

QU'EST-CE QU'UNE ADJUDICATION A L'OFFRE ECONOMIQUEMENT LA PLUS AVANTAGEUSE ?

Dans la plupart des cas, les marchés sont adjugés aux soumissionnaires ayant présenté l'offre économiquement la plus avantageuse au regard d'un certain nombre de critères. On dit également qu'il s'agit de l'offre la "mieux-disante", ou encore de celle offrant le meilleur rapport qualité/prix. Seule l'adjudication de « biens largement standardisés » (petites fournitures, par exemple) peut se faire exclusivement selon le critère du prix le plus bas (offre la « moins-disante »).

Avant tout, l'adjudicateur devra vérifier si l'offre n'est pas anormalement basse, à savoir que le soumissionnaire ne fait pas de dumping, avec des prix unitaires, globaux ou forfaitaires qui peuvent être notamment en dessous du prix de revient, ce qui pourrait à terme mettre en péril son entreprise ou l'entraîner dans une faillite avec des conséquences financières pour l'adjudicateur. Dans ce cas, l'adjudicateur peut demander des renseignements au soumissionnaire pour s'assurer que celui-ci respecte les conditions de participation et puisse remplir les conditions du marché; le cas échéant, il pourrait demander des garanties de bonne fin avant toute décision d'adjudication.

Un cas de dumping ne justifie l'exclusion du soumissionnaire concerné que s'il apparaît que ce dernier n'est pas en mesure techniquement, économiquement ou financièrement de réaliser le marché au prix offert ou si la différence de prix s'explique par un acte illicite (notamment une violation de ses obligations fiscales ou des dispositions relatives à la protection des travailleurs et aux conditions de travail).

Essentiellement, adjuger à l'offre la mieux-disante signifie que le prix n'est pas le seul critère à être pris en considération afin de déterminer à quel soumissionnaire le marché doit être attribué. En effet, d'autres critères doivent aussi être considérés, tels que *la qualité, la convenance de la prestation, les délais, la valeur technique, l'esthétique, les coûts d'exploitation, le développement durable, la créativité, le service après-vente, l'infrastructure* (Directives d'exécution de l'AIMP révisé du 15 mars 2001, §32, al. 1). Cette liste n'est pas exhaustive et les critères pertinents (voir à ce propos la liste de l'annexe R) doivent être sélectionnés au cas par cas, en fonction des spécificités de chaque marché. Ils doivent être liés directement à l'objet du marché et permettre de déterminer la rentabilité économique de l'offre, si possible de manière durable.

L'adjudicateur devra ainsi procéder à une analyse multicritère en évaluant les différentes offres sur la base des critères établis. Il donnera une pondération à chaque critère qui multipliera la note d'appréciation. L'offre qui aura le meilleur résultat total est celle qui est considérée comme économiquement la plus avantageuse.

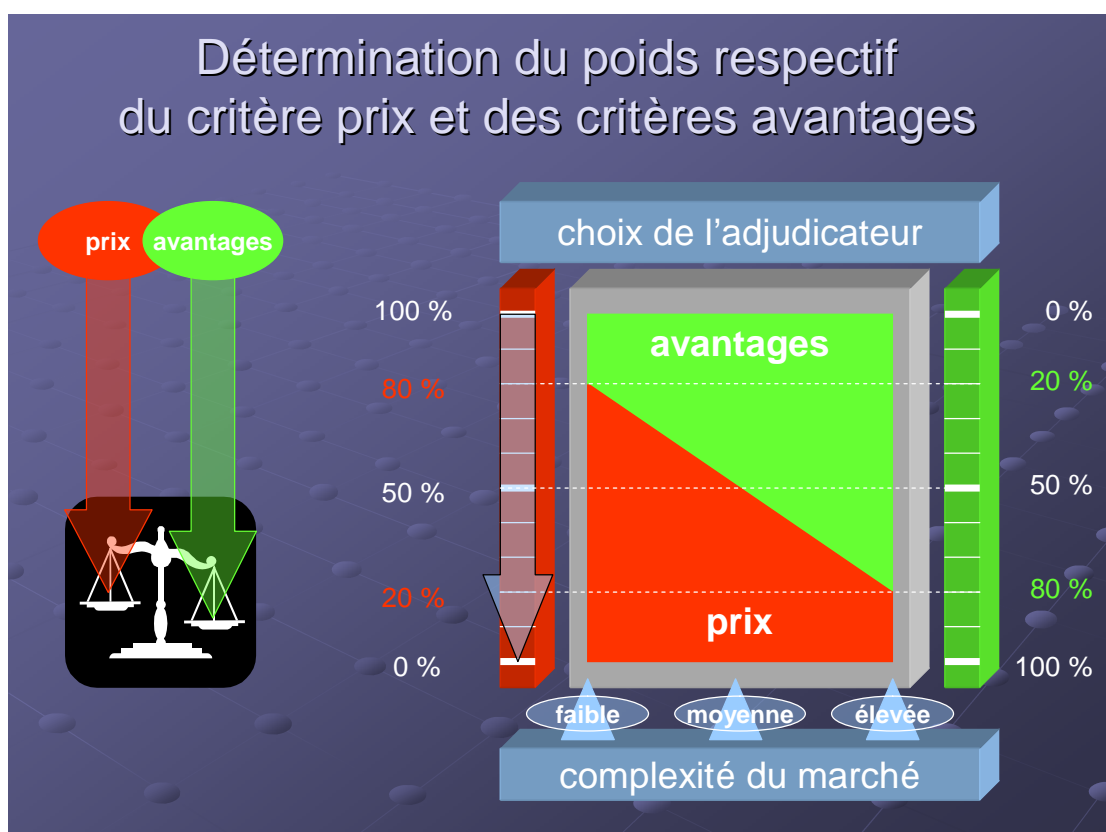
Au niveau de l'évaluation, il existe de nombreuses méthodes pour la notation du prix (voir annexes T). Pour tous les autres critères, il appartient à l'adjudicateur de se fixer lui-même son échelle de valeur et quelle note correspond à quelle appréciation du résultat (voir les tableaux d'appréciation des critères Q et R). Cette échelle de valeur doit être la même pour tous les critères et si la note maximale pour le critère prix est 5, c'est cette même note maximale qui doit être choisie pour les autres critères. Par exemple pour le critère "Qualités en matière de communication, de présentation, de concertation et de négociation" (appréciation R12), un même soumissionnaire pourra être très bien noté si les qualités de son offre correspondent à celles requises pour le marché mis en concurrence, ou, au contraire, très mal noté si celles-ci ne sont pas en adéquation avec les besoins du marché, ce qui signifie que chaque marché est différent, donc avec des exigences différentes qui font appel à des qualités de prestation différentes.

L'adjudicateur doit également déterminer quel poids il veut ou doit donner à chacun des critères qu'il a sélectionné. A nouveau, la pondération sera adaptée aux caractéristiques spécifiques du marché en question. Si le pouvoir adjudicateur dispose d'une grande marge de manœuvre sur le poids attribué à chaque critère, il doit tout de même respecter certaines règles.

Tout d'abord, la pondération du prix ne peut être fixée qu'entre 20% et 80%. En dessous de 20%, le prix deviendrait un critère trop dérisoire ce qui ne respecterait plus le principe de l'économie des deniers publics, et au dessus de 80% il ne s'agirait plus d'une adjudication à l'offre économiquement la plus avantageuse, mais à l'offre la moins-disante qui n'est possible que pour des biens largement standardisés.

Entre ces deux limites, le choix de la pondération que l'adjudicateur veut donner aux différents critères est relativement libre. Toutefois, pour des marchés qui demandent beaucoup de créativité ou qui sont complexes, comme par exemple les mandats d'architectes ou le développement d'une solution informatique innovante, le prix ne peut avoir qu'une faible importance et sera donc plus proche du 20%, alors que les critères relatifs à la qualité représenteront un poids plus grand. Par contre, pour l'acquisition de prestations ou de biens courants, le prix devrait avoir une part plus grande dans la décision finale (voir à ce propos les recommandations des annexes G). Ainsi, l'art. 31 al. 2 de l'ordonnance valaisanne sur les marchés publics du 11 juin 2003 (OMP VS) prescrit que "la pondération du prix ne devrait pas dans la règles dépasser le 60% pour des prestations exigeantes".

Le poids des critères "qualitatifs" par rapport au poids des critères liés au "prix" doit être déterminé en fonction de la complexité du marché selon le schéma ci-dessous :



Afin d'évaluer les différents critères (voir annexes Q et R) qu'il aura sélectionné, l'adjudicateur peut avoir recours à des éléments d'appréciation (sous-critères) qui peuvent, mais ne doivent pas obligatoirement être notés. Dans la mesure où ils servent à attribuer une note aux critères principaux, et afin de respecter le principe de transparence, ils doivent tout de même faire l'objet d'un rapport d'évaluation qui explicitera l'évaluation qui a été faite et qui pourra être présentée aux soumissionnaires qui le demanderaient ou au Tribunal en cas de recours.

On notera, pour le surplus, que lorsqu'un sous-critère revêt, au yeux de l'adjudicateur, une importance prépondérante et qu'il lui confère un rôle équivalent à celui d'un critère ou qu'un tel sous-critère ne ressort pas de ce qui est communément observé dans le cadre du critère principal auquel il se rapporte, le principe de la transparence en exige la communication par avance aux soumissionnaires.

De manière générale, les notes attribuées aux critères, ou aux éléments d'appréciation (sous-critères) le cas échéant, suivent une échelle décroissante, à savoir que la meilleure note est 5 (= très intéressant) et la plus mauvaise 0 (= totalement insuffisant). Cette dernière note sanctionne la non remise d'un document ou d'une information, dans la mesure où une telle omission n'est pas d'emblée éliminatoire. (Pour plus de précisions, voir l'annexe T1)

Afin de ne pas rendre caduque la notion d'offre économiquement la plus avantageuse, il est recommandé aux adjudicateurs de noter les critères "qualitatifs" selon l'échelle complète de notation, soit de la note 0 à la note 5, sinon le critère "prix" prend une dimension démesurée par rapport aux critères "qualitatifs".

Finalement, il convient d'être prudent avec les critères considérés comme étrangers au marché, tels que les aspects de politique régionale, économique, fiscale, ou structurelle, la connaissance du soumissionnaire et de ses travaux antérieurs, ou encore la connaissance locale. Ils ne peuvent en effet être utilisés que dans la mesure où ils ont un lien direct avec l'objet du marché et qu'ils sont des éléments d'appréciation de moindre importance, subsidiaires et/ou servant à départager des candidats ou des soumissionnaires qui ont obtenu un résultat quasiment équivalent.

La question de savoir si la formation des apprentis est un critère étranger ou au contraire un aspect de la conscience qu'a l'entreprise de son rôle social, reste à définir (voir appréciation Q5). Les appréciations (sous-critères) environnementales (voir appréciations Q5, Q6, Q7, Q8d, R10 et R16) ne devraient être appliquées que si elles ont un lien direct avec l'objet du marché.