

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

En principe, le marché est adjugé au soumissionnaire ayant présenté l'offre économiquement la plus avantageuse (art. 13, al. 1, let. f AIMP). Cette notion centrale en matière de marchés publics veut que l'emporte l'offre qui, sans être nécessairement la moins chère, garantit à l'adjudicateur, dans le cadre d'une appréciation économique globale, le meilleur rapport entre le prix et la prestation attendue. Cette offre est aussi appelée l'offre la « mieux-disante », ou encore celle offrant le meilleur rapport qualité/prix. Seule l'adjudication de « biens largement standardisés » (petites fournitures, par exemple) peut intervenir exclusivement selon le critère du prix le plus bas (l'offre la « moins-disante »).

En d'autres termes, adjuger le marché 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. 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 en lien avec l'objet du marché.

L'adjudicateur devra ainsi procéder à une analyse multicritère en évaluant les différentes offres sur la base des critères préalablement 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.

### 1. Offre anormalement basse

Avant de procéder à l'évaluation des offres, l'adjudicateur devra vérifier si l'offre n'est pas anormalement basse. Est une offre anormalement basse celle dont le prix se situe largement en dessous du prix des autres offres ou qui propose des prix unitaires, globaux ou forfaitaires qui ne permettent pas de garantir une exécution correcte du marché. En présence d'une offre anormalement basse, l'adjudicateur est tenu de demander des renseignements au soumissionnaire pour s'assurer que celui-ci respecte les conditions de participation (en particulier les conditions de travail et de salaire fixées par les conventions collectives de travail applicables) et puisse remplir les conditions du marché ; le cas échéant, il pourrait demander des garanties de bonne fin avant toute décision d'adjudication.

Un prix anormalement bas peut justifier l'exclusion du soumissionnaire concerné s'il apparaît que ce dernier n'est pas en mesure techniquement, économiquement ou financièrement de réaliser le marché au prix offert ou s'il ne parvient pas à justifier ses prix.

### 2. Evaluation des critères

Il existe **différentes méthodes pour évaluer les critères** :

- a) L'adjudicateur examine les critères d'aptitude dans une première étape. S'ils sont remplis (OUI/NON), les critères d'adjudication sont évalués dans une seconde étape. Les critères d'aptitude et les critères d'adjudication sont distincts et ne sont pas réunis dans la même grille d'évaluation.
- b) Il est également admissible pour l'adjudicateur d'examiner certains critères en deux temps. En premier lieu, l'adjudicateur évalue les critères d'aptitude (OUI/NON). Si les critères d'aptitude sont atteints, par exemple une référence spécifique à un domaine, ces mêmes critères peuvent encore être évalués en second lieu au titre de critères d'adjudication, pour la part dépassant ces conditions minimales, par exemple la pertinence de cette référence pour le marché donné. Les critères d'aptitude et d'adjudication ne sont alors pas nécessairement réunis dans la même grille.
- c) Les critères d'aptitude et d'adjudication figurent dans la même grille et sont évalués simultanément.

Dans ce contexte, il est admissible de fixer des critères éliminatoires, lorsqu'ils n'atteignent pas une note minimale donnée (par exemple 3 sur 5).

Il existe de nombreuses méthodes pour la notation du critère 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.

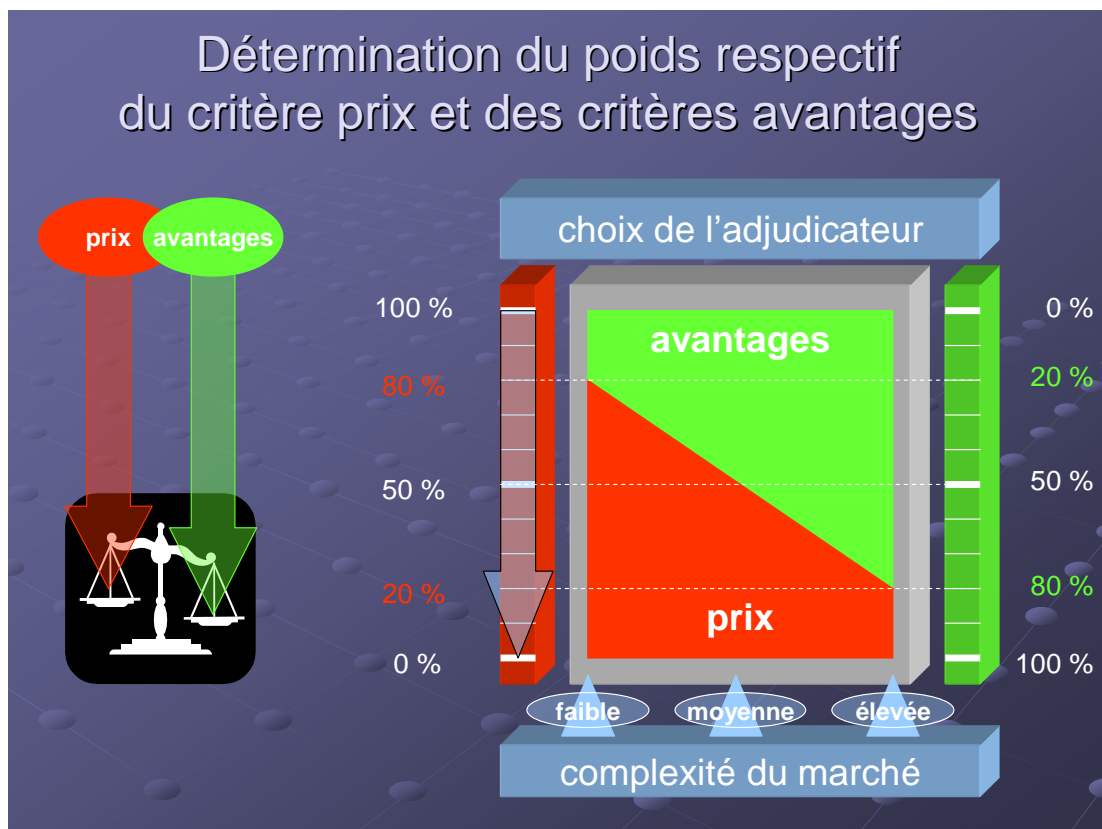
### **3. Pondération du prix par rapport aux autres critères**

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.

Sous cette réserve, 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. Ainsi, à titre d'exemple, 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 règle, dépasser le 60 pour cent pour des prestations exigeantes".

Le poids des critères "qualitatifs" par rapport au poids du critère "prix" doit être déterminé en fonction de la complexité du marché selon le schéma ci-dessous (voir également à ce propos les recommandations des annexes G) :



Afin d'évaluer les différents critères (voir annexes Q et R) qu'il aura sélectionnés, l'adjudicateur peut avoir recours à des sous-critères.

On notera, que lorsqu'un sous-critère revêt, aux 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 et aux éventuels sous-critères le cas échéant, suivent une échelle dont la meilleure note est 5 (= très intéressant) et la plus mauvaise 0 (= n'a pas fourni l'information). Pour plus de précisions, voir l'annexe T1.

Afin de ne pas rendre caduque la notion d'offre économiquement la plus avantageuse, il est essentiel que l'adjudicateur note les critères "qualitatifs" selon l'échelle complète de notation, soit de la note 0 à la note 5. Si l'adjudicateur n'utilise pas l'échelle complète de notation qu'il a définie, le critère "prix" prend une dimension démesurée par rapport aux critères "qualitatifs", qui se retrouvent neutralisés.

Dans tous les cas, il est recommandé d'annoncer dans le dossier d'appel d'offres, outre les critères choisis avec leur pondération (ce qui est obligatoire), le barème des notes et la méthode de notation du prix (obligatoire dans les cantons du Jura et de Vaud).