



Fiche Pratique Marchés Publics

Thème : *Positionner efficacement son entreprise sur une reconduction*

La procédure de marché public a été instaurée dans le but d'établir une égalité de traitement entre toutes les entreprises qui soumissionnent. Cependant, il arrive qu'à chaque nouvelle mise en concurrence ce soit toujours la même entreprise attributaire. Pourtant cet état des choses n'est pas une fatalité. Il existe la possibilité d'actionner différents leviers assurant une remise en concurrence plus équitable lors de la reconduction du marché.

Faire connaître son entreprise en amont de la reconduction :

Pour les marchés qui s'établissent dans le temps (marché de prestations, marché à bons de commande...), l'administration a la possibilité de fixer la durée à un an reconductible trois fois sans mise en concurrence. Ainsi il n'y a pas de nouvelle mise en concurrence avant 3 ou 4 ans, en fonction des critères définis par l'administration. Il faut donc mettre à profit ce délai afin de faire promouvoir son entreprise et ses produits. Quelques semaines (au moins 8 semaines) avant la date anniversaire de reconduction du marché, il est nécessaire de prendre un rendez-vous avec le prescripteur technique afin de présenter son entreprise et ses produits ou services. Ainsi lorsque le prescripteur technique rédigera le cahier des charges, il pourra prendre en compte les spécificités de votre offre. De plus, en analysant votre offre, il aura déjà connaissance de votre structure et portera une plus grande attention à votre candidature.

Inciter l'administration à allotir son marché

En vertu de l'article 10 du Code des Marchés Publics, les prestations peuvent être réparties en lots donnant chacun lieu à un marché distinct ou peuvent faire l'objet d'un marché unique. La décision d'allotir, c'est à dire de découper l'objet de la consultation, est prise par la personne publique, qui doit se fonder sur une analyse des avantages économiques, financiers et techniques.

Lorsque la collectivité opte pour un seul marché, l'acheteur en charge du dossier est face à un unique interlocuteur, ce qui est administrativement et techniquement plus simple que de passer un contrat par lots et d'avoir à coordonner les différentes entreprises intervenantes.

Cependant, la nature du marché peut inciter à diviser les prestations en lots, notamment lorsque du fait de leur importance, un marché unique risque de dépasser les capacités techniques ou financières d'un seul entrepreneur.

La question d'allotir ou non se pose différemment selon le type de marché en cause, en effet, l'approche change selon que l'on se trouve dans l'hypothèse de marchés de fournitures et de services ou dans celle de marchés de travaux.

L'allotissement facilite l'accès des PME à la commande publique. De petites entreprises spécialisées auront la possibilité de répondre à l'un ou l'autre des lots, d'où l'importance de l'attribution lot par lot et de l'interdiction des rabais pour l'obtention de plusieurs lots.

Le nombre d'entreprises en compétition favorise la mise en concurrence, et permet également de distinguer la meilleure offre sur chaque lot.



Fiche Pratique Marchés Publics

Thème : *Positionner efficacement son entreprise sur une reconduction*

L'instruction d'application du Code estime que l'allotissement doit être favorisé. Cependant, le pouvoir de l'acheteur public est cependant discrétionnaire, une PME ne peut pas forcer l'administration à diviser le marché au motif que seules les grosses entreprises peuvent y répondre.

Sauf à exercer un référé précontractuel (article L551-1 et 2 du Code de Justice Administrative) sur le fondement du non respect des obligations de publicité et de mise en concurrence par la personne publique, c'est à dire qu'aucune contrainte technique ou financière ne justifie le recours à un marché global.

Le monopole local

Le découpage en plusieurs lots du marché ne garantit pas le fait que plusieurs opérateurs, et notamment de nouveaux entrants, soient en capacité de répondre à l'appel d'offres, on renforce, ainsi, le monopole local existant.

Le monopole local peut être imposé par l'administration en imposant dans les documents de consultations: des délais d'interventions très courts, dans l'heure par exemple; des rendez vous de chantier à des heures très matinales ou tardives.

Si dans un appel d'offres, il apparaît des critères favorisant clairement les entreprises locales sans aucune justification, il est conseillé aux entreprises postulant à ce marché, de faire pression sur l'administration afin qu'elle supprime ces critères. Le meilleur moyen pour se manifester est d'envoyer une lettre avec accusé de réception explicitant que l'administration n'a pas à recourir à ces critères qui peuvent être jugés comme faussant la concurrence. Dans la plupart des cas et dès lors qu'une entreprise se manifeste, l'administration apporte souvent un rectificatif au DCE en supprimant les critères jugés discriminant.