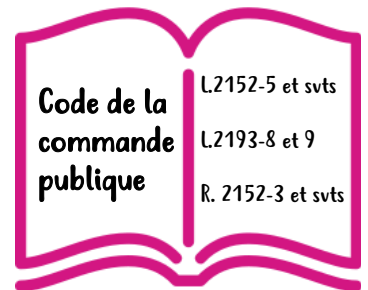


LES OFFRES ANORMALEMENT BASSES (2)

Comment justifier le prix ?

Si l'acheteur demande au soumissionnaire (c'est-à-dire le candidat qui a déposé une offre) de justifier son prix, ce dernier peut, notamment, s'appuyer sur les éléments suivants :



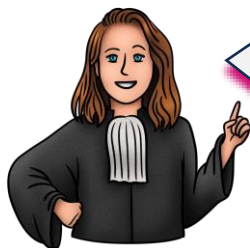
1° Le mode de fabrication des produits, les modalités de la prestation des services, le procédé de construction ;

2° Les solutions techniques adoptées ou les conditions exceptionnellement favorables dont il dispose pour fournir les produits ou les services ou pour exécuter les travaux ;

3° L'originalité de son offre ;

4° La réglementation applicable en matière environnementale, sociale et du travail en vigueur sur le lieu d'exécution des prestations ;

5° L'obtention éventuelle d'une aide d'Etat (aide obtenue par le soumissionnaire).



Attention !
Le soumissionnaire doit apporter des preuves !

Par exemple, si le soumissionnaire soutient qu'il peut mutualiser une prestation avec un autre marché obtenu, il doit prouver qu'il est bien titulaire de ce marché et que ce dernier porte sur le même type de prestations (par exemple, grâce à une copie du marché obtenu).

Peut-on régulariser une OAB ?

NON !

Sauf erreur matérielle, une offre anormalement basse (OAB) doit être écartée. Elle ne doit, en aucun cas, être classée.

Est-ce qu'une offre sans bénéfice est une OAB ?

NON pas pour ce seul motif !

Une offre qui ne permet pas de dégager de bénéfice n'est pas, pour ce seul motif, une OAB. Pour rejeter l'offre, l'acheteur doit toujours démontrer que :

- 1) le prix de cette offre est manifestement sous-évalué ;
- 2) et qu'elle est de nature à compromettre la bonne exécution du marché.