



## L'utilisation des appels d'offre en ligne pour les marchés de fondations

La directive européenne 2004/18/EC relative à la coordination des procédures de passation des marchés publics de travaux, de fourniture et de service, énonce :

À cet effet, il convient de prévoir que ces enchères électroniques ne portent que sur des marchés de travaux, fournitures et services pour lesquels les spécifications peuvent être établies de manière précise

... les aspects des offres qui impliquent l'appréciation d'éléments non quantifiables ne devraient pas faire l'objet d'enchères électroniques. Par conséquent, certains marchés de travaux et de services portant sur des prestations intellectuelles, comme la conception d'ouvrage, ne devraient pas faire l'objet d'enchères électroniques.

L'EFFC est d'accord avec cette déclaration et considère que l'étude et les travaux des fondations tombent dans la définition des éléments non quantifiables qui ne devraient pas faire l'objet d'enchères électroniques..

Il est clair que certains clients pensent que les enchères électroniques offrent des économies attrayantes pour la gestion de l'appel d'offre, un délai d'achat plus court, et l'efficacité de garantir le prix le plus bas avec une compétition directe sans avoir besoin d'une négociation prolongée. Que ce soit le cas dans d'autres secteurs de la construction, c'est aux clients et à leurs fournisseurs de le déterminer.

L'EFFC cependant a conclu que les enchères électroniques ne sont pas habituellement une méthode d'achat adaptée pour les fondations et que quiconque souhaiterait utiliser cette méthode devra tenir compte de ce qui suit :

Enchères qualifiées : la majorité des contrats de fondations sont complexes. Les conditions de sol ne peuvent jamais être connues avec une certitude absolue. Cela implique un élément de risque qui peut être atténué mais jamais entièrement supprimé. Les termes du contrat peuvent être utilisés comme faisant partie du procédé d'atténuation, mais ils peuvent introduire aussi d'autres risques pour l'entrepreneur. Typiquement donc, les négociations pendant la période des offres entraînent une discussion sur les risques ; comment ils seront répartis et qui en assurera la charge financière. Comme les entreprises de fondations varient dans le nombre et le type de risques qu'elles sont prêtes à assumer, la plupart des offres sont qualifiées et cela se retrouvera dans l'offre finale. L'une des principales conditions des enchères électroniques est que tous les participants puissent répondre dans les mêmes conditions. Ce n'est normalement pas le cas pour les contrats de fondations.

Etudes : les contrats de fondations entraînent fréquemment un montant plus ou moins important d'études. Comme la compétition est sévère dans ce secteur, les entreprises ne s'affrontent pas seulement sur les prix, mais elles présentent aussi des offres « variantes » moins chères grâce à leur savoir-faire et leur expérience. Ces variantes présentent souvent des économies générales significatives incluant des économies sur les travaux à suivre qui ne font pas partie du contrat des fondations. Un examen convenable et une prise en compte de ces variantes ne peut se faire sur la base du prix le plus bas pour une solution conforme.

Mieux disant : une bonne méthode d'achat demande la prise en compte des offres sur le principe du mieux disant plutôt que sur le principe du moins disant. L'utilisation d'enchères électroniques met en avant le montant de l'offre et cela n'est pas adapté pour des travaux complexes de fondations.

Montant de l'offre et réclamations : bien qu'en première approche, l'obtention du prix le plus bas semble un avantage pour le client, l'entrepreneur peut essayer de retrouver de la marge par l'intermédiaire de réclamations ou de modifications des quantités - entraînant un dépassement des coûts, des contentieux et de possibles retards - ou par l'intermédiaire d'une réduction de la qualité ou de la sécurité.



Marges anti-économiques et non viables : les utilisateurs des enchères électroniques au Royaume Uni ont déclaré que des économies de plus de 30% avaient pu être obtenues grâce à ce système. Les entrepreneurs de fondations affiche de manière courante des résultats avant impôts de moins de 5%. Enlever plus de marge va probablement conduire ces sociétés à la faillite et va réduire l'investissement dans les installations et le matériel, réduire l'argent disponible pour la recherche et le développement et réduire les ressources disponibles pour la sécurité et la formation.

Comportement des Soumissionnaires : des recherches en Allemagne ont mis en évidence que les participants à ce type d'enchères présentaient un comportement de joueur et faisaient des erreurs de jugement pouvant entraîner des offres anormalement basses (conduisant aux problèmes présentés avant).

Compétence des Entrepreneurs : la compétence des entrepreneurs spécialistes des fondations est un problème très important. Une fois que les fondations ont été incorporées dans les travaux, il est très difficile, si ce n'est impossible et en tous cas très cher de rectifier les défauts. Les conséquences d'une erreur de fondations peuvent être catastrophiques. Il est donc fondamental que les clients aient confiance en l'entrepreneur de fondations qui prend en charge les travaux et les plus compétents des entrepreneurs ne pourront accepter que leur réputation soit compromise dans une course d'enchères avec des concurrents.

Relations Clients - Entrepreneurs : l'utilisation d'enchères électroniques réduit la possibilité d'une approche en collaboration des problèmes à résoudre et des bonnes décisions à prendre. Des opportunités de réductions de coûts intelligentes peuvent être perdues et la probabilité d'avoir des contentieux est accrue.

Transparence : l'expérience à ce jour a montré que c'est un souci majeur des membres de l'EFFC pour les raisons suivantes :

- si le contrat va être gagné sur le principe du mieux disant, le soumissionnaire connaît la pondération qui sera appliquée à son offre, mais il n'a pas connaissance de la pondération qui sera appliquée à l'offre actuellement considérée comme la plus basse
- les clients sont suspectés d'introduire des enchérisseurs « fantôme » afin de tirer les prix vers le bas
- les enchères pourraient comparer des offres qui sont en réalité assez différentes car :
  - ✓ des variations dans les termes du contrat peuvent avoir été acceptées par le client
  - ✓ les facteurs de sécurité sont plus subjectifs en Géotechnique qu'en superstructure et peuvent varier selon les offres
  - ✓ les projets peuvent ne pas être comparables.

Pour toutes ces raisons les membres de l'EFFC ont exprimé de la réticence à participer à des enchères électroniques. Les clients devraient décider avec prudence de mettre en œuvre de telles enchères et se demander en particulier si :

- des entreprises adaptées ne pourraient pas refuser de participer à de telles enchères
- ils seront capables d'identifier le meilleur entrepreneur à la fin des enchères
- cette méthode d'achat ne va prévenir le développement de bonnes relations à long terme qui sont un avantage pour les deux parties et favorisent les chances de succès et le développement technique de l'industrie des fondations.