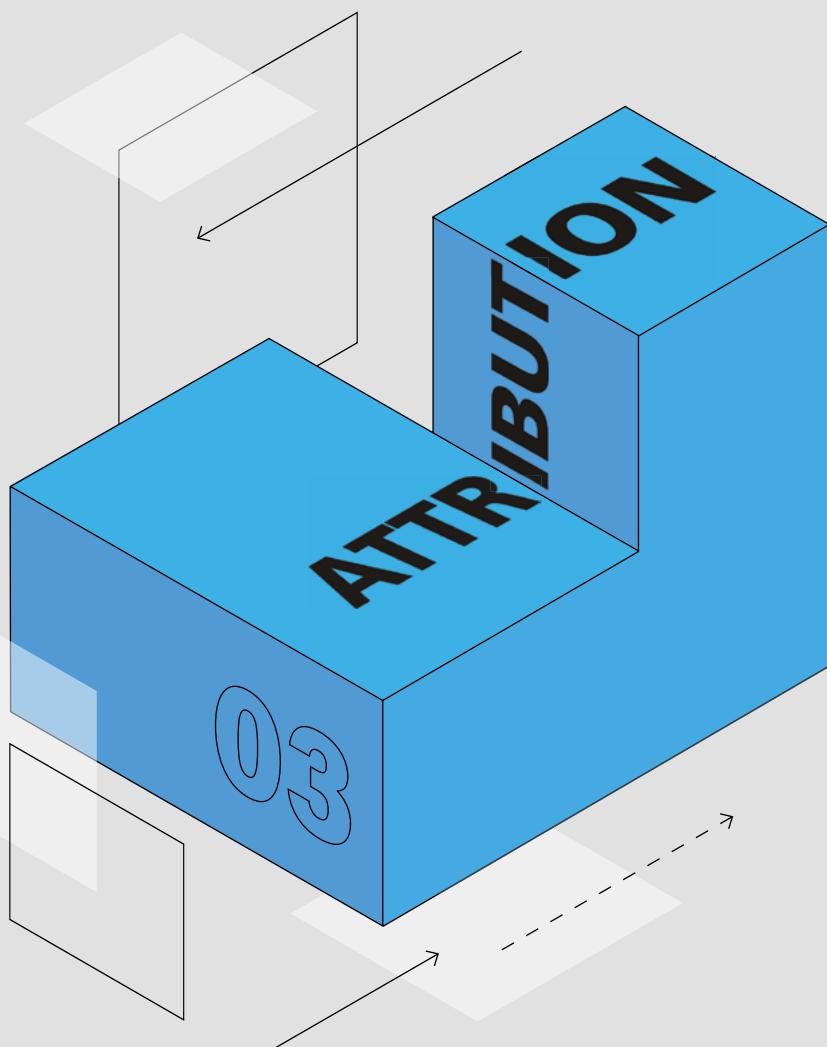


01 PARTICIPATION
02 SÉLECTION
03 ATTRIBUTION



Négociation et attribution du marché

FP.12

Sélection des meilleures offres suivant les critères d'attribution du marché.

FP.13

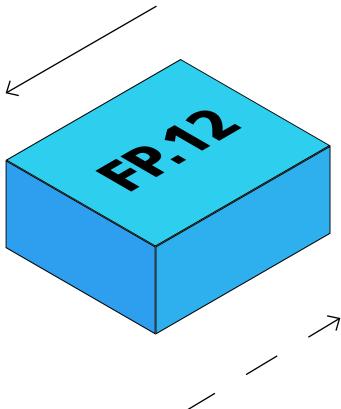
Négociation des offres admises.

FP.14

Décision d'attribution du marché en faveur de l'attributaire retenu.

FP.15

Passation de la commande.



SELECTION DES MEILLEURES OFFRES SUIVANT LES CRITERES D'ATTRIBUTION DU MARCHE

SOMMAIRE

1. L'OFFRE ECONOMIQUEMENT LA PLUS AVANTAGEUSE
2. L'APPLICATION DES CRITERES D'ATTRIBUTION

La sélection des offres doit être basée sur l'offre économiquement la plus avantageuse. Outre le critère relatif au prix en tant que composant classique des critères d'attribution, la qualité est le critère majeur, englobant « la valeur technique, les caractéristiques esthétiques et fonctionnelles, l'accessibilité, la conception pour tous les utilisateurs, les caractéristiques sociales, environnementales et innovantes... ».

Au nombre des critères du « meilleur rapport qualité/prix » prévus à l'article 35 de la Loi MP, on peut désormais aussi considérer la qualité du personnel employé (« l'organisation, les qualifications et l'expérience du personnel assigné à l'exécution du marché, lorsque la qualité du personnel assigné peut avoir une influence significative sur le niveau d'exécution du marché »). L'importance de ce critère pour les marchés de services des Professions OAI est soulignée par la Directive MP.

En effet, l'architecture ou l'ingénierie n'est pas une marchandise. Au stade de la sélection des offres, le pouvoir adjudicateur n'achète pas un projet à caractère architectural ou technique – alors inexistant et qu'il s'agit précisément de concevoir une fois le marché attribué - mais des compétences.

Surtout, la phase de planification a un impact financier mineur sur le coût total d'un bâtiment ou d'un ouvrage. Il n'est pas judicieux de vouloir réaliser des économies sur les coûts de conception, car tout investissement à ce stade améliore la qualité globale du projet et réduit les coûts d'exécution et du cycle de vie. Dans le cadre des marchés de maîtrise d'œuvre, la sélection des candidatures et des offres des soumissionnaires doit donc être opérées sur base de critères qualitatifs, tandis que le prix ne doit pas constituer un critère pertinent, sinon un critère secondaire valorisé au maximum à 20% en termes de pondération.⁽¹⁾

⁽¹⁾ Ainsi, comme indiqué dans le Guide romand (suisse) pour les marchés publics : « Pour des marchés qui demandent beaucoup de créativité ou qui sont complexes, comme par exemple les mandats d'architectes ou le développement d'une solution informatique innovante, le prix ne peut avoir qu'une faible importance et sera donc plus proche du 20%, alors que les critères relatifs à la qualité représenteront un poids plus grand ».

Par ailleurs, et pour mémoire, comme souligné par la Commission des Soumissions dans l'exposé des critères de sélection et des critères d'attribution :

« Attention : au stade de la sélection des offres, aucune appréciation ne peut plus être portée sur la qualification et la capacité des soumissionnaires, ce qui veut dire que les références fournies par les soumissionnaires (par exemple pour le chiffre d'affaires ou pour des travaux, fournitures ou services similaires) ne sauraient être réutilisées à ce stade de la procédure d'évaluation et intégrées dans un critère d'attribution ».⁽²⁾

1. L'OFFRE ECONOMIQUEMENT LA PLUS AVANTAGEUSE

A. RAPPEL DES PRINCIPES APPLICABLES ORIENTANT L'ATTRIBUTION DES MARCHÉS

Les considérants (éclairant l'interprétation à donner à ses dispositions) de la Directive 2014/24 sur les marchés publics méritent d'être rappelés :

- « (90) (...) Pour favoriser les passations de marchés publics davantage orientées vers la qualité, les États membres devraient être autorisés à interdire ou limiter, lorsqu'ils le jugent approprié, le recours au seul critère de prix ou de coût pour évaluer l'offre économiquement la plus avantageuse ».
- « (92) Il y a lieu d'encourager les pouvoirs adjudicateurs à retenir les critères d'attribution qui leur permettent d'obtenir des travaux, des fournitures ou des services de grande qualité qui correspondent idéalement à leurs besoins ».
- « (...) Afin de déterminer l'offre économiquement la plus avantageuse, il convient que la décision d'attribution du marché ne soit pas fondée exclusivement sur des critères autres que le coût. Les critères qualitatifs devraient dès lors être assortis d'un critère de coût qui pourrait être, au choix du pouvoir adjudicateur, soit le prix, soit une approche coût/efficacité telle que le coût du cycle de vie. Toutefois, les critères d'attribution ne devraient pas avoir d'incidence sur l'application de dispositions nationales établissant la rémunération de certains services ou imposant un prix fixe pour certaines fournitures ».
- « (94) Lorsque la qualité du personnel employé est déterminante pour le niveau d'exécution du marché, les pouvoirs adjudicateurs devraient également être autorisés à utiliser comme critère d'attribution l'organisation, les qualifications et l'expérience du personnel assigné à l'exécution du marché en question, étant donné que cela peut affecter la qualité de l'exécution du marché et, par conséquent, la valeur économique de l'offre. Cela pourrait être le cas, par exemple, des marchés de services intellectuels tels que des services de conseil ou d'architecte ».

⁽²⁾ <https://marches.public.lu/fr/procedures/adjudication/criteres.htm>

B. L'ARTICLE 35 DE LA LOI SUR LES MARCHÉS PUBLICS

L'article 35 de la Loi MP, eu égard à son importance, mérite d'être cité in extenso :

Art 35 Critères d'attribution du marché

(1) Les pouvoirs adjudicateurs se fondent, pour attribuer les marchés publics, sur l'offre économiquement la plus avantageuse.

(2) **L'offre économiquement la plus avantageuse** du point de vue du pouvoir adjudicateur est déterminée :

a) sur la base du prix, OU

b) sur **la base du coût**, selon une approche fondée sur le rapport coût/ efficacité, telle que le calcul du coût du cycle de vie, conformément à l'article 37, OU

c) sur la base du meilleur rapport qualité/prix, qui est évalué sur la base de critères comprenant des aspects qualitatifs, environnementaux ou sociaux liés à l'objet du marché public concerné. Parmi ces critères, il peut y avoir, par exemple :

1. la qualité, y compris la valeur technique, les caractéristiques esthétiques et fonctionnelles, l'accessibilité, la conception pour tous les utilisateurs, les caractéristiques sociales, environnementales et innovantes et la commercialisation et ses conditions ;

2. l'organisation, les qualifications et l'expérience du personnel assigné à l'exécution du marché, lorsque la qualité du personnel assigné peut avoir une influence significative sur le niveau d'exécution du marché ; OU

3. le service après-vente, l'assistance technique et les conditions de livraison, telles que la date de livraison, le mode de livraison et le délai de livraison ou d'exécution.

Le facteur coût peut également prendre la forme d'un prix ou d'un coût fixe sur la base duquel les opérateurs économiques seront en concurrence sur les seuls critères de qualité.

(3) Les critères d'attribution sont réputés être liés à l'objet du marché public lorsqu'ils se rapportent aux travaux, fournitures ou services à fournir en vertu du marché à quelque égard que ce soit et à n'importe quel stade de leur cycle de vie, y compris les facteurs intervenant dans :

a) le processus spécifique de production, de fourniture ou de commercialisation desdits travaux, produits ou services ; ou

b) un processus spécifique lié à un autre stade de leur cycle de vie, même lorsque ces facteurs ne font pas partie de leur contenu matériel.

(4) **Les critères d'attribution n'ont pas pour effet de conférer une liberté de choix illimitée au pouvoir adjudicateur.** Ils garantissent la possibilité d'une véritable concurrence et sont assortis de précisions qui permettent de vérifier concrètement les informations fournies par les soumissionnaires pour évaluer dans quelle mesure les offres répondent aux critères d'attribution. En cas de doute, les pouvoirs adjudicateurs vérifient concrètement l'exactitude des informations et éléments de preuve fournis par les soumissionnaires.

(5) **Le pouvoir adjudicateur précise, dans les documents de marché, la pondération relative qu'il attribue à chacun des critères choisis pour déterminer l'offre économiquement la plus avantageuse, sauf lorsqu'elle est déterminée sur la seule base du prix.**

Cette pondération peut être exprimée en prévoyant une fourchette avec un écart maximum approprié. **Lorsque la pondération n'est pas possible pour des raisons objectives, le pouvoir adjudicateur indique les critères par ordre décroissant d'importance ».**

C. LE CRITÈRE DU PRIX

En matière de marché de conception, une focalisation sur le critère du prix n'est pas pertinente, comme il est souligné par la Directive MP, qui prescrit de mettre l'accent sur la qualité des services⁽³⁾.

En effet, « pour favoriser les passations de marchés publics davantage orientées vers la qualité, les États membres devraient être autorisés à interdire ou limiter, lorsqu'ils le jugent approprié, le recours au seul critère de prix ou de coût pour évaluer l'offre économiquement la plus avantageuse ».

Une telle approche purement qualitative est en phase avec la Directive MP, qui souligne que doit également être admis, comme critère d'attribution, les qualifications et l'expérience du personnel assigné à l'exécution du marché en question, en particulier pour les services d'architecte⁽⁴⁾.

Choisir des équipes principalement sur le montant des honoraires constitue l'inverse d'une démarche de qualité, et peut se révéler dommageable pour la collectivité, la bonne gestion des deniers publics et la réussite de l'opération.

En fonction des caractéristiques du marché, il convient d'adopter la meilleure formule pour les honoraires :

- si les documents de marchés comportent une programmation détaillée et complète, et si les prestations sont clairement définies (p.ex. via le contrat-type MOAI), le commettant pourra demander aux soumissionnaires un montant forfaitaire des honoraires pour le projet (et non par phase pour éviter le saucissonnage).
- par contre, si ce n'est pas le cas, il vaudrait mieux que le commettant demande aux soumissionnaires leur taux d'honoraires, voire leurs barèmes.

D. LE MEILLEUR RAPPORT QUALITÉ / PRIX

Le critère du meilleur rapport qualité/prix doit également être appliqué intelligemment, l'infexion devant être mise sur la qualité.

Il convient d'avoir constamment à l'esprit que la vraie finalité d'un processus de dévolution d'un marché de maîtrise d'œuvre est un ouvrage de la meilleure qualité possible, le marché n'étant que le moyen⁽⁵⁾).

Sont en particulier à considérer :

- La qualité de l'offre ;
- La qualité des références ;
- L'équipe de projet ;
- L'approche du projet exprimée,...
- L'organisation du projet ;
- La disponibilité temporelle, impliquant souvent la présence sur place, etc... ;

- (3) Cf. Directive 2014/24/UE sur les marchés publics, et en particulier les considérants :
- « (90) (...) Pour favoriser les passations de marchés publics davantage orientées vers la qualité, les États membres devraient être autorisés à interdire ou limiter, lorsqu'ils le jugent approprié, le recours au seul critère de prix ou de coût pour évaluer l'offre économiquement la plus avantageuse ».
- « (92) Il y a lieu d'encourager les pouvoirs adjudicateurs à retenir les critères d'attribution qui leur permettent d'obtenir des travaux, des fournitures ou des services de grande qualité qui correspondent idéalement à leurs besoins.
- (...) Afin de déterminer l'offre économiquement la plus avantageuse, il convient que la décision d'attribution du marché ne soit pas fondée exclusivement sur des critères autres que le coût. Les critères qualitatifs devraient dès lors être assortis d'un critère de coût qui pourrait être, au choix du pouvoir adjudicateur, soit le prix, soit une approche coût/efficacité telle que le coût du cycle de vie. Toutefois, les critères d'attribution ne devraient pas avoir d'incidence sur l'application de dispositions nationales établissant la rémunération de certains services ou imposant un prix fixe pour certaines fournitures. »
- « (94) Lorsque la qualité du personnel employé est déterminante pour le niveau d'exécution du marché, les pouvoirs adjudicateurs devraient également être autorisés à utiliser comme critère d'attribution l'organisation, les qualifications et l'expérience du personnel assigné à l'exécution du marché en question, étant donné que cela peut affecter la qualité de l'exécution du marché et, par conséquent, la valeur économique de l'offre. Cela pourrait être le cas, par exemple, des marchés de services intellectuels tels que des services de conseil ou d'architecte ».
- (4) Dans le Considérant 94, la Directive 2014/24 précise :
- « Lorsque la qualité du personnel employé est déterminante pour le niveau d'exécution du marché, les pouvoirs adjudicateurs devraient également être autorisés à utiliser comme critère d'attribution l'organisation, les qualifications et l'expérience du personnel assigné à l'exécution du marché en question, étant donné que cela peut affecter la qualité de l'exécution du marché et, par conséquent, la valeur économique de l'offre. Cela pourrait être le cas, par exemple, des marchés de services intellectuels tels que des services de conseil ou d'architecte. Les pouvoirs adjudicateurs ayant recours à cette possibilité devraient s'assurer, par des moyens contractuels appropriés, que le personnel assigné à l'exécution du marché répond effectivement aux normes de qualité spécifiées et qu'il ne peut être remplacé qu'avec l'accord du pouvoir adjudicateur qui vérifie que le personnel de remplacement offre un niveau de qualité équivalent. »
- (5) Extrait de la publication française (2017) éditée par la « Mission interministérielle pour la qualité des constructions publiques, intitulée « Quelles procédures adaptées pour la passation des marchés de maîtrise d'œuvre par les pouvoirs adjudicateurs, maîtres d'ouvrage, au-dessous des seuils européens ? » : « Si pour l'achat de produits manufacturés, la commande de travaux ou la plupart des services marchands, "l'efficacité de la commande publique et la bonne utilisation des deniers publics" peuvent être appréciées à la lumière d'un rapport "qualité-prix", l'exercice est plus délicat dans le champ des prestations intellectuelles. Juger de la qualité d'une offre de maîtrise d'œuvre revient à anticiper l'ouvrage dans sa réalité future alors que l'étude de maîtrise d'œuvre n'est pas commencée ! C'est espérer la qualité finale de l'ouvrage dans son appropriation sociale, ses qualités urbaines et esthétiques, son exploitation et sa maintenance, sa pérennité... Ceci signifie que vouloir mesurer d'emblée le rapport "qualité-prix" d'une mission de conception revient à le faire à l'aune de critères s'appliquant à un objet qui n'existe pas encore. »

2. L'APPLICATION DES CRITÈRES D'ATTRIBUTION

F. PRINCIPES GÉNÉRAUX

Les critères quantitatifs sont moins pertinents (nombre de références, etc.). C'est la qualité et non la quantité des références qui doit prévaloir. Pour les marchés d'architecture en particulier, une approche sensible est toujours préférable à toute technique de pondération et/ou de hiérarchisation. Ajouter des valeurs totalement hétérogènes, sans aucun rapport entre elles aboutit forcément à un choix incohérent et à un résultat arbitraire. La qualité architecturale est une notion non quantifiable mais primordiale pour la réussite du projet.

En résumé, il convient de choisir des critères univoques et en nombre limité, et faisant l'objet d'une pondération pertinente.

- Un **nombre restreint de critères** clairs et pertinents (par exemple maximum de 4 ou 5 critères). Une pléthora de critères risque de déforcer l'approche qualitative dans l'appréciation alors complexifiée des offres.
- Les **critères qualitatifs** sont à privilégier et doivent être adaptés à la spécificité du projet, par exemple :
 - une maîtrise d'œuvre structurée et expérimentée sécurisera la maîtrise d'ouvrage sur une opération complexe à forte technicité ;
 - un architecte/ingénieur-conseil réputé pour son suivi de chantier et sa connaissance des entreprises locales aura le bon profil pour un chantier de restructuration nécessitant une présence et une autorité conséquente ;
 - une équipe particulièrement créative saura trouver des solutions originales, etc...

➡ **A retenir : des critères univoques et en nombre limité, et faisant l'objet d'une pondération pertinente, favorisant une approche « QBS ».**

(i) Un nombre restreint de critères clairs et pertinents.	(ii) Des critères qualitatifs adaptés au Projet.
	(iii) Le prix est secondaire, la pondération du prix ne devrait pas être supérieure à maximum 20 %.

G. LA PONDÉRATION DES CRITÈRES

Le pouvoir adjudicateur précise, dans les documents de marché, la pondération relative qu'il attribue à chacun des critères choisis, pour déterminer l'offre économiquement la plus avantageuse.

Cette pondération peut être exprimée en prévoyant une fourchette avec un écart maximum approprié. Lorsque la pondération n'est pas possible pour des raisons objectives, le pouvoir adjudicateur indique les critères par ordre décroissant d'importance.

Si le critère du prix est retenu, sa pondération revêt une importance cruciale. En tout état de cause, la pondération du prix ne devrait pas être supérieure à 20 % au maximum ⁽⁶⁾.

⁽⁶⁾ Il est intéressant de noter que, dans un document intitulé « Qu'est-ce qu'une adjudication à l'offre économiquement la plus avantageuse », issu en Suisse du Guide romand pour les marchés publics, on peut lire : «Pour des marchés qui demandent beaucoup de créativité ou qui sont complexes, comme par exemple les mandats d'architectes ou le développement d'une solution informatique innovante, le prix ne peut avoir qu'une faible importance et sera donc plus proche du 20%, alors que les critères relatifs à la qualité représenteront un poids plus grand. Par contre, pour l'acquisition de prestations ou de biens courants, le prix devrait avoir une part plus grande dans la décision finale ».

Pour éviter que ce critère ne neutralise les autres critères qualitatifs, plusieurs méthodes de calcul sont possibles.

Une des solutions consiste à calculer un prix moyen sur bases des offres reçues (en écartant éventuellement l'offre la plus chère et l'offre la plus basse, sous réserve qu'il y ait au moins 5 offres) pour en faire un prix de référence.

Le soumissionnaire obtenant le plus de points n'est pas celui offrant le prix le plus bas (ce qui est cohérent avec les dispositions sur le contrôle des « offres anormalement basses »).

2. HONORAIRES	
2.1	<p>Honoraires (prix proposé pour la durée totale de la mission)</p> <p>L'évaluation du critère 2 se fera comme suit :</p> $\text{Note} = 20 \times \left(1 - \frac{\text{Valeur absolue (Moyenne des prix - Prix soumissionnaire)}}{2 \times \text{Moyenne des prix}} \right)$

(*) Moyenne calculée sans tenir compte des offres la plus basse et la plus élevée (sauf si moins de 5 offres).

H. EXEMPLE DE CRITÈRES D'ATTRIBUTION ET SYSTÈME DES DEUX ENVELOPPES

Critères	Pondération
1. Réactivité au cours du projet. Organisation pour garantir la présence sur place pendant la phase chantier. (Note : 1 à 4 max pages A4)	≥ 80 points (*)
2. Note sur la méthodologie de travail envisagée (MOAI.LU...) en réponse au cahier des charges (Note : 1 à 4 max pages A4)	
3. Organigramme de l'équipe envisagée pour le projet (qualification, expérience...) (Note : 1 à 4 max pages A4)	
4. Honoraires (avec formule spécifique de pondération : max. de pts pour l'offre la plus proche de la moyenne)	≤ 20 points

(*) étant précisé que pour chacun des critères indiqués, il conviendra d'indiquer la pondération relative attribuée à chacun des critères

Méthodologie :

2 enveloppes seront remises en même temps, mais avec ouverture déphasée :

1 enveloppe avec les critères 1 à 3

1 enveloppe avec le critère 4 « Honoraires ».

Il y aura d'abord analyse des critères qualitatifs et fixation des points pour ces critères.

Ensuite, le critère 4 « Honoraires » sera analysé et les points de ce critère attribués.

(*) L'évaluation du critère 4 se fera comme suit :

$$\text{Note} = 20 \times \left(1 - \frac{\text{Valeur absolue (Moyenne des prix - Prix soumissionnaire)}}{2 \times \text{Moyenne des prix}} \right)$$

Il est également préconisé, pour déterminer la moyenne des prix pertinente, de ne pas considérer l'offre la moins chère ni l'offre la plus chère (sauf s'il y a moins de 5 offres).

Après une première évaluation des dossiers, une interview sera organisée avec les candidats au cours de laquelle ils pourront présenter leur dossier et, le cas échéant, préciser certains points.

L'évaluation finale des offres et le classement seront alors effectués.

Proposition de grille d'évaluation :

- ➡ Il est renvoyé à Fiche A.12.A (annexe à la fiche FC12) « Guidelines pour la sélection des offres suivant les critères d'attribution ».
- ➡ Il est renvoyé à Fiche A.12.B (annexe à la fiche FC12) « Grille d'évaluation des critères de sélection des offres et d'attribution du marché ».

I. LE CONTRÔLE DES OFFRES ANORMALEMENT BASSES

Pour s'assurer que les prix proposés soient économiquement viables, il incombe tant aux soumissionnaires qu'aux pouvoirs adjudicateurs d'être vigilants et de considérer tous les aspects pertinents du marché et des prestations nécessaires pour la réalisation du projet. Sont à considérer :

- La **complexité technique du projet** doit être un facteur majeur⁽⁷⁾. Au-delà de la typologie et complexité de l'ouvrage, il faut aussi prendre en compte tous les aspects et difficultés du projet (nature du programme, spécificité du projet, contraintes du contexte, insertion du projet dans l'environnement, contraintes techniques, etc...). Ceci est prévu en matière de concours⁽⁸⁾ ;
- La **durée prévisible du projet, y inclus les risques d'aléas**, étant considéré par ailleurs que le maître d'œuvre doit obtenir des compléments d'honoraires en cas d'extension (pour des raisons qui ne lui sont pas imputables) de la durée des prestations, tant en phase d'études que d'exécution ;
- L'**estimation du volume d'heures à prester** et du coût horaire. L'OAI a mis à disposition de ses membres les outils d'évaluation belge et suisse.

Pour mémoire : **Outils "étrangers" d'estimation du nombre d'heures de prestation :**

Outils d'estimation du nombre d'heures de prestation :

- L'Outil de calcul des prestations (Belgique) :

<https://ordredesarchitectes.be/travailler-avec-un-architecte/outil-de-calcul-des-prestations>

- Value App (Suisse) :

<https://value-app.ethz.ch/de>

Pour plus d'explications :

<https://www.sia.ch/fr/services/determination-des-honoraires/value-app/>

<https://www.oai.lu/fr/24/accueil/actualite-agenda/actualite/0-mode-news-id-4935/>

En présence d'**offres anormalement basses**, les « pouvoirs adjudicateurs exigent que les opérateurs économiques expliquent le prix ou les coûts proposés dans l'offre »⁽⁹⁾.

⁽⁷⁾ Les contrats-types de l'Etat (ABP) intègrent d'ailleurs ce critère, en prévoyant un tableau de classification des ouvrages selon leur complexité et en répercutant ce critère de complexité dans les paramètres de détermination du prix des honoraires. Mais au-delà de cette catégorisation d'ouvrage, la complexité spécifique de chaque projet est à considérer.

⁽⁸⁾ Cf. article 15 du Règlement grand-ducal du 10 juillet 2011 fixant les règles relatives au déroulement des concours d'aménagement du territoire, d'urbanisme, d'architecture et d'ingénierie : « Les prestations intellectuelles et matérielles des participants sont indemnisées en fonction de la complexité et de l'envergure des projets par des prix, des mentions et, le cas échéant, des honoraires d'élaboration ».

⁽⁹⁾ Cf. Loi MP Art. 38 (Livre I). Voir également Art. 146 (Livre III)

Il convient donc de considérer les prix raisonnables et habituels du marché et la moyenne des prix remis par les autres soumissionnaires pour déceler les éventuelles offres anormalement basses.

Il est relevé que les explications ou justifications que le soumissionnaire peut fournir pour expliquer le montant d'une offre de prix anormalement basse, telles qu'énoncées par la Loi MP ⁽¹⁰⁾ (l'économie du procédé de fabrication des produits, solutions techniques adoptées ou conditions exceptionnellement favorables dont dispose le soumissionnaire pour fournir les services, etc...) semblent difficilement applicables à des marchés de prestations intellectuelles de maîtrise d'œuvre.

Les dispositions concernant les offres anormalement basses sont l'article 38 (Livre I), l'article 63(2) b) (livre II), et l'article 146 (Livre III). Ainsi, par exemple, aux termes de l'article 38 de Loi MP :

« Art 38 Offres anormalement basses

(1) Les pouvoirs adjudicateurs exigent que les opérateurs économiques expliquent le prix ou les coûts proposés dans l'offre lorsque celle-ci semble anormalement basse eu égard aux travaux, fournitures ou services.

(2) (...) Pour le surplus, les règles relatives à la justification des prix, déterminées par voie de règlement grand-ducal, trouvent à s'appliquer ».

Le RGD MP précise qu'une analyse des prix est en principe requise pour les offres dont les prix sont

« plus de 15 pour cent inférieurs à la moyenne arithmétique des prix de toutes les offres, conformes aux exigences formelles de la procédure de passation, reçues y non compris l'offre la plus chère et l'offre la moins chère » ⁽¹¹⁾.

Selon la jurisprudence, « d'une manière générale, une offre peut être qualifiée d'anormalement basse, si son prix ne correspond pas à une réalité économique : aussi, comme retenu ci-dessus, il incombe au pouvoir adjudicateur de s'assurer que les prix proposés sont économiquement viables et que le candidat a pris en compte l'ensemble des exigences formulées dans le dossier de consultation. (...). De même, le constat d'un écart significatif entre le prix proposé par un candidat et celui de ses concurrents est un élément permettant de qualifier l'offre d'anormalement basse. Cet écart peut être apprécié en fonction d'un seuil déterminé par la moyenne des offres reçues, avec éventuellement neutralisation des offres les plus hautes. Cette moyenne correspondra ainsi à l'estimation raisonnable du coût des prestations en cause... » (Tribunal administratif N° 31844 du rôle, 9 mars 2015)

⁽¹⁰⁾ Cf. Loi MP Art. 38. Voir également (même dispositions Art. 146).

Art 38 Offres anormalement basses

(1) Les pouvoirs adjudicateurs exigent que les opérateurs économiques expliquent le prix ou les coûts proposés dans l'offre lorsque celle-ci semble anormalement basse eu égard aux travaux, fournitures ou services.

(2) Les explications visées au paragraphe 1er peuvent concerner notamment :

a) l'économie du procédé de fabrication des produits, de la prestation des services ou du procédé de construction ;

b) les solutions techniques adoptées ou les conditions exceptionnellement favorables dont dispose le soumissionnaire pour fournir les produits ou les services ou pour exécuter les travaux ;

c) l'originalité des travaux, des fournitures ou des services proposés par le soumissionnaire ;

d) le respect des obligations applicables dans les domaines du droit environnemental, social et du travail, visées à l'article 42;

e) le respect des obligations relatives aux sous-traitants, visées par voie de règlement grand-ducal ;

f) l'obtention éventuelle d'une aide d'État par le soumissionnaire.

Pour le surplus, les règles relatives à la justification des prix, déterminées par voie de règlement grand-ducal, trouvent à s'appliquer. »

⁽¹¹⁾ Cf. Art. 88 du RGD MP.