



Exemple pratique d'achat responsable

Achat de remplacement d'un camion à ordures

Version du 07.2021

Avec le soutien de l'Office fédéral de l'environnement (OFEV)



Contexte de l'ensemble du projet

- **Remplacement d'un camion à ordures.** Étant donné que la municipalité dispose déjà des infrastructures et des ressources humaines nécessaires pour gérer l'élimination des déchets, elle n'a pas opté pour une externalisation complète (service d'élimination des déchets).
- **L'offre comprenait la reprise de l'ancien véhicule de collecte des déchets.** Il s'agissait d'un véhicule décrit plus en détail sur la fiche de profil des besoins.



Objectif du projet

Acquisition d'un nouveau camion de collecte des déchets :

- **Qui répond aux critères définis** (voir profil d'exigences et les critères d'attribution).
- **De haute qualité** (la durée de vie doit être la plus longue possible)
- **Est aussi rentable que possible en termes d'achat et de maintenance.**

Données clés

Projet:	Acquisition de véhicules (remplacement)
Tâche du prestataire de services :	Remplacement d'un camion à ordures et reprise de l'ancien camion à ordures
Client :	Municipalité de taille moyenne (environ 20 000 habitants) Département du génie civil et des opérations
Prestataire / Fournisseur:	Constructeur automobile allemand



Objectifs de durabilité

- **Conformité à la dernière norme d'émissions Euro 6**
- **Moteur diesel à faible consommation**
- Charge utile élevée du camion
- Le remplissage s'effectue sans augmentation du régime moteur* (réduction de la pollution sonore).

Des résultats concrets en matière de durabilité

1

Le nouveau véhicule est conforme à la norme Euro 6, la plus récente et la plus stricte en matière d'émissions.

2

Minimisation de la consommation de carburant

3

Maximisation de la charge utile du véhicule (réduction des distances de transport)

**Au moment de cet achat, l'acquisition d'un véhicule électrique n'a pas encore été discutée en détail, car aucun véhicule de ce type n'était disponible à ce moment-là (dans le cas d'un achat actuel, cependant, une variante électrique serait certainement un sujet majeur).

Ancrage de la durabilité

Où et comment les aspects durables ont été promus durant le projet – Vue d'ensemble

1. Définition des aspects durables



Les aspects pertinents ont été définis et sélectionnés en consultation avec les groupes de travail/employés impliqués et les exigences basées sur les opérations d'élimination des déchets à effectuer.



2. Processus d'appels d'offres



Un **processus d'invitation sélectif a été mené avec des exigences, des critères et une évaluation clairement définis**. Quatre fabricants différents de camions à ordures ont été invités à participer à l'appel d'offres de la municipalité.



3. Evaluation de l'offre



L'évaluation de l'appel d'offres s'est déroulée en 2 étapes :

- **Dans un premier temps, les critères d'aptitude et quelques exigences techniques** (auto-déclaration) ont été vérifiés. Si ces conditions étaient remplies, les entreprises étaient invitées à soumettre leurs offres.
- **Dans un deuxième temps, l'évaluation des offres a été réalisée en deux parties : le prix et le coût du cycle de vie ont d'abord été évalués, suivis par les autres critères de qualité.**



4. Garantie de la durabilité



Les garanties suivantes devaient être fournies par le fabricant : **Garantie d'usine, corrosion, garantie des pièces détachées. Ces garanties ont été pondérées et évaluées dans les critères d'attribution.**



5. Suivi et contrôle



Les fabricants ont **dû confirmer une auto-déclaration et les documents d'offre avec signature.**

Evaluation de l'offre

Comment les critères ont-ils été définis par le client? Comment le fournisseur les a-t-il rempli?



Point spécifiques de l'appel d'offre

Description des phases:

– **Phase 1.** Les critères d'éligibilité sont utilisés comme **critères d'exclusion** (Oui/Non). Les offres ont été exclues de la procédure si les soumissionnaires ne répondaient pas aux critères d'éligibilité.

– **Phase 2.** Les critères ont été divisés en 2 catégories :

1. Les critères de prix (critères 1 à 4).

Ces critères représentaient 42 % de l'évaluation totale. Les points sont attribués en comparant les différentes offres (notation relative). Les facteurs de prix prenant en compte l'ensemble du cycle de vie du véhicule ont été utilisés.

2. Critères techniques et de qualité

(critères 5-24, voir page suivante). Ces critères permettent de s'assurer que le véhicule peut remplir sa mission, mais surtout que le soumissionnaire ayant le prix le plus bas n'est pas assuré d'obtenir le contrat (58% de la note est attribuée à la qualité).

Phase 1: Critères d'éligibilité et spécifications

Quelles critères ont été utilisés?

- 3 essieux (essieu suiveur directeur)
- Moteur diesel >360PS au moins Euro Norm 6
- Empattement 3600 pour un volume de 22m3
- Différentiel à glissement limité et chaînes antidérapantes
- Boîte de vitesses manuelle automatisée
- Véhicule avec conduite à gauche
- Poids total technique/légal

Comment ont-il été évalués?

- **Evaluation binaire oui/non**
- Si un soumissionnaire ne répondait pas à un critère, il était exclu de l'appel d'offres (critère d'exclusion).

Phase 2: Critères d'évaluation (Partie «prix»)

Quels critères ont été utilisés ?

- | | Poids | Notation | Total | Comment étaient évalués ces critères? |
|--------------------------------------------------------|-------|----------|-------|----------------------------------------------------------|
| 1. Prix de l'offre | 100 | 1 | 100 | Offre la moins chère + écart max. – offre évaluée |
| 2. Coûts opérationnels (après 5 années d'exploitation) | 5 | 1 | 5 | Offre la moins chère + écart max. – offre la moins chère |
| 3. Coûts de maintenance (réparations) | 5 | 1 | 5 | X Poids |
| 4. Coûts d'utilisation (consommation) | 5 | 1 | 5 | = Note totale (1-4) |

TOTAL des critères de prix

115

42% de l'offre

Evaluation de l'offre

Comment les critères ont-ils été définis par le client? Comment le fournisseur les a-t-il rempli?



Valeur ajoutée de la méthode

- La définition en plusieurs étapes (sélection, puis évaluation) permet d'introduire un "minimum garanti" pour chaque offre.
- La méthode d'évaluation du prix a plusieurs avantages:
 1. **Limitation à 42% de l'évaluation totale de l'offre**
 2. Tentative d'utilisation de critères supplémentaires pour évaluer le **coût global de possession (TCO) et pas seulement le prix d'achat.**
 3. Intégration dans l'évaluation de la consommation de carburant
- L'évaluation des critères de qualité avec une pondération élevée (58% de l'offre) a permis de **donner plus de poids aux offres plus chères mais de meilleure qualité.**

Phase 2: Critères d'évaluation (partie «Qualité»)

Quels critères ont été utilisés?

	Poids	Note	Total	Comment chaque critère a-t-il été évalué?	
5. Largeur du véhicule 2,50m	2	5	10	} Système de notation: 1 = Insuffisant 5 = Très bon } Notation X Poids = Notation totale (5-24)	
6. Cabine 2,50m, cabine mi-longue, 3 places	2	5	10		
7. Equipement intérieur	2	5	10		
8 Cabine etc. en couleur orange foncé RAL 2011	1	5	5		
9. Pare-chocs avant en acier en trois parties	2	5	10		
10. Climatisation	1	5	5		
11. Confort du siège conducteur avec chauffage du siège	1	5	5		
12. Ralentisseur ou système similaire	1	5	5		
13. Caméra de recul en couleur	2	5	10		
14. Arrêt du frein	2	5	10		
15. Suspension arrière, entraînement et 16. essieu avant	2	5	10		
16. Charge utile	3	5	15		
17. Restriction de retour dans le trafic de groupage	1	5	5		
18. Limitation de la vitesse à 30km/h en circulation collective	1	5	5		
19. Entraînement auxiliaire	2	5	10		
20. Charges techniques par essieu	3	5	15		
21. Homogénéité de la flotte de véhicules	1	5	5		
22. Base de service	1	5	5		
23. Garanties	1	5	5		
24. Délai de livraison à partir de la commande	1	5	5		
TOTAL Critères de qualité			160		58% de l'offre

Recommandations

Qu'apporte cet exemple aux autorités? Comment ces *Meilleures Pratiques* peuvent-elle être répétées?



Mise en place d'un appel d'offres clair et précis

Les documents d'appel d'offres n'étaient détaillés que dans la mesure strictement nécessaire **pour faciliter la préparation des offres par les fournisseurs.**

L'inclusion de la durabilité dans les objectifs propres de l'appel d'offres permet d'**inclure une logique dans l'appel d'offres dès le départ** : la reprise du véhicule précédent faisait partie intégrante de l'offre.



Définition d'un système d'évaluation transparent

Le **système d'évaluation a été décrit de manière équitable et compréhensible.** En annonçant les critères d'éligibilité et d'évaluation ainsi que la pondération correspondante à tous les fabricants qui ont soumis une offre, l'égalité de traitement a été garantie. Une évaluation claire et écrite des offres rend la procédure de sélection compréhensible pour les fabricants.

La séparation des phases de sélection et d'évaluation est courante dans les procédures d'appel d'offres. D'autre part, l'explication des pondérations et des méthodes de calcul garantit la transparence et de meilleures applications.



Intégration de la durabilité dans les critères de prix et de qualité

La pondération entre le prix et la qualité encourage les achats durables, ainsi que la volonté d'évaluer le prix dans une perspective de cycle de vie. Cet appel d'offres montre qu'**il est possible d'intégrer les aspects du cycle de vie dans le prix et de mettre l'accent sur les aspects qualitatifs lors de l'évaluation de l'offre**, au lieu de ne considérer que le prix. **Pour les aspects climatiques, le calcul de la consommation des véhicules peut être pondéré à la hausse pour renforcer le critère environnemental.**



Promouvoir une solution innovante

Il semble essentiel de laisser suffisamment de place dans le processus de sélection **aux suggestions d'amélioration et aux solutions alternatives des fournisseurs.**

Si les objectifs étaient clairement définis, les fabricants disposaient d'une marge de manœuvre suffisante dans les documents d'appel d'offres pour **présenter des améliorations supplémentaires ou des solutions alternatives.**



Applicabilité à d'autres projets et secteurs

- **Créer des documents d'appel d'offres bien structurés** ("autant que nécessaire, aussi peu que possible")
- Définir des critères et des évaluations clairs pour une véritable transparence et une égalité de traitement entre les fournisseurs
- **Laissez des possibilités d'améliorations et des solutions alternatives des fournisseurs**