

Le classement des offres

Pour attribuer le marché à l'entreprise qui présente l'offre économiquement la plus avantageuse, l'acheteur public a l'obligation de procéder selon une méthode précise.

Il doit utiliser des critères de sélection.

Mais tous les critères n'ont pas la même importance : ils doivent être pondérés ou à défaut hiérarchisés.

Le principe de la pondération

La pondération s'impose.

L'acheteur public pondère les critères de sélection des offres : il définit précisément l'équilibre entre les différents critères et leur valeur respective, au moyen par exemple de l'application d'un pourcentage ou d'un coefficient.

Si, pour des raisons démontrables, la pondération n'est pas possible l'acheteur public utilisera la hiérarchisation des critères : il établira une liste dans laquelle les critères sont présentés dans un ordre décroissant d'importance.

La pondération c'est

- affecter un coefficient numérique à chacun des critères retenus ;
 - valeur technique : coefficient 2
 - prix : coefficient 1

- ou sous forme de pourcentages :
 - valeur technique : 66,66 %
 - prix : 33,33 %

Introduire un système de notation des offres selon une échelle de valeur préétablie.

La note obtenue au regard de chaque critère étant multipliée par un coefficient numérique plus ou moins grand selon l'importance attribuée à chaque critère.

Exemple :

Trois entreprises A, B et C soumissionnent à un marché public ayant pour objet la fourniture de papier pour imprimantes.

La Région, pour l'attribution du marché retient deux critères : la valeur technique (qualité du papier) et le prix.

La région affecte un coefficient à chaque critère :

- coefficient 2 pour le prix
- coefficient 1 pour la valeur technique

La Région donne une note sur 10 à chacune des entreprises pour chaque critère.

Chaque note est pondérée par le coefficient attribué au critère correspondant (on multiplie par 2 pour le prix et par 1 pour la valeur technique).

La région obtient une note finale pour chaque entreprise en additionnant tous les points obtenus par l'entreprise (pour obtenir une note finale sur 10 : diviser par un chiffre égal à la somme des coefficients).

Le marché est attribué à l'entreprise qui obtient la meilleure note finale.

	Note obtenue pour le critère du prix	Points obtenus pour le critère du prix (coefficient 2)	Note obtenue pour le critère de la valeur technique	Points obtenus pour le critère de la valeur technique (coefficient 1)	Points obtenus sur 30 possibles	Note finale sur 10
Entreprise A	4/10	8	7/10	7	15	5
Entreprise B	8/10	16	5/10	5	21	7
Entreprise C	7/10	14	8,5/10	8,5	22,5	7,5

L'entreprise C arrive en première position avec une note finale de 7,5/10.

L'entreprise B arrive en deuxième position avec une note finale de 7/10.

L'entreprise C arrive en troisième position avec une note finale de 5/10.

Le marché est donc attribué à l'entreprise C.

L'acheteur public ne peut pas au moment du classement des offres appliquer une pondération ou une hiérarchisation différente de celle annoncée dans l'avis d'appel public à la concurrence ou dans le règlement de la consultation.