



Publier la méthode de notation : un choix à double tranchant

 31/01/22  *Mathieu Laugier*

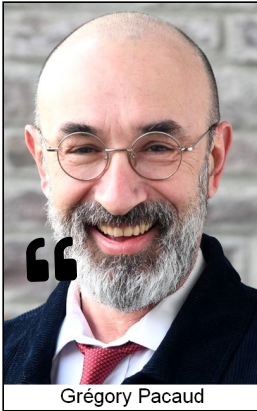
La publication de la méthode de notation ne fait pour l'heure plus (ou peu) de débat devant le juge. Les acheteurs publics n'ont pas d'obligation de la communiquer dans le règlement de la consultation. Pourtant, la mention de cette information pourrait parfois être pertinente tant au regard de la sécurisation de la passation que sur la qualité des offres reçues...



Contrairement aux critères d'attribution du marché et à leurs conditions de mise en œuvre, le pouvoir adjudicateur n'a pas d'obligation d'informer les candidats de la méthode de notation retenue pour apprécier les offres au regard de chacun de ces critères. Ce principe, découlant de la jurisprudence "Collectivité territoriale de Corse" (**CE, 31 mars 2010, req. n°334279**), est toujours d'actualité.

Répondre à un objectif de transparence de la passation

La publication de la méthode de notation tend néanmoins à davantage de transparence de la consultation. Et réduit le risque de médisance autour d'une attribution faussée, pointe Grégory Pacaud, président de Victoryus (cabinet d'aide aux réponses aux appels d'offres) et élu à la Mairie de Pipriac. Françoise Lesimple, son associée, précise toutefois que : « *plus*



Grégory Pacaud

l'acheteur est transparent, plus le sens des mots employés sera important. Il est essentiel que l'expression des critères soit parfaitement limpide ».

Plus l'acheteur est transparent, plus le sens des mots employés est important. Il est essentiel que l'expression des critères soit parfaitement limpide ”



Françoise Lesimple

Pourtant, elle constate régulièrement dans les règlements de la consultation un manque de soin à ce niveau-là. Alors que la partie relative à l'attribution est celle regardée en priorité par les entreprises. Et c'est souvent à la lecture de celle-ci qu'elles décideront de faire une offre ou de s'en abstenir, note Françoise Lesimple.

Marina Brodsky (AMO Achat Public Brodsky Consultants) partage ce point de vue. Selon elle, cette communication, surtout sur le volet technique, permettrait d'orienter davantage les propositions vers des offres qui répondraient aux mieux au besoin du pouvoir adjudicateur. Grégory Pacaud ajoute que : *« plus on donne d'éléments aux entreprises, plus elles peuvent comprendre l'acheteur, et plus elles peuvent formuler des offres intelligentes ».*

Une réflexion à mener au cas par cas

La frontière est parfois tenue entre, d'un côté, les conditions de mises en œuvre des critères d'attribution; de l'autre, la méthode de notation. Et une mauvaise identification de la collectivité publique peut conduire à l'irrégularité de la procédure.

Comme le constate Maître Emmanuel Camus (Rayssac Avocats) : *« les acheteurs ont parfois des difficultés à faire la différence entre des éléments d'appréciation, qui relèvent de la méthode de notation, et des sous-critères d'attribution. On découvre, dans ces cas, des grilles de notation avec des parties évaluées qui ont un tel poids dans la notation qu'elles auraient dû être communiquées aux candidats. Un manquement qui porte atteinte aux grandes principes de la commande publique ».*

“ Dans le cadre d'un dialogue compétitif ou d'une procédure restreinte, la publication de la méthode de notation ne serait a priori pas opportune ”



Pour autant, une publication systématique de la méthode de notation peut conduire à d'autres effets pervers, relève l'avocat.

Primo, elle peut mener à une standardisation accrue des offres. Il sera plus difficile pour l'acheteur de les différencier.

Deuzio, elle peut mener à une méthode de notation qui ne serait pas ou plus adaptée au contexte. Si les propositions sont similaires, ou à l'inverse très hétérogènes, ou bien si la quantité d'offres reçue est faible ou conséquente, le procédé à appliquer sera différent, explique M^e Emmanuel Camus. Les barèmes devront plus ou moins être affinés.

Autrement dit, l'orientation de la méthode va dépendre de l'objet du marché et du type d'achat.

M^e Rodolphe Rayssac souligne également un dernier facteur, à savoir la procédure de passation adoptée. Dans le cadre d'un dialogue compétitif ou d'une procédure restreinte, la publication de la méthode de notation ne serait *a priori* pas opportune.

Dilemme entre sécurité juridique et bonne gestion des fournisseurs



Enfin, sur l'aspect contentieux, il apparaît plus sécurisant pour un pouvoir adjudicateur, du moins en référé précontractuel, de ne pas rendre publique sa méthode de notation.

D'une part, si elle est mentionnée dans le dossier de consultation, ce dernier sera tenu de la suivre lors de l'analyse des offres. D'autre part, comme le soutient Me Rodolphe Rayssac, le rapport de présentation de la procédure de passation étant un document préparatoire, la personne publique n'a pas l'obligation de le communiquer aux administrés, et donc aux candidats évincés, tant que le contrat n'est pas signé.

Mais une telle démarche peut s'avérer contraire aux choix d'une politique de bonne gestion des fournisseurs...

à propos de l'auteur

Mathieu Laugier

