

Etablissement : Centre hospitalier général de Longjumeau
Statut : Public
Département : 91
Contact : Michaël Galy, directeur délégué
Stéphane Blot, directeur du patrimoine, de la logistique et des systèmes d'information

THEME

MANAGEMENT

TITRE DE L'EXPÉRIENCE

Passation d'un marché, dans le cadre d'un groupement de commandes avec le CH d'Orsay, visant à organiser le recours à une prestation de conseil et d'accompagnement juridiques

DIAGNOSTIC DE DÉPART

- Nécessité croissante de recourir à des conseils et à un accompagnement juridique lors des derniers exercices (honoraires d'avocats : 2 200 € en 2003 vs 24 300 € en 2006).
- Le constat est fait que tous les domaines de la gestion hospitalière sont concernés par cette évolution (achat public, statut de la fonction publique, formules juridiques de la coopération, environnement et installations classées...)
- La réactivité s'avère une caractéristique fondamentale en matière de prestations juridiques

GRANDES ETAPES DE LA DÉMARCHE

- **Février 2007 :** Lancement de la réflexion dans le cadre de la direction commune Longjumeau/Orsay. Principe d'une consultation commune retenu et coordination assurée par le centre hospitalier de Longjumeau.

⇒ Validation des lots du marché :

Lot n°1 : marchés publics de fournitures et services, délégation de service public

Lot n°2 : marchés publics de travaux, domanialité publique et privée, patrimoine immobilier

Lot n°3 : formules juridiques de la coopération sanitaire, partenariat public/privé, conventions, réseaux

Lot n°4 : droits des installations classées, droit de l'environnement, sécurité des installations et des infrastructures

Lot n°5 : droit social (sécurité sociale, action sociale, mutuelles), droit syndical et droit du travail (notamment organisation, fonctionnement et prérogatives du comité d'hygiène, de sécurité et des conditions de travail)

Lot n°6 : fonction publique (dont statuts de la fonction publique hospitalière, procédure disciplinaire, recrutement des contractuels de droit public et de droit privé)

Lot n°7 : statuts des personnels médicaux, réglementation relative au temps de travail et à la permanence des soins, activité libérale, condition d'exercice des médecins à diplôme étranger

- **Février - Mars 2007** : Consultation des différents acteurs concernés sur les deux sites
- **Avril - Mai 2007** : Rédaction de la convention constitutive du futur groupement de commande et rédaction des cahiers des charges
- **Juin 2007** : Signature de la convention constitutive du groupement de commandes entre les deux établissements.

Le groupement de commande constitué a pour mission la passation de marchés pour l'exécution de prestations de services juridiques. Il est soumis au code des marchés publics et aux dispositions de l'instruction d'application du code. Il est constitué pour une durée de 3 ans et est coordonné par le centre hospitalier de Longjumeau.

- **Juillet - Août 2007** : Passation d'un marché à bons de commande d'une durée de 1 an, reconductible 2 fois par période de 12 mois, soit une durée maximum de 3 ans, sans minimum, ni maximum, conclu sous la forme d'un marché à procédure adaptée en application des articles 28, 30 et 77 du Code des Marchés Publics. Deux types de prestations (conseil juridique et représentation juridique).

Planning :

- o juin : publicité sur les sites Internet FHF et CNEH
- o juillet : date limite de remise des offres
- o août : commission d'ouverture des plis
Nombre de dossiers demandés : 24
Nombre d'offres remises : 9, toutes déclarées recevables à l'ouverture des plis
- o août : commission de choix
- o septembre : publication avis d'attribution

OUTILS UTILISÉS

- Réglementation (code des marchés publics, lois, jurisprudences,...) :
 - o [Cahier des clauses particulières](#)
 - o [Règlement de consultation](#)
- Avis NOR ECOC0100033V du conseil national de la consommation sur l'information du consommateur dans le secteur des honoraires des avocats – Bulletin Officiel de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes (BOCCRF) du 23 janvier 2001 page 780 à 782.

MOBILISATION ET COMMUNICATION AUTOUR DU PROJET

- Consultation interne auprès des différents acteurs concernés dans les deux établissements.
- Modification du processus interne de déclenchement d'une « commande » de prestation de conseil juridique ou de représentation juridique.

RÉSULTATS OBTENUS ET DIFFICULTÉS RENCONTRÉES

Résultats :

- Nombreuses réponses à l'avis d'appel public à la concurrence
- Maîtrise des coûts unitaires de la prestation
- Satisfaction lors des premiers échanges avec les titulaires (qualité, réactivité)

Difficultés :

- Règles déontologiques à intégrer dans la passation d'un marché public de services juridiques

Réaffirmation par le Conseil d'Etat du principe de la mise en concurrence, pour les marchés de services juridiques comprenant non seulement le conseil juridique mais également la représentation en justice, et même si cette représentation est régie par des principes relatifs notamment au respect du secret des relations entre l'avocat et son client et à l'indépendance de l'avocat, dès lors que la mise en concurrence réalisée est compatible avec ces principes.

Le Conseil d'Etat estime par ailleurs pour l'ensemble des contrats visés par l'article 30 que le pouvoir réglementaire ne peut, sans méconnaître les principes de liberté d'accès à la commande publique, d'égalité de traitement des candidats et de transparence des procédures, dispenser d'une façon générale la passation des contrats concernés d'une procédure adéquate de publicité et de mise en concurrence.

Le Conseil d'Etat précise encore que l'interdiction faite aux avocats de toute offre de service personnalisée adressée à un client potentiel ou encore le principe de la libre négociation des honoraires des avocats n'interdisent pas de répondre à un avis d'appel à la concurrence pour un marché de services juridiques.

- Difficulté pour déterminer les critères de choix et ensuite à évaluer, hormis par le critère prix, les réponses de candidats ayant tous de hautes qualifications.

S'il nous a été évident que le seul critère du prix ne pouvait être un critère pertinent pour l'appréciation des offres, il a cependant été complexe de déterminer les critères nous permettant de détecter le cabinet d'avocats le plus compétent pour répondre à nos besoins.

Critères retenus :

- **Critère 1 : Valeur technique de l'offre 50 %**

- expertise et profil des collaborateurs (avocats, assistants juridiques) dans le domaine alloti et dans le secteur hospitalier,
- délais de réponse minimum indiqués pour la production des divers devis et documents (en situation normale et en situation d'urgence, plages horaires, astreintes, ...),
- modalités de travail proposées (écrits, courriels, échanges téléphoniques, réunions, modalités de représentation devant les tribunaux, méthodologie, bilan annuel...).

- **Critère 2 : Valeur financière de l'offre 50 %**

- Respect des règles déontologiques notamment le « secret professionnel » et la « production de références ».

La loi du 31 décembre 1971 en son article 5 précise que les prestataires de conseil juridique, et pas seulement les avocats, sont soumis (entre autres obligations) au secret professionnel. Il appartient à la personne publique de contrôler le respect de ce principe. La difficulté qui en résulte est l'impossibilité pour la personne publique de prendre contact avec les clients des candidats afin d'évaluer leur satisfaction.

- Peu d'échanges d'expériences en matière de passation de marchés de prestations juridiques dans le secteur hospitalier.
- Modalités selon lesquelles les tarifs doivent être indiqués (à l'heure, au forfait...).

ENSEIGNEMENTS TIRÉS AVANTAGES ET INCONVÉNIENTS FACTEURS CLÉS DE LA RÉUSSITE

Enseignements tirés :

- Satisfaction générale des acteurs concernés.

Avantages :

- Choix de titulaires que l'établissement n'aurait pu connaître sans passer ce marché
- Amélioration globale de la sécurité juridique :
 - « droit de tirage » décentralisé facilitant le recours à consultations
 - veille technologique (sessions d'information ou formation sur des thèmes précis, diffusion d'articles ou journaux des titulaires,...)

Inconvénients :

- Risque d'une augmentation des dépenses en raison d'une sensibilisation plus grande à la nécessité d'un accompagnement juridique précoce.

Facteurs clés de réussite :

- Sélectionner des critères de choix qui permettront d'éviter le risque de « dumping » par certains candidats au mépris, par la suite, de la qualité du conseil ou de la défense qui seront assurés.
- S'assurer que les candidats aux prestations de conseil juridique respectent bien les dispositions de la loi du 31 décembre 1971, notamment en ce qui concerne son habilitation à prodiguer le conseil.
- Privilégier un marché sans minimum ni maximum afin :
 - o d'éviter un engagement de la personne publique sur d'éventuels lots qui ne donneraient pas lieu à commande,
 - o d'éviter le recours à avenant dans le cas où le maximum serait dépassé en raison de contentieux (par nature) imprévus.