



Témoignage client – Conseil départemental de l'Indre

CAROLE NICAUD

Acheteuse

Service des marchés et de la gestion du patrimoine





Qui sont-ils ?



Le conseil départemental de l'Indre dont le siège se situe à Châteauroux, est une collectivité territoriale décentralisée. Territoire, économie, solidarité, culture et sport sont autant de sujets qui animent le département de l'Indre.



Quelle est votre fonction et en quoi consiste votre rôle au sein du CD36 ?

Je suis acheteuse. Je m'occupe notamment de la préparation et de la rédaction des marchés publics pour le CD36, seule (pour les marchés transversaux) ou avec l'appui des services opérationnels. J'ai un rôle de conseil pour les services pour tout ce qui touche à leurs procédures d'achats. Je m'occupe également du suivi d'exécution de certains marchés transversaux.

Concernant LIA, je suis administratrice interne, **je m'occupe plus particulièrement de la création des comptes, de la formation** en interne des agents sur le logiciel et des personnalisations documentaires (pièces du DCE : RC, AE et CCAP) via l'outil « Atelier ».





Quel est votre vision de l'achat public ? Selon vous, comment l'achat public doit-il évoluer dans les prochaines années ?

Pour moi, l'achat public doit être **au plus près de la réalité des besoins quotidiens** des acteurs des collectivités tout en garantissant le respect de l'égalité d'accès des candidats à la commande publique et l'impartialité.

L'achat public a beaucoup évolué ces dernières années, avec des objectifs souvent louables (dématérialisation, écologie...) mais malheureusement, l'application de ceux-ci sont parfois **déconnectés de la réalité du terrain de l'achat**.

Il en résulte des procédures souvent considérées comme « obscures » par certains candidats qui, parfois, se découragent à répondre aux consultations.





L'avenir de la commande publique devrait donc se diriger, pour moi, vers **l'écoute du terrain et la simplification d'accès pour les plus petites entreprises** qui n'ont pas de services dédiés au montage des dossiers de réponses aux consultations.

Également, les mérites du « national » ou du « local » sont souvent vantés mais **les règles de la commande publique ne nous en facilitent pas l'accès** alors que les **collectivités locales**, notamment, pourraient être **vectrices de développement des tissus économiques locaux via la commande publique.**





Selon vous, quels sont les enjeux & problématiques de demain concernant la dématérialisation des achats publics ?

Ayant connu le passage du tout papier vers **la dématérialisation**, je peux dire que cela a grandement **facilité notre gestion des dossiers**. On y a gagné en **transparence** également.

Toutefois, je constate que cette dématérialisation a fermé la porte de l'achat public aux plus petites entreprises qui peinent parfois à prendre le tournant numérique, souvent par manque de moyens humains ou techniques. **C'est vers ces très petites entreprises que se trouvent, selon moi, les enjeux de la dématérialisation de l'achat public de demain.**





Quels conseils donneriez-vous aux autres organismes pour optimiser la gestion des marchés publics ?

Le sourcing avant tout et surtout, ne pas rester dans ses habitudes d'achat. Tout le temps remettre en question ses marchés, même ceux qui « fonctionnent bien » pour chercher les points d'amélioration, **rester en phase avec le tissu économique** et pouvoir toucher un maximum de candidats et surtout, de nouveaux candidats.





Vous avez alors choisi de faire appel à un éditeur spécialisé pour digitaliser la gestion de vos marchés publics. Pourquoi ?

Je sais que la motivation première à l'époque (il y a plus de 10 ans) était de faciliter, pour les services opérationnels réalisant des travaux (routes et bâtiments), la rédaction de leurs pièces administratives de marchés et également que celui-ci permette, pour tous les marchés, d'être à jour des mises à jour et évolutions réglementaires.





Quelle est votre stratégie d'entreprise et comment Ordiges y répond-t-il ?

Notre volonté première est d'avoir des procédures réglementairement irréprochables et le logiciel nous aide sur ce point grâce **au suivi réglementaire et mise à jour d'Ordiges**. Également, nous souhaitons que le **logiciel soit assez souple** pour s'adapter à nos particularités internes et c'est le cas grâce à l'Atelier.





Quel est l'intérêt d'utiliser une solution digitale comme Lia plutôt qu'une méthode "classique" de gestion des marchés publics ?

Le dossier de base est toujours disponible. De plus, **cela permet une rapidité de rédaction**. Par exemple, faire un dossier non complexe me prend entre 30 et 60 minutes.

Le contrôle des dossiers est facilité notamment parce que les **DCE**, **sont homogènes dans leur présentation** et donc **l'information est plus rapide à trouver**.





D'après vous, quels sont les avantages/bénéfices d'utiliser une solution telle que Lia?

Les dossiers sont à jour du point de vue de la réglementation (les MAJ réglementaires sont faites et intégrées directement aux documents).

Les personnalisations documentaires du DCE (RC, CCAP, AE) via l'atelier sont relativement aisées. Cela permet une grande souplesse dans la présentation et dans l'adaptation des clauses à notre fonctionnement.

Cela permet d'aider facilement ses collègues rédacteurs lors de la rédaction.





Quelles sont les perspectives d'évolution du CD36 au niveau de sa gestion digitalisée des achats publics ? Comment envisagez-vous le futur de votre collaboration avec Ordiges ?

Le CD36 aimerait **aller plus loin dans l'utilisation du logiciel** car nous n'en exploitons pas encore toutes les facettes, notamment pour la rédaction des annonces, la transmission des courriers, etc...





Pour en savoir plus

ORDIGES

www.ordiges.fr

