



***La lutte contre la corruption et la fraude dans les
marchés publics***

Bruno NICOULAUD

Expert anti fraude

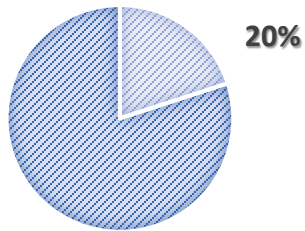
Ministère de l'économie et des finances (France)

Jeudi 27 mai 2021

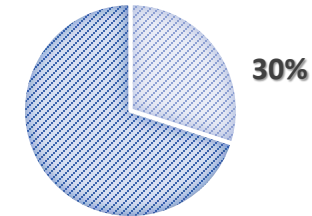
Introduction :

- Les marchés publics, par lesquels transite une part très importante des dépenses publiques, constituent un secteur particulièrement vulnérable à la fraude et aux irrégularités.

PART DE LA FRAUDE AUX
MARCHÉS PUBLICS DES
IRRÉGULARITÉS SIGNALÉES

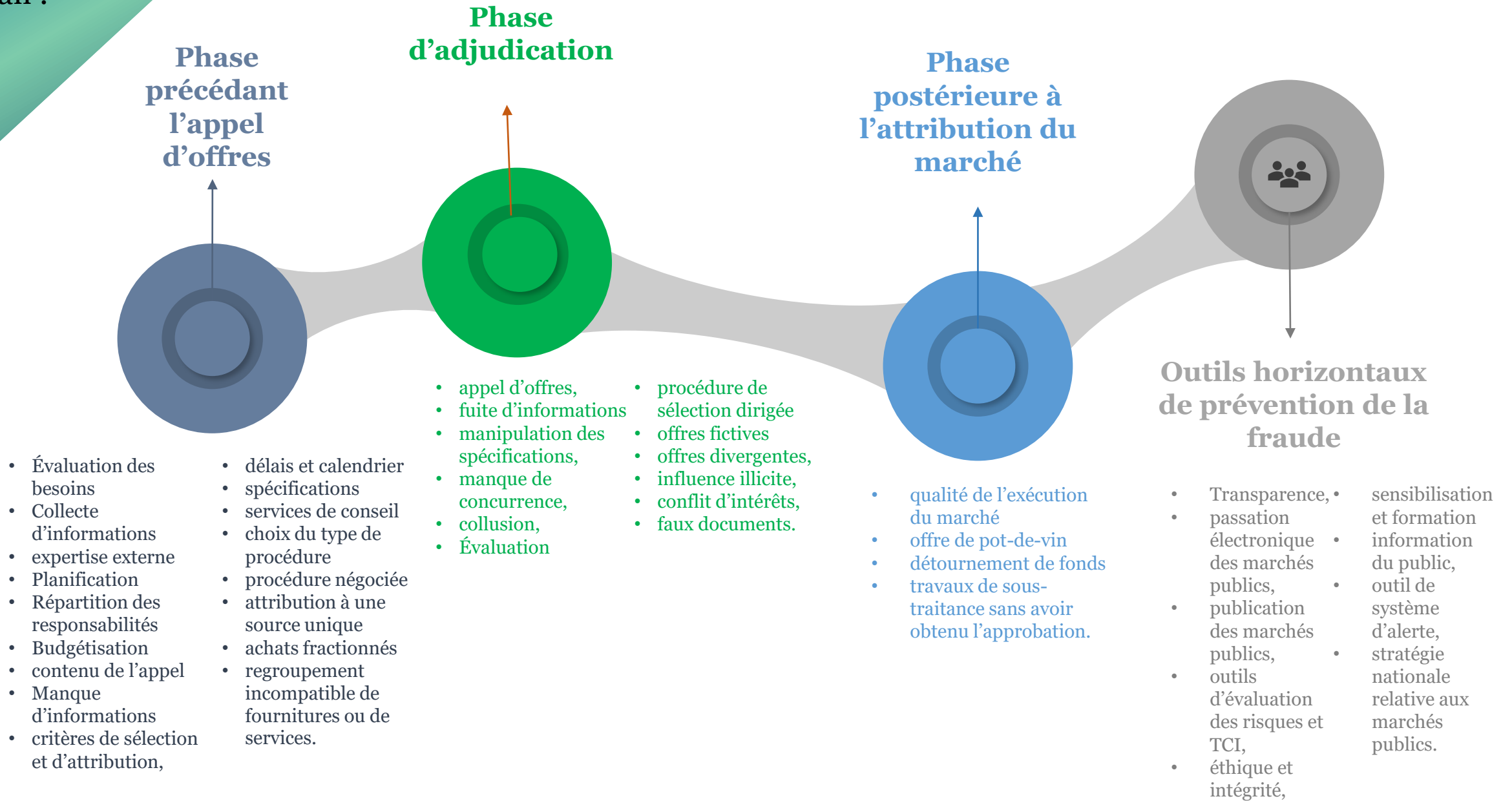


PART DE LA FRAUDE AUX MARCHÉS
PUBLICS DANS LE MONTANT
FINANCIER TOTAL DES
IRRÉGULARITÉS SIGNALÉES



- Secteur plus vulnérable aux activités frauduleuses: des **lois nationales en vigueur complexes** et difficiles à appliquer, un **manque d'expertise** et de capacités administratives de la part des autorités chargées d'appliquer les règles de façon cohérente et systématique, le manque de **qualification des membres des comités d'évaluation** (notamment pour les marchés d'infrastructures complexes), un nombre insuffisant d'audits, de contrôles et de vérifications effectués par les autorités réglementaires, etc.
- La corruption demeure en outre une dimension quasi universelle des passations frauduleuses; parallèlement, le recours à des comptes à l'étranger est de plus en plus courant pour dissimuler les recettes de ces infractions.
- Le délai de mise en œuvre des directives sur la passation des marchés publics a expiré le 18 avril 2016. Toutefois, plusieurs États membres n'ont pas respecté cette échéance et certains doivent encore communiquer des mesures nationales mettant pleinement en œuvre ces directives.

Plan :

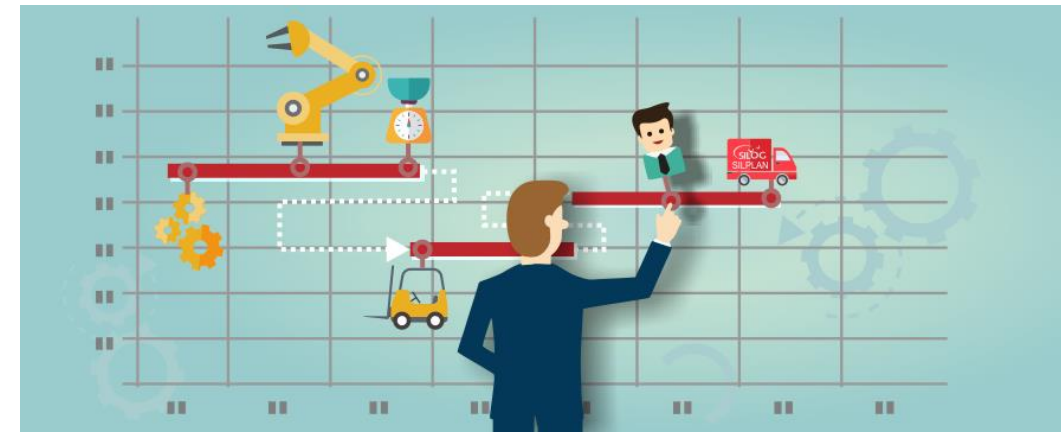


1. Phase précédant l'appel d'offres

La phase précédant l'appel d'offres comprend l'évaluation des besoins, la planification et la budgétisation ainsi que la préparation du projet, notamment la définition des exigences et le choix du type de procédure. Cette phase est donc considérée comme essentielle à la bonne gestion de la passation, dans la mesure où une planification juste réduit la nécessité d'apporter des modifications ultérieures au marché.

Les **principaux risques** durant la phase précédant l'appel d'offres :

- insuffisance de l'évaluation des besoins;
- insuffisance de la planification et de la budgétisation;
- influence extérieure induite (intervenants externes, y compris intervention politique);
- imprécision ou manque d'objectivité des exigences ou prescriptions techniques;
- inadaptation ou irrégularité du choix de la procédure;
- insuffisance du calendrier de préparation de la soumission ou application inégale de celui-ci à tous les soumissionnaires;
- manque de transparence et de publicité;
- manque d'objectivité et d'impartialité (les documents de marché sont rédigés d'une façon qui ne favorise pas certains soumissionnaires).



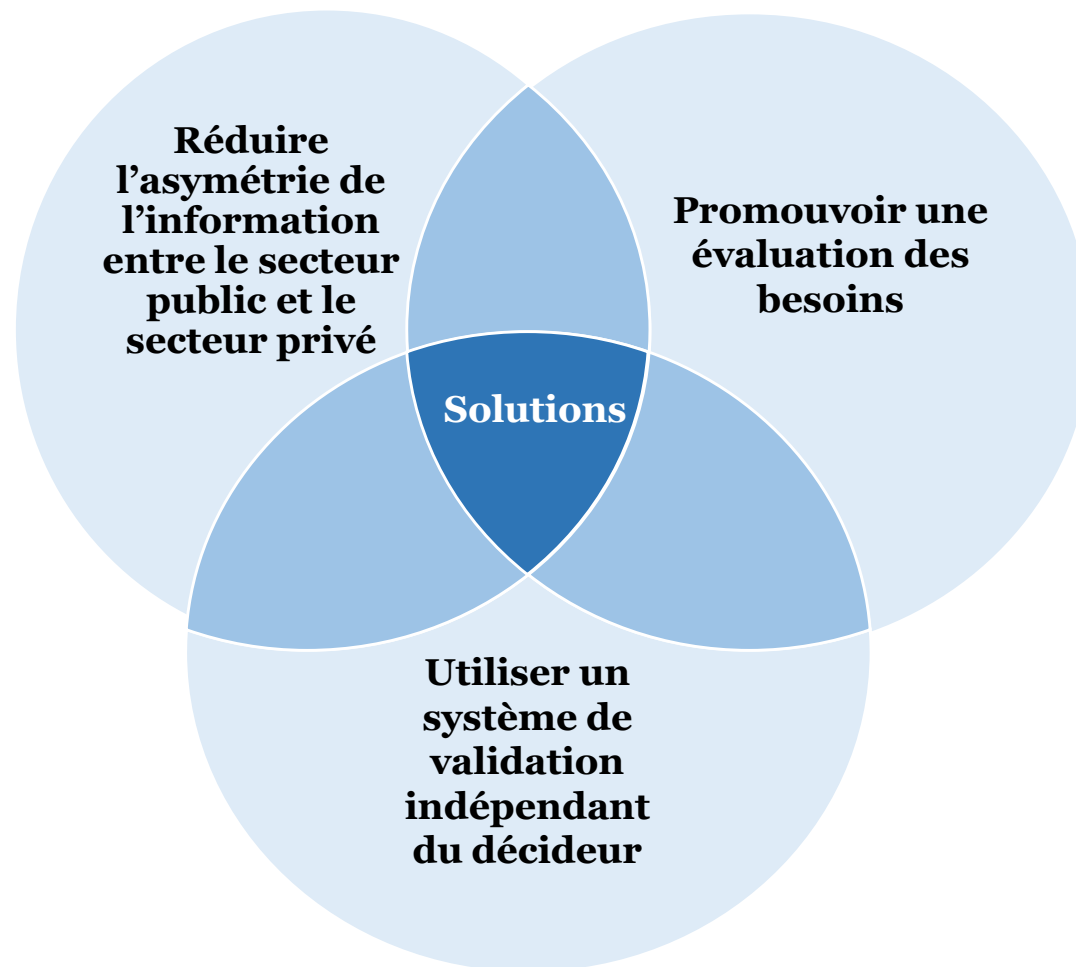
1. Phase précédent l'appel d'offres

1.1. Évaluation des besoins : se prémunir contre la demande de fournitures, biens ou services non essentiels.

Signaux d'alerte

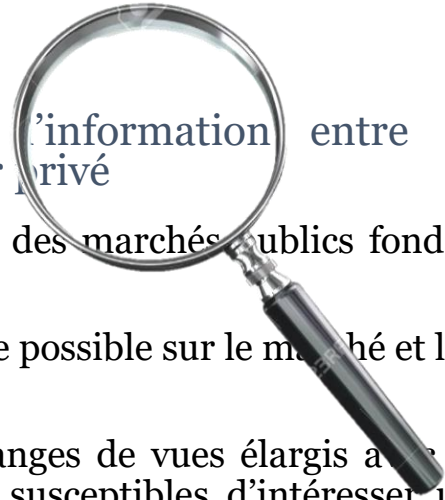
- Justification inadéquate ou fallacieuse de la nécessité de la fourniture/du service.
- Le contrat ne correspond pas aux exigences initiales de l'avis de marché.

Solutions :



1. Phase précédent l'appel d'offres

1.1. Évaluation des besoins : se prémunir contre la demande de fournitures, biens ou services non essentiels.



➤ Réduire l'asymétrie de l'information entre le secteur public et le secteur privé

approche stratégique de gestion des marchés publics fondée sur les besoins ;

Réunir autant d'informations que possible sur le marché et les biens et services;

Organiser, s'il y a lieu, des échanges de vues élargis avec le secteur privé pour les marchés susceptibles d'intéresser un grand nombre d'opérateurs, et veiller à ce que l'échange d'informations ait lieu de manière ouverte, structurée et conforme à l'éthique, pour éviter toute collusion;

La collecte d'information :

- **Méthode standard** : Collecter des informations à partir d'expériences propres antérieures et de sources en libre accès telles que des données statistiques ou des études de marché. Ce type de préparation devrait avoir lieu avant le début de toute procédure de passation de marché.
- **Organisation de consultations du marché** : Les pouvoirs adjudicateurs peuvent demander ou accepter les avis d'autorités ou **d'experts indépendants** ou d'acteurs du marché. Il peut parfois être nécessaire de contacter directement les acteurs du marché lorsque la méthode de planification classique n'est pas suffisante. Toutefois, dans une telle situation, il peut être difficile de respecter les principes de la passation de marchés. Consulter directement des experts ou des opérateurs économiques peut être source de conflits d'intérêts, de soumissions concertées ou de collusion entre les fournisseurs potentiels.

Solutions

- Les pouvoirs adjudicateurs doivent agir avec circonspection.
- La consultation d'experts peut être assortie d'un engagement d'exclusivité (l'expert ne peut pas conseiller les fournisseurs).
- Le pouvoir adjudicateur devrait **enregistrer l'ensemble des communications avec les parties prenantes** devant servir de fondement à la prise de décision durant la phase précédant l'appel d'offres.
- L'obtention d'informations pertinentes au sujet de la phase précédant l'appel d'offres peut prévenir une distorsion de la concurrence. Comme il est indiqué à l'article 40 de la directive 2014/24/UE, une mesure de prévention adéquate serait de communiquer aux autres candidats et soumissionnaires des informations utiles échangées dans le cadre de la participation du candidat ou du soumissionnaire à la préparation de la procédure, ou résultant de cette participation.
- **L'allongement des délais prévus pour la soumission des offres** peut éliminer l'avantage potentiel obtenu par un candidat consulté lors des consultations préalables du marché.

1. Phase précédant l'appel d'offres

1.1. Évaluation des besoins : se prémunir contre la demande de fournitures, biens ou services non essentiels.



➤ Réduire l'asymétrie de l'information entre le secteur public et le secteur privé

L'expertise externe : Repérer les experts externes qui participent à la préparation de l'appel d'offres:

- Coopérer avec d'autres institutions (telles que les autorités répressives, le Conseil de la concurrence et le Bureau de surveillance des marchés publics).
- Informer les pouvoirs adjudicateurs (par exemple par l'intermédiaire de séminaires ou de lettres officielles) des corrections financières envisageables et de leur responsabilité en cas de violations détectées.
- Ne pas se fonder uniquement sur des déclarations d'indépendance, mais utiliser également des bases de données pour déterminer des conflits d'intérêts possibles (par exemple ARACHNE ou toute autre base de données nationale similaire).
- Il est nécessaire que tous les organismes impliqués dans la gestion des fonds européens au niveau des États membres aient la même compréhension de la façon dont le droit pénal national couvre les articles 1^{er} et 2 de la convention relative à la protection des intérêts financiers de l'Union européenne (acte du Conseil du 26 juillet 1995).

1. Phase précédant l'appel d'offres

1.1. Évaluation des besoins : se prémunir contre la demande de fournitures, biens ou services non essentiels.

➤ Réduire l'asymétrie de l'information entre le secteur public et le secteur privé



Exemple de meilleures pratiques

Dans certains États membres, en République tchèque par exemple, le texte du contrat doit être publié. Le registre des marchés constitue ainsi une source d'informations pratique, notamment lorsque les pouvoirs concernés sont par exemple en difficulté pour calculer la valeur estimée du marché.

Le registre des marchés permet de consulter les informations relatives à un autre contrat, ce qui peut être extrêmement utile au pouvoir adjudicateur.

De nombreux facteurs influencent en outre la valeur du marché, notamment le fait que l'assistance téléphonique soit uniquement joignable les jours ouvrables ou également le week-end, la portée de l'accord de licence ou les conditions de livraison, etc. De tels matériaux sources devraient également être évalués de façon critique. La simple copie de clauses contractuelles pourrait en effet entraîner la répétition des erreurs commises mais non décelées dans le premier contrat.

1. Phase précédent l'appel d'offres

1.1. Évaluation des besoins : se prémunir contre la demande de fournitures, biens ou services non essentiels.

➤ Promouvoir une évaluation des besoins



En tenant compte de :

- a) la nécessité de remplacer ou de renforcer des ressources existantes, ou de répondre à un besoin nouveau;
- b) le manque de solutions alternatives par rapport aux ressources internes, ou le renforcement de ressources existantes par des gains d'efficacité;
- c) la reconnaissance du rôle essentiel des marchés publics externes pour la conduite des activités et pour l'amélioration des performances;
- d) la nécessité réelle de la capacité et du volume prévus;

1. Phase précédent l'appel d'offres

1.1. Évaluation des besoins : se prémunir contre la demande de fournitures, biens ou services non essentiels.

➤ Utiliser un système de validation indépendant du décideur:

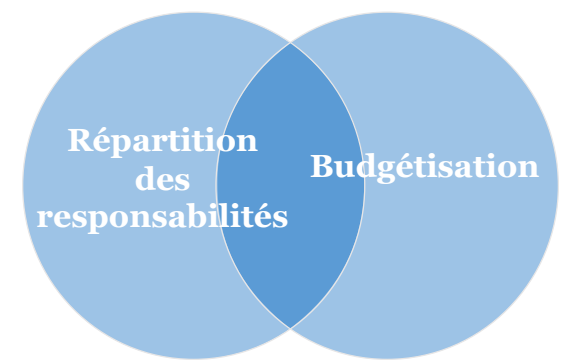


- a) en veillant à ce que la décision de lancer la procédure implique plusieurs personnes, dans la mesure du possible, afin de limiter le risque de collusion ou d'influence indue;
- b) dans le cas de projets comportant un risque plus grand, du fait de leur valeur, de leur complexité ou de leur sensibilité, en donnant davantage de poids à des mécanismes d'évaluation indépendants;
- c) En consultant les parties prenantes et le grand public, lorsque cela se justifie.

1. Phase précédent l'appel d'offres

1.2. Planification de la procédure de passation de marché

- Veiller à ce que **le marché public cadre avec les priorités stratégiques de l'organisation contractante.**
- Veiller à ce qu'un **calendrier précis et raisonnable** soit fixé.
- Veiller à ce que **les estimations budgétaires soient raisonnables et approuvées dans les délais prévus** en garantissant la disponibilité des fonds.



- Préparer un **argumentaire de rentabilité** pour **les grands projets exposés au risque du fait de leur valeur, de leur complexité ou de leur sensibilité** en faisant **appel à des experts en projets ou à des experts techniques externes** pour évaluer objectivement les coûts et les avantages, en veillant à la mise en place d'une **bonne gestion du projet**; en établissant des **plans de marchés publics liés à un projet précis** pour déterminer le degré de risque et prévoir des plans d'urgence; en veillant à ce que **les critères de la prise de décision soient définis de manière claire et objective** dans le dossier d'appel d'offres.
- **Définir et répartir clairement les responsabilités** en attribuant la responsabilité du développement et de la mise en œuvre du projet à une seule organisation ou une seule personne; en **définissant les niveaux de délégation** pour les différentes étapes de la procédure; en évaluant quelles personnes impliquées sont vulnérables et quelles activités présentent le plus de risques durant la procédure; en prévoyant des **activités de supervision à haut niveau aux étapes essentielles** et en envisageant des contrôles complémentaires en fonction de la valeur, de la complexité et de la sensibilité du marché.
- S'assurer que toutes **les personnes impliquées ont conscience des impératifs de transparence** en désignant la personne chargée de la conformité avec les exigences de publicité; en assurant la publicité suffisante des règles juridiques, des décisions judiciaires ou administratives, des clauses contractuelles ou procédurales standard; en tirant parti des nouvelles technologies.
- **Assurer la séparation des tâches techniques, financières, contractuelles ou portant sur le projet lui-même** dans la mesure du possible ; en définissant les différentes catégories de personnel expressément chargées des étapes essentielles de la procédure, notamment l'élaboration du cahier des charges, l'évaluation, les contrôles et les paiements, en s'assurant que des **contrôles complémentaires sont effectués lorsque plusieurs tâches sont indissociables.**

1. Phase précédant l'appel d'offres

1.3. Contenu de l'appel et spécifications

Points d'attention :

- Définition insuffisante de l'**objet** du marché.
- **Les critères de sélection** et d'attribution du marché ne sont pas clairement définis, ou ne sont pas établis à l'avance, y compris le fait de pas indiquer les critères de sélection et d'attribution et leur pondération dans l'appel d'offres.
- Critères de sélection ou d'attribution illicites ou discriminatoires énumérés dans le dossier d'appel d'offres.
- Critères de sélection et d'attribution non liés à l'objet du marché ou disproportionnés.
- **Spécifications techniques** discriminatoires (conçues spécifiquement pour une entreprise).
- Spécifications techniques trop vagues ou non fondées sur des exigences de performance.
- Non-respect des **échéances** pour la soumission des offres ou les demandes de participation.
- Délai insuffisant pour que les participants potentiels obtiennent le dossier d'appel d'offres.
- **Les conditions générales** sont non essentielles ou incompatibles avec le type de procédure.





1. Phase précédant l'appel d'offres

1.4. Choix du type de procédure

Type courant de fraudes / violations :

- **Recours injustifié à la procédure négociée** sans publication préalable ou alors qu'une procédure ouverte serait possible.
- **Recours injustifié au régime spécial** prévu pour des services sociaux et d'autres services spécifiques.
- **Attribution directe injustifiée ou fourniture par un prestataire unique:** l'un des aspects essentiels des attributions directes est le manque de transparence et de traçabilité, dès lors qu'aucune procédure formelle n'est nécessaire durant la phase précédant l'appel d'offres.
- Incompatibilité de la procédure avec l'objet du marché.
- **Regroupement incompatible de fournitures ou de services** (le contraire de la fragmentation entraîne également un manque de concurrence).
- Violation des dispositions relatives aux accords directs pour des raisons de force majeure.
- **Offres d'une valeur inférieure aux seuils prévus** / Division du projet en plusieurs parties ou sous-estimation du coût total du projet pour éviter de devoir recourir à une procédure de passation de marché obligatoire plus complexe. Il est tentant pour les pouvoirs adjudicateurs d'éviter le plus possible des procédures plus complexes et de fractionner les projets ou de sous-estimer délibérément le coût de ceux-ci afin que la valeur du marché ne dépasse pas les seuils prévus pour la passation de marché public.



1. Phase précédent l'appel d'offres

1.4. Choix du type de procédure

Exemples / Études de cas :

Une administration publique a signé un contrat avec une entreprise informatique pour le développement d'un système informatique. Étant donné que la valeur du marché était inférieure aux seuils prévus pour la passation de marché public, les procédures de mise en concurrence par appel d'offres n'ont pas été suivies. Plus tard, la même entreprise a proposé d'installer de nouvelles fonctionnalités (archive système) pour un coût supplémentaire qui dépassait amplement le montant initial du marché. En outre, aucun appel d'offres public n'a été organisé dans ce cas, puisque les spécifications techniques des systèmes informatiques installés étaient telles qu'aucune autre entreprise ne pouvait fournir ce service.

Un hôpital a lancé un appel d'offres prévoyant l'acquisition de matériel hautement spécialisé ainsi que son installation. L'une des exigences était que le nouveau matériel soit de la même marque que le matériel existant de l'hôpital. En raison de cette restriction, seul un candidat a pu soumettre une offre. En outre, ce même soumissionnaire a effectué les travaux de construction nécessaires à l'installation du matériel.





1. Phase précédent l'appel d'offres

1.4. Choix du type de procédure

Solutions :

- Aider les pouvoirs adjudicateurs à élaborer une **stratégie de passation de marché optimale qui garantisse un équilibre entre l'efficacité administrative et l'accès équitable pour les fournisseurs**: concurrence suffisante, règles claires, lignes directrices complémentaires, stratégies globales de passation de marché conformes à la valeur du marché et aux risques associés à ce dernier.
- Prendre des mesures de précaution propres à **renforcer l'intégrité lorsqu'une procédure de mise en concurrence n'est pas obligatoire** : exigences claires et justifiées, justification lorsqu'une procédure concurrentielle n'est pas utilisée, liste du personnel disposant de pouvoirs décisionnels précisant le niveau, contrôles aléatoires des résultats des procédures non concurrentielles, possibilité d'associer les parties prenantes à l'examen de l'intégrité de la procédure, notamment dans les cas exceptionnels où la valeur des marchés est élevée, publication du contrat convenu après attribution du marché.
- Pour les **procédures d'appels d'offres restrictives ou sélectives**, des mesures spécifiques pourraient être prises afin de **renforcer l'intégrité** : estimation du nombre maximal de fournisseurs potentiels qui pourraient être invités à participer à chaque procédure, vérifications pour confirmer les offres des fournisseurs et demander à ceux qui ne répondent pas à des appels d'offres ultérieurs la raison d'une telle absence de réponse, en vue d'empêcher d'éventuelles manipulations.
- Pour les procédures d'appels d'offres négociées, des mesures spécifiques pourraient être prises afin de renforcer l'intégrité, notamment: a) tenir un dossier détaillé concernant le fournisseur retenu; b) inclure les clauses contractuelles convenues en précisant le choix de fournisseur.
- Pour les procédures de qualification qui concernent des achats multiples et ne sont pas toujours ouvertes aux soumissions (par exemple les accords-cadres), les mesures suivantes pourraient être utilisées pour renforcer l'intégrité: a) publier une liste annuelle des fournisseurs qualifiés; b) publier régulièrement l'appel à candidatures, y compris les critères de sélection; c) veiller à ce que les spécifications soient définies et publiées à l'avance; d) publier les marchés attribués sous le régime des accords-cadres.
- Vérification de la façon dont la procédure de passation de marché a été établie.
- Vérification des **liens entre le personnel du pouvoir adjudicateur et l'entité qui a obtenu le marché**.

1. Phase d'adjudication

Cette phase comprend les étapes suivantes: préparation du dossier d'appel d'offres ; spécification des critères de sélection/d'attribution, publication de l'appel d'offres/de l'invitation à soumissionner; ouverture, appréciation et évaluation des offres, et enfin signature du contrat et notification de l'attribution du marché.





1. Phase d'adjudication

2. 1. Appel d'offres

1. Fuite d'informations relatives à l'appel d'offres

- ✓ Vérification de la procédure d'attribution.
- ✓ Vérification des différences de prix entre les offres.
- ✓ Vérification des dates d'ouverture des offres et de la présence de tous les soumissionnaires ayant soumis une offre lors de l'ouverture officielle des offres.
- ✓ Vérification de l'acceptation potentielle d'offres après la date butoir.
- ✓ Vérification des liens entre la structure actionnariale du soumissionnaire retenu et le personnel chargé de l'attribution du marché

2. Manipulation des spécifications de l'appel d'offres

- ✓ Vérification des soumissionnaires ayant répondu aux appels d'offres.
- ✓ Vérification des similarités entre les spécifications et les produits ou services du contractant retenu.
- ✓ Vérification des aspects faisant l'objet de plaintes des autres soumissionnaires.
- ✓ Vérification des liens entre le personnel responsable de l'attribution du marché et les soumissionnaires.

3. Manque de concurrence

Causes éventuelles :

- Publicité insuffisante.
- Création d'obstacles à la participation des PME.
- Inclusion de critères subjectifs: par exemple design architectural ou normes environnementales.
- Définition de délais irréalistes en raison d'une urgence injustifiée.
- Difficultés d'obtention des documents: certains opérateurs peuvent être ainsi avantagés lors de la préparation des offres

- 
1. Phase d'adjudication
 2. 1. Appel d'offres

4. L'un des principaux défis de la procédure générale de passation des marchés publics – notamment durant la phase précédant l'appel d'offres et la phase d'adjudication – est de **prévenir, de détecter et d'éliminer toute collusion dans les marchés publics.**

On se trouve en présence d'offres collusoires (ou de soumissions concertées) lorsque **différentes entreprises s'entendent en secret pour manipuler la procédure d'adjudication afin de limiter ou d'éliminer toute concurrence entre eux,** généralement dans l'objectif de **majorer artificiellement les prix ou de diminuer la qualité de biens ou de services au détriment des pouvoirs adjudicateurs** souhaitant se procurer des biens ou des services par voie d'appel à la concurrence.



1. Phase d'adjudication

2. 1. Appel d'offres

➤ Offres de couverture

- Une offre de couverture (dite également «complémentaire», «fantôme», «symbolique», «de complaisance» ou «fictive») est une offre soumise dans l'unique objectif de donner l'apparence formelle d'un appel d'offres, mais avec l'intention délibérée de perdre le marché.
- Une fois que les concurrents ont convenu de celui qui remportera le marché, ils soumettent des offres délibérément plus élevées que celle de l'entreprise censée remporter le marché ou assorties de conditions spéciales notoirement inacceptables par le pouvoir adjudicateur, par exemple une offre plus élevée que le prix maximal acceptable fixé dans le dossier d'appel d'offres ou clairement incomplète. Une telle pratique garantit que l'offre du soumissionnaire censé remporter le marché sera retenue par l'acheteur tout en donnant l'illusion d'une concurrence réelle.
- Des offres de couverture peuvent également être soumises par des sociétés-écrans ou des sociétés affiliées.
- L'offre de couverture est la technique la plus fréquemment utilisée pour les soumissions concertées et permet au soumissionnaire censé obtenir le marché de fixer un prix plus élevé que le prix qui aurait découlé d'un véritable appel d'offres.



1. Phase d'adjudication

2. 1. Appel d'offres

➤ Suppression d'offres

- Dans ce type de système collusoire, une ou plusieurs entreprises – que l'on s'attendrait à voir soumissionner ou ayant déjà soumissionné – conviennent de ne pas soumissionner ou de retirer une offre faite précédemment, de façon que soit acceptée l'offre de l'entreprise censée remporter le marché.
- En échange, les entreprises qui se sont abstenues de soumissionner peuvent recevoir un contrat de sous-traitance, un marché de fournitures ou une indemnité directe de la part de l'adjudicataire à titre de partage des bénéfices découlant de l'accord collusoire.
- Ce type de collusion a généralement lieu lorsqu'un nouveau soumissionnaire ou un soumissionnaire peu coopératif souhaite participer à un appel d'offres dans le cadre duquel un accord collusoire a été conclu au préalable par les parties à la collusion. Si ce nouveau soumissionnaire ou ce soumissionnaire peu coopératif réussit à soumettre une offre compétitive, l'inflation des prix résultant de la collusion deviendra manifeste. Pour éviter une telle situation, les parties à la collusion décident donc de soudoyer la nouvelle entreprise afin qu'elle ne soumissionne pas ou qu'elle retire une offre faite précédemment.



1. Phase d'adjudication

2. 1. Appel d'offres

➤ Rotation des offres

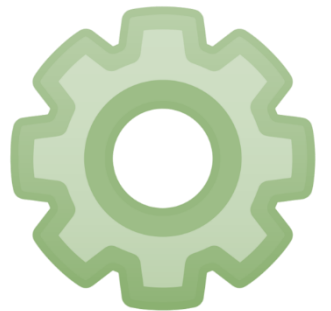
Contrairement à la suppression des offres, dans le cadre d'une rotation des offres, les entreprises parties à la collusion continuent de soumissionner, mais elles conviennent que chacune remportera à tour de rôle le marché (c'est-à-dire en proposant l'offre la plus basse), dans l'objectif d'attribuer à chaque participant des marchés d'une valeur monétaire égale, ou d'une valeur monétaire qui corresponde à la taille ou à la part de marché de chacune des entreprises.

Les systèmes de rotation des offres sont généralement utilisés conjointement à des offres complémentaires présentées par les soumissionnaires n'étant pas censés remporter les différents marchés.

La rotation suit généralement un calendrier prédéfini: chacune des parties à la collusion est désignée pour remporter un marché selon un ordre chronologique précédemment déterminé par les parties (p. ex. A, B, C, A, B, C, etc.). Une telle situation se produit notamment lorsque les marchés concernés par l'accord de rotation des offres sont similaires.

Cette rotation peut toutefois se fonder également sur d'autres éléments, tels que la valeur des marchés, le type de biens ou de services, le délai de soumission, la période d'exécution du marché, etc.

Dès lors que dans une telle rotation des offres, chaque soumissionnaire remporte un certain nombre de marchés, un système de compensation complémentaire entre les soumissionnaires parties à la collusion n'est pas forcément nécessaire



1. Phase d'adjudication

2. 1. Appel d'offres

➤ Répartition des marchés

Dans le cadre d'une répartition ou division des marchés, les soumissionnaires conviennent de ne pas se concurrencer pour certaines zones géographiques ou pour certains pouvoirs adjudicateurs, et se répartissent les marchés entre eux. À cette fin, les entreprises parties à la collusion attribuent chaque pouvoir adjudicateur ou région géographique à un soumissionnaire différent, de sorte que les entreprises ne soumissionnent pas (ou ne soumettent qu'une offre de couverture) aux marchés passés par un pouvoir adjudicateur ou une région géographique qui ne leur est pas assigné.





1. Phase d'adjudication

2. 1. Appel d'offres



Soumissions concertées ou collusion	Repérer les schémas inhabituels et les indicateurs	Solutions
<p>- Offre de couverture - Suppression / Rotation / Répartition des offres</p>	<p>Signaux d'alerte concernant le processus de soumission des offres :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Nombre de soumissionnaire moins élevé - Absence de soumission de la part de fournisseurs réguliers - Les mêmes entreprises remportent ou perdent systématiquement le marché - Offres visiblement incomplètes ou incompetentes - Sous-traitance récurrente à des entreprises non retenues - liens importants entre au moins deux soumissionnaires, tels que des gestionnaires communs ou apparentés, des adresses légales identiques, des employés identiques, des numéros de téléphone identiques, etc. - Soumissionnaires qui n'ont pas été retenus sont inconnus <p>Signaux d'alerte concernant les documents de soumission :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les différents documents de soumission ont des similitudes importantes - Incohérence des informations au sein du même document - Documents peu détaillés - Similarités inhabituels des offres - Les prix proposés diffèrent selon des pourcentages arrondis fixes : 2%, 3%, 7% etc. - Un candidat ne figure pas ou peu sur internet <p>Signaux d'alerte concernant la fixation des prix :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les prix proposés par les soumissionnaires non retenus correspondent au prix maximal de l'offre - Prix plus élevés que les prix habituels du marché - Prix unitaires quasiment identiques dans toutes les offres <p>Signaux d'alerte concernant les déclarations/ comportements des soumissionnaires :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Connaissance anormale d'éléments sur l'appel d'offres - Justification formelle des prix (prix courants du marché etc.) 	<ul style="list-style-type: none"> - Informations sur le marché - Vigilance particulière sur les types de marchés publics à risque (marché stable, marché à importantes barrières d'entrée, cas de fédérations professionnelles ou de contact forts entre les soumissionnaires, etc.) - Définition d'un cahier des charges strict qui précise les résultats attendus (et non uniquement la description du produit) - Éviter les schémas d'approvisionnement prévisibles - Rendre la communication entre soumissionnaires plus difficile - Encourager un plus grand nombre de candidats : spécifications claires, réduction du coût de soumission, découper en lot/ parties les marchés à gros volumes. En tenant compte de : <ul style="list-style-type: none"> - le nombre de lots ne devrait pas être identique au nombre de soumissionnaires estimé; - la taille des lots ne devrait pas refléter la structure du marché sur lequel les fournisseurs sont actifs: il sera plus difficile pour des entreprises de taille équivalente de parvenir à un accord collusoire si les lots n'ont pas la même taille. - la taille des lots ne devrait pas être trop importante, car cela peut empêcher les petites entreprises de soumissionner et donc réduire le nombre de soumissionnaires potentiels. - la taille et la conception des lots devraient changer régulièrement afin qu'il soit plus difficile pour les soumissionnaires de se répartir les lots. - Mécanisme de système d'alerte intégré dans le dossier d'appel d'offre



1. Phase d'adjudication
2. 2. Évaluation



Type de fraude	Signaux
Procédure de sélection dirigée	
Offres fictives	
Offres divergentes	
Manipulation des offres	
Influence illicite	

- 
1. Phase d'adjudication
 2. 2. Évaluation

Durant la passation de marché, il a été découvert que certaines des offres soumises avaient été falsifiées: elles avaient été soumises au nom d'entreprises existantes à leur insu. La fraude a été découverte en raison de fautes de grammaire flagrantes dans les documents. Une variante de ce type de fraude s'est produite dans un cas où les offres étaient réelles, mais obsolètes. Le bénéficiaire du financement de l'UE avait modifié la date des offres pour les rendre éligibles.

Un soumissionnaire avait proposé un pot-de-vin aux agents impliqués dans le processus d'évaluation des offres afin de s'assurer une meilleure évaluation et, de manière implicite, de garantir l'attribution du marché à un soumissionnaire donné.

Un membre du conseil d'administration d'une entreprise privée a fondé une organisation à but non lucratif afin d'entretenir une réserve naturelle dans une région relativement reculée et a fait une demande de financement européen afin d'acheter quelques vaches. Le dossier d'appel d'offres exigeait que toutes ces vaches proviennent (en tant que troupeau complet) du même fournisseur. En conséquence, seules deux offres ont été soumises, dès lors qu'aucun autre fournisseur à proximité ne pouvait proposer 200 vaches simultanément. L'adjudicataire était cette même entreprise privée.

Elle pouvait proposer les vaches à un prix très compétitif, étant donné qu'elles étaient déjà sur place et qu'elles ne génèrent donc pas de frais supplémentaires. En réalité, les vaches n'avaient même pas été déplacées, et étaient restées dans le même pré.

