



Présentation du dispositif de centrale d'achats de la Région île-de-France

UNE POLITIQUE AU SERVICE DES FRANCILIENS

Présentation du dispositif de la centrale d'achat régionale

1. LA CENTRALE D'ACHAT

Les fondamentaux de la Centrale d'Achats

MODE PROJET



Pas de création de structure
Processus Achats de la Région

AGILITE



La centrale d'achat agira en
« intermédiaire »

PARTICIPATION DES UTILISATEURS



Mise en place de groupes de
travail pour préparer les actions
de la centrale d'achat

UTILITE



Privilégier les segments « qui font sens »
Assurer la possibilité d'un égal accès à des offres
performantes sur le territoire francilien

OUVERTURE



Adhésion ouverte à tous les « acheteurs » ayant leur
siège social en Ile-de-France
Gratuité

Comment fonctionne la Centrale d'Achats

- La Centrale d'Achats regroupe les besoins et se charge de trouver des fournisseurs, français ou étrangers, à des prix compétitifs. Quand c'est possible, elle privilégie les fournisseurs franciliens, le bio et tend à limiter l'impact écologique.
- La Centrale d'Achats vérifie la qualité des produits proposés, négocie les prix et met en place le cadre contractuel.
- Le paiement et la facturation s'effectuent entre l'acheteur et le fournisseur.

L'animation de la centrale d'achat régionale



- La Centrale d'achat fait appel à ses adhérents dans le cadre de l'identification des besoins futurs.



- Selon les futurs marchés, les Adhérents contribuent aux groupes de travaux s'ils le souhaitent.

Présentation du dispositif de la centrale d'achat régionale

2. EN PRATIQUE...

Deux étapes pour pouvoir bénéficier des contrats

1/Adhérer à la centrale d'achat (une fois pour toutes)

- **Signature de la convention la consultation**
- **Permet de figurer parmi les « bénéficiaires potentiels »**
- **N'implique pas la participation à tous les segments adressés par la centrale d'achat**

2/Devenir bénéficiaire d'un contrat (segment /segment)

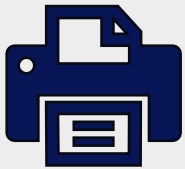
- **Manifester son souhait : d'adhésion**
- **Préalablement au lancement de la consultation**
- **Après notification de celui-ci**

Présentation du dispositif de la centrale d'achat régionale

LES MARCHES DE LA CENTRALE D'ACHAT REGIONALE

Les premières réalisations

Les premiers segments à adresser à la centrale d'achat ont été déterminés sur la base de sondages auprès des lycées et échanges avec des gestionnaires



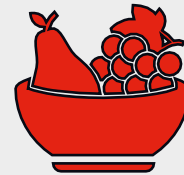
Solutions
d'impression



Produits
d'entretien



Contrôles
techniques
réglementaires /
Contrat d'entretien
obligatoires



Denrées
alimentaires



Produits anti-
Covid-19

- **Travaux sur les solutions d'impression**

Dominique FEIXAS

Acheteur

Une
démarche
volontaire
des lycées
initiée
exprimée à
travers un
sondage de
la DGFL



Démarche

➤ CONSTITUTION D'UN GROUPE DE TRAVAIL REPRESENTATIF

Panel Lycées divers (général, polyvalent, scientifique, professionnel...)

Présence du lycée Le Corbusier – Corneilles-en-Parisis



- Travail sur le besoin / recensement des intérêts (Oct 2019)
- Définition et validation du catalogue (Nov + Dec 2019)
- Association à l'analyse des offres (Mai 2019)

Relevé de décision 1

Echanges divers sur la définition du besoin
Des stratégies d'impression diverses et variées selon le type d'enseignement dispensé, mais beaucoup de demandes convergentes

- **Ne pas intégrer les imprimantes au futur catalogue** (souhait collectif de mener des politiques de rationalisations des ponts d'impression) (coûts des consommables notamment)
- **Intégrer des solutions couleur au catalogue**
- **Conserver le micro-paiement au BPU** même si le badge lui est souvent préféré dans la tendance actuelle
- **Prévoir des modules de finition externes (livret) en plus des modules de finition interne** (Attention : bien mesurer que le prix va du simple au double)
- **Demande d'appui technique dans le choix des solutions d'impression** (les candidats sont invités à proposer des solutions dans ce sens dans leur réponse au DCE)
- **Formation des agents** (incluant la maintenance de Niveau 1)
- **Solution d'administration de parc et de gestion de flux attendue au catalogue**
- **Le besoin exprimé par certains d'avoir un marché de duplicopieurs**

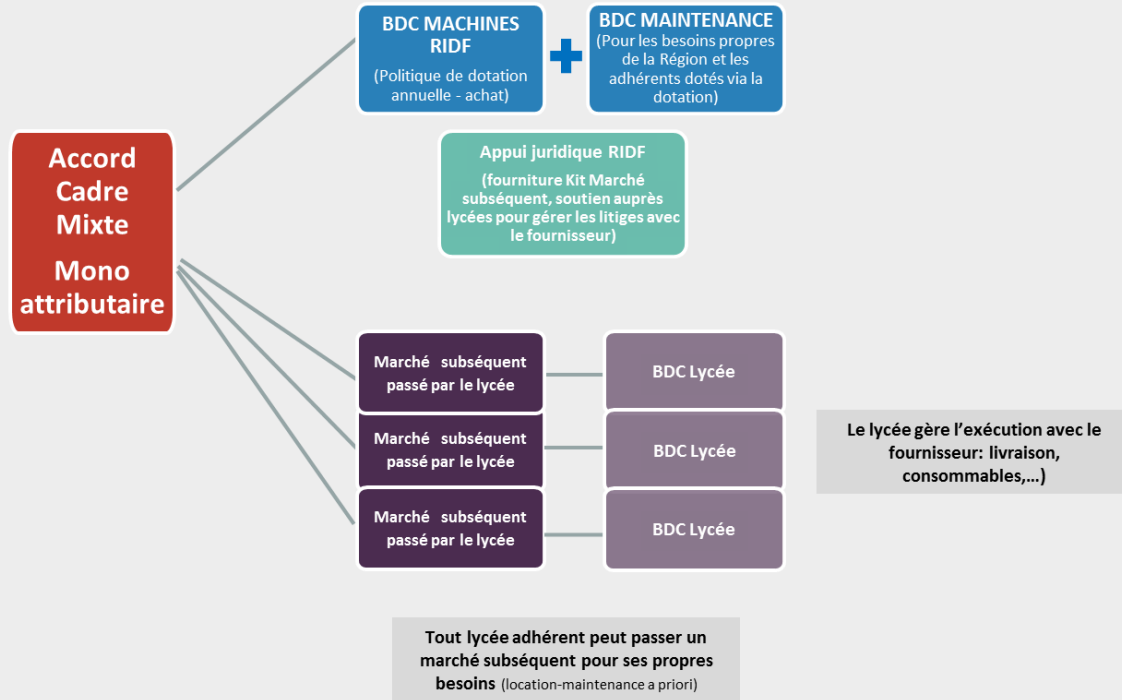
Configuration du catalogue et définition des critères d'attribution du futur marché
Mettre à disposition des outils qui puissent permettre la rationalisation des parcs dans le respect des contraintes pédagogiques

- **7 configurations machines proposées :**
- **4 MFP N&B** (A4 34ppm, A3 30ppm, A3 50ppm, A3 70ppm)
- **3 MFP couleurs** (A4 25ppm, A3 25ppm, A3 50ppm)

- **Les services associés :**
- la comptabilisation des volumétries
- l'accès par badge
- l'administration de parc
- le micro-paiement direct
- la gestion des flux d'impression
- ... (voir slide infra)

- **La pondération arrêtée avec le groupe :**
- Prix (50%)
- Qualité du service (25%)
- Qualité technique (20%)
- Environnement (5%)

Ingénierie contractuelle



PLANNING DE LA DEMARCHE

Concertation lycées
pour définir le
catalogue
Nov 2019 / Janv 2020



Publicité marché
Mi-Fev 2020



Conception DCE Dec
2019 / Fev 2020
Recensement des
intérêts



Mise à disposition du
MARCHE CENTRALE
Sept 2020

- **Travaux sur CTO/CEO**

Marouane ASKRI,
Chef de service Achats de travaux et
prestations associées

Travaux sur les CTO/CEO

Liste des contrôles techniques obligatoires/contrats d'entretien obligatoires envisagés:

| Contrôles techniques obligatoires | |
|---|---|
| POTEAUX D'INCENDIE | MOTEUR ET MANCHETTE DE V.M.C |
| SYSTEME DE SECURITE INCENDIE (SSI) (PORTES DAS, DÉSENFUMAGE MÉCANIQUE, CENTRALE, DM, DS, ETC) | NETTOYAGE DES FILTRES DE HOTTE |
| GROUPE ELECTROGENE DE SECURITE | DÉGRAISSAGE DE HOTTE DE CUISINE, CONDUIT ET EXTRACTEUR |
| DETECTEURS INCENDIE/FUMEE | MATERIELS DE CUISINE |
| DESENFUMAGE MANUEL | BAC A GRAISSE |
| DESENFUMAGE MECANIQUE | ASCENSEURS |
| CLAPETS COUPE FEU | MONTE CHARGE |
| INSTALLATIONS ELECTRIQUES | FERMETURES AUTOMATISEES (PORTES ET PORTAILS) |
| BLOCS DE SECOURS | PROTECTION CONTRE LA Foudre (PARATONNERRES) |
| EXTINCTEURS | DISCONNECTEURS |
| EXTRACTEURS | |

| Contrats d'entretien obligatoires |
|---|
| SYSTEME DE SECURITE INCENDIE (S.S.I) (Uniquement pour les SSI de catégorie A et B) |
| INSTALLATIONS ELECTRIQUES ET ECLAIRAGE DE SECURITE |
| GROUPE ELECTROGENE |
| INSTALLATIONS DE GAZ |
| ASCENSEURS |
| ELEVATEURS DE PERSONNES DONT LA VITESSE EST INFERIEURE A 0,15 M/S |
| FERMETURES AUTOMATISEES (Portes et portails) |
| EQUIPEMENTS SPORTIFS Cages de buts, paniers de basket |
| AIRES COLLECTIVES DE JEUX ET EQUIPEMENTS DE JEUX |
| VERIFICATION MACHINES ATELIERS |

Planning de la démarche

Démarche :

1. Constitution des groupes de travail
2. Sourcing / Compréhension du marché
(rencontre avec les principales entreprises du secteur)
3. Recueil du besoin
(collecte des données; des cahiers des charges existants...)
4. Lancement et gestion des consultations
5. Déploiement

Mars/Oct.
2020

Sept/Oct.
2020

Nov. 2020

Aout/Sept
2021

Sept/Oct.
2021

Travaux : les produits d'entretien

Mehdi NECIB,

Chef de service Achats, formation
conseils, numériques et équipements

Sonia KIROU DIT KIROFF,

Acheteur

Le Marché






Objet du Marché :

Mise en place d'un marché pour les Produits d'entretien et de franges pour l'ensemble des EPLE

- Réduire la nocivité des produits pour les utilisateurs:
Proposer des produits élaborés en limitant les substances dangereuses pour la santé
- Respecter la réglementation sur le niveau de la qualité de l'air:
Réduire l'utilisation des composants organiques volatiles (COV)
- Réduire le nombre de produits utilisés:
Bien identifier les besoins et les usages pour limiter le nombre de références

Les besoins en cours d'identification

| TYPE DE PRODUIT | Détergent quotidien désinfectant | Détachant table | Détergent quotidien | Détergent détartrant | Détergent alcalin | Décapant & Emulsion |
|------------------------|---|---|--|--|---|---|
| SURFACES A NETTOYER |  |  |  |  |  |  |
| MOYEN D'APPLICATION |  |  |  |  |  |  |
| PERIODICITE DE L'USAGE | Fréquence quotidienne | Fréquence en fonction du besoin | Fréquence entretien périodique | Fréquence - Quotidienne (désincrustant et désinfectant) - Périodique et Remise en état | Fréquence mensuelle | Fréquence annuelle |
| TYPE DE LOCAL |  |  |  |  |  |  |
| FORMAT DU PRODUIT | Détergent Pur Sans pictogramme | Détergent Pur Sans pictogramme | - Détergent dilué ou prêt à l'emploi - avec ou sans alcool | Détartrage + désinfectant Sans pictogramme après dilution | Détergent à diluer | Détergent à diluer |

Travaux sur les produits d'entretien

Démarche :

1. Constitution des groupes de travail
2. Sourcing / Compréhension du marché
(rencontre avec les principales entreprises du secteur)
3. Recueil du besoin
(collecte des données; des cahiers des charges existants...)
4. Lancement et gestion des consultations
5. Déploiement

Oct/Déc.2019

Janv/Fév. 2020

Mars 2020

Oct.2020/
Avril 2021

Mai 2021

Travaux : les protections périodiques

Mehdi NECIB,
Chef de service Achats, formation
conseils, numériques et équipements
Sonia KIROU DIT KIROFF,
Acheteur

Travaux sur les protections périodiques

Démarche :

1. Constitution des groupes de travail
2. Sourcing / Compréhension du marché
(rencontre avec les principales entreprises du secteur)
3. Recueil du besoin
(collecte des données; des cahiers des charges existants...)
4. Lancement et gestion des consultations
5. Déploiement

Pas de GT

Sept. 2020

Oct.2020/
Nov 2020

Février 2021

Mars 2021

Travaux : les denrées alimentaires

Mehdi NECIB,
Chef de service Achats, formation
conseils, numériques et équipements

Travaux sur denrées alimentaires

Démarche :

1. Constitution des groupes de travail
2. Sourcing / Compréhension du marché
(rencontre avec les principales entreprises du secteur)
3. Recueil du besoin
(collecte des données; des cahiers des charges existants...)
4. Lancement et gestion des consultations
5. Déploiement

Fév/Mars 2020

Mars 2020

Sept/Oct
2020

Février/Mars
2021

Avril/Mai
2021

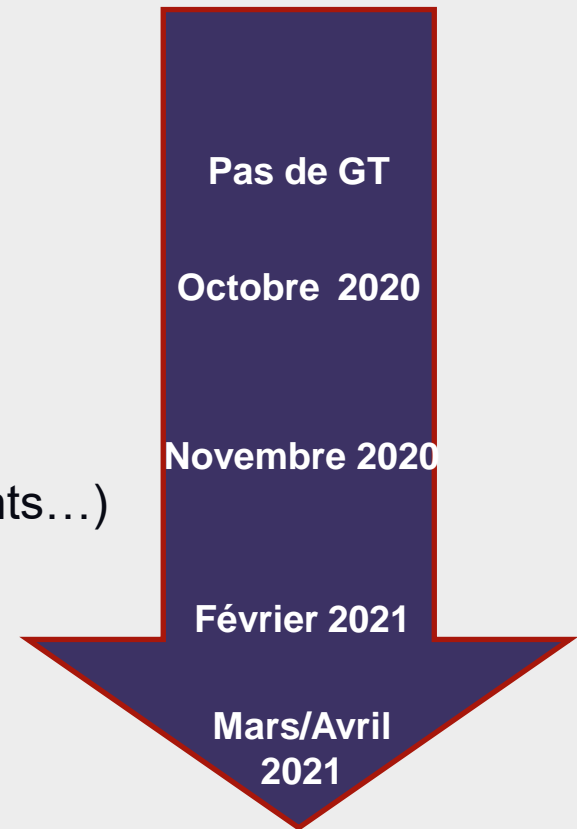
Travaux : les produits sanitaires

Pascale BOURGEOIS,
Cheffe de service des achats généraux,
communication et prestations de service

Travaux sur les produits anti-Covid19

Démarche :

1. Constitution des groupes de travail
2. Sourcing / Compréhension du marché
(rencontre avec les principales entreprises du secteur)
3. Recueil du besoin
(collecte des données; des cahiers des charges existants...)
4. Lancement et gestion des consultations
5. Déploiement





Pour toute question:
centrale-achat@iledefrance.fr

Région Île-de-France
2, rue Simone Veil
93400 Saint-Ouen



<https://www.iledefrance.fr>

