

Comment modifier ou améliorer une offre ?

En principe l'entreprise candidate est liée par l'offre qu'elle dépose. Elle ne peut modifier son offre jusqu'à l'expiration du délai de validité de celle-ci. Toutefois, des assouplissements à ce principe sont admis.

Les assouplissements sont les suivants :

Echanges à la demande du candidat (phase de préparation de la réponse)

Il est possible de demander des renseignements supplémentaires à la personne publique sur tout ou partie des éléments mis à disposition.

Ces demandes peuvent porter sur des clauses contradictoires ou sur des indications imprécises voire absentes.

La personne publique précise, dans le règlement de la consultation, les modalités de ces échanges et en particulier, le délai maximal pour déposer une question et/ou une remarque.

Echanges à la demande de la personne publique

- Renseignements complémentaires (phase candidature) : si la personne publique, au moment du dépouillement des candidatures, s'aperçoit que des pièces demandées sont absentes ou bien incomplètes, elle peut décider de demander à tous les candidats concernés de produire ou compléter lesdites pièces. Le délai doit être le même pour tous les candidats et ne peut être supérieur à 10 jours.
- Les demandes de précisions (phase offre) : la personne publique peut demander à l'entreprise candidate de préciser ou de compléter la teneur de son offre. Le but de cette demande est d'améliorer la compréhension de l'offre ou de rectifier des erreurs.

Dans tous les cas, ces demandes ne doivent pas conduire à apporter d'importantes modifications telles que :- ajouter une prestation à l'offre initiale,- modifier un prix (même à la baisse),- présenter une nouvelle offre.

Les mises au point (phase de notification avec le candidat pressenti)

La rectification de l'offre peut porter sur des erreurs ou des omissions purement matérielles.

Il s'agit de modifications peu importantes et qui ne changent ni le sens ni la validité de votre engagement (ex : une addition erronée sur le bordereau de prix).

La négociation

Le recours à la négociation est possible lorsque l'entreprise candidate à un marché public passé selon une procédure adaptée et lorsque elle candidate à un marché négocié (article 35 CMP).

La négociation peut porter sur :

- Le prix,
- Les caractéristiques du produit ou du service proposé (marque, calibre, présentation...),
- Les quantités,
- Les délais d'exécution.
- (...)

Lorsque l'entreprise négocie avec la personne publique :

- Elle est dans une situation d'égalité avec les autres candidats qui négocient,
- Son offre est confidentielle.