

4 - COMMENT L'ACHETEUR DOIT-IL DÉTERMINER SES BESOINS ?

4.1. LA DÉFINITION DES BESOINS : UNE ÉTAPE CRUCIALE

L'objectif d'un marché public est de satisfaire un besoin de la personne publique.

Par « besoin », on entend, non seulement, les besoins liés à son fonctionnement propre (ex : des achats de fournitures de bureaux, d'ordinateurs pour ses agents, de prestations d'assurance pour ses locaux, etc.), mais également les besoins liés à son activité d'intérêt général et qui la conduisent à délivrer des prestations auprès de tiers pour assurer ses missions de service public (ex : marchés de formation et d'insertion ; marchés de transport scolaire ; etc.).

De cette phase préalable essentielle dépend le choix de la procédure et la réussite ultérieure du marché. Ont été, par exemple, considérés comme des manquements à la définition des besoins : la sous-estimation des quantités du marché³⁰, le renvoi de la définition de certains besoins à un dispositif ultérieur³¹, la possibilité pour les candidats de proposer des « services annexes » non définis³².

- **Côté personne publique**, pour être efficace, l'expression des besoins impose donc :
 - l'analyse des besoins fonctionnels de ses services sur la base, par exemple, des états de consommation sur les années précédentes ;
 - la distinction, y compris au sein d'une même catégorie de biens ou d'équipements, entre achats standards et achats spécifiques ;
 - la connaissance, aussi approfondie que possible, de l'offre commerciale existante, qui peut s'appuyer, par exemple, sur la participation de l'acheteur à des salons professionnels ou sur de la documentation technique ;
 - lorsqu'elle est possible, l'adoption d'une démarche en coût global prenant en compte, non seulement le prix à l'achat, mais aussi les coûts de fonctionnement et de maintenance associés à l'usage du bien ou de l'équipement acheté.

L'acheteur doit toujours avoir à l'esprit que le choix de la procédure à mettre en œuvre est déterminé en fonction du montant et des caractéristiques des prestations à réaliser. C'est pourquoi il est indispensable de procéder, en amont, à une définition précise des besoins. Elle permet en outre de procéder à une estimation fiable du montant du marché.

La définition des besoins doit également prendre en compte les exigences du développement durable et, en particulier, les exigences sociales et environnementales. Ces exigences peuvent être appréhendées par référence à des labels ou à leur équivalent. Toutefois, si l'article LP 221-1 du code impose à l'acheteur de prendre en compte des objectifs de développement durable, il ne lui impose pas de retenir un critère écologique au sein des critères de choix des offres³³.

L'absence ou l'insuffisance de définition du besoin est susceptible de constituer un manquement aux obligations de publicité et de mise en concurrence sanctionnables par le juge des référés précontractuels (article L. 551-24 du CJA).

Ont été, par exemple, considérés comme des manquements à la définition des besoins ou pouvant être considérés comme tels :

- le renvoi de la définition de certains besoins à un dispositif ultérieur (*CE 8 août 2008, req. n° 307143, Région de Bourgogne : « concernant les exigences relatives à la tranche conditionnelle, les documents de la consultation ne peuvent se contenter de mentionner que le contenu de celle-ci dépend de la configuration du dispositif qui sera défini ultérieurement par l'acheteur public et que*

³⁰ CE, 29 juillet 1998, Commune de Léognan, n° 190452.

³¹ CE, 8 août 2008, *Région Bourgogne*, n° 307143.

³² CE, 15 décembre 2008, Communauté urbaine de Dunkerque, n° 310380.

³³ CE, 23 novembre 2011, Communauté urbaine de Nice-Côte d'Azur, n° 351570.

la définition précise du développement à réaliser sera connue lorsque ces prescriptions seront arrêtées. ») ;

- la possibilité pour les candidats de proposer des « services annexes » non définis engendrant une marge de choix discrétionnaire pour l'acheteur public (*CE 15 décembre 2008, req. 310380 Communauté urbaine de Dunkerque*),
- un marché dont l'objet porte sur des « études et la réalisation d'opérations de restructuration, d'extension ou de construction de divers équipements scolaires, sociaux, sportifs, culturels ou bâtiments administratifs « lorsqu'il concerne la restructuration d'un seul collège » (*CE 29 décembre 1997, Département de Paris req. 159693*).
- un marché se bornant à mentionner que son objet porte sur des « prestations de services juridiques » pour l'achat de services de représentation en justice.

Une bonne évaluation des besoins et, par suite, une définition très précise de ces besoins dans les documents de la consultation, ne sont pas uniquement une exigence juridique, mais également une condition impérative, pour que l'achat soit effectué dans les meilleures conditions. A titre d'exemple, l'objet du marché ne saurait se réduire à la seule mention de « Prestations informatiques », lorsqu'il s'agit de prestations de tierce maintenance applicative d'un programme donné.

- **Côté entreprise**, pour que le niveau de satisfaction du besoin exprimé soit atteint (voire dépassé), encore faut-il mettre l'opérateur économique, fournisseur, prestataire ou entrepreneur, en capacité de le faire.

Afin que celui-ci puisse proposer l'offre la plus adaptée au meilleur rapport qualité/prix, il lui faut donc connaître au préalable :

- la nature du besoin (*quoi ?*)
- sa destination, son usage, sa finalité (*pourquoi ?*)
- ses utilisateurs ou ses bénéficiaires (*pour qui ?*)
- le niveau de qualité attendue (*comment ?*)
- sa quantité, son volume ou son étendue (*combien ?*)
- sa durée, ses délais, son calendrier d'exécution... (*quand ?*)
- le ou les lieux où il doit être satisfait (*où ?*)
- les conditions (matérielles, techniques, juridiques...) à respecter pour sa satisfaction.

Dans l'hypothèse où ces informations ne lui seraient que partiellement, ou pas du tout, communiquées (*c'est à dire que le besoin ne serait donc pas complètement et objectivement défini*), l'imprécision qui caractérisera la demande pèsera également sur la réponse de l'entreprise : le matériel, les équipements, les matériaux... seront-ils adaptés ? La quantité sera-t-elle suffisante ou excédentaire ? Faudra-t-il constituer des stocks ? De quel volume ? Les techniques et/ou le savoir-faire qu'elle compte mettre en œuvre seront-ils adéquats ? Etc.

Or, l'entreprise candidate entend répondre à la commande pour en tirer un bénéfice et pérenniser son activité. Mais le contrat lui confère des obligations sur l'exécution desquelles elle engage sa responsabilité. Elle va donc chercher à couvrir le risque que représente pour elle l'imprécision du besoin dans sa proposition financière : coût des invendus ou des réapprovisionnements d'urgence (*imprécision sur les volumes d'achat*), coût de la gestion et de l'entretien des stocks (*imprécision sur la fréquence des commandes*), coût de la mobilisation de ses moyens matériels et humains (*imprécision sur la date de démarrage ou la durée du chantier ou de la prestation*), etc. Le prix alors obtenu par l'acheteur public s'en ressentira donc forcément en perdant tout ou partie de sa compétitivité.

Une définition précise du besoin est donc la garantie de la bonne compréhension et de la bonne exécution du marché par son ou ses titulaire(s).

4.2. DES SOLUTIONS EXISTENT EN CAS D'IMPOSSIBILITE DE DEFINIR PRECISEMENT LES BESOINS OU LES MOYENS D'Y SATISFAIRE

Dans certains cas, la définition des besoins peut être plus ou moins précise, selon la visibilité de l'acheteur.

4.2.1. En cas d'incertitude sur la régularité ou l'étendue des besoins

Le code prévoit dans ce cas, la possibilité de recourir à des accords-cadres (article LP 221-5) ou à des marchés à bons de commande (article LP 221-4), qui permettent de satisfaire quantitativement des besoins, préalablement définis sur le plan qualitatif, à mesure de leur apparition. Ces contrats peuvent être conclus sans minimum ni maximum.

Dans le nouveau code polynésien des marchés publics, le recours aux marchés à bons de commande n'est plus soumis à des conditions particulières³⁴. Sans constituer une limite à la liberté de choix de l'acheteur public, la passation de ce type de marché est plus spécialement recommandée en cas d'incertitude sur le rythme des besoins à satisfaire et ne saurait constituer un moyen pour l'acheteur de se dispenser de l'obligation de définir ses besoins (cf. 1.1). S'agissant des accords-cadres, ces derniers peuvent être conclus dans tous les domaines (travaux, fournitures et services) même s'ils sont peu adaptés aux travaux neufs de génie civil ou de bâtiment qui se caractérisent par une unité fonctionnelle dont tous les détails doivent être connus à l'origine.

4.2.2. En cas d'incapacité à définir précisément les moyens propres à satisfaire les besoins

Dans cette hypothèse, l'acheteur peut recourir à la procédure du dialogue compétitif (LP 324-1 à 7). Il n'est alors pas tenu de rédiger un cahier des charges complet, ni définitif. La consultation est lancée sur la base d'un projet partiellement défini ou d'un programme fonctionnel. Dans ce dernier, l'acheteur décrit en termes pratiques ses attentes et les résultats qu'il veut atteindre, mais ne prescrit aucune solution technique particulière) : c'est aux candidats d'en proposer une adéquate.

Attention ! : Le recours à la procédure de dialogue compétitif n'est possible que lorsque le marché public est complexe (art. LP 324-1) c'est-à-dire lorsque l'une au moins des conditions suivantes est remplie :

1° L'acheteur public n'est objectivement pas en mesure de définir seul et à l'avance les moyens techniques pouvant répondre à ses besoins ;

2° L'acheteur public n'est objectivement pas en mesure d'établir le montage juridique ou financier d'un projet.

En dialogue compétitif, tous les éléments du contrat peuvent faire l'objet d'une négociation.

De même, pour certains marchés et accords-cadres de prestations intellectuelles, si la prestation à effectuer est d'une nature telle que les spécifications du marché ne peuvent être établies préalablement avec une précision suffisante pour permettre le recours à l'appel d'offres, le marché peut aussi, en application de l'article LP 323-2 2°, être passé selon la procédure négociée avec publicité et mise en concurrence, sur la base d'un cahier des charges ou d'un projet partiellement définis.

4.2.3. Dans les autres cas, le besoin doit être précisément défini

Dans les autres procédures formalisées, la rédaction d'un cahier des charges, comportant un volet administratif et un volet technique, avant le lancement de la procédure de passation constitue une obligation.

En procédure adaptée, la rédaction d'un cahier des charges n'est pas obligatoire, mais les besoins doivent avoir été définis avec suffisamment de précision (Cf. 4.1 *ci-avant*). Ce qui se traduit, en pratique, par la rédaction d'un descriptif qui, le cas échéant, pourra être succinct.

Dans tous les cas, l'acheteur public doit communiquer aux candidats toutes les informations utiles dont il dispose.

4.3. LES BESOINS DOIVENT ÊTRE DÉTERMINÉS PAR RÉFÉRENCE À DES SPÉCIFICATIONS TECHNIQUES

³⁴ Cf. article 12 de la délibération n° 84-20 du 1^{er} mars 1984 modifié.



4.3.1. Des stipulations destinées à influencer l'offre

L'acheteur public doit définir ses besoins en recourant à des spécifications précises. Ces spécifications techniques définissent les caractéristiques attendues par l'acheteur public pour un produit, un ouvrage ou un service et représentent, en quelque sorte, les conditions minimales exigées.

Tous les soumissionnaires d'un marché public doivent donc satisfaire aux spécifications techniques. Ces spécifications techniques doivent constituer des caractéristiques objectives et mesurables relatives au marché et doivent par conséquent, être liées à l'objet de celui-ci.

Pour définir les spécifications techniques, on doit revenir au niveau de la définition des besoins. **Ce n'est qu'une fois ceux-ci identifiés**, que l'acheteur public pourra les traduire en spécifications techniques.

Il a alors le choix entre deux possibilités :

- se référer à des normes, telles que prévues par la délibération n° 2007-2 APF du 26 février 2007 relative à la normalisation, ou à d'autres documents équivalents accessibles aux candidats notamment des agréments techniques ou d'autres référentiels techniques élaborés par les organismes de normalisation ;
- exprimer les spécifications techniques, en termes de performances à atteindre ou d'exigences fonctionnelles. Ces dernières doivent être suffisamment précises pour permettre aux candidats d'une part, de connaître exactement l'enjeu du marché et à l'acheteur public d'autre part, d'attribuer le marché.

Par exemple, pour un marché de vêtements de pompiers, l'acheteur public peut exiger, au titre des spécifications techniques, un tissu résistant à un degré très élevé de chaleur ou résistant à une pression d'eau particulière, avec des renforts ou un poids maximal.

L'acheteur public a la possibilité de combiner les deux catégories de spécifications techniques. Ainsi, pour un même produit, service ou type de travaux, il peut faire référence à des normes pour certaines caractéristiques et à des performances ou exigences fonctionnelles pour d'autres caractéristiques.

4.3.2. Une orientation toujours respectueuse de l'égalité des candidats

Les spécifications techniques ne doivent, en aucun cas, porter atteinte à l'égalité d'accès des candidats à la consultation.

4.3.2.1. *La notion d'équivalence*

Les spécifications techniques doivent toujours être accompagnées de la mention « *ou équivalent* »³⁵.

En effet, l'entreprise ne disposant pas de la norme, de la certification ou du label requis ne peut être exclue du marché si elle démontre, par tout autre moyen de preuve approprié, qu'elle répond bien aux exigences et aux caractéristiques de la norme ou du label en question. A cet effet, il peut donc être intéressant d'adjoindre au règlement du marché le référentiel des labels ou équivalents demandés.

La notion d'équivalence est donc fondamentale au respect de l'égalité entre les candidats en permettant de ne pas restreindre le champ de la concurrence en risquant d'écarter d'emblée des opérateurs économiques qui, bien que non certifiés ou labellisés, peuvent présenter des offres conformes.

4.3.2.2. *Limites aux exigences de l'acheteur public*

L'acheteur public peut demander des informations sur les conditions de fabrication des produits. Il peut notamment, afin de mieux connaître ces conditions, demander des informations sur l'origine des produits.

Toutefois, le droit de la commande publique s'oppose à ce qu'il exige un mode de fabrication particulier ou d'une origine déterminée. Les spécifications techniques ne peuvent pas davantage mentionner une marque, un brevet ou un type, qui auraient pour objet ou pour effet de favoriser ou d'écarter certains produits ou productions. L'acheteur public peut, toutefois, y recourir à titre exceptionnel, lorsqu'il lui est

³⁵ Par exemple : CE, 11 septembre 2006, *Commune de Saran*, n° [257545](#).

impossible de donner autrement une description technique précise de l'objet du marché et à la condition expresse que ces références soient accompagnées de la mention « *ou équivalent* ».

Enfin, les grands principes de la commande publique (libre concurrence) interdisent toute discrimination, dont celle qui serait fondée sur la localisation des entreprises.

4.3.3. Une application opportune pour la protection de l'environnement

L'acheteur public peut définir ses spécifications techniques afin de prendre en compte des exigences de protection de l'environnement, tant qu'il existe un lien direct avec l'objet du marché.

A titre d'exemples, prescrire un certain taux de biodégradabilité ou un pourcentage minimum de matières recyclées ; écarter une ou plusieurs substances reconnues comme néfaste à l'environnement de la composition des produits attendue... Elles peuvent également faire référence à des modes de production particuliers : de l'électricité verte ou encore des produits alimentaires issus de l'agriculture biologique.

Il est également possible de se référer à des écolabels : préciser les spécifications techniques à l'aide d'une normalisation ou d'une certification d'ordre environnemental permet souvent d'intégrer ces considérations en assurant une mise en concurrence des soumissionnaires sans distorsion, à la condition expresse que ces références soient accompagnées de la mention « *ou équivalent* ».

4.4. LA POSSIBILITÉ DE DEMANDER DES PRESTATIONS SUPPLÉMENTAIRES ÉVENTUELLES (PSE)

L'acheteur public peut demander aux candidats de proposer, dans leur offre, des prestations supplémentaires, qu'il se réserve le droit de commander ou non lors de la signature du contrat³⁶ (cf. article LP 122-3-14°).

Comme le précise l'article LP 234-4 du code, ces prestations (définies à l'article LP 122-3, 14°) doivent respecter deux conditions cumulatives :

- 1° être en rapport direct avec l'objet du marché
- 2° le cahier des charges doit définir leurs spécifications techniques avec précision (si tel n'était pas le cas l'acheteur serait face à une insuffisante définition des besoins).

A priori, les PSE sont envisagées dès lors qu'elles représentent un éventuel avantage matériel, financier et ou technique pour l'acheteur public.

Par exemple, un marché de services de propreté (nettoyage de locaux) prévoit le nettoyage des blocs sanitaires et, à cette occasion, le réapprovisionnement des distributeurs (papier hygiénique, savon, essuie-mains...). La fourniture, par le titulaire du marché de services, des consommables sanitaires nécessaires à l'accomplissement de cette tâche, peut être envisagée en tant que PSE visant à produire des économies d'échelle et à diminuer les risques de perturbations dans le réapprovisionnement (le titulaire du marché étant responsable et gestionnaire des stocks de consommables).

Dans tous les cas, l'acheteur veillera à limiter les prestations supplémentaires qu'il demande ou propose, afin de ne pas remettre en cause l'objet et/ou la nature (marché de fournitures ou de services) du marché, les modalités de jugement des offres et l'égalité des candidats.

L'acheteur public ne pourra commander que les prestations supplémentaires associées à l'offre de base retenue.

Lorsque l'acheteur public n'impose pas aux candidats de fournir ces prestations, il ne peut prendre en compte que l'offre de base dans son évaluation comparative, à l'exclusion des prestations supplémentaires³⁷.

A l'inverse, lorsque l'acheteur public impose aux candidats de fournir ces prestations en complément de l'offre de base :

³⁶ Les prestations supplémentaires ne doivent pas être confondues avec les variantes, ni avec les options.

³⁷ CE, 15 juin 2007, *Ministre de la défense*, n° 299391.

- 1° l'absence de ces prestations dans l'offre d'un candidat rend cette offre irrégulière et, en conséquence, impose son rejet (pour manquement au respect du règlement de consultation, dans lequel cette exigence doit en principe figurer) ;
- 2° ces prestations doivent être prises en compte lors de l'évaluation comparative des offres.

Toutefois, le choix de retenir ou non ces prestations supplémentaires éventuelles est effectué, dans tous les cas, au moment de l'attribution.

Pour éclairer son choix, l'acheteur doit réaliser deux classements distincts :

- 1° un classement tenant compte de l'offre globale, c'est-à-dire réunissant offre de base et PSE,
- 2° un classement tenant compte uniquement de l'offre de base.

Le classement « offre de base +PSE » peut très bien différer de celui effectué avec l'offre de base uniquement.

Ainsi, si l'acheteur décide :

- de retenir les PSE : il attribue le marché au candidat qui a présenté l'offre économiquement la plus avantageuse au vu du classement tenant compte à la fois de l'offre de base et des PSE.
- de ne pas retenir les PSE : il attribue le marché au candidat qui a présenté l'offre de base économiquement la plus avantageuse.

Afin de ne pas laisser les entreprises dans l'incertitude quant aux modalités d'appréciation de leur offre, il convient donc de détailler en conséquence les modalités d'analyse des offres et les règles de prise en compte des PSE dans le règlement de la consultation.

Il ne peut également qu'être fortement recommandé de **motiver objectivement la décision de retenir ou non les PSE** (*les objectifs poursuivis ont-ils été atteints au vu des propositions reçues ?*) afin d'écartier tout risque de suspicion quant à une décision arbitraire destinée à favoriser un candidat arrivé en tête d'un seul des deux classements.

4.5. L'UTILISATION DES VARIANTES

Dès lors qu'un marché n'est pas uniquement attribué sur le fondement du seul critère prix mais également après jugement de la qualité technique des offres proposées, l'acheteur public peut permettre aux candidats de présenter des variantes.

4.5.1. Qu'est-ce qu'une variante ?

Selon l'article LP 123-3-18° du code, les variantes constituent « *des modifications, à l'initiative des candidats, de spécifications prévues dans la solution de base décrite dans les documents de la consultation* »³⁸.

Elles permettent aux candidats de proposer une solution ou des moyens, autres que ceux fixés dans le cahier des charges ou, plus généralement dans le dossier de consultation, pour exécuter les prestations du marché. Il peut, par exemple, s'agir d'une solution différente de celle prévue dans les documents de la consultation, innovante le cas échéant, ou de moyens inconnus de l'acheteur public, qui permettent au candidat de remettre une offre moins chère ou techniquement supérieure. Elles permettent ainsi de ne pas figer les modalités de réalisation des projets complexes, dès le stade de la consultation. Elles peuvent, aussi, consister en un aménagement des conditions financières du marché³⁹.

L'acheteur public aura donc tout intérêt, notamment dans les domaines techniques ou à évolution rapide, à autoriser les variantes. Cela évite d'imposer des solutions routinières, et permet au contraire de favoriser l'accès des entreprises innovantes ou de nouvelles entreprises aux marchés publics. Ce dispositif est particulièrement favorable aux petites et moyennes entreprises.

³⁸ CE, 5 janvier 2011, *Sté technologie alpine sécurité et commune de Bonneval-sur-Arc*, n° 343206 et 343214.

³⁹ Par exemple, un prix dégressif à partir du moment où le minimum du marché a été atteint (CE, 8 mars 1996, *M. Pelte*, n° 133198) ou un prix réduit si l'acheteur public s'engage à respecter un délai de paiement plus court que le délai maximal prévu par la réglementation.

Toutefois, l'acheteur public doit veiller à ce que les variantes proposées ne portent pas sur des éléments du cahier des charges identifiés par lui comme ne pouvant pas faire l'objet d'une variante et ne remettent pas en cause le projet de base⁴⁰. Toute proposition de variante qui ne respecte pas les exigences minimales et les limites imposées doit être rejetée.

4.5.2. Quand proposer des variantes ?

4.5.2.1. Autorisation expresse

Quelle que soit la procédure de passation, adaptée ou formalisée, les variantes doivent être expressément autorisées par l'acheteur public dans l'avis de publicité ou dans les documents de la consultation. A défaut, elles sont interdites.

4.5.2.2. Avec ou sans offre de base ?

Il est possible de présenter une offre variante sans que celle-ci accompagne nécessairement une offre de base (article LP 234-3). Cette mesure permet aux acheteurs de favoriser l'accès des PME, notamment innovantes, qui n'ont pas nécessairement la capacité de proposer une offre de base, alors qu'elles peuvent proposer des solutions alternatives tout autant adaptées au besoin. Toutefois, l'acheteur a toujours la possibilité d'exiger, dans l'avis d'appel public à la concurrence ou dans les documents de la consultation, qu'une offre de base accompagne la ou les variantes.

Toute proposition de variante, lorsqu'elle n'a pas été autorisée, doit être rejetée sans examen. Si la variante est déposée avec une offre de base, celle-ci pourra, en revanche, être acceptée, à condition qu'elle soit complète, individualisée, distincte de la variante et conforme au cahier des charges.

4.5.2.3. Combien peut-on proposer de variantes ?

Si l'acheteur public décide de limiter le nombre de variantes autorisées, le dépôt d'un nombre supérieur rend toutes les variantes irrégulières et doit conduire à leur rejet en bloc, sans qu'il soit procédé à leur examen. En effet, il n'appartient pas à l'acheteur de se substituer au candidat pour déterminer, parmi toutes les variantes proposées, celles qui devraient être retenues ou écartées, afin de se conformer au nombre maximal des variantes autorisées.

4.5.3. Comment analyser les variantes ?

On prendra garde que l'introduction de variantes rend toujours plus complexe l'examen des offres et leur comparaison. Pour cette raison, l'article LP 234-3 impose, en procédure formalisée, que les documents de la consultation mentionnent les exigences minimales que les variantes devront respecter, ainsi que les modalités de leur présentation. Il s'agit de définir les éléments sur lesquels elles peuvent porter ou bien de préciser les éléments du cahier des charges qu'elles doivent nécessairement respecter. En procédure adaptée, ces mentions peuvent être plus succinctes. Cependant, un niveau de détail minimal reste recommandé, afin de faciliter la comparaison des offres et de garantir la transparence des procédures.

Les offres de base et les variantes sont jugées sur la base des mêmes critères et selon les mêmes modalités, définis dans l'avis d'appel public à concurrence ou les documents de la consultation. L'acheteur public doit donc attacher la plus grande attention à la définition des critères de choix de l'offre. Il veillera ainsi à définir des critères et des modalités de jugement des offres qui lui permettent de tenir compte des avantages attendus de l'ouverture aux variantes. Afin de pouvoir apprécier les variantes par rapport à ces critères, le règlement de la consultation devra donc mentionner, non seulement les documents à produire au titre de la solution de base, mais également les pièces nécessaires à l'appréciation de l'intérêt des variantes.

Lors de la signature du marché, l'acheteur public veillera à bien identifier l'offre choisie, en précisant notamment, s'il retient la variante ou l'offre de base.

⁴⁰ Par exemple, proposer la construction d'un catamaran alors que la mise en concurrence portait sur celle d'un monocoque : CE, 28 juillet 1999, Institut français de recherche scientifique pour le développement en coopération et Société Océa, n° 186051.