

III. – RÉGIME DES PRIX DES LUBRIFIANTS

1. Liberté des prix des lubrifiants

Les prix des lubrifiants sont libres en France depuis 1978. L'ordonnance n° 86-1243 du 1^{er} décembre 1986 relative à la liberté des prix et de la concurrence a confirmé cette situation.

2. Connaissance des prix des lubrifiants

Les prix des lubrifiants ne peuvent être approchés que par voie d'enquêtes. Parmi les indices mensuels des prix à la consommation pour l'ensemble des ménages, publiés par l'INSEE (1) au bulletin mensuel de statistique, on trouvera, dans la classification par fonction de consommation (tableau 23 du bulletin), l'indice « Lubrifiants » (identifiant : 6 221 T).

3. Composition des prix des lubrifiants

Pour chaque type de lubrifiants, le prix se décompose comme suit :

Prix TTC : prix hors TVA (y compris TGAP : 200 F/t en 1999) + TVA (taux 1999 = 20,6 %).

IV. – EXÉCUTION DU MARCHÉ : PRIX AJUSTÉS ET PRIX DE RÈGLEMENT

1. Méthode de prise en compte des variations des conditions économiques

La circulaire du 5 octobre 1987 (2), relative à la détermination des prix initiaux et des prix de règlement dans les marchés publics, précise, en son paragraphe III B, que la solution du prix ajustable peut être plus adaptée que celle du prix ferme pour des fournitures dont les prix sont susceptibles de varier de façon importante et imprévisible pendant la durée d'exécution du contrat. Tel est le cas des produits pétroliers, donc des lubrifiants. Sauf éventuellement à très court terme, la solution du prix ajustable sera retenue et le choix de références d'ajustement significatives se pose aux acheteurs.

Il est recommandé d'utiliser comme référence d'ajustement le barème du titulaire applicable à l'ensemble de sa clientèle. Mais peut également être utilisé comme référence d'ajustement l'indices « Lubrifiants » mentionné au chapitre III ci-dessus.

Références propres au titulaire :

Afin de prémunir l'acheteur public contre le risque d'augmentations excessives des prix de règlement, décidées unilatéralement par le fournisseur, il est impératif de prévoir dans le marché une clause de butoir.

La clause de butoir tend à limiter l'évolution des prix telle qu'elle résultera du barème du titulaire, par la référence à un indice, le prix de règlement étant alors le plus faible des deux prix résultant respectivement de l'application du barème et de celle de l'indice. Ce type de clause offre l'avantage de permettre la poursuite de l'exécution du marché et d'éviter toute contestation. Au cas présent, l'indice de référence ne peut être que l'indice INSEE « Lubrifiants ».

(Pour plus de précisions relatives aux conditions d'emploi de cette clause, il convient de se référer à la circulaire du 5 octobre 1987 susvisée.)

(1) Tél. : 01-41-17-66-11 (ou 50-50), 18, boulevard Adolphe-Pinard, 75014 Paris.

(2) Circulaire NOR : ECON 8710070C, JO du 24 octobre 1987.

Références indépendantes du titulaire : l'indice « Lubrifiants »

Voir chapitre III ci-dessus.

2. Prix ajusté

Dans le cas d'une facturation à titre provisoire (lors de chaque livraison) le prix ajusté est calculé par application du rabais éventuellement consenti au barème du fournisseur en vigueur lors de cette livraison.

3. Prix du règlement définitif

Lors de l'ajustement sur barème, lorsque la clause butoir retenue au marché est appelée à jouer, le prix de règlement définitif est le prix ajusté corrigé du jeu de cette clause.

4. Mise en œuvre d'une clause de butoir

Dans le cas où l'acheteur public désirerait appliquer une clause de butoir, il est nécessaire de comparer, d'une part, l'évolution des prix facturables par le titulaire pour chaque mois de réception du bon de commande (moyenne pondérée des différents barèmes de ce mois moins rabais) et d'autre part, l'évolution de l'indice proposé par l'INSEE relatif aux lubrifiants utilisé pour ce même mois (indice mensuel des prix à la consommation, tableau 23 : Lubrifiants).

On sera amené, pour ce faire, à calculer la moyenne mensuelle *pro rata temporis* des prix facturables par le titulaire pour la période de référence choisie, comme défini au paragraphe VI (soit A_0) ainsi que pour chacun des mois de réception du bon de commande (soit A_m pour le mois m).

A cette fin, mais aussi pour vérifier la facturation, le titulaire communiquera un exemplaire de son barème lors de chaque modification de celui-ci.

Le calcul de la clause de butoir sera effectué selon une périodicité (trimestrielle, semestrielle) qui sera fixée dans le marché. Dès que l'indice applicable au dernier mois de réception du bon de commande de la période sera connu, la différence entre la somme des montants facturés et le montant de règlement définitif fera, le cas échéant, l'objet d'une régularisation.

Pour le calcul des prix de règlement définitifs, on établira :

- le rapport $K_m = A_m/A_0$ de la moyenne mensuelle pondérée *pro rata temporis* des prix barèmes corrigés du rabais contractuel, pour chaque mois de réception du bon de commande et pour la période choisie d'établissement du prix initial ;
- le rapport $K'_m = I_m/I_0$ des valeurs de l'indice INSEE du lubrifiant choisi pour les mêmes mois ;
- le rapport $r = K_m/K'_m$.

Si r est inférieur ou égal à 1, le prix ajusté sera le prix de règlement définitif.

Si r est supérieur à 1, le prix de règlement définitif sera égal aux prix ayant servi au paiement provisoire multiplié par le rapport $1/r = K'_m/K_m$.

5. Exemples d'application chiffrés

Données de base

Les exemples chiffrés ci-après concernent un marché de lubrifiants conclu à prix ajustable, par référence au barème, hors TVA, que le titulaire applique à l'ensemble de sa clientèle.

Le prix de règlement hors TVA, de 545,60 francs par hectolitre figurant au marché, résulte de l'application d'une remise de 40 % sur la moyenne mensuelle *prorata temporis* des barèmes du titulaire, en vigueur en novembre 1994.

Une première livraison est effectuée le 7 janvier 1995, une seconde livraison le 20 mars 1995.

Les barèmes du titulaire pour les mois de novembre 1994, janvier et mars 1995 sont les suivants :

Mois de novembre 1994

Du 1^{er} au 14 novembre, soit 14 jours : 920 F/hl
 Du 15 au 30 novembre, soit 16 jours : 900 F/hl

Mois de janvier 1999

Du 1^{er} au 17 janvier, soit 17 jours : 880 F/hl
 Du 18 au 31 janvier, soit 14 jours : 910 F/hl

Mois de mars 1995

Du 1^{er} au 6 mars, soit 6 jours : 960 F/hl
 Du 7 au 11 mars, soit 5 jours : 940 F/hl
 Du 12 au 31 mars, soit 20 jours : 920 F/hl

Les valeurs de l'indice « Lubrifiants, tableau 23 » publié par l'INSEE pour les mois correspondants sont les suivantes :

Novembre 1994 I0 122,2
 Janvier 1995 I1 122,6
 Mars 1995 I3 122,8

Les prix payés lors de chaque livraison sont les suivants :

– livraison du 7 janvier 1995 : 880 F/hl – (880 x 40/100) F/hl = 528 F/hl ;
 – livraison du 20 mars 1995 : 920 F/hl – (920 x 40/100) F/hl = 552 F/hl.

Application de la clause de butoir

La mise en jeu de la clause de butoir conduit à calculer, pour chacun des mois considérés, la moyenne pondérée *prorata temporis* des prix ajustés.

Moyenne du mois de novembre 1994 :

$$A0 = \frac{(920 \times 0,6) 14 + (900 \times 0,6) 16}{30} = 545,60 \text{ F/hl}$$

Moyenne du mois de janvier 1995 :

$$A1 = \frac{(880 \times 0,6) 17 + (910 \times 0,6) 14}{31} = 536,13 \text{ F/hl}$$

Moyenne du mois de mars 1995 :

$$A3 = \frac{(960 \times 0,6) 6 + (940 \times 0,6) 5 + (920 \times 0,6) 20}{31} = 558,58 \text{ F/hl}$$

Cas de la livraison du 7 janvier 1995 :

Si Kn représente le coefficient de variation de la moyenne mensuelle des prix ajustés entre les mois d'établissement du prix et le mois de livraison, et K'n celui de la variation de l'indice INSEE entre les mêmes mois, les valeurs de K et de K' sont les suivantes :

$$K1 = \frac{A1}{A0} = \frac{536,13}{545,60} = 0,9826$$

$$K'1 = \frac{I1}{I0} = \frac{122,6}{122,2} = 1,0033$$

r = K1/K'1 étant inférieur à 1, le prix ajusté de 528 F/hl, déjà payé, devient le prix de règlement pour cette livraison.

Cas de la livraison du 20 mars 1995 :

Les valeurs de K et de K' sont les suivantes :

$$K3 = \frac{A3}{A0} = \frac{558,58}{545,60} = 1,0238$$

$$K'3 = \frac{I3}{I0} = \frac{122,8}{122,2} = 1,0049$$

r = K3/K'3 étant supérieur à 1, le prix de règlement, pour cette livraison, est obtenu en corrigeant le prix ajusté de 552 F/hl, déjà payé, par le rapport K'3/K3 soit :

$$552 \times \frac{1,0049}{1,0238} = 541,81 \text{ F/hl}$$

La différence de 10,19 F/hl (552 - 541,81), à reverser par le titulaire, sera imputée sur le règlement de la dernière livraison du marché.

V. - ÉTABLISSEMENT DES APPELS D'OFFRES

Outre les éléments figurant sur l'acte d'engagement et sur le cahier des clauses administratives particulières (CCAP : cf. page 27) joints au dossier de consultation remis à chaque candidat, la lettre de consultation doit comporter les précisions suivantes :

- les caractéristiques techniques des fournitures faisant l'objet de l'appel d'offres ;
- le ou les tableaux de produits qui indiquent :
 1. Les références des produits.
 2. La fréquence et l'importance des approvisionnements (à... % près) pour chaque point de livraison et pour chaque produit,
- 3. Le ou les types de conditionnement.

Il existe plusieurs types de conditionnement sur le marché.

Pour les lubrifiants :

- « Vrac » pour les quantités supérieures à 3000 l.
- « Maxi-fût » : 1 000 l.
- « Fût » : 208 l.
- « Tonnelet » : 60 l.
- « Seau » : 25 l.
- « Bidon » : 1, 2, 4 ou 5 l.

Pour les graisses :

- « Cylindre » : 180 kg
- « Tambour » : 50 kg
- « Seau » : 20 kg
- « Boîte » : 1 kg

Il existe enfin toute une variété d'emballages dont la contenance n'est pas normalisée et qui dépend plutôt de la politique commerciale des fabricants (emballages sous forme de bombes, cartouches, tubes, etc.).

4. Les caractéristiques des points de livraison (Adresses - conditions d'accès - jour et heure possibles de livraison - coordonnées de la personne à contacter, etc.).

Le soumissionnaire devra mentionner sur sa proposition le ou les rabais (hors taxes ou TTC) applicable(s) sur barème(s) à la date de l'offre.

VI. - JUGEMENT DES OFFRES

Afin de départager les candidats ayant soumissionné, il s'avère nécessaire de déterminer l'offre la plus intéressante en s'attachant notamment au prix de règlement.