

COMPTE RENDU WEBINAIRE « APPELS D'OFFRES »

DATE	14/02/2024		
OBJET	Lancement du dispositif d'accompagnement des comités dans leurs réponses aux appels d'offres		
AUTEURS	Claudie Grossard, Jean-Claude Marie, Astrid Andersen	SERVICE	Aménagement et Protection des Sites et Itinéraires

INVITES : Président(es) des Comités Régionaux & Départementaux ; Président(e)s des Commissions Régionales & Départementales Sentiers & Itinéraires ; Salarié(e)s des Comités Régionaux et Départementaux ; Comité directeur ; Managers ; Service Développement des Comités et de la Vie Associative ; Service Aménagement et Protection des Sites et Itinéraires ; Service Juridique

PRESENTATION DU DISPOSITIF

L'objet de ce webinaire était de **présenter le nouveau service** proposé par le siège fédéral qui consiste en une **aide pour la formulation de réponses aux appels d'offres** en matière d'itinéraires.

1 – S'intéresser aux appels d'offres : pourquoi ?

Deux constats :

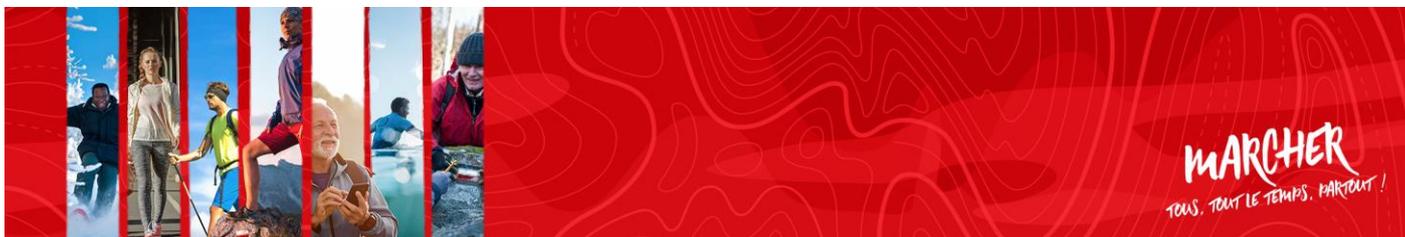
- Le siège fédéral a été alerté, notamment lors du congrès de Hyères l'an passé, sur le fait que **les comités n'avaient pas le temps** d'aller chercher les opportunités de marchés / **ne savaient pas où chercher** les appels d'offres en raison d'un **manque de moyens humains**, de **temps** et/ou de **connaissances** et de **compétences**. Pourtant, les comités ont une **réelle volonté d'y répondre** et de maximiser les chances de remporter ces appels d'offres.
- Par ailleurs, **certains comités voient leurs subventions être révisées** et les **marchés publics prennent une place de plus en plus importante**. Il est nécessaire de trouver de **nouveaux moyens de financement**. Les opérations liées aux itinéraires sont de plus en plus mises en concurrence par des appels d'offres. Or, ces opérations visent très souvent des activités que les comités savent réaliser. Toutefois, ces derniers ne sont pas toujours armés pour cela et un certain nombre de marchés échappe ainsi à la Fédération au profit d'autres entités. Afin de **garder le leadership de la Fédération** et redevenir acteur de son savoir-faire, il est nécessaire de se replacer à un juste niveau et à un juste prix.

2 – Quelle(s) solution(s) ?

La solution qui a été adoptée est donc de **mettre à disposition des comités un service d'accompagnement** qui puisse s'adapter à chacun des comités : aussi bien pour ceux qui maîtrisent la commande publique que pour ceux qui y sont moins familiers. Ainsi, le but de ce nouveau service est de :

- **Les soutenir dans leurs démarches**
- Leur permettre de **devenir concurrentiels** en **développant leurs compétences**
- **Accéder à des nouvelles formes de financement**

Toutefois, pour pouvoir offrir un tel accompagnement, le siège fédéral était lui-même en manque de ressources humaines compétentes dans ce domaine. Fin 2023, le **siège a créé un poste salarié dédié** avec



l'arrivée d'Astrid Andersen. Astrid arrive d'un cabinet de conseil spécialisé dans le tourisme et consacrera son temps de travail à cette mission d'accompagnement dans les réponses aux appels d'offres.

Répondre aux marchés publics c'est :

- **Renforcer la qualité d'expert des comités** dans les itinéraires et **conserver le leadership de la Fédération** : les comités sont le bras armé de la Fédération et leur qualité d'experts n'est pas toujours suffisamment mise en valeur.
- Un **levier de croissance** vers de **nouvelles ressources financières**
- Un moyen de **se faire connaître des acheteurs publics** en vue de futures prestations
- **Contribuer au développement du comité** et, dans certains cas, pérenniser des emplois.

Les comités ont pour mission statutaire de gérer le suivi des itinéraires et ils en ont les compétences : **les comités sont légitimes** pour se positionner sur les marchés publics. Toutefois, toute entrée sur un marché nécessite d'être **concurrentiel** : les prestations comme les tarifs doivent tenir compte de cette réalité.

3 – Concrètement, comment s'articule le dispositif ?

Le service se décompose en **3 étapes dirigées au niveau du siège** par une équipe salariée dédiée composée de Valérie Lecurieux et Astrid Andersen :

1. **Une veille** pour identifier les opportunités de marchés publiées sur les profils des acheteurs (plateformes où les collectivités publient leurs appels d'offres) en tentant d'être le plus exhaustif possible.
2. **Une diffusion** : le siège fédéral informera les comités des appels d'offres en « temps réel » par e-mail avec les informations clés et/ou par téléphone ainsi que grâce à une base de suivi accessible librement à la consultation qui permettra d'avoir un historique sur le sujet.

Cela permettra aux comités d'alléger leur temps passé sur des tâches chronophages.

Ainsi, si les comités n'ont pas les moyens humains suffisants pour mener à bien le travail sur le terrain, le siège fédéral réfléchit en parallèle de ses missions de veille et d'accompagnement à des solutions pour surmonter ces obstacles.

3. Un **accompagnement** : après étude du DCE (dossier de consultation des entreprises), si le comité décide de se positionner, il peut s'appuyer sur la cellule d'accompagnement du siège fédéral pour mieux comprendre le règlement de consultation, pour identifier les points d'obstacle, mettre en avant ses atouts, élaborer le dossier de candidature (pièces administratives), trouver des solutions, rédiger le mémoire technique et/ou demander relecture et être aidé pour transmettre son pli.

Trois niveaux d'accompagnement seront proposés :

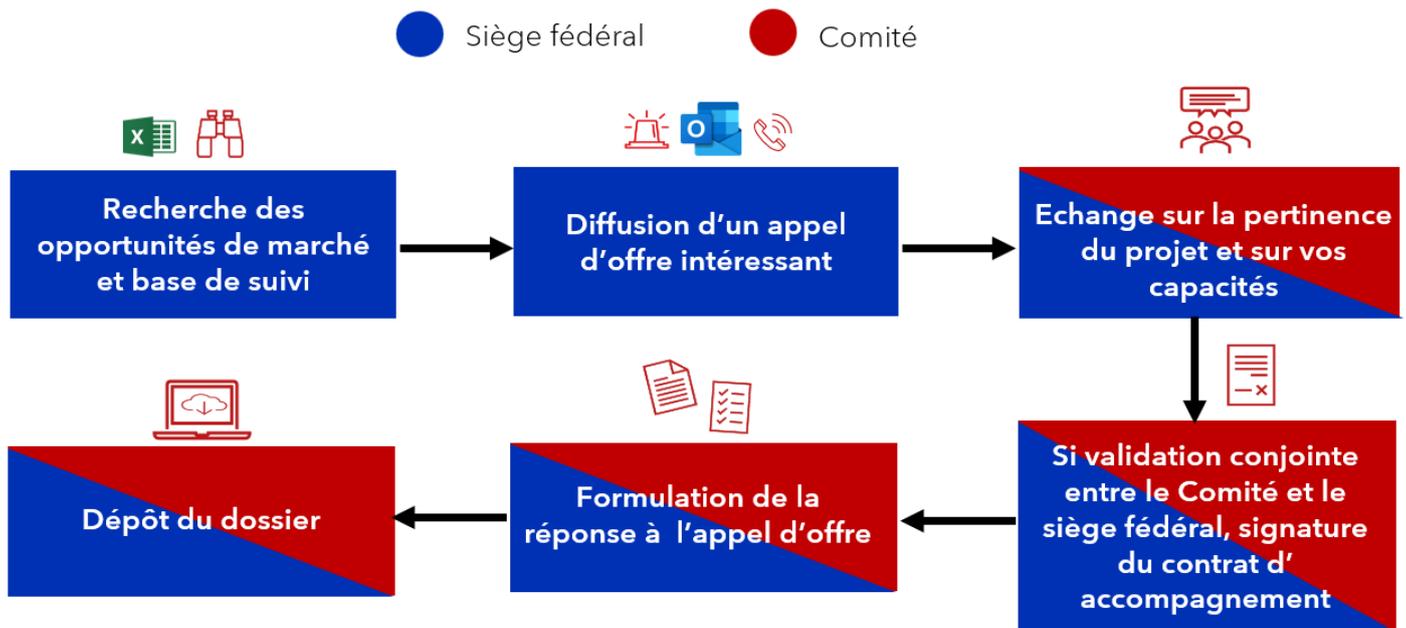
Niveau 1 : la mise à disposition gratuite d'outils et veille consiste en la diffusion d'opportunités de marchés mais également en l'accès à des outils pratiques dans la boîte à outils CSI pour être guidé et pour se familiariser avec la commande publique.

Niveau 2 : la mission de conseil et d'accompagnement permet d'être accompagné pour décrypter le dossier de consultation, travailler sur la méthodologie de l'offre, sur l'élaboration de la candidature et les pièces administratives, rédiger le mémoire technique qui permet véritablement de se démarquer par rapport aux concurrents...



Niveau 3 : le dépôt du dossier : ce niveau d'accompagnement reprend l'ensemble des prestations précédentes et est supplémenté du dépôt dématérialisé par le siège fédéral. Dans le cas où le marché ne serait pas attribué au comité, le siège fédéral se propose également d'aider le comité à s'interroger sur ses marges d'amélioration.

Schéma de la chronologie du dispositif



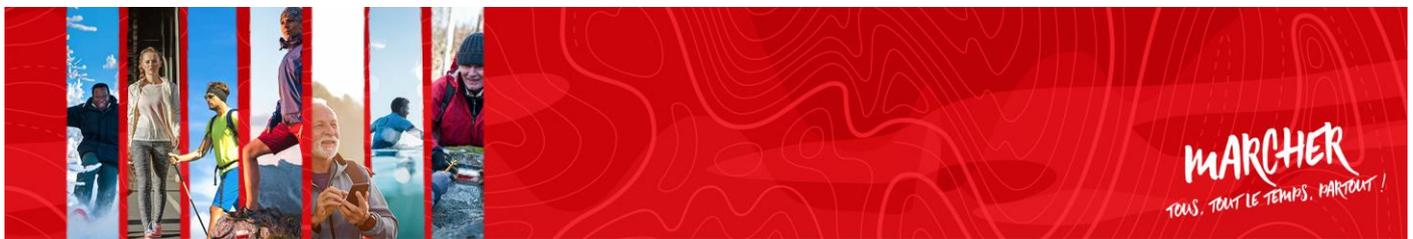
1. **Veille des opportunités** de marché (réalisée au niveau du siège fédéral)
2. **Diffusion des opportunités** de marché identifiées auprès des comités concernés
3. Le comité entre dans l'équation lors de **l'échange sur la pertinence du projet, sur ses capacités** à honorer le marché et sa volonté à se positionner ou non sur ce projet.
4. Si **validation conjointe du comité et du siège fédéral**, un **contrat d'accompagnement est signé** entre le comité et le siège fédéral pour contractualiser cette prestation d'accompagnement
5. La **formulation de la réponse à l'appel** d'offre commence : le comité est soumissionnaire, il a donc le dernier mot. Le **siège fédéral lui propose des ajustements et des optimisations**.
6. Le **dépôt du dossier** : selon la formule choisie (niveau 2 ou 3), le dépôt est réalisé par le comité ou par le siège fédéral.

4 – A quel prix ?

En contrepartie de cette prestation, le **siège fédéral devra être dédommagé pour ses services** qui nécessitent de mobiliser des ressources humaines. La rétribution demandée ne sera reversée que dans le cas où le **comité remporte le marché**.

Un groupe de travail travaille actuellement sur ce sujet afin de **définir les modalités de cette rétribution** et en informera les comités au plus vite.

D'**autres webinaires et interventions** vous seront proposés pour répondre aux questions.



QUESTIONS – REPONSES

Les thématiques abordées dans le temps d'échange ont été les suivantes :

Le prix des prestations dans les appels d'offre

Question : les baliseurs sont des bénévoles et nous avons des niveaux de prix extrêmement bas relativement à d'autres entreprises privées. Ne risque-t-on pas de nous accuser de concurrence déloyale ?

Réponse : Si les prix sont libres et qu'il n'y a pas d'entente entre prestataires et qu'on ne pratique pas des prix à perte, il n'y a pas de raison de nous accuser de concurrence déloyale. La définition des prix des prestations fera l'objet d'une réflexion au niveau du siège avec notamment l'analyse des prix de marché. Il faut également percevoir les prix comme une opportunités de faire vivre la Fédération.

Remarque : les dossiers d'appels d'offres doivent être solides afin d'être concurrentiels. Il est important de souligner que ce n'est pas toujours le moins disant qui est retenu par rapport au prix dans les commissions d'appels d'offres (CAO). Il ne faut donc pas être obsédé par le prix et c'est pourquoi il est nécessaire de bien identifier les critères d'attribution d'un marché lors de la réponse à un appel d'offre. Le mémoire technique est une pièce très importante.

Remarque : nous sommes compétents, nous avons le savoir-faire et nous sommes légitimes dans la réalisation de ces prestations. C'est aussi cela qui permettra de remporter les marchés au-delà du prix.

Remarque : les comités ne sont pas tous sur le même pied d'égalité. Il est regrettable qu'il n'y ait pas une démarche commune qui permettrait de converger vers une uniformisation des prix des prestations au niveau national. - Plusieurs comités ont manifesté un intérêt pour la mise en place d'une grille tarifaire afin d'harmoniser les prix demandés par les comités.

Remarque : si on regarde aujourd'hui les marchés qui sont confiés à des concurrents, on est dans des niveaux de prix qui n'ont rien à voir à nos prix pratiqués. Or, nous avons un savoir-faire sur le plan technique mais nous n'avons pas ce savoir-faire au niveau de la vente de prestations. Et c'est tout l'enjeu de ce dispositif.

Remarque : il pourrait être judicieux de mettre en place une grille tarifaire : pour retrouver une base sur laquelle s'appuyer, avoir un standard minimum, libre ensuite à chacun de faire une « sur-cotisation ».

Remarque : pour calibrer le prix il faut absolument connaître le marché et la concurrence... Ex : à quel prix vont répondre les autres concurrents à compétence technique équivalente. La plupart des marchés sont notés sur 40% technique et 60% prix. Le prix est donc important mais demande une connaissance fine du marché local sur son département. D'un coin de la France à l'autre, il y a des écarts très importants. Il est compliqué de donner des tarifs standard de prestation, car le prix dépend de nombreux facteurs... même au sein même d'un département, nous ne répondons pas deux fois au même prix selon la prestation, sa position géographique, le rapport temps salariés/temps bénévole, les prix de la concurrence... Cela serait plus pédagogique de former ceux qui le souhaitent à « comment bien définir son prix ».

Question : aurons-nous une idée nationale des prix pratiqués par nos concurrents ? **Réponse** : oui et c'est justement l'objet de cette action concertée et pilotée au national.

Question : à partir de quel montant minimum les collectivités sont-elles obligées de réaliser un appel d'offres dans le cas du balisage/expertise ? **Réponse** : la procédure d'un marché de service matériel ou immatériel dépend de la valeur estimée du marché et de la fonction du type d'acheteur public qui passe



le marché. Si la valeur estimée du marché est inférieure aux seuils de procédure formalisée, l'acheteur peut recourir à une procédure adaptée dont il détermine librement les conditions. Au-delà, il doit respecter une procédure formalisée. Le seuil de dispense de procédure pour l'ensemble des acheteurs est de 40.000 euros HT. En deçà de ce seuil, les acheteurs peuvent ainsi passer un marché public sans publicité ni mise en concurrence préalables.

Le montant de la rétribution des prestations dans les appels d'offre

Remarque : nous devons être transparents sur le montant demandé par la Fédération, pour que l'on puisse intégrer ce coût dans la réponse à l'appel d'offre (une grille tarifaire peut-être ?).

Montée en compétence en lien avec les marchés publics

Question : est-ce que des formations relatives à la réponse aux appels d'offres seront organisées (DCE, mémoire technique, dépôt du dossier de réponse, tarification...) ? **Réponse** : à court terme, des outils pratiques seront mis à disposition dans la boîte à outils CSI avec notamment un lexique pour comprendre à la commande publique. A plus long terme, une formation pourrait être envisagée mais cela ne constitue pas un objectif à court terme.

Remarque : il sera peut-être intéressant d'avoir des outils de cartographie-SIG adaptés. Le publiweb et le websig ne sont pas toujours suffisants pour formuler les propositions.

⇒ Les comités sont invités à faire remonter leurs besoins pour l'amélioration de ces dispositifs (quels modules spécifiques seraient souhaités par les comités ?).

Remarque : la Fédération Française de la Randonnée n'arrive pas toujours à montrer sa pertinence et sa légitimité. On rencontre des difficultés de reconnaissance de notre pouvoir. Ce travail demande une professionnalisation.

Remarque : lorsqu'un appel d'offre n'est pas remporté, il est possible de demander un rapport d'analyse de l'offre pour se corriger ultérieurement.

Remarque : il pourrait être intéressant de mutualiser les réponses des uns et des autres car le travail est chronophage notamment la présentation de la Fédération, les références. Exemples : préparer des documents prêts à remplir afin de gagner du temps, proposer une bibliothèque de documents, avoir un dossier type ...

Contenu du dispositif proposé par le siège fédéral

Remarque : pour la veille sur les appels d'offres, il y a des logiciels très performants, donc, on pourrait avoir une veille sur l'ensemble des activités de nos départements et régions... **Réponse** : La veille proposée par le siège fédéral s'appuie sur ces logiciels et plateformes et nous ferons en sorte d'être vigilants pour que les comités puissent y répondre rapidement. Le siège fédéral vous contactera par email et vous relancera si des appels d'offres sont publiés dans votre département.

Question : d'autres sujets que les itinéraires (ex : notamment l'animation, les événements) entreront-ils dans le champ ? Les collectivités font de plus en plus des appels d'offres pour l'animation. **Remarque** : la prestation d'Astrid devrait être étendue aux appels à projet lancés par l'Etat ou l'Europe. Exemple : projets « Sentiers de nature ». **Réponse** : Il n'est peut-être pas exclu à l'avenir que le dispositif soit étendu à d'autres activités. Toutefois, pour le moment, seules les prestations concernant les itinéraires pourront faire l'objet d'un accompagnement. Exemple : maîtrise d'œuvre de balisage et jalonnement, création et définition d'itinéraires... A plus long terme, il pourrait être envisageable d'étendre ce dispositif aux réponses aux appels à projets.