

La sélection des candidatures

La sélection des candidatures, dans une consultation publique, est devenue un exercice délicat pour l'acheteur public saisi par le dilemme suivant : (11 pages)

respecter l'esprit et la lettre des textes qui ont créé un véritable droit pour les entreprises à présenter une offre, et la difficulté intrinsèque d'un exercice d'élimination qui mal conduit, peut appauvrir la concurrence et donc la qualité du résultat final.

Mais au-delà du manque de probité que le code a toujours permis de contrecarrer, il existe des moyens de sélection des entreprises candidates, valables avec précaution dans les procédures ouvertes mais qui trouveront leur pleine application dans les procédures restreintes.

1 La sélection des candidatures

1-1-Pour protéger la personne publique

1-1-1-Le risque juridique et médiatique

1-1-2-Se protéger des entreprises aventureuses

1-2-L'analyse des offres ne doit pas remplacer l'analyse des candidatures

2- L'émergence forte d'un droit à candidater

2-1-Les restrictions aux exigences documentaires à l'appui des candidatures

Les secteurs à vulnérabilité financière avérée

Les certificats de capacité professionnelle

2-2-La fin des « couperets » documentaires

2-3-Une vision toujours plus globale de la capacité

3-L'analyse méthodique de la capacité des candidats

3-1- L'analyse de la capacité de production

3-1-1-L'ordre de grandeur

3-1-2- L'impératif d'une vision sectorielle de la capacité de production

3-2-La capacité technique

3-2-1-L'importance des certifications

3-2-2-L'analyse des références et des incidents

1 La sélection des candidatures

1-1-Pour protéger la personne publique

1-1-1-Le risque juridique et médiatique

La sélection d'une entreprise qui se situe à un titre divers dans l'illégalité fait courir un risque important à la personne publique.

Il existe une typologie classique :

- lorsque le dirigeant a fait l'objet d'une condamnation pénale, que celle-ci relève du droit des sociétés (faillite frauduleuse, etc....) voire du banditisme ;
- lorsqu'il s'agit d'infractions à la réglementation fiscale : au-delà du versant pénal, cette situation de litiges avec les impôts ou les URSSAF révèle souvent une précarité économique, qui pourra se traduire en cours de marché par une cessation d'activité ;
- les infractions à la législation du travail. Le non-respect du code du travail, au-delà de sa nocivité intrinsèque sur le plan éthique, est de nature à porter préjudice à la qualité du marché :

o mise en danger des agents publics et des usagers lorsque les règles de sécurité ne sont pas respectées (marchés de travaux, marchés de prestations de services exécutés dans les locaux de la personne publique) ;

o non-respect des termes de l'offre technique du candidat en terme de qualification de la main d'œuvre en cas de recours au travail clandestin.

o conflits sociaux à répétition affectant la réalisation du marché lorsque les droits matériels (retard dans le paiement des salaires) ou syndicaux des salariés ne sont pas respectés.

Il faut noter, par ailleurs, que lorsque les prestations ou travaux sont réalisés sur site, les tribunaux, et a fortiori les médias, considèrent que la personne publique n'a pu ignorer la réalité de telles infractions au droit du travail, alors même que nous savons que les contrôles sur pièces et sur place demeurent très difficiles à réaliser en pratique.

Il faut ajouter que la totalité de ces infractions ont un caractère souvent intentionnel et révèlent donc un état d'esprit de la part des titulaires particulièrement retors, qu'il est toujours difficile d'identifier puis de contrecarrer.

Dans la même logique, il faut constater que la poursuite de ces irrégularités constitue une part souvent significative de l'équilibre économique de l'offre du candidat indélicat.

Dès lors, la menace d'un arrêt des prestations représente une menace vite brandie, tétanisant parfois l'acheteur public désireux de mettre un terme à cette situation.

La sélection des candidatures sur la base de l'article 52 permet de prévenir la conclusion de marchés avec de telles entreprises.

1-1-2-Se protéger des entreprises aventureuses

La sélection des candidatures doit permettre de prévenir la signature de marché avec des entreprises, de bonne foi, mais qui n'arriveront jamais à satisfaire aux obligations du cahier des charges.

La typologie des insuffisances contractuelles est immense, on peut citer les principales :

- moyens de production insuffisants ;
- maîtrise technique trop faible pour livrer des produits ou prestations conformes ;
- situation financière précaire, ou crédibilité bancaire trop faible pour financer les investissements indispensables au lancement de la production ;
- fiabilité des process de production pour assurer un niveau de qualité régulier dans l'exécution de la prestation.

Quelles que soient les causes de ces insuffisances, il faut bien considérer que la sélection d'une telle entreprise est une véritable calamité pour l'acheteur public.

Certes, les CCAG ainsi que les CCAP peuvent prévoir des moyens de redresser la situation.

Cependant, l'observation de la pratique quotidienne prouve les difficultés réelles de mise en œuvre de ces moyens de rétorsion :

- souvent les pénalités de retard sont d'un niveau symbolique : elles se calculent souvent en centième voire en millième. Dans la plupart des cas, elles ne sont pas à la hauteur du préjudice que subit la collectivité qu'il s'agisse du retard dans l'ouverture d'un nouveau bâtiment (travaux) ou qu'il s'agisse de rupture dans la disponibilité d'un produit (restauration en régie par exemple).

o Par ailleurs, la mise en œuvre pratique de ces pénalités se heurte souvent à la faible détermination des utilisateurs finaux. Ceux-ci rechignent à tenir un décompte précis des retards, à établir les titres de recettes ou les avoirs sur les factures ultérieures ;

o Face à cela, l'acheteur ne dispose pas toujours de l'autorité fonctionnelle suffisante et doit cependant accepter des récriminations quant au choix qu'il a opéré.

- les sanctions suprêmes comme la résiliation aux torts puis la réattribution aux frais et risques sont d'un maniement délicat.

o D'abord parce que le candidat peut se révéler incontournable, du moins à court terme : un architecte propriétaire de son projet, société de services informatiques détentrices de clés de programmation etc...

o Ensuite, parce que la procédure de réattribution aux frais et risques nécessite une maîtrise certaine de la jurisprudence afférente (respect des droits du sortant notamment), et peut entraîner une interminable bataille juridique.

La résiliation d'un marché public est toujours un traumatisme, ses conséquences ultérieures sont les suivantes :

- la relance, face à l'interruption brutale de la prestation se fait dans la précipitation et souvent l'incertitude juridique. En effet, le code ne prévoit plus la défaillance du titulaire comme motif recevable de marché négocié sans publicité ;
- l'urgence conduit la sélection du repreneur à être le plus souvent expéditive, d'où

- un phénomène de cercle vicieux ;
- la réputation de la collectivité, de manière injuste en réalité, peut-être compromise auprès des milieux économiques, compromettant ainsi la qualité de ses appels d'offres pour plusieurs années.

1-2-L'analyse des offres ne doit pas remplacer l'analyse des candidatures

L'acheteur peut considérer qu'il parviendra à dresser un barrage aux entreprises médiocres lors de leur analyse des offres : c'est le plus souvent le cas. Cela dit, les caractéristiques des consultations publiques tempèrent cet optimisme :

- la sélection des offres, sur le plan technique, permet de sonder essentiellement les produits sur une base largement déclarative :
 - o En effet, la réponse à un appel d'offres consiste en la transmission de fiches techniques qui seront décortiquées sur papier par l'acheteur mais qui peuvent être aussi un enjolivement de la réalité ;
 - o Le recours à des échantillons est un plus dans la mesure où il ne s'agit pas d'une « fabrication spéciale » pour l'appel d'offres.
 - dans certains types de consultation, la notion de dossier technique est assez relative en réalité :
 - o Dans le domaine des achats de prestations intellectuelles notamment, le dossier technique est souvent le CV des principaux dirigeants et une plaquette méthodologique passe partout ;
 - o Classer les offres sera déjà un exercice délicat, détecter une entreprise incapable de réaliser la prestation et le démontrer grâce au référentiel de cotation des offres, se révélera en réalité impossible.
 - plus fondamentalement, le jugement des offres permet difficilement de détecter là où se cache dorénavant une partie importante de la qualité d'un fournisseur : la fiabilité de ses processus ; la qualité de ses procédures de recrutement etc...

Pour toutes ces raisons, le filtrage des candidats dans une consultation est plus que jamais un exercice crucial. Il ne faudra donc pas hésiter, dans les secteurs économiques à problèmes, à recourir aux procédures restreintes.

2- L'émergence forte d'un droit à candidater

Dans les procédures ouvertes, le droit positif et la jurisprudence ont ces dernières années donné toute leur portée au principe d'égal accès à la commande publique.

Parfaitement justifié sur le plan éthique, efficace quant il décuple la concurrence entre de bonnes entreprises, ce principe disqualifie quelque peu une pratique « énergique » de la sélection des candidatures, trois thèmes vont l'illustrer :

2-1-Les restrictions aux exigences documentaires à l'appui des candidatures

En fixant de manière limitative les renseignements exigibles à l'appui des candidatures,

le code (article 45) et l'arrêté du 28 août 2006, ont clairement délivré un message d'ouverture maximale des consultations publiques.

Ces restrictions à l'investigation sont dommageables dans deux séries de situation :

Les secteurs à vulnérabilité financière avérée

La faillite d'un titulaire figure parmi les incidents de parcours les plus graves.

Certains secteurs économiques connaissent un taux de faillite sensible : entreprise de travaux publics, en particulier dans les corps d'état secondaires, services informatiques, entreprise de formation continue.

Face à ce risque, seule une analyse de la situation financière des candidats permet de prévenir ce risque, au moins en partie.

L'évolution du chiffre d'affaires, seule information exigible, est un indicateur très relatif de la bonne santé d'une entreprise :

- La viabilité à moyen terme d'une entreprise, se mesure d'abord par son résultat d'exploitation et son niveau d'endettement à court terme ;
- Sa viabilité à court terme, fondamentale pour des marchés d'un ou deux ans, se mesure principalement sur sa situation de trésorerie, appréhendée à travers son niveau de fonds de roulement.

Or, la personne publique n'est plus en droit de demander les bilans d'une entreprise.

La doctrine en matière d'analyse financière préconise un historique des données d'au moins cinq ans or les textes limitent l'antériorité des données à trois ans.

Cette faible antériorité couplée avec le caractère frustré du chiffre d'affaires expose, aujourd'hui, fortement les personnes publiques au risque de faillite d'un titulaire.

Certes, l'acheteur dispose toujours de la possibilité d'obtenir des informations financières plus complètes par ses propres moyens : base de données de la banque de France, analyse de DUN AND BRADSTREET.

Au-delà de la question de leur interprétation qui se résout dans une formation à l'analyse financière suffisante, il s'agit de savoir dans quelle mesure ces informations externes au dossier de candidature sont juridiquement opposables à un candidat. La jurisprudence est muette sur ce sujet.

Les certificats de capacité professionnelle

L'analyse des compétences d'une entreprise à maîtriser les exigences de son métier est un exercice qui nécessite savoir-faire, indépendance et largeur de vue.

La certification de capacité par un tiers est donc une solution pratique et efficace pour une personne publique, très souvent confrontée à une multitude de secteurs professionnels.

Le code (article 44) autorise le recours à ces certificats de capacité pour juger des candidatures.

Il faut simplement regretter que le principe de l'équivalence tous azimuts de ces certificats ne débouche sur un état d'esprit de relativité généralisée de cet instrument de sélection.

Or, ces outils sont utiles à trois conditions :

- l'objet du certificat ne doit pas être techniquement d'une trop grande généralité. L'acheteur doit y retrouver les métiers que l'exécution du marché mettra à contribution ;
- l'ancienneté de la date de délivrance du certificat (la compétence technique, les personnes qui l'incarnent ne sont pas éternelles). Ainsi, on considérera qu'un certificat de plus de trois ans d'ancienneté n'apporte plus une totale garantie de pérennité de la qualification de l'entreprise ;
- les certificats de capacité doivent être sélectifs et accordés par des organismes tiers véritablement indépendants :

o la capacité d'une entreprise ne s'évalue pas uniquement sur sa maîtrise technique d'un mode de production ou d'une prestation de service ;

o cette capacité se mesure aussi de plus en plus dans sa capacité d'écoute des clients, et dans celle à améliorer en permanence le service qui leur est rendu.

Cette vision élargie et dynamique de la capacité d'une entreprise, trouve son expression la plus aboutie dans le référentiel de la norme internationale ISO 9000.

Vieille de cinquante ans, cette école de la certification de capacité présente pour le client public ou privé plusieurs avantages :

- la conformité à cette norme englobe notamment la fiabilité de la production, mais aussi les processus internes d'auto-corrrection fondés notamment sur l'analyse des réclamations des clients ;
- cette norme impose la tenue permanente d'indicateurs qualité qui mesurent la qualité du service rendu au client : ponctualité des livraisons, taux de retour clients des marchandises etc... L'acheteur public peut demander la transmission des résultats à l'appui des candidatures ;
- la certification ISO est obtenue pour une durée de trois ans, et des audits de contrôle sont obligatoires chaque année. Cela garantit à l'acheteur la « fraîcheur » du niveau de qualité prétendu ;
- ces certificats ISO sont délivrés par des instances pluri-professionnelles, dont la rigueur méthodologique et l'indépendance sont surveillées par un organisme international.

Les certificats de capacité professionnelle s'avèrent donc des outils utiles.

Or, le code en reconnaissant aux candidats la possibilité de présenter d'autres certificats, à la seule condition d'en arguer l'équivalence aux certificats exigés au règlement de consultation limite la portée de ce contrôle de la capacité. On imagine mal, en effet, que l'acheteur public soit en mesure de démontrer les lacunes de la certification excipée.

2-2-La fin des « couperets » documentaires

En moins de dix ans, la réglementation en matière de présence des documents exigés en première enveloppe des appels d'offres, s'est considérablement assouplie. Il n'y a

plus guère de place pour la sanction des fautes d'étourderie dans la constitution des dossiers de candidature : l'entreprise aura donc toujours la possibilité de régulariser sa situation avant la notification du marché.

Cet assouplissement est justifié par le souci de ne pas sanctionner artificiellement des candidats.

L'attention de l'acheteur public doit être attirée sur deux points :

- la constitution d'un dossier de candidature est un exercice, comme un autre, de fiabilité pour l'organisation de l'entreprise ;
- lors de la notification des résultats, l'acheteur veillera scrupuleusement à obtenir tous les documents exigibles en première enveloppe du mieux classé (certificats fiscaux,) avant de notifier leur élimination aux autres candidats. Dans le cas contraire, il n'y aurait plus, en effet, de possibilité de les « repêcher » et la consultation devrait être déclarée sans suite.

2-3-Une vision toujours plus globale de la capacité

Le traitement souple, que la législation des marchés entend réserver aux candidatures groupées ou aux situations de sous-traitance, démontre aussi la volonté de favoriser, elle aussi, l'admission des candidatures aux appels d'offres.

Dans la pratique, on constate qu'il est difficile de tester et donc de remettre en cause, a priori le niveau effectif de solidarité d'un groupement dit solidaire.

Bien souvent, en cas de dissensions, l'acheteur sera relégué au statut de spectateur impuissant de querelles qui affecteront la qualité d'exécution du marché. Il n'y a certes pas de place pour des généralisations hâtives, bon nombre de groupements ont fait leur preuve sur le terrain et la sous-traitance est une modalité quasi de droit commun dans l'exécution des marchés publics de travaux.

L'acheteur public, face au groupement d'entreprises pour l'exécution d'un marché, devra conserver quelques réflexes de base :

La coopération entre entreprises exerçant sur un même champ économique n'est pas chose naturelle. Hormis le secteur des travaux publics, les autres secteurs économiques n'ont pas une culture avérée et ancienne de la coopération au profit d'un même client. Ainsi, les réflexes de concurrence exacerbée entre les acteurs de terrain, auront du mal à s'effacer le temps du marché :

o il faudra toujours s'interroger sur les motivations réelles d'une alliance entre entreprises qui, au regard de leur capacité propre, ont renoncé à se présenter seules ;

o enfin, il ne faudra jamais perdre de vue que l'exécution correcte d'un marché est fondée sur un système fiable d'échanges d'informations entre les partenaires. On voit bien, par exemple, la perte de fiabilité fréquente des marchés de fournitures lorsque la livraison du produit est confiée à un sous-traitant logistique.

3-L'analyse méthodique de la capacité des candidats

L'ouverture du code aux candidatures ne doit pas conduire au fatalisme dans leur

admission.

Il faut, ici comme ailleurs, appuyer sa démarche sur des raisonnements objectifs et justifiés par le seul intérêt de la collectivité.

A manipuler avec prudence dans les procédures ouvertes, ces raisonnements sont à la base du référentiel de classement pour les procédures restreintes.

3-1- L'analyse de la capacité de production

Il s'agit, ici, de prévenir l'attribution d'un marché à une société qui ne parviendra jamais à délivrer en quantité ce qu'exigent les besoins de la personne publique. Elle a surestimé sa puissance face au besoin d'un de ses clients

3-1-1-L'ordre de grandeur

Comme on le verra plus loin, les généralisations dans ce domaine sont difficiles.

Mais, il n'en reste pas moins que toute réflexion dans ce domaine peut débuter par une comparaison entre le chiffre d'affaires annuel du candidat et le montant du marché.

La jurisprudence rejette tout raisonnement systématique même si elle a retenu, pendant une période désormais révolue, la barre des 40% du chiffre d'affaires annuel, comme limite au-delà de laquelle un marché pouvait être considéré comme trop important pour une entreprise donnée.

Cependant, en terme de marketing, la notion de client stratégique à un sens lorsqu'un client représente plus de 10% du chiffre d'affaires de la société.

3-1-2- L'impératif d'une vision sectorielle de la capacité de production

La question de la réactivité d'une entreprise face à un gonflement subit de son chiffre d'affaires, après l'obtention d'un « gros » marché dépend fondamentalement de son secteur d'activité.

Il existe ainsi des secteurs pour lesquels la capacité de production peut être accrue de manière considérable dans les plus brefs délais :

- les secteurs de la distribution courante : fournitures de bureau, la distribution alimentaire ou celle des fournitures techniques. Ces commerçants peuvent accroître leurs commandes à leurs fournisseurs aisément. Les seuls goulets d'étranglement peuvent parfois apparaître dans leurs équipes logistiques. Mais là aussi, leur réactivité est réelle ;
- les secteurs des services courants : dans ce secteur, la satisfaction d'un marché important se résout dans l'embauche de collaborateurs supplémentaires disposant d'une qualification répandue (ex. formation continue dans des matières de base ; transports ; nettoyage des locaux).

Dans ces secteurs à forte capacité d'adaptation, il sera très difficile de prouver l'insuffisance définitive des moyens de production d'un candidat.

A l'inverse, certains secteurs ne sont pas en mesure d'accroître de manière substantielle

et très rapide leur capacité de production pour faire face à l'exécution d'un marché public, surtout si celui-ci est de courte durée (inférieure à trois ans) :

- industrie manufacturière de petite taille ;
- secteur des prestations de services nécessitant des moyens de production lourds : restauration collective avec cuisine centrale externe ; blanchissage ;
- prestations de services nécessitant la mobilisation de qualifications rares : audits spécifiques, formation continue spécialisée.

Dans tous ces secteurs, un marché supérieur à 40% du chiffre d'affaires annuel devra être considéré comme périlleux pour le candidat et par voie de conséquence par la personne publique. Cependant, l'acheteur pour motiver sa décision d'élimination devra impérativement justifier sa décision par la vision qu'il a de l'« élasticité » du secteur économique du lot considéré.

3-2-La capacité technique

Il ne s'agit plus ici d'un aspect quantitatif, mais de l'évaluation de la maîtrise d'un savoir-faire en regard de l'objet du marché.

L'exercice est, intrinsèquement, délicat mais l'acheteur dispose de plusieurs outils.

3-2-1-L'importance des certifications

Lorsqu'elles existent pour un secteur donné, les certifications fournissent la garantie par un tiers de confiance (l'organisme de certification), de la mise en œuvre des bonnes pratiques professionnelles d'un secteur par le candidat.

De tels organismes tiers ont souvent pignon sur rue :

- QUALIBAT pour les travaux publics ;
- QUALIFELEC pour les équipements électriques ;
- QUALIPROPRE pour le nettoyage des locaux ;
- OPQIBI pour l'ingénierie.

Il faut cependant rappeler que l'absence d'une telle qualification ne peut, à elle seule, provoquer l'élimination d'une candidature.

Mais dans une procédure restreinte, on pourra classer les certificats en s'appuyant sur les éléments suivants :

- degré de proximité du référentiel, notamment pour les travaux, avec l'objet technique du marché en cause ;
- indépendance des organes de décision du certificateur et méthodologie elle-même certifiée ;
- ancienneté du certificat (date du dernier renouvellement).

3-2-2-L'analyse des références et des incidents

Il s'agit de moyens simples qui sont peu utilisés à bon escient.

3-2-2-1-L'analyse des références

Les références de précédents clients constituent une méthode simple et souvent efficace de contrôler la capacité d'un candidat.

Certes, la propension des candidats à ne communiquer qu'une liste de clients satisfaits ne doit pas être sous-estimée.

La liste des références doit faire l'objet d'un cadre de réponse dans le règlement de consultation qui comprendra :

- l'intitulé précis du marché passé et sa date d'exécution. Plus celle-ci sera proche, plus la confiance dans l'entreprise sera élevée ;
- les noms et le numéro de téléphone d'une personne capable de compléter l'information de l'acheteur. Cette information crédibilise la référence et permet surtout d'avoir une information plus précise sur la société à la source même. Enfin, si le jugement du précédent client s'avère négatif, sa référence permettra utilement de nourrir le dossier d'élimination

3-2-2-2-L'analyse des incidents passés

Une personne publique ne peut être condamnée à travailler avec une entreprise avec laquelle elle a eu, personnellement, des déboires sur de précédents marchés.

Cette évidence vaut d'être rappelée.

Au-delà du bon sens, il faut cependant agir avec méthode tant est puissant le principe juridique du droit à candidater :

- les faits reprochés devront avoir été documentés et transmis à l'entreprise dans le cadre du suivi du marché antérieur ;
- il ne peut y avoir de mise à l'Index éternelle : les faits reprochés ne peuvent être antérieurs à deux ans. En effet, il est concevable que l'entreprise incriminée ait pris les mesures correctives lui permettant, dorénavant d'assurer des prestations adaptées.

3-2-2-3-Le cas particulier des prestations intellectuelles

Dans les marchés de formation, d'audit et conseil, il est tout à fait naturel de demander aux entreprises candidates de présenter les curriculum vitae des membres de la société, tant il est vrai, dans ces secteurs, que l'expérience est gage de compétence.

Mais dans leur analyse on gardera à l'esprit les éléments suivants :

un salarié d'une entreprise de services intellectuels peut quitter son entreprise à tout moment. L'exécution d'un marché est rarement intuitu personae. On veillera donc aussi à analyser les méthodes de recrutement du candidat ainsi que l'étendue de son vivier ; dans l'offre technique, on fera préciser la répartition des tâches prévues pour l'exécution du marché entre intervenant senior et junior.

3-2-2-4-Le recours à l'audit de compétences

On a vu que l'arrêté du 28 août 2006 limitait les documents exigibles.

Par ailleurs, l'efficacité d'une organisation se juge parfois difficilement sur une seule base documentaire.

La personne publique peut donc aller chercher elle-même les informations qu'elles jugent importantes en missionnant un audit.

Compte tenu du coût d'une telle initiative, on peut en effet avoir recours à des cabinets spécialisés si les compétences internes manquent, le recours à l'audit dans la sélection des candidatures, est à réserver aux marchés sensibles du portefeuille de la personne publique.

On a recours à de tels audits lorsque la production du bien en question est soumise à des règles strictes : médicaments, agro-alimentaire ou lorsque le secteur concerné présente des lacunes : fiabilité des livraisons dans la distribution ou le mobilier de bureau par exemple.

Ces audits sont annoncés dans le règlement de consultation ainsi que leur période de réalisation.

Dans leur exécution, l'égalité des candidats est parfaitement respectée. Notamment, le référentiel d'audit, élaboré préalablement sur la base des incidents précédemment rencontrés, est appliqué à tous les candidats.

Avec ces précautions, les résultats de l'audit peuvent, le cas échéant, fonder utilement une décision d'élimination, ou des cotations fortement différenciées dans une procédure restreinte.

Sur le même sujet

- *Revue d'actualités* Exclusion des entreprises qui ne satisfont pas à leurs obligations fiscales et sociales. Rubrique Réformer

- *Revue d'actualités* Pièces exigées dans le RC à l'appui des candidatures et CAO. Rubrique Réformer

- *Revue d'actualités* Documents exigibles lors d'une candidature. Rubrique Réformer

- *Jurisprudence* Quels documents peuvent être demandés aux candidats ?. Rubrique Réformer

- *Jurisprudence* Motifs de l'exclusion ou de l'admission d'un candidat à l'attribution d'un marché public. Rubrique Réformer

[▶ Suite de la liste](#)

Mots-clé pertinents

management de l'achat ; Candidature ; Sélection

[contact](#) | [accueil](#) | [présentation](#) | [crédits](#) | [mentions légales](#)