Le système favorise le bon marché

Des calculs montrent qu'avec la pratique actuelle en matière d'adjudication, le facteur prix est systématiquement surévalué. De combien l'offre qualitativement la meilleure peut-elle être plus chère pour remporter malgré tout l'appel d'offres ?

La marge de manœuvre en matière de prix est restreinte : une offre de qualité maximale peut être au maximum 5% plus chère que l'offre la meilleur marché pour espérer remporter l'appel d'offres. Dire qu'il s'agit d'une compétition équilibrée entre qualité et prix doit donc être considéré avec une certaine réserve, dans la pratique. Si les maîtres d'ouvrages veulent vraiment des offres avec une meilleure qualité, ils doivent changer le système d'adjudication. Aujourd'hui, le facteur prix pèse, de fait, pour 95% dans l'évaluation. Voyons dans le détail comment les offres sont évaluées et pourquoi le prix joue un rôle aussi important.

Critères qualitatifs et évaluation en deux étapes

Le prix est incontestablement le critère d'adjudication central dans la grande majorité des évaluations d'offres. A côté du prix, d'autres facteurs comme les compétences ou les capacités, les mesures de sécurité prévues, la qualité du programme de construction ou les mesures de protection de l'environnement prévues sont toutefois également évalués. Ces critères qualitatifs doivent assurer – du moins en théorie – que c'est bien l'offre économiquement la plus avantageuse et non la meilleur marché qui sera retenue.

Afin de déterminer le poids effectif accordé au facteur prix, imaginons une procédure d'appel d'offres théorique. Supposons qu'un appel d'offres ait donné lieu à trois offres : l'offre A, l'offre B et l'offre C. Celles-ci sont alors évaluées selon les cinq critères suivants : 1) prix, 2) personnel clé, 3) sécurité, 4) programme de construction et 5) environnement. Le prix est converti en points. L'offre avec le plus grand nombre de points remporte l'appel d'offres.

Fourchette de prix de 30% autorisée

Dans notre cas, l'offre avec le prix le plus bas est l'offre A. L'offre B est 5% plus chère, l'offre C 30%. Pour l'évaluation du critère prix, l'OFROU applique, par exemple, le mécanisme suivant : l'offre avec le prix le plus bas obtient la note maximale 5. Les offres 30% plus chères obtiennent la note 0. Pour le critère prix, c'est donc l'offre A qui obtient la note maximale (5), l'offre C la note minimale (0) et l'offre B la note 4.2, selon la règle de trois.

Notes		Offre A	Offre B	Offre C
		Prix le plus bas / qualité minimale	Prix 5% au-dessus du prix de l'offre A / qualité maximale	Prix 30% au-dessus du prix de l'offre A / qualité maximale
Critères d'adjudication	1 Prix	5	4.2	0
	2 Personnel clé	3	5	5
	3 Sécurité	3	5	5
	4 Programme de construction	3	5	5
	5 Environnement	3	5	5

Voyons maintenant les autres critères. L'offre la meilleur marché (A) n'offre qu'une qualité minimale (note 3 partout). Les deux offres plus chères B et C obtiennent en revanche la note maximale de 5 pour les critères de qualité.

Le poids le plus important est accordé au prix

Dans la pratique de l'adjudication, un poids important – le plus souvent 70% – est accordé au critère du prix. Procédons maintenant à la pondération de chaque critère. Les 30% de poids restants sont répartis régulièrement sur les autres critères. Le résultat est présenté dans le tableau ci-dessous.

Le soumissionnaire avec le plus grand nombre de points remporte l'appel d'offres. Comme on le voit à l'exemple ci-dessus, une offre de qualité maximale ne peut être que maximum 5% plus chère que l'offre la meilleur marché. Malgré la meilleure évaluation en matière

Pondération			Offre A	Offre B	Offre C
		Pondération des notes	Prix le plus bas / qualité minimale	Prix 5% au-dessus du prix de l'offre A / qualité maximale	Prix 30% au-dessus du prix de l'offre A / qualité maximale
Critères d'adjudication	1 Prix	70.0%	350.0	291.7	0.0
	2 Personnel clé	7.5%	22.5	37.5	37.5
	3 Sécurité	7.5%	22.5	37.5	37.5
	4 Progr. de construction	7.5%	22.5	37.5	37.5
	5 Environnement	7.5%	22.5	37.5	37.5
	Total des points		440.0	441.7	150.0

de qualité, l'offre C n'a aucune chance de remporter l'appel d'offres.

Que veut le maître de l'ouvrage ?

Si un poids trop important est attribué au prix ou si la fourchette de prix est trop restreinte, le maître de l'ouvrage est confronté principalement au problème qu'un soumissionnaire proposant une qualité peu élevée a de fortes chances de remporter l'appel d'offres.

Pour obtenir et pouvoir identifier les offres de bonne qualité, le critère du prix devrait être pondéré à 50% et non à 70%, comme c'est l'usage actuellement. Et la fourchette de 30% au-dessus du prix le plus bas pour la note 0 devrait être augmentée à 50%. Cela permettrait de réduire le risque que des offres à bas prix rendent le mécanisme d'adjudication inopérant. S'ils ont de réelles chances d'obtenir le mandat, les soumissionnaires seront aussi plus enclins à élaborer des offres de qualité. //