

### **III. 6. 2. INTÉRÊT DES CONTRÔLES**

Dans l'hypothèse d'un acheteur public négligeant les contrôles au point que ses fournisseurs habituels le sachent, ceux-ci auraient alors la possibilité de livrer des quantités ou des qualités inférieures à celles qui sont commandées et facturées. L'entrave à la concurrence pèse non seulement sur l'acheteur, mais aussi sur les entreprises concurrentes.

Ces fournisseurs peuvent aussi tenir compte de cette possibilité lorsqu'ils répondent à un nouvel appel d'offres et donc, proposer des prix plus bas que leurs concurrents non avertis. Il faut, par conséquent, faire des contrôles quantitatifs réguliers, au moins par sondage, de toutes les livraisons. Quant aux contrôles qualitatifs, il convient de les décider, certes avec prudence, dès qu'il existe un doute sérieux sur le respect de la qualité retenu dans le marché.

Dans le cas, qui doit rester exceptionnel, de fabrication particulière sur spécifications techniques demandées par l'acheteur, et lorsque la solution du prix ferme ne peut être retenue, il sera possible de prévoir une clause de révision de prix, par application d'une formule paramétrique représentative des coûts de la fourniture.

### **III. 6. 3. CAS DES APPELS D'OFFRES AVEC CANDIDATS ÉTRANGERS**

En ce qui concerne les candidats appartenant à un pays faisant partie de l'Union européenne, les directives européennes interdisent toute discrimination fondée sur la nationalité lors de la désignation de l'attributaire.

En l'état actuel de la législation, seuls des accords conclus par l'Union européenne au nom des Etats membres, notamment l'Accord multilatéral sur les marchés publics conclu dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), font explicitement obligation aux adjudicateurs de prendre en considération les candidatures et les offres émanant de candidats établis dans un Etat autre qu'un Etat membre de l'Union européenne.

### **III. 6. 4. CONSEILS PRATIQUES**

Il existe souvent une grande hétérogénéité dans le choix des unités de mesure. On demande des propositions au poids net, on juge les offres à la surface utile, on réceptionne au poids, à l'unité de produit (rames, bobines) et la facturation est faite dans l'une quelconque des unités précédentes. Cela nuit aux conditions de concurrence, au jugement des offres, aux vérifications et il s'ensuit des litiges. Par conséquent, il est nécessaire de veiller à maintenir une parfaite homogénéité tout au long des opérations : propositions, jugement des offres, réception, facturation. L'appel d'offres doit d'ailleurs préciser les modalités choisies par l'acheteur.

Bien qu'il existe de nombreuses catégories de papier correctement caractérisées, il faut toujours exiger la fourniture d'un échantillon à l'appui de l'offre. Il servira à vérifier la conformité du papier proposé aux spécifications imposées et il permettra d'apprécier plus justement le rapport qualité-prix ; enfin il sera utile pour juger de la conformité de la livraison.

Par ailleurs, il est conseillé à l'utilisateur, pour le choix du papier utilisé, de se livrer à des calculs et comparaisons simples pour déterminer le prix de revient final ; par exemple, pour une copie, de prendre en compte le prix des matières consommables (en particulier, cartouches d'encre), le coût du contrat d'entretien et l'amortissement de la photocopieuse utilisée.