

Dans le cadre de la poursuite du travail conduit en partenariat entre la MITRA et le Géfil, nous vous présentons une courte note rappelant un certain nombre de points de vigilance afin de permettre une meilleure relation entre le commanditaire, maître d'ouvrage et le cabinet conseil.

Du bon recours aux cabinets conseil

Pour que les missions confiées aux consultants, soient efficaces et donnent satisfaction aux commanditaires, il est important que soient respectés les principes suivants.

1) AVANT DE LANCER UNE CONSULTATION

1-1) Définir ses besoins

C'est une obligation: article 5 du Code des marchés publics. La circulaire d'application du 3 août 2006 (11.4) consacre 2 pages complètes à cette étape essentielle en précisant:

"Une bonne évaluation des besoins n'est pas une simple exigence juridique mais est d'abord une condition impérative pour que l'achat soit réalisé dans les meilleures conditions économiques".

1-2) Prévoir un budget en adéquation avec la mission

Un budget sous-évalué conduira à des prestations qui décevront. Les tâches exigées par le cahier des charges doivent correspondre à des **moyens financiers adéquats** pour les réaliser.

Les cabinets conseil doivent être justement rémunérés. Lire le document "Le juste prix".

1-3) S'assurer du financement de la mission

Le commanditaire doit s'assurer qu'il détient les moyens budgétaires correspondants **avant de lancer l'appel d'offres**, afin de ne pas devoir interrompre une consultation coûteuse.

1-4) Rédiger un bon cahier des charges

Document essentiel qui conditionne la pertinence des offres ainsi que tout le déroulement de la mission, le cahier des charges doit être établi avec le plus grand soin. L'assistance par un organisme territorial (CRT, CDT, etc.) ou consulaire, voire par un cabinet conseil, peut s'avérer nécessaire. De la description des objectifs poursuivis au nombre de réunions intermédiaires, du degré de détails des prestations à fournir aux délais à respecter, le cahier des charges doit prévoir l'ensemble des étapes de la mission tout en laissant aux cabinets la liberté de leur méthodologie.

Faut-il indiquer un budget dans le cahier des charges ?

Une fourchette budgétaire permettra aux cabinets conseil de mieux dimensionner une offre et évitera qu'elle soit trop éloignée des besoins du commanditaire.

1-5) Rédiger un règlement de consultation

Il précise les conditions pratiques de la remise des offres et des critères de sélection.

- Prévoir une date limite raisonnable pour la remise des offres: **3 semaines minimum** pour une étude simple, **5 à 6 semaines** pour une problématique complexe (À noter que des attributions de marché ont été annulées en raison de délais trop courts).
- Préciser les critères de sélection des offres : hiérarchisation, pondération des différents composants.
- Si un oral est prévu, mentionner la date (en indiquant qu'il peut être annulé si une offre se démarque nettement des autres et permet d'attribuer le marché dès le stade des propositions).

1-6) Prévoir une avance

Il est conseillé de prévoir une avance remboursable dans l'Acte d'engagement. Le Code des marchés publics autorise jusqu'à 30% du montant du marché. Les relations financières entre collectivités et prestataires privés sont souvent déséquilibrées par de trop longs délais de règlement qui pèsent sur les trésoreries. L'avance permet de résoudre partiellement ce problème récurrent qui peut mettre en danger l'existence même des T.P.E..

2) LE LANCEMENT DE L'APPEL D'OFFRES

Pour tous les marchés supérieurs à 4 000 €HT :

il est vivement recommandé de lancer un appel d'offres restreint (article 60 du Code des marchés publics)

Par annonce (BOAMP, presse régionale, presse spécialisée et sites Internet...), le commanditaire informe de l'objet du marché et sollicite des cabinets conseil une simple lettre de motivation assortie de références. À réception de ces candidatures, le donneur d'ordres effectuera une première sélection de 4 ou 5 cabinets auxquels sera envoyé le cahier des charges. La commission d'appel d'offres n'aura ainsi à examiner qu'un nombre restreint de propositions émanant des cabinets les plus motivés.

L'appel à candidatures évite par ailleurs que de trop nombreux cabinets rédigent, sans chance de succès, des offres, ce qui constitue un investissement souvent important et augmente inutilement les coûts (lire le document *Un appel d'offres, combien ça coûte?*).

3) LA SÉLECTION DU LAURÉAT

Elle peut s'opérer **directement sur les propositions conformes reçues**. Parmi les critères de sélection devrait figurer la qualification (OPQIBI¹, OPQCM) du cabinet, son appartenance à un syndicat professionnel, sa souscription à une assurance en responsabilité civile **professionnelle**.

Si l'un des candidats arrive incontestablement en tête, le marché doit lui être attribué.

Si plusieurs propositions sont très voisines, il peut être utile

¹ organisme de qualification de l'ingénierie www.opqibi.com

d'**organiser un oral**, en respectant quelques règles :

- ne pas convoquer plus de 3 ou 4 cabinets (dans la plupart des cas, les deux arrivés en tête suffisent)
- prévoir au moins 30 minutes de présentation pour le cabinet et autant pour les questions

Le code des marchés publics, en son article 53, précise que le marché doit être attribué à "l'offre économiquement la plus avantageuse" et non sur le seul critère du prix (sauf exceptions très limitées)

Dès que le cabinet lauréat est désigné, informer les candidats non retenus en leur précisant les motifs du rejet, les raisons qui ont présidé au choix du lauréat, le nom de celui-ci et le montant du marché (l'article 83 indique que ces précisions sont à fournir sur demande écrite des candidats... mais n'interdit pas de les communiquer spontanément !).

4) PENDANT L'ÉTUDE OU LA MISSION

Le commanditaire et le cabinet doivent travailler **ensemble** tout au long de l'exécution du contrat.

Il est particulièrement utile qu'un interlocuteur technique soit désigné par le donneur d'ordres afin que le cabinet ait un contact facilement joignable.

Le comité de pilotage

Il suit les travaux et valide les étapes successives. Il ne devrait pas excéder 6 à 8 personnes compétentes sur le sujet traité. Le nombre des réunions ne doit pas varier de celui indiqué dans le cahier des charges.

Prise en compte des résultats

Les recommandations du cabinet peuvent différer de ce qu'espérait le commanditaire. Ce dernier doit néanmoins les prendre en compte et ne pas vouloir les réorienter.

Le respect du contrat

Et en particulier le respect des délais, des tenues de réunions, des règlements, etc., est essentiel pour la réussite des missions.

Toute demande de travaux supplémentaires doit faire l'objet d'un devis accepté et d'un avenant.

5) LES OBLIGATIONS DU CABINET CONSEIL

Au strict plan juridique, les cabinets conseil sont soumis à une **simple obligation de moyens**, et non de résultat. Cela signifie que le cabinet est tenu de mettre en œuvre les moyens adéquats pour mener à bien la mission qui lui est confiée mais que le commanditaire ne peut exiger ni orienter des résultats préconçus.

Les cabinets conseil ne sont pas tenus, par la loi, à la confidentialité. Si le commanditaire souhaite ne pas voir divulguer certaines informations, il doit le préciser par écrit.

6) LA PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

La question de la propriété intellectuelle des missions d'études et de conseils est complexe. Le fait que le commanditaire en a supporté le coût ne signifie pas que l'étude lui appartient automatiquement. Certains droits, comme les droits moraux, sont "inaliénables et incessibles". Les droits patrimoniaux, par contre, incluant les droits de reproduction, sont cessibles.

Pour éviter tout malentendu, il est conseillé de préciser contractuellement les conditions d'utilisation de l'étude par son commanditaire.

La Mission d'Ingénierie Touristique Rhône-Alpes (MITRA, Rhône-Alpes Tourisme) se tient à la disposition des maîtres d'ouvrage rhônalpins, publics ou privés pour les accompagner dans leur recours au cabinet conseil afin de faciliter et rendre performante l'interlocution entre les deux professionnels.

Le Géfil préconise fortement le recours à l'appel d'offres restreint : plus simple, moins coûteux et tout aussi efficace.