

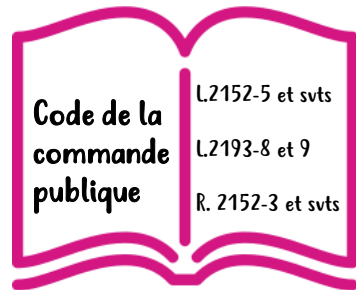
LES OFFRES ANORMALEMENT BASSES (1)

QUOI ?

Une offre anormalement basse (OAB) est une offre qui présente **2 caractéristiques** :

- son prix est manifestement sous-évalué ;
- et elle est de nature à compromettre la bonne exécution du marché.

C'est le prix ou les coûts proposés pour l'offre globale qui est apprécié, non pas un ou des prix pris isolément.



QUI ?

- l'offre du soumissionnaire (cad un candidat qui a remis une offre)
- y compris celle de son ou de ses sous-traitants.

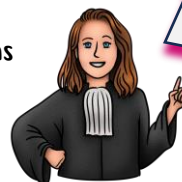
COMMENT ?

Détecter



L'acheteur analyse les offres et détecte les OAB.

Si un autre soumissionnaire le demande, l'acheteur doit être en mesure d'expliquer les raisons pour lesquelles il n'a pas considéré l'offre comme une OAB.



mon conseil

À ce stade, optez pour une analyse mathématique (médianes, moyennes et/ou écarts-types...) et gardez une trace de votre analyse.

Interroger



Au moindre doute, l'acheteur met en place une **procédure contradictoire** en demandant au soumissionnaire des précisions et des justifications sur le montant de son offre.

L'acheteur n'est pas tenu de poser des questions précises. Conseil pour l'acheteur : rappeler au soumissionnaire qu'il doit apporter des preuves.

Examiner



L'acheteur examine la réponse du soumissionnaire cad les arguments et les pièces produites pour justifier le montant de son offre (voir infographie 2 sur le même thème des OAB)

Au regard des éléments communiqués par le soumissionnaire, l'acheteur décide de rejeter ou non son offre.

Il rejette l'offre :

- si les éléments fournis ne justifient pas le niveau de prix et les coûts proposés, de manière satisfaisante ;
- ou si elle méconnaît les obligations imposées par le droit de l'environnement, le droit social et le droit du travail (y compris les conventions collectives)

Décider

