



Suis-je concerné par les marchés publics pour 40 000 € ?

1- Pourquoi se poser la question des marchés publics ?

Le droit de la commande publique, issu des directives 2014/24/UE et 2014/23/UE, fait partie du droit applicable aux projets cofinancés par l'Union européenne et doit, à ce titre, être vérifié pour tous les projets, y compris pour ceux de faible montant. **Le droit de la commande publique s'applique dès le premier euro de dépense.** La vérification des marchés publics est un exercice délicat pour les petites structures mais c'est important. En effet, il peut y avoir des conséquences financières lourdes en cas de non-respect des règles de la commande publique, il est donc important de s'assurer dès le départ que les règles sont respectées.

Un peu de lecture :

Article R2122-8 du code de la commande publique :

L'acheteur peut passer un marché sans publicité ni mise en concurrence préalables pour répondre à un besoin dont la valeur estimée est inférieure à 40 000 euros hors taxes ou pour les lots dont le montant est inférieur à 40 000 euros hors taxes et qui remplissent la condition prévue au b du 2° de l'article R. 2123-1.

L'acheteur veille à choisir une offre pertinente, à faire une bonne utilisation des deniers publics et à ne pas contracter systématiquement avec un même opérateur économique lorsqu'il existe une pluralité d'offres susceptibles de répondre au besoin.

Ça veut dire quoi tout ça ? L'acheteur : c'est moi.

Mon besoin pour mon projet tout compris est inférieur à 40 000 €.

Ne pas contracter systématiquement avec un même opérateur : ne pas choisir systématiquement mon voisin.

2- Les bons réflexes pour un marché sans mise en concurrence

→ Mes dépenses sont inférieures à 1000 € pour mon marché :

Je vais chez le fournisseur et je demande une facture acquittée que je transmettrai pour justifier ma dépense.

→ Mes dépenses sont entre 1000 € et 39 999 € :

Je dois démontrer ma connaissance du marché.

- Je démontre ma connaissance des prix appliqués : Je commence mes recherches par exemple sur internet, je consulte des catalogues et je garde des captures d'écran. Mon objectif est de prouver que je me suis renseigné avant d'aller chez le fournisseur.

Je lui demanderai également une facture acquittée que je transmettrai avec mes captures d'écran pour justifier de ma dépense.

- Je demande plusieurs devis auprès de plusieurs prestataires : Je conserve les devis sollicités et une facture acquittée pour justifier de ma dépense.
- Je consulte une structure qui a fait un projet similaire au mien pour connaître les coûts de son opération : Je conserve la preuve de la sollicitation et des échanges, que je transmettrai avec la facture acquittée pour justifier ma dépense.
- J'ai déjà une bonne connaissance du marché, car j'ai réalisé un sourcing, sollicité des devis ou comparé des fournisseurs, il y a quelques mois : Je reprends les résultats obtenus et je m'adresse à l'entreprise qui répond le mieux à mon besoin.

Surtout, je n'oublie pas de conserver les résultats de mon sourcing (mes études de marchés, les consultations des différentes entreprises), les devis sollicités ou la comparaison des opérateurs, que je transmettrai avec la facture acquittée pour, bien sûr, justifier ma dépense !

3- Les erreurs à éviter

- Ne pas lire ce document 😊.
- Ne pas se renseigner sur les marchés publics avant de faire un achat.
- Faire une procédure sans conserver les pièces permettant de justifier justement la procédure.
- Solliciter mes fournisseurs par téléphone ou en faisant mes courses sur le marché ... car la mise en concurrence et/ou l'expression du besoin ne peuvent pas être démontrés !
- Toujours choisir le même prestataire de manière récurrente.
- En cas de mise en concurrence : changer les critères de sélection en cours de procédure. Désolé mais ce n'est pas légal.
- Saucissonner mon besoin pour faire en sorte qu'il reste inférieur à 40 000 euros.
- Etablir un règlement interne des achats, mais ne pas le respecter. Dans ce cas particulier, vous devrez respecter les règles des marchés publics et les règles que vous vous êtes fixées, même si elles sont plus contraignantes.
- A la fin du sourcing, demander à une entreprise de déposer une offre, le sourcing n'est pas une procédure de passation d'un marché !