



Guide de bonnes pratiques

« Susciter une offre pertinente dans les marchés publics »

Aide à l'expression des besoins

Guide élaboré par l'Atelier de réflexion PME et commande publique

Version définitive février 2008

**DIRECTION
DES AFFAIRES JURIDIQUES**

**oe
ap**
OBSERVATOIRE
ÉCONOMIQUE DE
L'ACHAT PUBLIC

PREAMBULE

DIRECTION DU COMMERCE, DE
L'ARTISANAT, DES SERVICES ET
DES PROFESSIONS LIBERALES

DIRECTION DES
AFFAIRES JURIDIQUES

L'Observatoire Economique d'Achat Public a mis en place, à l'automne 2006, un atelier de réflexion consacré à l'accès des PME à la commande publique. Il s'agissait notamment d'accompagner la mise en œuvre du nouveau code des marchés publics résultant du décret du 1^{er} août 2006 dont l'un des objectifs est précisément de faciliter l'accès des PME à la commande publique.

Cet atelier, dont la présidence a été confiée à M. Jean-Luc Aubineau, sous-directeur des affaires juridiques et sociales à la Direction du commerce, de l'artisanat, des services et des professions libérales (DCASPL), réunit des organisations professionnelles, des représentants des pouvoirs adjudicateurs (administrations de l'Etat, des collectivités territoriales, centrales d'achat) ainsi que les administrations de tutelles, en particulier la direction des affaires juridiques du Ministère de l'économie des finances et de l'emploi. L'un des groupes de travail qu'il a constitués a eu pour mission de réfléchir à l'expression des besoins par les pouvoirs adjudicateurs, de sorte à susciter une offre pertinente des entreprises.

Le pilotage de ce groupe, qui réunit une dizaine d'organisations professionnelles, d'acheteurs publics de l'Etat, des collectivités territoriales et des administrations, a été assuré conjointement par M Alain Chouguiat, chef de service à la Confédération de l'artisanat et des petites entreprises du bâtiment (CAPEB) et par M. Marc Falize, président de l'Association des acheteurs des Collectivités Territoriales (AACT).

A partir d'un examen approfondi et pragmatique de la méthode d'analyse et d'expression des besoins préalable à la mise en œuvre de marchés publics, le groupe de travail s'est employé à définir des outils d'aide à l'expression de ces besoins en fonction d'un certain nombre de variables : budget du pouvoir adjudicateur, analyse en coût global estimé, prise en compte de la qualité des travaux, des fournitures et services recherchés.

Au terme d'une active concertation entre ses membres, le groupe de travail est en mesure de proposer un guide de bonnes pratiques à l'attention des acheteurs publics, présenté sous la forme d'une douzaine de fiches explicatives permettant à l'acheteur public de définir sa politique de mise en concurrence en matière d'achats publics, d'exprimer les besoins, de déterminer ses critères de sélection pour viser le niveau de qualité souhaité et susciter l'offre la plus pertinente possible, notamment par l'autorisation de variantes et ainsi de faciliter les candidatures des entreprises, grandes et petites, pour qu'elles répondent au mieux à l'attente des pouvoirs adjudicateurs.

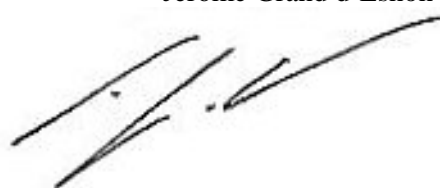
Les conseils dispensés visent à aider les entreprises et tout particulièrement les PME, à améliorer leurs performances et leur compétitivité de façon à se voir attribuer un plus grand nombre de marchés, en tenant compte de leurs spécificités, quel que soit le mode de dévolution. Les pouvoirs adjudicateurs, quant à eux, seront mieux informés des avantages qu'ils pourront retirer en facilitant les candidatures d'entreprises de toutes tailles.

Nous tenons à remercier l'ensemble des participants du groupe de travail pour leur approche constructive et pragmatique et leur souci d'aboutir à un véritable consensus. Nous tenons aussi à souligner l'engagement constant de MM. Chouguiat et Falize, sans lesquels ce document n'aurait pas vu le jour.

Jean-Christophe Martin

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'J. Martin', with a vertical line extending downwards from the 'M'.

Jérôme Grand d'Esnon

A handwritten signature in black ink, consisting of several sweeping, connected strokes.

Guide de bonnes pratiques.

L'expression des besoins pour « susciter une offre pertinente » dans les marchés publics.

PREAMBULE	1
FICHE N° 1 Charte d'orientation de l'achat public	4
FICHE N° 2 L'analyse du besoin	7
FICHE N° 3 Mode de dévolution - Allotissement	14
FICHE N° 4 Le fonctionnement du groupement momentané d'entreprises (GME)	16
FICHE N° 5 Autoriser les variantes	20
FICHE N° 6 La variation du prix dans les marchés publics de travaux : ce qu'il faut savoir.....	21
FICHE N° 7 Critères de sélection pour atteindre le niveau de qualité souhaité.....	27
FICHE N° 8 La confidentialité des offres.....	30
FICHE N° 9 L'indemnisation des frais d'études	31
FICHE N° 10 L'examen de la candidature des nouvelles entreprises ou des nouveaux entrants, en marchés publics.....	32
FICHE N° 11 La diffusion d'une trame de mémoire technique	33
ANNEXES	38
ANNEXE 1	38
ANNEXE 2.....	39

FICHE N° 1

Charte d'orientation de l'achat public

I – OBJECTIF

Par cette charte le pouvoir adjudicateur expose en termes généraux les principes qui déterminent ses achats de travaux, de fournitures et de services. C'est un document volontaire et non contractuel. Les prescriptions contractuelles procédant de ces principes seront fixées à l'occasion de chaque marché en tenant compte de leur spécificité.

1 - Intérêt pour les acheteurs publics

Cette charte permet à l'acheteur public :

- d'afficher sa politique générale d'achat, notamment sur son site internet,
- de rapprocher plus efficacement l'offre (dont celle des pme) et la demande,
- de disposer ainsi d'une offre plus riche.

Elle lui donne aussi l'occasion de préciser sa politique d'achat, ce qui facilitera l'expression de ses besoins lors des marchés ultérieurs.

2 - Intérêt pour les opérateurs économiques

Les PME, que le formalisme régissant les marchés publics inquiète, hésitent à répondre aux consultations des pouvoirs adjudicateurs qui ne leurs sont pas familiers.

La charte contribue à :

- mettre en confiance les PME par l'affichage de la politique générale d'achat du pouvoir adjudicateur ;
- situer les secteurs où leur offre peut s'avérer performante ;
- adapter cette offre aux attentes du pouvoir adjudicateur ;
- anticiper la demande au regard des programmes prévisionnels d'équipement ;
- faciliter leurs candidatures par l'indication des supports habituels de publicité et l'organigramme des services.

II - CONTENU

Le modèle qui suit est indicatif. Les rubriques seront librement aménagées par le pouvoir adjudicateur selon la nature de ses achats et le degré de définition de sa politique.

Naturellement, les principes retenus par cette charte doivent s'inscrire dans le cadre réglementaire autorisé et s'interdire tout effet discriminatoire à l'égard des opérateurs économiques.

(MODELE)

1. Marchés de Travaux

1.1 Options urbanistiques

- 1.1.1 Options environnementales (1)
- 1.1.2 Options sociales (2)
- 1.1.3 Options économiques

1.2 Méthodologie de programmation

- 1.2.1 Définition du besoin (3)
- 1.2.2 Financement
- 1.2.3 Programme pluri annuel d'investissement (4)

1.3 Méthodologie pour le choix de la maîtrise d'œuvre

- 1.3.1 Définition de la mission (5)
- 1.3.2 Adaptation éventuelle de la mission à la procédure de dialogue compétitif et de conception réalisation
- 1.3.3 Sélection des candidats
- 1.3.4 Supports habituellement utilisés pour la publicité

1.4 Méthodologie de consultation des entreprises (6)

- 1.4.1 Choix des procédures (marchés, accords-cadres)
- 1.4.2 Sélection des candidatures
- 1.4.3 Sélection des offres (7)
- 1.4.4 Dispositions éventuelles relatives aux marchés à procédure adaptée (mapa)
- 1.4.5 Méthodologie pour procédures spécifiques (dialogue compétitif, conception-réalisation)
- 1.4.6 Supports habituellement utilisés pour la publicité

2. Marchés de fournitures (8)

- 2.1 Méthodologie d'analyse des besoins
- 2.2 Choix budgétaires
- 2.3 Niveau de juste qualité
- 2.4 Procédures de mise en concurrence
- 2.5 Supports habituellement utilisés pour la publicité

3. Marchés de services (8)

- 3.1 Méthodologie d'analyse des besoins
- 3.2 Choix budgétaires
- 3.3 Niveau de juste qualité
- 3.4 Procédures de mise en concurrence
- 3.5 Supports habituellement utilisés pour la publicité

4. Organisation de la commande chez le pouvoir adjudicateur

(Organigramme et contacts avec les services)

- (1) La prise en compte des objectifs de développement durable est obligatoire (article 5 CMP).
- (2) S'il utilise des clauses d'insertion sociale, le pouvoir adjudicateur s'assurera notamment qu'elles n'ont pas d'effet discriminatoire à l'égard des PME.
- (3) Les souhaits des utilisateurs et des usagers seront pris en considération.
- (4) Exemples : réfection de la voirie, renouvellement des ascenseurs, ...
- (5) Selon sa consistance, la mission de maîtrise d'œuvre peut influencer en aval sur le nombre et la typologie des entreprises susceptibles de répondre à la consultation.
- (6) Le groupement momentané d'entreprises (GME) peut permettre un meilleur accès des pme aux marchés.
- (7) En autorisant les variantes, le pouvoir adjudicateur obtiendra une plus grande richesse d'offres.
- (8) Voir les fiches 2 et 7.

FICHE N° 2

L'analyse du besoin

I - OBJECTIF

L'objectif d'un achat est avant tout de satisfaire l'utilisateur ou l'utilisateur. L'analyse du besoin est pour l'acheteur le meilleur instrument de la maîtrise de l'efficacité de l'achat. Cependant, certains freins peuvent entraver cette démarche : l'habitude, le manque de temps et parfois le manque d'innovation ainsi que la relative difficulté de mise en œuvre des savoir-faire (technicité - économie - relationnel).

Un défaut d'analyse du besoin se traduit souvent par l'insatisfaction de l'utilisateur, une perte budgétaire du fait des charges induites liées à la maintenance du matériel ou de la prestation et par la perte de crédibilité de l'acheteur, tant en interne qu'en externe.

Une définition des besoins imprécise ou insuffisante peut, en outre, entraîner une incompréhension de la part des éventuels candidats, qui peut les dissuader de présenter leur offre et qui posera de multiples problèmes, lors de l'exécution de la prestation.

Il convient donc de mener l'analyse du besoin avec sérieux et méthode; en effet, une bonne analyse du besoin permet de déterminer la juste qualité requise et assoit les critères techniques et économiques de la concurrence et des choix par la dynamisation de celle-ci. Elle contribue à une meilleure gestion des deniers publics.

II - METHODE

L'analyse du besoin comprend trois étapes :

- La hiérarchisation des besoins, qui est utile à la détermination du degré budgétaire et normatif
- La définition du besoin, qui permet de déterminer les grandes lignes du marché (volume, qualité, rythme, capacité)
- L'analyse technico-commerciale qui permet de définir le cahier des charges techniques et de s'assurer de la faisabilité commerciale

Ces trois phases aboutissent à la transcription en termes de fonctionnalités de la demande exprimée. Elles permettent de mettre en place les points incontournables que les candidats devront assurer et de les traduire en critères de choix et outils de contrôle de l'exécution de la prestation.

1° ETAPE : COMMENT HIERARCHISER LES BESOINS ?

Le processus de hiérarchisation doit tenir compte des achats qui s'imposent à l'acheteur et de ceux dont il possède ou doit posséder la maîtrise.

1 – La hiérarchisation imposée

a) Le respect de la réglementation.

L'acheteur a obligation de respecter les normes, qu'elles soient de sécurité ou non. Il convient de les appliquer et d'établir un plan d'adaptation, afin d'éviter tous risques.

Il doit, selon l'article 6 du code des marchés publics, se référer soit à des normes (ou à des documents équivalents) soit à des performances ou des exigences fonctionnelles, pouvant elles-mêmes inclure des caractéristiques environnementales. Il peut aussi combiner ces références (normes, performances et exigences fonctionnelles)

Il faut toujours être attentif à l'évolution des réglementations et à leur date d'entrée en vigueur. Ne jouez pas avec la sécurité ! En effet, la violation d'une norme peut entraîner la responsabilité de la collectivité, voire la responsabilité pénale des élus et des fonctionnaires en cas d'incident.

Le rôle de l'acheteur à ce niveau est d'organiser une veille adaptée qui lui permet de programmer les achats indispensables pour que la prestation puisse être effectuée selon les normes requises.

b) Le caractère d'urgence

L'acheteur doit répondre à l'urgence lorsque la sécurité est en jeu, mais il doit éviter le piège de la fausse urgence.

En résumé, les situations d'urgence équivalent dans le code des marchés publics à des besoins liés à des *contraintes majeures, extérieures à l'acheteur*, notamment des problèmes graves de sécurité auxquels les marchés contractualisés n'apportent pas de réponse immédiate et pour lesquels les délais ordinaires de procédure ne peuvent pas être respectés.

Le code des marchés publics propose des procédures telles que les accords-cadres ou les marchés à bons de commandes, qui permettent une certaine réactivité.

Il est important de programmer les besoins de manière à éviter des achats précipité, de répondre aux besoins exprimés de façon transversale, par l'ensemble des services du pouvoir adjudicateur, et d'utiliser les procédures d'accords-cadres ou de marchés à bons de commande.

2 - La hiérarchisation maîtrisable

a) La hiérarchisation budgétaire

L'acheteur doit rendre concomitantes son analyse la plus exhaustive possible de ses besoins et son étude budgétaire. Les deux doivent concourir à une hiérarchisation, qui permet la mise en œuvre d'un programme d'achats.

L'objectif n'est pas de prévoir dans le détail toutes les dépenses d'achats, mais de définir les programmations comptables d'investissement qui déboucheront sur des opérations spécifiques la plupart du temps pluriannuelles, et d'identifier, par nature d'achats, les grandes masses de dépenses de fonctionnement.

Il n'est pas nécessaire à ce stade d'analyse des besoins (qui servira au référencement dans un logiciel de gestion) de détailler les opérations ou prestations. Il s'agit en matière d'investissement de recenser les opérations comptables, pour lesquelles une déclinaison ultérieure des opérations techniques sera effectuée. En ce qui concerne le fonctionnement, la prévision par grandes natures d'achats qui correspondent à la nomenclature interne, suffit.

L'objectif de cette phase est de recenser globalement les besoins de la collectivité par nature et de faire adopter par l'assemblée délibérante les niveaux de procédures réglementaires adaptés.

C'est lors de la 2^o étape que l'on rentre dans le détail de manière à être efficient.

b) L'évaluation et estimation budgétaires

C'est lors de cette phase que devra être évalué le montant du marché ou de l'opération, l'évaluation déterminant la procédure à respecter et permettant d'apprécier les propositions des candidats. Il convient de procéder à une évaluation réaliste, prenant en compte les évolutions les plus récentes des prix, surtout si ceux-ci connaissent une fluctuation importante (volatilité des prix des matières premières). La référence aux prix de marchés antérieurs est un simple indicateur, qui ne doit pas conduire à retenir des ratios sans rapport avec la réalité économique.

C'est aussi à partir de cette étude financière que devra être élaboré le coût global (coût d'acquisition et d'exploitation, maintenance, prix des pièces de rechange, coût énergétique) déterminant les inscriptions budgétaires annuelles ou pluriannuelles correspondantes.

2° ETAPE : COMMENT DEFINIR LE BESOIN ?

1 – Quelles questions doit-on se poser ?

a) Les questions récurrentes quel que soit le secteur

- A quelle FONCTION, à quel USAGE destine t-on la prestation, le matériel, la fourniture ?

- Quel est le LIEU d'utilisation ?

- Quelle est la FREQUENCE d'utilisation ?

- A quelle PERIODE va-t-on l'utiliser ?

*Dépassez le stade actuel et envisagez le besoin à **moyen terme**. Assurez-vous qu'il s'agit d'un besoin continu. Prévoyez la continuité dans le temps, son évolution technologique. Pensez, éventuellement, à l'externalisation.*

- Quelle QUANTITE prévoir ?

Déterminez la quantité précise soit pour le secteur donné, soit en approche globale multi-secteurs. Les besoins peuvent-ils être déterminés en totalité ou non, font-ils l'objet d'un marché à bons de commande? Assurez-vous de la programmation.

- Quel est le NIVEAU DE QUALITE à prévoir ?

*Déterminez les caractéristiques techniques requises pour obtenir le niveau de qualité souhaité
Quelles sont les normes et réglementations existantes en la matière?
Recherchez les normes applicables sur le segment d'achat*

- Y a-t-il un niveau de SECURITE particulier ?

Certains matériels sont dangereux dans leur utilisation; cernez bien, dans ce cas, les processus de sécurité et les normes à définir dans le cahier des charges

A ce niveau de réflexion, l'acheteur doit constituer les éléments de son cahier des charges technique et répondre en termes de fonctionnalités.

Cette phase doit lui permettre d'identifier le « juste niveau de qualité » technique que requiert le besoin en évitant deux écueils : la sous-qualité (prépondérance du prix) et la sur-qualité (prescriptions techniques excessives non justifiées par rapport aux besoins réels).

Il est important de rappeler que, dans ces cas, les coûts induits augmenteront sans raison.

b) Réfléchir aux éléments d'achats durables et aux spécifications techniques

C'est dans cette phase que l'acheteur doit répondre aux articles 5 et 6 du code des marchés publics, c'est-à-dire réfléchir aux éléments d'achats durables (article 5) et aux spécifications techniques (article 6).

EXTRAITS DU CODE DES MARCHES PUBLICS 2006

Article 5 (extrait)

« I. - **La nature et l'étendue des besoins à satisfaire sont déterminées avec précision avant tout appel à la concurrence ou toute négociation non précédée d'un appel à la concurrence en prenant en compte des objectifs de développement durable.** Le ou les marchés ou accords-cadres conclus par le pouvoir adjudicateur ont pour objet exclusif de répondre à ces besoins. »

Article 6 (extrait)

« I. - Les prestations qui font l'objet d'un marché ou d'un accord-cadre sont définies, dans les documents de la consultation, par des spécifications techniques formulées :

1° Soit par référence à des normes ou à d'autres documents équivalents accessibles aux candidats, notamment des agréments techniques ou d'autres référentiels techniques élaborés par les organismes de normalisation ;

2° Soit en termes de performances ou d'exigences fonctionnelles. Celles-ci sont suffisamment précises pour permettre aux candidats de connaître exactement l'objet du marché et au pouvoir adjudicateur d'attribuer le marché. Elles peuvent inclure des caractéristiques environnementales.

Le pouvoir adjudicateur détermine les prestations qui font l'objet du marché ou de l'accord-cadre qu'il passe :

- Soit en utilisant exclusivement l'une ou l'autre des catégories de spécifications techniques
- Soit en les combinant ».

ARRETE DU 28 AOÛT 2006 RELATIF AUX SPECIFICATIONS TECHNIQUES (extrait)

« Les caractéristiques définies par les spécifications techniques mentionnées peuvent inclure :

- les niveaux de la performance environnementale ;
- les niveaux de qualité ;
- les caractéristiques d'accessibilité ;
- l'évaluation de la conformité et les procédures d'évaluation de la conformité ;
- l'évaluation de la propriété d'emploi ;
- la sécurité ou les dimensions, y compris les prescriptions applicables au produit en ce qui concerne la dénomination de vente ou les procédures relatives à l'assurance de la qualité pour les ouvrages ;
- la terminologie ;
- les symboles ;
- les essais et méthodes d'essai ;
- l'emballage ;
- le marquage et l'étiquetage ;
- les processus et méthodes de production ;
- l'évaluation de l'utilisation du produit et les instructions d'utilisation. »

En outre, elles peuvent inclure pour les seuls marchés de travaux :

- les règles de conception et de calcul des ouvrages ;

- les conditions d'essai, de contrôle et de réception des ouvrages
- les techniques ou méthodes de construction ;
- toutes les autres conditions de caractère technique que le pouvoir adjudicateur ou l'entité adjudicatrice est à même de prescrire, par voie de réglementation générale ou particulière, en ce qui concerne les ouvrages terminés et en ce qui concerne les matériaux ou les éléments constituant ces ouvrages.

2 – Comment les traduire en cahier des charges ?

L'acheteur peut s'inspirer du principe de Pareto (en moyenne, 20% des facteurs agissent sur 80% des effets) et faire ressortir de son analyse les éléments majeurs constituant la prestation qui sera sollicitée auprès des opérateurs économiques. Ces éléments seront repris tout au long du dossier de consultation jusqu'aux choix. Il n'en demeure pas moins que les autres éléments moins importants, mais nécessaires à la réalisation de la prestation, seront définis précisément. Ils n'ont pas le même poids dans la décision.

A ce niveau, l'acheteur doit déterminer les éléments ou facteurs techniques critiques de son achat. Il peut s'agir de la qualité des produits, du mode opératoire, du principe de mise en œuvre, du process qualité, des délais, etc.

3° ETAPE : L'ANALYSE TECHNICO-COMMERCIALE

1. L'analyse technico-commerciale :

a) Connaître le milieu concurrentiel

L'étude du marché est un acte important que l'acheteur doit effectuer en permanence, afin d'analyser la tendance du secteur d'achat pour pouvoir anticiper ou réagir. Il doit être en mesure d'apprécier le réel niveau de concurrence et d'adapter sa stratégie, en fonction des différentes typologies rencontrées. Si le marché correspond à :

- un monopole de fait ou de droit (un seul fournisseur ou fabricant exclusif) : dans ce cas, il n'y a pas de possibilité d'action particulière ;
- un oligopole, c'est-à-dire peu d'entreprises : c'est un système économique difficile à dynamiser, car il se situe à la limite d'un marché captif ;
- une entente entre quelques opérateurs économiques : cela représente une situation délicate pour l'acheteur ;

Pour tenter de dynamiser la concurrence il doit réfléchir aux points forts et faibles de la réponse commerciale et envisager le mode de dévolution. L'allotissement, dont les principes sont définis à l'article 10 du code des marchés publics, est, en principe, la règle.

Article 10

« Afin de susciter la plus large concurrence, et sauf si l'objet du marché ne permet pas l'identification de prestations distinctes, le pouvoir adjudicateur passe le marché en lots séparés dans les conditions prévues par le III de l'article 27. A cette fin, il choisit librement le nombre des lots, en tenant notamment compte des caractéristiques techniques des prestations demandées, de la structure du secteur économique en cause et, le cas échéant, des règles applicables à certaines professions. Les candidatures et les offres sont examinées lot par lot. Les candidats ne peuvent présenter des offres variables selon le nombre de lots susceptibles d'être obtenus. Si plusieurs lots sont attribués à un même titulaire, il est toutefois possible de ne signer avec ce titulaire qu'un seul marché regroupant tous ces lots.

Le pouvoir adjudicateur peut toutefois passer un marché global, avec ou sans identification de prestations distinctes, s'il estime que la dévolution en lots séparés est de nature, dans le cas particulier à restreindre la concurrence, ou qu'elle risque de rendre techniquement difficile ou financièrement coûteuse l'exécution des prestations ou encore qu'il n'est pas en mesure d'organiser par lui-même les missions d'organisation, de pilotage ou d'organisation.

Si le pouvoir adjudicateur recourt à des lots séparés pour une opération ayant à la fois pour objet la construction et l'exploitation ou la maintenance d'un ouvrage, les prestations de construction et d'exploitation ou de maintenance ne peuvent être regroupées dans un seul lot. S'il recourt à un marché global, celui-ci fait obligatoirement apparaître, de manière séparée, les prix respectifs de la construction et de l'exploitation ou de la maintenance. La rémunération des prestations d'exploitation ou de maintenance ne peut en aucun cas contribuer au paiement de la construction. »

Toujours dans l'esprit de dynamisation de la concurrence, il faut étudier les périodes propices à celle-ci. Le décalage de la commande dans le temps par rapport à des périodes chargées peut être source d'efficacité.

b) Etudier la capacité de réponse des opérateurs économiques

Le milieu commercial peut-il répondre au besoin exprimé ?

L'analyse de l'évolution technique doit permettre de situer le niveau de réponse aux besoins de l'utilisateur. Il est donc essentiel de s'assurer de la faisabilité technique et de regarder le rapport entre le besoin et l'achat. Certains types d'achat, notamment en investissement, requièrent un minimum de prospective technique, ne serait-ce que par leur caractère de maîtrise dans le temps. C'est à ce niveau que l'acheteur s'assure qu'il n'a pas créé le « mouton à cinq pattes ».

Pour assurer efficacement cette réflexion, l'acheteur doit se poser quelques questions:

- Combien de fournisseurs sont en mesure de distribuer le matériel ?
- Combien d'entreprises peuvent assurer les prestations ?
- Les éléments techniques retenus sont-ils partagés par un nombre important d'opérateurs ?
- Le rapport offre/ demande commercial est-il normal ?
- Quel niveau de capacités exigent des candidats ?

A cette dernière question, l'article 45 du code des marchés publics apporte une réponse en précisant qu'*il ne peut être exigé que de niveaux minimaux de capacités liés et proportionnés à l'objet du marché*. Un arrêté (arrêté du 28 août 2006 – JO du 29 août 2006, p12766), pris en application de l'article 45, fixe la liste des renseignements et des documents pouvant être demandés aux candidats. Cette liste est limitative.

Il faut noter toutefois que l'article 52 du code dispose que « l'absence de références relatives à l'exécution de marchés de même nature ne peut justifier l'élimination d'un candidat et ne dispense pas le pouvoir adjudicateur d'examiner les capacités professionnelles, techniques et financières des candidats ».

Lorsqu'un sous-traitant est présenté par le titulaire du marché (lors de la présentation de son offre ou en cours de marché), il peut être accepté par le pouvoir adjudicateur si ses capacités garantissent une bonne exécution du marché. Les règles qui s'appliquent au titulaire doivent aussi s'appliquer au sous-traitant.

La cible des fournisseurs doit être la plus large possible afin de favoriser au mieux la concurrence. Cette décision est importante car elle induit l'ouverture ou la restriction du champ de concurrence. A terme, elle peut, en fonction du comportement répétitif de l'acheteur, fermer la concurrence et lier la collectivité à un monopole ou un oligopole.

Le respect des principes de la commande publique

On doit veiller, dans le respect des principes de la commande publique, à éviter toute pratique discriminatoire à l'égard d'une entreprise ou d'un groupe d'entreprises. L'objectif de tout bon acheteur est, au contraire, de susciter la concurrence la plus large, en n'excluant aucune entreprise, en raison de sa taille notamment.

2. L'analyse économique

a) Quel niveau de coût d'achat faut-il envisager ?

L'acheteur doit toujours envisager les prix planchers et plafonds pratiqués par les entreprises sur le niveau de qualité arrêté. En fonction des types de marchés, il peut ainsi évaluer le montant approximatif de l'achat qui lui permet, sauf dans le cas de plages d'offres très étirées, d'apprécier le niveau d'offre des opérateurs.

L'acheteur doit éviter de donner une estimation de l'enveloppe allouée. (le code des marchés publics ne l'oblige pas). L'opérateur économique peut, en effet, aligner sa réponse sur l'estimation au détriment du réel prix du marché.

Etablir un processus de veille des prix sur les achats économiquement importants est essentiel (par exemple, suivre les variations de prix des produits à forte évolution internationale entrant dans la composition de matériel, ou sujets à variations permanentes). Organiser le calcul de la tendance, afin d'évaluer au mieux le futur achat, permet d'envisager le choix du meilleur processus de révision des prix.

b) Privilégier la logique de coût global et sortir de la logique administrative.

Pour obtenir la meilleure proposition et engager, lorsque la procédure retenue le permet, une négociation sérieuse, il faut s'attacher aux critères techniques et commerciaux et non au seul critère prix. De ce fait, l'acheteur va envisager la solution économique la plus avantageuse pour la collectivité.

Faut-il acheter, louer, permettre ou non la sous-traitance ... ?

Economiquement, il est essentiel d'avoir une logique de coût global, afin de s'assurer du choix de la meilleure proposition de concurrence. Il ne faut pas hésiter à envisager un investissement à moyen terme et sortir de la logique administrative qui consiste à dire : "je dispose d'une ligne investissement, donc j'achète".

Les principes évoqués ci-dessus doivent permettre à tout acheteur de définir le ***besoin réel*** et de traduire les éléments essentiels, qu'ils soient techniques, réglementaires, qualitatifs et commerciaux dans le dossier de consultation.

FICHE N° 3

Mode de dévolution - Allotissement

I - OBJECTIF

Afin de permettre au plus grand nombre d'entreprises, quelle que soit leur taille, d'accéder à la commande publique, l'article 10 du code pose le principe de l'allotissement. Ce principe n'a pas pour objet de restreindre la liberté du pouvoir adjudicateur dans le choix d'un mode de dévolution, mais de l'encadrer.

1 - Intérêt pour les acheteurs publics

L'utilisation de l'allotissement peut présenter l'avantage :

- d'élargir la mise en concurrence à des entreprises compétitives, mais qui ne sont pas nécessairement aptes à réaliser l'intégralité d'un marché, notamment les artisans, les PME et les opérateurs économiques spécialisés ;
- de tirer parti d'une relation directe avec chaque titulaire.

2 - Intérêt pour les opérateurs économiques

L'allotissement permet à toutes les entreprises, quelle que soit leur taille :

- de se porter candidates directement ;
- de traiter des marchés dans des conditions différentes de celles de la sous-traitance ;
- d'obtenir des marchés à la mesure de leurs capacités.

II - CONTENU

L'article 10 du code, précise les modalités de recours à l'allotissement et les exceptions permettant d'y déroger :

« Afin de susciter la plus large concurrence, et sauf si l'objet du marché ne permet pas l'identification de prestations distinctes, le pouvoir adjudicateur passe le marché en lots séparés dans les conditions prévues par le III de l'article 27. A cette fin, il choisit librement le nombre de lots, en tenant notamment compte des caractéristiques techniques des prestations demandées, de la structure du secteur économique en cause et, le cas échéant, des règles applicables à certaines professions. Les candidatures et les offres sont examinées lot par lot. Les candidats ne peuvent présenter des offres variables selon le nombre de lots susceptibles d'être obtenus. Si plusieurs lots sont attribués à un même titulaire, il est toutefois possible de ne signer avec ce titulaire qu'un seul marché regroupant tous ces lots.

Le pouvoir adjudicateur peut toutefois passer un marché global, avec ou sans identification de prestations distinctes, s'il estime que la dévolution en lots séparés est de nature, dans le cas particulier, à restreindre la concurrence, ou qu'elle risque de rendre techniquement difficile ou financièrement coûteuse l'exécution des prestations ou encore qu'il n'est pas en mesure d'assurer par lui-même les missions d'organisation, de pilotage et de coordination. Si le pouvoir adjudicateur recourt à des lots séparés pour une opération ayant à la fois pour objet la construction et l'exploitation ou la maintenance d'un ouvrage, les prestations de construction et d'exploitation ou de maintenance ne peuvent être regroupées dans un même lot. S'il recourt à un marché global, celui-ci fait obligatoirement apparaître, de manière séparée, les prix respectifs de la construction et de l'exploitation ou de la maintenance. La rémunération des prestations d'exploitation ou de maintenance ne peut en aucun cas contribuer au paiement de la construction »

Dans sa décision du 9 juillet 2007 (1), le Conseil d'Etat considère que l'article 10 du Code des marchés publics n'a pas pour objet de restreindre la liberté du pouvoir adjudicateur dans le choix d'un mode de dévolution. Toutefois, cette liberté est encadrée. L'acheteur public a la possibilité, dans des conditions limitativement énumérées dans le décret, de déroger au principe de l'allotissement.

« Afin de susciter la plus large concurrence et sauf si l'objet du marché ne permet pas l'identification des prestations distinctes, le pouvoir adjudicateur passe le marché en lots séparés. » « Le pouvoir adjudicateur peut toutefois déroger au principe de l'allotissement lorsque la dévolution en lots est de nature à restreindre la concurrence ou qu'elle risque de rendre techniquement difficile ou financièrement plus coûteuse l'exécution des prestations ou qu'il n'est pas capable d'assurer par lui-même les missions d'organisation, de pilotage et de coordination. »

L'acheteur public doit être capable de justifier son choix en cas de recours, même s'il n'est pas obligé de motiver ce choix a priori.

(1) CE 9 juillet 2007, EGF-BTP, req. n°297711

FICHE N° 4

Le fonctionnement du groupement momentané d'entreprises (GME)

I - OBJECTIF

Les PME et TPE qui ne peuvent pas répondre seules (compte tenu de la taille du marché ou du lot), ont la possibilité de se grouper pour la réalisation du marché, afin de pouvoir y accéder directement.

1 - Intérêt pour les acheteurs publics

L'acheteur public a intérêt à favoriser les groupements, afin de promouvoir l'accès des opérateurs économiques à des marchés plus importants et accroître ainsi la concurrence pour obtenir potentiellement les candidatures les plus intéressantes.

2 - Intérêt pour les opérateurs économiques

L'objectif est de rappeler la définition du GME et de clarifier un certain nombre de points, en particulier en matière de responsabilité, afin que les entreprises puissent se regrouper dans un tel cadre en toute connaissance de cause.

II - CONTENU

1 - Qu'est-ce qu'un GME ?

Il s'agit d'une union momentanée entre entreprises, qui leur permet de s'organiser pour réaliser un marché auquel elles n'auraient pu soumissionner, si elles avaient été seules. Elles sont dites cotraitantes, c'est-à-dire qu'elles accèdent toutes en direct au marché et non en tant que sous-traitantes.

Le GME n'existe que pour la durée d'un chantier. Les types de GME les plus courants sont : le groupement momentané d'entreprises conjointes avec le mandataire commun solidaire ou non, et le groupement momentané d'entreprises solidaires.

Quel que soit le type de GME, il est préférable qu'une convention écrite¹ soit passée entre les différentes entreprises, afin de définir les règles de fonctionnement du groupement.

Il est particulièrement important dans la convention d'indiquer si une solidarité est prévue entre entreprises. Cette convention permet ainsi à chaque entreprise de connaître précisément ses engagements, ceux des autres membres du groupement et la mission détaillée du mandataire commun.

Elle permet aussi à la personne publique, en cas de difficultés, de trouver toujours une entreprise solvable.

Enfin, le GME n'est pas doté de la personnalité morale.

2 - Quelles sont les différences entre GME conjointes et GME solidaires ?

En GME conjointes, les travaux sont divisés en prestations, chaque entreprise est engagée uniquement pour son lot et la convention **peut** prévoir que le mandataire est solidaire des membres du groupement.

En GME solidaires, chaque entreprise est engagée pour la totalité du marché et doit donc pallier une éventuelle défaillance de ses partenaires.

¹ Voir listes des organismes en mesure de communiquer des conventions de GME types.

Souvent, les organisations professionnelles dans le secteur du bâtiment proposent ce type de partenariat à leurs adhérents.

3 - Qu'est-ce que le principe de solidarité ?

La solidarité permet d'assurer au maître de l'ouvrage que, quelle que soit la défaillance de l'un des cotraitants dans l'exécution de ses obligations (dépôt de bilan, maladie, retards...), le marché sera exécuté au même prix et sera garanti :

- par le mandataire commun (si la convention le prévoit) en cas de GME conjointes,
- par l'ensemble des cotraitants, en cas de GME solidaires.

4 - Quel est le rôle du mandataire commun ?

Choisi parmi les membres du groupement, le mandataire commun est, en général, chargé de représenter le GME auprès du maître d'ouvrage, remettre les offres, signer le marché, coordonner les prestations des membres (ex : recevoir les instructions du client et en informer les autres entreprises) et assurer la gestion administrative et financière du marché, en fonction de ce qui est prévu dans la convention. D'un marché à l'autre, le contenu de la mission du mandataire varie en fonction du marché à réaliser, de ce que souhaitent le donneur d'ordres et les entreprises membres du GME.

Le mandataire commun peut être rémunéré d'un commun accord entre les membres du GME, en fonction des missions qui lui sont confiées. Sa rémunération peut correspondre, par exemple, à un pourcentage du montant total des travaux.

Le mandat du mandataire commun est limité à ce qui est indiqué dans la convention de GME.

5 - Quelles sont les obligations des cotraitants ?

Les cotraitants ont pour obligation de :

- effectuer les travaux correspondant à leur part du marché,
- respecter l'ordre et les délais d'exécution des travaux qui auront été prévus,
- communiquer au mandataire commun toute information de nature à faciliter la réalisation du marché ou prévenir un éventuel problème.

6 - Quelles sont les responsabilités du mandataire commun ?

Si la convention prévoit la solidarité du mandataire commun, le mandataire est alors solidaire des entreprises du groupement à l'égard du maître de l'ouvrage, notamment en cas de défaillance de l'une d'entre-elles.

Il appartient alors au mandataire commun soit de faire les travaux par lui-même au même prix que les conditions fixées par le marché, soit de trouver une entreprise qui remplace celle qui est défaillante.

Dans un groupement conjoint, la responsabilité du mandataire peut être recherchée jusqu'à la fin du délai de garantie de parfait achèvement (1 an, en principe, après la réception des travaux). Lorsque le mandataire n'est pas solidaire, il assume généralement la coordination du chantier et la gestion du compte prorata.

Dans un groupement solidaire, elle peut être recherchée jusqu'à la fin du délai de responsabilité décennale.

Enfin, il doit réaliser le lot qui lui a été attribué.

7 - Que se passe-t-il en cas de défaillance d'une entreprise ?

En cas de GME conjoints, avec solidarité du mandataire commun, il appartient au mandataire commun soit de réaliser les travaux par lui-même au même prix que les conditions fixées par le marché, soit de trouver une entreprise qui remplace celle qui est défaillante.

Lorsque le mandataire n'est pas solidaire, il appartient au maître d'ouvrage de passer un contrat avec une autre entreprise.

En cas de défaillance d'un membre d'un GME solidaire, les autres cotraitants doivent exécuter ses travaux en ses lieux et place.

Cette obligation se poursuit pendant 10 ans à compter de la réception des travaux en ce qui concerne la réparation des dommages qui portent atteinte à la solidité ou à la destination de l'immeuble.

8 - GME et assurance décennale ?

Lorsque les membres d'un groupement interviennent sur un ouvrage qui n'est pas exclu de l'obligation d'assurance décennale en vertu de l'article L 243-1-1 du code des assurances, le choix est laissé aux entreprises de garder leurs polices d'assurance individuelles ou bien de demander au mandataire de souscrire une assurance commune auprès d'une compagnie d'assurance pour le compte du groupement.

Le mandataire commun doit également couvrir sa responsabilité spécifique de mandataire.

9 - GME et assurance de responsabilité civile ?

Lorsque le groupement est conjoint, l'assurance ne nécessite pas de modifications, car chaque lot du marché est identifiable. Dans ce cas, seul le mandataire commun est solidaire. Il appartient alors au mandataire commun de prévoir une extension de garantie qui couvrira sa solidarité ainsi que les missions spéciales qui lui ont été confiées (coordination du chantier, représentation...).

Lorsque le groupement est solidaire, la souscription d'une assurance spécifique pour le chantier mérite d'être étudiée à défaut l'assurance de responsabilité civile de chaque membre nécessite des extensions afin de couvrir leur solidarité contractuelle vis-à-vis du maître de l'ouvrage.

10 - GME et police « tous risques chantiers » ?

Elle est généralement souscrite pour le compte du groupement, qu'il soit conjoint ou solidaire, par le mandataire commun et permet de garantir les dommages accidentels causés à l'ouvrage en cours de construction, aux matériaux devant être incorporés et aux équipements en cours de montage, que la cause du sinistre réside dans la conception ou l'exécution.

C'est une assurance temporaire, souscrite pour la durée du chantier avec éventuellement extension à la période de maintenance.

Coordonnées des organismes en mesure de fournir des informations ou des conventions de groupement momentané d'entreprises :

CAPEB

www.capeb.fr

Tel. : 01 53 60 50 00

EGF BTP

www.egfbtp.com

Tel. : 01 40 69 51 38.

FFB

www.ffbatiment.fr

Tel. : 01 40 69 51 00

FNTP

www.fntp.fr

Tel. : 01 44 13 31 44

SNSO

www.second-oeuvre.com

Tel. : 01 46 22 18 65

FICHE N° 5

Autoriser les variantes

I - OBJECTIF

Les variantes (article 50 du code des marchés publics) présentent une réelle opportunité tant pour les acheteurs publics que pour les entreprises, puisqu'elles permettent de favoriser le développement de l'innovation et des solutions alternatives.

1 - Intérêt pour les acheteurs publics

L'attention de l'acheteur est attirée sur l'opportunité que représentent les variantes, en matière de perfectionnement de l'offre et d'amélioration de la satisfaction des besoins.

En effet, à travers l'autorisation des variantes, le pouvoir adjudicateur se donne la chance de découvrir des solutions innovantes qui, tout en répondant parfaitement à ses besoins, permet d'utiliser de nouveaux procédés et de nouvelles technologies.

On peut citer notamment :

- la diminution des coûts pour la collectivité,
- une meilleure concurrence permettant une meilleure qualité d'offre pour la collectivité.

2 – Intérêt pour les opérateurs économiques

Les variantes permettent aux entreprises d'exprimer leur savoir-faire et leur capacité d'innovation, dans le cadre d'un partenariat avec les acheteurs publics.

Ainsi :

- l'encouragement des entreprises à valoriser leur savoir-faire en améliorant leur compétitivité au niveau national et international ;
- le maintien des entreprises en état de veille technologique ;
- la possibilité d'expérimenter une innovation et de la valider puis la transformer éventuellement en méthode standard.

II - CONTENU

Le code des marchés publics 2006 ne prévoit plus, comme celui de 2004, que les variantes sont a priori systématiquement autorisées. Elles ne le sont que si le pouvoir adjudicateur les a spécifiquement autorisées ou s'il intervient en qualité d'entité adjudicatrice ou dans le cadre des MAPA.

Si un acheteur public veut encourager l'innovation, la recherche et le développement, il doit donc le prévoir lors de la préparation du dossier de consultation de les autoriser. L'acheteur public précisera également les exigences minimales que les variantes devront respecter, ainsi que les modalités de leur présentation.

FICHE N° 6

La variation du prix dans les marchés publics de travaux : ce qu'il faut savoir

I - OBJECTIF

L'objectif de cette fiche est de faire prendre conscience de l'importance des conditions de variation des prix, d'harmoniser les connaissances des acteurs concernés pour améliorer les pratiques sur le choix du type de variation des prix à faire (ferme ou révisable) et de faire en sorte que les clauses et formules de variation de prix soient bien adaptées à la nature de la prestation à réaliser.

Elle explique les principales règles applicables en matière de variation des prix (actualisation et révision) et les apports du Code des marchés publics de 2006 afin de permettre aux entreprises de mieux faire face à la flambée des cours de certaines matières premières et aux acheteurs publics d'opter pour des dispositions pertinentes dans ce domaine, pour maintenir ainsi l'équilibre économique initial entre les parties.

1 – Intérêt pour les acheteurs publics

Inciter les acheteurs publics à être attentifs à la qualité de la rédaction des clauses de variation des prix en particulier aux choix de formules de révision des prix qu'ils sont amenés à prescrire.

Ces prescriptions ont un impact direct sur la réponse et le niveau de l'offre que les entreprises sont amenées à faire. Ces offres pourront ainsi être surestimées, si les conditions de variation de prix ne sont pas adaptées, et sources de difficultés importantes lors de l'exécution des travaux, si l'équilibre initial du marché entre les parties n'est pas maintenu.

2 – Intérêt pour les opérateurs économiques

Les sensibiliser sur les prescriptions relatives aux variations des prix figurant dans les marchés afin qu'au moment où elles soumissionnent, elles soient en mesure d'en apprécier les répercussions financières dans leur offre.

II - CONTENU

Les prix des prestations faisant l'objet d'un marché, sont soit des prix unitaires appliqués aux quantités réellement exécutées, soit des prix forfaitaires appliqués à tout ou partie du marché quelles que soient les quantités livrées ou exécutées.

1 – Comment varie le prix d'un marché public : actualisation ou révision (art. 18 du code des marchés publics)

Un marché public à prix unitaires ou à prix forfaitaires est conclu soit à prix **fermes**, soit à prix **révisables**.

C'est le pouvoir adjudicateur qui prévoit si le marché sera conclu à prix fermes ou à prix révisables.

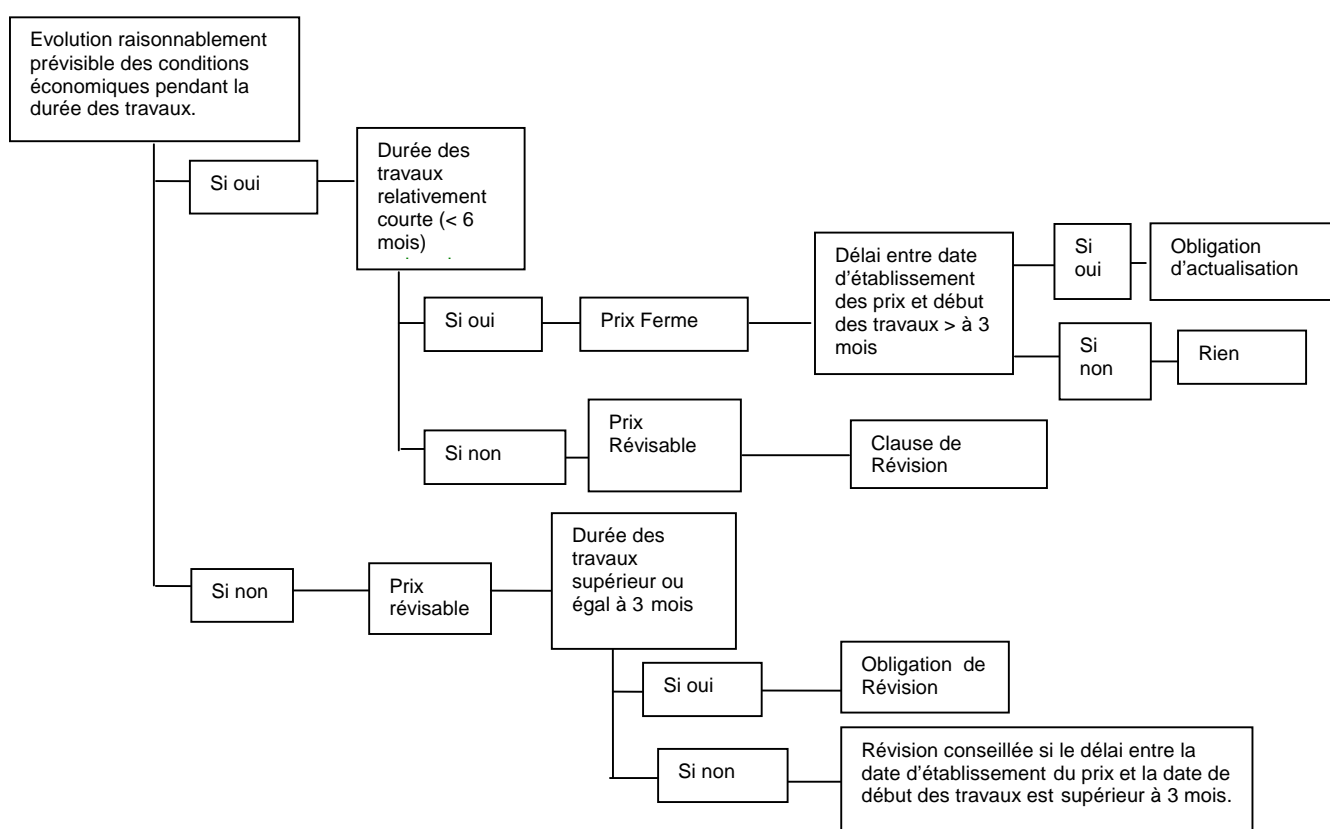
Un marché est conclu à prix fermes dans le cas où cette forme de prix n'est pas de nature à exposer le titulaire (l'entreprise) à des aléas économiques majeurs (mouvements de prix brusques et imprévisibles). C'est le cas des marchés de courte durée ne mettant pas en œuvre des matières premières à forte volatilité.

Les prix fermes seront dans ce cas obligatoirement actualisables dans certaines conditions (voir ci-dessous point n° 2).

Dans le cas contraire, le marché de travaux sera passé à prix révisables.

Les marchés de travaux d'une durée d'exécution supérieure à trois mois qui nécessitent pour leur réalisation le recours à une part importante de fournitures dont le prix est directement affecté par les fluctuations de cours mondiaux, **comportent une clause de révision de prix** incluant une référence aux indices officiels de fixation de ces cours.

Le schéma ci-dessous résume **les conditions pour qu'un marché soit passé à prix révisables ou actualisables.**



Les modalités pratiques de l'actualisation et de la révision des prix doivent être précisées dans le marché afin que les entreprises puissent soumissionner en connaissance de cause.

Il est rappelé que si l'article 18-V du code des marchés publics ne vise que les marchés de travaux, certains marchés de fournitures, notamment dans le cas des marchés à bons de commande, ont des durées qui justifieraient cette possibilité. L'application de dispositions inspirées de cet article se justifie d'autant plus, lorsqu'ils font appel à des fournitures soumises à de fortes fluctuations des cours mondiaux.

En effet, s'agissant de fournitures seules (sans main d'œuvre), ces contrats sont proportionnellement plus impactés par des hausses de prix des matériaux les constituant.

Une clause de révision protège in fine l'acheteur public contre des anticipations systématiques de ces fluctuations dans les prix fermes proposés par les opérateurs économiques.

2 – Qu'est-ce qu'une actualisation de prix ?

L'actualisation est destinée à mettre à jour le prix d'un marché si le pouvoir adjudicateur tarde à ordonner le début des travaux. Elle ne jouera que si un délai supérieur à 3 mois s'écoule entre la date à laquelle le candidat a fixé son prix dans l'offre et la date de commencement effectif des travaux.

L'actualisation se fera aux conditions économiques correspondant à une date antérieure de 3 mois à la date de commencement des travaux.

La totalité des prix du marché sera actualisée **une seule fois** à l'aide d'une formule unique. Les prix sont ainsi actualisés dès le début des travaux et les situations mensuelles présentées avec ces prix actualisés.

Comment se présente une formule d'actualisation des prix ?

Si, par exemple, on utilise un index BT ou TP caractéristique des travaux à exécuter la formule sera de la forme :

$$P = P_o \times [BT(n-3)/BT_o]$$

P = prix actualisé HT

P_o = prix initial HT du marché

BT(n-3) = c'est la valeur de l'index du mois de commencement des travaux moins 3 mois (exemple : si la date de commencement des travaux est le 20 avril 2005, on prend la valeur de l'index BT du mois de janvier 2005)

BT_o = valeur de l'index BT au mois d'établissement du prix du marché

Il est possible d'utiliser dans la formule tout autre index ou indice en lien direct avec l'objet de la prestation.

3 – Qu'est-ce qu'une révision de prix ?

La révision est destinée à modifier (à la hausse comme à la baisse) le prix initial d'un marché pour tenir compte des variations économiques survenues en cours d'exécution des travaux.

La révision s'applique entre la date d'établissement des prix et les dates successives de règlement des situations à l'aide d'une formule prescrite dans les pièces du marché.

Dans le cas général, les situations sont faites mensuellement.

Comment se présente une formule de révision des prix dans le cas de situations mensuelles ?

Elle pourra être de la forme :

$$P = P_o \times [pf + (1-pf)(BT_m/BT_{m0})]$$

P = prix révisé HT du montant des travaux exécutés dans le mois considéré

P_o = montant initial HT des travaux exécutés dans le mois

BT_m = valeur de l'index BT du mois d'exécution des travaux

BT_{m0} = valeur de l'index BT du mois d'établissement du prix. Ce mois dit de référence ou mois « zéro » est précisé dans le marché.

pf = partie fixe (facultative depuis le CMP de 2006, sa valeur minimale était de 12,5 % auparavant).

Nota :

Cette partie fixe qui a pour conséquence de ne pas rendre révisable la totalité du marché ne se justifie plus. Il appartient aux acheteurs publics de prendre en compte cette nouvelle disposition du CMP 2006 en la supprimer effectivement et aux entreprises de les informer de cette possibilité et de les inciter à le faire.

Si la partie fixe est normalement supprimée, la structure des formules d'actualisation et de révision des prix sera identique.

Exemple de révision de prix lorsqu'il n'existe pas de partie fixe :

Un marché de peinture de 50 000 euros HT

Date d'établissement du prix : 15 octobre 2004

Montant des travaux exécutés en septembre 2006 : 10 000 € HT

Index à prendre en compte, prescrit dans le marché : BT 46 (travaux de peinture)

Formule de révision prévue au marché :

$$P = P_o \times (BT_{m46} / BT_{mo46})$$

P = montant de la situation mensuelle révisé HT

P_o = montant initial HT des travaux exécutés au mois de septembre 2006 soit 10 000 €

BT_{m46} = valeur de l'index BT46 du mois de septembre 2006 soit 769,70

BT_{mo46} = valeur de l'index BT46 au moment de l'établissement du prix soit 735,8

Calcul :

$$P = 10\,000 \text{ euros HT} \times (769,70/735,8)$$

$$P = 10\,000 \text{ euros HT} \times 1,046$$

$$P = 10\,460 \text{ euros HT}$$

Le montant de la situation mensuelle révisé est donc de 10 460 euros HT.

Remarques :

1/ Une formule de révision peut comporter des indices élémentaires dont la pondération correspond parfaitement à la structure du coût des travaux à exécuter. La formule sera paramétrique du type par exemple :

$$P = P_o \times (0,30 B_{im}/B_{imo} + 0,40 P_{RAm}/P_{RAmo} + 0,30 TP_{09m}/TP_{09 mo})$$

B_i = valeur de l'indice Bitume

P_{RA} = valeur de l'indice Poutrelle en Acier

TP 09 = index TP des travaux enrobés

L'intérêt d'une formule de ce type est de pouvoir calquer au plus près de la structure de l'offre de prix de l'entreprise. Certains maîtres d'ouvrage laissent parfois le soin aux entreprises de la proposer.

Pour information, les valeurs des indices élémentaires sont consultables sur le site de l'INSEE suivant :

<http://www.indices.insee.fr/bsweb/servlet/bsweb>

Attention, l'indice élémentaire choisi dans une formule paramétrique doit faire référence au matériau mis en oeuvre mais ne doit pas correspondre à un indice des cours mondiaux de ce matériau.

En effet, ces cours sont volatils et peuvent varier d'un jour à l'autre de manière très importante.

2/ Les index officiels BT et TP sont calculés par la DAEI à partir des indices INSEE. Les index TP et BT sont publiés par la DAEI avec un décalage de 2,5 à 3 mois. Il peut arriver qu'ils ne soient pas connus au moment de l'établissement de la situation mensuelle. Celle-ci sera présentée soit avec une révision provisoire calculée avec le dernier index connu puis ajusté lors d'une situation ultérieure quand l'index réel sera publié, soit calculée 3 mois plus tard mais définitivement après connaissance de la valeur de cet index. Le CCAP indique en général la méthode à utiliser.

4 – Divers

a) Précisions du ministère de l'économie, des finances et de l'emploi

Le ministère des finances a publié en février 2007 sur le site ci-après, des réponses aux nombreuses questions qui lui ont été posées (cf. articles 11, 12 et 13) notamment sur les choix des indices rentrant dans la formule de révision.

« Il n'est pas possible d'établir en tant que telle une liste des fournitures concernées. Il convient notamment de prendre en compte les matières premières dont on connaît les fortes fluctuations de cours : fer, acier, pétrole, cuivre, etc. Plus généralement tous les métaux sont concernés, mais pas seulement (ex : autres matériaux de construction).

Les index nationaux BT et TP constituent, bien évidemment, des références privilégiées pour les marchés de travaux publics et de bâtiment du fait de leur représentativité économique et de leur pérennité. Ils peuvent être consultés et téléchargés sur [le site du ministère de l'Équipement](#).

Il faut cependant rappeler que les index généraux BT 01 et TP 01 sont des index ayant une valeur essentiellement statistique et que leur utilisation comme référence pour la révision des marchés n'est généralement pas pertinente. Les autres index plus détaillés par types de prestations ou de métiers (pour mémoire : 45 index BT et 18 index TP) sont en effet conçus pour être mieux adaptés au cas particulier que constitue chaque marché ».

http://chat.colloc.minefi.avenceprod.com/chat_14septembre2006_2.php#11

b) Avenant

Il est possible, si le marché a été conclu à prix ferme sans clause d'actualisation, de signer un avenant pour actualiser le marché. En effet, lorsqu'un marché est conclu à prix ferme, les modalités de l'actualisation doivent obligatoirement être prévues dans le marché.

c) Marchés à bons de commande et à tranches conditionnelles.

Compte tenu de leur durée (4 ans possibles pour les marchés à bons de commande) et du délai d'affermissement des tranches conditionnelles, ces marchés devraient être passés à prix révisables.

Les entreprises doivent être très attentives aux conditions de variation des prix de ces types de marché.

FICHE N° 7

Critères de sélection

pour atteindre le niveau de qualité souhaité

La commande publique impose à l'acheteur des principes de transparence et d'égalité de traitement des candidats qui prennent tout leur sens dans la phase de choix des titulaires du marché.

Le code des marchés publics impose la détermination et la pondération de critères de choix en amont des procédures formalisées : ses versions successives ont proposé une liste de plus en plus fournie bien que non exhaustive. En MAPA, l'acheteur doit annoncer les critères qui le guideront vers un choix objectif. Quelle que soit la procédure, le devoir de l'acheteur est d'utiliser des critères pertinents, dans un souci d'efficacité et de concurrence.

I – L'INTERET POUR LES ACHETEURS PUBLICS

1 - Le choix des critères

Les critères de choix sont les outils mis à la disposition des acheteurs pour lui permettre de déterminer l'offre économiquement la plus avantageuse susceptible de répondre aux besoins exprimés dans les cahiers des charges.

Ils sont définis dans le code des marchés publics à l'article 53. Pour attribuer le marché le pouvoir adjudicateur se fonde :

« 1° Soit sur une pluralité de critères non discriminatoires et liés à l'objet du marché, notamment la qualité, le prix, la valeur technique, le caractère esthétique et fonctionnel, les performances en matière de protection de l'environnement, les performances en matière d'insertion professionnelle des publics en difficulté, le coût global d'utilisation, la rentabilité, le caractère innovant, le service après-vente et l'assistance technique, la date de livraison, le délai de livraison ou d'exécution. D'autres critères peuvent être pris en compte s'ils sont justifiés par l'objet du marché ;

2° Soit, compte tenu de l'objet du marché, sur un seul critère, qui est celui du prix »

Pour choisir les critères appropriés à l'objet du marché, les critères pertinents, l'acheteur devra veiller à ce qu'ils soient :

- publics : définis en amont dans l'avis d'appel public à la concurrence ou dans le règlement de la consultation, il est impossible d'en supprimer ou d'en ajouter par la suite. Ils figurent dans l'avis d'appel public à la concurrence et / ou le règlement de la consultation pour les procédures formalisées et dans la consultation pour les autres procédures. Cette information préalable est indispensable pour la présentation d'offres de valeur.
- opérationnels : en choisissant un critère, l'acheteur met au point un système de contrôle et un mode de notation. La raison d'être des critères de choix est de permettre la comparaison des offres afin de dégager globalement la plus avantageuse économiquement, tout en respectant l'égalité de traitement des candidats.

- non-discriminatoires : liés impérativement à l'objet du marché, ils doivent aussi être proportionnés aux besoins du pouvoir adjudicateur afin de garantir l'égalité de traitement des candidats. En ce sens il conviendra, par exemple, de ne pas exiger des performances techniques inutiles pour la réalisation de la prestation. Au contraire, pour des prestations nécessitant un savoir faire particulier, le choix du critère sera une aide indispensable à l'acheteur. En tout état de cause, le choix des critères ne doit pas avoir pour objet d'exclure, volontairement ou non, un groupe ou une catégorie d'entreprises.
- objectifs : si certains critères sont objectifs puisqu'ils permettent un classement des offres (prix, délais par exemple) d'autres, souvent déterminants dans le choix, comportent un degré de subjectivité qu'il conviendra de corriger en précisant leur contenu. Ainsi en est-il des critères « qualité », « valeur technique », « caractère esthétique et fonctionnel » ou « performances en matière d'insertion professionnelle ». A titre d'exemple, pour le critère « valeur technique » pourront être pris en compte les diverses mesures prises par l'entreprise concernant la provenance des matériaux, le programme et les procédés d'exécution, les moyens utilisés, les mesures d'hygiène et de sécurité envisagées sur le chantier ainsi que les mesures prises pour la réduction des nuisances (par exemple pour la propreté du chantier). En tout état de cause, ces éléments devront être communiqués à tous les candidats dans le règlement de la consultation, en amont donc de la consultation.

2 - La pondération des critères

Pour les procédures formalisées, la pondération est obligatoire. Dans son article 53, le code prévoit que ce n'est que lorsque celle-ci s'avère impossible, que les critères seront classés par ordre décroissant d'importance. Dans ce cas, le pouvoir adjudicateur doit être en mesure de le justifier.

L'acheteur fera en sorte que la pondération des critères soit en adéquation avec le niveau de qualité défini. En effet, l'offre doit être l'exacte réponse aux besoins exprimés dans le cahier des charges.

Il est souvent nécessaire de faire des simulations de pondération avec le résultat des consultations précédentes afin d'évaluer l'impact du poids donné aux différents critères. Cela permettra d'éviter qu'un critère ne devienne la source unique du choix.

La valeur respective, le poids de chacun des critères sont déterminants puisqu'ils doivent aboutir à choisir la « juste qualité ». Ainsi si le critère prix est excessivement prépondérant on peut se trouver dans une situation de sous-qualité qui, à terme, se révélera plus coûteuse pour le pouvoir adjudicateur et, au contraire, si le poids des autres critères est surabondant on pourra se trouver dans une situation de sur-qualité qui dépassera les besoins réels du pouvoir adjudicateur, ce qui l'entraînera vers des choix qu'il ne pourra peut-être pas assumer financièrement.

Le code prévoit également la possibilité d'exprimer le poids de chaque critère à l'intérieur d'une fourchette dont l'écart maximal est approprié. Il semble cependant difficile de faire varier le poids de chaque critère au moment de l'analyse. De ce point de vue, cette disposition peut s'avérer préjudiciable aux entreprises qui ne connaîtront pas avec précision le poids respectif de chacun des critères au moment de déposer leurs offres.

II – L'INTERET POUR LES OPERATEURS ECONOMIQUES

La détermination des critères et leur poids respectifs (dans les procédures formalisées) présente de nombreux avantages pour les entreprises :

- la connaissance de la « règle du jeu », puisque ces indications sont fournies en tout début de procédure, dans l'avis d'appel public à la concurrence et dans le règlement de la consultation, va permettre à l'entreprise d'élaborer une offre conforme aux besoins réels du pouvoir adjudicateur. De ce point de vue, il y a convergence d'intérêts entre l'entreprise et le pouvoir adjudicateur (échange gagnant-gagnant) : plus les critères seront précis, dans leur contenu et dans leur pondération, mieux l'intention du pouvoir adjudicateur dans la réalisation sera connue.

- le respect du principe de l'égalité de traitement entre les candidats : le choix des critères et, plus encore, leur pondération offrent des garanties supplémentaires quant à un jugement équitable, objectif et moins sensible à des considérations étrangères à l'objet du marché. De ce point de vue, la combinaison de critères multiples en plus du critère prix devrait permettre de privilégier la qualité des prestations. La pondération des critères peut aussi dissuader certains candidats de présenter des « offres anormalement basses » inefficaces lorsque le prix n'est pas le seul élément déterminant de choix.

- la valorisation du savoir-faire, de l'innovation technique, du dynamisme des entreprises peut être mieux prise en compte puisque désormais les critères définis préalablement offrent le plus souvent cette possibilité. De ce point de vue, la taille des entreprises ne pourra pas être un obstacle, notamment pour les PME qui ont souvent investi sur la qualité des offres.

FICHE N° 8

La confidentialité des offres

OBJECTIF

La confidentialité est un principe européen inscrit aux articles 6 de la directive 2004/18 relative à la passation des marchés publics de travaux et 13 de la directive 2004/17 relative aux secteurs des réseaux.

L'objectif est d'aboutir à une plus grande mobilisation des opérateurs économiques dans le domaine de la recherche, du développement et de l'innovation.

Le manque de confidentialité dans le traitement des offres, et donc le risque d'atteinte à la propriété intellectuelle, sont des freins à cette mobilisation. Une protection s'avère indispensable.

INTERET POUR LES ACHETEURS PUBLICS

Le recours aux variantes, la nouvelle procédure du dialogue compétitif et les autres procédures (MAPA et marchés négociés) permettent des discussions entre les pouvoirs adjudicateurs et les entreprises. Mais ces nouvelles procédures ne doivent pas amplifier le risque d'atteinte à la propriété intellectuelle. Il est recommandé à l'acheteur public la plus grande vigilance.

INTERET POUR LES OPERATEURS ECONOMIQUES

Promouvoir en toute sécurité la recherche, le développement et l'innovation de leurs prestations au bénéfice de la collectivité toute entière.

FICHE N° 9

L'indemnisation des frais d'études

I - OBJECTIF

Le coût des études effectuées par les candidats aux marchés publics est de nature à les dissuader de répondre à certains marchés publics. C'est pourquoi ce paramètre doit être pris en considération par l'acheteur public, avant de lancer une consultation.

1- Intérêt pour les acheteurs publics

Sans contrepartie financière, les candidats qui pourront participer à de telles procédures seront moins nombreux, ce qui aura des effets immédiats sur la qualité des offres et le niveau de concurrence.

2 – Intérêt pour les opérateurs économiques

Prévoir une indemnisation juste et équitable des frais ainsi engagés par l'entreprise lui permet de réduire les charges financières extrêmement importantes qu'elle est amenée à supporter lorsqu'elle participe à l'élaboration d'un projet notamment en cas de dialogue compétitif.

II - CONTENU

Le point 11.1.3 du manuel d'application du code précise :

« Dans la mesure où l'élaboration de propositions par les candidats pour le dialogue peut entraîner des coûts non négligeables, il est de l'intérêt des acheteurs de prévoir le versement de primes, à hauteur de l'effort demandé, afin de susciter une réelle concurrence et d'inciter le plus grand nombre d'opérateurs économiques à participer à ce type de procédure ».

Il conviendrait que le règlement de la consultation prévoit, pour les marchés concernés, une clause déterminant les conditions de rémunération des études réalisées par les candidats non retenus.

FICHE N° 10

L'examen de la candidature des nouvelles entreprises ou des nouveaux entrants, en marchés publics.

I - OBJECTIF

Attirer l'attention des acheteurs publics sur la nécessité d'attribuer les marchés à des entreprises capables de les réaliser et sur les risques qu'ils encourent dans le cas contraire (malfaçons, travaux mal réalisés, accidents...).

1– Intérêt pour les acheteurs publics

L'attention des acheteurs publics doit être attirée sur les conséquences graves que peut avoir l'incompétence technique, dans les marchés de travaux en particulier.

L'absence de références relatives à l'exécution de marchés de même nature ne peut justifier l'élimination d'un candidat mais ne dispense pas le pouvoir adjudicateur d'examiner les capacités professionnelles, techniques et financières de ce candidat.

2– Intérêt pour les opérateurs économiques

Permettre aux entreprises récemment créées de pouvoir accéder aux marchés publics.

L'attention des entreprises est également attirée sur les conséquences d'un engagement sans rapport avec leurs capacités professionnelles, techniques et financières.

II - CONTENU

Le code des marchés publics prévoit l'examen de la capacité professionnelle, technique et financière des candidats aux marchés publics, qui s'appuie notamment sur la référence à de précédents marchés. Cette analyse est un préalable à l'analyse de leurs offres.

Il existe une difficulté pour les entreprises nouvellement constituées, car elles ne possèdent pas de références propres. Dans cette hypothèse, la candidature de celles-ci doit être examinée au regard des capacités professionnelles, techniques et financières, notamment, par le biais des références obtenues par leurs dirigeants ou leurs collaborateurs.

FICHE N° 11

La diffusion d'une trame de mémoire technique

I – OBJECTIF

L'objectif est d'aboutir à une plus grande rationalisation des pratiques.

Cependant, il ne peut être question d'élaborer un modèle-type. Chaque ouvrage étant lui-même spécifique et donnant lieu à un mémoire technique spécifique.

1 – Intérêt pour les acheteurs publics

La diffusion d'une trame de mémoire technique permet de guider les pouvoirs adjudicateurs :

- **lors de la rédaction du dossier de consultation des entreprises (DCE).** En effet, les mentions figurant dans cette trame de mémoire technique correspondent aux éléments sur lesquels un pouvoir adjudicateur peut s'appuyer pour sélectionner les opérateurs économiques dans le cadre du critère « valeur technique de l'offre ».
- **lors de l'examen des candidatures, au stade de la sélection des offres.** En effet, lorsque les opérateurs économiques répondent sur la base d'une trame identique, la comparaison des offres des candidats est simplifiée.

2 – Intérêt pour les opérateurs économiques

La diffusion d'une trame de mémoire technique permet d'aider les opérateurs économiques à valoriser leurs offres en toute sécurité.

Cette trame peut être utilisée par les candidats dans deux cas de figure :

- lorsque le dossier de consultation impose ce cadre de mémoire technique à respecter par les candidats ;
- lorsque l'entreprise doit élaborer un mémoire technique en fonction des critères techniques de jugement des offres figurant au règlement de la consultation, sans cadre préétabli.

Dans tous les cas, mémoire imposé ou libre, l'entreprise devra procéder à la vérification de la valeur de celui-ci :

- soit le cahier des clauses administratives particulières (CCAP) lui confère expressément une valeur contractuelle dans le cadre de son article (2, 3 ou 4 le plus souvent) intitulé « *Documents contractuels* » ou « *Pièces constitutives du marché* », et l'entreprise se trouve fermement engagée sur son contenu ;
- soit le CCAP ne fait pas apparaître le mémoire technique dans l'énumération de son article listant les pièces contractuelles du marché, celui-ci n'a donc pas de valeur contractuelle : son contenu n'est donné par l'entreprise qu'à titre indicatif et uniquement pour permettre l'analyse des offres.

II – CONTENU

AIDE A LA REDACTION DE MEMOIRE TECHNIQUE

Il y a lieu pour chaque consultation de :

- s'interroger sur les rubriques pertinentes au regard des critères de jugement spécifiques à la consultation en cause,
- supprimer celles qui apparaissent inutiles et NON PAS de conserver ces rubriques avec une mention « *sans objet* » ou « *néant* »,

Dans le texte, les commentaires sont en italique et sont à supprimer du mémoire technique remis par l'entreprise.

Au mémoire pourront être joints les documents explicatifs tels que : plans des installations et notes justificatives de calculs, plan d'assurance qualité ISO 9001.

En cas de variantes, joindre, en outre, tous les justificatifs, fiches produits, procédés d'exécution, plans et notes de calculs nécessaires.

1 - MOYENS HUMAINS ET MATERIELS AFFECTES SPECIFIQUEMENT AU CHANTIER

Il s'agit de permettre au maître d'ouvrage (et au maître d'œuvre) de connaître les dispositions prises par l'entreprise pour gérer la qualité générale de ses travaux. Il y a donc lieu de préciser dans ce chapitre les moyens en personnels affectés aux travaux et à l'organisation.

A titre indicatif pourront être explicités les éléments suivants :

– Moyens humains

1.1.1. Organigramme fonctionnel de l'agence ou de l'équipe affectée à l'opération avec les coordonnées de chacun (Etudes, PAQ, Réalisation...)

1.1.2. Nombre de personnes affectées au chantier (mini ou maxi selon planning) :

- Conducteur de travaux
- Chef de chantier
- OP 2
- OP 1
- Non spécialisé
- Autres dispositions prévues par l'entreprise (personnes pressenties pour la réalisation avec l'ancienneté dans l'entreprise, la qualification, l'autonomie et les responsabilités).

- Moyens en matériel

1.2.1. Description du matériel

1.2.2. Matériels les plus adaptés au chantier

- Moyens apportés par les sous-traitants (le cas échéant)

Lorsque l'entreprise a demandé que soient prises en compte les capacités professionnelles, techniques et financières, le candidat peut demander que soient également prises en compte les capacités professionnelles, techniques et financières d'un ou de plusieurs sous-traitants (article 45 du code des marchés publics), il peut être précisé les moyens humains et matériels éventuellement mis à disposition par ce ou ces sous-traitants pendant la durée d'exécution du marché.

2 – CONTRAINTES D'EXECUTION DES TRAVAUX ET SOLUTION PROPOSEE :

Il s'agit de permettre au maître d'ouvrage (et au maître d'œuvre) de connaître les contraintes que l'entreprise aurait détectées lors de l'étude du dossier et liées à l'exécution de ses propres travaux et ceux des autres corps d'état. Un dossier photographique précisant ces contraintes pourra être joint au mémoire technique.

A titre indicatif pourront être explicités les éléments suivants et les solutions apportées :

- **Contraintes (de site ...) identifiées par l'entreprise comme étant susceptibles d'affecter l'exécution des travaux**
- **Dispositions envisagées pour traiter la contrainte**

3 – MOYENS MIS EN ŒUVRE PAR L'ENTREPRISE POUR GARANTIR LA SANTE ET LA SECURITE DU CHANTIER

Il s'agit de permettre au maître d'ouvrage (et au maître d'œuvre) de connaître les dispositions prises par l'entreprise pour gérer l'hygiène et la sécurité et juger ainsi de leur performance.

A titre indicatif, il peut être précisé ici les éléments suivants :

- 3.1 – Installation de chantier : description, bureaux, moyens de liaison, ateliers, aire de stockage des matériaux**

3.2 – Hygiène et sécurité sur le chantier : principales mesures prévues pour les assurer (en l'absence de plan général de coordination)

4 – DISPOSITIONS ARRETEES PAR L'ENTREPRISE POUR GARANTIR LA QUALITE DES PRESTATIONS A REALISER ET LE RESPECT DES DELAIS D'EXECUTION

Il s'agit de permettre au maître d'ouvrage (et au maître d'œuvre) de juger de la qualité de l'exécution et de démontrer la capacité de faire de l'entreprise.

A titre indicatif, les éléments suivants pourront être apportés :

4.1 -Indication sur le programme d'exécution, phasage et durée de chaque phase (prévision des temps d'intervention et interface d'exécution)

4.2 – Nombre de salariés affectés à l'exécution de chaque tâche

4.3 – Procédés d'exécution envisagés

4.4 - Autres

5 – DISPOSITIONS ARRETEES PAR L'ENTREPRISE EN MATIERE DE GESTION DES DECHETS DE CHANTIERS

Il s'agit de permettre au maître d'ouvrage (et au maître d'œuvre) de juger des mesures prises par l'entreprise pour la gestion des déchets de chantier.

A titre indicatif, les points suivants pourront être précisés :

5.1 – Organisation de la collecte des déchets

5.2 – Lieux d'évacuation des déchets – Traçabilité des déchets

5.3 – Autres

6 – DISPOSITIONS ARRETEES PAR L'ENTREPRISE POUR DIMINUER LES NUISANCES

Il s'agit de permettre au maître d'ouvrage (et au maître d'œuvre) de connaître les dispositions prises par l'entreprise pour limiter certaines nuisances (bruit : appareil utilisé, heures d'utilisation, produits dangereux : protection, récupération, gêne des riverains).

7 - VARIANTES

Lorsque les variantes sont autorisées par l'avis d'appel public à la concurrence dans les procédures formalisées, ou lorsqu'elles ne sont pas interdites dans les marchés à procédure adaptée (MAPA) , les candidats peuvent présenter une offre comportant des variantes par rapport aux spécifications des cahiers des charges qui ne sont pas désignées comme des exigences minimales à respecter dans le règlement de la consultation. Elles sont proposées avec l'offre de base. Il s'agit de permettre au pouvoir adjudicateur (et au maître d'œuvre) d'apprécier l'intérêt et l'incidence en termes d'exécution et en termes financiers de la prise en compte d'une variante (article 50 du code des marchés publics).

7.1 – Présentation

7.2 – Justification : procédés d'exécution, plans et notes de calcul nécessaires

7.3 – Analyse de l'incidence financière (économies – surcoûts)

8 - ORGANISATION ET GESTION DU S.A.V.

Il s'agit de permettre au maître d'ouvrage (et au maître d'œuvre) de connaître les dispositions prises par l'entreprise relatives au service après-vente.

8.1 – Organisation du S.A.V de l'entreprise

8.2 - Délai d'intervention dans le cadre du S.A.V (intervention urgente, intervention normale)

9 - ENGAGEMENT DE COUT DE MAINTENANCE

GROUPE DE TRAVAIL « EXPRESSION DES BESOINS »

ANNEXES

ANNEXE 1

1 – Président

Monsieur Jean-Luc AUBINEAU
Sous-directeur des affaires juridiques et sociales
Ministère de l'économie, des finances et de l'emploi
Direction du commerce, de l'artisanat, des services et des
professions libérales
jean-luc.aubineau@dcaspl.pme.gouv.fr

2 – Représentation du ministère de l'économie, des finances et de l'emploi

Madame Marie-Christine ROGER
Chef de bureau
Direction du commerce, de l'artisanat, des services et des
professions libérales
marie-christine.roger@dcaspl.pme.gouv.fr

Madame Brigitte RONDEAU
Direction du commerce, de l'artisanat, des services et des
professions libérales
brigitte.rondeau@dcaspl.pme.gouv.fr

Monsieur Serge DOUMAIN
Adjoint du chef du bureau de la prospective et des affaires
techniques
Direction des affaires juridiques
serge.doumain@finances.gouv.fr

Monsieur Yves NICOLAS
Direction des affaires juridiques
yves.nicolas@finances.gouv.fr

Monsieur Christian SAMY
Direction des affaires juridiques
christian.samy@finances.gouv.fr

ANNEXE 2

Sont remerciés pour le concours qu'ils ont apporté à la rédaction de ce document Messieurs Alain CHOUGUIAT, de la Confédération de l'Artisanat et des Petites Entreprises du Bâtiment (CAPEB), et Marc FALIZE, de l'Association des acheteurs des collectivités territoriales (AACT), ainsi que les membres du groupe de travail :

Mme Sabine AYRAUD	Fédération Nationale des Travaux Publics (FNTP) ayrauds@fntp.fr
Mme Ingrid BIGOT	Confédération de l'Artisanat et des Petites Entreprises du Bâtiment (CAPEB) i.bigot@capeb.fr
M. Jean BRIFFON	Syndicat National des entreprises du Second Œuvre du bâtiment (SNSO) jean.briffon@second-oeuvre.com
M. Dominique BROGGIO	Confédération Générale du Patronat des Petites et Moyennes Entreprises (CGPME) dbroggio@cgpme.fr
M. Xavier AUTEXIER	Alliance TICS (Union des syndicats de l'industrie des technologies de l'information, de la communication et des services associés) xautexier@alliance-tics.org
Mme Patricia GRELIER WYCKOFF	Fédération Française du Bâtiment (FFB) grelierwyckoffpa@national.ffbatiment.fr
M. Bruno LEBOULLENGER	Ministère de l'écologie, du développement et de l'aménagement durables bruno.leboullenger@equipement.gouv.fr
Madame Jocelyne MAZEAS	Agence centrale des achats jocelyne.mazeas@finances.gouv.fr