



University of
St Andrews

Genre et égalité dans les marchés publics Perspectives de l'Écosse

Alastair Merrill FCIPS, FRSA

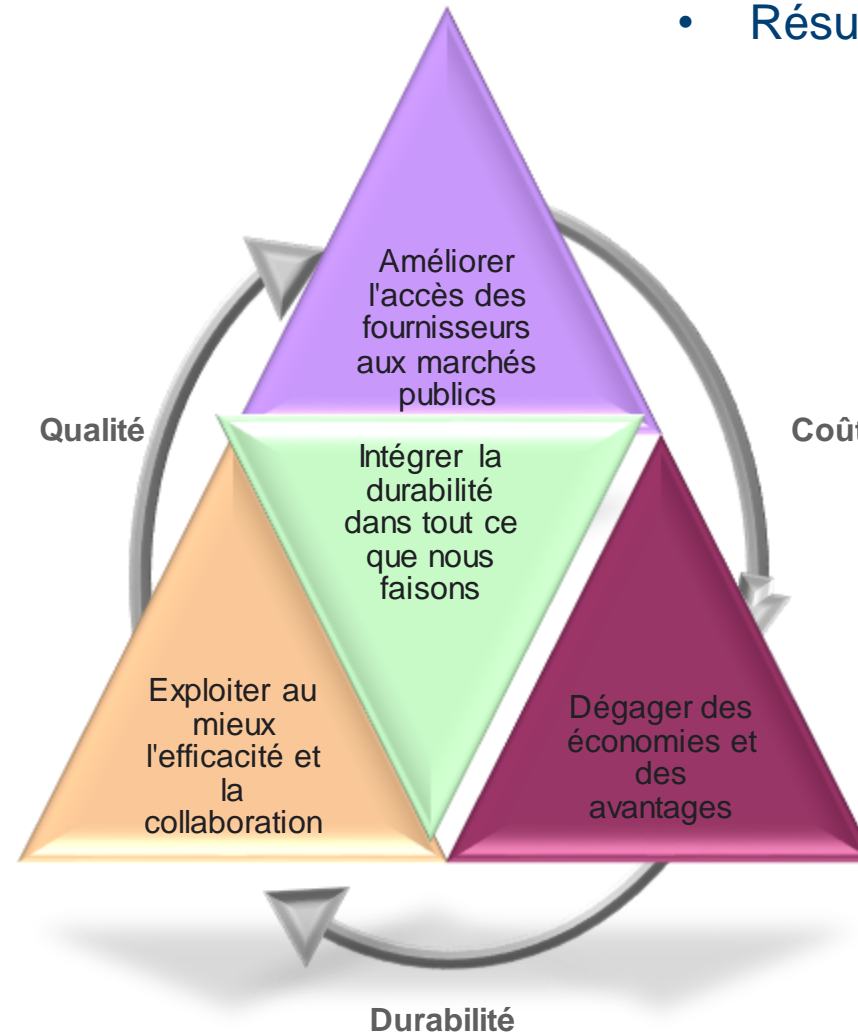
Vice-Recteur pour la Gouvernance, Université de St
Andrews

Le pouvoir de la passation des marchés : sortir de l'ombre

- Le XXI^e siècle a vu une transformation des attitudes et des méthodes de passation des marchés publics
- La révolution numérique a libéré le pouvoir des marchés publics comme levier économique.
- Les gouvernements du monde entier utilisent le pouvoir des marchés publics pour :
 - relever les défis environnementaux
 - s'attaquer aux inégalités
 - stimuler la croissance économique
- Du back-office où elle jouait un rôle technique, la passation des marchés est sortie de l'ombre
- Un catalyseur stratégique de l'élaboration de politiques et de la prestation de services
- La passation des marchés a « atteint la maturité »

Modèle écossais de la passation des marchés

- Traitement préférentiel direct des PME dirigées par des femmes non autorisé par la législation de l'UE
- Aspects sociaux, économiques et environnementaux de la durabilité
- PME, sans but lucratif
- Critères d'égalité et de diversité



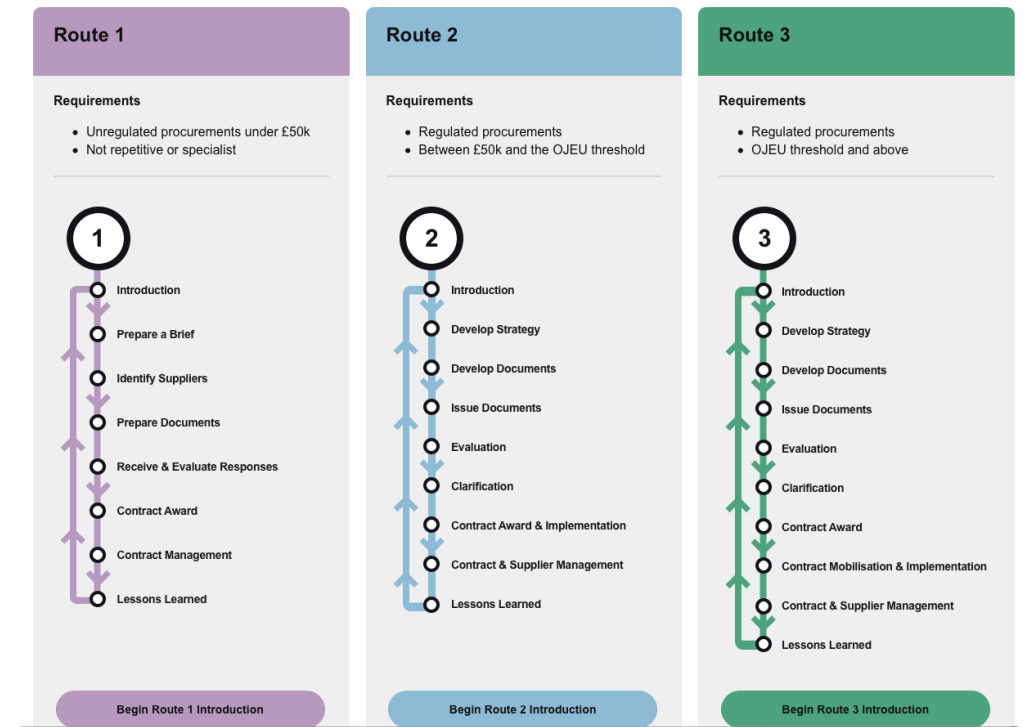
- Favorable aux entreprises :
Socialement responsable
- Résultats durables et non produits

- **Pilotée par l'État**
- **Relève du secteur public**
- **En partenariat avec les entreprises**

« Valeur au-delà des économies »

Surmonter les obstacles : Marchés publics

- Changement de culture - des produits aux résultats
- Valeur au-delà des économies
- Cibles - avantages et limites
- Engagement sur le marché - analyse des dépenses
- Standardisation des systèmes et des processus
- Stratégie de commerce électronique
- Renforcer les capacités - services spécialisés
- Encourager l'innovation
- Boîtes à outils
- Développement des chaînes d'approvisionnement
- Transparence et publication d'informations

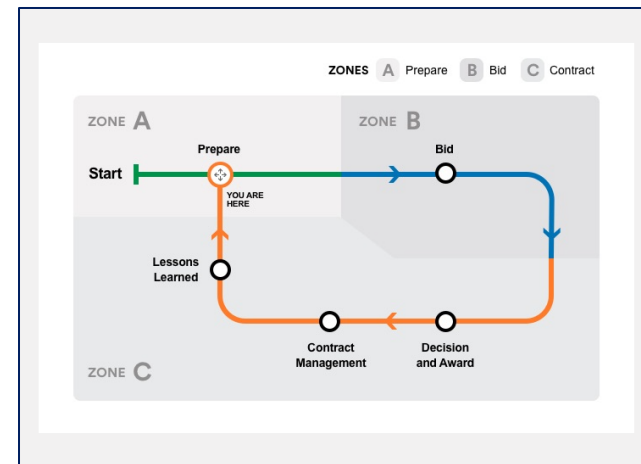


www.procurementjourney.scot

Surmonter les obstacles : Engagement des

fournisseurs par des femmes font face à des obstacles semblables à ceux des petites entreprises, des start-ups et des entreprises sociales au Royaume-Uni

- Changement de culture - mentalité
- Nature de l'entreprise - PME dirigées par des femmes moins high-tech, à plus petite échelle
- Obstacles à l'entrée - chiffre d'affaires, préqualification
- Accessibilité des opportunités
- Accès au financement
- Accès à la formation, mentorat
- Sous-traitance et opportunités directes
- Réseaux d'entraide
- Manifestations « Rencontres avec l'acheteur »
- Boîte à outils « parcours du fournisseur » ; Programme de développement des chaînes d'approvisionnement



www.supplierjourney.scot



<https://www.sdpscotland.co.uk/>

Conclusions : comment pouvez-vous faire la différence ?

- Concevoir la passation des marchés pour produire des résultats et non des produits
- Comprendre le marché et structurer les « ITT » pour attirer les groupes cibles - entreprises dirigées par des femmes ou des minorités
- Discuter avec les fournisseurs pour comprendre les obstacles auxquels ils sont confrontés
- Coproduire les moyens d'éliminer les barrières
- Utiliser les outils modernes de passation des marchés pour simplifier, rationaliser et normaliser les processus
- Accroître la transparence - rendre les opportunités de contrats accessibles, rendre compte des progrès par rapport aux objectifs
- Faire confiance au pouvoir de la passation des marchés - pour changer la société, pour changer des vies