

LES MARCHÉS PUBLICS À PROCÉDURE ADAPTÉE (MAPA)

UN MARCHÉ SOUPLE MAIS ENCADRÉ



DÉFINITION ET SEUILS

Le Marché Public à Procédure Adaptée (MAPA) permet d'adapter la procédure au montant et à l'objet du marché, tout en respectant :

- Liberté d'accès à la commande publique
- Égalité de traitement des candidats
- Transparence des procédures



LES CLÉS D'UN MAPA SÉCURISÉ

Une définition des besoins structurée :

- Rédiger un écrit est obligatoire dès 25 000 € HT
- Un cahier des charges est recommandé pour sécuriser l'exécution
- Exprimer clairement le **résultat attendu** sans restreindre inutilement la concurrence

MAPA ouvert ou restreint ?

 **MAPA ouvert** : Tous les opérateurs peuvent soumissionner

 **MAPA restreint** : Procédure en deux temps : sélection préalable des candidats avant invitation à la remise des offres (utile en cas de nombreuses candidatures)



RISQUES ET ERREURS À ÉVITER

-  Critères flous ou biaisés
-  Publicité insuffisante
-  Délais inadaptés
-  Fractionnement illégal (=contournement des seuils)

MONTANT DU MARCHÉ	RÈGLES APPLICABLES	PUBLICITÉ REQUISE
< 40 k€	Aucune obligation de publicité ni de mise en concurrence (Gré à Gré ou MAPA)	
40 k€ à 90 k€	Mise en concurrence, MAPA	Profil acheteur + supports adaptés pour garantir une vraie mise en concurrence
90 k€ au Seuil UE	Mise en concurrence, MAPA	BOAMP et/ou Journal d'Annonces Légales (JAL)
> Seuil UE	Procédure formalisée obligatoire	Publication au JOUE (Journal Officiel de l'Union Européenne)



LA NÉGOCIATION : UN LEVIER STRATÉGIQUE

Pourquoi négocier ?

- Mieux adapter le marché aux besoins réels
- Lever les incompréhensions avec les entreprises
- Améliorer les conditions économiques et contractuelles

Comment sécuriser la négociation ?

- Préciser dès l'avis de publicité que l'acheteur **se réserve le droit de négocier**
- Prévoir une short-list pour la négociation est possible. L'indiquer dans le règlement de consultation
- **Traçer les échanges** et assurer l'égalité de traitement des candidats
- **Ne pas modifier fondamentalement l'objet du marché** suites aux négociations.

CLÉS DE RÉUSSITE

- Respecter les principes de la commande publique
- Respecter les obligations de publicité et mise en concurrence
- Définir un besoin clair et communiquer sur les règles de la consultation
- Toujours documenter les échanges et décisions, pour éviter tout risque de contentieux.
- Sécuriser l'attribution du marché

