

L'analyse des offres

Il s'agit, ici, de l'étape fondamentale d'une procédure d'achat public car il ne peut y avoir de « bons » marchés publics sans excellent titulaire (11 pages).

Face à cet enjeu, la responsabilité de la personne publique dans la conduite de l'analyse des offres s'est considérablement accrue ces dernières années :

- les avis de publicité doivent, d'une part, fixer la méthode de décision dès la publication mais, d'autre part, la jurisprudence impose une exposition toujours plus poussée de la méthode effectivement mise en œuvre ;
- la Commission d'Appel d'Offres n'a plus qu'un rôle consultatif sur le classement opéré par la personne publique, alors qu'auparavant c'était elle qui établissait le classement ;
- la jurisprudence, s'inspirant des exemples européens, s'orientera de plus en plus vers le contrôle de la régularité des mécanismes de cotation des offres.

Cette capacité à sélectionner en transparence et en efficacité sera au cœur de la professionnalisation du métier d'acheteur public.

Dans une démarche hautement sensible, l'acheteur devra, dans un premier temps, tirer le meilleur de ce que propose le code puis, dans un second temps, faire preuve de créativité.

1 - UTILISER LA BOITE A OUTILS FOURNIE PAR LE CODE

Les mécanismes de décision dans cette phase sont à l'évidence assez fortement encadrés par le code. Cela dit les marges de manœuvre apparaissent importantes.

1-1- Le choix des critères de sélection

Le choix des critères de sélection des offres constitue une décision qui impliquera la personne publique tout au long de la procédure, et constitue aussi un outil de communication puissant et sous estimé en direction des candidats-fournisseurs.

1-1-1- Choisir des critères à sa portée

Le choix des critères de sélection a toujours deux objectifs parfois difficilement conciliables :

- représenter la hiérarchie spontanée des préférences/contraintes de la personne publique ;
- mais être aussi un outil de sélection suffisamment maîtrisé intellectuellement pour produire une démonstration convaincante pour les différents acteurs du contrôle.

Ce dernier objectif, est souvent sous estimé.

L'éventail des critères proposés par l'article du CMP est suffisamment large, aujourd'hui, pour permettre toutes les déclinaisons du triptyque de base des achats : prix /qualité /délais.

On peut aussi, dorénavant, utiliser les critères d'achat dits socialement responsables.

Par ailleurs, les sous critères permettent sous les termes généraux utilisés par le code, de préciser la hiérarchie des valeurs de la personne publique. Cet affichage préalable des sous critères permet aux candidats de mieux ajuster leur offre, et constitue un exercice salubre de structuration préalable du référentiel de cotation qui sera utilisé.

A l'inverse de ce large panel de critères, il est légal et concevable de ne choisir que le critère prix.

Ce choix du prix, comme seul critère, est associé à l'image de fournitures extrêmement courantes dans lesquelles la qualité n'aurait finalement que peu d'importance. Cette analyse très répandue est en partie fautive.

On peut, en effet, concevoir qu'une fourniture sophistiquée voie, en réalité, sa qualité maîtrisée à travers un appel d'offres avec le prix comme unique critère à une double condition :

- le secteur économique considéré doit garantir la qualité de sa production ;
- par voie de conséquence, l'utilisation du seul critère prix est à réserver aux achats issus de l'industrie.

A l'inverse, il est à déconseiller pour l'ensemble du secteur des prestations de services

- la personne publique doit être capable de spécifier parfaitement les critères minimaux de qualité ;
- et, de les exposer dans le cahier des charges techniques.

Ces caractéristiques ou ces performances constituent, dès lors, un plancher satisfaisant.

L'absence de critère qualité dans la sélection neutralise tout ce qui peut être assimilé à de la sur-qualité.

A l'inverse, les offres qui ne présentent pas ce niveau plancher sont déclarées non conformes et ne seront pas classées.

On constate à travers cet exemple extrême que le niveau effectif d'expertise achat de la personne publique, au moment de la publication, est un facteur essentiel dans le choix d'un critère de sélection.

De manière globale, il vaut mieux être modeste et fiable dans la sélection des critères de classement plutôt que de s'aventurer dans la mise en œuvre d'un critère qui obscurcira les raisons du classement final.

1-1-2- Des critères au plus proche de ses intérêts

Dans le choix des critères, l'acheteur public aura aussi comme souci de refléter ses préoccupations face à la fourniture ou au service qu'il souhaite acheter.

Ainsi, un choix pertinent de critères doit s'appuyer sur la connaissance des faiblesses d'un secteur économique : il faudra identifier et inclure dans les critères de choix les méthodes envisagées par les candidats pour y pallier.

Exemple :

Dans les achats alimentaires, il est très fréquent de rencontrer des distributeurs dont les services de prises de commande-client commettent de nombreuses erreurs de transcription débouchant ainsi sur des livraisons erronées. L'appel d'offres contiendra alors un critère évaluant l'organisation logistique proposée par les candidats pour exécuter le marché.

De même, face à un secteur qui assure difficilement le service après vente de ses équipements ; dans le critère technique, on pourra introduire l'évaluation de l'organisation des équipes de maintenance dédiées au marché.

Cette analyse des points critiques d'un secteur économique est évidemment facilitée lorsque la collectivité a déjà travaillé avec celui-ci à travers des marchés précédents.

Le meilleur choix des critères d'une consultation publique s'effectue donc sur la base du retour d'expérience.

La qualité du suivi des marchés précédents apparaît, ici aussi, comme primordiale : le recueil des incidents de parcours, leur hiérarchisation quantitative et qualitative (ampleur du préjudice subi par les utilisateurs du marché) vont très facilement révéler la typologie des critères de choix devant être sélectionnés pour assurer un prochain marché plus satisfaisant que le précédent.

Dans ces conditions, il est donc parfaitement concevable que les critères de sélection pour un même type de fourniture évoluent dans le temps : il y a dix ans le respect des délais de livraisons était une véritable préoccupation pour des achats de fournitures de bureau.

Aujourd'hui, compte tenu des progrès d'organisation du secteur, il ne s'agit plus vraiment d'un enjeu. Il en va de même, par exemple pour la traçabilité dans le secteur des achats alimentaires.

1-2 choisir la pondération des critères

La pondération des critères, de manière encore plus nette que pour le choix de ceux-ci, doit constituer l'expression des attentes de la personne publique.

Comme dans les concours de la fonction publique, cette pondération indique aux candidats quelles sont les qualités qui seront les plus valorisées par le jury/personne

publique. La pondération des critères est donc, dès sa parution dans l'avis public à concurrence, un exercice de communication fondamental à destination des entreprises.

Celles-ci disposent en effet d'une pluralité de réponses possible à votre appel d'offres. C'est donc en lien direct avec la pondération qu'elles opteront pour telle ou telle solution.

C'est évidemment avec la place donnée au critère prix que la portée de cet arbitrage réalisé par les entreprises prend toute sa signification : si le critère prix concentre à lui seul plus de la moitié de la pondération, tous les candidats seront incités à proposer le produit ayant le prix le plus bas parmi sa gamme des produits conformes au cahier des charges. La force du message ainsi délivrée à travers la pondération ne doit surtout pas être sous estimée.

Il en va de même pour un critère qualité qui serait placé au « pinacle » des critères de selection : à l'inverse du cas précédent, les offres se situeront dans les gammes les plus sophistiquées avec un « risque » avéré de sur-qualité. Mais pour des approvisionnements stratégiques, dans des secteurs encore fragiles sur le plan de la fiabilité des acteurs, il peut s'agir d'un objectif tout à fait cohérent.

Sur le plan arithmétique, on peut faire les constats suivants :

- un critère qui présente un avantage supérieur de trois points avec le deuxième devient de facto déterminant par rapport aux trois autres ;
- lorsque des pondérations sont très proches voire égales, il existe un risque pour qu'une composante d'un des critères, en réalité marginale, ait un rôle déterminant dans le classement final.

1-3-Variantes, options, offre de base

Lors de l'ouverture des plis l'acheteur public va devoir rendre homogène les réponses des candidats pour les comparer de manière équitable.

1-3-1- Les options

Concernant l'intégration des options dans le jugement des offres, il convient de prendre certaines précautions.

Les options constituent des compléments fonctionnels à l'offre de base.

Exemple

Elément de sécurité supplémentaire dans une machine-outil ; fourniture des supports pédagogiques dans un marché de formation continue.

Leur intégration dans le jugement des offres doit se faire à plusieurs conditions :

- Leur poids dans le critère prix ou le critère technique ne doit pas être tel que la qualité de la réponse à l'offre de base en devient secondaire. La réponse à l'offre

- de base doit demeurer au centre de l'analyse des réponses des candidats ;
- si parmi l'analyse de la qualité technique figure le taux de réponse aux demandes d'options ; la réponse aux options ne peut être un critère de conformité des offres

1-3-2-L'analyse des variantes

Il s'agit parfois d'un exercice délicat au moment de la cotation des offres. En effet, presque par définition, la variante relève de l'inattendu.

L'acheteur public est alors ballotté entre la tentation d'éliminer par principe une réponse inattendue, ce qui l'expose juridiquement et la difficulté parfois insurmontable à appliquer un référentiel de cotation conçu uniquement pour évaluer l'offre de base.

Ce dilemme n'est pas totalement surmonté d'où sans doute la divergence d'interprétation entre le droit européen et français sur la recevabilité de droit commun des variantes.

Il faut appliquer des principes simples :

- l'utilisation maximale dans les référentiels de cotation technique des critères de performance. Ces critères fondés sur un objectif à atteindre sont par définition déconnectés d'une solution technique. Ils peuvent donc servir à évaluer aussi bien l'offre de base que la variante. Il faut cependant reconnaître que la mise en exergue de ces performances ne s'applique pas à toutes les fournitures et que d'autre part la recherche de ces critères de performance est consommatrice de temps ;
- la signalisation dans le cahier des charges des caractéristiques techniques qui ne pourront donner lieu à variante ;
- l'utilisation de classement séparé pour les offres de base d'une part et pour les variantes d'autre part.

1-4- Les outils de maîtrise de la moyenne pondérée

L'analyse des offres débouche sur l'attribution à chaque offre d'une note pour chacun des critères. La somme de ces notes multipliée chacune par la pondération débouche ainsi sur une note globale qui déterminera le classement final.

C'est l'offre qui obtient la meilleure note globale qui sera proclamée offre économiquement la plus avantageuse.

Le choix relève donc d'une logique très proche du concours de l'Education Nationale. Dans cette logique, une personne publique qui aurait la volonté de s'écarter des résultats de ce classement pour désigner le titulaire, devra très fortement motiver sa décision.

Cependant, en plus du contenu des critères, de leur nature et de leur pondération, la personne publique dispose de plusieurs instruments lui permettant de réguler, toujours de manière équitable et transparente, le système de classement des offres.

En effet, avant d'être classée, une offre doit satisfaire à trois conditions :

- l'offre doit être recevable : elle doit avoir été déposée dans des conditions conformes aux prescriptions du code et de l'avis public à concurrence. Par exemple, il s'agit du respect de la date limite de dépôt des offres, de la séparation de l'offre de candidature (première enveloppe) et de l'offre proprement dite (seconde enveloppe) ;
- l'offre doit être conforme : il s'agit du respect des prescriptions minimales et impératives du cahier des charges techniques ; de la réponse à toutes les parties du dossier technique, d'une proposition financière pour toutes les lignes de l'annexe financière de l'acte d'engagement etc. Ce principe permet de garantir une exhaustivité et une qualité minimale pour toutes les offres classées ;
- l'offre doit être acceptable : c'est une notion strictement financière. Il s'agit de définir de manière préalable une offre maximale au-delà de l'estimation financière du lot et au-delà de laquelle les offres seront jugées trop chères.

Exemple :

Au-delà d'une majoration de 15% par rapport à l'estimation du lot, toutes les offres supérieures seront déclarées inacceptables et ne seront donc pas notées.

Ce dernier outil renvoie à deux réalités :

- une personne publique dispose de crédits limitatifs pour satisfaire un besoin ;
- le mécanisme de l'attribution à la meilleure note pondérée ne peut pas déboucher sur une impasse financière lors de l'exécution du marché. Ainsi, quelque soit la qualité technique d'une réponse avec un critère qualité bénéficiant d'une forte pondération, l'offre en cause ne peut se voir attribuer un marché au-delà des capacités financières de la personne publique.

On rappellera que les outils qui excluent du classement doivent s'appuyer sur une estimation préalable du montant du lot et que l'écart au-delà duquel les offres sont éliminées doit être en rapport avec la fiabilité de ladite estimation

2 - LE PILOTAGE DES REFERENTIELS DE COTATION DES OFFRES

2-1-Le contenu des référentiels techniques

Les référentiels techniques vont servir à passer en revue les caractéristiques de chacune des offres selon certains paramètres et à les qualifier.

Ces paramètres sont aussi divers, propres à chaque catégorie de fournitures ou de

services : pour un équipement il s'agira de vitesse de production, du nombre de fonctionnalités, du poids, de la charge maximale admissible etc...

Pour une prestation de service il s'agira du CV des intervenants, de l'organisation de la prestation, de la durée proposée pour la prestation, des moyens mis en œuvre pour restituer une étude etc...

On rappellera que la sélection des ces items gagne en efficacité lorsqu'elle s'appuie sur le vécu de la personne publique.

Pour construire ce référentiel technique, il faut s'appuyer sur les méthodes suivantes :

- le référentiel doit pouvoir être documenté : le dossier technique demandé aux candidats doit clairement exiger de ceux-ci le renseignement des paramètres qui seront soumis à évaluation. Il ne faut pas en effet que l'acheteur soit contraint de rechercher, parfois sans succès, la réponse aux paramètres qui constituent son référentiel dans la documentation technique ou commerciale standard de chacun des candidats.
- le référentiel doit comporter pour chaque paramètre un panel de réponse possible dont la valeur aura été préalablement déterminée par l'acheteur public.

Exemple

Pour une vitesse on aura déterminé que :

- | | |
|---------------------------|-----------------------------------|
| ■ 10 m/seconde et 15 m /s | la vitesse est médiocre |
| ■ entre 15m/s et 18m/s | la vitesse est de qualité moyenne |
| ■ entre 18m/s et 20 m/s | la vitesse est bonne |
| ■ au-delà de 20 m/s | la vitesse est excellente. |

Cette possibilité d'étalonner les appréciations d'un critère est la situation idéale car elle permet de porter un jugement gradué sur des réalités souvent complexes.

Mais la pratique des référentiels de cotation amène à indiquer que d'autres types de cotation sont envisageables :

- la cotation binaire : des points sont attribués en fonction de la présence de l'item recherché.

Exemple :

Présence d'un système de sécurité dans un équipement : oui attribue un point à l'offre

Possibilité d'avoir une correction par e-learning pour un marché de formation continue : un point attribué aux offres qui le proposent

Cette méthode plus rustique que la précédente permet cependant d'évaluer des items importants pour la qualité finale.

- la cotation à dire d'expert : ici il s'agit de valoriser un jugement porté par une ou des personnes qualifiées sans que l'on puisse renvoyer aux deux types de cotation précédent.

Il s'agit, ici, le plus souvent des critères dits subjectifs.

Exemple

Valeur esthétique ; maniabilité, qualité gustative, facilité d'entretien, ergonomie, etc...

La cotation se fera ici en attribuant une note à chaque type de jugement porté

Produit peu maniable : 1 point

Produit très maniable : 4 points

2-2- Le référentiel prix

La maîtrise de ce critère est évidemment cruciale pour une double raison :

- il figure toujours parmi les critères de choix car même la collectivité publique la plus riche ne peut afficher dans une consultation un dédain complet pour ses intérêts économiques ;
- de plus en plus souvent compte tenu des contraintes pesant sur les finances publiques, le critère prix est placé en tête des critères de choix des offres avec une pondération tout à fait significative.

S'agissant d'un critère exprimé numériquement et « abstrait » (une valeur monétaire qui varie en fonction par exemple de l'unité monétaire choisie), plus d'une dizaine de méthodes de cotation des offres de prix sont concevables.

On pourra, à ce stade, retenir deux principes fondamentaux et trois méthodes de construction.

2-2-1- Les principes fondamentaux

Les principes fondamentaux sont les suivants :

Si la cotation des offres s'effectue par rapport à une estimation du montant du lot, celle-ci devra être impérativement communiquée avant l'ouverture des offres :

- dans les procédures d'appel d'offres, cette communication interviendra en commission de seconde enveloppe et sera consignée dans le PV.
- dans les procédures non formalisées, cette communication interviendra dans les réunions d'ouverture et sera consignée dans le compte rendu.

Cette disposition permet de protéger l'acheteur public contre l'accusation d'avoir manipulé le niveau de cette estimation notamment en cas d'infructuosité de l'appel d'offres.

On rappellera à cet égard que l'estimation financière arrêtée pour l'appel d'offres devra impérativement être reprise telle quelle dans le référentiel de cotation du critère prix du marché négocié qui en découle.

Dans cet exercice de construction préalable du référentiel prix, il est fortement conseillé de fixer un prix plafond marquant la limite des offres financièrement inacceptables.

Cette précaution permettra en effet d'écarter, sans maladresse de procédure, une offre, comme on l'a vu, remarquable sur les autres critères mais hors de portée budgétaire pour la collectivité, ou présentant tout simplement un niveau de sur-qualité par rapport aux besoins effectifs de l'acheteur.

On remarquera enfin que l'utilisation de ce plafond financier, en particulier si son principe est posé dans le règlement de consultation, est bien plus facilement admis que son exact symétrique qui est l'offre anormalement basse.

2-2-2- Les systèmes de cotation

Par ordre de complexité et de pertinence croissants, on peut identifier :

1°) Le classement des offres les unes par rapport aux autres.

La note la plus haute est attribuée à l'offre la moins chère et réciproquement.

Cette méthode est très simple à construire et à mettre en œuvre.

Son principal inconvénient est double :

- elle ne permet pas de détecter une offre certes la mieux placée du groupe, mais qui en réalité reste objectivement trop chère par rapport au « juste prix ». En particulier, en cas d'entente sur les prix, le classement des offres ne fait qu'entériner, sans le savoir, le choix fait par les membres de l'entente ;
- il s'agit d'un système qui va faire fortement varier les notes y compris pour des écarts minimes de prix. Alors même que cet écart est parfois non significatif budgétairement pour la personne publique : un écart de 0,5% donnera un écart de 1 point dans un critère prix qui aurait 50% de la pondération.

2°) Le classement des offres par rapport à la moyenne des offres reçues.

La moyenne des offres devient le pivot de la cotation :

- l'offre moyenne obtient la note moyenne c'est à dire par exemple 10/ 20.
- par un système dégressif en fonction de l'écart à la moyenne, les offres d'un montant inférieur obtiennent une note supérieure à 10 ;
- dans la même logique, les offres supérieures à l'offre moyenne obtiennent une note inférieure à 10 en fonction de l'écart.

Ce système permet certes comme la première de discriminer les offres mais de manière moins brutale : en fonction de la dégressivité autour de la moyenne, les écarts de notes refléteront mieux la réalité des écarts de prix.

Mais comme pour la première méthode, l'appréciation portée sur la performance financière des offres demeure tributaire de la qualité globale des réponses : la référence (ici la moyenne) n'est pas fondée sur une analyse externe. La moyenne n'est pas représentative du « juste prix » en particulier si les offres sont statistiquement dispersées.

3°) La cotation du critère-prix par rapport à une estimation préalable

L'acheteur définit, ici, de manière indépendante et préalable le prix de la fourniture ou du service compte tenu de son cahier des charges.

Ce prix cible n'est pas le montant de la ligne budgétaire affecté au projet ou à la dépense. Il s'agit d'une véritable réflexion économique conduite sur la base d'informations obtenues d'autres acheteurs, de l'expérience du service achat, d'informations obtenues dans la phase de marketing achat.

Cette estimation servira comme la moyenne du cas précédent de pivot pour l'application des différentes notes aux offres reçues.

Cette méthode correspond tout à fait à l'esprit du Code à travers la notion d'estimation préalable du besoin. Il n'en est pas moins évident qu'elle exige un fort investissement de la part de l'acheteur.

Mais elle présente des avantages qui doivent inciter à l'utiliser le plus souvent possible :

- cette estimation préalable et indépendante va permettre de qualifier la performance prix globale de la consultation. Là où la méthode de la moyenne n'aurait rien permis de détecter, le système présenté va mettre en évidence, par exemple, le caractère trop élevé de l'ensemble des offres ;
- le travail préalable de construction de l'estimation va constituer un entraînement irremplaçable dans les procédures négociées. Un acheteur qui peut démontrer qu'il connaît les mécanismes de formation des prix du produit objet de la négociation est garanti d'une plus forte attention de la part de ses interlocuteurs ...

2-2-3- Les variations de la notion de prix

Les éléments de l'offre financière présents dans l'acte d'engagement peuvent varier selon la nature de la fourniture ou du service.

A coté de l'offre globale et forfaitaire on peut rencontrer deux autres cas de figure :

1°) La notion de coût global de possession

Cette notion veut appréhender l'ensemble des coûts générés par le produit au cours de son cycle de vie : coût d'installation, de consommables, de maintenance, de destruction.

Après avoir obtenu et contractualisé ces différents coûts, l'acheteur les additionnera au prix d'achat. Il comparera et notera ensuite les offres sur cette base commune.

Cette méthode est fortement recommandée pour les équipements en particulier.

2°) Les marchés sur catalogue

Il s'agit de marchés très fréquemment utilisés pour les marchés de fournitures courantes, les marchés de pièces détachées.

La notion de prix objet de la cotation, ne peut s'entendre comme la somme des prix unitaires des différents articles, ni à l'inverse sur la base d'une sélection aléatoire.

Dans le cas des marchés catalogues, il est donc conseillé d'identifier la structure de consommation pour le groupe de produits considérés. On retiendra l'échantillon, le plus représentatif possible correspondant par exemple à 50% des dépenses réalisés sur le marché précédent ou sur les MAPA correspondants.

A ce panier de produits on appliquera chaque prix unitaire correspondant figurant dans les offres des candidats. C'est ce panier valorisé qui fera l'objet de la cotation pour le critère prix

2-3- L'utilisation équitable des référentiels

La détermination des critères constituant un référentiel ont un double objectif :

2-3-1- Etablir une hiérarchie des offres

Etablir une hiérarchie des offres sur des items en cohérence avec la notion de qualité attachée à la fourniture ou le service en cours de sélection.

Exemple :

Pour une fourniture pour une collectivité publique on ne retiendra pas la qualité du packaging, ou la cylindrée des véhicules de livraisons.

On n'évoquera pas non plus les critères ou sous critères fondamentalement discriminatoires : expérience comme fournisseur de la collectivité publique, nationalité etc...

2-3-2- Obtenir une cotation différenciée

Obtenir une cotation différenciée appliquée de manière efficace et homogène.

L'efficacité d'une cotation se traduit essentiellement par sa capacité à distinguer entre

les offres des fournisseurs. Après son application ; il faut observer une vraie dispersion des notes chiffrées.

Il faut rappeler ici qu'une consultation publique ne s'apparente pas à un examen de niveau mais à un véritable concours.

Ainsi, il faut immédiatement s'interroger sur la pertinence d'un critère et l'échelle de notation associée qui déboucheraient sur la notation maximale ou minimale pour l'ensemble des candidats.

Exemple :

Si le critère délai de livraison d'une commande pour les fournitures de bureau est étalonné entre 5 et 15 jours, il y a fort à parier que la quasi-totalité des candidats auront la note maximale.

Le critère mal étalonné est en réalité neutralisé. On doit même considérer que les candidats ayant la meilleure performance se voit pénaliser de manière indirecte par la paralysie du référentiel.

En reprenant l'exemple des délais de livraisons, un candidat qui aurait un délai de 48 heures verrait sa note fixée à 20/20 comme celui exigeant un délai de 72 heures.

Dans ce cas, malgré le principe du caractère préalable du référentiel ; il est fortement conseillé de revoir, en cours d'analyse des offres, l'étalonnage des valeurs servant à la notation.

L'homogénéité de la mise en œuvre d'un référentiel renvoie à deux principes pratiques :

a) le plus évident tient à l'application identique de l'étalonnage des notes à tous les candidats : un délai de livraisons de 48 heures ne pourra valoir une note de 16/20 à un candidat et une note de 20/20 à un autre.

b) le second principe moins évident tient à l'homogénéité entre la qualification d'une performance et la note qui y est associée. Il faut en effet dans ce domaine faire preuve d'une certaine cohérence intellectuelle.

Exemple :

Si la performance qualifiée de moyenne pour le critère A conduit à une note de 10/20 ; il peut paraître étonnant que pour le critère B une performance moyenne, elle aussi, ne donne droit qu'à une note de 5/20.

Si les critères A et B n'ont pas la même valeur pour l'acheteur, c'est la pondération qui matérialisera cette hiérarchie et non pas les notes brutes.

2-4- Aller au-delà des offres écrites

Les procédures publiques de cotation des offres sont fondamentalement des procédures écrites et déclaratives.

Face à des enjeux, notamment de fiabilité des processus pour certains secteurs économiques (livraisons, montage, commandes, etc.), l'acheteur peut considérer que l'analyse documentaire ne lui révélera qu'une partie de la réalité.

Il peut alors avoir recours aux échantillons ou à la conduite d'audits sur place pour noter les offres.

Sur le même sujet

- *Revue d'actualités* Exclusion des entreprises qui ne satisfont pas à leurs obligations fiscales et sociales. Rubrique Réformer
- *Jurisprudence* Motifs de l'exclusion ou de l'admission d'un candidat à l'attribution d'un marché public. Rubrique Réformer
- *Jurisprudence* Indemnisation du candidat irrégulièrement évincé d'un marché public. Rubrique Réformer
- *Revue d'actualités* Modifications substantielles objet ou conditions initiales du marché (...). Rubrique Réformer
- *Revue d'actualités* Examen des candidatures avant la CAO. Rubrique Réformer

[▣ Suite de la liste](#)

Mots-clé pertinents

Analyse ; Offre

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