**https://www.economie.gouv.fr/daj/mp-procedure-adaptee-2020**

**https://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do;jsessionid=6043729CB83E163471EB06A4B1593B15.tplgfr26s\_3?cidTexte=JORFTEXT000041606141&dateTexte=&oldAction=rechJO&categorieLien=id&idJO=JORFCONT000041605501**

**MAPA2020-ficheDAJ**

**Les bonnes pratiques en matière de MAPA**

Les procédures formalisées imposées par le droit de l’Union européenne ne s’imposent qu’aux marchés publics d’un montant supérieur aux seuils qu’il fixe ; actuellement 214 000 € HT pour les services et fournitures. Au-dessous de ces seuils, l’acheteur est libre d’organiser sa procédure comme il l’entend, dans le respect des principes constitutionnels de liberté d’accès à la commande publique, d’égalité de traitement des candidats et de transparence des procédures.

Leur procédure de passation doit être adaptée à la nature et aux caractéristiques du besoin à satisfaire, au nombre ou à la localisation des opérateurs économiques susceptibles d’y répondre ainsi qu’aux circonstances de l’achat ; c’est ce que signifie leur appellation de marchés à procédure adaptée (MAPA).

**I - Les diverses catégories de marchés à procédure adaptée (MAPA).**

Les marchés publics peuvent être passés en procédure adaptée, soit en raison de leur montant, soit en raison de leur objet.

**1.1 - Les MAPA en raison de leur montant.**

A titre liminaire, il convient de rappeler que la détermination de la valeur estimée des besoins au regard des notions d’opérations et de prestations homogènes doit faire l’objet d’une attention particulière (article R2121-5 et suivants du CCP). Les acheteurs ne doivent pas découper le montant de leurs marchés, dans le seul but de bénéficier de l’allégement des obligations de publicité et de mise en concurrence, aux dépens de la sécurité juridique des contrats ainsi conclus. Des prestations homogènes doivent être comptabilisées ensemble pour le calcul des seuils sue des besoins annuels ou pluriannuels. Le « saucissonnage » pour éviter la procédure des marchés formalisés est illégal.

Sur la question de la définition des besoins voir [ce complément](http://www.intendance03.fr/page2j9h1.html#besoins) dans une autre page du site .

Sur la question de l’EPA (outil de définition du besoin) voir [ce complément](http://www.intendance03.fr/page2j9h1.html#EPA) dans une autre page du site .

1.1.1 - Le cas particulier des marchés publics qui répondent à un besoin dont la valeur estimée est inférieure à 40 000 euros HT (disposition applicable à compter du 1 janvier 2020).

Ces marchés publics dits « d’un faible montant » sont des marchés à procédure adaptée particuliers ; certains disent même qu’il ne faut plus les appeler des MAPA.

L’article R2122-8 du code dispense ces marchés publics des obligations de publicité et de mise en concurrence.

A noter que ce seuil de dispense de procédure a été relevé à 90 000 euros HT pour les marchés publics de fourniture de livres non scolaires passés par les établissements scolaires.

Pour ces achats, les acheteurs ne sont soumis qu’à l’obligation, de bon sens, de veiller à assurer une utilisation optimale des deniers publics, c'est-à-dire d’acheter de manière pertinente en sollicitant, s’il y a lieu, différents prestataires (devis, catalogues, recherche internet, etc…).. Toutefois, si l’acheteur estime nécessaire de procéder à une mise en concurrence, ces marchés publics sont soumis aux dispositions applicables aux marchés à procédure adaptée. Il est évident que pour certains services et fournitures le recours à une publicité et une mise en concurrence sera indispensable pour garantir une gestion saine et transparente de l’EPLE. De plus la consultation dans le cadre d’un MAPA en dessous de 90 000 € HT est simple à mettre en œuvre (voir la page « canevas » de ce site).

1.1.2 - Les marchés publics dont les montants sont inférieurs aux seuils européens (articles R.2124-1 et R2323-4 du code).

Il s’agit des marchés publics dont qui répondent à un besoin dont la valeur estimée est inférieure aux montants suivants pour les EPLE :

- 214 000 euros HT pour les marchés publics de fournitures ou de services des pouvoirs adjudicateurs autres que les « autorités publiques centrales » et donc pour les EPLE ;

- 5 350 000 euros HT pour les marchés publics de travaux.

Ce sont ces marchés qui donnent lieu le plus fréquemment à des publications sur internet de la part des établissements scolaires.

1.1.3 - Les "petits lots" d'un marché public formalisé.

Peuvent être passés selon la procédure adaptée, les lots inférieurs à 80 000 euros HT pour les marchés publics de fournitures ou de services et à 1 000 000 euros HT dans le cas des marchés publics de travaux, à la condition que le montant cumulé des lots n’excède pas 20 % de la valeur de la totalité des lots. En EPLE on peut rencontrer le cas dans les groupements d’achats de denrées alimentaires notamment.

La question a pu se poser de savoir s’il était possible de passer des accords-cadres (s’exécutant sous forme de marchés subséquents ou par émission de bons de commande) en procédure adaptée. L’acheteur fera alors attention à prévoir un maximum. En effet, les accords-cadres sans maximum (en montant ou en quantité) sont réputés être des marchés publics destinés à répondre à des besoins d’un montant estimé supérieur aux seuils des procédures formalisées.

**1.2 - Les MAPA en raison de leur objet.**

Quatre catégories qui ne concernent pas – ou très rarement - les EPLE.

-L’article R.2123-1 du code concerne les catégories de services dits « sociaux et autres services spécifiques » ; en raison de la spécificité de ces marchés publics, les acheteurs sont autorisés à recourir à la procédure adaptée, quel que soit le montant du besoin à satisfaire.

-Certains marchés de service définis aux articles R.2122-1 à R2122-11 du CCP. Il s’agit par exemple des marchés passés en urgence impérieuse (notion très restrictive à ne pas confondre avec l’imprévision), les marchés infructueux, les marchés où le fournisseur est d’avance déterminé, les marchés avec les lauréats de concours, les marchés inférieurs à 40 000 € HT, etc…

Enfin, l’[article 25 du décret](https://www.legifrance.gouv.fr/affichTexteArticle.do;jsessionid=1E53398568CF240C4F207B60FA9A2C78.tpdila12v_3?idArticle=JORFARTI000032296652&cidTexte=JORFTEXT000032295952&dateTexte=29990101&categorieLien=id) relatif aux marchés publics de défense ou de sécurité précise que, « quelle que soit la valeur estimée du besoin (…), les marchés publics ayant pour objet des services autres que ceux mentionnés à l’article 24 peuvent être passés selon une procédure adaptée dans les conditions prévues par l’article 22 », sous réserve de dispositions spécifiques.

Ces cas ne concernent pas en principe les EPLE.

**II - Les documents d’un MAPA.**

Le contenu du dossier de consultation (cahier des charges) ainsi que le formalisme contractuel sont liés aux caractéristiques du marché public. Le choix entre la rédaction d’une simple lettre de commande ou la rédaction d’un cahier des charges et ses pièces techniques va dépendre de plusieurs paramètres et notamment du prix, de l’objet et de la nature des prestations envisagées (condition de réalisation des prestations et degré de complexité).

Il appartient à l’acheteur de définir, pour chaque MAPA, le contenu de son dossier de consultation. Vous pouvez faire une publication avec un cahier des charges facilement, quelque soient le montant et l’objet à l’aide du « canevas » que ce site vous propose et qu’il vous suffira de modifier.

Sur la problématique des pièces justificatives pour les MAPA et le contrôle du comptable pour les factures > à 25 000 € HT [voir cette page](http://www.intendance03.fr/page2o1c8.html#MAPA).

II.1 - Un écrit est obligatoire au-dessus de 25 000 euros HT, mais sa forme est libre.

Les marchés publics qui répondent à un besoin dont la valeur estimée est égale ou supérieure à 25 000 euros HT sont passés sous la forme écrite. La rédaction d’un contrat écrit, même simplifié, permet d’encadrer l’exécution du marché.

La forme de l’écrit est libre : lettre, contrat, devis accompagné de l’accord de l’acheteur, courriel, etc… Ce document écrit doit obligatoirement être fourni au comptable avec la facture (ou à défaut un certificat de l’ordonnateur).

A noter que le passage du seuil à 40 000 € n’a pas modifié celui de l’exigence d’un écrit qui reste fixé à 25 000 € HT.

II.2 - Le cahier des charges.

La rédaction d’un cahier des charges est fortement recommandée ; il sert à définir le besoin de l’acheteur, et si sa rédaction, en procédure adaptée, n’est pas obligatoire, elle est néanmoins utile.

Un bon achat suppose une définition préalable du besoin. Elle permet aux candidats de remettre une offre pertinente et de fixer un prix adapté à la prestation à réaliser. La définition des besoins est donc essentielle et un document communiqué aux fournisseurs potentiels permet de préciser exactement son besoin.  Une définition insuffisante suscite généralement des offres inadéquates et, toujours, des difficultés dans l’exécution. Mais la définition du besoin ne doit en aucun cas limiter la concurrence (en exigeant par exemple une marque) ou être un copier-coller d’un devis précédemment reçu.

Les prestations peuvent être définies soit par référence à des normes soit en termes de performances ou d’exigences fonctionnelles (articles R. 2111-4, R. 2111-5, R. 2111-9 et R. 2111-10 et articles R. 2311-2, R. 2311-4, R .2311-5 et R. 2311-6 du CCP). Une définition des besoins par référence aux résultats des prestations souhaitées par l’acheteur, peut suffire. Les finalités exprimées par l’acheteur permettent à l’entreprise spécialisée de proposer une offre adaptée à ses besoins.

Exemple : Pour un marché public d’imprimantes, la détermination de la finalité de l’achat (impression de documents en noir et blanc avec recto-verso), de sa fréquence d’utilisation (capacité d’impression de 1 000 pages par jour) et de la quantité voulue (une imprimante par service), dans la lettre de consultation envoyée par l’acheteur peut suffire, sans qu’il soit besoin de préciser toutes les spécifications techniques.

II.3 - Le règlement de consultation.

Le règlement de la consultation peut, en procédure adaptée, se limiter aux caractéristiques principales de la procédure et du choix de l’offre.

Il revient à l’acheteur, en fonction des caractéristiques du besoin, du nombre et de la localisation des opérateurs économiques, de déterminer la précision du règlement de consultation adapté au marché public envisagé, pour permettre, à la fois, de garantir l’égalité entre les candidats et d’être assuré de satisfaire son besoin. Même pour un marché public peu complexe, les candidats doivent pouvoir bénéficier d’une information optimale. Le règlement doit prévoir les grandes étapes de la procédure, et notamment le principe et les conditions de la négociation ainsi que les critères de sélection des offres. Le « canevas » proposé sur ce site inclus dans un même document cahier des charges et règlement de la consultation.

II.4 – L’engagement du candidat.

Il peut être utile, pour recueillir la signature et l’engagement du futur titulaire sur la prestation et son prix, de fournir aux candidats un acte à compléter. Là encore le « canevas » inclus dans un même document cahier des charges, règlement de la consultation et cet acte d’engagement.

II.5 – La traçabilité de la procédure.

L’acheteur devra conserver une trace de ses modalités d’achat. Cette traçabilité est proportionnée à l’achat effectué (copie de courriels, ou de catalogues, devis, résultats des comparaisons de prix,…).

**III - La publicité adaptée dans les MAPA.**

Trois seuils à retenir :

* En dessous de 40 000 € HT,
* Entre 40 000 € et 90 000 € HT,
* Entre 90 000 € HT et 214 000 €.

**III.1 - En-deçà du seuil de 40 000 euros HT.**

Le marché public pourra être passé sans publicité ni mise en concurrence préalables.

Sur la question de la publicité voir [ce complément](http://www.intendance03.fr/page3y45.html#publicite) dans une autre page du site .

Consulter [la fiche](http://www.economie.gouv.fr/files/files/directions_services/daj/marches_publics/conseil_acheteurs/fiches-techniques/mise-en-oeuvre-procedure/achats-moins-25-000-euros-2016.pdf) de la DAJ : « Quelles mesures de publicité et de mise en concurrence pour les achats d’un montant inférieur à 40 000 euros HT ? ».

L’acheteur, responsable des deniers publics, veillera à choisir une offre financièrement raisonnable et cohérente avec la nature de la prestation. S’il possède une connaissance suffisante du secteur économique, il peut effectuer son achat sans démarches préalables.

S’il ne possède pas de connaissances particulières du secteur économique, l’acheteur doit effectuer son achat comme tout particulier avisé, c'est-à-dire après s’être renseigné et avoir procédé à des comparaisons. Une demande de devis à quelques fournisseurs repérés est toujours utile : elle permet, en effet, de mettre en concurrence même de manière sommaire, plusieurs fournisseurs potentiels.

La confection de devis a un coût pour les entreprises, aussi la consultation des catalogues est une alternative à la demande de devis. L’acheteur fera toutefois attention à conserver des traces des recherches opérées au cas où il serait amené à devoir justifier son choix.

En dessous du seuil de 40 000 euros HT, trois règles permettent à l’acheteur d’effectuer son achat en bon gestionnaire, dans le respect des principes fondamentaux de la commande publique. Il doit veiller à :

- choisir une offre répondant de manière pertinente au besoin ;

- respecter le principe de bonne utilisation des deniers publics ;

- ne pas contracter systématiquement avec un même prestataire lorsqu’il existe une pluralité d’offres potentielles susceptibles de répondre au besoin.

Sur la question de la définition des besoins voir [ce complément](http://www.intendance03.fr/page2j9h1.html#besoins) dans une autre page du site .

L’acheteur doit garder à l’esprit les règles relatives à la computation des seuils (art. 20 à art. 22 du décret relatif aux marchés publics). La détermination de la valeur estimée des besoins au regard des notions d'opération et de prestations homogènes doit donc faire l'objet d'une attention particulière. L’acheteur ne doit pas découper son besoin dans le but de bénéficier artificiellement de la dispense de procédure. Les achats de moins de 25 000 euros HT sont soumis aux obligations relatives à la définition préalable des besoins (art. 30 de l’ordonnance relative aux marchés publics). L’acheteur devra donc déterminer avec précision la nature et l'étendue des besoins à satisfaire. L’offre choisie sera celle qui respectera ses exigences et qui aura pour objet exclusif de répondre aux besoins exprimés. En d’autres termes, l’acheteur évitera de choisir des prestations superflues qui auront notamment pour effet de peser sur le coût final. Exemple : si le besoin exprimé est un téléviseur destiné à équiper une salle de classe, afin d’y diffuser des documentaires, de regarder des émissions de télévision et de visionner des photos ou des films, l’acheteur devra, au préalable, se poser quelques questions évidentes : « l’utilisation sera-t-elle fréquente ? », « une location ponctuelle suffirait-elle ? », « à quelle distance de l’écran seront situés les élèves ? »,

« correspond-il à la configuration des lieux ? », « le téléviseur est-il doté des connectiques adaptées à ma future utilisation ? », « est-il compatible avec le matériel que je possède ? », « quel est le budget disponible ? ». Dans ce cas précis, un écran cinéma capable d’afficher des images en 3D ne paraît pas correspondre au besoin.

La bonne utilisation des deniers publics

L’acheteur gère des deniers publics. Il doit être très vigilant quant à leur destination. Il veillera donc à choisir une offre financièrement raisonnable et cohérente avec la nature de la prestation. S’il possède une connaissance suffisante du secteur économique (par exemple : questions préalables à l’achat bien maîtrisées, connaissance des prix, du tissu économique, du degré de concurrence dans le secteur, etc.), il pourra effectuer son achat sans démarches préalables. En revanche, si l’acheteur ne possède pas les connaissances utiles, il effectuera son achat comme le fait tout particulier avisé, après avoir procédé à des comparaisons (par exemple : consultation de comparateurs de prix sur internet, examen de catalogues ou prospection dans les magasins environnants ; comparaison des délais d’exécution ou des garanties proposées). Pour les prestations les plus techniques, il pourra éventuellement solliciter des devis par courriel, fax ou courrier auprès de professionnels. La confection de devis ayant un coût pour les entreprises, l’acheteur évitera de les solliciter inutilement en multipliant les demandes récurrentes de devis, dans le seul but de sécuriser sa procédure. Il veillera aussi à ne pas fixer de règles internes trop rigides, comme celle de l’obtention de « trois devis obligatoires avant tout achat ». Si une seule entreprise répond à la demande de devis, l’acheteur pourra évidemment contracter avec cet opérateur dès lors que, compte tenu de l’objet de l’achat et de ses caractéristiques, le prix proposé lui semble être raisonnable. Il conservera, néanmoins, la trace de la sollicitation des entreprises n’ayant pas répondu. Exemple : si l’acheteur souhaite rénover une installation de plomberie et qu’elle ne possède aucune connaissance en la matière, une bonne utilisation des deniers publics la conduirait à solliciter des devis auprès de plusieurs professionnels. Au fur et à mesure, l’acheteur pourra utilement confectionner un fichier de fournisseurs avec lesquels il a obtenu satisfaction sur tous les plans. Il devra cependant l’utiliser avec discernement, afin de respecter la troisième règle.

Ne pas contracter systématiquement avec un même prestataire lorsqu’il existe une pluralité d’offres potentielles susceptibles de répondre au besoin.

Cette troisième règle invite l’acheteur à effectuer une veille économique épisodique, en suivant sa doctrine interne, afin de ne pas contracter « systématiquement » avec le même opérateur. Pour ce faire, il pourra se poser plusieurs questions : « de nouveaux opérateurs se sont-ils récemment implantés ? », « le prestataire avec lequel nous avons contracté est-il toujours le plus compétitif ? », « dois-je éventuellement solliciter de nouveaux devis ? ».

3.1.2. La traçabilité de l’achat.

Les petits marchés publics ne sont pas à l’abri de tout contentieux de la part des entreprises concurrentes. Ils sont, en effet, dans le champ des référés précontractuel et contractuel. Afin de pouvoir justifier que l’achat n’a pas été réalisé en méconnaissance des principes de la commande publique, il est conseillé à l’acheteur de conserver une trace des éléments ayant motivé sa décision. Cette trace sera, bien entendu, proportionnée à l’achat effectué. Il peut s’agir, par exemple, des résultats des comparaisons de prix et conditions d’exécution, des copies de courriels ou fax échangés ou des devis éventuellement sollicités. Ces éléments peuvent, si l’acheteur le souhaite, être accompagnés de quelques lignes explicatives, notamment pour les achats les plus complexes.

Pour les achats qui nécessitent une analyse technique plus approfondie, l’acheteur peut également établir des tableaux d’analyse ou un rapport d’analyse des devis, qu’il pourra produire au cas où il lui serait demandé de justifier sa démarche.

**III.2 – Entre 40 000 et 90 000 euros HT.**

Entre 40 000 et 90 000 euros HT, les modalités de publicité dépendent du montant, des caractéristiques et du secteur économique concerné.

Sur la question de la publicité voir [ce complément](http://www.intendance03.fr/page3y45.html#publicite) dans une autre page du site .

3.2.1 L’acheteur peut décider que le marché public sera passé sans publicité ni mise en concurrence préalable.

Si l’article 27 du décret n° 2016-360 et l’article 22 du décret n° 2016-361 ne le précisent plus, il demeure entendu que l’acheteur peut décider, au-delà des seuils applicables aux marchés publics passés sans publicité ni mise en concurrence préalables évoqués au point 1.1.1. et inférieurs aux seuils de procédure formalisée, que le marché public sera passé sans publicité ni mise en concurrence préalable.

En effet, l’article 30 10° du décret n° 2016-360 et l’article 23 15° du décret n° 2016-361 prévoient que « pour les marchés publics répondant à un besoin dont la valeur estimée est inférieure aux seuils européens et lorsque la mise en concurrence est impossible ou manifestement inutile en raison notamment de l’objet du marché public ou du faible degré de concurrence dans le secteur considéré » il est possible de recourir à un marché public négocié sans publicité ni mise en concurrence préalable.

Ce sera également le cas dans l’ensemble des hypothèses visées par ces articles 30 et 23.

3.2.2 Pour l’État, ses établissements publics autres qu’à caractère industriel et commercial, les collectivités territoriales et leurs établissements publics ainsi que leurs groupements.

Deux situations sont à distinguer selon que le montant du marché est inférieur ou supérieur à 90 000 €HT.

Même dans cette tranche, l’obligation de publicité n’implique pas forcément publication, notamment pour les achats de faible montant ; même si la notion de « faible montant » est pour le moins subjective puisqu’au gré des changements elle est passée de 4 000 € à 40 000 €. La DAJ indique que la sollicitation notamment par moyens dématérialisés de plusieurs prestataires ou fournisseurs de services peut constituer en elle-même un élément de publicité suffisant, si elle s’avère adaptée au marché. Mais pour un EPLE il est difficile de considérer 40 000 € comme étant un montant faible. Il est donc conseillé de faire une publication à partir d’un montant estimé de 40 000 € et même en-dessous. Et il ne faut pas oublier que ces marchés sont susceptibles de contentieux de la part d’entreprises qui s’estimeraient lésées par un défaut de publicité suffisante.

Pour les EPLE le support le mieux adapté à leur publicité en termes de marchés publics est le site de l’AJI qui a en outre l’avantage de leur servir de profil acheteur.

Attention cependant, si le site de l’AJI est reconnu par la plupart des fournisseurs habituels des établissements scolaires, il ne sera pas pertinent pour toutes les demandes. C’est le sens de la  [jurisprudence CAA Nantes 30/09/14](http://citia.fr/7.aspx?ProdID=10d22268-b37b-4700-9e8e-74d2daf15758&CatID=3739da99-5458-446e-a410-4420b8abbf16&sr=0&page=6) : « Considérant que le lycée agricole public de Loir-et-Cher, qui propose à ses élèves une option " hippologie-équitation ", a engagé une procédure en vue de conclure un marché de prestations de service ayant pour objet : " l'initiation et l'enseignement de l'équitation du galop 1 à 7, l'enseignement des connaissances d'accompagnement (équitation théorique et soins), le suivi personnalisé des élèves et l'évaluation des élèves sous la responsabilité pédagogique des enseignants en éducation physique et sportive du lycée " ; que l'avis d'appel à candidatures a été publié sur le module " marchés publics " du site internet de l'association " AJI-Gestion pour l'éducation ", association professionnelle nationale des personnels d'intendance des établissements publics d'enseignement français ; que si cette forme de publicité peut être regardée comme adaptée pour les marchés relatifs à la satisfaction des besoins usuels des établissements d'enseignement, elle est insuffisante pour répondre aux exigences résultant des principes fondamentaux de la commande publique sus-rappelés, lorsque, comme en l'espèce, les prestations recherchées présentent un caractère spécifique, et ne peuvent être satisfaites que par des structures spécialisées implantées dans une aire géographique réduite et qui ne constituent pas des interlocuteurs habituels des établissements ; qu'il s'ensuit que l'EARL Naveil Equitation est fondée à soutenir que, pour ce motif, le contrat litigieux a été conclu au terme d'une procédure irrégulière » .

Pour se garantir de tout contentieux on peut avoir recours en cas de doute au site du BOAMP. En effet si ce site est obligatoire au-delà de 90 000 € il peut être utilisé aussi pour les MAPA d’un montant inférieur. D’ailleurs, compte tenu de [la jurisprudence “Louvre 2”](http://intendance03.fr/page9pz2.html#JurisprudenceLouvre) du 07/10/05, on peut conseiller vivement le recours à la solution du BOAMP pour des MAPA relativement importants, y compris en complément de la publicité habituelle sur le site de l’AJI.

Bien entendu il est également souhaitable d’informer le cas échéant vos fournisseurs habituels que vous procédez à une consultation en les invitant à la consulter en ligne sur le site choisi (à condition de ne pas fausser la concurrence en leur donnant des informations que la consultation n’offre pas ou des délais de réponse différents).

La procédure adaptée laisse donc à chaque acheteur une grande liberté d’appréciation dans le choix de sa publicité, dès lors qu’il sera à même de justifier de la qualité de son achat et de la transparence de son choix.

En résumé :

-Le choix de la publicité ne peut être fondé sur le seul montant du marché public.

Le choix du support de publicité doit être adapté à l’objet, à la nature, à la complexité, au degré de concurrence entre les entreprises concernées, à l’urgence du besoin, et assurer une audience suffisante. L’important est que la publicité choisie garantisse l’efficacité de l’achat, c’est-à-dire qu’elle soit à même de susciter la concurrence nécessaire. Le montant n’est donc pas le seul élément à prendre en compte.

-La publicité doit assurer une concurrence réelle.

Pour un marché public de faible montant, une demande de devis à quelques entreprises locales susceptibles de fournir la prestation pourra être suffisante. En revanche, dans un secteur très concurrentiel et pour un marché public de montant conséquent, la publicité devra être précise et diffusée largement, afin de garantir les meilleures conditions de concurrence.

Seule une publicité susceptible de toucher le secteur économique visé peut être considérée comme adaptée. Dès lors, il incombe à l’acheteur d’apprécier si le marché public qu’il entend passer est un marché public d’intérêt local, national ou transfrontalier certain et de réaliser une publicité appropriée.

-La publicité doit être précise.

Les acheteurs sont libres de déterminer le contenu de leur avis d’appel à la concurrence. Doivent cependant être au moins portées à la connaissance des candidats potentiels les informations suivantes : l’identité et les coordonnées de l’acheteur, l’objet des prestations envisagées, les critères d’attribution du marché, et, lorsque le prix n’est pas l’unique critère de choix, les conditions de mise en oeuvre de ces critères.

**III.3 - Entre 90 000 euros HT et les seuils de procédure formalisée.**

Sauf pour les marchés de services des articles R. 2123-1 et R. 2123-2 du code de la commande publique ou des articles R. 2323-2 et R. 2323-3 du même code pour lesquels aucun support de publicité n’est imposé en deçà des seuils européens applicables à ces marchés, les avis d'appel à la concurrence doivent être publiés soit dans le Bulletin officiel des annonces des marchés publics (BOAMP), soit dans un journal habilité à recevoir des annonces légales (JAL). En général, le prix des JAL (quotidien régionaux par exemple) est prohibitif et le BOAMP doit être privilégié avec un complément internet. Les acheteurs doivent en effet compléter les avis, s'ils estiment que cela est nécessaire pour garantir un degré de publicité adéquat, par une publicité complémentaire dans un organe de presse spécialisée correspondant au secteur économique. C'est à l'acheteur d'apprécier, compte tenu de la nature et du montant des travaux, des fournitures ou des services en cause, la nécessité d'une telle publication complémentaire. Par exemple la publicité opérée dans un journal d’annonces légales local, pour la rénovation d’orgues d’église, n’apparaît pas suffisante et nécessitera une publication dans une revue spécialisée.

Enfin, l’acheteur peut faire paraître une publicité supplémentaire sur un autre support que celui choisi à titre principal. Ces avis publiés à titre de publicité supplémentaire peuvent ne pas reprendre la totalité des informations, qui figurent dans l'avis publié à titre principal, à la condition qu'ils mentionnent les références précises de cet avis.

Dans toutes les hypothèses, le montant estimé du marché public, sa complexité, ses caractéristiques techniques et les secteurs économiques concernés sont autant de critères qui devront guider l’acheteur dans le choix du ou des journaux support de publicité, en fonction notamment de leur diffusion et de leur lectorat.

TABLEAU

**IV - La mise en concurrence effective en procédure adaptée.**

Sur ces problématiques voir [ces compléments](http://www.intendance03.fr/page3y45.html#publicite) dans une autre page du site .

La libre détermination des modalités de mise en concurrence confère aux acheteurs de larges marges de manoeuvre.

Cette liberté se caractérise, par exemple, dans le choix laissé à l’acheteur de fixer le délai de remise des candidatures et des offres ou dans le recours à la négociation. Celle-ci permet, en effet, à l’acheteur de négocier le contenu des prestations ou l’adaptation du prix aux prestations finalement retenues, à la différence d’une procédure d’appel d’offres ouvert ou restreint, où le cahier des charges joint au dossier de consultation des entreprises est intangible.

L’acheteur devra être en mesure de prouver la réalité de la consultation notamment le cas échéant, par la production de pièces probantes. La conservation de ces pièces (avis de publicité, correspondances entre les parties, devis, …) et la rédaction de documents de suivi de la procédure (historique du déroulement de la consultation, registre du dépôt des candidatures et des offres, comptes- rendus de négociation) permettront à l’acheteur de justifier du bien-fondé de ses choix, si ceux-ci s’avèrent ensuite contestés.

**IV.1 - Les délais de remise des candidatures et des offres en MAPA.**

La détermination des délais de remise des candidatures et des offres est laissée à la libre appréciation de l’acheteur (articles R. 2143-1 et R. 2143-2 du code) mais ces délais doivent permettre à tous les candidats potentiels de concourir.

. Elle doit tenir compte du montant du marché, de la complexité des prestations, de la facilité d’accès aux documents de la consultation, de la nécessité éventuelle d’une visite des lieux et de l’importance des pièces exigées des candidats. Ces délais, portés à la connaissance des candidats, doivent permettre aux opérateurs économiques intéressés de disposer du temps nécessaire pour préparer leur dossier de candidature et leur offre.

Un délai de 15 jours pour un MAPA sans difficulté particulière, sans visite sur place nécessaire et ne nécessitant pas d’étude particulière du candidat, est un minimum. En cas de visite sur place (installation d’une plonge au SRH par exemple) un délai de 4 semaines est plus adapté. En règle général 3 semaines sera un choix judicieux.

Le délai de remise des plis est calculé à compter de la date de publication de l’avis de marché et non à compter de la date d’envoi à l’organe assurant la publicité. Bien entendu quel que soit la transmission de votre demande, le même délai devra être strictement le même pour tous les candidats potentiels.

**IV.2 - La sélection des candidatures en MAPA**.

Au titre de la candidature, seuls peuvent être demandés des renseignements nécessaires à la vérification des capacités des candidats à exécuter correctement le marché et à l’absence d’exclusions prévues aux articles L. 2141-1 à L. 21416, L. 2141-7 à L. 2141-11, et L. 2141-12 du code de la commande publique.

La phase d’examen des candidatures se déroule, en principe, avant la phase d’examen des offres. Cependant, aucune disposition du code ne s’oppose à ce que les offres soient examinées avant les candidatures. En toute hypothèse, c’est au plus tard avant l’attribution du marché public que l’acheteur doit contrôler les capacités des candidats à exécuter correctement le marché public.

L’information des candidats sur les critères de choix des candidatures est nécessaire, dès l’engagement de la procédure, dans l’avis d’appel à la concurrence ou, le cas échéant, dans le règlement de consultation. A noter que ces critères doivent exister même dans le cadre d’une consultation au moyen de devis.

Cette information appropriée suppose que l’acheteur indique les documents et renseignements, au vu desquels il entend opérer la sélection des candidatures. Si l’acheteur fixe des niveaux minimaux de capacité, ces derniers doivent, aussi, être portés à la connaissance des candidats.

Par ailleurs, lorsque l’acheteur décide de limiter le nombre des candidats admis à présenter une offre, il doit informer les candidats sur les critères de sélection de ces candidatures dès l'engagement de la procédure d'attribution du marché public, dans l'avis d'appel à concurrence ou le cahier des charges tenu à la disposition des candidats.

En outre, il est rappelé que l’absence de référence relative à l’exécution de marchés publics de même nature ne peut justifier, à elle seule, l’élimination d’un candidat.

Attention ! L’acheteur ne doit en aucun cas exiger d’autres renseignements ou documents que ceux mentionnés aux articles R. 2143-11, R. 2143-12 et R. 2143-16 du Code de la commande publique.

**IV.3 - Les critères de sélection des offres en MAPA.**

Pour tous les marchés publics, l’acheteur doit, dès l’engagement de la procédure, dans l’avis de publicité ou les documents de la consultation, informer les candidats des critères de sélection des offres, ainsi que de leurs conditions de mise en oeuvre, selon des modalités appropriées à l’objet, aux caractéristiques et au montant du marché concerné. En revanche, il n’est pas tenu de rendre publique sa méthode de notation.

Sur la question des critères de choix voir [ce complément](http://www.intendance03.fr/paged74.html#criteres) dans une autre page du site .

En procédure adaptée, l’expérience du candidat peut être un critère d’attribution des offres. Sa prise en compte doit néanmoins être rendue objectivement nécessaire par l’objet du marché et la nature des prestations à réaliser, sans effet discriminatoire. Pour ne pas être considéré comme discriminatoire, l’emploi de l’expérience comme critère d’attribution ne doit pas avoir pour effet de conférer, par l’importance de sa pondération, un avantage déterminant au candidat ayant le plus d’expérience.

La pondération des critères de choix, obligatoire en procédure formalisée, ne l’est pas en procédure adaptée. Son usage est cependant recommandé car cette méthode facilite le choix de l’offre économiquement la plus avantageuse et garantit le respect de l’égalité des candidats. Elle permet à chaque opérateur de connaître, avec précision, l’appréciation faite sur chaque élément de son offre et de l’adapter en conséquence.

**IV.4 - Les variantes.**

Sur la question des variantes voir [ce complément](http://www.intendance03.fr/page6ff.html#variante) dans une autre page du site .

Les variantes sont autorisées par principe.

Pour les marchés publics passés selon une procédure adaptée, les candidats peuvent proposer des variantes. L’acheteur peut cependant mentionner dans les documents de la consultation qu’il les interdit. Dans le silence de l’acheteur, les variantes sont autorisées, ce qui n’est pas le cas en procédure formalisée.

L’acheteur pourra mentionner dans les documents de la consultation, de manière succincte, les exigences minimales, ainsi que les modalités de leur présentation. Dans ce cas, seules les variantes répondant à ces exigences seront prises en considération.

Ne pas interdire les variantes constitue un moyen privilégié d’assurer une véritable adéquation entre les besoins de la personne publique et les offres des candidats. Les variantes permettent, en particulier pour les marchés passés en procédure adaptée, d’éviter que les acheteurs soient contraints de proposer un cahier des charges intangible et ouvrent la possibilité pour l’acheteur de bénéficier d’une prestation innovante, éventuellement à un meilleur prix. Elles sont également un moyen de favoriser les solutions innovantes, auxquelles l’acheteur n’avait pas pensé.

**IV.5 - La négociation.**

La négociation doit être annoncée.

Sur la question de la négociation voir [ce complément](http://www.intendance03.fr/page6ff.html#Negociation) dans une autre page du site .

4.4.1 La décision de négocier.

L’acheteur peut négocier avec les candidats ayant présenté une offre. Il s’agit d’une possibilité et non d’une obligation. A cet égard, le choix de recourir ou non à la négociation ne peut être utilement critiqué devant le juge administratif.

Le recours à la négociation, en procédure adaptée, permet de favoriser la concurrence : elle doit permettre de retenir l’offre la plus compétitive et la mieux adaptée aux besoins et garantir ainsi une bonne utilisation des deniers publics. Outre l’éventuel gain financier, l’intérêt de la négociation réside avant tout dans l’aspect qualitatif de l’offre, notamment dans la mise au point des conditions d’exécution du cahier des charges.

La négociation devra être menée méthodiquement, afin de garantir l’égalité de traitement et assurer la transparence de la procédure. La traçabilité de la négociation avec chacun des candidats est importante. La communication d’une liste identique de questions adressées à l’ensemble des candidats, l’utilisation de comptes-rendus de négociation ou l’établissement d’une grille de négociation, peut s’avérer utile, afin de faciliter le suivi et le choix final de l’offre. Cette documentation permettra de prouver, le cas échéant, que l’ensemble des candidats a été invité à négocier sur les mêmes critères et dans des conditions identiques. La négociation permet aussi d’éclaircir ou de justifier la consistance de certaines offres : dans ce cas, les questions posées à chaque candidat peuvent être, bien sûr, différentes.

Le recours à la négociation doit être expressément indiqué, dès le lancement de la procédure de consultation, dans l’avis de publicité ou dans les documents de la consultation, afin de permettre aux candidats d’en tenir compte lors de l’élaboration de leur offre.

L’acheteur peut, sous certaines conditions, décider, au vu des offres remises, de ne pas négocier et d’attribuer le marché sur la base des offres initiales.

Ainsi, trois cas de figure peuvent se présenter :

− soit l’acheteur a annoncé sa décision de recourir à la négociation sans réserve. Dans ce cas, il est tenu de négocier ;

− soit il ne l’a pas prévu et il ne peut alors pas négocier ;

− soit, enfin, il a annoncé sa décision de recourir à la négociation en se réservant toutefois la possibilité d’attribuer le marché public sur la base des offres initiales sans négociation. Dans ce cas, s’il considère qu’il peut, au vu des offres remises, attribuer le marché, il n’est pas tenu de négocier55. Si, en revanche, il décide effectivement de négocier, après la remise des offres, avec certains candidats, conformément à ce qui était annoncé dans l’AAPC ou le RC, il n’est pas tenu d’en informer l’ensemble des candidats. En cas de contentieux, il reviendra au juge administratif de s’assurer que l’acheteur n’a méconnu aucune des règles s’imposant à lui, dont notamment le principe d’égalité de traitement des candidats.

4.4.2 Le choix des candidats admis à la procédure.

La négociation doit être menée avec tous les candidats ayant remis une offre, sauf si le règlement de la consultation ou les documents en tenant lieu précisent que la négociation ne sera menée qu’avec un nombre limité de candidats. Dans ce cas, l’acheteur doit indiquer les critères sur le fondement desquels il sélectionnera les entreprises admises à négocier, en indiquant leur nombre. Aucun texte ne fixe un nombre minimum ou maximum de candidats à retenir.

Retenir dans la négociation un nombre trop important de candidats est une perte de temps et donc un coût pour l’acheteur comme pour les entreprises. Il est difficile, en outre, pour un petit acheteur de négocier en même temps avec plus de deux ou trois candidats.

L’acheteur peut admettre à la négociation les candidats ayant remis des offres irrégulières ou inacceptables et ne pas les éliminer d’emblée, à condition qu’elles ne soient pas anormalement basses. Aucune obligation d’accorder cette faculté de régularisation ne pèse sur l’acheteur. Toutefois, l’acheteur qui mettrait en oeuvre cette possibilité est tenu de respecter l’égalité de traitement des candidats.

A l’issue de la négociation, l’acheteur est tenu d’éliminer les offres qui restent irrégulières ou inacceptables.

En revanche, les offres inappropriées ne peuvent plus désormais faire l’objet de négociations en procédure adaptée58, contrairement à ce que prévoyait la jurisprudence du Conseil d’Etat du 30 novembre 2011, Ministre de la défense et des anciens combattants, rendue sous l’empire du code des marchés publics. Tel est également le cas des offres anormalement basses.

Une fois la négociation terminée, l’acheteur doit, pour choisir l’offre économiquement la plus avantageuse, classer les offres finales, en appliquant les critères de choix définis dans les documents de la consultation.

4.4.3 Le contenu de la négociation.

La négociation peut porter sur tous les éléments de l’offre ou se cantonner à un ou plusieurs éléments, limitant la négociabilité des offres.

L’acheteur peut négocier librement le contenu des prestations et l’adaptation du prix aux prestations finalement retenues. Une négociation sur les prix ne doit cependant pas aboutir à la formulation d’une offre anormalement basse.

Il est ainsi possible de négocier, par exemple, sur :

- la qualité : le niveau de qualité, son incidence sur le prix,... ;

- le délai : temps de livraison, réactivité, … ;

- la quantité : le volume nécessaire, la fréquence des commandes, … ;

- le prix ou ses éléments : le coût de l’acquisition, le coût du stockage, le prix des accessoires, des options, des pièces de rechange, des garanties, de l’entretien,…

Une négociation ne doit, en aucun cas, se confondre avec un marchandage. Mener une négociation exclusivement fondée sur le prix ou imposer des conditions de réalisation inexécutables revient à exposer le marché public au risque de défaillance de l’entreprise ou à celui de la passation ultérieure de coûteux avenants.

La négociation ne peut, non plus, servir de prétexte à la modification des caractéristiques substantielles des offres ou du marché public, telles que son objet ou les critères de sélection des candidatures et des offres. Elle ne peut conduire l’acheteur à renoncer à l’application d’un des critères retenus dans le règlement de consultation. La réalisation d’une telle hypothèse rendrait nécessaire une nouvelle mise en concurrence.

Une négociation demande des acheteurs compétents et conscients de leur double responsabilité : à l’égard du bon usage des deniers publics, comme à l’égard des entreprises et notamment des petites et moyennes entreprises.

L’attention des acheteurs est tout particulièrement appelée sur le respect du secret industriel et commercial entourant le savoir-faire des candidats. La négociation ne peut être utilisée pour diffuser à l’ensemble des candidats la solution innovante imaginée par l’un d’entre eux.

**V – L’achèvement de la procédure adaptée.**

Sur la question de l’achèvement de la procédure voir [ce complément](http://www.intendance03.fr/page6ff.html#achevement) dans une autre page du site .

Sur la question de la signature de l’offre et du contrat voir [ce complément](http://www.intendance03.fr/page6b76.html#Signature) dans une autre page du site .

5.1 Un rapport de présentation est facultatif pour les marchés de l’article 27 mais s’impose pour les marchés de l’article 28 dont le montant est égal ou supérieur au seuil européen applicable.

Les marchés passés selon une procédure adaptée en vertu de l’article 27 sont dispensés de la production d’un rapport de présentation (article 105 du décret).

Il est néanmoins recommandé à l’acheteur, de prendre toutes les mesures propres à assurer la sauvegarde des informations lui permettant de justifier de la régularité de la procédure et de son choix : procédures de publicités éventuelles, retraits des dossiers, dépôt des candidatures et des offres, … (voir supra point 4.).

Pour les marchés de l’article 28, un rapport de présentation doit être établi lorsque le montant de celui-ci est supérieur au seuil européen applicable à ces marchés (article 105 du décret).

5.2 L’information immédiate des candidats évincés.

Sur la question de l’information voir [ce complément](http://www.intendance03.fr/page6b76.html#Information) dans une autre page du site.

Dès qu’il a décidé de rejeter une candidature ou une offre, l’acheteur est tenu d’informer chaque candidat ou soumissionnaire concerné, du rejet de sa candidature ou de son offre. Il n’est, en revanche, pas soumis au respect d’un délai de suspension de la signature prévu au I de l’article 101 du décret.

L’information immédiate présente l’avantage de faire connaître aux candidats non retenus le rejet de leur candidature ou de leur offre et d’anticiper toute contestation ultérieure. Elle permet aussi aux entreprises d’organiser la programmation de leur travail. L’absence d’obligation de respecter un délai de suspension rend possible une signature rapide, par les parties, du marché passé selon une procédure adaptée. Elle ferme alors le référé précontractuel aux candidats évincés.

Les acheteurs peuvent parfois avoir intérêt à s’astreindre volontairement à ces formalités, pour éviter les contestations du contrat après sa signature. Ils doivent alors :

- envoyer au Journal officiel de l’Union européenne (JOUE) un avis relatif à l’intention de conclure le contrat. Cet avis remplace alors la décision d’attribution. Il doit être établi conformément au modèle communautaire ;

- respecter un délai de 11 jours, entre la date de publication de cet avis et la signature du marché.

Si ces deux formalités sont respectées, permettant ainsi aux candidats évincés d’exercer un référé précontractuel, le contrat ne pourra plus faire l’objet d’un référé contractuel, après sa signature (articles L. 551-15 et R. 551-11 du code de justice administrative).

5.3 L’information à la demande des candidats évincés.

Sur la question des documents communicables voir [ce complément](http://www.intendance03.fr/page6b76.html#Documents) dans une autre page du site .

Si l’acheteur est tenu d’informer immédiatement les entreprises concernées du rejet de leur candidature ou de leur offre, il n’est, en revanche, tenu de communiquer les motifs de ce rejet qu’au candidat qui en fait la demande par écrit, dans un délai de 15 jours à compter de la réception de cette demande.

Toutefois, si l’acheteur a notifié volontairement, de façon complète, aux candidats évincés les décisions de rejet et d’attribution et les motifs détaillés de ces décisions, en application du premier alinéa de l’article 99-I, il n’est pas tenu de communiquer, à nouveau, ces motifs.

Les demandes d’information ne sont enserrées dans aucun délai. Elles peuvent être faites à tout moment : avant comme après la signature du marché.

Les motifs doivent être suffisamment détaillés de sorte que le candidat puisse utilement, le cas échéant, contester le rejet qui lui est opposé.

L’acheteur communique, en outre, aux candidats dont l’offre a été écartée pour un autre motif que son caractère inapproprié, irrégulier ou inacceptable, les caractéristiques et les avantages relatifs de l’offre retenue, ainsi que le nom du ou des attributaires du marché ou de l’accord-cadre, en prenant garde de ne pas porter atteinte au secret industriel et commercial.

L’information des candidats relative aux caractéristiques et avantages de l’offre retenue inclut la communication de la notation obtenue sur les sous-critères dès lors que ceux-ci sont susceptibles, en raison de l’importance de leur pondération, d’exercer une influence sur la présentation des offres. Sauf à ce que l’acheteur établisse qu’il en résulterait une atteinte au secret industriel et commercial, cette communication comprend également, si la demande en est faite, les délais d’exécution ou le prix global de l’offre de l’attributaire dès lors que ces éléments font l’objet des critères de sélection des offres. En revanche, cette information n’impose pas que les motifs qui ont justifié les notes obtenues soient communiqués.

5.4 La notification du marché public est obligatoire.

Sur la question de la notification voir [ce complément](http://www.intendance03.fr/page6b76.html#notification) dans une autre page du site .

Après avoir été conclu et afin de présenter un caractère exécutoire, tout marché à procédure adaptée doit être notifié à son attributaire, en application des dispositions de l’article 103 du décret n° 2016-360 et de l’article 91 du décret n° 2016-361.

L’acheteur est toutefois libre du choix du support et de la forme de la notification (lettre, télécopie, courriel,…). Pour les achats de très faible montant, l’achat (facture) peut valoir notification.

5.5 Hormis le cas des marchés publics de services d’un certain montant relevant de l’article 28 du décret, la publication d’un avis d’attribution n’est pas indispensable.

A l’exception des marchés publics de services de l’article 28 dont le montant est égal ou supérieur aux seuils européens publiés au Journal officiel de la République française (article 104-I. du décret), l’obligation de publier un avis d’attribution n’est pas applicable aux marchés passés selon la procédure adaptée. Une publication n’en est pas moins possible. L’intérêt de cette publication est de réduire le délai de recours du référé contractuel de 6 mois à 1 mois (article R. 551-7 du code de justice administrative).

La publication d’un tel avis permet également de faire courir le délai de 2 mois du recours en contestation de validité du contrat, à condition que l’avis mentionne à la fois la conclusion du contrat et les modalités de sa consultation, afin de pouvoir être regardé comme une mesure de publicité appropriée.

5.6 Et que faire si la procédure s’est révélée infructueuse ?

Sur la question de la déclaration sans suite ou d’infructuosité voir [ce complément](http://www.intendance03.fr/page6ff.html#Declaration) dans une autre page du site .

Dans ce cas, l’article 30 du décret n° 2016-360 et l’article 23 du décret n° 2016-361 prévoient la possibilité de recourir à un marché public négocié sans publicité ni mise en concurrence.

Toutefois, dans les MAPA, l’acheteur est seul à déterminer la publicité adéquate. Aussi, avant de recourir à un marché public négocié sans publicité ni mise en concurrence, il lui appartient de vérifier que la publicité à laquelle il a procédé était bien suffisante pour toucher les candidats potentiellement intéressés et diligents. A défaut, il lui appartiendra de relancer la procédure.

6. Les références pour la procédure adaptée.

Annulé

**Seuils des procédures de marchés publics**

De nouveaux seuils de passation des marchés publics sont applicables depuis le 1er janvier 2020.

Ces seuils, dont la valeur est mise à jour par la Commission européenne tous les deux ans, déterminent l’application de procédures formalisées à la passation des marchés publics, des contrats de partenariat et des contrats de concession de travaux publics.

Pour rappel, la passation et l’exécution des marchés publics sont soumises à un nouveau régime issu de l’ordonnance n° 2018-1074 du 26 novembre 2018 et du décret n° 2018-1075 du 3 décembre 2018 instituant un Code de la commande publique (CCP) qui est entré en vigueur le 1er avril 2019.

**Conséquences en termes de procédure et de niveau de publicité**

En conséquence, depuis le 1er janvier 2020, les nouveaux seuils applicables à la passation de ces différents types de contrats de commande publique sont les suivants pour les collectivités et donc pour les EPLE, puisqu’en matière de commande publique les établissements scolaires relèvent du régime des collectivités et non de celui de l’Etat :

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Nature des prestations** | Anciens seuils  2018-2019 | **Nouveaux seuils**  **2020-2021** |
| **Travaux** | 5 548 000 € HT | **5 350 000 € HT** |
| **Fournitures et services** | 221 000 € HT | **214 000 € HT** |
|  |  |  |

Ces seuils doivent être respectés, tant pour la détermination des procédures à mettre en œuvre que pour les mesures de publicité à effectuer, dès lors qu'il y a obligation d’engager une consultation ou de publier un avis d’appel public à la concurrence.

Par ailleurs, le décret n° 2019-1344 du 12 décembre 2019 porte à 40 000 € HT, le seuil de dispense de publicité et de mise en concurrence jusqu’alors fixé à 25 000 € HT. Ainsi, les EPLE peuvent passer un marché public sans publicité, ni mise en concurrence en dessous de ce seuil, dans le respect des principes fondamentaux de la commande publique (*veiller à choisir une offre répondant de manière pertinente au besoin, faire une bonne utilisation des deniers publics et ne pas contracter systématiquement avec un même prestataire*).

Les obligations relatives à la dématérialisation de la passation du marché et la mise à disposition du dossier de consultation des entreprises sur le profil acheteur, définies par l’article R. 2132-2 du CCP, sont également relevées à 40 000 euros HT. Il en va aussi pour la publication des données essentielles pour lesquelles l’acheteur doit offrir un accès libre, direct et complet sur son profil acheteur, conformément à l’article R. 2196-1 du CCP.

Toutefois, en application d’un nouvel alinéa de cet article, pour les marchés conclus entre 25 000 et 40 000 € HT, l’acheteur peut choisir entre deux options, soit mettre à disposition les données essentielles de ces marchés sur son profil acheteur, soit publier au cours du premier trimestre de chaque année, sur le support de son choix, la liste de ces marchés conclus l'année précédente.