

À la recherche du vrai prix

Les maîtres d'ouvrage et les maîtres d'œuvre ont intérêt à estimer valablement le prix des ouvrages qu'ils programment (pour les premiers) et qu'ils conçoivent (pour les seconds).

Lorsqu'on arrive au stade des offres d'entreprises, quelques maîtres d'ouvrage considèrent que ce sont ces offres qui fixent désormais le "vrai prix" du projet.

Et, s'il y a dyscohérence avec les estimations préalables des maîtres d'œuvre¹, ces maîtres d'ouvrage les sanctionnent d'une manière ou d'une autre².

Qu'est-ce qui nous autorise à décréter que les entreprises présentent des offres correspondant au "vrai prix"³ des projets ?

1 - Avantages et perversité de la concurrence

Dans beaucoup de domaines, la concurrence est bénéfique, puisqu'elle conduit les acteurs économiques à offrir à des prix inchangés des produits meilleurs, ou des produits équivalents à des prix moindres⁴.

D'aucuns pensent qu'un autre avantage de la concurrence serait de fixer le "vrai prix" des choses. Il est utile de s'interroger sur cette croyance.

La première question est celle du sens donné au "vrai prix". La réponse simpliste est d'affirmer que le "vrai prix" est celui résultant du "marché" le plus libre possible⁵.

Toutefois, si l'on considère que le "vrai prix" est celui résultant du "libre marché", il faudra admettre que ce prix peut être fixé par l'industriel copiant sans vergogne les produits élaborés par d'autres au terme de coûteuses recherches⁶ ! Il faudra admettre que le "vrai prix" est celui du produit de travailleurs exploités et sans protection. Il faudra admettre qu'il est le prix de vente de produits fabriqués et transportés en polluant la planète, etc.

Un constat s'impose donc : la concurrence trop libre a cet effet pervers de donner le marché à ceux qui s'exonèrent des règles auxquelles les autres se plient ! Ce n'est pas le sujet du présent article, mais regrettons quand même qu'une partie de l'industrie française s'étiolle en raison de cette perversité de la concurrence⁷.



Même si l'on se limite aux secteurs où les acteurs économiques sont soumis aux mêmes exigences et respectent les mêmes règles, peut-on dire alors que la concurrence permet de fixer le "vrai prix" des produits offerts ?

Rien n'est moins sûr, sauf si l'on admet que le "vrai prix" est éminemment variable ! En effet, le "prix" résultant de la concurrence n'est pas un prix raisonné sur la seule base du coût de production et de la marge habituelle du secteur concerné. Il est aussi le jouet de situations et de faits aléatoires.

Les prix sont fixés le plus souvent par la seule **loi de l'offre et de la demande** : une raréfaction des produits disponibles ou un excès de demandes (l'acier pour quelque temps) font grimper les prix, un excès d'offres les fait dégringoler (le lait récemment). **Est-ce cela le "vrai prix" ?**

[1] On partira du principe que le maître d'ouvrage a approuvé le projet de ses maîtres d'œuvre et accepté leur estimation, même si elle corrige son estimation initiale (basée sur le seul programme et même, quelquefois, fixée avant programmation définitive).

[2] En marchés publics, la loi MOP autorise le maître d'ouvrage à demander à ses maîtres d'œuvre de reprendre gratuitement leurs études.

[3] La réponse des maîtres d'ouvrage est connue : "C'est le "vrai prix" parce que c'est celui qu'ils vont être obligés de payer." Or, puisque les prix des entrepreneurs sont tous différents pour un même ouvrage, pourquoi l'un d'eux serait-il "plus vrai" que les autres ?

[4] La prudence s'impose dans d'autres domaines, notamment celui des prestations intellectuelles : nous démontrons régulièrement que la mise en concurrence des maîtres d'œuvre ne doit pas s'appuyer sur des procédures banales privilégiant le moindre prix. L'appel d'offres n'est sûrement pas la procédure conduisant au meilleur rapport "qualité/prix" d'un futur ouvrage. Sauf éventuellement à pondérer au plus à 1/10 le prix de l'offre, ce qui est parfaitement légal.

[5] C'est, sous certains aspects, la position des commissaires européens : ils tentent de niveler par le bas les conditions requises pour offrir des "services" (voir la directive "services"), avec des arguments d'une hypocrisie criante tels que : *"L'intérêt des consommateurs est de leur offrir davantage de choix entre les prestataires : il suffit d'abaisser les qualifications exigées de ceux-ci, et de réduire (voire de supprimer) les règles et contrôles sur leurs conditions d'exercice et même leurs obligations d'assurance !"* Merci pour les consommateurs !

[6] Tous les pays n'ont pas le respect des brevets industriels, des marques déposées ou de la propriété intellectuelle et artistique.

[7] D'ailleurs, force est de reconnaître que dans un certain nombre de domaines, les Français qui achètent les produits les moins chers détruisent eux-mêmes leurs emplois nationaux.



2 - Les entreprises de construction fixent librement leurs prix

2.1 - Chaque entreprise a ses propres "déterminants" pour établir ses prix

Dans le domaine du bâtiment, toutes les entreprises (même à l'intérieur d'un même corps d'état) n'agglomèrent pas exactement de la même manière les différents éléments constitutifs de leurs prix de vente. Mais, sommairement, on peut dire qu'à leurs prix de revient calculés de manière plus ou moins sophistiquée⁸, elles ajoutent une marge devant assurer la couverture des risques et aléas et censée dégager un bénéfice.

Les entreprises ne recalculent pas intégralement leurs prix élémentaires pour chaque consultation, mais elles les ajustent régulièrement pour tenir compte de l'évolution des divers éléments constitutifs de leur prix.

[8] Les prix de revient sont souvent la somme des frais fixes, des déboursés secs, des salaires et charges (et sous-traitance), des frais proportionnels aux délais (abonnements, consommations, locations ou amortissement des installations, engins et matériels, etc), des frais proportionnels au coût final, etc.

D'une manière ou d'une autre, l'entreprise intègre les frais commerciaux, les études, l'encadrement, les frais de "siège", les assurances, les frais financiers, etc. Même le "compte prorata" n'est pas forcément une dépense simple à affecter puisque son coût est lié à la durée du chantier, mais il est supporté au prorata des montants de travaux.

Si certains facteurs peuvent être considérés comme communs à toutes les entreprises (prix de l'énergie, par exemple), d'autres sont propres à chaque entreprise.

Il est donc parfaitement normal de trouver dans les offres des **prix élémentaires différents** pour chaque nature d'ouvrage : ils dépendent des accords commerciaux de chaque entreprise avec ses fournisseurs, de l'expérience des ouvriers selon les ouvrages, et de leur rendement, compte tenu des matériels plus ou moins "productifs" mis à leur disposition.

2.2 - Les effets de la situation conjoncturelle instantanée

Toutefois, d'autres facteurs pèsent sur la fixation des offres d'entreprises : **ce sont les éléments "conjoncturels"**, à la fois locaux (par exemple, achèvement simultané d'importants chantiers, ou, en sens inverse, lancement de grandes opéra-

[9] On qualifiera d'offres anormales celles pouvant résulter d'entente, ou, en sens inverse, celle de l'entreprise en perte.

[10] Il serait absurde de dire que le "vrai prix" est donné par l'offre la plus basse puisque celle-ci aurait très bien pu ne jamais parvenir au maître d'ouvrage (panne informatique ou accident du porteur de l'offre) ou ne pas être étudiée (document manquant rendant l'offre irrégulière). En plus, selon la période de la consultation, et selon les hasards qui font que des entreprises ont pu répondre à un appel d'offres ou sont "passés à côté", deux appels d'offres sur le même dossier à quelques semaines d'écart peuvent donner des résultats très différents. Où serait le "vrai prix" ?

tions ou désordres naturels mobilisant de très nombreuses entreprises), ou nationaux (peut-être demain, les effets du "Grenelle de l'environnement"), voire internationaux (la "crise").

Hier, les maîtres d'ouvrage français se plaignaient d'une "surchauffe" des prix de la construction. Aujourd'hui, les entreprises craignent les conséquences désastreuses des offres aberrantes ("*en dessous des prix de revient*" lit-on dans les revues professionnelles !).

Cela prouve que les effets de la concurrence évoqués au § 1 sont tout aussi déterminants que l'analyse raisonnée des éléments constitutifs des prix de revient !

2.3 - La responsabilité des maîtres d'ouvrage

Un facteur de divergence des prix selon les opérations s'ajoute : certains maîtres d'ouvrage imposent aux entreprises des dispositions contractuelles (notamment par les CCAP) particulièrement déséquilibrées : les entreprises devraient théoriquement prévoir des provisions leur permettant de faire face à des aléas non maîtrisables, à des exigences exorbitantes, voire à des clauses quasiment potestatives !

Même s'il existait un "vrai prix" des ouvrages, ils seraient donc quand même différents d'une opération à l'autre.

2.4 - Les offres des entreprises sont respectables, mais elles n'ont rien de sacrées

Il est évident qu'au moment de faire une offre, **chaque entreprise fixe librement ses prix élémentaires et sa marge**, en tenant compte autant de ce qui est commun à tous qu'à ce qui lui est propre : son analyse de l'opération, ses accords commerciaux, sa limite des risques acceptés, l'état de son carnet de commandes, etc. **Il est donc inévitable que les offres (même en l'absence d'offres anormales⁹) divergent largement les unes par rapport aux autres.** Aucune d'elles ne donne le vrai prix de l'ouvrage ; elles sont les "prix" des entreprises le jour où elles les présentent.

Conclusion de ce qui vient d'être analysé : on ne saurait dire que le "vrai prix" d'un ouvrage est donné par les offres différentes des entreprises¹⁰.

3 - Conséquences sur les rapports entre maîtres d'ouvrage et maîtres d'œuvre

3.1 - Évaluation par les maîtres d'ouvrage et les maîtres d'œuvre

Bien avant d'en arriver à la consultation des entreprises, les évaluations préalables du coût probable de la construction sont faites d'abord par les maîtres d'ouvrage, puis par les maîtres d'œuvre, principalement :

- à partir de l'analyse des résultats globaux des opérations de même nature,
- jusqu'au calcul plus précis des quantités des éléments d'ouvrages à réaliser, auxquelles sont appliquées les prix élémentaires résultant : – de la connaissance des prix industriels, – et de l'analyse des précédents marchés de travaux : ces éléments étant engrangés et mis à jour dans les bases dont disposent les professionnels bien équipés.

Le plus difficile consiste à moduler les prix de la base de données en fonction des caractéristiques toujours spécifiques de l'opération à évaluer ; extrapolation d'autant plus périlleuse qu'une fraction des conditions de réalisation est encore inconnue (parce qu'aléatoire ou trop lointaine). Bien évidemment, l'évaluation peut être plus précise si le "projet" est à un stade avancé d'études.

3.2 - Le vrai prix existe-t-il ?

Si le maître d'ouvrage et le maître d'œuvre ont une confiance réciproque dans le professionnalisme de l'autre, **ils peuvent dire que leurs évaluations successives se rapprochent du "vrai prix" de l'ouvrage** et que ce sont les hasards des consultations d'entreprises et les effets possiblement pervers de la concurrence qui conduisent parfois à des écarts insoutenables (si les offres sont trop élevées) ou heureux encore qu'inquiétants (prix exceptionnellement bas).

Il faut d'abord rappeler que les estimations des maîtres d'ouvrage d'abord, puis des maîtres d'œuvre ensuite, sont établies toujours longtemps avant l'appel d'offres et que les indices censés exprimer la variation des niveaux des prix ont deux caractéristiques : – ce sont des moyennes nationales qui ne tiennent pas compte des conjonctures locales, – elles suivent

les variations avec un peu de retard (phénomène d'hystérésis).

De ce fait, les indices "écrasent" les variations par rapport aux réalités du terrain (situation constamment vérifiée avec les variations des prix des matières premières et de l'énergie).

3.3 - Cas d'appel d'offres favorable au maître d'ouvrage

Quand l'écart entre l'estimation de la maîtrise d'œuvre et les offres des entreprises est significatif, dans un sens favorable au maître d'ouvrage, celui-ci ne peut qu'en être satisfait (à condition de s'être assuré qu'il n'a pas retenu d'offre anormalement basse).

Est inacceptable l'attitude de quelques maîtres d'ouvrage qui ne pensent qu'à sanctionner leurs partenaires (pour n'importe quel motif, valable ou non) et qui prévoient une pénalisation financière si les marchés sont conclus à un prix inférieur à leur estimation initiale (mécanisme d'ailleurs non prévu par la loi MOP en marchés publics). Espérons que ces cas pathologiques isolés disparaîtront.

3.4 - Que faire en cas d'écart inacceptable ?

La situation est plus compliquée quand les offres dépassent largement l'estimation de la maîtrise d'œuvre (au-delà de la tolérance, de l'ordre de 5 à 12 % selon l'avancement des études).

La coopération entre maître d'ouvrage et maître d'œuvre est la seule bonne solution : la consultation a-t-elle été lancée au mauvais moment (entreprises surchargées d'études), ou la concurrence n'a-t-elle pas été assez large (entente possible ?).

Si c'est réellement la conjoncture qui s'est retournée, la simple négociation avec les entreprises peut ne pas suffire : s'il n'est pas possible d'augmenter le budget, il faut corriger peu ou prou le projet et parfois certains éléments du programme. Les CCAP des marchés de maîtrise d'œuvre qui excluent tout changement ne sont pas réalistes, face à "l'impérialisme du marché".

[11] Nous avons écarté le cas des maîtres d'ouvrage qui sous-évaluent le coût des opérations et refusent de le corriger lors de la mise au point des projets, mais ces cas-là existent encore trop souvent.

Certains maîtres d'ouvrage, qui ne pensent que répression, voient une "erreur initiale d'estimation"¹¹ qu'il faut sanctionner plus lourdement.

C'est illogique, car pour juger d'une telle erreur, encore faudrait-il avoir un repère fiable, c'est-à-dire le "vrai prix"¹².

Or, en une page, nous avons démontré que les entreprises ne "donnaient" pas le "vrai prix" d'un ouvrage mais livraient "leur propre prix", établi le jour de leur offre, restant totalement libres, un peu plus tard, d'en accepter un plus bas ou d'en demander un plus élevé.

Les prestations supplémentaires pour relancer une consultation et analyser de nouvelles offres, voire pour remanier le projet et le dossier de consultation sont une charge très lourde pour les maîtres d'œuvre.

En marchés publics, la loi MOP prévoit la gratuité de ces prestations.

Il ne faut pas y voir une sanction mais la contribution des maîtres d'œuvre pour résoudre les problèmes de leur maître d'ouvrage.

Conclusion

Le conseil est facile : que les maîtres d'ouvrage choisissent bien leurs maîtres d'œuvre et les rémunèrent correctement, afin d'en faire des partenaires prêts à aider efficacement leur client dans toutes les péripéties des opérations de bâtiment. ■

Gilbert Ramus



[12] Cette incertitude sur le "vrai prix" n'avait pas échappé à la MIQCP (Mission interministérielle pour la qualité des constructions publiques), qui, dès 1997, avait mis en garde les professionnels sur la variabilité et la diversité des prix présentés par les entreprises, dans la première fiche de "Réponses aux questions les plus couramment posées par les maîtres d'ouvrage". Dans le développement de cette fiche traitant "L'engagement des maîtres d'œuvre sur les lots de travaux", la MIQCP était claire : "Il n'existe donc pas, même au moment précis de l'appel d'offres, le vrai prix d'un lot, mais seulement un ensemble de propositions parmi lesquelles la maîtrise d'ouvrage et la maîtrise d'œuvre auront à choisir les meilleures offres." Les maîtres d'ouvrage et les maîtres d'œuvre auraient intérêt à relire les deux premières fiches qui faisaient une analyse très pertinente de quelques sujets difficiles pour l'application de la loi MOP. Ces fiches de quelques pages sont toujours disponibles sur le site de la MIQCP (les fiches suivantes seront dénommées "Médiations").