

Étude de cas – Marché audiovisuel multi-lots

AMO – Pilotage d'une procédure concurrentielle avec négociation (PAN)

1. Contexte du client

Le client est un Établissement Public à caractère Industriel et Commercial (EPIC) souhaitant confier la production, la réalisation et la déclinaison sur différents supports de l'ensemble de ses contenus audiovisuels à destination des consommateurs. Compte tenu de la technicité des prestations, de la diversité des besoins et des enjeux de qualité éditoriale, le client a opté pour une procédure concurrentielle avec négociation (PAN), structurée autour d'un marché alloti en quatre lots.

2. Enjeux

L'enjeu principal était de structurer une procédure permettant de sélectionner des prestataires audiovisuels réellement adaptés aux attentes éditoriales, techniques et de diffusion du client, tout en tenant compte des spécificités propres à chaque lot. Il s'agissait également de sécuriser une procédure complexe et sélective, garantissant une analyse rigoureuse des candidatures et des offres, ainsi qu'un pilotage maîtrisé des différentes phases de négociation.

3. Notre accompagnement

En tant qu'AMO expert en achats publics et procédures complexes, nous avons accompagné le client sur l'ensemble du processus de passation :

- **Définition de la stratégie de consultation** : accompagnement dans le choix de la PAN, structuration de l'allotissement et définition des modalités de sélection adaptées à des prestations audiovisuelles à forte valeur créative. La procédure prévoyait une première phase de candidature sans mémoire technique ni offre de prix, suivie d'une remise d'offres uniquement pour les candidats admis.
- **Rédaction du DCE** : formalisation des critères de sélection des candidatures, puis des critères d'analyse des offres, en veillant à garantir la clarté des attentes et la comparabilité des propositions.
- **Analyse des candidatures et des d'offres** : évaluation des capacités professionnelles, techniques et financières des candidats pour chaque lot. Pilotage des phases d'offres et de négociation, avec une gestion différenciée par lot :
 - **Lot 1** : réception de 10 candidatures, admission de 5 candidats à déposer une offre suite à l'analyse des candidatures, sélection de 4 candidats pour la première négociation, puis élimination d'un candidat à l'issue de cette phase et conduite d'une seconde négociation avec les candidats restants.
 - **Lot 2** : réception de 2 candidatures, élimination de l'ensemble des candidats en raison de l'absence de réponses techniques satisfaisantes pour le client et pour le diffuseur.
 - **Lot 3** : réception de 8 candidatures, admission de 3 candidats à déposer une offre suite à l'analyse des candidatures, élimination d'un candidat après la première analyse, puis réexamen approfondi et seconde analyse des critères d'évaluation pour les 2 candidats restants.
- **Appui à la décision et sécurisation de la procédure** : synthèse des analyses, accompagnement dans les choix, sécurisation juridique des décisions d'élimination et de poursuite de la consultation, rédaction des rapports d'analyses des candidatures et des offres ainsi que les lettres de rejet.

4. Résultats obtenus

La procédure a permis de traiter un volume important de candidatures et de conduire des analyses différenciées selon les lots, garantissant une sélection exigeante et cohérente avec les attentes du client. Les phases successives de négociation ont permis d'affiner les propositions techniques et d'écarter les offres insuffisamment adaptées, tout en sécurisant les décisions prises, y compris l'abandon d'un lot lorsque les réponses ne répondaient pas aux exigences attendues. L'ensemble de la démarche a permis au client de disposer d'une vision claire, objectivée et juridiquement sécurisée pour la poursuite de ses marchés audiovisuels.

5. Facteurs clés de succès

Maîtrise des procédures concurrentielles avec négociation, capacité à piloter des consultations multi-lots complexes, rigueur dans l'analyse des candidatures et des offres, gestion sécurisée des phases de négociation et expertise dans les marchés de prestations audiovisuelles.

6. Témoignage client (anonymisé)

« L'accompagnement en AMO a été essentiel pour structurer et sécuriser une procédure complexe, marquée par plusieurs phases de sélection et de négociation. La rigueur méthodologique nous a permis de prendre des décisions claires et juridiquement solides, lot par lot. » — Direction de la communication du client