

FICHE 2 | Quelles sont les procédures de l'achat public ?

En fonction du cadre réglementaire auquel ils sont soumis et du montant estimé du marché, les acheteurs publics peuvent mettre en place différentes procédures d'achats :

- la procédure simple (ou de gré à gré, c'est-à-dire sans publicité ni mise en concurrence)
- la procédure adaptée
- la procédure formalisée
 - l'appel d'offres (ouvert ou restreint),
 - la procédure concurrentielle avec négociation,
 - la procédure négociée avec mise en concurrence préalable (uniquement pour les entités adjudicatrices),
 - le dialogue compétitif,
 - le partenariat d'innovation,
 - le concours,
 - le système d'acquisition dynamique, etc...

La procédure simple et la procédure adaptée sont les procédures les moins formalisées et les moins contraignantes pour l'acheteur public. Elles concernent les marchés dont le montant se situe sous le seuil qui impose le recours à une procédure formalisée (Cf. Fiche 3 pour connaître les seuils qui déterminent les procédures).

↳ LA PROCÉDURE SIMPLE :

Un marché passé en procédure simple est un marché dont la procédure d'achat est peu formalisée et est comparable à celle d'un marché privé. Le donneur d'ordres public sélectionne la ou les entreprises qu'il consulte sans mesure de publicité. Il doit respecter les grands principes de l'achat public énoncés précédemment et notamment doit :

- choisir une offre répondant de manière pertinente au besoin,
- faire une bonne utilisation des deniers publics,
- ne pas contacter systématiquement le même prestataire.

↳ LE MARCHÉ À PROCÉDURE ADAPTÉE (MAPA) :

En MAPA, les marchés sont passés selon des modalités de publicité et de mise en concurrence déterminées par l'acheteur public. Les procédures MAPA et les documents de candidature exigés peuvent donc différer en fonction des acheteurs publics.

Le donneur d'ordres public demeure soumis aux principes fondamentaux de la commande publique (liberté d'accès, égalité de traitement, transparence).

Il doit en outre justifier :

- du choix d'une offre répondant de façon pertinente au besoin exprimé,
- d'une bonne utilisation des deniers publics,
- d'une mise en concurrence adaptée au marché (selon la nature du besoin, le nombre et la localisation des entreprises pouvant répondre au besoin).

CONSEIL – Mettez l'accent sur la démarche commerciale



Pour les marchés publics passés selon une procédure simple, l'acheteur n'a pas d'obligation de publication sur un support officiel. Pour les marchés passés selon une procédure adaptée jusqu'à 90 000 euros HT, l'acheteur public n'est pas dans l'obligation d'effectuer une publication officielle. Ainsi, dans ces cas de figure, il est très important de mettre en place une démarche commerciale, également appelée « sourcing » auprès des acheteurs publics, afin d'être référencés et consultés (Cf. Fiche 6).

▾ LES PROCÉDURES FORMALISÉES :

Au-delà d'un certain montant estimé pour le marché considéré, l'acheteur public doit mettre en œuvre une procédure formalisée. Il doit alors respecter les règles de passation et d'attribution des marchés énoncées dans le référentiel réglementaire qui s'applique à lui : l'ordonnance de 2015 et ses décrets d'application de 2016.

Il existe plusieurs procédures formalisées, que l'acheteur est libre de choisir en fonction des caractéristiques et du contexte spécifiques du marché :

- l'appel d'offres (ouvert ou restreint),
- la procédure concurrentielle avec négociation,
- la procédure négociée avec mise en concurrence préalable (uniquement pour les entités adjudicatrices),
- le dialogue compétitif,
- le partenariat d'innovation,
- le concours,
- le système d'acquisition dynamique, etc...

♦ L'appel d'offres :

Il existe deux types d'appels d'offres :

- **l'appel d'offres ouvert** dans lequel tout candidat peut remettre une offre,
- **l'appel d'offres restreint**, dans lequel seuls peuvent remettre une offre les candidats qui y ont été autorisés après une phase de sélection sur dossier de candidature.

♦ La procédure concurrentielle avec négociation :

C'est une procédure qui permet à l'acheteur public de négocier les conditions du marché avec des opérateurs économiques présélectionnés, de rédiger un cahier des charges avec des exigences minimales que doivent respecter les offres sur lesquels il sera impossible de négocier, et d'aboutir par le biais de phases de négociation successives à une offre finale non négociée.

♦ La procédure négociée avec mise en concurrence préalable :

Il s'agit d'une procédure par laquelle une entité adjudicatrice négocie les conditions du marché public avec un ou plusieurs opérateurs économiques autorisés à participer aux négociations.

♦ Le concours :

La procédure de concours est une procédure inspirée de l'appel d'offres qui permet à l'acheteur public de promouvoir des solutions originales dans les domaines de l'aménagement du territoire, de l'urbanisme, de l'architecture, de l'ingénierie ou des traitements de données.

À travers cette procédure, l'acheteur public invite les candidats au marché à proposer un plan ou un projet. Le marché est attribué au lauréat du concours, notamment après l'avis d'un jury.

Le concours permet à l'acheteur public de ne pas imposer de solutions prédéfinies en réponse à son besoin, et de laisser justement aux candidats la possibilité d'être force de proposition pour satisfaire ce besoin.

♦ Le système d'acquisition dynamique :

Le système d'acquisition dynamique est un processus d'acquisition entièrement électronique destiné à l'achat de fournitures courantes. Dans cette procédure, le pouvoir adjudicateur demande aux candidats de remettre des offres indicatives, qu'il analyse de façon continue, au fur et à mesure de leur arrivée sur la plateforme. Lorsqu'il estime que le nombre de candidats est satisfaisant et qu'il envisage d'attribuer le marché, l'acheteur public invite une liste de candidats qu'il juge les plus intéressants à remettre une offre définitive, afin de sélectionner l'attributaire du marché.



Le + du SBA RÉUNION : Stimuler l'innovation à travers la mise en œuvre d'une politique d'achats adaptée

De façon générale, il est conseillé aux acheteurs de ne pas imposer de solutions toutes faites lors de la passation du marché. À la présentation d'une solution technique précise cherchée, il est préférable de présenter les besoins de façon fonctionnelle, laissant ainsi la possibilité aux candidats de proposer différentes solutions répondant à un même besoin.

La réglementation prévoit également des procédures d'achats particulières pour permettre le développement de l'innovation : le partenariat d'innovation et le dialogue compétitif.

♦ Le partenariat d'innovation :

Si après étude, la personne publique a la certitude qu'elle a besoin de fournitures, services ou travaux qui ne sont pas disponibles sur le marché, elle peut avoir recours à un partenariat d'innovation.

Cette procédure lui permet de procéder à une ou plusieurs étapes de recherche et de développement avant d'acquiescer la solution qui en résulte.

Le partenariat peut se dérouler en 3 phases :

- sélection de candidats pour réaliser une étude de faisabilité,
- création d'un prototype par les candidats précédemment retenus,
- tests et choix de la solution.

Les objectifs de chaque phase et la rémunération associée sont précisés dans les documents de la consultation.

♦ Le dialogue compétitif :

L'acheteur public peut choisir de recourir au dialogue compétitif dans deux situations :

- soit lorsqu'il n'est pas en mesure de définir les moyens techniques pouvant répondre aux besoins dont il a la charge ou à l'objectif poursuivi par le marché,
- soit lorsqu'il n'est pas en mesure d'établir le montage juridique ou financier d'un projet.

Cette procédure est utilisée essentiellement dans des domaines techniques, esthétiques ou financiers présentant une certaine complexité. Chaque candidat est alors invité à proposer sa solution pour atteindre les objectifs définis par la collectivité avec laquelle il pourra échanger au travers de phases de dialogue pour tendre vers la meilleure satisfaction du besoin.