

PRÉSENTATION METHODE ANALYSE DES OFFRES VARIABLES

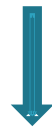
Chantal SAICHI Directeur de la Commande Publique
Ville de Toulon

Rappel des textes

- ▶ Article 32 Ordonnance 2015-899 du 23 juillet 2015:
 - « Les offres sont appréciées lot par lot sauf lorsque l'acheteur a autorisé les opérateurs économiques à **présenter des offres variables selon le nombre de lots susceptibles d'être obtenus** ».

Acheteurs : Quels défis à relever ?

- ▶ Ne pas perdre d'argent.
- ▶ Permettre aux PME d'accéder à la commande publique en toutes circonstances ?
- ▶ Faire des PME des partenaires essentiels d'un Achat Public contraint
(restrictions budgétaires , bonne utilisation des deniers publics..)



- ▶ **Faire preuve d'une ingénierie contractuelle favorisant une relation bilatérale « donnant-gagnant »**

Les principes de base de la méthode

- ▶ 1. Limiter la présentation d'offres variables à certains lots d'une consultation : 2 lots sur 5
- ▶ 2. Choisir des lots se rapportant à un domaine professionnel lié (lots peinture intérieure et faux plafonds)
- ▶ 3. Ne pas permettre la présentation d'offres variables croisées (Offre variable à la fois sur lots 1 / 2 et sur lots 2 / 3)
- ▶ 4. Obliger la réponse aux offres « individualisées » pour la remise d'offres variables
- ▶ 5. Apprécier les offres sur l'ensemble des critères
- ▶ 6. procéder à une seule notation

EXEMPLE 1 de remise d'offres variables

Candidats	LOT 1 Peinture Intérieure	LOT 2 Faux plafonds	LOT 3 Menuiserie
ENT A	AI1 70	AI2 65	
	AG1 80	/ 2 70 = 150	
ENT B	BI1 67		
ENT C		CI2 60	
ENT D	DI1 65	DI2 75	
	DG1 72	/ 2 80 = 152	
ENT E			EI3 90

1. Noter chaque offre sur la base des critères pondérés de chaque lot . Dans l'exemple, les points attribués sont mentionnés à côté des offres. Ainsi, au titre du Lot 1 = le classement est le suivant : AG1>DG1>AI1>BI1>DI1 . Au titre du lot 2 : DG2>DI2>AG2>AI2>CI2 etc..
2. Comparer les offres variables. DG1/2 (152)> AG1/2(150)
3. Vérifier qu'aucune offre individuelle présentée par un candidat n'ayant pas fait d'offre variable ne soit > à la meilleure offre globalisée au titre de chaque lot. Ni BI1(67), ni CI2(60) ne sont > à AGI (70) ou à DG2(80)
4. Le marché pourra donc être attribuée à D au titre de son offre DG1/2 pour les lots 1 et 2 et à l'entreprise E pour le lot 3

EXEMPLE 2 de remise d'offres variables

Candidats	LOT 1 Peinture Intérieure	LOT 2 Faux plafonds	LOT 3 Menuiserie
ENT A	AI170 AG1 80	AI265 /2 70= 150	
ENT B	BI1 82		
ENT C		CI2 60	
ENT D	DI165 DG1 72	DI275 /2 80= 152	
ENT E			EI3

1. Même démarche qu'au titre de l'exemple 1. Notation de toutes les offres individuelles. BI1> AG1>DG1>AI1>DI1.(lot1). Pas de changement pour lot 2. DG2>DI2>AG2>AI1>CI2.
2. Comparaison des offres variables : DG1/2>AG1/2. Mais BI1(82) étant la meilleure de toutes les offres au titre du lot 1, elle est d'une meilleure valeur que DG1 (72).Impossible d'attribuer à DG1/2 (et même que AG1 (80))
3. Il faut donc effectuer une Comparaison entre DG1/2 (152) et les meilleurs offres individuelles à savoir : [BI(82)+ DI2 (75)]=157. Les deux offres individuelles sont les meilleures . Les lot 1 et 2 seront respectivement attribués à ENT B et ENT D.

Les modalités de présentation des offres variables

- ▶ 1. Permettre aux candidats de ne remplir qu'un AE et de remettre des documents financiers et mémoire technique spécifiques OI et OV (offres individualisée et variable) si sont impactées
- ▶ 2. Identifier dans l'AE de l'offre variable les montants identifiés de chaque lot
- ▶ Annoncer dans le RC la méthode d'analyse des offres variables
- ▶ Au final : outil pertinent permettant le choix des offres globalement les plus avantageuses MAIS n'empêchant pas l'accès des PME en les encourageant à mieux penser leurs différentes propositions.