



LA RÉFORME DU CODE DES MARCHÉS PUBLICS 2004  
« POUR UN ACHAT PUBLIC PLUS SIMPLE ET PLUS EFFICACE »

---

## SOMMAIRE

- 1 – Les enjeux de la réforme.
- 2 – La méthode : le fruit d'une large concertation.
- 3 – Les points clés de la réforme.
- 4 – Quelques exemples d'application.

### Annexe :

- Le dépliant « CODE DES MARCHES PUBLICS 2004 »

## LES ENJEUX DE LA RÉFORME

Le nouveau code des marchés publics entre en vigueur le 10 janvier 2004. Ce code est le fruit d'une large concertation menée depuis novembre 2002 avec l'ensemble des acteurs de la commande publique. En effet, le système mis en œuvre lors de la précédente réforme du 7 mars 2001 ne correspondait pas aux souhaits de simplification, de souplesse et d'efficacité des acheteurs publics.

### **TRANSPARENCE,**

La transparence est une exigence démocratique s'agissant de l'utilisation des deniers publics.

Elle doit être présente tout au long de la procédure : *en amont*, par une publicité, même sous les seuils, afin de garantir une vraie mise en concurrence, *pendant la passation*, par une obligation de traçabilité même en dessous des seuils, *et en aval*, par la justification du choix du titulaire du marché et une publication a posteriori des attributaires des marchés conclus dans l'année écoulée.

### **RESPONSABILITÉ,**

La plus grande liberté de choix offerte aux acheteurs pour procéder à leurs achats a pour contrepartie une obligation constante de respecter, quel que soit le montant du marché, l'ensemble des *principes fondamentaux de la commande publique* : liberté d'accès à la commande publique, égalité de traitement des candidats et transparence des procédures.

### **EFFICACITÉ,**

Un cadre réglementaire trop formaliste nuit à l'efficacité de l'achat public. Il faut donc que l'acheteur puisse *acheter plus facilement*, en utilisant par exemple les techniques de dématérialisation, *acheter mieux*, en recourant plus fréquemment au dialogue et à la négociation, *acheter moins cher* en mutualisant les besoins au sein d'un groupement d'achats ou en recourant aux centrales d'achat pour bénéficier de leur savoir-faire et des volumes achetés.

### **SIMPLICITÉ,**

Il faut encourager les entreprises, notamment les PME, à participer à la commande publique. C'est dans cet objectif qu'ont été simplifiées les procédures en ce qui concerne le *dossier de candidature*, mais également qu'a été prévu le *versement mensuel des acomptes* ou *l'augmentation du montant de l'avance facultative*, ce qui facilitera l'accès aux marchés publics des entreprises ne disposant pas d'une trésorerie suffisante.

## LA MÉTHODE : LE FRUIT D'UNE LARGE CONCERTATION

Le nouveau code des marchés publics est le fruit d'une très large concertation menée depuis novembre 2002 avec l'ensemble des acteurs de la commande publique.

**LORS DE RÉUNIONS DE TRAVAIL**, ont été consultés et associés à la rédaction du nouveau texte :

- les élus de la nation : le ministre de l'économie, des finances et de l'industrie s'est concerté avec des parlementaires de l'ensemble des groupes représentés à l'Assemblée nationale et au Sénat.

et

- l'ensemble des ministères concernés,
- les associations représentant les collectivités territoriales,
- des fédérations professionnelles,
- des associations d'acheteurs publics,

ont eu des discussions et des échanges suivis avec la direction des affaires juridiques du Minefi.

**PAR VOIE ÉLECTRONIQUE**, ce texte a également fait l'objet d'une concertation selon une méthode innovante de travail mise en œuvre par la direction des affaires juridiques du Minefi :

- Via l'adresse mel « [daj-reforme-mp](mailto:daj-reforme-mp) », les différentes versions du texte et de son manuel d'application, ont été transmises à une liste de diffusion très large d'interlocuteurs. Ces destinataires ont massivement fait part de leurs observations et suggestions d'amélioration des textes générant des échanges rapides et interactifs entre tous les acteurs de la réforme.

- Les différentes versions du code et de son manuel ont également été mises en ligne sur le site internet du Minefi dès avril 2003, afin de permettre à chacun de suivre les évolutions de la réforme.

L'ensemble de cette concertation a constitué un apport majeur.

Elle a permis d'apporter d'importantes améliorations au projet initial pour atteindre un meilleur équilibre entre le besoin de souplesse et la nécessité de transparence et de contrôle.

Elle a conduit à l'élaboration d'un texte équilibré répondant aux attentes et aux préoccupations des acheteurs et des prestataires.

## LES POINTS CLÉS DE LA RÉFORME

### **1. LE RELÈVEMENT DES SEUILS :**

- Le seuil des procédures formalisées, qui était de 90 000 €HT avant la réforme, est relevé à 150 000 € HT pour l'Etat et à 230 000 €HT pour les collectivités territoriales pour les marchés de fournitures et de services ; il est porté à 230 000 €HT pour les marchés de travaux.
- Ainsi, une proportion plus importante d'achats pourra désormais être passée selon une procédure que l'acheteur public pourra librement déterminer.

### **2. L'OBLIGATION DE PUBLICITÉ POUR TOUS LES MARCHÉS COMME GAGE DE TRANSPARENCE ET GARANTIE D'UNE VÉRITABLE MISE EN CONCURRENCE:**

- A partir de 90 000 €HT, une publication est obligatoire. Le choix des supports (Bulletin officiel des annonces des marchés publics ou journal d'annonces légales) doit être avant tout guidé par le souci de susciter le plus grand nombre de candidatures possibles. C'est pourquoi, l'acheteur est invité à compléter, s'il le juge utile, sa publicité obligatoire par une publicité supplémentaire dans un organe de presse spécialisée.
- Sous le seuil de 90 000 €HT, une publicité adaptée à l'objet et au montant du marché est toujours nécessaire, mais le choix des modalités de publicité relève dans ce cas de la seule responsabilité de l'acheteur. Il peut alors recourir notamment à une publication, à un affichage ou à une mise en ligne sur son site web.
- Gage du bon emploi des deniers publics, chaque acheteur sera en outre tenu de publier, chaque année, la liste des marchés qu'il a attribués et le nom de l'attributaire.

### **3. L'INTRODUCTION DE L'ENSEMBLE DES SOUPLESSES AUTORISÉES PAR LES DIRECTIVES EUROPÉENNES « MARCHÉS PUBLICS » :**

- Les cas de recours à la procédure allégée sont élargis à plusieurs catégories de services, la formation professionnelle par exemple.
- Une nouvelle exclusion des procédures formalisées est prévue pour les marchés liés à la sécurité ou à l'intérêt de l'Etat.
- Dans le cadre des gros marchés comportant plusieurs lots, les acheteurs peuvent se dispenser de procédure formalisée pour les plus petits de ces lots.

#### **4. LA SIMPLIFICATION DES RÈGLES D'ÉVALUATION DES MARCHÉS :**

- La nomenclature, qui était vécue comme bureaucratique, est supprimée comme référence obligatoire.
- Les acheteurs sont désormais tenus de justifier eux-mêmes la cohérence de la définition de leurs besoins.

#### **5. LA PRIORITÉ DONNÉE AU DIALOGUE ET À LA NÉGOCIATION POUR ADAPTER AU MIEUX L'OFFRE À LA DEMANDE :**

- Désormais, la négociation est toujours possible en dessous des seuils européens.
- Pour les marchés plus complexes, la procédure du dialogue compétitif permet d'introduire une phase de négociation.

#### **6. LA RECHERCHE DE L'OFFRE ÉCONOMIQUEMENT LA PLUS AVANTAGEUSE COMME GARANTIE DE L'EFFICACITÉ DE L'ACHAT PAR :**

- Un choix approprié des critères de sélection des candidatures et des offres pour que l'offre corresponde au mieux au besoin ;
- Une hiérarchisation et une pondération des critères de choix des offres.

#### **7. LA RECHERCHE PAR LA MUTUALISATION DES BESOINS ET LA CENTRALISATION DES ACHATS PAR :**

- La coordination des commandes ou l'adhésion à un groupement de commande ;
- Le recours aux centrales d'achats.

#### **8. LA SIMPLIFICATION EN FAVEUR DES ENTREPRISES :**

- Le dossier de candidature est allégé par la demande, au stade des candidatures, des seules attestations sur l'honneur en lieu et place des diverses attestations et certificats. En outre, en cas d'oubli d'une pièce dans le dossier de candidature, les entreprises pourront en régulariser le contenu sans être, comme par le passé, exclues de la compétition pour ce motif.
- Le régime des avances a été assoupli pour permettre dès que le marché atteint 50 000 €HT de bénéficier d'une avance, contre 90 000 €HT auparavant. Par ailleurs, l'avance facultative pourra atteindre jusqu'à 60% du montant du marché si le titulaire présente des garanties suffisantes. Enfin, le versement des acomptes peut être mensuel.
- Le cautionnement systématique pour retirer un dossier de consultation est supprimé.

## QUELQUES EXEMPLES D'APPLICATION

### EXEMPLE N°1

Maire d'une commune, mon conseil municipal m'a autorisé à faire construire une crèche pour un montant estimé à 1,5 M€HT. Je souhaite que ce bâtiment intègre des caractéristiques environnementales très poussées. Pour cette raison en particulier, je ne suis pas en mesure de définir précisément mon cahier des charges.

AVANT	MAINTENANT
<p>Pour définir mon cahier des charges, je dois recourir préalablement à un marché de définition. Comme je suis au-dessus du seuil de 200 000 €HT, je suis obligé pour passer ce marché de définition de recourir à l'appel d'offres.</p> <p>A la suite de ce premier marché qui m'a permis de définir mon cahier des charges, je dois relancer un nouvel appel d'offres pour choisir le prestataire qui réalisera les prestations.</p> <p>En outre, l'appel d'offres ne me permet pas de négocier avec les candidats au marché.</p> <p>Délai : entre 12 et 14 mois</p>	<p>Comme je suis entre 230 000 € HT et 5,9 M€ HT, j'ai le choix entre 3 procédures : l'appel d'offres, le marché négocié ou le dialogue compétitif.</p> <p>Au cas précis, l'avantage du dialogue compétitif, c'est que je vais pouvoir dans une même procédure, dans un premier temps définir mon cahier des charges après avoir dialogué avec les candidats, puis dans un second temps choisir parmi les candidats, celui qui réalisera les travaux.</p> <p>Cette procédure me permet donc :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- d'être plus efficace,</li><li>- de dialoguer avec les candidats pour me permettre de définir au mieux mon cahier des charges,</li><li>- de choisir ainsi l'offre la plus adaptée à mon besoin,</li><li>- et de faire l'économie d'un marché de définition.</li></ul> <p>Délai : entre 6 et 8 mois.</p>

**EXEMPLE N°2**

Maire d'une commune, j'ai besoin de passer une commande de peinture pour les activités artistiques du centre de loisirs d'un montant estimé à 5 000 €HT.

<b>AVANT</b>	<b>MAINTENANT</b>
<p>Je me réfère à la nomenclature obligatoire qui m'indique que ces produits font partie de la famille homogène des peintures (famille 17-08).</p> <p>Comme je consomme pour 5 000 000 € de peinture pour l'entretien des bâtiments publics dans l'année, je suis obligé de passer un appel d'offres pour le marché de 5 000 €</p> <p>Délai de passation : 6 mois.</p>	<p>La nomenclature est supprimée comme référence obligatoire. L'homogénéité des besoins et leur classification sont laissées à l'appréciation de l'acheteur, en fonction des caractéristiques de son activité.</p> <p>Ma peinture « artistique » est un produit spécifique.</p> <p>Je l'achète après avoir demandé un devis à trois fournisseurs.</p> <p>Délai de passation : quelques jours en fonction de la rapidité de réponse des fournisseurs.</p>

### **EXEMPLE N°3**

Président d'un conseil général, j'envisage de passer un contrat de formation pour former les personnels à l'aide au maintien à domicile des personnes âgées pour un montant estimé de 500 000 €HT.

<b>AVANT</b>	<b>MAINTENANT</b>
<p>En raison du montant je suis obligé de passer un appel d'offres.</p> <p>Je n'ai aucun moyen de discuter avec les différents candidats avant d'avoir attribué le marché.</p> <p>Si je n'ai pas dans mes services du personnel capable de définir le contenu de la prestation, je suis obligé de passer par un marché de définition.</p>	<p>L'article 30 ne prévoit pas d'obligations de publicité et de mise en concurrence pour les services de formation professionnelle.</p> <p>Je choisis librement ma façon de procéder en fonction de ma connaissance du secteur concerné.</p> <p>Je peux dialoguer avec les différents candidats, leur faire affiner leurs propositions et étudier ensemble la meilleure prestation possible.</p> <p>Je peux mieux prendre en compte les offres du secteur associatif.</p>

**EXEMPLE N°4**

Président d'une communauté de communes, je dois acheter des fournitures de bureau dont le montant est estimé à 50 000 €HT.

<b>AVANT</b>	<b>MAINTENANT</b>
<p>Le code ne prévoit rien.</p> <p>Je peux m'estimer libre de faire du gré à gré et de ne pas faire de mise en concurrence.</p> <p>Je risque d'acheter trop cher.</p> <p>Je me mets en situation d'insécurité juridique.</p>	<p>Quel que soit le montant, les principes de mise en concurrence et de transparence sont garantis par la mise en œuvre d'une procédure et d'une publicité adaptées.</p> <p>J'adapte librement ces principes à mes besoins et au montant du marché.</p> <p>Je fais connaître mon intention d'acheter afin de susciter le plus d'offres possibles.</p> <p>Je choisis, après avoir comparé les différentes propositions, le meilleur rapport qualité-prix.</p> <p>J'ai respecté les principes de l'achat public. J'ai sauvegardé les intérêts de ma collectivité.</p>