

« Comment répondre à un marché public de denrées alimentaires biologiques ? »



● FRAB AuRA ●

Les Agriculteurs **BIO**
d'Auvergne-Rhône-Alpes

1. Généralités sur les marchés publics

DÉFINITION

Les marchés publics sont des contrats conclus entre les collectivités publiques (pouvoirs adjudicateurs) et des opérateurs économiques publics ou privés, pour répondre à leurs besoins en matière de travaux, de fournitures ou de services.

Les marchés publics soumis au code respectent les principes de liberté d'accès à la commande publique, d'égalité de traitement des candidats et de transparence des procédures. Ces principes permettent d'assurer l'efficacité de la commande publique et la bonne utilisation des deniers publics. Ces obligations sont mises en œuvre conformément aux règles fixées par le code des marchés publics (CMP).

Pour aller plus loin : <http://www.legifrance.gouv.fr>

SONT SOUMIS AU CODE DES MARCHES PUBLICS :

- 1° L'État et ses établissements publics autres que ceux ayant un caractère industriel et commercial ;
- 2° Les collectivités territoriales et les établissements publics locaux.

2. Les pièces constitutives d'un marché

L'AAPC :

- L'Avis d'Appel Public à la Concurrence reprend les informations essentielles d'un marché (objet, critères d'attribution, date limite de remise des offres,...)
- Il figure sur les différents supports de publicité où sont publiés les marchés publics

Exemples de supports de publicité via Internet :

www.boamp.fr ;

www.aji-france.com ;

Sites Internet des municipalités ;

Sites Internet des conseils généraux ;

Etc.

LE DCE :

Le dossier de consultation des entreprises contient **toutes les pièces du marché** et en particulier :

- **Le règlement de la consultation**
- **L'acte d'engagement**
- **Le CCAP**
- **Le CCTP**
- **Le bordereau des prix unitaires et/ou le devis quantitatif estimatif**
- **Les annexes éventuelles**

@ Des variantes sont possibles dans l'organisation des documents

Le candidat intéressé peut télécharger le DCE sur Internet ou le demander auprès de la collectivité.

Le règlement de la consultation (RC) :

- À lire en premier pour évaluer l'intérêt du marché pour son exploitation/ son entreprise ;

-Reprend les principales caractéristiques d'un marché :

- ◆ L'objet du marché
- ◆ Le type de procédure
- ◆ La description des lots et les montants indicatifs éventuels
- ◆ La durée du marché
- ◆ Les justificatifs à produire pour la candidature et l'offre
- ◆ Les conditions de remise des plis
- ◆ La date et l'heure limites de remise des offres
- ◆ Les critères de jugement des offres, leur modalité d'évaluation et leur pondération
- ◆ Les contacts administratifs et techniques
- ◆ Les voies et les délais de recours

Le cahier des clauses techniques particulières (CCTP) :

- Il précise **les caractéristiques techniques des produits demandés, les conditions d'exécution du marché et les modalités pratiques relatives à la livraison de denrées alimentaires.**

- Le CCTP indique notamment :

- ◆ Le ou les sites à approvisionner
- ◆ Les quantités approximatives demandées
- ◆ Les modalités d'émission des bons de commande
- ◆ Les modalités de livraison (horaires, lieux, fréquence...)
- ◆ Les conditionnements et emballages requis
- ◆ Les normes d'étiquetage
- ◆ Les règles d'hygiène à respecter pour le transport des marchandises
- ◆ Les garanties à présenter (agréments, licence AB, absence d'OGM...)
- ◆ Les modalités de contrôle des livraisons et des denrées
- ◆ Les spécifications techniques relatives à chaque lot ou produit (qualités organoleptiques, valeur nutritionnelle, process de fabrication, etc.)

Le cahier des clauses administratives particulières (CCAP) :

Le CCAP reprend certaines des dispositions du RC et du CCTP et détaille en plus :

- Le contenu des prix,
- Les modalités de variation des prix,
- Les modalités de paiement et de facturation,
- Les avances et acomptes éventuels,
- Les intérêts moratoires,
- Les pénalités de retard.

Remarque : CCTP et CCAP peuvent être regroupés dans un document unique appelé CCP

L'acte d'engagement :

- L'acte d'engagement, appelé aussi « DC 3 », est **une pièce contractuelle importante**
- Au travers de ce document, le candidat présente son offre de prix et s'engage à respecter les conditions du marché
- Il doit être signé par l'entreprise et sera également signé par l'administration si le candidat est retenu.

Le bordereau des prix unitaires (BPU) et le devis quantitatif estimatif (DQE) :

Le BPU (Bordereau des Prix Unitaires) est principalement utilisé dans les marchés à bons de commande. Il liste les prix unitaires relatifs à chaque produit.

Le DQE (Devis Quantitatif Estimatif) est un document, en principe non contractuel, utilisé dans les marchés à bons de commande pour permettre la comparaison des prix. Il effectue la somme des produits : quantités estimées X prix unitaires.

3. Les documents à fournir pour candidater

PIECES JUSTIFICATIVES DE LA CANDIDATURE :

Remarque : **La liste des pièces demandées peut varier d'un marché à l'autre :**
se référer dans tous les cas au règlement de la consultation pour la constitution du dossier

Le plus souvent :

- DC1 : Lettre de candidature

✚ Il permet au candidat de s'identifier et comporte un ensemble de déclarations sur l'honneur (respect du code du travail, des obligations sociales et fiscales, absence de condamnations, etc.)

- DC2 : Déclaration du candidat individuel ou du membre du groupement

✚ Renseignements sur la situation financière du candidat, ses capacités professionnelles et ses références pour des prestations similaires

Ces formulaires sont téléchargeables depuis Internet sur le site du ministère de l'économie : <http://www.economie.gouv.fr/daj/formulaires-declaration-candidat>

PIECES JUSTIFICATIVES DE L'OFFRE :

Remarque : La liste des pièces demandées peut varier d'un marché à l'autre : se référer dans tous les cas au règlement de la consultation pour la constitution du dossier

Le plus souvent :

- DC3 : Acte d'engagement
- BPU et/ou DQE
- **Un mémoire technique** (se conformer en tout point à ce qui est demandé par le pouvoir adjudicateur pour sa rédaction)

Ne pas hésiter à présenter en annexe tous documents permettant de valoriser son offre et ses produits, même si cela n'est pas demandé!

CAS PARTICULIER DES GROUPEMENTS DE PRODUCTEURS

- **Plusieurs entreprises / producteurs peuvent s'associer pour présenter une offre commune**
- Intérêt : élargir sa gamme et répondre ainsi plus facilement à un ou plusieurs lots
- Il n'est **pas nécessaire pour cela de formaliser le groupement d'un point de vue juridique**
- Les entreprises doivent signer une convention de groupement et désigner un mandataire chargé de la coordination entre les sous-traitants
- Le groupement peut être conjoint ou solidaire (cf diapo suivante)
- La composition du groupement ne peut pas évoluer au cours du marché
- Des renseignements spécifiques relatifs au groupement sont demandés dans la lettre de candidature et dans l'acte d'engagement (la répartition des prestations notamment)

LE GROUPEMENT SOLIDAIRE :

- Le groupement est solidaire lorsque chaque opérateur économique membre du groupement est engagé financièrement pour la totalité du marché ;
- L'un des opérateurs économiques membre du groupement, désigné comme mandataire, représente l'ensemble des membres et coordonne les prestations ;
- Paiement sur un compte commun.

LE GROUPEMENT CONJOINT :

- Le groupement est conjoint lorsque chacun des membres du groupement s'engage à exécuter la ou les prestations qui sont susceptibles de lui être attribuées dans le marché ;
- L'un des opérateurs est désigné comme mandataire ;
- Si le marché le prévoit, le mandataire du groupement conjoint est solidaire, pour l'exécution du marché, de chacun des membres du groupement pour ses obligations contractuelles ;
- Chaque entreprise est payée directement.

4. Modalités de jugement des candidatures et des offres

Sélection des candidatures :

Elle s'opère à partir de critères s'appuyant sur les garanties et les capacités techniques et financières des candidats, ainsi que sur leurs références professionnelles.

L'insuffisance ou l'absence de références n'est plus un motif suffisant pour écarter un candidat. Ce dispositif vise à favoriser l'accès des petites et moyennes entreprises à la commande publique.

L'acheteur doit déterminer, au regard de l'ensemble des éléments, si l'entreprise a ou non la capacité d'exécuter le marché.

Jugement des offres :

Le classement des offres s'établit sur la base de critères d'attribution auxquels sont affectés des coefficients de pondération. Les critères d'attribution sont systématiquement indiqués dans l'AAPC et le RC.

Des points sont attribués à chaque candidat dans le respect des modalités de calcul qui sont précisées dans le marché.

Chaque critère peut être décomposé en sous-critères.

Le candidat retenu est celui qui remporte la meilleure note.

Exemples de critères d'attribution :

- *Performance en matière de développement des approvisionnements directs de produits de l'agriculture ;*
- *Performances environnementales ;*
- *Prix ;*
- *Valeur technique ;*
- *(...)*

Impossibilité pour une collectivité publique d'insérer dans son marché un critère d'ordre géographique parmi les critères de jugement des offres des produits demandés :

⌚ L'insertion d'un critère de préférence locale est illégale car discriminatoire.

- *⌚ Mais des solutions existent pour faciliter l'accès des opérateurs locaux aux marchés publics*

⌚ En particulier, le pouvoir adjudicateur peut recourir au critère « performances en matière de développement des approvisionnements directs de produits issus de l'agriculture »

L'information des candidats évincés :

↗ Le candidat non retenu peut demander par écrit :

- Les motifs détaillés du rejet,
- Le nom de l'attributaire du marché,
- Les caractéristiques et les avantages de l'offre retenue.

↗ Le pouvoir adjudicateur a obligation de répondre dans un délai de 15 jours à compter de la réception du courrier du candidat

↗ Attention : tous les documents relatifs à un marché ne sont pas transmissibles, certaines pièces restent confidentielles