

Audition des candidats dans le cadre de la procédure de l'appel d'offres ouvert ou restreint

Fiche - pratique

L'audition représente un des outils que le pouvoir adjudicateur peut utiliser pour évaluer correctement les candidats, les départager ou tout simplement s'assurer qu'ils ont compris et intégré dans leurs offres toutes les exigences du marché à conclure.

L'audition est un instrument de mise en confiance du pouvoir adjudicateur vis-à-vis du candidat. Elle représente aussi une des rares opportunités pour le candidat de venir défendre son offre.

Le coût de l'audition pour un candidat est estimé en moyenne à 900 € HT, en se basant sur une distance moyenne parcourue, sur la durée de l'audition, sur le temps passé à la préparation de l'audition et sur les coûts annexes.

Cadre juridique

CMP, articles 59 et 64 :

Dans le cadre de la procédure de l'appel d'offres ouvert ou de l'appel d'offres restreint, « ***il ne peut y avoir de négociation avec les candidats. Il est seulement possible de demander aux candidats de préciser ou de compléter la teneur de leur offre*** ».

Il ne peut y avoir discussion avec les candidats. Il est seulement possible de leur demander des précisions sur leurs offres : par exemple, le montant exact des prestations qu'ils entendent sous-traiter ou le montant précis d'une des prestations incluses dans l'offre (CE, 9 nov- 2007, Sté ISOSEC, req n°288289).

Il ne saurait y avoir de discussion pour pallier les erreurs ou imprécisions des documents de la consultation (CAA Nantes, 26 juin 2003, SDIS du Calvados, req n°02NT00006).

Les demandes de précisions ne permettent pas :

- une mise en conformité de l'offre : la demande de précisions ne peut porter que sur une offre recevable,
- des modifications apportées à l'offre initiale : l'offre est irrévocable ;
- Une négociation de l'offre : la négociation est strictement interdite.

Objectifs de l'audition

- ⇒ Rencontrer les personnes-clés du candidat qui seront amenées à réaliser la prestation
- ⇒ Constater si les qualités avancées par écrit par le candidat sont confirmées
- ⇒ Evaluer la capacité du candidat (système organisationnel, potentiel qualitatif en matière de gestion de projet, ...) à répondre aux exigences du marché
- ⇒ Identifier les points forts et les lacunes du candidat ainsi que les écarts entre candidats

Conditions préalables à l'audition

Afin de garantir le succès de l'audition, le pouvoir adjudicateur doit :

- ✓ Être suffisamment qualifié dans les domaines auditionnés et familiarisé avec les exigences du code des marchés publics
- ✓ Informer les candidats, dans le RC, qu'il se réserve la possibilité d'auditionner les candidats
- ✓ Informer suffisamment tôt les candidats du lieu, de la date, de l'heure et des conditions d'organisation de l'audition (objectifs à atteindre, 3 participants maximum, ...)
- ✓ Choisir un lieu d'audition qui permette d'accueillir tous les auditeurs et les représentants de chaque candidat
- ✓ Préparer rigoureusement l'audition : questionnaire, convocation, déroulement, procès-verbal, ...
- ✓ Elaborer le questionnaire comme une pièce maîtresse de l'audition en essayant de trouver 1 ou 2 questions majeures qui soient similaires pour chaque candidat

- ✓ Réaliser l'audition après le dépôt de l'offre et la vérification de sa recevabilité
- ✓ Limiter les auditions à 45/60 mn par candidat (15 à 20 mn pour la présentation de l'offre par le candidat et 30 à 50 mn pour les questions)
- ✓ Ne recevoir que les candidats qui ont une réelle chance de décrocher le marché ou tous les recevoir si leur nombre n'est pas trop grand (au maximum 8 par exemple)
- ✓ Poser des questions objectives en rapport avec l'exécution du marché et l'offre déposée mais aussi en rapport avec les critères fixés pour l'appréciation des offres
- ✓ Envoyer préalablement, dans la mesure du possible, les questions qui seront posées aux candidats

Exécution d'une audition par l'auditeur

Pour un bon déroulement de l'audition, l'auditeur doit :

- ⇒ Créer, au début de l'audition, un climat de confiance et accomplir l'audition dans un esprit constructif et de vérification
- ⇒ Éviter le tutoiement et traiter tous les candidats de manière équitable et impartiale
- ⇒ Présenter les auditeurs et introduire l'audition par un rappel des objectifs à atteindre
- ⇒ Se servir du questionnaire comme d'un fil rouge
- ⇒ Poser des questions précises par thème tout en modérant la discussion et obtenir des réponses sans équivoque et correspondant à la question posée
- ⇒ Refuser des documents qui complètent l'offre
- ⇒ Ne faire aucune négociation (technique, financière ou liée à l'exécution du marché)
- ⇒ Ne pas juger les réponses des candidats durant l'audition, ni faire de critique personnelle

Exécution d'une audition par l'auditeur

- ⇒ Ne pas donner des informations sur l'état de l'évaluation et le classement provisoire d'une offre
- ⇒ Respecter le timing du déroulement des auditions
- ⇒ Laisser le dernier mot, pour la conclusion, au candidat
- ⇒ Demander au candidat, dans la mesure du possible, ses réponses par écrit
- ⇒ Donner un délai pour la décision d'attribution
- ⇒ Remercier le candidat de s'être déplacé
- ⇒ Tenir un procès-verbal de la séance d'audition et le faire signer par le candidat

- ⇒ Utiliser les résultats de l'audition comme soutien à l'évaluation finale du candidat

Exécution de l'audition par le candidat

Pour le bien de sa candidature, le candidat doit :

- ⇒ Saisir l'opportunité de cette audition pour « vendre » son offre
- ⇒ Etre à l'heure
- ⇒ Prendre l'audition avec un esprit constructif et positif
- ⇒ Eviter le tutoiement
- ⇒ Eviter les longues déclarations, aller à l'essentiel et donner des réponses sans équivoque
- ⇒ Dire la vérité et ne pas se surévaluer ; reconnaître ses points forts et ses lacunes et donner des solutions concrètes et réalistes pour les combler
- ⇒ Ne pas chercher à négocier ou modifier l'offre
- ⇒ Ne pas hésiter à poser des questions de clarification sur le marché à exécuter

Exécution de l'audition par le candidat

- ⇒ Préparer une conclusion sous forme de motivation pour obtenir le marché
- ⇒ Donner les réponses par écrit aux questions posées

Pièces jointes :

-PV d'audition