



iMonitor webinaire

Module 1.2 - Comment évaluer les risques de corruption dans les marchés publics en utilisant opentender.eu

Transcription

Bienvenue à tous pour la prochaine session du webinaire de formation iMonitor Module 1. Nous allons parler du module 1.2, qui porte spécifiquement sur la manière d'évaluer les risques de corruption dans les marchés publics à l'aide de la plateforme opentender.eu. Ce module s'appuie directement sur le module précédent. En résumé, ce que nous avons appris sur le plan conceptuel dans le module 1.1, nous le mettons en pratique dans le module 1.2. Ces deux modules alimenteront les activités de suivi ultérieures et les modules de formation correspondants dans le paquet iMonitor.

Introduction à opentender.eu

Je vais donc commencer par une introduction très rapide à ce qu'est Opentender, et plus particulièrement quels indicateurs et quels ensembles de données nous avons sur le site web. Opentender est un portail de transparence et de surveillance conçu pour l'Europe. Il s'agit donc de l'UE et de quelques autres pays additionnels. Au total, nous avons 37 juridictions. Le terme "juridiction" fait référence à des pays et à des entités, et les entités les plus notables sont les organes de la Commission européenne. Il existe donc un site distinct pour les contrats de la Commission européenne, qui sont dispersés en Europe, mais qui, en termes de réglementation et d'organisation bureaucratique, sont distincts des pays dans lesquels ils se trouvent.

Les données proviennent des portails nationaux de marchés publics ainsi que de TED (Tenders Electronic Daily), et ces ensembles de données ont été collectés en suivant des algorithmes de collecte de données standard. Les normes de données sont comparables d'un pays à l'autre et d'un indicateur à l'autre. Vous pouvez donc vraiment examiner de nombreux pays, vous pouvez examiner de nombreuses années au sein d'un même pays.

Quel est l'objectif d'Opentender avec ces données, au-delà du simple fait de les rendre plus accessibles et plus transparentes ? L'objectif d'Opentender est d'aider les différentes parties prenantes, les observateurs civils, les gouvernements, les fournisseurs, à comprendre et à analyser de manière flexible les données relatives aux marchés publics. Cela devrait contribuer à une plus grande intégrité et à une plus grande transparence.

L'objectif est multiple et nos besoins et nos axes d'analyse sont donc variés. Quelqu'un peut analyser des marchés particuliers, des organisations, en se concentrant sur des contrats particuliers. J'en donnerai quelques exemples dans un instant. Alors, que pouvons-nous faire sur Opentender ? Que peuvent faire les utilisateurs d'Opentender ? Des analyses descriptives élémentaires et des visualisations sont disponibles, telles que le nombre de contrats d'un acheteur particulier au fil du temps, au fil des années. Il existe également des analyses plus avancées basées sur des indicateurs de performance. Nous pouvons ainsi voir le profil de risque de différentes entités, comme les facteurs de risque d'un fournisseur et les facteurs qui ne sont pas risqués. Il existe également des fonctions d'analyse comparative, qui permettent de comparer une organisation particulière à d'autres, de suivre une organisation dans le temps et de voir s'il y a une rupture particulière dans ses performances en matière de risque ou d'intégrité. Il est également possible de rechercher des entités et de télécharger la base de données, soit pour une sélection particulière, c'est-à-dire que vous pouvez dire, je suis intéressé par cet acheteur, dans cette région, et télécharger les contrats de cette entité avec tous les détails, ou vous pouvez télécharger la base de données complète, me donner la base de données complète, disons, des marchés publics lituaniens, et les ouvrir.

Maintenant, la première question est : quels sont les indicateurs ? Il est très important que les indicateurs d'Opentender soient des indicateurs d'intégrité, des risques d'intégrité. Ainsi, les valeurs les plus élevées signifient une plus grande intégrité, les valeurs les plus basses une plus faible intégrité. Et pour nous, pour Opentender, l'intégrité est le contraire de la corruption. Ainsi, lorsque l'intégrité est élevée, la corruption est faible. Lorsque l'intégrité est faible, la corruption est élevée.

Les indicateurs que l'on voit ici et que l'on peut voir sur Opentender découlent en grande partie du module 1.1. Les schémas, les données, la logique d'approximation et la logique d'estimation en découlent. Le premier indicateur, sans surprise, est le contrat à soumissionnaire unique. Donc si plus d'une offre a été reçue, 2, 3, 4, 5, l'indicateur d'intégrité est de 100. L'intégrité est élevée. Si une seule offre a été reçue, la valeur de l'indicateur d'intégrité est de zéro, l'intégrité est donc faible et le risque de corruption est donc élevé.

Nous avons la publication des appels d'offres. Il s'agit là encore d'un élément que vous avez pu observer dans le module précédent. Il s'agit de savoir si l'appel d'offres a fait l'objet d'une publicité ou non. Nous pouvons examiner les types de procédures, qu'il s'agisse d'un appel d'offres unique ou d'une attribution directe ou d'une publication ouverte. Nous avons ici trois catégories. Une procédure ouverte n'est pas un signal d'alarme, c'est un gage d'intégrité. Certains types de procédures permettent une certaine concurrence, mais facilitent la limitation de la concurrence. La valeur est donc moyenne (50), et zéro correspond aux types de procédures non ouvertes telles que l'attribution directe ou la procédure négociée sans publication préalable. Il s'agit donc du type de procédures que nous considérons comme peu intégrés. Il s'agit là encore d'un indicateur de niveau d'appel d'offres.

Durée de la période de publication. Nous en avons beaucoup parlé dans le module précédent. Des périodes de publicité très courtes sont synonymes d'une faible intégrité. Les longues périodes de publicité ont tendance à être plus intégrées. Ensuite, il y a la période de décision, où la décision est très rapide. Il ne semble donc pas que l'acheteur ait

véritablement examiné et comparé les différentes offres, et qu'il ait simplement attribué le contrat au soumissionnaire connecté. De plus, il existe un enregistrement de fournisseur dans un paradis fiscal. Il s'agit là encore d'un cas que nous avons observé. Le fournisseur n'est pas enregistré dans un paradis fiscal, la valeur est de 100. Si le fournisseur est enregistré dans un paradis fiscal, la valeur est de zéro, ce qui constitue une faible intégrité.

Nous n'avons pas encore parlé de la loi de Benford. Il s'agit essentiellement d'un indicateur qui signale que les valeurs de prix, les chiffres utilisés pour établir le prix, ont été manipulés au lieu d'être véritablement construits comme une tarification ascendante, c'est-à-dire en examinant le coût des éléments individuels et en les additionnant, puis, fondamentalement, s'il y a corruption, s'il y a simplement un grand nombre arrondi, il s'agit d'un facteur de risque. Si le prix de l'appel d'offres est très susceptible d'être manipulé, l'intégrité est faible. Si le prix de l'appel d'offres suit une distribution naturelle du nombre de chiffres, le prix de l'appel d'offres est moins susceptible d'être manipulé. La valeur de l'intégrité est de 100.

La part des fournisseurs, il s'agit donc la part du fournisseur gagnant de l'appel d'offres dans les dépenses de l'acheteur. Nous sommes en présence d'une concentration. Si la même entreprise remporte sans cesse auprès du même acheteur, il s'agit du facteur de risque. Ainsi, l'intégrité est nulle lorsque la part du gagnant est de 100 %, ce qui signifie que toutes les dépenses d'approvisionnement d'un acheteur donné sont versées à un seul fournisseur. L'intégrité est de 100 lorsque cette part du gagnant est proche de zéro, ce qui signifie qu'il s'agit d'un acteur mineur sur le marché local.

Le dernier indicateur est celui des marchés distincts. Il s'agit essentiellement d'une combinaison inhabituelle de différents marchés pour un fournisseur particulier. Les grandes entreprises sont naturellement présentes sur différents marchés. Cela ne pose pas de problème. Mais les petites entreprises peuvent être des sociétés écrans. Elles remportent de nombreux contrats différents. L'un porte sur les soins médicaux, l'autre sur la construction, le troisième sur les repas scolaires. Ils se contentent de sous-traiter les appels d'offres et l'entreprise n'exerce aucune activité d'achat ou de production. Ainsi, si le fournisseur n'est pas présent sur un grand nombre de marchés différents, l'intégrité est élevée. Si le fournisseur est présent sur un grand nombre de marchés différents, l'intégrité des marchés distincts est faible.

Opentender vous permet donc d'examiner chacun de ces éléments séparément et ensemble. Nous allons donc vous présenter quatre façons différentes d'utiliser Opentender, en utilisant ces indicateurs et ces données pour, en fin de compte, le même objectif, qui est d'identifier les entités, les organisations et les contrats à faible intégrité ou à haut risque de corruption, puis d'explorer leurs activités, leur profil de risque, leurs partenaires commerciaux, leurs coordonnées.

La première question porte donc sur la manière d'enquêter sur les actes répréhensibles potentiels d'un organisme public connu ou d'un acheteur. Par exemple, vous apprenez que cet acheteur est susceptible de faire quelque chose d'inapproprié, les médias en ont parlé, et vous souhaitez recueillir davantage d'informations à ce sujet. Le deuxième aspect est très similaire : vous avez connaissance d'un fournisseur particulier et vous souhaitez approfondir votre enquête. Là encore, vous savez ce que vous recherchez et votre objectif est de vous rendre rapidement sur place et d'obtenir des informations. Troisièmement, vous n'avez pas

de fournisseur unique ou d'acheteur en tête, mais vous avez un marché, par exemple celui des repas scolaires ou des ventes de voitures, le marché des concessionnaires automobiles, un pays en particulier. Vous voulez savoir quels sont les fournisseurs les plus risqués sur ce marché, quels sont leurs appels d'offres à risque. Enfin, vous pouvez zoomer sur une région ou une ville particulière et classer les acheteurs en fonction de leurs risques. Dans l'un ou l'autre de ces quatre cas, vous zoomez ou filtrez la partie des données qui vous intéresse. Ensuite, vous construisez une image, vous vous ramifiez à partir de là.

Nous allons donc ensemble sur la page opentender.eu et nous explorons chacun de ces cas concrets. J'arrête maintenant de partager mes diapositives et je passe au partage de mon navigateur. Donc, la page d'accueil de opentender.eu. Je pense que c'est par là que nous allons commencer. J'espère que tout le monde peut le voir maintenant. Voici donc la page d'accueil d'opentender.eu. Vous pouvez consulter les pays individuels sur la carte et voir combien de contrats il y a. Vous pouvez également cliquer sur les pays dans la liste. Vous pouvez également cliquer sur un pays dans la liste.

Cas d'utilisation n° 1 : enquête sur une malversation potentielle d'un organisme public connu

Nous commencerons par l'Espagne, où nous présenterons le cas d'utilisation n° 1, c'est-à-dire l'enquête sur les malversations potentielles d'un acheteur. Je tiens à souligner que tous ces cas sont purement démonstratifs. Nous ne prétendons pas que quelqu'un est nécessairement très ou peu intègre. Il s'agit de cas qui ont été sélectionnés à partir de données objectives, sans parti pris ni jugement de valeur. Il s'agit donc d'une démonstration d'activités analytiques que les gens peuvent effectuer.

Je vais donc cliquer sur l'Espagne. Si nous savons ce que nous cherchons, le mieux est d'aller sur la page de recherche. Et nous commençons par l'acheteur. Cliquez donc sur la sous-page de l'acheteur. D'accord, que pouvons-nous faire ici ? Si nous connaissons le nom, nous pouvons taper directement le nom de l'entité. Nom de l'acheteur ici. Nous pouvons également ajouter et supprimer différents filtres de recherche. J'ai déjà ajouté ceux qui nous intéressent, comme la Catalogne, qui est déjà mise en évidence dans la région géographique. Mais bien sûr, il est possible de décocher cette case et de sélectionner une autre région. Ainsi, si je tape TGSS - TGSS est une administration de sécurité sociale, c'est un acronyme court - et que je sélectionne ensuite l'administration de sécurité sociale de Gérone, je peux effectuer une recherche spécifique. Elle apparaît déjà. Je définis le nom et le type d'acheteur. Acheteur, nombre de contrats, ajouter d'autres colonnes. Nous avons également inclus ici le score composite de l'indicateur d'intégrité. C'est donc là que sont rassemblés tous les signaux d'alerte. Des drapeaux rouges individuels peuvent également être ajoutés à ce tableau.

Maintenant, si vous voulez explorer l'organisation en particulier, nous devons cliquer sur le lien du profil. Nous accédons ainsi à l'organisme de sécurité sociale de Gérone. Cet organisme apparaît sous différents numéros. Il se peut qu'elle ait un bureau différent ou que certains contrats incluent le numéro d'identification fiscale, d'autres non. Nous cliquons donc sur ces variantes du nom et le portail va les rassembler et combiner les données et les données des contrats pour l'entité qui apparaît sous différents noms d'acheteurs.

Que pouvons-nous voir ici ? Nous pouvons avoir un aperçu de la transparence. Les données sont de relativement bonne qualité. Dieu merci. Nous pouvons également voir le score global de l'indicateur d'intégrité de cette organisation, ainsi que les différents appels d'offres au fil du temps et des secteurs, le nombre et le volume des appels d'offres, les partenaires commerciaux, la fonction d'étalonnage et les données sous-jacentes, les appels d'offres individuels. Voyons maintenant ce que ces différents éléments nous apprennent.

Le score moyen de l'indicateur d'intégrité, cette sorte de diagramme circulaire, nous donne une idée de l'aspect, de la dimension de l'intégrité qui est plus ou moins risquée. La part de contrat des fournisseurs est verte, elle est de 96. C'est un niveau d'intégrité très élevé. Il ne semble donc pas qu'une seule entreprise domine l'ensemble des activités contractuelles de cette entité. Mais si l'on regarde le nombre de soumissionnaires ou l'indicateur d'appel d'offres unique, nous avons une valeur de 44. Cela signifie que 44 % des contrats ont fait

l'objet de plus d'une offre et que les 56 % restants ont fait l'objet d'une seule offre. C'est donc très élevé.

Nous pouvons également examiner les types de procédures. Ainsi, la plupart des marchés ont été non ouverts. Cela correspond également à la plupart des appels d'offres et à la plupart des contrats attribués sans publication d'un appel d'offres. Ainsi, 28 % des appels d'offres ont été publiés, tandis que le reste, soit 72 %, ne l'a pas été. Il semble donc que nous ayons déjà une idée des risques et des problèmes d'intégrité.

Nous voyons le nombre d'appels d'offres de l'entité au fil du temps, le volume des dépenses. Nous pouvons également voir le nombre d'appels d'offres et leur volume par volume, pardon, par secteur, vous pouvez voir que les services de réparation et d'entretien sont l'un des appels d'offres les plus importants. Ensuite, il y a les services de santé et d'action sociale, la bureautique et l'informatique, les produits pétroliers, les travaux de construction. En tant qu'organisation d'administration publique à vocation générale, les dépenses sont donc assez diversifiées, n'est-ce pas ? Différents marchés, différentes entités.

Nous pouvons donc examiner, par exemple, certains contrats à haut risque, parce qu'en fin de compte, iMonitor vise à identifier les actes répréhensibles potentiels, d'abord en utilisant des données, puis en effectuant un contrôle approfondi. Essayons donc de voir où se situent les risques pour cette entité. Je zoome donc sur les appels d'offres. Il y a 397 appels d'offres pour cette entité. Vous pouvez ajouter quelques colonnes, de sorte que nous avons l'indicateur d'intégrité, le prix final, le nom de l'appel d'offres et le nom du fournisseur. Quatre informations très importantes sur une entité. Voici donc les colonnes dont nous disposons.

Cliquons sur le prix final pour trier les appels d'offres par valeur du contrat. D'accord, les plus gros appels d'offres sont ici, puis nous descendons un par un. Nous avons donc le nom de l'appel d'offres et le fournisseur, 130 000 euros. L'indicateur d'intégrité est plus proche du jaune et du vert, ce qui signifie que cet appel d'offres n'avait pas grand-chose à craindre. Maintenant, si vous descendez, vous pouvez avoir, par exemple, un contrat de voiture. Les collègues qui parlent espagnol ou catalan peuvent certainement vous aider, mais il s'agit essentiellement de services de transport fournis par une société automobile. Nous pouvons également en examiner d'autres. Je peux ajouter d'autres enregistrements à cette table. Vous pouvez donc constater que la valeur du contrat diminue et que certains indicateurs d'intégrité sont plus ou moins élevés. Nous retrouvons le même nom, celui d'un constructeur automobile dont l'intégrité est très faible, mais dont le contrat est d'une valeur très élevée. Si je clique sur l'indicateur d'intégrité, la petite flèche, il nous indique que l'intégrité globale est faible parce que le nombre de soumissionnaires est faible, il s'agit donc d'un appel d'offres unique, la période d'annonce a été relativement courte, et nous avons des problèmes avec la distribution des prix, donc la loi de Benford, et aussi la part de contrat de ce fournisseur particulier est très élevée, donc l'intégrité est faible.

Permettez-moi de conclure. C'est donc ici que l'utilisateur peut rechercher des contrats particuliers en détail. Là encore, il existe de nombreuses variations entre les différents marchés. La voiture apparaît à nouveau avec un score de 62 000 euros. Et puis, je crois qu'il y a un contrat de nettoyage pour 60 000 ou presque 60 000 euros, qui a un score d'intégrité

particulièrement bas. Ensuite, la période de décision était courte, il n'y a pas eu d'appel d'offres, le type de procédure était clos, etc.

Donc, si vous dites, pensons à un contrat particulier qui a une très faible intégrité, je pourrais choisir celui-ci, donc je peux cliquer sur ce contrat et sur l'appel d'offres et cela m'amène à la photo de profil d'un contrat particulier. Il s'agit d'un contrat, regardons le calendrier, il s'agit de publications, cela date de 2012, c'est donc assez ancien, mais sa valeur est relativement élevée. Et si je regarde le profil de risque, j'ai le type de procédure, la loi de Benford, l'appel d'offres et la durée de la période de décision, qui sont de faible intégrité, et quelques autres qui n'ont pas pu être calculés, une période d'annonce, qui pourrait être calculée, mais c'est de haute intégrité.

Si je clique sur la fonction d'étalonnage, c'est très important. Je peux cliquer sur les indicateurs, en termes d'indicateurs d'intégrité et d'indicateurs d'intégrité dans le même secteur, par exemple les services de nettoyage. Vous voyez que ce contrat a de très mauvais résultats, son score d'intégrité est donc très bas, 30, alors qu'un grand nombre d'appels d'offres, vous savez, nous avons 399 appels d'offres en Espagne, qui sont presque parfaits, sans aucun risque. Mais même avec un vert clair, un grand nombre d'appels d'offres ont obtenu de bien meilleurs résultats. Qu'est-ce que cela signifie ? Nous avons une faible intégrité et la preuve que beaucoup d'autres dans le même secteur pourraient réussir. Cela vous donne donc l'impression qu'il est possible de passer des marchés de services de nettoyage en faisant jouer la concurrence, avec un nombre approprié de soumissionnaires, un type de procédure ouverte, une annonce, etc. Il s'agit donc d'un contrat qui mériterait d'être examiné plus en détail.

Mais revenons à la TGSS de Gérone, c'est-à-dire à l'administration de la sécurité sociale, et examinons à nouveau les contrats de grande valeur. Vous vous souvenez que j'ai trouvé cette société automobile, Auto Gestio SL, dont l'intégrité était moyenne. Si j'ajoute quelques enregistrements, elle réapparaît, à 100 000 euros cette fois. Le score d'intégrité est encore plus bas, et si je fais défiler l'écran vers le bas, j'obtiens à nouveau 62 000, soit une intégrité relativement faible.

Il semble donc que ce fournisseur mérite notre attention. Cette fois, je ne clique pas sur le titre de l'appel d'offres, mais sur le fournisseur. Encore une fois, il s'agit de noms différents, alors laissez-moi les combiner. Que se passe-t-il donc avec cet enchérisseur ? Il remporte généralement l'appel d'offres unique. D'accord, 77 % des offres sont des offres uniques, 23 % des offres multiples, et elles dépendent en général très fortement d'un seul acheteur. Voici donc à quoi cela ressemble. Ce fournisseur a remporté un contrat en 13, 2015, 17 et 18. En fait, presque tous ces contrats concernent la TGSS Girona. Ensuite, vous pouvez vous pencher sur l'analyse comparative. Encore une fois, y a-t-il d'autres entreprises qui pourraient faire mieux dans le même secteur ? Je clique donc sur les indicateurs d'intégrité, je me limite au même secteur, et vous voyez que la barre bleue correspond à Auto Gestio SL. Elle est presque toujours inférieure au groupe de référence, c'est-à-dire aux autres entreprises qui vendent des voitures au gouvernement. Il n'y a pas de données pour certaines années, ce qui signifie que cette société n'était pas active pour certaines années, et la plupart du temps, lorsqu'elle était active, elle se situait sous le groupe de référence. Vous pouvez jouer avec le numéro du soumissionnaire, les appels d'offres, les types de procédures et l'indicateur composite d'intégrité.

Que voit-on ici ? Les quatre contrats liés à cette entreprise. Je peux ajouter le score d'intégrité composite. Permettez-moi de conclure, d'ajouter également le calendrier, la date de création, par exemple. Ainsi, vous pourriez voir, désolé, pas la date de création, mais la décision d'attribution ou la date limite de soumission. En gros, vous verrez qu'il s'agit de 18, 13, 17 et 15. Il s'agit de montants considérables, 100 000, 60 000, 120. Et l'intégrité est la plupart du temps très faible. Le numéro de l'enchérisseur est unique ou l'information est même manquante. D'accord, mais qu'en est-il ? Si vous pensez que cela mérite une attention particulière et que vous trouverez peut-être la prochaine fois une entreprise dont les contrats sont plus récents, vous pouvez passer au module 2.1 d'iMonitor et commencer à créer un rapport sur cette entreprise. Créez un rapport sur un contrat particulier de cette entreprise.

Cas d'utilisation n° 2 : Enquêter sur les malversations potentielles d'un fournisseur connu

Bon, passons maintenant à un autre cas. Cette fois, nous passons à une autre entreprise. Il s'agit donc de la Roumanie et nous examinons le cas d'utilisation 2. Il s'agit du cas où nous connaissons un fournisseur particulier sur lequel nous voulons enquêter à nouveau. Supposons que vous ayez reçu un tuyau ou que vous ayez lu un article sur le fournisseur dans les médias. Il s'agit d'Info World. Vous pouvez donc taper Info World company. Vous continuez, vous cherchez, vous trouvez l'entreprise. Vous voyez que l'indicateur d'intégrité globale est de 55. Il est donc jaunâtre. Vous verrez que c'est très mauvais. Nous avons huit contrats pour cette entreprise. Cette société exerce ses activités sous de très nombreuses variantes de noms, vous pouvez donc les sélectionner toutes et les combiner. La transparence est ici modérée. L'intégrité, en particulier, est très préoccupante. Il n'y a aucune concurrence, quelle qu'elle soit. Il s'agit toujours d'une offre unique, généralement non annoncée, 50 % du temps non annoncée, et souvent le type de procédure est d'une intégrité modérée. Dans la région des acheteurs, dans diverses régions du pays, vous pouvez constater que le volume des dépenses varie considérablement. Très actif au début des années 2000, il devient ensuite très actif avec des valeurs élevées, 8 millions, 4 millions, etc. au début des années 2020. Il s'agit principalement de technologies de l'information, donc le secteur est principalement celui des services informatiques et les acheteurs sont généralement des hôpitaux. Cette société vend donc des services et des équipements informatiques à divers hôpitaux, je pense à Timișoara, etc. Les hôpitaux achètent donc des services à Info World SRL. Vous pouvez également effectuer une analyse comparative à l'aide de l'indicateur d'intégrité du secteur. Et vous pouvez voir que lorsqu'elle gagne beaucoup, elle est considérablement, pas dramatiquement, mais considérablement en dessous des autres entreprises du secteur, en particulier dans les années 2010, où elle était bien en dessous. Là encore, vous pouvez faire la même chose qu'avec l'acheteur espagnol. Vous pouvez ajouter des colonnes telles que l'indicateur d'intégrité pour les appels d'offres particuliers. Il y en a beaucoup maintenant. Ensuite, il est possible d'enquêter sur chacun de ces appels d'offres. Vous pouvez les classer par ordre d'intégrité. Vous pouvez donc voir les contrats à faible intégrité en premier. Encore une fois, vous pouvez avoir plus de la même chose, puis descendre un par un, et vous pouvez voir ce qui s'est passé dans chacun de ces contrats. Et vous pouvez choisir celui qui vous semble le plus risqué.

Cas d'utilisation n° 3 : Zoom sur un marché sélectionné

Passons rapidement au cas d'utilisation n° 3. Nous ne savons pas quelle organisation particulière nous recherchons. Vous pensez peut-être à un secteur ou à un marché, ce qui est risqué, et vous voulez zoomer dessus. Comment faire ? Revenons à la page d'accueil d'Opentender. Et cette fois-ci, nous prenons un exemple lituanien. Je me rends en Lituanie et, cette fois, je pars de l'analyse du marché. Nous devons d'abord trouver le marché, et ensuite nous pouvons voir les modèles qui s'y trouvent. Onglet Analyse de marché.

Disons que nous nous intéressons à la collecte des déchets. Il s'agit d'un secteur étonnamment corrompu dans de nombreux pays. Il faut donc trouver le bon identifiant de marché, puis c'est hiérarchique. Il faut donc cliquer plusieurs fois sur le marché, sous-marchés, sous-sous-marchés, etc. Ainsi, les services de collecte des ordures ménagères font partie du marché des services de nettoyage et de traitement des eaux usées. Je viens de cliquer dessus. Nous avons ensuite les services de nettoyage et d'assainissement, les services liés aux ordures et aux déchets, puis les services de nettoyage et d'assainissement. Je vais donc cliquer sur l'un de ces marchés. Il s'agit du CPV 905. Il s'agit donc d'un zoom sur les services de collecte des déchets. Voici ce que nous recherchons. 105 millions, 90511, c'est le code CPV - Vocabulaire commun des marchés publics. Vous pouvez également le rechercher sur le web. Il est facile de trouver les noms et les identifiants des marchés si vous avez les informations du CPV.

D'accord, alors qu'avons-nous à l'échelle du pays ? Nous avons essentiellement un flux régulier de contrats certaines années. Les valeurs sont assez élevées, des dizaines de millions, mais généralement autour de 10 ou 5 millions. Nous pouvons également examiner qui sont les différents fournisseurs et acheteurs sur le marché. Voyons qui sont les fournisseurs. Voyons, en termes de volumes, qui sont les plus grands gagnants sur ce marché, UAB Econovus, et ainsi de suite. En gros, vous pouvez voir les grands acteurs du marché et vous pouvez commencer à explorer chacun d'entre eux. Je n'en retiens qu'un, Kauno švara, une entreprise qui a gagné près de 9 millions d'euros au cours de cette période, et je clique dessus. Une fois de plus, les transactions se font à différentes adresses et sous différents numéros d'identification fiscale. En combinant ces informations, nous constatons qu'elle est souvent en concurrence, que l'intégrité du numéro du soumissionnaire est de 71, ce qui signifie que 29 % des appels d'offres étaient des appels d'offres uniques, que dans 71 % des cas il y avait une concurrence, mais que la période d'annonce était souvent courte. Le type de procédure n'était pas toujours ouvert. Vous pouvez donc voir les activités comme un modèle, particulièrement actif au cours des dernières années. Ensuite, vous pouvez voir qui sont les acheteurs particuliers de ce fournisseur. Comme vous le savez, vous pouvez consulter les contrats individuels et effectuer des analyses comparatives.

Cas d'utilisation n° 4 : Classer les acheteurs par ordre de risque dans une région sélectionnée

Bon, dernier exemple, restons avec la Lituanie et effectuons une nouvelle recherche. Cette fois, nous pouvons rechercher un acheteur particulier à Vilnius, j'efface le nom, donc il n'y a pas de nom filtré ici. Mais vous pouvez avoir, disons, un score d'intégrité de 65, donc de zéro à 65. Il s'agit donc d'une partie relativement faible du classement, le nombre total de contrats. Excluons les petits acheteurs et ajoutons la ville de Vilnius, ou Kaunas, quelle que soit la ville lituanienne qui vous intéresse. Nous avons donc 215 acheteurs qui ont au moins dix contrats. Le score d'intégrité, le score moyen d'intégrité de l'organisation se situe entre zéro et 75. Et pour ceux qui résident à Vilnius, vous pouvez ajouter le nom, l'acheteur, le type d'acheteur, ce n'est peut-être pas très intéressant, et le conserver. Nous pouvons avoir le score composite d'intégrité et le nombre total d'acheteurs.

D'accord, nous pouvons donc examiner pratiquement n'importe quelle entité qui nous intéresse, ou vous pouvez affiner vos paramètres de recherche pour zoomer sur des scores d'intégrité encore plus bas. Vous pouvez désormais classer vos organisations en fonction du risque, ce qui vous permet d'avoir ici un certain nombre d'organisations qui ont beaucoup de contrats et un score global d'intégrité très bas, soit 31 ou 32. Cela se situe vraiment dans la partie inférieure de l'échelle de 0 à 100. Il y en a donc une, comme cette deuxième, qui présente un risque modéré. Il s'agit d'une autorité nationale. C'est une unité du ministère des Transports, mais là encore, ceux d'entre vous qui parlent lituanien pourront le confirmer. Vous pouvez donc cliquer dessus. Risque modéré, relativement important, le nombre de soumissionnaires est presque toujours de un. Bon, c'est assez impressionnant. Dans 27 % des cas, il y a plusieurs soumissionnaires, dans les 73 % restants, il n'y en a qu'un seul. C'est assez mauvais. Mais les types de procédures sont nominalement ouverts. La plupart des dépenses concernent des travaux de construction. D'accord. Ce n'est pas surprenant. Les fournisseurs viennent généralement de Vilnius, ce qui est très bien, et vous pouvez ensuite examiner les contrats les plus lucratifs ou les moins intègres. Voilà, vous en avez déjà un, d'une valeur de 200 000 €, et dont le score d'intégrité est assez faible. Là encore, vous pouvez approfondir votre recherche, examiner les fournisseurs, les appels d'offres particuliers, etc.

Voilà, ce sont les quatre cas d'utilisation particuliers. Ils sont interchangeables, vous pouvez passer de l'un à l'autre. Vous pouvez ajouter d'autres cas d'utilisation. Mais j'espère que ces quelques exemples vous montreront comment vous pouvez saisir, filtrer et explorer les risques d'intégrité à l'aide d'opentender.eu. Merci beaucoup.