

L'offre économiquement la plus avantageuse

Pour remporter un marché public, vous devez présenter l'offre économiquement la plus avantageuse.

L'acheteur public doit en effet attribuer le marché à l'entreprise qui présente l'offre économiquement la plus avantageuse.

Attribuer le marché à l'offre économiquement la plus avantageuse équivaut à choisir la solution la mieux disante au regard de tous les critères utilisés par l'acheteur public : le prix des prestations reste un critère de sélection important mais ce n'est qu'un critère parmi d'autres.

Vous devez donc, pour augmenter vos chances de remporter le marché, prendre connaissance des critères d'attribution du marché, de leur pondération et présenter une offre qui répond à ces critères (et notamment à ceux dont le coefficient de pondération est élevé).

L'offre économiquement la plus avantageuse n'est pas nécessairement assimilable au prix le plus bas, c'est-à-dire à l'offre la moins disante.

L'acheteur public doit apprécier la performance globale de l'offre et porter une attention particulière à la qualité des prestations fournies et aux modalités d'exécution du marché.

Cependant, l'acheteur public, s'il n'utilise qu'un seul critère, doit utiliser le critère du prix.

L'offre économiquement la plus avantageuse est alors l'offre la moins chère.

Exemple : pour les marchés de fournitures standards dès lors que la continuité de la livraison est fixée par les clauses du contrat.

Remarque

L'appréciation de l'offre économiquement la plus avantageuse se fait au regard des critères d'attribution choisis par l'acheteur public mais pas au regard des critères de sélection des candidatures.

Les critères de sélection des candidatures sont les documents et les renseignements qui peuvent être exigés à l'appui des candidatures mais en aucun cas ils ne doivent participer à l'appréciation de l'offre économiquement la plus avantageuse.