

SYNTHÈSE DES ÉCHANGES ENTRE MAITRES D'OUVRAGES ET BUREAUX D'ETUDES POUR LA GESTION DES MILIEUX AQUATIQUES

Journée technique du 29 mai 2015 à Givors (69)



Avec le soutien de :



PRÉAMBULE

Dans le domaine de la gestion des milieux aquatiques il n'existe pas d'espaces ou de temps de rencontre entre les différentes parties prenantes des démarches de marchés publics.

Il est donc difficile de pouvoir échanger sur les contraintes des uns et des autres et sur les modalités des consultations.

L'ARRA a organisé une journée réunissant des maîtres d'ouvrages de collectivités territoriales et des bureaux d'études pour leur permettre d'exprimer leurs besoins réciproques et d'imaginer ensemble des solutions plus adaptées, afin d'améliorer la commande publique, dans le respect du droit.

Cette rencontre est considérée comme le point de départ d'un travail à plus long terme, en vue de l'élaboration d'un document écrit en faveur du bon déroulement de la phase de consultation des marchés publics.

Pour débiter cette journée d'échanges et pour permettre aux participants de rentrer dans le cœur du sujet, une première intervention a consisté en une présentation critique (par un maître d'ouvrage et un bureau d'étude) du déroulement chronologique de la phase de consultation, depuis la rédaction du cahier des charges jusqu'au choix du candidat retenu.

L'animateur de la journée a ensuite proposé un atelier ludique « faire connaissance » afin que l'atmosphère soit favorable au **dialogue**, à l'**échange**, à l'**écoute** des uns par rapport aux autres pour qu'une réflexion commune puisse émerger à partir de la **compréhension**

des besoins mutuels, avec comme objectif la **co-construction** de solutions qui leur permettraient de travailler ensemble de façon plus efficace et plus agréable.

La journée a été construite autour de deux principaux ateliers ; **un atelier d'expression des besoins** et **un atelier d'échange autour des pistes d'amélioration**.

Une juriste* du centre de gestion de l'Ain est intervenue pour rappeler et apporter des informations réglementaires lors de la phase de consultation (points incontournables, marges de manœuvre, ce qu'il faut absolument éviter). Présente sur l'ensemble de la journée, elle a permis de rappeler le cadre légal au cours des échanges entre les participants.

Ce document de restitution est une synthèse des échanges entre les participants. Il diffère des actes classiques présentés par l'ARRA suite à ses journées.



BESOINS ET DOLÉANCES



Cette synthèse est la restitution des échanges en plénière. **Les propos ne se veulent pas exhaustifs et n'ont pas de légitimité juridique.**

Nous avons toutefois tenu à les reprendre car ils sont une première phase de réflexion commune en vue de la co-construction d'un prochain travail qui sera le plus complet possible et validé juridiquement.

Un atelier de brainstorming séparant bureaux d'études et maîtres d'ouvrages a permis de faire émerger les doléances des 2 parties en posant la question suivante :

« Qu'est-ce qui vous pose problème lors de la phase de consultation ? »

Pour s'assurer de la représentativité de ce qui a été dit, chaque point a été validé par l'ensemble du groupe.

Le texte qui suit est la restitution de cet atelier.

Bureaux d'études

Une part importante des doléances exprimées par les bureaux d'études concerne ces points : le manque de souplesse autour du dialogue et de la communication, des besoins et contexte flous et mal définis, des documents cartographiques difficilement exploitables, des incohérences entre certains documents ou propos.

Le cahier des charges étant le document sur lequel se base un BE (Bureau d'Études) lorsqu'il répond à un appel d'offre, **les besoins** et **le contexte** de l'étude doivent être très précisément définis en amont afin que la demande soit claire, que le BE puisse répondre de façon optimale et que le dialogue entre les parties soit fluide.

La réglementation qui encadre la communication entre les parties pendant la phase de consultation est très rigide et ne facilite pas le dialogue. Il peut être problématique que les questions pertinentes d'un bureau d'études soient obligatoirement diffusées à l'ensemble

des candidats pour respecter l'égalité de traitement.

Si le CCTP (Cahier des Clauses Techniques Particulières ou cahier des charges) est mal défini, le bureau d'études ne répond pas à la bonne demande (réponse inadaptée) et **le chiffrage** du montant global de sa prestation est compliqué et aléatoire : « *Nous avons l'impression de jouer à la roulette russe ou au loto* ».

À l'inverse, les cahiers des charges « souvent verrouillés et très formalisés » laissent une marge de manœuvre et de créativité très faible aux BE. Par exemple, la proposition par un bureau d'étude d'une solution technique moins chère et plus adaptée est risquée car son offre peut être jugée non conforme au CCTP et classée comme irrégulière.

La cohérence entre les différentes pièces du marché est primordiale : par exemple la compatibilité entre le cahier des charges, le bor-

dereau des prix ou le DPGF (Décomposition du Prix Global et Forfaitaire).

Il est difficile pour un bureau d'étude de quantifier à l'avance, avec toutes les inconnues à prendre en compte, le nombre de jours qu'il faudra consacrer à l'étude. Bien souvent, ils ne peuvent pas non plus savoir quelle sera la personne qui sera affectée au projet car selon les études pour lesquelles le BE aura ou non été retenu entre temps, les personnes disponibles ne seront plus forcément les mêmes que celles qui l'étaient au moment de la réponse. Hors, dans le cadre de sa réponse, il doit fournir une multitude d'informations et de détails difficiles à estimer au moment auquel la réponse est rédigée.

Le manque d'information par rapport au budget prévisionnel des projets est un frein pour les propositions du bureau d'étude qui ne sait pas où il va. « *Ne pourrait-on pas envisager l'indication d'un budget prévisionnel ?* »



Parfois les critères de notations ne favorisent pas les compétences et la méthodologie proposée. Certains tels que les références, la qualification et le nombre de personnes sont jugés comme « *non pertinents et aberrants* », les règles d'attribution devraient être pensées afin que la technique supplante le prix. Or, « *les marchés sont de plus en plus systématiquement remportés par les moins disant, rendant visiblement très secondaire la qualité des*

offres. La logique actuelle conduit à une baisse suicidaire des prix ».

L'absence de prise en compte dans le cahier des charges de la sécurité et du code du travail pose problème. Comme tous, les bureaux d'études sont soumis à des normes de sécurité, définies dans le code du travail. Lorsqu'un bureau d'étude les respecte, il augmente son coût : pour une mesure de débit il faudra par exemple deux personnes et non une seule ; pour accrocher un câble sur un pont dépassant 6 mètres, il est obligatoire d'avoir une nacelle, ...

Or, les cahiers des charges ne mentionnent jamais de clauses concernant la sécurité, et le surcoût qu'entraîne son application n'est pas pris en compte par les maîtres d'ouvrages.

Des zones d'ombre sont parfois volontairement laissées dans les réponses des bureaux d'études qui confessent être conscients de sur dimensionner leurs offres (beaucoup de CV et de références) et de les exécuter trop rapidement et de façon impersonnelle, par manque de temps.

Les Maîtres d'Ouvrages

Ce qui permet à un maître d'ouvrage de faire un choix pour réaliser son étude, c'est la pertinence, la qualité, la justesse et le prix de la proposition d'un BE.

Or, les offres ne répondent pas toujours aux spécificités du cahier des charges, tous les points ne sont pas traités ou de manière complètement disséminée.

Il arrive souvent qu'elles ne soient pas conformes, que les choix techniques soient insuffisamment détaillés, en opposition à un surplus d'informations inutiles (ex : le nombre de

CV, la liste exhaustive des références) et à un affichage de tâches intenable.

Par exemple, « *les documents fournis ne sont pas toujours utilisés et il n'est pas rare que soient faites des propositions de prestations supplémentaires voire des variantes à ce qui est demandé* ». Souvent, les bureaux d'études proposent l'intervention « *d'une équipe nombreuse et bien constituée* » en présentant une multitude de curriculum vitae, alors qu'au cours de l'étude seule une personne participera réellement. « *C'est de la publicité mensongère* ».



À cela peut s'ajouter un manque de connaissance par les bureaux d'études du fonctionnement des collectivités, des contraintes réglementaires liées aux marchés publics et du site sur lequel porte l'étude.

Il serait souhaitable que les bureaux d'études qui répondent aux offres prévoient, d'eux-mêmes, des visites de terrain pour en connaître ses spécificités et caractéristiques, afin de mieux cibler leurs réponses et de montrer leur réelle motivation et leur sérieux, rassurant pour le maître d'ouvrage.

La rédaction hâtive des réponses se répercute sur la qualité du rendu : « il n'est pas rare de trouver des copier-coller » et « de retrouver le nom d'un autre cours d'eau ou d'une autre structure dans les réponses ».

Tous ces éléments desservent les bureaux d'études et décrédibilisent leurs propositions. **Les modalités de communication** demandées en cours de consultation pour répondre aux questions ne sont pas toujours respectées : comme par exemple, lorsqu'il est spécifié que les questions doivent être posées par écrit et que les candidats téléphonent.

La marge de manœuvre est cependant faible pour les maîtres d'ouvrages qui sont contraints au respect de la loi et doivent rester attentifs à ce qu'il n'y ait pas de concurrence déloyale.

DIALOGUE – PISTES DE REFLEXION

Maîtres d’Ouvrages et Bureaux d’Études

Dans l’ensemble, les maîtres d’ouvrages et les bureaux d’études connaissent et/ou reconnaissent ce qui est qualifié comme problématique lors de ces phases de consultation chez les uns et chez les autres. Ils sont d’accord sur un certain nombre de points tels que la rigidité réglementaire, la complexité des critères de notations, les modalités de communication, la gestion du temps, les obligations calendaires, etc.

Cette rigidité administrative et juridique pourrait être atténuée par exemple par l’organisation de visites de terrain, le renforcement du dialogue, des entretiens pour l’expression des besoins des deux parties, des réunions d’information, etc.

Aucune phase ne doit être négligée pour une consultation réussie et il est primordial que les besoins de chacun soient compris et entendu pour que l’ensemble de la prestation se passe au mieux.

Les bureaux d’études comme les maîtres d’ouvrages reconnaissent que par manque de temps, d’informations, de connaissances et/ou de compétences, ils sont aussi responsables de pratiques pouvant nuire à la compréhension.

Les propositions

À l’issue de la rencontre, plusieurs propositions ont émergé et des explications ou rappels de ce qui existe déjà et de ce qui est réglementairement faisable ont été donnés.

Ce sont des pistes de réflexion, un premier pas vers une amélioration du dialogue entre maîtres d’ouvrages et bureaux d’études :

Les échanges pendant la consultation

Les bureaux d’études comme les maîtres d’ouvrages regrettent la rigidité réglementaire qui contraint la nature et la qualité des échanges possibles. À cause de cette contrainte, n’y a pas eu de réelles solutions évoquées aujourd’hui, seulement des hypothèses :

« Peut-être systématiser les auditions orales des 3 premiers candidats ou bien organiser une visite de site et/ou une réunion technique à laquelle tous les candidats pourraient assister, ce qui permettrait d’échanger sur le contexte et les objectifs et éventuellement apporter des précisions ou des modifications au cahier des charges. Il est toujours possible d’intégrer une clause dans le règlement de consultation qui prévoit la modification du cahier des charges par le maître d’ouvrage pendant la consultation, en précisant le délai au-delà duquel il n’y aura plus de modifications. »

Il est à noter que la procédure d’un marché public démarre au commencement de la publicité et se termine à la notification du marché. Ce qui signifie qu’en amont de cette phase les structures sont tout à fait en droit d’échanger sans contrainte particulière.

L’Assistance à Maîtrise d’Ouvrage (AMO)

Les syndicats de rivière n’ont pas toujours les connaissances nécessaires pour appréhender

la commande, source d'incohérence, d'erreurs et des zones floues dans la rédaction du cahier des charges et par ricochet des réponses inadaptées.

Les assistances à maîtrise d'ouvrage qui se font en amont de la rédaction du CCTP, permettent au commanditaire de définir ou redéfinir finement ses besoins, ses attentes, les ressources disponibles, et aident à la rédaction du cahier des charges.

La mission d'AMO permet d'avoir des réponses claires et précises car les enjeux et les attentes sont compris, et le surcoût de départ est généralement rentabilisé sur la suite de l'opération, par un gain de temps et une meilleure adaptation des moyens et solutions proposés.

Le système d'appel à candidature

Les systèmes d'appel à candidature avec appel d'intention (à l'exemple des concours d'architecture) permettent aux deux ou trois candidats retenus d'être indemnisés (avance sur la rémunération future pour le BE choisi) pour leur proposition. Ainsi, les BE retenus peuvent présenter leur démarche et débiter la négociation. Les réponses sont alors plus travaillées.

Ce procédé existe déjà mais est peu pratiqué dans le domaine de la gestion de milieux aquatiques et pas forcément pertinent. En effet, il faut un début de remise de prestation pour pouvoir rémunérer le BE. On imagine ainsi mal comment cela peut s'appliquer à une étude globale par exemple.

Par contre, attention aux appels à candidature sans AMO : le maître d'ouvrage doit absolument avoir finement défini ses besoins.

L'appel à candidatures doit fournir les références, les méthodes et les moyens pour chaque BE audité.

Un accès des BE au cahier des charges

Les bureaux d'études présents aimeraient avoir accès à des cahiers des charges pour pouvoir les critiquer dans une perspective constructive, afin que les Maîtres d'Ouvrages aient une meilleure connaissance de ce qui fait obstacle ou au contraire de ce qui est très utile dans leur rédaction. Des CCTP reconnus « intelligents » pourraient aussi être publiés et commentés en les rendant anonymes.

Il existe déjà sur le site de l'ARRA 170 cahiers des charges consultables.

Les BE pourraient également lister ce qu'il serait incontournable de faire apparaître dans un cahier des charges pour pouvoir chiffrer correctement (Linéaire de cours d'eau à parcourir à pied pour un plan de gestion ripisylve par exemple), ou rédiger « le CCTP idéal » pour différents types d'études.

Une plus grande transparence

L'affichage d'un budget prévisionnel, une plus grande transparence budgétaire est demandée par les bureaux d'études. Il leur permettrait de mieux cibler leur réponse. Cependant, il est réglementairement interdit d'afficher une fourchette de prix dans une consultation (sauf dans le cadre de la loi relative à la Maîtrise d'Ouvrage Publique, dite loi MOP).

La décomposition de l'offre financière

Il est souvent très compliqué pour les bureaux d'études de quantifier finement le temps passé sur chaque phase. Les maîtres d'ouvrages sont d'accord pour réfléchir à une autre formulation, plus souple, moins contraignante,

de la présentation des offres financières. Il est proposé *a minima* de demander le nombre de jours et le montant par phase.

Le prix journée des BE

Afin que les maîtres d'ouvrages puissent avoir une idée du coût du travail, les bureaux d'études ont proposé de leur indiquer les prix « journée » d'un ingénieur. Avec ces informations, les maîtres d'ouvrages pourraient plus facilement éviter de retenir des offres à prix anormalement bas.

Compétences et savoir-faire des bureaux d'études ?

Par ailleurs, les BE ont demandé à ce que soient indiqués dans le cahier des charges les compétences attendues sur l'étude ainsi que la hiérarchisation et la quantification des thématiques (ex : sur l'ensemble de l'étude il y aura 50 % d'hydraulique). Cela leur permettrait d'éviter l'empilage des CV dans leur réponse en indiquant le profil et l'expérience de la personne qui interviendra et de composer une équipe dédiée à la mission.

L'une des propositions consiste à prévoir systématiquement un tableau de synthèse indiquant : le nombre de réunions, le linéaire étudié en distinguant ceux qui doivent être visités entièrement à pied, les délais attendus,

les rendus à produire, le nombre de dossiers à imprimer et les compétences requises.

Il est important que la maîtrise d'ouvrage laisse un peu de latitude aux bureaux d'études dans les propositions de méthodes et outils car ils ont souvent un savoir-faire précieux à partager.

L'une des propositions est aussi de prévoir en fin de prestation un échange MO/BE sur les points positifs et négatifs du CCTP, afin que des enseignements puissent en être tirés.

LA SUITE ?

À l'issue de cette journée d'échanges très fertile, il a été décidé de former un groupe de travail constitué de maîtres d'ouvrages et de bureaux d'études. L'objectif sera dans un premier temps de se réunir pour envisager la suite à donner à cette « journée récolte » avec la perspective de dialogue et de compréhension mutuelle pour l'optimisation de la qualité de travail. Il est en particulier évoqué la rédaction d'une « charte de bonnes pratiques » qui permettrait de fixer quelques règles simples et légales pour simplifier les échanges dans le cadre des marchés publics.

RAPPELS JURIDIQUES

Françoise PETIT – Centre de gestion de l’Ain

Le texte qui suit est un rappel des points réglementaires incontournables lors de la phase de consultation, issues de la présentation de la juriste F.PETIT lors de la journée. Le document complet est consultable [à cette adresse](#)

LES PRINCIPES FONDAMENTAUX DE LA COMMANDE PUBLIQUE

1. LIBERTÉ D’ACCÈS

Toute personne remplissant les conditions requises doit pouvoir se porter candidate à un marché public.

2. ÉGALITÉ DE TRAITEMENT

Toute personne doit être traitée de la même façon qu’une autre placée dans la même situation.

3. TRANSPARENCE DES PROCÉDURES

Un degré de publicité adéquat permettant une ouverture du marché à la concurrence ainsi que le contrôle de l’impartialité des procédures d’attribution du marché doit être garantie en faveur de tout soumissionnaire potentiel.

En cas de litige le juge vérifiera le respect de ces grands principes. 80 % des MAPA annulés le sont par rapport au non-respect d’au moins une de ces règles.

LA DÉTERMINATION PRÉALABLE DES BESOINS

La nature et l’étendue des besoins à satisfaire sont déterminées avec précision avant tout appel à la concurrence en prenant en compte des objectifs de développement durable.

Le marché conclu par le pouvoir adjudicateur a pour objet exclusif de répondre à ces besoins.

Les spécifications techniques ne peuvent indiquer un mode de fabrication, une origine particulière, une marque, un brevet.

Le cas particulier de la loi MOP

Si le code des marchés publics impose de déterminer avec précision, avant le lancement de toute consultation, la nature et l’étendue des besoins à satisfaire, la loi MOP va plus loin puisqu’elle précise qu’il appartient au maître d’ouvrage, après s’être assuré de la faisabilité et de l’opportunité de l’opération envisagée :

- 💧 de déterminer la localisation,
- 💧 de définir le programme,
- 💧 d’arrêter l’enveloppe financière prévisionnelle,
- 💧 d’assurer le financement.

L'APPRÉCIATION DES SEUILS

Tout achat public implique une mise en concurrence avec une appréciation des seuils effectuée : au regard du montant estimé du marché, apprécié différemment en travaux, en fournitures ou en services.

LES MODES DE DÉVOLUTION

Marché unique ou marché à lot ?

Si l'allotissement n'est pas utilisé, il faudra le justifier.

« Afin de susciter la plus large concurrence et sauf si l'objet du marché ne permet pas l'identification de prestations distinctes, le pouvoir adjudicateur passe le marché en lots séparés. »

LES DIFFÉRENTS TYPES DE MARCHÉS

1. MARCHÉ ORDINAIRE

Lorsque l'acheteur peut définir avec certitude le rythme et l'étendue des besoins à satisfaire, il passe un marché ordinaire. Il sera exécuté dans un temps défini dans le cahier des charges, à compter de sa notification ou de l'ordre de service de démarrage.

2. À BON DE COMMANDES

Si, pour des raisons économiques, techniques ou financières, le rythme ou l'étendue des besoins à satisfaire ne peuvent être entièrement définis dans le marché, le commanditaire doit passer un marché fractionné à bons de commande. C'est une obligation.

3. À TRANCHES CONDITIONNELLES

À l'inverse du marché à bons de commande, l'étendue du besoin à satisfaire est connue dès la passation du marché. L'incertitude qui caractérise les marchés à tranches conditionnelles ne porte pas sur le besoin à satisfaire mais sur sa mise en œuvre, c'est-à-dire sur la possibilité de réaliser ou non les prestations relatives aux tranches conditionnelles.

LA SÉLECTION DES CANDIDATURES

Les capacités professionnelles, les capacités techniques et les capacités financières des candidats sont analysées, selon une liste dressée par un arrêté du 28 août 2006.

Les références

Elles doivent être en rapport et proportionnées avec l'objet du marché.

Le seul fait de ne pas avoir de références relatives à l'exécution de marchés de même nature ne peut plus justifier l'élimination d'un candidat. L'absence de références pourra être comblée par tout autre moyen de preuve afin de ne plus pénaliser les jeunes entreprises.

Le repêchage

Le pouvoir adjudicateur a la possibilité de demander aux candidats concernés par le marché de compléter leur candidature dans un délai de 10 jours maximum, leur laissant une seconde chance.

Le chiffre d'affaires annuel

Désormais, lorsque le pouvoir adjudicateur demande un chiffre d'affaires annuel minimal, ce niveau minimal ne peut être supérieur à deux fois le montant estimé du marché ou du lot.

LE JUGEMENT DES OFFRES

Il définit le bon usage des critères qui doivent être non discriminatoires et liés à l'objet du marché.

En procédure formalisée

Les critères doivent être pondérés voire sous-pondérés et aboutir à un classement des offres.

C'est seulement si la pondération des critères d'attribution est impossible, du fait notamment de la complexité du marché, que la personne publique peut se borner à procéder à leur hiérarchisation par ordre décroissant d'importance.

En MAPA

Il n'y a aucune obligation de pondération.

LA PUBLICITÉ

Les différents types de publicités

1. DE 0 À 15 000 EUROS

La publicité et la mise en concurrence ne sont pas nécessaires.

Il est demandé à l'acheteur public de :

- veiller à choisir une offre répondant de manière pertinente au besoin,
- respecter le principe de bonne utilisation des deniers publics,
- ne pas contracter systématiquement avec un même prestataire lorsqu'il existe une pluralité d'offres potentielles susceptibles de répondre au besoin.

L'efficacité de la commande publique et le bon usage des deniers publics invitent l'acheteur public à s'informer sur la structure de l'offre existante sur le marché et à se comporter en gestionnaire avisé et responsable.

Il devra être à même de pouvoir justifier les motifs de son choix et d'assurer, en toute transparence, la traçabilité des procédures qu'il aura employées, selon la nature et le montant de la prestation achetée, notamment devant le juge (par exemple, en produisant les devis sollicités, les référentiels de prix ou les guides d'achat utilisés, etc.).

L'établissement d'une note de traçabilité de l'achat est recommandé.

2. DE 15 000 À 90 000 EUROS

Les modalités sont librement fixées par le pouvoir adjudicateur en fonction de la nature et des caractéristiques des besoins à satisfaire et du nombre ou de la localisation des opérateurs économiques susceptibles d'y répondre.

Peuvent être utilisés comme supports : la presse écrite, un site internet, une annonce dématérialisée, un bulletin d'information communal ou le Bulletin Officiel des Annonces des Marchés Publics (BOAMP).

3. DE 90 000 À 207 000 EUROS

Dans cette tranche, la publicité doit obligatoirement être faite au BOAMP ou au Journal des Annonces Légales (JAL) et en Presse spécialisée si elle est « nécessaire », ajoutée à la dématérialisation totale depuis le 1^{er} janvier 2012 (avec avis sur le profil acheteur depuis le 1^{er} janvier 2010).

4. AU-DELÀ DE 207 000 EUROS

La publicité obligatoire au BOAMP et au Journal Officiel de l'Union Européenne (JOUE), dans la presse spécialisée si elle est « nécessaire » et enfin par dématérialisation totale.

Les délais

Dans le cadre d'un **appel d'offre ouvert** le délai de réception des candidatures ne doit pas être inférieur à 40 jours à compter de la date d'envoi de l'avis de publicité. Le décompte commence à partir de la date d'envoi au support de presse.

En **MAPA**, les délais du marché doivent être adaptés au montant et à l'objet du marché. Le décompte commence à partir de la date de parution de l'avis de publicité.

La négociation

La négociation n'est envisageable en MAPA que dans la mesure où le pouvoir adjudicateur l'a **annoncée** dans les documents de la consultation : « *Dans le cadre d'une procédure adaptée, si le pouvoir adjudicateur n'a pas prévu de négociation conformément à l'article 28 du Code des marchés publics, il ne peut engager cette négociation avec les candidats* ».

Elle se doit de **garantir l'égalité de traitement et d'assurer la transparence** de la procédure. **La traçabilité** de la négociation avec chacun des candidats, dont aucun ne doit être ignoré, est importante.

Enfin, elle peut permettre d'**éclaircir** ou de **justifier** la consistance de certaines offres.

L'ACHÈVEMENT DE LA PROCÉDURE

Les délais de suspension dit de « Standstill » ou « levé de stylo »

En **MAPA**, les motifs de rejet sont notifiés au candidat dans les quinze jours suivant sa demande écrite. Il n'y a pas pour l'acheteur public d'obligation de respect de délai avant la signature du MAPA.

En **procédure formalisée**, les soumissionnaires dont l'offre a été rejetée doivent en être informés avec motif. Le nom de l'attributaire et le motif de ce choix doivent être donnés. Enfin, l'acheteur doit indiquer un délai minimal qu'il respectera avant de signer.

Concernant le délai de suspension, la décision devra être envoyée soit par voie postale 16 jours au moins à compter de la date d'envoi, soit par voie électronique 11 jours au moins à compter de la date de l'envoi.

INFORMATIONS ET DOCUMENTS

COMMUNICABLES SUITE À UN REJET



L'information des candidats évincés ne saurait porter atteinte aux secrets protégés par la loi tels que :

- Le secret de la vie privée,*
- Le secret professionnel,*
- Le secret en matière commerciale et industrielle ou secret des "affaires".*

La Commission d'Accès aux Documents Administratifs (CADA) considère que certains documents administratifs relatifs à la passation des marchés publics ne peuvent en aucun cas être communiqués selon les deux cas suivant :

- Ils sont entièrement couverts par le secret industriel et commercial tels que :
 - ✓ les documents comportant des éléments relatifs à la capacité professionnelle des candidats, la description de leurs capacités techniques, leurs références et capacités financières,
 - ✓ le détail technique et financier des offres non retenues,
 - ✓ le mémoire technique et la présentation des moyens humains et matériels de l'entreprise attributaire,
- Ils s'inscrivent dans une suite répétitive de marchés portant sur une même catégorie de biens tels que l'offre de prix détaillée en cas de marché répétitif.

L'ACTUALITÉ JURIDIQUE

Le paquet législatif communautaire « commande publique » a été publié au JOUE le 28 mars 2014.

Les États membres ont jusqu'au 18 avril 2016 pour transposer ces dispositions dans leur droit national, un délai supplémentaire étant octroyé pour les dispositions en matière de dématérialisation des marchés publics.

Directive 2014/24/UE du Parlement européen et du Conseil du 26 février 2014 sur la passation des marchés publics et abrogeant la directive 2004/18/CE (dite "secteurs classiques")

Directive 2014/25/UE du Parlement européen et du Conseil du 26 février 2014 relative à la passation de marchés par des entités opérant dans les secteurs de l'eau, de l'énergie, des transports et des services postaux et abrogeant la directive 2004/17/CE (dite "secteurs spéciaux")

Directive 2014/23/UE du Parlement européen et du Conseil du 26 février 2014 sur l'attribution de contrats de concession.

Les futurs textes sont annoncés pour le mois de décembre avec une entrée en vigueur le 1^{er} avril 2016.

Les principales évolutions :

Le DUME : Document unique de marché européen

Le dispositif MPS : Marché Public Simplifié

Évolution du régime des avenants :

Les directives fixent pour la première fois des taux plafonds pour la passation des avenants. En effet, un avenant pourra être conclu dans la limite de 15 % de la valeur initiale des marchés de travaux, ou 10 % de la valeur initiale des marchés de fournitures ou services.

Pour plus d'informations, vous pouvez consulter :

[La CADA , Collectivités locales](#)