



CHARTRE DE SIMPLIFICATION DES MARCHÉS PUBLICS

La Rmn-Grand Palais (Rmn-GP) est un établissement public industriel et commercial (EPIC) soumis aux règles de la commande publique pour la passation et l'exécution de ses marchés publics (ordonnance n° 2015-899 du 23 juillet 2015 et à son décret d'application n° 2016-360 du 25 mars 2016).

Les achats effectués par la Rmn-GP respectent les 3 grands principes de la commande publique suivants :

- ✓ Liberté d'accès à la commande publique (notamment par la publicité des marchés qui permet à toutes les entreprises de pouvoir se porter candidates),
- ✓ Egalité de traitement des candidats et soumissionnaires,
- ✓ Transparence des procédures.

Ces principes permettent d'assurer l'efficacité de la commande publique et la bonne utilisation des deniers publics.

Dans le souci de faciliter l'accès des PME-TPE à la commande publique, la Rmn-GP a établi la présente charte de simplification. Cette charte s'inscrit pleinement dans la démarche RSO de l'établissement.

Par la présente charte, la Rmn-GP s'engage à chaque phase de l'achat :

Phase 1. Préparation du marché

- Favoriser les rencontres avec les entreprises du secteur concerné lors de la phase de veille et de sourcing, afin d'avoir une bonne connaissance des acteurs présents sur le marché,
- Définir une stratégie d'achat qui favorise l'ouverture à la concurrence (allotissement pertinent),
- Dans la mesure du possible, communiquer sur les consultations à venir via son site rmngp.fr.

Phase 2. Publicité

- Publier les marchés sur sa plateforme de dématérialisation e-marchespublics.com, de manière à faciliter la veille des entreprises,
- Désigner un interlocuteur pour chaque consultation qui puisse fournir des renseignements complémentaires,
- Prévoir des délais de réponse suffisants et adaptés à la complexité du marché pour permettre aux entreprises de présenter une offre pertinente, de constituer un groupement d'entreprises ou de trouver un sous-traitant,
- Porter à la connaissance des candidats les éléments connus de l'entreprise sortante.



Phase 3 : Consultation

- Offrir aux entreprises la possibilité de candidater sur la base de leur numéro SIRET en Marché Public Simplifié (MPS) dès lors que cette faculté est ouverte d'un point de vue opérationnel,
- Limiter le nombre de documents à remettre avec la candidature et l'offre,
- Définir précisément et clairement les besoins,
- Enoncer clairement les critères d'attribution et leur pondération,
- Privilégier la fourniture d'un cadre de réponse technique,
- Fournir des fichiers directement exploitables par les candidats,
- Fournir les formulaires demandés avec le Dossier de consultation (DC1, DC2, DC4 ...), ainsi que les Conditions générales applicables,
- Ne demander dans les candidatures que les documents qui permettent d'apprécier la capacité de l'entreprise à exécuter le marché et qui apportent une plus-value à l'analyse,
- Calibrer les documents à produire en fixant un nombre de pages maximum,
- Exiger uniquement la signature de l'acte d'engagement,
- Favoriser le dépôt dématérialisé des offres,
- Ouvrir la possibilité de déposer des variantes libres et ne pas imposer automatiquement la présentation d'une offre de base,
- Proposer des avances pour les marchés de travaux supérieurs à 50 k€ HT,
- Favoriser le versement d'acomptes dans le DCE,
- Prévoir des pénalités mesurées par rapport à l'enjeu du marché,
- Prévoir des critères d'attribution proportionnés et liés à l'objet du marché.

Phase 4 : Examen des propositions

- Vérifier que les pièces demandées dans le cadre de la procédure n'ont pas été fournies dans une autre procédure et sont toujours valables. Apporter cette précision dans le règlement de la consultation (« Dites-le nous une fois »),
- Rattraper des candidats en sollicitant la ou les pièces manquantes,
- Apprécier les références de manière large, notamment pour les entreprises nouvellement créées,
- Veiller à détecter les offres anormalement basses et requérir des justifications,
- Informer les entreprises non retenues en échangeant si possible par téléphone sur les points forts et faibles de leur offre.

Phase 5 : Exécution du marché

- Respecter les délais de paiement et procéder au paiement d'intérêts moratoires le cas échéant,
- Fournir des informations claires sur les procédures de règlement,
- Prévoir des clauses de révision des prix pour les marchés pluri annuels,
- Veiller sur les chantiers aux déclarations de sous-traitants, à la mise en place et au respect du plan de prévention, au respect des règles de sécurité et des prescriptions relatives au travail dissimulé.