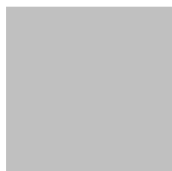


IV^{ème} partie

Chapitre 4

Eléments de choix des matériels et équipements.



Il a été question, en première partie du choix entre les différentes technologies. Il s'agissait de déterminer globalement quel type de solution adopter, en particulier sur le plan organisationnel (moyens individuels, départementaux, ateliers intégrés,...) par rapport à des besoins prédéfinis.

En aval de cette démarche, et après avoir élaboré le cahier des charges, se pose maintenant la question des critères qui vont être déterminants pour choisir les matériels et équipements, parmi ceux proposés par les entreprises ayant présenté une offre correspondant à l'objet du marché.

A cet égard, il convient de bien distinguer les critères de choix des offres, des critères de conformité. En effet, les offres non conformes au cahier des charges sont purement et simplement éliminées et, de ce fait ne sont pas classées.

Les critères de choix des offres sont portés à la connaissance des soumissionnaires, notamment dans le cadre d'une procédure d'appel d'offres. Ils sont alors définis et pondérés dès l'avis de publicité ou dans le règlement de consultation.

La pondération peut être exprimée, par exemple, en prévoyant une fourchette dont l'écart maximal doit être approprié.

Les bases de calcul de cette pondération doivent être simples et clairement affichées. Il est inutile pour ce type d'achat de matériel d'imprimerie et de reprographie, de prévoir des formules mathématiques complexes. Ainsi, la pondération des critères peut prendre la forme, par exemple, d'un pourcentage ou d'un coefficient affecté à chaque critère permettant de mesurer son importance par rapport aux autres critères de choix. Par exemple et à titre purement indicatif : 45% pour la valeur technique, 35% pour le prix de la prestation et 20% pour le délai d'intervention. Pour évaluer chacun de ces critères, il peut lui être affecté un nombre de points qui seront répartis sur plusieurs éléments objectifs précisés par le demandeur et noté de 1 à 20 (par exemple, pour le critère technique : vitesse de production/capacité du chargeur de documents, d'agrafage etc. en fonction des besoins suffisamment représentatifs).

Lorsque l'acheteur public estime que cette pondération n'est pas possible et qu'il peut en justifier, il présente les critères, de manière hiérarchisée, par ordre décroissant d'importance.

Le code des marchés publics contient une liste des critères de choix possibles. Cette liste n'est pas exhaustive et d'autres critères peuvent être pris en compte s'ils sont justifiés par l'objet du marché.

L'analyse technique et économique du besoin à satisfaire, menée notamment à l'aide du présent guide, doit permettre d'arbitrer les critères de choix et de les paramétrer.

Parmi les critères de choix qui peuvent être retenus pour l'achat de matériel d'impression et de reproduction, un certain nombre sont énoncés ci-dessous et doivent être soulignés :

- l'adéquation technique du matériel par rapport aux besoins exprimés (à justifier et à préciser) ;
- la valeur technique par rapport au coût et aux besoins (à justifier et à préciser), ;
- les niveaux de qualité ;
- les différentes composantes du coût de revient final : achat ou location, maintenance, consommables, etc. ;
- le service après-vente et l'assistance technique, l'évolutivité ;
- les performances en matière de protection de l'environnement et en particulier le recyclage des consommables et la traçabilité (le lien avec l'objet du marché doit être justifié) ;
- l'ergonomie (à préciser et à caractériser) ;
- les performances en matière d'insertion professionnelle des publics en difficulté ;
- les délais d'exécution ;
- le délai de livraison ;
- la qualité ou le niveau de la formation des utilisateurs (si la formation est prévue par le cahier des charges).

D'une manière générale, dans la détermination des critères de choix et l'élaboration des échelles de notation pour l'achat d'un matériel d'imprimerie et de reprographie, il convient d'apporter une attention particulière :

- à ne pas surévaluer les performances techniques par rapport aux besoins et ce malgré les pressions exercées, d'une part par les entreprises et leurs commerciaux, et d'autre part par les services utilisateurs ;
- au coût du matériel pendant toute la durée de son cycle de vie ;
- aux prestations associées (achats de service et non pas de produits).

Enfin, il est particulièrement utile, pour ce type de matériel de faire une analyse des critères :

- en terme de valeur technique en distinguant bien la performance du matériel des valeurs associées (disponibilité, garantie, environnement,...) ;
- en terme de coût en distinguant bien le prix d'achat brut du coût du cycle de vie (consommables, formation, maintenance,...).

Entre ces deux termes, s'agissant de produits et de prestations largement diffusés, le critère du coût doit rester, en tout état de cause, un facteur important.