

Atelier d'échange et de réflexion sur la passation de marchés publics de services numériques dans le cadre du programme PRODIGY

Mercredi 25 novembre 2020



public
digital



**Nous sommes 4 modérateurs de Public Digital
aujourd'hui. Nous sommes là pour VOUS
écouter.**



David
Kershaw
(Anglophone)



Pascale
Elvas
(Francophone)



Claire
Bedoui
(Francophone)



Clément
Uwajeneza
(Francophone)

Présentation du projet

En amont et pendant le programme PRODIGY, nous souhaitons **moderniser les pratiques de passation de marchés** pour rendre les marchés publics de services numériques **plus simples et rapides**, tant pour le gouvernement que pour le secteur privé, et notamment les petites et moyennes entreprises ainsi que les startups.

Objectifs de l'atelier

1. **Partager différents points de vue** sur les pistes d'amélioration des marchés publics
2. **Renforcer le dialogue** entre acteurs du secteur public, privé, et à but non lucratif
3. Vous communiquer des **informations** sur le programme **PRODIGY**

Introduction à la passation de marchés agile (1/4)

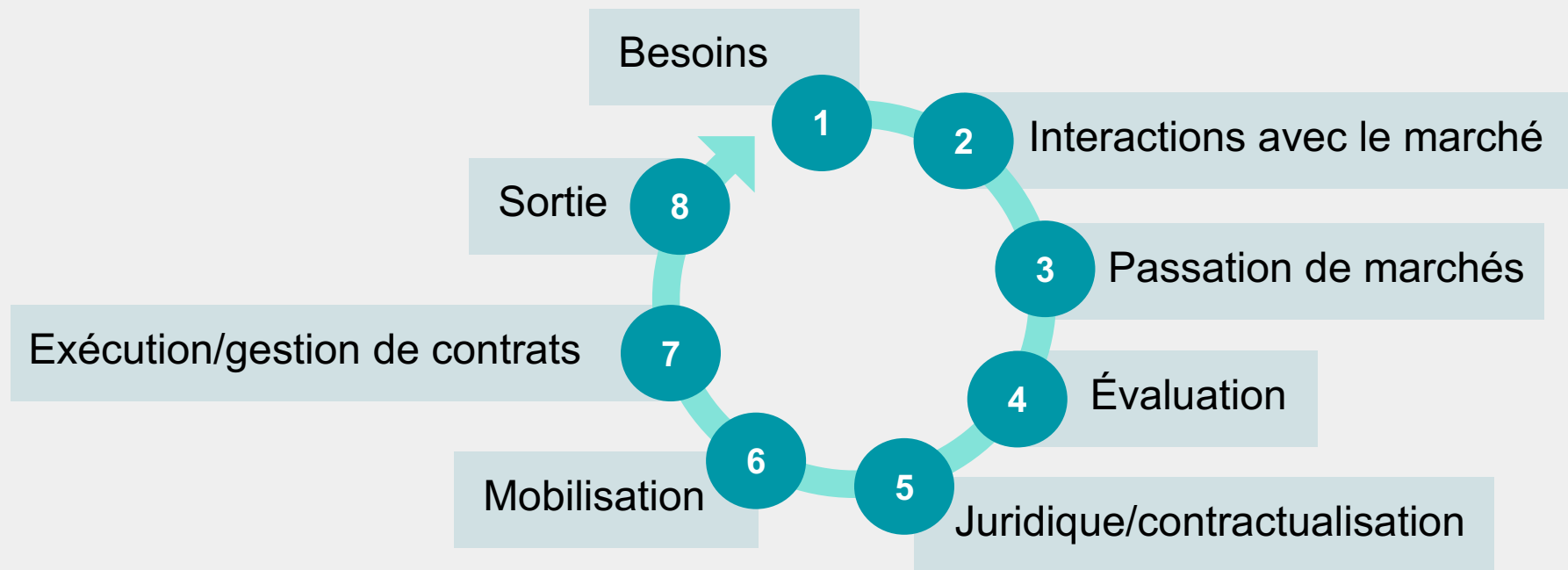
La passation de marchés agile consiste à appliquer des méthodes agiles au cycle de vie commercial, pour accélérer et faciliter la collaboration entre gouvernement et prestataires de services.

Introduction à la passation de marchés agile (2/4)

Les méthodes agiles forment un type de gestion de projet où les solutions évoluent de manière itérative, grâce à l'effort collaboratif d'équipes auto-organisées et multidisciplinaires, et de leurs utilisateurs.

Introduction à la passation de marchés agile (3/4)

Le cycle de vie commercial



Introduction à la passation de marchés agile (4/4)

L'objectif de la passation de marchés agile est de créer des collaborations entre les acteurs du secteur public et de l'écosystème d'innovation numérique sur le long terme.

Agenda de l'atelier

14:00 - 14:25	Présentations
14:25 - 15:15	Session de tables rondes n°1
15:15 - 15:35	Partage des conclusions des tables rondes
15:35 - 15:45	Pause
15:45 - 16:35	Session de tables rondes n°2
16:35 - 16:55	Partage des conclusions des tables rondes
16:55 - 17:00	Conclusion

Lors de la première session de “*Breakout Rooms*”, nous réfléchirons aux challenges, facteurs de stress ou expériences négatives que vous pouvez rencontrer aux différentes étapes du cycle de vie commercial.

Dans la deuxième session de “*Breakout Rooms*”, les mêmes groupes réfléchiront aux solutions possibles aux problèmes qu’ils auront identifiés dans la première session de “*Breakout Rooms*”.

Mais entre-temps, nous nous réunirons tous ensemble à nouveau pour que chaque groupe partage les principales conclusions de leurs discussions.



Il y aura des exercices de brainstorming chronométrés, nous vous invitons à utiliser un stylo et une feuille de papier.



Il y aura un modérateur de Public Digital dans chaque *“Breakout Room”*.

Vous allez être redirigés vers des “*Breakout Rooms*” Zoom pour réfléchir en petit groupe à un sujet spécifique. Les “*Breakout Rooms*” sont comme des tables rondes.

Vous n'avez rien à faire, vous serez automatiquement redirigé vers la “*Breakout Room*” qui vous a été assignée.

Avant de commencer...

1. Nous ne nous attendons pas à ce que vous soyez un expert sur le sujet à traiter. Au contraire, nous apprécions les regards neufs.
2. Nous appliquons les règles de **Chatham house**.
3. Ceci est un **espace de discussion libre**, n'hésitez pas parler ouvertement !
4. En même temps, merci de **laisser tout le monde prendre la parole**.

Présentations

Session de tables rondes n° 1

Partage des conclusions des tables rondes

Session de tables rondes n° 2

Partage des conclusions des tables rondes

Conclusion

Table ronde 1 : Besoins utilisateurs et spécifications

Le cycle de vie commercial

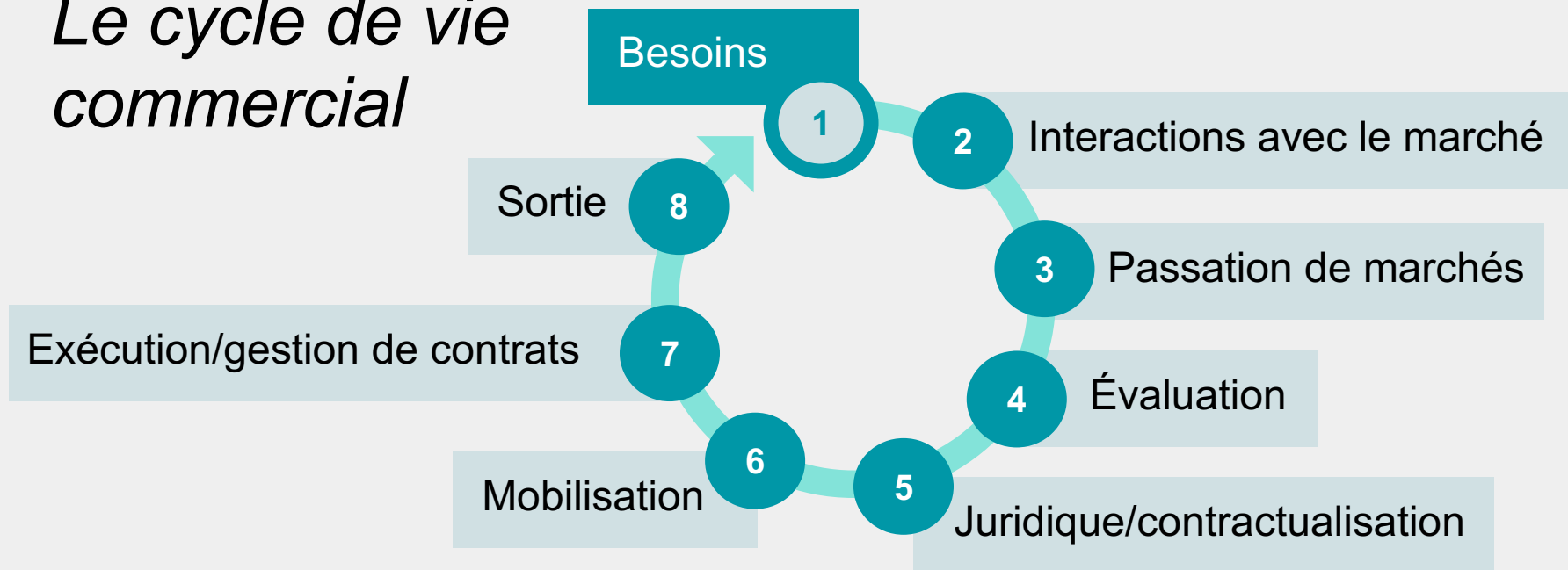


Table ronde 1 : Besoins utilisateurs et spécifications

Qu'est-ce qui fait le succès de cette étape ?

- Pour les personnes responsables des marchés publics :
 - Avoir une compréhension claire des besoins utilisateurs
 - Connaître les dernières solutions sur le marché

Formuler des spécifications claires et fidèles aux besoins des utilisateurs

Table ronde 1 : Besoins utilisateurs et spécifications

Potentiels sujets de discussion (non-exhaustif) :

- Traduction des besoins utilisateurs en spécifications pour les appels d'offres
- Planification de la passation de marchés
- Prise en compte des solutions innovantes existantes sur le marché
- Choix des types de procédures d'appel d'offres (par exemple, les accords-cadres)

Table ronde 2 : Interactions avec les acteurs du marché

Le cycle de vie commercial

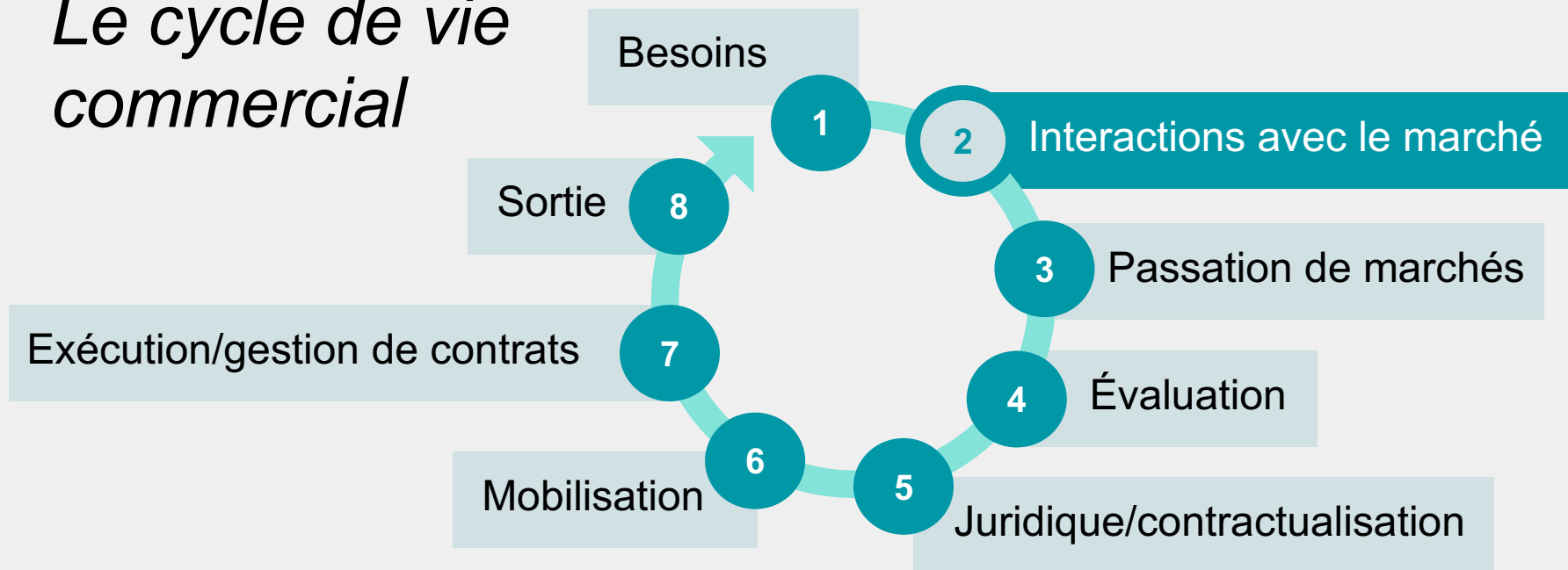


Table ronde 2 : Interactions avec les acteurs du marché

Qu'est-ce qui fait le succès de cette étape ?

- Pour les personnes responsables des marchés publics :
 - Identifier les entreprises les mieux à même de répondre à leurs besoins
 - Donner envie aux entreprises de travailler ensemble
- Pour les prestataires de services numériques :
 - Comprendre les besoins et méthodes de travail du gouvernement

Jeter les bases d'une collaboration réussie

Table ronde 2 : Interactions avec les acteurs du marché

Potentiels sujets de discussion (non-exhaustif) :

- Rencontres avec les acteurs du marché en amont des appels d'offres
- Publication des appels d'offres
- Canaux de communication avec les personnes responsables des marchés publics

Table ronde 3 : Prestation de services

Le cycle de vie commercial

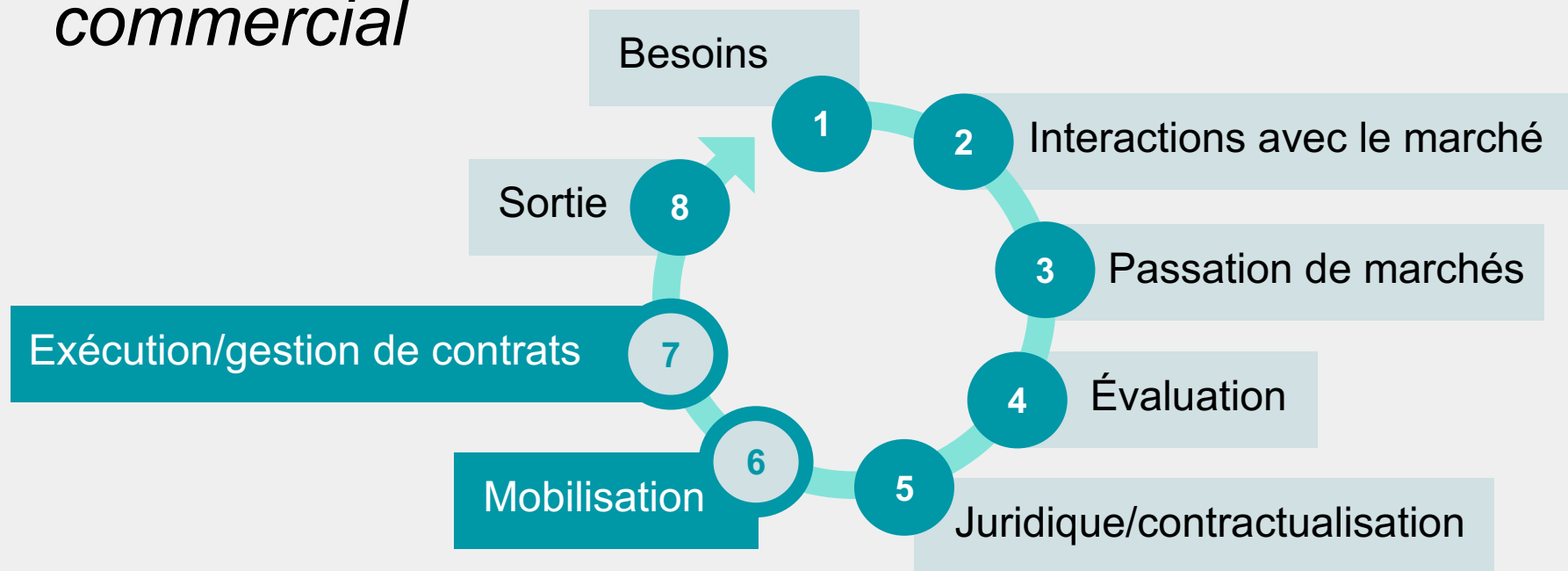


Table ronde 3 : Prestation de services

Qu'est-ce qui fait le succès de cette étape ?

- Pour les personnes responsables des marchés publics :
 - Avoir une idée claire de l'avancement des projets
- Pour les prestataires de services numériques :
 - Débloquer les obstacles à mesure qu'ils apparaissent

Rapidement s'attaquer aux imprévus, et s'assurer de la qualité de la prestation de services

Table ronde 3 : Prestation de services

Potentiels sujets de discussion (non-exhaustif) :

- Suivi de performance des prestataires de services numériques
- Coordination des projets par le gouvernement

Présentations

Session de tables rondes n° 1

Partage des conclusions des tables rondes

Session de tables rondes n° 2

Partage des conclusions des tables rondes

Conclusion

Présentations

Session de tables rondes n° 1

Partage des conclusions des tables rondes

Session de tables rondes n° 2

Partage des conclusions des tables rondes

Conclusion

Présentations

Session de tables rondes n° 1

Partage des conclusions des tables rondes

Session de tables rondes n° 2

Partage des conclusions des tables rondes

Conclusion

Présentations

Session de tables rondes n° 1

Partage des conclusions des tables rondes

Session de tables rondes n° 2

Partage des conclusions des tables rondes

Conclusion

Présentations

Session de tables rondes n° 1

Partage des conclusions des tables rondes

Session de tables rondes n° 2

Partage des conclusions des tables rondes

Conclusion

C'est la fin de l'atelier d'aujourd'hui, mais nous n'en sommes encore qu'au début !

Atelier 1	Atelier 2	Atelier 3
<i>Mercredi 25 novembre 14h00 - 17h00</i>	<i>Jeudi 26 novembre 14h00 - 17h00</i>	<i>Jeudi 10 décembre 14h00 - 17h00</i>
Echanges et réflexions sur la phase pré-appel d'offres	Echanges et réflexions sur les phases d'appel d'offres, et post-appel d'offres	Echanges et réflexions sur quelques sujets prioritaires, identifiés lors des ateliers 1 et 2

Merci à tous pour votre participation.

Avant de se séparer, est-ce que vous avez des questions ou remarques sur l'atelier d'aujourd'hui ?