

Répondre au marché : préparer le dossier offre

La réponse à un marché public s'accompagne toujours d'une candidature et d'une offre. L'offre proposée pour un marché public doit répondre au besoin de l'acheteur. Elle comporte une offre technique et une offre financière. Dans certains cas, le candidat peut présenter une solution différente de celle proposée par l'acheteur (ou « variante »).

Quel est le contenu de l'offre ?

L'offre est la réponse du candidat au besoin exprimé par l'acheteur public dans le cahier des clauses techniques générales (CCTG) (cahier des charges).

Elle se **compose** des pièces suivantes :

Offre technique

Offre financière

Autres documents. L'acheteur public peut demander à l'entreprise candidate de produire d'autres pièces : échantillons, maquette ou prototype, planning d'intervention, catalogue de produits, etc. L'absence de remise d'une de ces pièces lorsqu'elle est demandée par l'acheteur rend l'offre irrégulière.

À savoir

L'entreprise peut choisir de s'associer à d'autres entreprises, dans le cadre d'un groupement momentané d'entreprises (GME) pour répondre à un marché plus important. Elle peut également confier l'exécution d'une partie du marché à d'autres entreprises dans la sous-traitance.

Comment présenter l'offre technique (ou mémoire technique) ?

Qu'est-ce qu'une offre technique ?

Il s'agit d'un mémoire technique ou d'une note méthodologique qui répond précisément au cahier des charges figurant dans les documents de la consultation.

En effet, le cahier des charges fixe les **dispositions techniques** nécessaires à l'exécution des prestations de chaque marché. Il renseigne sur les besoins de l'acheteur, les délais de livraison, les conditions de garantie, de maintenance, de service après-vente. L'entreprise candidate doit donc **répondre à chaque point** du cahier des charges en précisant toutes les compétences et les moyens mis en oeuvre.

Il doit rassurer l'acheteur public et lui donner confiance en indiquant les certifications, qualifications et références de l'entreprise candidate.

À savoir

En pratique, l'offre pour des marchés inférieurs à 40 000 € HT consiste le plus souvent en la transmission d'un simple devis.

Comment valoriser l'offre technique ?

L'offre ou mémoire technique doit être construit comme un argumentaire commercial. L'entreprise candidate doit indiquer qu'elle remplit tous les critères et qu'elle dispose d'**atouts**.

Elle doit d'abord faire une présentation générale pour démontrer son expertise : activité, savoir-faire, organisation, moyens humains et matériels.

Elle doit ensuite détailler sa méthodologie pour expliquer comment le marché sera réalisé, contrôlé, livré. Elle peut notamment s'appuyer sur les éléments suivants :

Qualité du processus de fabrication du produit (par exemple : procédure de contrôle qualité, niveau de qualification de la main d'œuvre)

Qualité technique du produit (par exemple, durabilité du produit)

Services associés au produit (par exemple : qualité du service après-vente, possibilité d'intervention en urgence, y compris pendant le week-end et les jours fériés, cybersécurité)

Les acheteurs publics peuvent prendre en compte les **caractéristiques environnementales** de l'offre lorsqu'elles ont un lien direct avec l'objet du marché. L'entreprise candidate peut ainsi présenter un bilan carbone relatif à la prestation demandée dans le marché (par exemple, l'analyse des émissions de gaz à effet de serre liées à la production du produit demandé par l'acheteur). Elle peut mentionner l'existence d'un circuit de retraitement des déchets produits dans le cadre du marché. Elle peut également indiquer qu'elle dispose de **certifications** ou de **labels** environnementaux reconnus. Il s'agit par exemple : Écolabel, comme l'écolabel de type 1, Certification NF environnement, Label Agriculture biologique, Certificat Oeko-Tex pour les produits textiles.

L'entreprise candidate peut également souligner les **implications sociales de son offre** lorsque l'acheteur a prévu des critères sociaux. Il s'agit notamment des éléments suivants :

Actions d'insertion des publics en difficulté qui peuvent être accomplies dans le cadre de l'exécution du marché.

Efforts en matière de formation et d'apprentissage dans le cadre du marché (collaboration avec une maison de l'emploi ou une agence locale pour l'emploi, embauche d'apprentis, actions de formation professionnelle)

Respect des droits humains dans le cadre de l'exécution du marché (rémunération équitable des producteurs, localisation des fournisseurs et sous-traitants)

L'acheteur peut aussi requérir des niveaux de capacité (en termes d'effectif salarial ou de qualification professionnelle, par exemple).

Des renseignements peuvent également être demandés, tels que la déclaration de chiffre d'affaires, la déclaration appropriée de banques ou les bilans par exemple.

Existe-t-il un formulaire pour répondre au marché public ?

Il n'y a pas de cadre de réponse ou de formulaire type pour présenter le mémoire technique.

Au contraire, il est recommandé d'éviter toute réponse standardisée.

L'offre technique doit être **adaptée** à chaque marché : il faut répondre de manière précise à chacun des points demandés dans le règlement de la consultation. L'entreprise candidate a intérêt à **personnaliser** son offre pour montrer qu'elle a compris le besoin de l'acheteur.

L'offre doit aussi être présentée de manière **lisible** et **claire**. La mise en page est très importante. Il faut insérer un sommaire, des titres, des pages intercalaires. Il convient également d'harmoniser les styles et les polices de caractère.

Comment présenter l'offre financière ?

L'offre financière doit être établie à partir des documents fournis dans les documents de la consultation.

Il s'agit pour l'entreprise candidate de remplir l'un des 2 documents suivants :

Bordereau des prix unitaires (BPU) : document indiquant la liste des prix unitaires de chaque produit, prestation ou service proposé. Chaque prix est ensuite appliqué aux quantités livrées ou exécutées. Il est utilisé dans les marchés dits à « prix unitaires ». C'est par exemple le cas des marchés de travaux, quand l'acheteur ne connaît pas, à l'avance, les quantités à mettre en œuvre.

Décomposition des prix globaux et forfaitaires (DPGF) : document décomposant les éléments du prix forfaitaire de la prestation à réaliser, avec les quantités et les éléments à chiffrer par les entreprises. Dans ce cas, le titulaire du marché s'engage à effectuer une prestation pour le forfait proposé, quelles que soient les quantités livrées ou exécutées. Le prix forfaitaire n'est pas adapté aux prestations ou ouvrages dont la réalisation présente des aléas techniques importants

À noter

Il faut être vigilant lors de la fixation du prix car l'acheteur doit écarter les offres anormalement basses (OAB).

Est-il possible de proposer une offre différente de la solution décrite par l'acheteur ?

Le règlement de consultation (RC) du marché public peut autoriser la présentation de « variantes ».

L'entreprise candidate prend l'initiative de proposer une alternative à l'offre de base de l'acheteur public. Elle porte sur certains points techniques, administratifs ou financiers.

Ces variantes permettent de faire ressortir des solutions innovantes ou d'employer des moyens inconnus de l'acheteur public.

À savoir

L'acheteur peut exiger la présentation de variantes. Il l'indique alors dans l'avis de marché, dans l'invitation à confirmer l'intérêt ou dans les documents de la consultation.

Dans les marchés à procédure adaptée (Mapa), les variantes sont autorisées sauf mention contraire dans les documents de la consultation.

Dans les procédures formalisées, la situation dépend de l'acheteur public :

Lorsque le marché est passé par un pouvoir adjudicateur, les variantes sont en principe interdites. L'avis de marché ou les documents de consultation peuvent cependant les autoriser.

Lorsque le marché est passé par une entité adjudicatrice, les variantes sont en principe autorisées mais l'avis de marché peut les interdire.

Exemple

Exemples de variantes techniques :

Matériaux différents de ceux requis dans la solution de base

Longévité des produits ou des ouvrages

Caractéristiques environnementales (optimisation de la gestion des déchets)

Meilleures conditions de maintenance, d'entretien ou de garantie

Quelle est la durée de validité de l'offre ?

Le délai de validité de l'offre est le délai pendant lequel le candidat a l'obligation de maintenir son offre. Lorsque ce délai est dépassé, le candidat est libéré de son engagement.

La réglementation n'impose pas de durée de validité des offres. Mais l'acheteur peut décider d'un tel délai dans les avis de marchés ou les documents de la consultation. Il s'applique alors à tous les candidats et à l'acheteur, en application du principe d'égalité de traitement.

Toutefois, l'acheteur public peut, avant l'expiration de la durée de validité des offres, demander à tous les candidats de **prolonger** ce délai. Il doit alors recueillir l'accord de tous les candidats. Si ce n'est pas le cas, la procédure est déclarée sans suite.

Marchés publics

Questions – Réponses

- Quelles sont les différentes procédures de marchés publics ?

Toutes les questions réponses

Et aussi...

- Répondre au marché : préparer le dossier de candidature
- Remettre la réponse à un marché public et échanger avec l'acheteur public

Pour en savoir plus

- [Guide sur les variantes dans les marchés publics](#)
Source : Ministère chargé de l'économie

Services en ligne

- [Marchés publics – Déclarations du candidat](#)
Formulaire

Textes de référence

- [Code de la commande publique : article L2142-1](#)
Conditions de participation à un marché public
- [Code de la commande publique : articles R2143-1 à R2143-2](#)
Délai de réception des candidatures
- [Code de la commande publique : articles R2161-2 à R2161-5](#)
Délai de réception des candidatures et offres pour un appel d'offres ouvert
- [Code de la commande publique : articles R2161-6 à R2161-11](#)
Délai de réception des candidatures et offres pour un appel d'offres restreint
- [Code de la commande publique : articles R2161-24 à R2161-31](#)
Dialogue compétitif



Ville de Palavas-les-Flots

Mairie de Palavas-les-Flots

Horaires : Du lundi au vendredi de 8h30 à 12h et de 13h30 à 17h.

Adresse : 16 Boulevard Maréchal Joffre – BP 106 – 34250 Palavas-les-Flots

Tél. : [04 67 07 73 00](tel:0467077300)