

Aspects juridiques

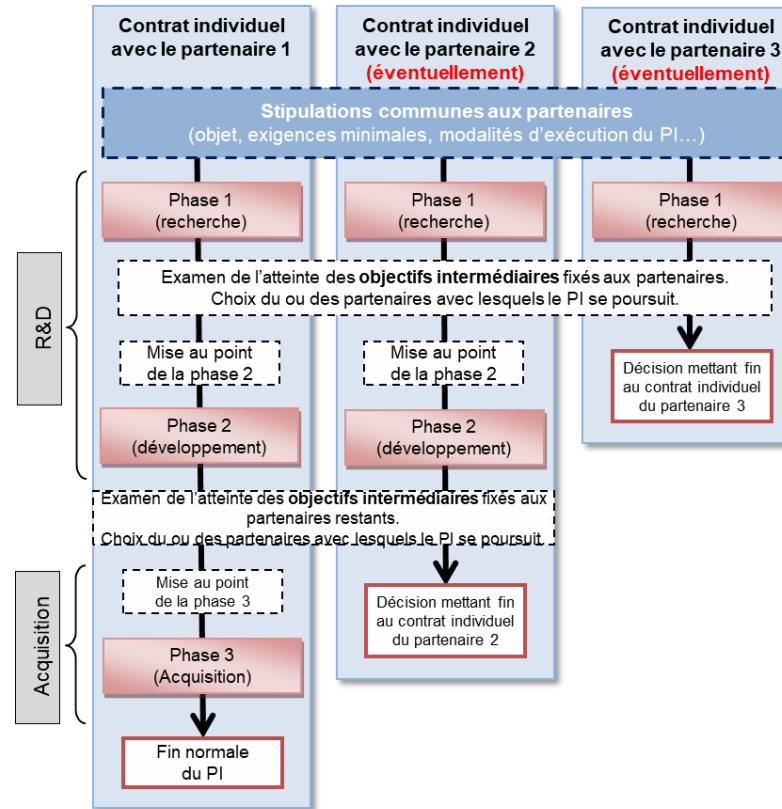
- Le contract doit permettre à l'acheteur public de
 - Contrôler la qualité des prestations;
 - Décider de ne pas poursuivre l'exécution si les résultats ne correspondent pas aux niveaux de performance et aux coûts maximums convenus entre l'acheteur public et le partenaire;
 - Décider de ne pas poursuivre l'exécution si le marché offre des solutions et le partenariat d'innovation devient inutile.
 - Poursuivre l'exécution du partenariat, éventuellement après avoir précisé ou modifié, avec l'accord du partenaire, les objectifs de la phase suivante et les moyens à mettre en œuvre pour les atteindre.
 - Mettre un terme au partenariat;
 - Réduire le nombre de partenaires, dans le cas d'un partenariat d'innovation conclu avec plusieurs partenaires.

Les phases

Phase amont de préparation : constitution équipe projet, définition du besoin, étude de marché, etc.

Procédure avec négociation (au-dessus des seuils européens) :

- Sélection des candidatures (sur la base de la capacité à innover notamment) ;
- Négociations (avec phases successives le cas échéant) et offres finales ;
- Sélection du/des partenaire(s) admis au contrat et signature.



Facteurs clé

- phase d'évaluation préalable bien consolidée afin de déterminer si une phase de R&D est véritablement requis + réflexion sur les droits de propriété intellectuelle ;
- planning général et phasage du contrat anticipés dès le démarrage ;
- constitution d'une équipe projet pluridisciplinaire comprenant des experts du domaine concerné (ou une assistance à maîtrise d'ouvrage) et d'un véritable pilotage / suivi du contrat dans la durée, ce qui permettra notamment d'évaluer les résultats intermédiaires des partenaires et d'ajuster la rémunération ;
- méthode de travail collaborative et agile pour échanger et co-construire avec les partenaires ;
- respect de l'égalité de traitement des partenaires et du secret des affaires tout au long du contrat.

LA PROCÉDURE APPLICABLE

○ PREMIER MOMENT

- ❑ publication d'un avis de marché
- ❑ délai minimal de réception des candidatures ne peut être inférieur à **trente jours** et ne peut par ailleurs être réduit.
- ❑ sélection des candidatures sur la base de critères qui permettent d'apprécier la capacité des candidats dans le domaine de la R&D ainsi que dans l'élaboration et la mise en œuvre de solutions innovantes

○ DEUXIÈME MOMENT

- ❑ Négociations articulés en différentes phases
- ❑ Issue de la procédure: contract individualisé avec chaque partenaire, reprenant l'ensemble des éléments auxquels ont abouti les négociations;

○ TROISIÈME MOMENT

- ❑ acquisition

Les passages

- Définition préalable des besoins;
- Etude qui ait conclu à l'inexistence de solutions adéquates sur le marché;
- Définition des exigences minimales non négociables et des critères d'attribution;
- Négotiation des offres avec les candidats;
- Signature du partenariat d'innovation qui doit définir :
 - les objectifs de chaque phase;
 - la rémunération associée;
 - La répartition des droits de propriété intellectuelle;
- Déroulement des différentes phases du partenariat (2 minimum: processus de R&D, acquisition de la solution);
- N.B. la structure, la durée et la valeur des différentes phases doivent tenir compte du degré d'innovation de la solution proposée, de la durée et du coût des activités de recherche requises pour le développement de la solution innovante.

LA PROCEDURE

- ✓ Publication d'un avis de marché
- ✓ Présentation des candidatures
- ✓ Selection des opérateurs économiques
- ✓ Invitation aux opérateurs économiques finalisée à la présentation d'un offre préliminaire;
- ✓ Structuration du partenariat en plusieurs phases (minimum 2) déroulement du marché avec négociation
- ✓ Présentation des offres finales qui ne seront plus négociables
- ✓ Passation du marché

Procédure de passation d'un partenariat d'innovation

- La procédure utilisable: procédure négociée avec publicité et mise en concurrence, sous réserve des aménagements imposés par les dispositions relative au partenariat d'innovation :
- La sélection des candidatures doit s'opérer sur la base de critères qui permettent d'apprécier la capacité des candidats dans le domaine de la R&D ainsi que dans l'élaboration et la mise en œuvre de solutions innovantes.
- La procédure de passation est encadrée pour garantir la transparence et l'égalité de traitement des candidats :
 - les négociations peuvent porter sur tous les aspects des offres, à l'exception des exigences minimales et des critères d'attribution ;
 - lorsque les négociations se déroulent en phases successives, l'acheteur public doit informer, à l'issue de chaque phase, tous les candidats dont l'offre n'a pas été éliminée de tous les changements apportés aux documents de la consultation ;
 - l'acheteur public doit alors accorder aux candidats un délai suffisant pour leur permettre de modifier leur offre et, le cas échéant, de la présenter à nouveau.
- A l'issue de chaque phase de négociation, l'acheteur public doit porter à la connaissance des candidats dont l'offre n'a pas été éliminée, les modifications qui ont été apportées aux documents de la consultation.
- A la fin des négociations, il invite les candidats à remettre une offre finale dans un délai suffisant.
- L'offre finale ne pourra plus être négociée.
- L'obligation de confidentialité des informations et solutions proposées par les différents candidats est renforcée. L'acheteur public ne pourra communiquer ces informations et solutions à d'autres candidats qu'à la condition d'avoir obtenu l'accord exprès de l'entreprise concernée sur les différents éléments dont il envisage la communication. Cet accord ne peut donc pas prendre la forme d'une renonciation générale à élever des objections à une telle communication.

Clauses importantes

- Définition des phases, éventuellement subdivisées en plusieurs séances thématiques;
- Définition des objectifs de chaque phase;
- Prévision de la rémunération de chaque phase;
- Discipline des droits de propriété intellectuelle;
- Envisageables des clauses de réexamen, avec formule de révision des prix;
- Prévision de:
 - la possibilité de décider de poursuivre l'exécution, éventuellement après avoir modifié, avec l'accord du partenaire, les objectifs de la phase suivante;
 - Mettre terme au partenariat;
 - Réduire le nombre de partenaires;

PASSATION DU MARCHÉ

- **meilleur rapport qualité-prix: critères**
- a) la qualité, y compris les caractéristiques techniques, esthétiques et fonctionnelles, l'accessibilité, la conception adéquate pour tous les utilisateurs, les caractéristiques sociales, environnementales et innovantes, ainsi que le marketing et les conditions connexes;
- b) l'organisation, les qualifications et l'expérience du personnel chargé de l'exécution du marché, lorsque la qualité du personnel concerné peut avoir une influence significative sur le niveau d'exécution du marché;
- c) après-vente et assistance technique, conditions de livraison telles que la date de livraison, le processus de livraison et le délai de livraison ou d'exécution.
- L'administration doit préciser dans les documents d'appel d'offres la pondération relative à laquelle chacun des critères retenus pour déterminer l'offre économiquement la plus avantageuse est applicable, sauf si elle est uniquement déterminée par le prix.
- Cette pondération peut être exprimée en prévoyant une fourche dans laquelle l'écart entre le minimum et le maximum doit être ajusté. Si la pondération n'est pas possible pour des raisons objectives, le pouvoir adjudicateur indique les critères par ordre décroissant d'importance.