



N°1

FICHE ENTREPRISES

Des clefs pour progresser !

L'OFFRE ANORMALEMENT BASSE (OAB)



MarchésOnline

DE QUOI

PARLE-T-ON ?

L'Offre Anormalement Basse (OAB) c'est :

- ▶ un prix qui apparaît très bas ;
- ▶ et une offre dont l'exécution risque d'être chaotique voire impossible au vu du prix fixé.

Sa définition est aujourd'hui ancrée au sein du Code de la commande publique :

« Une offre anormalement basse est une offre dont le prix est manifestement sous-évalué, de nature à compromettre la bonne exécution du marché, qui de ce fait ne correspond manifestement pas à la réalité économique. »

CÔTÉ ACHETEUR, MODE D'EMPLOI :

OBLIGATIONS, PROCÉDURE.

L'acheteur a l'**obligation d'identifier une OAB et de l'écartier**. Son but sous-jacent : s'assurer de la bonne exécution de son marché et utiliser les deniers publics à bon escient.

Pour ce faire, il n'y a **pas de méthode de détection officielle**. L'acheteur va avoir une approche multidirectionnelle (par faisceau d'indices) et prêter attention à différents points :

• LE PRIX, CRITÈRE IMPORTANT MAIS NON SUFFISANT

Un prix bas va en effet attirer son attention. Mais il va devoir l'examiner au regard du cahier des charges. Seule une incohérence avec l'évaluation du temps passé ou la main d'œuvre envisagée pourra appuyer le rejet de l'offre.

• L'ESTIMATION

Une offre, présentant une différence de prix importante avec son estimation, pourra potentiellement être considérée comme anormalement basse.

• LA COMPARAISON AVEC LES AUTRES OFFRES

En réalisant une moyenne des offres reçues lors d'un marché public, l'acheteur pourra déterminer une estimation acceptable du prix de la prestation. A ce titre, un écart trop important peut constituer un élément d'alerte.

• LE CONTRÔLE DU RESPECT DES OBLIGATIONS FISCALES ET SOCIALES

Afin d'éviter une offre anormalement basse liée à du dumping social, l'acheteur va vérifier que le soumissionnaire satisfait à ses obligations sociales.

Certaines fédérations professionnelles proposent des méthodes de détection d'OAB qui peuvent être très intéressantes. Aucune de ces méthodes n'a d'autorité, ce sont de potentielles aides.



UN DIALOGUE

ACHETEUR-ENTREPRISE

DÉTERMINANT

Si l'acheteur soupçonne une offre d'être anormalement basse, il a l'**obligation d'interroger l'entreprise qui l'a produite**.

La plupart du temps l'acheteur va écrire à l'entreprise concernée via le profil d'acheteur pour l'informer de sa suspicion. Il est alors totalement libre de la forme de son propos : certains acheteurs vont poser des questions extrêmement ciblées, guidant l'entreprise dans sa réponse. D'autres, au contraire, ne diront rien de plus que « nous soupçonnons votre offre d'être anormalement basse ».

L'acheteur peut, sur le principe, tout demander à l'entreprise, y compris ses marges.

L'entreprise n'aura qu'un **temps de réponse très limité : entre 48h et 5 jours** en règle générale : elle a construit son offre et est censée la connaître parfaitement.

Si l'entreprise ne répond pas, l'offre sera automatiquement rejetée comme anormalement basse.

De nombreux critères peuvent justifier un prix bas, il ne faut pas hésiter à les mettre en lumière : emplois aidés, matériel d'occasion, aides d'Etat, subventions, dévalorisation du stock existant...

La vente à perte est une notion qui n'a pas cours en marchés publics (notion du Code de commerce) : il est possible de casser stratégiquement ses prix pour obtenir des références et remporter des marchés.

Conseil :
Répondez !
Répondez le plus vite possible...
pour rester dans la course !





LES SUITES DONNÉES

À L'OFFRE APRÈS LE DIALOGUE

ACHETEUR-ENTREPRISE

Il appartient à l'acheteur de décider, au vu des éléments qui lui ont été communiqués par l'entreprise, **si l'offre suspectée doit être rejetée comme anormalement basse ou non.**

Chaque acheteur reste juge pour son marché. Une offre peut être considérée comme tout à fait cohérente par un acheteur et anormalement basse par un autre.

• POUR LES MARCHÉS PUBLICS PASSÉS SELON UNE PROCÉDURE ADAPTÉE

L'acheteur, dès lors qu'il décidera de rejeter une candidature ou une offre, notifiera à chaque candidat concerné le rejet de son offre. Il communiquera, en outre, aux candidats qui en font la demande écrite, les **motifs de ce rejet dans un délai de quinze jours** à compter de la réception de cette demande.

En outre, si l'entreprise a vu son offre écartée (alors qu'elle n'était ni inappropriée, ni irrégulière, ni inacceptable), l'acheteur lui communiquera les caractéristiques et avantages de l'offre retenue ainsi que le nom de l'attributaire du marché public.

• POUR LES MARCHÉS PUBLICS PASSÉS SELON UNE PROCÉDURE FORMALISÉE

L'acheteur dès qu'il décide de rejeter une candidature ou une offre, le notifiera à chaque candidat concerné en lui en indiquant les motifs. Point besoin donc d'effectuer de demande en ce sens comme dans le cas d'une procédure adaptée.

Dans tous les cas, l'entreprise écartée pourra également introduire un **référé précontractuel** afin d'obtenir plus d'informations ou une annulation de la procédure.

Conseil :
Dialoguez ! N'hésitez pas à interroger l'acheteur pour comprendre les raisons de votre rejet et mieux analyser la concurrence !



LE RÉFÉRÉ

PRÉCONTRACTUEL

C'est une **procédure d'urgence** qui peut être introduite jusqu'à la signature du marché. Elle doit donc être introduite sans délai. Cette procédure permet de demander rapidement, voire de manière immédiate, à un juge de prononcer des mesures provisoires tendant à préserver les droits de l'entreprise qui s'estime lésée (annuler la procédure et enjoindre à l'acheteur de la relancer par exemple). L'objet de cette procédure est de **mettre un terme rapidement à des manquements commis par l'acheteur lors de la passation du marché**.

Elle **peut être menée sans ministère d'avocat**, par l'entreprise seule.

Un référé précontractuel est donc habituellement précédé d'une demande d'information complémentaire sur les motifs de rejet de l'offre ou de la candidature et sur les caractéristiques de l'offre de l'attributaire. Il est ainsi possible d'obtenir

la liste des candidats admis à présenter une offre, les pièces administratives si non communiquées (CCAP, CCTP, Règlement de la consultation etc.), vos notes par critère et sous-critère ainsi que celles de l'attributaire etc.

En revanche, ne sont pas communicables les informations couvertes par le secret en matière commerciale et industrielle, et notamment les mentions relatives aux moyens techniques et humains des entreprises, à la certification de système qualité, aux certifications tierces parties, aux certificats de qualification concernant la prestation demandée, le chiffre d'affaires et les coordonnées bancaires.

L'important est d'obtenir malgré le délai très court, le maximum d'informations de l'acheteur sur le rejet de votre offre et sur l'offre de l'attributaire.





Avec MarchésOnline.com,
quel que soit votre secteur,
accédez à tous les appels d'offres publiés.

Ne manquez aucune opportunité d'affaires :
inscrivez-vous sur
www.marchesonline.com

CONTACT

01.76.06.72.72
rcm@marchesonline.com



Un service du groupe

 **infoprodigital**

10 place du Général de Gaulle - BP 20156 - 92186 Antony Cedex

© Septembre 2023 - marchesonline.com