

Fiche n°7 : L'examen des candidatures et des offres

Références : *article L. 2142-1 et suivants, article L. 2152-3 et suivants du code de la commande publique*

Date de mise à jour : 20 avril 2022

Pour attribuer un marché public, il faut procéder à l'examen des candidatures et à celui des offres.

Chacune de ces phases utilise des **critères différents** :

- des **critères de sélection des candidatures** pour la première phase ;
- des **critères de sélection des offres** pour la seconde phase.



Il ne faut pas confondre ces deux séries de critères. Les critères de sélection des candidatures servent à évaluer les capacités professionnelles, techniques et financières des candidats alors que les critères de sélection de offres servent à choisir les offres.

1. L'examen des candidatures

L'examen des candidatures se déroule, en principe, avant la phase d'examen des offres. Il doit y être procédé de façon **impartiale et transparente**.

Cette phase permet de s'assurer que le candidat :

- est apte à exercer son activité professionnelle ;
- dispose de la capacité économique et financière ;
- dispose des capacités techniques et professionnelles nécessaires à l'exécution du marché.

Une candidature est **irrecevable** si le candidat :

- se trouve dans un cas d'exclusion prévue par le code (exemple : condamnation définitive, absence de déclarations fiscales ou sociales, liquidation judiciaire...);
- ne satisfait pas aux conditions de participation fixées dans les documents de la consultation ;
- produit de faux renseignements ou documents.

Aussi, dans les documents de la consultation du marché, vous devez prévoir un **délaï et une date limite pour la réception des candidatures** (accompagnées ou non des offres). Toute offre ou candidature reçue hors délai sera rejetée.



Pour les marchés à procédure adaptée (MAPA), les délais de réception peuvent être choisis librement mais il vous appartient de fixer des délais **suffisants et proportionnés** en fonction de la complexité du marché et du temps nécessaire aux entreprises pour préparer leur candidature et leur offre.

2. L'examen des offres

L'examen des offres intervient en principe après l'examen des candidatures. Pour procéder à cet examen, il faut suivre les **étapes suivantes** :

1. D'abord, il faut **déterminer les critères de sélection** des offres ;
2. Ensuite, il faut **rejeter les offres irrecevables** ;
3. Enfin, il faut **analyser et classer les offres recevables** par ordre décroissant en appliquant les critères de sélection préalablement choisis.

Étape n°1 : détermination des critères de sélection des offres

Les critères de sélection choisis doivent permettre d'évaluer la **performance globale** du marché, la **qualité des prestations fournies** par l'entreprise et le **respect des modalités d'exécution** prévues dans le marché. Ils doivent être définis avec précision, au besoin avec des sous-critères.

Si le critère du prix doit nécessairement figurer parmi les critères de sélection retenus, le **recours à plusieurs critères** est **recommandé** pour affiner l'analyse des offres. Aussi, de nombreux critères qualitatifs, environnementaux ou sociaux peuvent se justifier au regard de l'objet du marché.



L'article R.2152-7 du code de la commande publique dresse une liste illustrative et non exhaustive des critères pouvant être utilisés par l'acheteur tout en lui laissant la possibilité de prendre en compte d'autres critères plus adaptés à son marché.



Les critères retenus doivent être suffisamment objectifs, précis et non discriminatoires afin de garantir une procédure transparente et une égalité de traitement pour tous les candidats.

Les candidats doivent connaître au préalable les critères et sous critères attendus, leur poids dans la notation, ainsi que les informations précises à fournir.

Étape n°2 : rejet des offres irrecevables

Si vous êtes en présence de l'un des cas suivants, il **convient d'écarter l'offre**, en application des articles L2152-2 et suivants du code de la commande publique :

- **Offre inacceptable** : le prix excède les crédits budgétaires alloués au marché tels qu'ils ont été déterminés et établis avant le lancement de la procédure ;
- **Offre inappropriée** : l'offre est sans rapport avec le marché parce qu'elle n'est pas manifestement pas en mesure de répondre aux besoins formulés dans les documents de la consultation ;
- **Offre irrégulière** : l'offre ne respecte pas les exigences formulées dans les documents de la consultation, notamment parce qu'elle est incomplète ou méconnaît la législation applicable notamment en matière sociale ou environnementale ;
- **Offre anormalement basse** : le prix est manifestement sous-évalué et de nature à compromettre la bonne exécution du marché.

Étape n°3 : analyse et classement des offres

Pour sélectionner les offres, il faut les analyser puis les classer selon les modalités et critères préalablement choisis et portés à la connaissance des candidats.

Pour les marchés publics, il est à noter que deux **modalités de classement des critères** peuvent être utilisées :

- la **pondération** ;
- la **hiérarchisation**.

La **pondération** affecte chacun des critères d'un coefficient chiffré. L'analyse des offres s'en trouve affinée et permet de faciliter le choix de l'offre économiquement la plus avantageuse. De plus, cette méthode garantit plus efficacement le respect de l'égalité des candidats.

Elle est obligatoire pour les marchés passés selon une procédure formalisée et fortement recommandée pour les marchés passés selon une procédure adaptée.

Exemple de pondération :

Critères de jugement des offres :

- le prix (pondération : 40%)
- la valeur technique de l'offre (pondération : 60%)

La **hiérarchisation** est une technique de classement des critères de choix des offres par ordre décroissant d'importance. Il est déconseillé d'y recourir, car cette technique rend l'objectivité de l'analyse difficile à établir.



La méthode de notation **ne doit pas priver les critères de sélection de leur portée** ou conduire à une **neutralisation de critères**.

Les écarts de note doivent traduire les écarts réels existants entre les offres en termes de qualité, compétitivité, etc. Pour chaque critère, la meilleure offre doit se voir attribuer la meilleure note (qui peut être la note maximale).

Exemple de neutralisation de critères à proscrire :

Nom de l'entreprise	Montant HT de l'offre	prix des prestations (note sur 10)	conditions d'exécution et de livraison (note sur 10)	qualifications et expérience du personnel (note sur 10)	Note globale pondérée	Classement après notation
Entreprise A	337 749,55 €	10	9	8,5	9,25	1ère
Entreprise B	338 267,35 €	9,99	9	8,5	9,24	2ème

Sur cet exemple, les deux derniers critères sont neutralisés puisque les deux entreprises ont obtenu exactement les mêmes notes. Ainsi, le choix de l'entreprise ne se fait que sur le critère du prix des prestations **alors qu'il devrait se faire sur la base des trois critères**.