

Elus et acheteurs publics : à vous d'actionner les leviers de la relance économique !

L'article L.2122-1 du code de la commande publique prévoit que les acheteurs peuvent passer un marché public négocié **sans publicité ni mise en concurrence préalable** lorsque la valeur estimée de leur besoin est **inférieure à 40.000 € HT**. Il précise que l'acheteur doit, dans ce cadre, choisir une offre pertinente, faire une bonne utilisation des deniers publics et ne pas contracter systématiquement avec un même opérateur économique lorsqu'il existe une pluralité d'offres susceptibles de répondre au besoin, ce qui constitue une forme de rappel des grands principes de la commande publique.

Cette disposition laisse donc une grande liberté à l'acheteur public quant aux modalités de choix de l'entreprise qu'il va retenir dès lors que la valeur estimée du marché se situe dans cette zone de montant.

Toutefois, force est de constater que cette liberté est très nettement sous employée par la plupart des donneurs d'ordres publics. En effet, entre ceux qui font le choix d'appliquer systématiquement des procédures plus contraignantes au titre de la sécurité juridique et ceux qui n'osent pas afficher leurs décisions de confier de gré à gré leurs marchés par crainte du recours contentieux, cette zone constitue la «*zone tabou*» des marchés publics qu'il est fondamental de transformer en «*zone d'opportunités*».

Opportunité pour de nouvelles entreprises identifiées par l'acheteur dans sa démarche de sourcing d'accéder aux marchés publics, opportunité d'alléger et de simplifier les procédures, opportunité d'accompagner le titulaire dans son premier marché avec une entité publique, opportunité de réduire le coût complet de passation des marchés publics, opportunité afin de traduire concrètement sa politique économique en marchés.

Pour favoriser cette transformation, il est indispensable que l'acheteur définisse son juste besoin et dispose d'une bonne connaissance de l'offre disponible pour y répondre.



La sollicitation d'avis, la réalisation d'études de marchés, les échanges avec les entreprises du secteur représentent différentes formes d'une démarche de sourcing qui s'avère incontournable lorsque l'acheteur veut mettre à profit utilement la liberté dont il dispose dans cette zone de montant.

En réponse, il convient que l'entreprise adapte sa démarche commerciale en y intégrant une dimension plus prescriptive et plus pédagogique. A ces conditions, l'acheteur pourra justifier son choix d'attribuer un marché public sans mise en concurrence préalable ou procéder à une mise en concurrence limitée à ceux qu'il aura choisis, dans le respect de la réglementation et dans des conditions qui favoriseront l'atteinte des objectifs qu'il poursuit. Compte tenu des enjeux qui sont attachés aux marchés publics d'un montant inférieur à 40K€, il est indispensable que l'ensemble des donneurs d'ordres publics considère leur dimension stratégique pour en faire des leviers de développement des territoires.

Au-delà de l'élargissement significatif qu'a connu cette « zone tabou » au 1^{er} janvier 2020 passant de 0€ - 25K€ à 0€ - 40K€ et démontrant la volonté du législateur d'octroyer plus de libertés aux acheteurs publics, l'intérêt de cette zone est reconnu notamment lorsqu'en période de crise sanitaire, cette dernière est utilisée pour relancer l'économie. En effet, prévu par la loi ASAP n°2020-1525 du 7 décembre 2020 d'accélération et de simplification de l'action publique (ASAP) publiée au Journal officiel du 8 décembre 2020 portant relèvement temporaire du seuil de dispense de procédure pour certains types de marchés publics, **la zone a été entendue jusqu'à 100K€ pour les marchés de travaux**, de quoi laisser aux acheteurs publics une nouvelle opportunité de la mettre en œuvre au profit de la relance économique de façon simple et rapide.

Yannick Paris, président et Lucile Richard, associée juriste, LPME - <https://lpme.fr>