



## Comment répondre à un marché de restauration collective ?

Réseau Rural Régional  
2 décembre 2009



## Qu'est-ce qu'un marché public ?

- **Achat** : dépense en vue de l'acquisition de biens ou services visant à combler des besoins propres exprimés par l'acheteur (à la différence d'une subvention notamment).
- **Marché** : contrat à titre onéreux entre 2 entités, c'est la forme juridique que prend l'achat.

## Quels types de marchés ?

- Allotissement des marchés
  - L'allotissement comme règle (art 10 CMP)
  - Le système des petits lots (art 27-3 CMP)
- Marché fractionné / marché global
  - Accord cadre (art 76 CMP)
  - Marché à bons de commande (art 77 CMP)
  - Marché global
- Options et variantes

## Comment se présente un marché ? (1)

- Le dossier de marché ou le document de consultation des entreprises (DCE)
  - Le règlement de la consultation : retrace les règles de mise en concurrence, notamment les critères, les modalités de réponse,...
  - L'acte d'engagement : constitue l'offre, de prix notamment du candidat (avec ses annexes)
  - Le cahier des clauses administratives particulières (CCAP) : indique les modalités d'exécution administrative du marché
  - Le cahier des clauses techniques particulières (CCTP) : détermine le besoin de l'acheteur

## Comment se présente un marché ? (2)

- Les autres éléments du marché
  - Le cahier des clauses administratives générales relatives aux fournitures courantes et services : non joint, il conditionne certaines clauses
  - La réponse technique et commerciale du candidat, elle dépend des demandes fixées au règlement de la consultation, souvent :
    - Offre de prix (prix unitaires ou prix forfaitaire)
    - Dossier d'offre, reprenant le plus souvent : délais de livraison, conditionnements, méthodes et conditions d'approvisionnement
    - Échantillons, le cas échéant

## Où trouver les annonces de marché ? (1)

- Les règles de publicité
  - Marché formalisé (appel d'offres) > 206 000 € HT, publication obligatoire dans :
    - JOUE : Journal officiel de l'Union européenne (Europe)
      - [http://ted.europa.eu/Exec?DataFlow=ShowPage.dfl&Template=TED/extended\\_search](http://ted.europa.eu/Exec?DataFlow=ShowPage.dfl&Template=TED/extended_search)
    - BOAMP : bulletin officiel des marchés publics (France)
      - <http://www.boamp.fr/>
    - Journaux d'annonces légales (JAL) : presse quotidienne régionale (Nouvelle République, Centre-Presses, Sud-Ouest, Charente Libre, Courrier de l'ouest,....)
    - Autres publications éventuelles
    - Sites internet des collectivités (profils d'acheteurs) + abonnements automatisés

## Où trouver les annonces de marché ?(2)

- Marchés à procédures adaptées (< 206 000 € HT), selon le montant et l'objet :
  - > 90 000 € HT : BOAMP et/ou journal d'annonces légales et éventuellement une ou plusieurs publications évoquées ci-avant
  - < 90 000 € HT : publicité adaptée, non obligatoire en dessous de 20 000 € HT

## Comment chercher une annonce ?

- Abonnements gratuits par mots clés / zones géographiques
- Utilisation des codes CPV
  - Vocabulaire commun d'achat de l'union européenne, basé sur une nomenclature
  - Ex : 03221113 pour oignons : 03 = produits agricoles, 0322 = légumes, fruits et noix, etc...
- Utilisation des codes NUTS
  - Nomenclature géographique
  - Ex : FR53 = Poitou-Charentes, FR533 = 2 Sèvres

## Comment répondre à un marché ?

- Répondre seul ou répondre à plusieurs ?
  - La co-traitance et le groupement momentané d'entreprises
    - Groupement solidaire
    - Groupement conjoint
  - La sous-traitance
- Quels documents pour la candidature ?
  - La lettre de candidature (DC4)
  - Les capacités et références (DC5)
  - La situation fiscale et sociale (DC7)

## Comment rédiger une offre ?

- Prendre du temps pour la partie administrative
- Respecter scrupuleux du règlement de la consultation, notamment :
  - les dates limites de réponse
  - les pièces demandées au titre de l'offre du candidat
- Toujours signer l'acte d'engagement avant de remettre une offre

## Peut-on négocier un marché ?

- Quand peut-on négocier ?
  - Marchés formalisés : non - interdit
  - Marchés à procédures adaptées : oui – souvent
- Que peut-on négocier ?
  - Les prix
  - Les autres éléments de l'offre (ex : conditions de livraison,...)
- Formalisme et limites de la négociation