

Attributions directes et mini-compétitions

Cette annexe décrit la manière dont les Clients doivent procéder pour attribuer les Contrats d'appels d'offres au titre des Contrats-Cadres.

L'approche d'approvisionnement paneuropéenne

Les Contrats-Cadres sont établis par le biais d'un marché public paneuropéen collectif impliquant de nombreuses organisations dans de nombreux pays et utilisant une centrale d'achat, GÉANT. Les Clients doivent attribuer les Contrats d'appels d'offres conformément à l'article 39 de la Directive européenne relative aux marchés publics, *Directive 2014/24/EU*. Cela implique que les règlements définis dans le Contrat-Cadre s'appliquent à toutes les méthodes d'attribution décrites dans la présente annexe.

Méthodes d'attribution autorisées

Un Client peut attribuer un Contrat d'appel d'offres en utilisant l'une des trois méthodes suivantes :

1. Attribution directe sans réouverture de la compétition
2. Mini-compétition de bureau basée sur les critères d'attribution figurant dans les appels d'offres et les soumissions des Fournisseurs
3. Mini-compétition ordinaire nécessitant une contribution supplémentaire des Fournisseurs

Les sections ci-dessous fournissent des conseils quant à la méthode d'attribution qui convient pour chaque cas d'utilisation.

Conformité de l'attribution

Tout Client est seul responsable de s'assurer qu'il :

- Attribue ses Contrats d'appels d'offres de manière objective et en conformité avec la législation applicable en matière de passation des marchés.
- Documente correctement toutes les décisions d'attribution

GÉANT recommande aux Clients de :

- Procéder aux livraisons conformément aux KPI convenus dans le Contrat d'appel d'offres.
- S'assurer que les décisions d'attribution sont prises par un personnel compétent
- Inclure au moins les éléments suivants dans sa documentation relative aux décisions d'attribution :
 - Les besoins du cas d'utilisation et les exigences qui en résultent
 - Quels critères de notation ont été appliqués et comment ils ont été pondérés
 - Les résultats du processus de notation pour chaque Fournisseur
 - Un bref résumé de la décision d'attribution

Les Clients qui ont choisi d'utiliser les Contrats-Cadres de l'OCRE sont censés continuer à utiliser les Contrats-Cadres de l'OCRE pour les futurs services IaaS+ pendant la durée de vie, sauf si les Fournisseurs ne parviennent pas à procéder aux livraisons conformément aux KPI convenus dans le Contrat d'appel d'offres.

Transparence du marché

Afin de favoriser la transparence du marché, GÉANT fournira aux Fournisseurs des rapports trimestriels anonymes pour chaque lot (=pays) sur le nombre et le type de Contrats d'appel d'offres attribués par Institution et sur le revenu global par Institution. Ces rapports seront basés sur les rapports trimestriels remis par les Fournisseurs.

Méthode d'attribution 1 : Attribution directe sans réouverture de la compétition

Quand utiliser cette méthode d'attribution

Un Client peut attribuer directement un Contrat-Cadre particulier si le produit ou le service en question ne peut être fourni que par ce Fournisseur pour : des raisons économiques ou techniques telles que des exigences d'interchangeabilité ou d'interopérabilité, des raisons liées à la protection des droits de propriété intellectuelle, ou lorsqu'il ne serait pas économiquement ou techniquement viable de désigner un autre Fournisseur-Cadre sans inconvénient ou coût important pour le Client.

Comment utiliser cette méthode d'attribution

Un Client ne doit appliquer l'attribution directe que dans des cas dûment justifiés et sans restreindre artificiellement les paramètres de la procédure d'appel d'offres. GÉANT peut fournir des outils aux Clients afin de les aider à prendre des décisions objectives pour l'attribution directe, avec des critères issus des catalogues de services des Fournisseurs (mais pas nécessairement limités à ceux-ci).

Exemples :

- Après s'être standardisé sur une plate-forme Cloud spécifique, un Client souhaite acheter un nouveau produit ou service parmi la suite de produits et services disponibles sur cette plate-forme et il ne serait pas économiquement ou techniquement envisageable de s'abonner à une plate-forme supplémentaire uniquement dans le but d'acheter ce produit ou service (ou son équivalent sur une autre plate-forme).
- Les accords de licence existants (en dehors du champ d'application du Cadre) avec un Fournisseur-Cadre signifient que, pour des raisons de droits de propriété intellectuelle, il n'est pas possible pour un Client d'attribuer un appel d'offres à quiconque autre que ce Fournisseur-Cadre.

Méthode d'attribution 2 : Mini-compétition de bureau basée sur les critères d'attribution figurant dans les appels d'offres et les soumissions des Fournisseurs

Quand utiliser cette méthode d'attribution ?

Lorsque les exigences du Client peuvent être satisfaites par plusieurs Fournisseurs, une attribution directe ne peut être effectuée. Le Client peut alors tenter de sélectionner un Fournisseur pour satisfaire ses exigences en rouvrant la compétition par le biais d'une *mini-compétition de bureau*. Lors d'une mini-compétition de bureau, le Client collectera les informations (prix) nécessaires à la sélection d'un Fournisseur via un exercice en libre-service, ne nécessitant aucune ou une très faible contribution active supplémentaire de la part des Fournisseurs.

Le Client évaluera les Fournisseurs en réutilisant la notation de la plupart des critères d'attribution de l'appel d'offres (AC, award criteria), de recalculer la notation des AC liés au prix en utilisant les instructions exactes fournies dans cette section, et éventuellement d'ajuster la pondération relative des AC pour refléter leurs exigences locales.

Comment utiliser cette méthode d'attribution ?

Pour prendre une décision d'attribution via une mini-compétition de bureau, le Client utilisera les informations contenues dans l'offre du Fournisseur, la notation de GÉANT et les informations provenant du calculateur de coûts en ligne du Fournisseur. Les Fournisseurs ne sont pas contactés pour d'autres informations.

Le Client doit :

- Évaluer tous les Fournisseurs de son lot
 - Exception : si un Fournisseur n'est manifestement pas en mesure de satisfaire une exigence spécifique, ce Fournisseur peut être exclu
- Réutiliser les scores de GÉANT à l'offre du Fournisseur pour les critères d'attribution (AC) suivants :
 - AC1 – Service et assistance
 - AC2 – Marketing et soutien à l'adoption
 - AC3 – Assistance à la sortie
 - AC7 – Durabilité
- Calculer de nouveaux scores pour les AC suivants selon les instructions de cette section :
 - AC4 – Prix. Pourcentage de remise IaaS / PaaS / SaaS
 - AC4 – Prix. Services supplémentaires
- Utiliser le modèle de Contrat d'appel d'offres standard sans modifications

Le Client peut :

Ajuster la pondération relative accordée à chaque critère d'attribution (AC) dans la fourchette spécifiée dans la colonne Fourchette de pondération autorisée.

Le Client ne doit pas :

Utiliser l'AC5 – *Autres remises disponibles* pour les mini-compétitions de bureau

La définition de tous les AC se trouve dans le Vol 2 des documents d'appel d'offres

Calcul du nouveau score d'un Fournisseur pour l'AC4 – Prix

Pour une mini-compétition de bureau (DMC) particulier, le Client calcule le nouveau score d'un Fournisseur pour l'AC4 – *Prix* en utilisant la formule suivante :

$$\text{Nouveau score AC4 du Fournisseur} = 100 * \left(\frac{\text{Plus bas prix AC4 de tous les Fournisseurs dans ce DMC}}{\text{prix AC4 du Fournisseur}} \right)$$

Le prix d'un Fournisseur est calculé comme suit :

- Obtenir le prix standard actuel à l'aide du calculateur de coût en ligne de ce Fournisseur
- Soustraire le pourcentage de remise de ce Fournisseur tel que spécifié dans sa réponse à l'AC4 (en combinant le pourcentage de remise (DP, Discount Percentage) et le pourcentage de remise locale (LDP, Local Discount Percentage)) du prix standard actuel
- Ajouter le *pourcentage de recouvrement des coûts du référent* de son NREN, le cas échéant

Remarque : les prix catalogue standard des calculateurs de coûts en ligne sont généralement fréquemment modifiés ; les Clients doivent en tenir compte, par exemple en obtenant des valeurs pour tous les Fournisseurs le même jour.

Exemple :

Fournisseur	Prix catalogue standard actuel tel qu'obtenu à partir du calculateur en ligne du Fournisseur, moins la remise applicable	Nouveau score AC4 du Fournisseur
X	10	$100 * 10/10 = 100$
Y	50	$100 * 10/50 = 20$
Z	100	$100 * 10/100 = 10$

Calcul du nouveau score pour l'AC6 – Prix. Services supplémentaires

Pour une mini-compétition de bureau (DMC) particulier, le Client calcule le nouveau score d'un Fournisseur pour l'AC6 – Prix. Services supplémentaires selon la formule suivante :

$$\text{Nouveau score AC6 du Fournisseur} = 100 * \left(\frac{\text{plus bas prix AC6 de tous les Fournisseurs dans ce DMC}}{\text{prix AC6 du Fournisseur}} \right)$$

Le prix d'un Fournisseur pour l'AC6 est calculé en utilisant la feuille Excel fournie dans l'annexe D du Vol. 2 des documents d'appel d'offres.

Le Client utilisera les taux horaires pour remplir la feuille Excel avec les taux horaires selon les réponses du Fournisseur à l'AC6 – Prix. Services supplémentaires : multiplier ces taux horaires par le nombre d'heures d'utilisation prévues. En remplissant la feuille Excel, on obtient un prix total pour les services supplémentaires par Fournisseur.

Critères d'attribution de la mini-compétition de bureau et fourchettes de pondération

Le tableau ci-dessous, *Annexe D Tableau 1 : critères d'attribution de la mini-compétition de bureau et fourchettes de pondération*, doit être utilisé pour noter les Fournisseurs utilisant la méthode d'attribution 2 - mini-compétition de bureau.

Critère d'attribution tel que spécifié dans le Vol 2 des documents de l'appel d'offres	Description	Pondération initiale dans l'appel d'offres de GÉANT (en %)	Fourchette de pondération autorisée (en %)	Score
AC1	Service et assistance	20 %	15 % - 25 %	Tel que noté par GÉANT
AC2	Marketing et soutien à l'adoption	25 %	5 % - 25 %	Tel que noté par GÉANT
AC3	Assistance à la sortie	5 %	5 % - 25 %	Tel que noté par GÉANT
AC4	Prix - (obtenu à l'aide d'une calculatrice en ligne)	35 %	20 % - 50 %	Score recalculé par le Client
AC5	Prix - autres remises disponibles	n/a	n/a	L'AC5 ne peut pas être utilisé dans le Cadre d'un mini-compétition de bureau
AC6	Prix – Services supplémentaires	5 %	0 % - 15 %	Score recalculé par le Client
AC7	Durabilité	10 %	5 % - 25 %	Tel que noté par GÉANT
		100 %	100%	

Annexe D Tableau 1 : Critères d'attribution de la mini-compétition de bureau et fourchettes de pondération

Remarque : AC4 – Prix. Les services supplémentaires ne s'appliquent pas aux Pays-Bas (Lot 27)

Méthode d'attribution 3 : Mini-compétition ordinaire nécessitant une contribution supplémentaire des Fournisseurs

Lorsque les exigences d'un cas d'utilisation ne peuvent pas être satisfaites par la *Méthode d'attribution 1 - attribution directe* ou la *méthode d'attribution 2 - mini-compétition de bureau*, les Clients peuvent organiser une mini-compétition ordinaire, en rouvrant la compétition et en demandant aux Fournisseurs une contribution supplémentaire.

Le Client doit :

- Inviter tous les Fournisseurs de son lot à participer à la mini-compétition ordinaire

Le Client peut :

- Organiser des mini-compétitions ordinaires collaboratives pour le compte de et/ou avec d'autres Clients de son Lot.
- Utiliser un Contrat d'appel d'offres modifié