L'EXAMEN DES OFFRES VARIANTES

Le Code de la commande publique prévoit que les acheteurs peuvent, d'une part, autoriser les soumissionnaires à présenter des variantes - variante dite *facultative* - et, d'autre part, exiger la présentation de variantes - variante dite *obligatoire*.

L'ouverture aux variantes, dans les procédures adaptées et formalisées, reste cependant peu pratiquée et engendre généralement des questions et difficultés dans sa mise en œuvre concrète, notamment au stade de l'analyse des offres.

Il existe en effet une règle en particulier qui est régulièrement méconnue des acheteurs ou mal appréhendée. Il s'agit de la règle fixée à l'article R2152-7 du CCP selon laquelle :

La mauvaise habitude à bannir

"Les critères d'attribution retenus doivent pouvoir être appliqués tant aux variantes qu'aux offres de base".

Cela signifie que **les variantes sont jugées sur la base des mêmes critères et selon les mêmes modalités que pour les offres de base**, définis dans les documents de la consultation.

Ainsi, **c'est l'offre qui sera identifiée comme économiquement la plus avantageuse qui sera retenue**, qu'elle corresponde à une offre de base ou à une variante.

Or, dans la pratique, nous constatons régulièrement des procédures dans lesquelles cette règle n'est **pas appliquée** (avec la mise en œuvre de critères distincts pour les offres de base et pour les variantes) ou **non adaptée** (du fait de critères non applicables aux deux types d'offres).

Deux types de risques sont à considérer :

- Le non-respect des dispositions du Code lorsque les documents de la consultation prévoient des critères différents pour les offres de base et pour les variantes, constituant **un motif solide d'annulation de la procédure en cas de référé précontractuel**.
- Le fait de ne pas retenir des critères (et une pondération) applicables à l'ensemble des offres (base et variantes) entraînant **un déséquilibre dans l'analyse**, en faveur soit des offres de base, soit des variantes, et **rendant les critères inopérants**.

Les risques de cette pratique

Illustration de critères inopérants :

Dans le cadre du lot « Menuiseries » d'un marché de travaux de rénovation d'un bâtiment, l'acheteur autorise la présentation de variantes portant sur l'utilisation d'un matériau différent : fenêtres en aluminium au lieu des fenêtres en PVC.

Les critères retenus dans le règlement de la consultation sont les suivants :

- Critère Prix (60%) ;
- Critère Valeur technique (30%) dont l'organisation générale du chantier, les procédures d'exécution des travaux et le planning d'exécution ;
- Démarche environnementale et responsable (10%).

Le classement des offres est le suivant :

Candidat	Critère Prix (60%)	Critère Valeur technique (30%)	Critère Démarche E&R (10%)	Note globale /100
Candidat 3 (base)	50	26	10	86
Candidat 2 (base)	44,4	28	10	82,4
Candidat 3 (variante)	38,2	26	10	74,2
Candidat 1 (base)	45,3	20	5	70,3

Dans cet exemple, avec un critère Prix pondéré à 60%, l'absence d'élément de valorisation lié à la qualité des matériaux utilisés et considérant un surcoût estimé de 50% minimum pour des fenêtres en aluminium, **il apparaît quasi impossible pour un candidat de voir sa variante classée en première position et être retenue**.

Ce cas concret démontre ainsi que **la mise en œuvre de critères non adaptés aux offres de base ET aux variantes ne permet pas une analyse efficace des offres et vide de son sens et de son intérêt l'ouverture aux variantes**.

Lors de l'établissement de la stratégie d'achat, s'il est décidé d'ouvrir la consultation aux variantes, **il convient de préparer l'examen des offres en prêtant une attention particulière à la définition des critères et sous-critères de jugement des offres** afin qu'ils permettent d'analyser l'ensemble des offres (base et variantes).

La bonne pratique à adopter

La première étape consiste à **identifier l'importance et la nature des éléments susceptibles de varier entre les offres de base et les variantes**.

L'objectif étant, dans un second temps, de **déterminer des critères permettant de juger et noter les offres de base et la plus-value apportée par les variantes**.

Il convient donc de trouver un juste équilibre entre *des critères trop fermés* (cas de l'exemple précité) et *des critères trop larges* (exemple : critère de la valeur technique sans plus de précisions). Pour cela, **il est préconisé de prévoir des sous-critères, en prenant en compte les modifications pouvant être introduites par les variantes**.

EXEMPLES DE BONNES PRATIQUES POUR L'ANALYSE DES OFFRES VARIANTES

EXEMPLE 1 :

Dans le cadre d'un marché de location de voitures à moteur thermique (essence ou diesel), l'acheteur souhaite ouvrir aux variantes afin de laisser la possibilité aux opérateurs de proposer des voitures électriques.

Le coût des véhicules électriques étant plus onéreux à l'achat ou à la location, mais sensiblement moins important en termes de « plein » et d'entretien, les critères pourraient être adaptés de deux manières différentes :

- Soit en **ayant recours à un critère lié au coût global** (et non pas uniquement le prix) intégrant notamment le coût de location, la consommation énergétique, les frais d'entretien, etc. ;
- Soit en adaptant la pondération avec un critère prix assez faible (20 ou 30%) et **un critère spécifique lié à la performance énergétique des véhicules**.

EXEMPLE 2 :

Dans le cadre d'un marché de travaux ou de fournitures autorisant les variantes sur la présentation de produits / matériaux différents de ceux prévus dans le cahier des charges, il conviendra, d'une part, de **prendre en compte le surcoût éventuel de la variante dans la pondération du critère prix** (veiller à ne pas pondérer de manière trop importante ce critère) et, d'autre part, de **prévoir un critère ou sous-critère spécifique portant sur la qualité des produits / matériaux proposés** (fonctionnalités, esthétique, résistance, entretien, etc.).

Bénédicte KENNEL

Portée par 15 ans d'expérience professionnelle dans les marchés et achats publics, Bénédicte KENNEL est actuellement Responsable de l'Unité Contrats de Transports et la Région Nouvelle Aquitaine. Elle pilote notamment la prise en charge des marchés publics et accompagne les directions opérationnelles dans la mise en œuvre des procédures de passation.

Pour CFC Formations, Bénédicte KENNEL anime des formations en marchés et achats publics, notamment sur l'analyse des candidatures et des offres, ainsi que le bon usage de l'allotissement et de la computation des seuils.

Contact

Téléphone : 01 81 89 34 60

Mail : ins@cfc.fr

Adresse : 97 - 99 avenue du Général Leclerc, 75014 Paris