



Webinaire FILL 2/2  
Bibliothécaires et libraires : marché  
conclu !

*21 mars 2024*

**Marchés publics de livres  
non scolaires d'un  
montant supérieur  
à 90 000 € HT : cadre  
juridique et bonnes  
pratiques**

## Une intervention en deux temps

- **Rappel des principes et notions essentiels des marchés publics de livres,**
  
- **Construire un marché d'achats de livres non-scolaires d'un montant supérieur à 90 000 € HT :**
  - *principales clés de compréhension,*
  - *astuces à connaître et pièges à éviter.*

## Les marchés publics : un levier au service de la politique culturelle d'un territoire

- Le ministère de la Culture considère que la garantie d'accès des librairies à la commande publique participe :
  - Au **maintien d'une diversité de détaillants** sur l'ensemble du territoire
  - Et en conséquence à **l'accès aux œuvres**, et à une **offre riche de contenus littéraires**.
- Les marchés publics peuvent constituer un **levier de rentabilité** pour les librairies, notamment en obtenant de meilleures remises de la part des éditeurs.
- Ils contribuent également à **renforcer les liens entre les acteurs culturels** d'un même territoire.
- C'est dans ce contexte que, depuis une vingtaine d'années, le ministère met en œuvre une politique spécifique destinée à faciliter l'accès des librairies aux marchés publics de livres.

# 1. Rappel des grands principes des marchés publics de livres

- **L'achat public de livres est soumis aux principes du droit de la commande publique** s'appliquant à tous les achats de biens et services, à savoir:
  - La liberté d'accès à la commande publique,
  - L'égalité de traitement des candidats,
  - La transparence des procédures.
  
- **Les procédures d'achat public de livres sont les mêmes que pour les autres biens et services.**

# 1. Rappel des grands principes des marchés publics de livres: le calcul du montant du besoin

- **Le principe de l'homogénéité des besoins**
- L'acheteur doit définir des nomenclatures d'achat de manière à agréger ses dépenses relatives à chaque catégorie.
- Il est libre de construire son marché selon deux logiques distinctes :
  - soit en regroupant les fournitures et services présentant des caractéristiques similaires,
  - soit en regroupant les fournitures et services de natures différentes mais concourant à la réalisation d'un même projet. Dans ce cas, il convient de définir des lots distincts (par exemple un lot pour les livres imprimés, un lot pour les CD, un lot pour les DVD...) de façon à ne pas mélanger des fournitures n'étant pas soumises à la même réglementation sur les prix.
  - *l'allotissement est obligatoire dans les deux cas.*

# 1. Rappel des grands principes des marchés publics de livres: le calcul du montant du besoin

**Estimation du  
montant annuel  
des achats**



×

**Durée  
du marché**



=

**Valeur estimée  
du besoin**



Afin d'évaluer le montant du besoin, il convient de considérer le marché sur l'ensemble de sa durée (durée initiale à laquelle on ajoute les éventuelles reconductions) et non pas sur une année. On considère également le marché dans son ensemble, c'est-à-dire avec l'ensemble des lots qui le constituent.

# 1. Rappel des grands principes des marchés publics de livres : les seuils de procédure

PROCÉDURE	MONTANT DU MARCHÉ	MODALITÉS
Sans publicité ni mise en concurrence	<p>Inférieur à 40 000 € HT</p> <p>Inférieur à 90 000 € HT (livres non scolaires)</p>	Modalités de publicité et de mise en concurrence librement définies par l'acheteur dans le respect des principes de la commande publique
Procédure adaptée	<p>État : compris entre 40 000 € HT (90 000 € HT livres non scolaires) et 142 999 € HT</p> <p>Collectivités : compris entre 40 000 € HT (90 000 € HT livres non scolaires) et 220 999 € HT</p>	<p>Publicité obligatoire (BOAMP ou JAL)</p> <p>+ élaboration DCE et critères d'attribution</p> <p>+ commission examen des offres</p>
Procédure formalisée (appel d'offres)	<p>État : à partir de 143 000 € HT</p> <p>Collectivités : à partir de 221 000 € HT</p>	<p>Publicité obligatoire et obligation d'utiliser le formulaire européen (BOAMP et JOUE)</p> <p>+ élaboration DCE et critères d'attribution</p> <p>+ commission examen des offres</p>

# 1. Rappel des grands principes des marchés publics de livres : les seuils de procédure

- Il existe un seuil spécifique pour les livres non scolaires : **en dessous de 90 000 € HT, le marché peut être conclu sans publicité ni mise en concurrence** (*voir le précédent webinaire*).
- Au-dessus de 90 k€ HT, deux procédures sont possibles pour les marchés publics de livres :
  - La procédure adaptée : le MAPA,
  - La procédure formalisée pour les marchés au-dessus des seuils européens.
- Les seuils européens sont **révisés tous les 2 ans** afin de prendre en compte l'évolution monétaire des Etats signataires.



# 1. Rappel des grands principes des marchés publics de livres : la procédure adaptée (MAPA)

- Pour les marchés publics de livres non scolaires, **les procédures sont adaptées pour des marchés dont le montant est situé entre 90 000 € HT et les seuils suivants** :
  - 143 000 € HT pour les marchés publics de l'État,
  - 221 000 € HT pour les marchés publics des collectivités locales.
  
- Le MAPA permet à l'acheteur public de **définir ses propres règles** dans le respect des principes généraux de la commande publique :
  - Publicité obligatoire au BOAMP ou dans un support habilité à recevoir des annonces légales,
  - Rédaction d'un contrat écrit : la forme du contrat est libre,
  - Rédaction d'un cahier des charges facultative mais recommandée.

# 1. Rappel des grands principes des marchés publics de livres : l'appel d'offres

- Pour les marchés publics de fournitures, une **procédure formalisée est obligatoire au-dessus des seuils européens** :
  - 143 000 € HT pour les marchés publics de l'État,
  - 221 000 € HT pour les marchés publics des collectivités locales.
  
- Il existe trois types de procédures formalisées (appel d'offres, procédure négociée et dialogue compétitif). C'est **l'appel d'offres qui est le plus adapté à l'achat de livres**.
  
- Cette procédure est plus contraignante que le MAPA :
  - Publicité obligatoire au BOAMP et au JOUE,
  - Délais de réponse minimum imposés,
  - Formalisme plus contraignant des pièces du marché.

# 1. Rappel des grands principes des marchés publics de livres: la législation du prix du livre

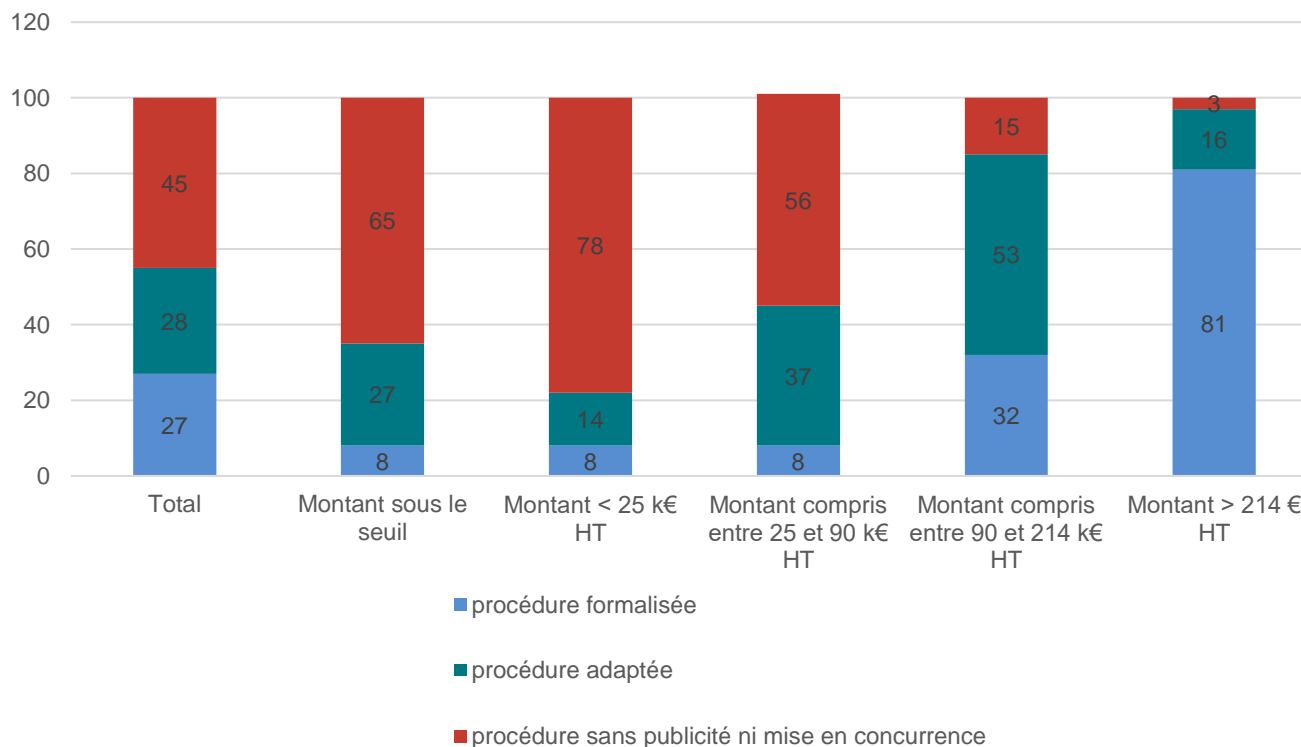
- La loi du 10 août 1981 relative au prix du livre (loi Lang) dispose que :
  - **Le prix du livre est fixé par l'éditeur** et non par le détaillant,
  - Depuis 2003, le rabais que peuvent consentir les fournisseurs aux acheteurs publics est **plafonné à 9%**.
  - Le fournisseur décide du niveau de rabais qu'il souhaite proposer : l'acheteur ne peut pas imposer le niveau de rabais.
  
- Conséquences :
  - Dans les faits, la majorité des fournisseurs proposent un rabais de 9%. **Le critère du prix est donc quasi-inopérant.**
  - Il doit être pondéré *a minima* et ne peut être utilisé comme seul critère pour apprécier les offres et les départager.

# 1. Rappel des grands principes des marchés publics de livres : l'accord-cadre à bons de commande.

- **La forme du marché** = forme du contrat fixant les modalités d'exécution du marché (à ne pas confondre avec la procédure utilisée pour passer le marché !).
  
- **L'accord-cadre à bons de commande est la forme la plus adaptée à l'achat de livres non scolaires.**
  - Convient bien pour des besoins récurrents et que l'on peut prévoir facilement,
  - La durée totale est limitée à 4 ans (durée initiale et reconductions),
  - Le contrat doit être écrit.

## 2. Les clés pour construire un marché d'un montant supérieur à 90 000 € HT

- **Ventilation par type de procédures :**
  - 45% des marchés sont passés sans publicité ni mise en concurrence,
  - 55 % des marchés sont passés selon une procédure adaptée ou formalisée.



## 2. Les clés pour construire un marché d'un montant supérieur à 90 000 € HT

### ■ L'allotissement

- L'acheteur a l'obligation d'allotir.
- Les prestations qui font l'objet d'un marché doivent être fractionnées en plusieurs sous-ensembles (« lots ») qui peuvent être attribués à des prestataires distincts.
- Ne pas mélanger au sein d'un même lot des produits qui ne sont pas soumis à la même réglementation.

### ■ L'allotissement se fait librement selon les critères de l'acheteur :

- Par thématique éditoriale ou disciplinaire reflétant les rayons de la bibliothèque : livres adultes, jeunesse, documentaire...
- Par site géographique : si la collectivité gère plusieurs bibliothèques.
- Par fonction : selon les services auxquels les livres sont destinés (bibliothèques, crèches, musées...).

## 2. Les clés pour construire un marché d'un montant supérieur à 90 000 € HT

➔ L'allotissement permet de diversifier l'éventail des fournisseurs en capacité de répondre au marché.



- Le marché multi-attributaires

- Il consiste à choisir de retenir plusieurs prestataires pour chacun des lots.
- Permet de travailler avec plusieurs fournisseurs d'un même territoire.
- Permet à la bibliothèque de sécuriser son approvisionnement.

## 2. Les clés pour construire un marché d'un montant supérieur à 90 000 € HT



- Indiquer un montant minimum et un montant maximum pour chaque lot :
  - L'indication du minimum (facultative) permet au libraire de sécuriser son carnet de commandes,
  - L'indication du maximum (obligatoire) lui permet de mesurer sa capacité à répondre à la commande et de déposer une offre correspondant à ses capacités de travail.
  
- A éviter :
  - Définir des lots d'un montant trop faible (peu incitatif au regard de l'investissement demandé),
  - Recourir avec parcimonie aux lots d'ouvrages faiblement diffusés (frais de recherche et de transport importants, remise commerciale faible).



## 2. Les clés pour construire un marché d'un montant supérieur à 90 000 € HT

- **Il est possible de demander aux fournisseurs de livres des prestations spécifiques que l'on appelle des "services annexes"**
  - **Ce que sont les « services annexes » :**
    - en rapport direct avec l'objet du marché,
    - répondant à un besoin réel de l'acheteur,
    - faisant l'objet d'une rémunération en plus de la fourniture des livres,
    - faisant l'objet de lots séparés,
    - dont le montant ne doit pas dépasser celui du marché.
  - **Exemples :** services d'aide au choix des acquisitions (envoi et présentation des nouveautés, rédaction de bibliographies thématiques...), équipement de livres pour le prêt,...
  - **Ce que ne sont pas les services annexes :** prestations sans lien avec l'objet du marché (conception d'animations à destination des usagers, formations, rencontres avec auteurs...).

## 2. Les clés pour construire un marché d'un montant supérieur à 90 000 € HT



- Ne pas les solliciter à titre gratuit :
  - risque juridique de non-conformité avec les principes de la commande publique et avec la loi relative au prix du livre,
  - l'exécution de ces services entraîne des charges supplémentaires pour les fournisseurs (temps de travail, immobilisation de capitaux, etc.), ils ne peuvent être réalisés gratuitement sans réduire la rentabilité des marchés publics à un niveau incompatible avec l'équilibre économique des petits et moyens fournisseurs.
  
- Faire preuve de prudence dans le cas où le candidat propose dans son offre l'exécution des services annexes à titre gratuit (risque de non-conformité à la loi relative au prix du livre).
  
- Ne pas y recourir pour départager les offres, un service annexe n'est pas un critère d'attribution !

## 2. Les clés pour construire un marché d'un montant supérieur à 90 000 € HT

### ■ Les clauses administratives et techniques

- Il s'agit du cahier des charges du marché.
- Il convient d'y préciser : l'objet du marché, sa durée, sa décomposition en lots, le prix des fournitures (taux de rabais, contenu du prix, modalités de variation des prix), la répartition des bons de commande selon les attributaires...
- Il est également conseillé d'y préciser les clauses d'exécution des prestations : désignation d'un interlocuteur dédié, moyens pour prendre connaissance de l'offre de livres, modalités de gestion et passation des commandes, conditions de livraison, délais de livraison, caractéristiques environnementales et sociales du marché, éventuelles pénalités, modalités de résiliation du contrat...
- L'objectif est de sécuriser la passation du marché et son exécution, mais aussi permettre aux potentiels candidats de mesurer leur capacité à répondre aux attentes de l'acheteur.

## 2. Les clés pour construire un marché d'un montant supérieur à 90 000 € HT



- Indiquer ce qui relève des exigences minimales et ce qui est flexible (ce qui permettra au libraire de proposer ses propres modalités de mise en œuvre).
- Indiquer toutes les contraintes liées à l'exécution du marché (réglementaires, techniques, organisation des établissements : type de base de données utilisé par la bibliothèque, configuration des bâtiments pour les livraisons, saisonnalité des commandes...).
- Si la bibliothèque souhaite visiter les locaux du fournisseur afin de prendre connaissance du fonds, elle ne pourra exiger la prise en charge des déplacements.

## 2. Les clés pour construire un marché d'un montant supérieur à 90 000 € HT

### ■ Les critères d'attribution

- L'acheteur doit définir des critères qui permettront d'évaluer, de classer les offres et de choisir celle qui est économiquement la plus avantageuse et qui correspond à ses besoins.
- Les critères peuvent être définis pour le marché ou pour chacun des lots.
- Le prix des prestations doit toujours figurer parmi les critères d'évaluation, même s'il est inopérant dans le cas des livres (on tiendra alors compte du niveau de rabais). Ce critère doit donc être pondéré au minimum.
- En plus du prix, un ou des critères comprenant des aspects qualitatifs, environnementaux ou sociaux doivent être définis. Ils seront décomposés en sous-critères afin de limiter leur caractère subjectif.
  - ✓ Exemple cité par le CCP : valeur technique de l'offre décomposée en « gestion et suivi des commandes » / « qualité de conseil » / « qualité de la livraison ».
- Les critères doivent être pondérés dans le cas de procédures formalisées, c'est-à-dire que l'acheteur attribue à chaque critère un coefficient chiffré (non-obligatoire pour les MAPA mais conseillé).

## 2. Les clés pour construire un marché d'un montant supérieur à 90 000 € HT

- **Les critères d'attribution doivent être non discriminatoires et liés à l'objet du marché ou à ses conditions d'exécution** (risque de non-conformité aux principes de la commande publique)



- Sont à éviter :
  - « Labels LIR et LR » (élément de discrimination par rapport aux autres prestataires qui ne rempliraient pas les conditions d'obtention de ces labels),
  - « Proximité géographique » (en vertu des principes de liberté d'accès et d'égalité de traitement des candidats + interdiction du « localisme »),
  - « Qualité du partenariat culturel ». Lui préférer un critère plus large relatif aux capacités de conseil et d'information des fournisseurs.

## 2. Les clés pour construire un marché d'un montant supérieur à 90 000 € HT

### ▪ Les critères d'attribution : délais de livraison



- être attentif à ne pas fixer un délai trop serré,
- avoir en tête que le libraire ne maîtrise pas la distribution des livres,
- moduler les délais en fonction :
  - du type de livres (en prévoyant des délais plus longs pour les livres à diffusion restreinte dont les éditeurs assurent eux-mêmes la distribution),
  - des circonstances de la commande (la bibliothèque peut par exemple prévoir un délai raccourci en cas de commande urgente liée à l'organisation d'un événement).

## 2. Les clés pour construire un marché d'un montant supérieur à 90 000 € HT

### ▪ Les critères d'attribution : le stock

- « nombre de titres en stock » à éviter car non pertinent (chaque libraire a la capacité de commander tous les titres disponibles),
- Préférer « composition et diversité du stock » : part relative des nouveautés et du fonds, nombre d'éditeurs référencés, en particulier éditeurs à faible diffusion, modalités de présentation et valorisation de l'assortiment dans les locaux du fournisseur si des visites sont prévues (vitrines, tables thématiques, etc.).



### ▪ Les critères environnementaux

- Eviter de le pondérer trop fortement car risque de désavantage pour les PME,
- Valoriser les modalités d'exécution de la prestation (choix des modalités de transport, emballages de livraison).



## 2. Les clés pour construire un marché d'un montant supérieur à 90 000 € HT

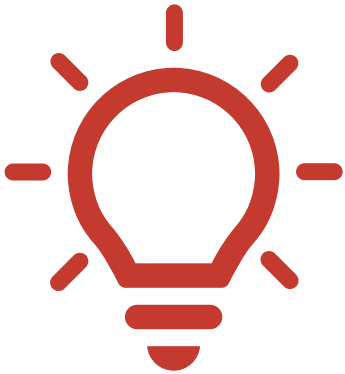
### ▪ Le cadre de mémoire technique

- Il est conseillé à l'acheteur de fournir dans le dossier de consultation un cadre de mémoire technique,
- Avantage pour le candidat : il facilite le travail des candidats en leur indiquant précisément le type d'informations qu'ils doivent fournir afin de présenter leur offre,
- Avantage pour l'acheteur : facilite le travail d'analyse des offres.
- Ce cadre est structuré en fonction des exigences exprimées dans les clauses administratives et techniques particulières et des critères et sous-critères de la qualité technique des offres qui ont été définis.



## 2. Les clés pour construire un marché d'un montant supérieur à 90 000 € HT

### ▪ Le Groupement momentané d'entreprises (GME)



- Solution de co-traitance par laquelle plusieurs fournisseurs décident de répondre ensemble à un marché.
- Fournisseurs : leur permet de mutualiser leurs moyens techniques et administratifs et ainsi répondre plus facilement.
- Acheteurs : peuvent en faire mention dans le règlement de consultation des marchés.

## Ressources / *Le vade-mecum*



## Page « Ressources sur le site de la Fill : <https://fill-livrelecture.org/ressources-marches-publics/>



FILL AGENCES RÉGIONALES DU LIVRE RESSOURCES & OUTILS ACTUALITÉS NEWSLETTER

### BOÎTE À OUTILS : MARCHÉS PUBLICS D'ACHAT DE LIVRES

Pour accompagner la nouvelle édition de son **Vade-mecum de l'achat public de livres à l'usage des bibliothèques**, le ministère de la Culture s'est engagé avec la Fill et des organisations représentatives de l'interprofession dans un programme de sensibilisation comprenant des rencontres et des ressources en ligne.

En partenariat avec l'AAP (Association des acheteurs publics), l'ABD (Association des bibliothécaires départementaux), l'ABF (Association des bibliothécaires de France), l'ADBGV (Association des directrices et directeurs des bibliothèques municipales et groupements intercommunaux des villes de France) et le SLF (Syndicat de la librairie française).



Webinaire "Bibliothécaires et libraires : marché  
conclu !" 1/2



Webinaire "Bibliothécaires et libraires : marché  
conclu !" 2/2



Ressources

Foire aux questions (en construction)

**Pour toute question :**

[marchesdelivres.sll@culture.gouv.fr](mailto:marchesdelivres.sll@culture.gouv.fr)

**MERCI !**