

ETUDE DE CAS

Accompagnement complet pour une étude « DPO / RGPD » d'un établissement public.

AMO – Assistance complète pour un MAPA avec négociation

1. Contexte du client

Le marché avait pour objet la mise en conformité au RGPD, de l'ensemble des procédures, documents et outils.

Il s'agit de la protection des données personnelles des salariés, des clients particuliers, des intervenants extérieurs, ainsi que des candidats au recrutement (en cas de processus non informatisé dans un système RH).

Un précédent prestataire ayant déjà effectué pour cela plusieurs missions, il convenait de partir du contexte existant.

2. Enjeux

L'enjeu principal était de faire un audit approfondi de tout ce qui concerne le DPO (délégué à la protection des données) et le respect du RGPD (règlement général sur la protection des données).

Dans le but :

- De respecter les obligations légales du RGPD pour les établissements publics
- De garantir la conformité RGPD en amont du recrutement du DPO
- De prévenir les risques juridiques, financiers et de réputation
- De structurer la fonction de DPO avec des moyens adaptés
- De donner une meilleure visibilité sur les obligations RGPD au sein du marché public

3. Notre accompagnement

En tant qu'AMO expert en achats publics, nous avons piloté l'ensemble de la procédure.

- **Analyse du marché** : étude des cabinets spécialisés.
- **Rédaction complète du DCE (RC, ADC, AE et ses annexes, CCTP, CCAP)** : documents clairs, attractifs et sécurisés juridiquement ; construction d'un barème objectif convertissant les écarts techniques et financiers en points pour garantir l'égalité de traitement.
- **Organisation du MAPA** (candidatures puis offres en deux étapes) : procédure fluide et sécurisée, adaptée aux délais du client et limitant les risques contentieux.
- **Analyse des offres reçues** : évaluation multicritère approfondie (capacités, méthodologie, prix), mise en évidence des points différenciants, comparaison structurée pour éclairer la décision.
- **Phase de négociation** : conduite d'une négociation avec 4 candidats, ciblée sur l'amélioration des propositions techniques et financières.
- **Analyse des nouvelles offres reçues** : à nouveau évaluation multicritère approfondie, mise en évidence des points différenciants, comparaison structurée pour éclairer la décision.
- **Appui à la décision & notification** : rédaction du rapport d'analyse des offres et des lettres de rejet, accompagnement des instances internes, sécurisation de la décision finale et de la notification du marché.

4. Résultats obtenus

La procédure a permis de recevoir quatre offres de très bonne qualité, démontrant l'attractivité du marché construit et la pertinence de la stratégie d'achat mise en place. L'analyse multicritère a conduit à la sélection de l'offre économiquement la plus avantageuse, grâce à une méthode d'évaluation claire, objective et transparente. Le client a également bénéficié d'une optimisation des conditions financières (notamment suite à la négociation).

L'ensemble de la démarche s'est déroulé dans un cadre juridiquement sécurisé, sans irrégularité ni risque de contentieux.

5. Facteurs clés de succès

- Expertise reconnue en achats publics complexes.
- DCE clair, attractif et juridiquement sécurisé.
- Méthodologie d'analyse fiable et transparente.

6. Témoignage client (anonymisé)

« L'accompagnement a été d'une grande qualité. Nous avons bénéficié d'un appui stratégique, rigoureux et très pédagogique, qui nous a permis de choisir un commissaire aux comptes parfaitement adapté à nos enjeux. La procédure a été fluide, sécurisée et très bien documentée. » Direction financière d'un EPIC