

Les procédures formalisées

Cours - [Start-up : décrochez des marchés publics](#)

> Chapitre - Comparez les différents types de procédures



Il existe 3 procédures formalisées :

1. L'appel d'offres
2. La procédure avec négociation
3. Le dialogue compétitif

Qu'est-ce qui détermine le choix entre ces différentes procédures ?

Cela dépendra principalement de la nature du besoin :

Procédure formalisée	Type de besoin	Principales caractéristiques
<p>Appel d'offres</p> <p>Un appel d'offres peut être :</p> <ul style="list-style-type: none"> • ouvert (toute entreprise peut candidater) ; • restreint (seuls les candidats préalablement sélectionnés peuvent candidater). 	<p>Besoins standardisés et montants élevés.</p>	<p>Procédure la plus courante.</p> <p>L'acheteur choisit l'offre la plus avantageuse économiquement, sans négociation, sur la base de critères objectifs (connus des candidats).</p> <p>L'acheteur peut mettre en place une présélection des candidats avant la remise d'une offre technique et financière pour s'assurer des capacités préalables des opérateurs (appel d'offres restreint).</p>

<p>Procédure avec négociation</p>	<p>Ajustements spécifiques, solutions innovantes, prestations de conception...</p>	<p>L'acheteur peut négocier les conditions du marché avec une ou plusieurs entreprises. L'acheteur choisit ensuite une offre via une sélection préalable des candidats admis à déposer une offre.</p>
<p>Dialogue compétitif</p>	<p>Besoins complexes ou innovants nécessitant des discussions.</p>	<p>L'acheteur engage un dialogue avec les candidats sélectionnés pour affiner les solutions proposées. Après le dialogue, les candidats présentent leurs offres finales.</p>

L'appel d'offres est la procédure la plus couramment utilisée. C'est une procédure très encadrée juridiquement qui suit ces étapes :

Étape 1 : L'acheteur émet un avis de publicité pour informer l'ensemble des opérateurs économiques. Il leur laisse un délai minimum pour préparer l'offre, le cas échéant pour prospecter et se regrouper. Durant cette étape, les opérateurs peuvent poser des questions à l'acheteur public sur le profil d'acheteur (telle que la plateforme des achats de l'État PLACE par exemple).

Étape 2 : Tous les opérateurs peuvent répondre (dans le cas d'une procédure ouverte). Ils répondent par voie électronique, en respectant le formalisme décrit dans le règlement de la consultation.

Étape 3 : L'acheteur évalue les capacités techniques, juridiques et financières de chaque candidat. Il vérifie par exemple qu'un candidat dispose des capacités suffisantes pour assurer l'exécution du contrat ; d'où l'intérêt de se présenter en groupement si la start-up souhaite s'appuyer sur les capacités d'une autre entreprise ; (voir le chapitre "Découvrez les options qui s'offrent à vous").

Étape 4 : L'acheteur passe en revue les offres qui répondent au besoin (analyse technique et prix).

Étape 5 : L'acheteur analyse les offres sur la base des critères objectifs qui sont précisés dans le règlement de la consultation (transparence/analyse objective).

Une offre qui ne respecte pas le formalisme attendu, qui ne répond que partiellement au besoin ou qui n'est pas en mesure de justifier des prix trop bas, peut se voir écartée. Pas de négociation, pas de possibilité de modifier son offre une fois celle-ci déposée.