)
5. Le retour côté BE (BE)



5. Le retour côté BE (BE)

- Laisser la place à la **négociation**, souvent négligée, surtout lorsque le choix tient à « une ficelle »
- La possibilité d'expliquer, justifier son offre sous forme d'**audition** peut aider, mais à réserver aux cas où elle est vraiment justifiée
- Connaître les **raisons du choix** effectué : dans le cas négatif comme positif
- **Retour direct** (téléphone) **apprécié** en plus du seul courrier officiel



Échanges & discussion

Parole à la salle ...

À poursuivre en atelier ...

Merci pour votre attention

