

Charte de déontologie

de la commande publique à la Ville de Lyon

Cette charte a pour objectif **de guider les agents dans leurs relations avec les clients et fournisseurs**, dans le respect de la **réglementation des marchés publics**.

Elle ne doit pas faire oublier que **la bonne gestion des pratiques** repose également **sur des valeurs éthiques, de responsabilité et d'honnêteté** propre à chaque agent. A cette fin, la charte propose des repères clairs dans le but de sensibiliser les agents dans l'exercice de leurs fonctions.

1

PRINCIPES FONDAMENTAUX

Il est nécessaire de veiller à la bonne utilisation des deniers publics en respectant les principes fondamentaux du code de la Commande publique :



*Egalité de **traitement*** : tous les candidats doivent disposer des mêmes informations



Transparence : procéder à une publicité facile d'accès, un cahier des charges clairement défini, de manière à recevoir un maximum d'offres



Liberté d'accès à la commande publique : droit de toute personne remplissant les conditions requises à candidater : seuils de candidature et de critères de jugement des offres adaptés à l'objet du marché.

2 VALEURS



Il convient d'ajouter à ces principes des **règles de comportement éthique** faisant appel à certaines **valeurs incontournables**. Les **agents** se doivent notamment de **faire preuve d'intégrité, d'honnêteté** et d'**impartialité** en faisant primer **l'intérêt général sur l'intérêt personnel en toute circonstance**, afin d'éviter toute forme de favoritisme.



Il incombe aux agents de témoigner de **confidentialité et discrétion** à l'égard d'informations **concernant la collectivité et ses fournisseurs**, plus précisément concernant **les documents d'analyse des offres techniques et commerciales** ou les **motivations des lettres de rejet** des candidats dont les modalités de communication sont régies par la Commission d'accès aux documents administratifs.



Ces valeurs ne forment **pas une liste exhaustive** mais ont pour but de rappeler aux agents **qu'il appartient à chacun d'apprécier les circonstances à la lumière de ces critères**, et de faire **appel à sa hiérarchie** face à **une situation nouvelle ou problématique**.

RELATIONS ENTRE LA COLLECTIVITÉ ET LES ACTEURS ÉCONOMIQUES

L'achat est un **acte économique** entre **l'acheteur** qui vise à satisfaire au mieux son besoin et **le vendeur**. Il est encadré par **des règles juridiques** relevant, pour la commande publique, tant du **droit administratif** que du **droit pénal**.



Toute situation qui s'éloigne de l'objectif de **maximiser le rapport coût/avantages pour la collectivité** est susceptible de contrevenir aux **règles juridiques**, à son image et à son intérêt à court et long terme.

RELATIONS ENTRE LA COLLECTIVITÉ ET LES ACTEURS ÉCONOMIQUES



La **nécessité de connaître le secteur économique** producteur des biens et services achetés ou l'exécution d'un marché rendent nécessaires **le dialogue technique** et donc les **relations interpersonnelles** avec **des représentants des entreprises**. Elles doivent se cantonner **strictement au domaine professionnel**.



Pendant la finalisation des documents de la consultation et durant la période de mise en concurrence **toute relation informelle** » avec des **entreprises du secteur économique** concerné doit **être proscrite**. En dehors de ces périodes **les contacts** ne doivent **pas être ambigus**.



Le **participant à l'acte d'achat** n'a **pas à être récompensé** par le vendeur pour son action professionnelle. A contrario, **toute pression** de la part d'un partenaire commercial **doit être signalée à sa hiérarchie**.

LES CADEAUX

Les cadeaux doivent par principe être déclinés. A titre exceptionnel ils peuvent être admis, avec accord de la hiérarchie, dans la limite du montant défini à l'article 28-00 A du Code Général des Impôts (73 euros TTC en 2021).

Acceptables en toute transparence



Cadeaux promotionnels (Stylos, agendas, calendriers, tee-shirts, casquettes, écharpes...)

Repas d'affaires à faible coût : dans la limite de 1 par an et par fournisseur avec accord de la hiérarchie.



Cadeaux partageables (chocolats, bouteilles...)

Invitations à des événements commerciaux ouverts à l'ensemble de la clientèle (salons, inaugurations...)



Non acceptables

Solliciter un cadeau quel qu'en soit le montant



Voyages

Cadeaux supérieurs à 73euros



Invitations personnelles à des événements récréatifs (spectacles...)

Les situations à risques



Prise illégale d'intérêt

Situation

C'est lorsqu'un agent, au moment des faits, **reçoit ou conserve**, directement ou indirectement **un intérêt de nature à compromettre son impartialité, son indépendance ou son objectivité dans une entreprise ou opération dont il a la charge d'assurer la surveillance, l'administration, la liquidation ou le paiement.**



Solution

L'agent doit se retirer du dossier

Référence



Art. 432-12 du code pénal

Exemple : Un agent qui lors de la passation ou de l'exécution d'un marché conserve un intérêt direct ou indirect ou avec une entreprise candidate ou pouvant l'être ou titulaire du marché.



Conflit d'intérêt et pressions diverses

Situation

Conflit d'intérêt :

C'est la situation d'un agent qui pourrait **prendre une décision**, non en fonction des intérêts de la collectivité, **mais des siens et/ou de ceux d'un proche.**

Exemple 1 : Un agent qui monte le DCE, ou qui analyse la candidature, l'offre, ou qui peut intervenir dans l'exécution du marché d'une société dans laquelle lui ou ses proches ont des intérêts.

Pressions diverses :

Un agent peut subir **toutes formes de pressions pouvant influencer sur la prise de décision.**

Exemple 2 : Pressions hiérarchiques, politiques.

Solution

Informez la hiérarchie (n+1 et n+2)

Recours pouvant déboucher sur une annulation de la procédure

Référence 

Art. 432-11 et 12 du code pénal

Les situations à éviter



Atteinte à la liberté d'accès et à l'égalité de traitement dans les marchés publics ou délit de favoritisme

Situation

Procurer volontairement ou involontairement un **avantage injustifié à un candidat** par **des actes contraires aux dispositions législatives ou réglementaires**. L'infraction est caractérisée **même si l'auteur ne retire aucune contrepartie de l'avantage accordé**.



Exemple

Définition du **besoin orientée** / **transmission** d'une information **privilegiée** / rédaction d'un **cahier des charges sur mesure** / **fractionnement artificiel d'un marché** / choix d'un **attributaire** sur des **critères irréguliers**.

Référence 

Art. 432- 14 du code pénal

Les situations à éviter



Concussion

Situation

Le délit de concussion est constitué quand **une personne chargée d'une mission de service public** reçoit ou ordonne **de percevoir une somme indue** ou accorde une **franchise de droits**, une **exonération en violation avec des règles juridiques**.



Exemple

Perception d'une contribution non due ou **abstention d'appliquer une pénalité** par une personne qui **n'a pas pouvoir de le faire**

Référence 

Référence Art. 432- 10 du code pénal

Les situations à éviter



Corruption passive et trafic d'influence commis par des personnes exerçant une fonction publique

Situation

Une personne **chargée d'une mission de service public, sollicite ou accepte** sans droit des promesses, **des dons ou avantages, pour elle même ou pour autrui**, soit en **contrepartie d'un acte de sa fonction** ou de **son abstention** soit en **contrepartie d'un abus de son influence réelle**.



Exemple

Non application des pénalités en échange d'un **avantage**.

Référence 

Référence Art. 432- 11 du code pé-

Les situations à éviter



Non-respect du secret industriel et commercial

Situation

Divulguer une information concernant un marché attribué, à **une partie prenante de ce même marché**, susceptible de **porter atteinte au secret industriel et commercial**.

Exemple : Transmission du mémoire technique d'une entreprise à une concurrente.

Risque

Risque de contentieux, mise en œuvre de **la responsabilité** de la **collectivité** et de **celle de l'agent**.

Référence 

Loi n° 78-753 CADA du 17 juillet 1978