



MODE D'EMPLOI

Les méthodes de notation du critère prix dans les marchés publics

La méthode de notation consiste à attribuer une valeur chiffrée à une prestation au regard du critère donné¹.

L'objet de cette fiche est faire un focus sur les trois méthodes de notation du critère prix classiques, jugées régulières par le juge et qui sont les plus pertinentes en fonction du contexte de l'achat.

Le choix d'une méthode de notation est déterminant dans le résultat obtenu et il n'existe pas de méthode « unique » applicable à toutes les consultations. L'expérience montre, en effet, qu'il n'y a pas de méthode universelle prenant en compte la diversité des situations rencontrées et donnant un résultat incontestable.

Le choix de la méthode de notation par l'acheteur doit être approprié et non équivoque² grâce à sa connaissance de l'état du secteur économique concerné et du niveau de prix des offres. La formule retenue pour la mise en œuvre du critère du prix doit permettre d'attribuer la meilleure note au candidat ayant présenté l'offre économiquement la plus avantageuse avec les notes des autres critères pondérés.

Les montants à prendre en considération pour l'évaluation des offres sont les montants TTC (TVA et toutes autres taxes). Chacune des offres reçues, qui n'a pas été écartée comme irrégulière, inacceptable, inappropriée ou anormalement basse³, est analysée, critère par critère de sélection, selon la pondération retenue, puis convertie en note. Laisser dans le classement des offres qui auraient dû être considérées comme irrecevables⁴ ou anormalement basses conduirait à fausser le jugement et l'ordre des offres.

Cette fiche ne traite pas de l'analyse du coût du cycle de vie qui fait l'objet d'une fiche spécifique.

Cette fiche ne traite pas de la notation du prix en cas de hiérarchisation des critères, car cette méthode, qui doit être justifiée par des éléments objectifs démontrant l'impossibilité de pondérer les critères (article [R. 2152-12](#) du code de la commande publique), est désormais très rarement utilisée.

À cette fiche est joint un fichier permettant de renseigner directement les prix des offres des soumissionnaires pour obtenir automatiquement leur note en fonction de la méthode retenue.

¹ [CE, 2 août 2011, Syndicat mixte de la vallée de l'Orge Aval, n°348711.](#)

² [CE 19 avril 2013, Ville de Marseille, n° 365340](#) « l'incertitude résultant de cette méthode au moment du dépôt des offres, et son adaptation lors de l'analyse des offres étaient de nature à porter atteinte, dès le lancement de la procédure d'appel public à la concurrence, au principe d'égalité des candidats ».

³ [Articles L. 2152-1 à L. 2152-6 du code de la commande publique](#)

⁴ Inacceptables, irrégulières ou inappropriées.

Méthode 1 : la méthode classique

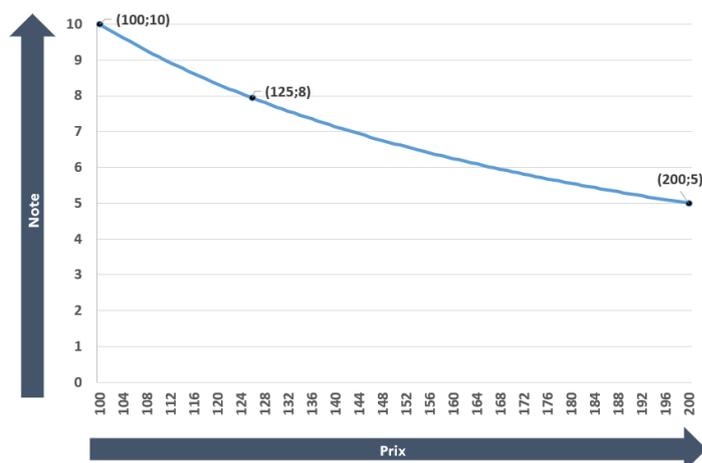
La formule est la suivante :

Note (dans cet exemple sur 10 ou tout autre coefficient) du prix du candidat noté = (prix le plus bas/prix de l'offre examinée du candidat noté) X barème de notation (dans cet exemple 10 ou tout autre coefficient)

Cette méthode consiste à mettre la note maximum (10 points sur 10) pour le prix le plus bas proposé par les candidats (100 € dans cet exemple).

Le candidat qui remet une offre d'un montant de 125 € obtient la note de 8 sur 10.

Le candidat qui remet une offre d'un montant de 200 € (au double du prix le plus bas) obtient la moitié des points sur le critère prix, soit la note de 5 sur 10.



Autre exemple de calcul :

	Offre 1	Offre 2	Offre 3	Offre 4	Offre 5
Prix	80 000 €	120 000 €	150 000 €	250 000 €	400 000 €
Note / 10	10	7	5	3	2

Avantages : Cette formule hyperbolique permet d'avoir un rapport de proportionnalité entre le montant de l'offre et le nombre de points attribué. La différence de notation résultant de l'écart entre les prix proposés est strictement proportionnelle. Elle est la plus « neutre », objective, facile à mettre en œuvre, et est de ce fait répandue. Elle a peu de chance d'être remise en cause par un juge et est ainsi utilisée par une grande majorité des acheteurs, ce qui n'en fait pas pour autant la méthode généralisable à toute procédure.

Limites : Cette méthode resserre les notes autour de la meilleure note, **atténue les écarts de notes pour les prix très hauts ce qui rend impossible l'obtention de la note 0 sur 10**. Elle a en conséquence tendance à avantager les offres de prix élevés en accentuant l'écart de notation résultant de l'écart de prix, parfois dans des proportions insusceptibles d'être compensées au moyen des autres critères.

Cette méthode est donc pertinente lorsque l'on est en présence de prix homogènes.

Méthode 2 : la notation linéaire

La formule est la suivante :

Note (dans cet exemple sur 10 ou tout autre coefficient) du prix du candidat noté = 10 -10 [(prix de l'offre examinée - prix le plus bas) / (prix le plus élevé - prix le plus bas)]

Cette méthode consiste à sortir du strict rapport de proportionnalité par rapport à la meilleure offre pour noter les offres sur une droite entre deux points, les prix de l'offre la plus élevée et de l'offre la moins élevée.

Cette méthode consiste, comme pour la méthode classique ci-dessus, à mettre la note maximum⁵ (10 points sur 10) pour le prix le plus bas proposé par les candidats (100 € dans cet exemple).

Le prix le plus élevé proposé est de 250€.

Le candidat noté a remis une offre à 200 € (au double du prix le plus bas).

Note sur 10 = $10 - 10 \times [(200 - 100) / (250 - 100)]$.

Note sur 10 = $10 - 10 \times [(100) / (150)] = 10 - 10 \times [0.67] = 10 - 6.7$ soit 3,3.

Le candidat noté obtient sur le critère prix la note de 3,3/10.

Le candidat qui remet une offre d'un montant de :

-115 € obtient la note de 9 sur 10.

-130 € obtient la note de 8 sur 10.

-145 € obtient la note de 7 sur 10.

-160 € obtient la note de 6 sur 10.

-175 € obtient la note de 5 sur 10.

-190 € obtient la note de 4 sur 10.

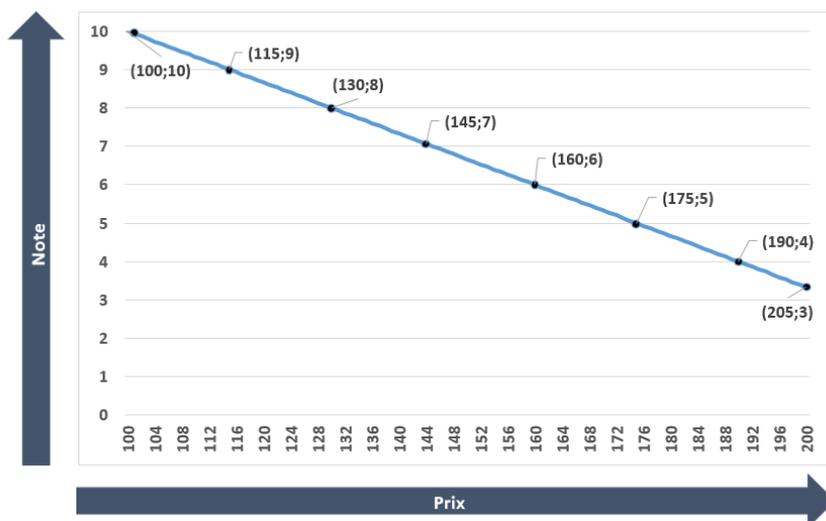
-205 € obtient la note de 3 sur 10.

-220 € obtient la note de 2 sur 10.

-235 € obtient la note de 1 sur 10.

-250 € obtient la note de 0 sur 10.

⁵ [CE, 15 février 2013, société SFR, n° 363854](#) « Le pouvoir adjudicateur peut, sans méconnaître le principe d'égalité entre les candidats ni les obligations de publicité et de mise en concurrence, choisir une méthode de notation qui, s'agissant de l'évaluation au titre d'un critère, permet une différenciation des notes attribuées aux candidats, notamment par l'attribution automatique de la note maximale au candidat ayant présenté la meilleure offre ».



Autre exemple de calcul :

	Offre 1	Offre 2	Offre 3	Offre 4	Offre 5
Prix	80 000 €	120 000 €	150 000 €	250 000 €	400 000 €
Note / 10	10	9	8	5	0

Avantages : Comme la méthode précédente dite classique, celle-ci tient compte des écarts entre les prix proposés. Cependant, plutôt qu'une évolution « courbe » en hyperbole, il s'agit ici d'une droite entre 2 points extrêmes qui permet de discriminer davantage les offres tout en tenant compte des écarts en présence.

Limites : Cette formule comporte deux inconvénients :

- l'écart de notation entre les offres dépend directement du nombre d'offres et de la différence qui sépare l'offre la plus compétitive de l'offre la moins compétitive,
- le prix le plus élevé obtient systématiquement la note 0, alors qu'il peut rester compétitif en valeur absolue. Or, l'offre la moins compétitive doit pouvoir obtenir mieux que 0, si elle reste objectivement compétitive. Elle désavantage particulièrement les offres au moins 2 fois plus chères que l'offre la plus basse. Cette formule peut s'avérer risquée en cas de remise d'offres au prix élevé, mais qui ne peuvent être rejetées comme inacceptables.

Cette méthode est donc adaptée lorsque des offres très hétérogènes sont remises pour des prestations bien connues de l'acheteur. Il faut notamment l'évacuer lorsqu'un sourcing a pu indiquer que peu de candidats souhaiteraient participer à la consultation.

Méthode 3 : La moyenne des offres

La « moyenne des offres » est le prix moyen pour l'ensemble des offres analysées.

Cette méthode vise à comparer les offres par rapport à un prix moyen reflétant, avec plus ou moins de précision en fonction des clauses du marché, le « prix du marché » au moment du dépôt des offres.

Il y a notamment deux formules intégrant ce prix moyen qui sont envisageables :

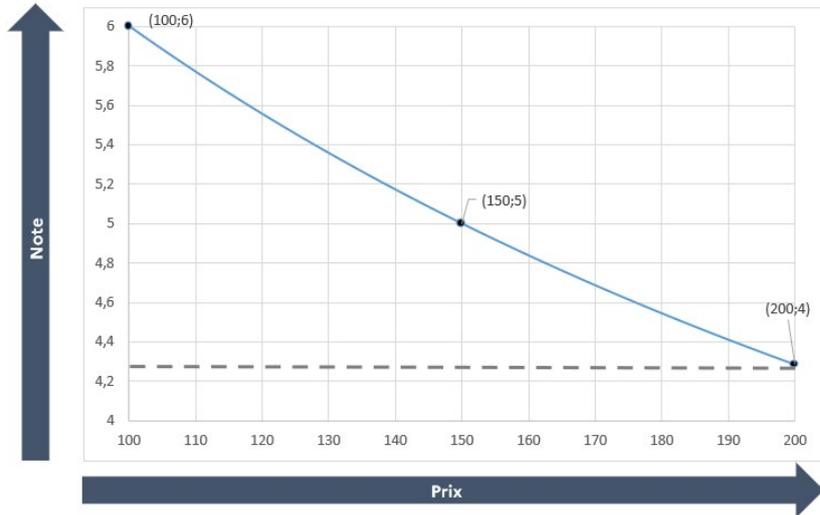
Note du prix du candidat noté sur 10 = (10 x prix moyen des offres déposées) / (Prix moyen des offres déposées + prix offre à noter)

Le candidat qui remet une offre d'un montant de :

-100 € obtient la note de 6 sur 10.

-150 € obtient la note de 5 sur 10.

-200 € obtient la note de 4 sur 10.

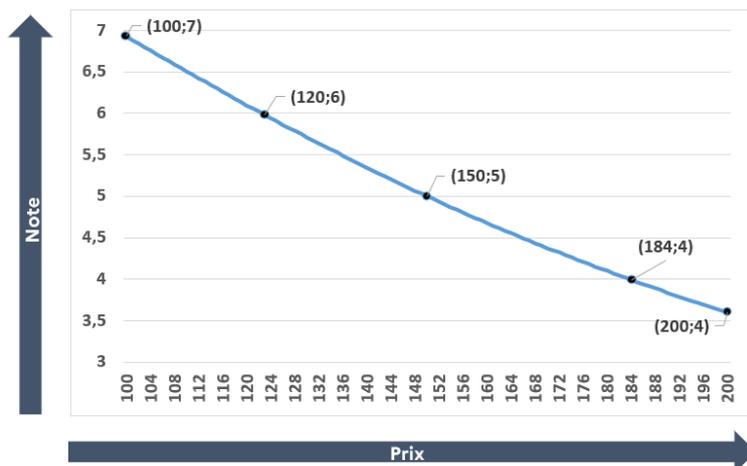


(Remarque : les notes sont arrondies à l'unité près)

Autre exemple de calcul :

	Offre 1	Offre 2	Offre 3	Offre 4	Offre 5
Prix	80 000 €	120 000 €	150 000 €	250 000 €	400 000 €
Note / 10	7	6	6	4	3

Note du prix du candidat noté = $(10 \times \text{Prix moyen des offres déposées}^2) / (\text{Prix moyen des offres déposées}^2 + \text{prix offre à noter}^2)$



Autre exemple de calcul :

	Offre 1	Offre 2	Offre 3	Offre 4	Offre 5
Prix	80 000 €	120 000 €	150 000 €	250 000 €	400 000 €
Note / 10	9	7	6	4	2

Avantages : Cette méthode pourrait être utilisée quand, après le sourçage, on sait qu'il va y avoir une hétérogénéité de prix et que le critère prix est faiblement pondéré.

Limites : Malgré des différences de prix importantes entre les offres, les écarts entre les notes seront moins importants en raison de l'intégration du prix moyen des offres déposées dans la formule. L'intégration d'une puissance (au carré ou au cube par exemple) amplifie artificiellement l'écart de prix entre les offres financières. L'inconvénient majeur de cette formule est qu'elle « écrase » les écarts de prix : les écarts entre les notes sont très faibles, malgré des différences de prix très importantes, notamment du fait que l'offre la moins chère n'obtient pas 10.

Cette formule est donc à éviter en cas de fort écart de prix, de remise d'offres économiquement trop élevées, mais non éliminables pour inacceptabilité, le prix moyen tenant compte des extrêmes minimum et maximum. Il est alors préférable d'utiliser la médiane ou l'écart type. Même si cette formule n'a pas été censurée par le juge, elle peut s'avérer inadaptée en fonction du cas d'espèce (lorsqu'il y a seulement deux offres acceptables ou un écart de prix trop faible ou trop grand...).

Conseils aux acheteurs

1. **Ne pas appliquer systématiquement la même méthode de notation** : une réflexion minimale et la vérification de la légalité de la méthode de notation ainsi que son adaptation étant nécessaires pour chaque consultation, voire marché.
2. Prévoir une méthode de notation non stéréotypée, adaptée aux spécificités de l'offre de prix pressentie en **procédant à une simulation**. Avant d'adopter une formule, la bonne pratique consiste à tester la méthode de notation préalablement à la publication de la procédure de marchés en envisageant toutes les hypothèses sur la base des offres des consultations précédentes, de cas « moyens » (écarts de prix de quelques %) et de cas « extrêmes » (grande dispersion des prix, hauts ou bas) comme par exemple, un prix à 0 € et/ou des options en moins-value. Lors de la préparation du dossier de consultation, en fonction du sourçage, il convient de tester avec les prescripteurs les effets des différentes méthodes de notation du critère prix, puis de définir celle qui sera retenue pour l'analyse des offres afin de sélectionner l'offre économiquement la plus avantageuse tout en limitant les risques de contentieux.
3. Lorsque la pondération du critère prix est importante, l'acheteur veille à **indiquer clairement les spécifications techniques attendues**, une description fonctionnelle et/ou le respect de normes. Ces éléments doivent éviter une trop grande dispersion des prix déposés avec le risque de sélectionner une offre peu qualitative techniquement (avec les impacts en termes d'utilisation).
4. Lors de la détermination de la méthode de notation, il convient de **prendre en compte l'effet psychologique** que peut avoir la notation sur les candidats non retenus à la lecture de la lettre de rejet :
 - attribution d'une note de 0 pour l'un des critères ;
 - faible écart entre l'attributaire et le deuxième candidat, et en particulier la forte proximité de sa note avec celle de l'attributaire.

L'acheteur doit toujours anticiper la réponse qu'il devra apporter aux questions qui lui seront posées : s'il ne peut facilement expliquer ce qui a été décidé, peut-être faudrait-il mieux modifier la méthode avant de lancer la procédure.

5. **Garder en tête que malgré l'illégalité d'une méthode de notation, le juge peut valider la procédure dans la mesure où le soumissionnaire évincé n'a pu être lésé par ce manquement**⁶. La jurisprudence SMIRGEOMES⁷ précise d'ailleurs que le requérant doit seulement établir qu'il est « susceptible » d'être lésé et non qu'il l'est réellement et qu'avec une autre méthode de notation du critère prix, il aurait pu obtenir la meilleure note sur ce critère et qu'eu égard au très faible écart des notes finales, cela lui aurait permis de remporter le marché. A contrario, l'acheteur pourra démontrer que même avec une autre méthode de notation, le classement aurait été identique.

Les éléments contenus dans cette fiche restent indicatifs : les méthodes identifiées (et leurs effets) sont variables d'une situation à l'autre, et ne peuvent être considérées comme pertinentes ou efficaces pour tout marché. Il revient donc à chaque acheteur d'analyser chaque contexte et de choisir la méthode la plus adaptée à chaque marché. Le résultat de la mise en œuvre reste propre à chaque consultation.

⁶ CE, 24 mai 2017, Ministre de la Défense, n°405787

⁷ CE, 3 octobre 2008, SMIRGEOMES n° 305420