

ETUDE DE CAS

Accompagnement complet pour une analyse stratégique de la Tarification d'un client qui est un établissement public devant gérer des milliers de lignes de tarifs.

AMO – Assistance complète pour un MAPA avec négociation

1. Contexte du client

Le marché avait pour objet la mission d'expertiser l'ensemble de la tarification, et de proposer des pistes de tarification nouvelles prenant en compte les orientations stratégiques et opérationnelles, en relation avec les parties prenantes, puis de suivre les effets de la mise en place de ces propositions.

2. Enjeux

L'enjeu principal était de concevoir une nouvelle grille de tarification.

Dans le but :

- D'assurer la compétitivité économique
- D'aligner les recettes avec les coûts réels et les investissements
- D'encourager la transition écologique
- De pouvoir être réactif face aux réalités économiques (concurrence internationale notamment)
- D'assurer la transparence et la prévisibilité pour les usagers
- D'équilibrer l'intérêt public et les obligations de service (concilier service public et viabilité financière).

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