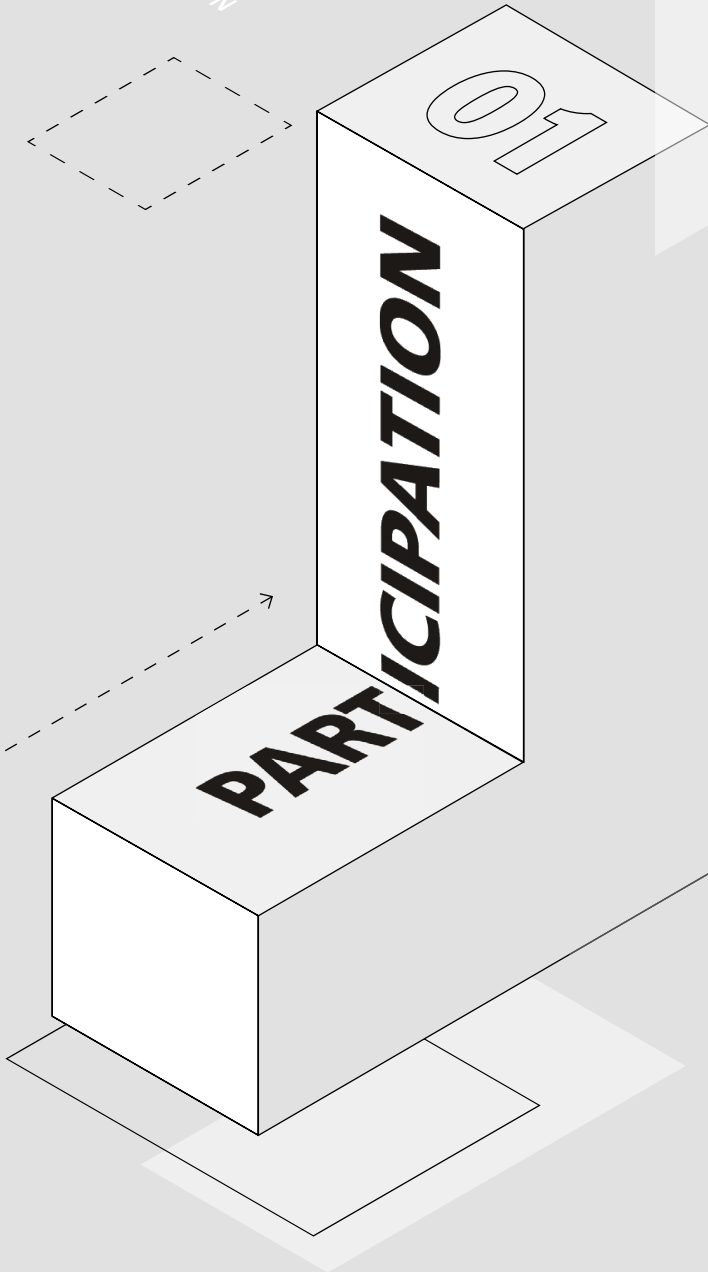


01 PARTICIPATION  
02 SÉLECTION  
03 ATTRIBUTION



## Choix de la procédure, préparation des documents de soumission et lancement de la procédure

### FP.03

Législation et procédures en matière de passation des marchés publics de maîtrise d'oeuvre des architectes, ingénieurs-conseils et autres concepteurs.

### FP.04

Préparation du marché en vue d'une attribution selon le principe Quality Based Selection (QBS) pour les Professions OAI.

### FP.05

Détermination de la valeur du marché de services de maîtrise d'oeuvre.

### FP.06

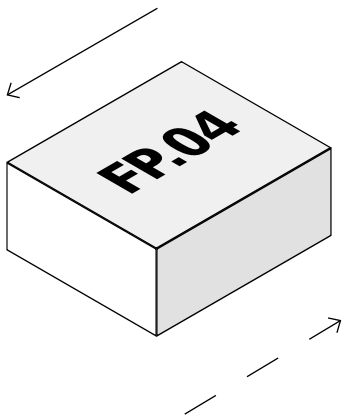
Choix de la procédure et seuils.

### FP.07

Règlement de consultation et cahier des charges.

### FP.08

Publication de l'avis de marché.



## PRÉPARATION DU MARCHÉ EN VUE D'UNE ATTRIBUTION SELON LE PRINCIPE QUALITY BASED SELECTION (QBS) POUR LES PROFESSIONS OAI

### SOMMAIRE

1. WORKFLOW DE L'ATTRIBUTION D'UNE MISSION DE CONCEPTION A UNE EQUIPE DE MAITRISE D'ŒUVRE (MARCHÉ PUBLIC)
2. PRECONISATIONS UTILES A LA MISE EN ŒUVRE DE LA « METHODOLOGIE QBS »

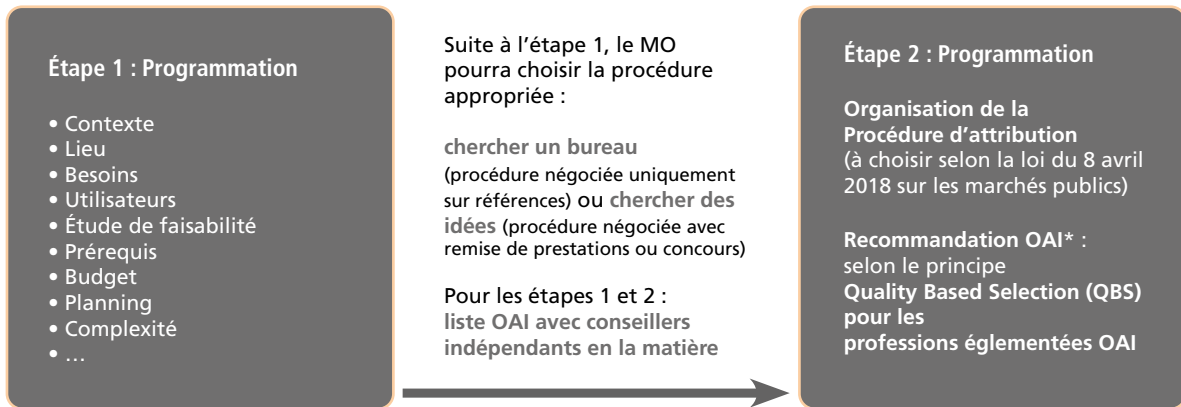
*Conformément aux nouvelles orientations des législations européennes et nationales, les marchés publics ne devraient plus être attribués selon le critère du « prix le plus bas », mais sur base de « l'offre économiquement la plus avantageuse » (le critère MEAT).*

*Il s'agit d'appliquer des critères d'attribution – non plus axés sur le prix – mais sur la qualité et liés à l'objectif de développement durable. Il est important de saisir que le prix et le coût sont deux choses différentes. Le prix n'a aucune signification absolue. Des services ou des ouvrages ayant un prix plus élevé au départ peuvent néanmoins garantir un coût moindre en phase d'exploitation du bien. Un « prix » plus élevé au départ peut servir à réduire les coûts pendant la durée de vie d'une construction.*

*Lorsque l'on travaille uniquement sur la base du prix dans une vision étriquée, il est plus que certain que le produit - qu'il s'agisse d'une route, d'un bâtiment ou de toute une infrastructure - ne sera pas conçu de manière optimale. La présente note résume les préconisations utiles à la mise en œuvre de la « méthodologie QBS » dont la visée ultime est de favoriser l'attribution des marchés selon une approche qualitative, en prenant en considération les coûts selon une vision globale et non à court terme.*

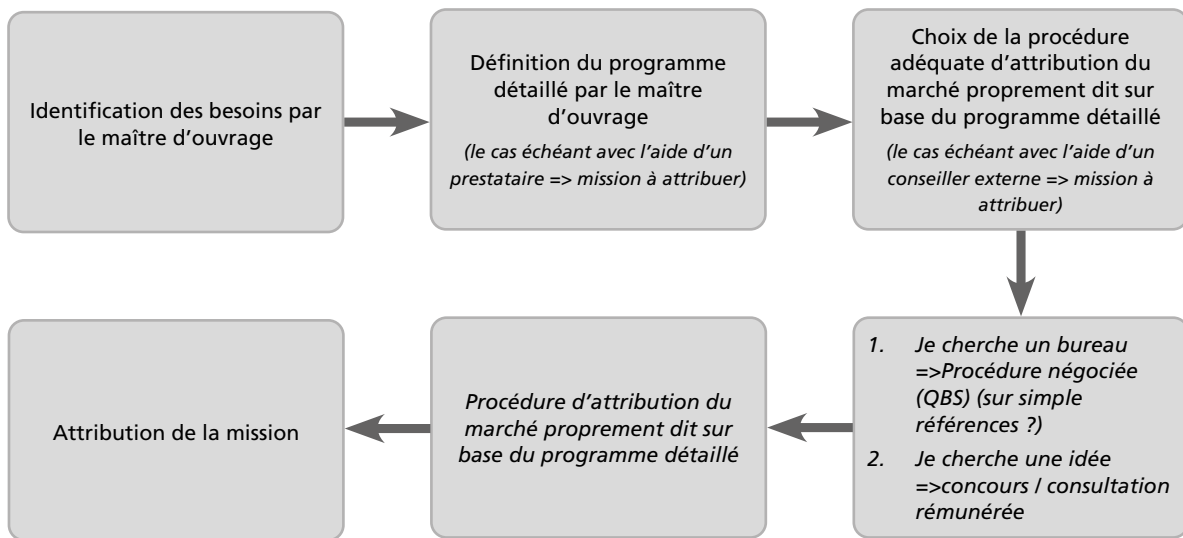
# 1. WORKFLOW DE L'ATTRIBUTION D'UNE MISSION DE CONCEPTION A UNE EQUIPE DE MAITRISE D'ŒUVRE (MARCHE PUBLIC)

Il sera précisé ci-après les cas où une procédure négociée est possible. Il est entendu qu'une procédure ouverte est également toujours possible.



\* Principalement procédure concurrentielle avec négociation en 3 phases

1. **Participation** (Critères minimaux)
2. **Sélection** (Critères **qualitatifs** pour choisir les bureaux admis à la négociation, en général 3 à 5)
3. **Négociation/Attribution** (Critères d'attribution)



L'OAI rappelle que des Membres OAI spécialisés peuvent épauler les services des pouvoirs adjudicateurs pour l'organisation et la gestion de procédures de marchés publics. L'OAI publie sur son site Internet la liste des « membres OAI, conseils en procédure d'attribution de missions membres OAI ayant suivi la formation y afférente de l'OAI : <https://www.oai.lu/fr/153/accueil/pour-maitres-d-ouvrage/procedure-d-attribution/>

## 2. PRECONISATIONS UTILES A LA MISE EN ŒUVRE DE LA « METHODOLOGIE QBS »

### PHASE 1 : FORMULER LES PRINCIPAUX OBJECTIFS DU MARCHÉ

Conformément aux dispositions applicables, l'objet du marché / contrat doit être clairement établi au début de la procédure, de sorte que la soumission / le projet puisse être exécuté(e) de manière efficace.

Par exemple, pour la construction d'une école, il faut s'interroger sur les caractéristiques escomptées et dans le cadre de la programmation, il faut clarifier les capacités d'accueil de l'établissement (nombre d'élèves), le nombre de salles de classes, etc... et toutes les informations utiles formant le dossier de base pour l'appel d'offres.

L'élaboration du programme nécessite un travail d'investigations (constats, collecte de données, diagnostic, etc.) et une réflexion prospective pour expliciter les objectifs de l'opération projetée et les moyens nécessaires pour les atteindre.

Un programme comporte au moins :

- les données et les contraintes du site, des existants, des réglementations, des servitudes, etc.
- les attentes d'ordre culturel, social, urbanistique, esthétique, technique et environnemental.
- les besoins quantifiés (inventaire et typologie des espaces, équipements, performances, etc.).
- les besoins en termes de fonctionnalité (relations et liaisons hiérarchisées, ergonomie, etc.) et de confort (hygiène, ambiance, air, lumière, bruit)
- les exigences concernant les délais et phasages de l'opération, coûts d'investissement, dépenses d'exploitation et d'entretien (voire de déconstruction)
- la part de l'enveloppe financière affectée aux travaux.

Pour les marchés complexes, le pouvoir adjudicateur peut missionner des architectes ou ingénieurs-conseils pour faire des études de faisabilité et procéder à des « consultations préalables du marché ». Ainsi, selon l'article 26 de la Loi MP :

*« Art. 26 (1) Avant d'entamer une procédure de passation de marché, les pouvoirs adjudicateurs peuvent réaliser des consultations du marché en vue de préparer la passation de marché et d'informer les opérateurs économiques de leurs projets et de leurs exigences en la matière... ».*

Il est observé que selon le contrat-type Architecte de l'Administration des Bâtiments Publics (ABP) « l'étude préalable est une mission particulière qui fait toujours l'objet d'un contrat séparé ».<sup>(1)</sup>

Les études préalables peuvent également être utiles en matière de rénovation de bâtiments. Les études de diagnostic permettent de renseigner le maître de l'ouvrage sur l'état du bâtiment et sur la faisabilité de l'opération et fournissent des recommandations pour la réhabilitation. On peut concevoir un marché incluant la mission de diagnostic préalable combinée à la mission architecturale subséquente de réhabilitation du bâtiment. La mission architecturale peut être envisagée aussi comme une mission additionnelle éventuelle. Le cas échéant, une telle option (possibilité d'une extension de la mission) devra être considérée lors de l'évaluation de la valeur du marché de maîtrise d'œuvre.

Le bureau d'architecte / d'ingénieur-conseil ayant réalisé la mission de diagnostic pourra soumissionner (pour le marché public subséquent portant sur la mission de maîtrise d'œuvre pour la réhabilitation du bâtiment) sous la condition de respecter les dispositions de l'article 27 de la Loi MP<sup>(2)</sup>. En particulier, le « pouvoir adjudicateur prend des mesures appropriées pour veiller à ce que la concurrence ne soit pas faussée par la participation de ce candidat ou soumissionnaire. Ces mesures consistent notamment à communiquer aux autres candidats et soumissionnaires des informations utiles échangées... ».

<sup>(1)</sup> Voir contrat-type Architecte de l'ABP, article 3.2.1 études préalables : « l'étude préalable est une mission particulière qui fait toujours l'objet d'un contrat séparé. Il est précisé que l'architecte qui a été chargé de l'étude préalable ne dispose d'aucun droit acquis à se voir confier la conception et l'exécution du projet en question. En effet, le maître de l'ouvrage est libre de confier la mission de base du projet à un autre architecte sélectionné par voie de procédure négociée, le cas échéant avec publication préalable, soit sur base de dossiers de référence, soit précédée d'un concours, soit précédée d'une consultation rémunérée ».

<sup>(2)</sup> Loi MP, art 27 - Participation préalable de candidats ou de soumissionnaires.

## PHASE 2 : DÉTERMINATION DES QUALITÉS ESCOMPTÉES DU PROJET

Il existe un large éventail de critères pouvant être utilisés pour obtenir la « meilleure » offre suite à un appel d'offres, mais ils doivent toujours être adaptés au projet et à ses objectifs. Préconisations :

- les critères doivent être clairs et limités, car plus ils sont complexes et multiples, plus leur mise en œuvre devient difficile voire aléatoire ;
- les qualités recherchées doivent être cernées en amont, telles que :
  - esthétique
  - qualité architecturale
  - intégration urbaine
  - durabilité
  - coûts du cycle de vie
  - environnement
  - fonctionnalité

## PHASE 3 : DÉTERMINATION DES QUALITÉS ESCOMPTÉES DE L'ÉQUIPE DE MAÎTRISE D'OEUVRE

La détermination des critères de participation au marché doit être faite en considération des principes de libre accès à la commande publique et de proportionnalité. Il s'agit de déterminer les conditions minimales strictement nécessaires permettant au pouvoir adjudicateur de s'assurer que les candidats admis seront en mesure de réaliser les services formant l'objet du marché. Les conditions (capacités techniques et professionnelles, capacité économique et financière (chiffre d'affaires), etc..) doivent toutes être « liées et proportionnées à l'objet du marché ».

➔ **Il est renvoyé à la Fiche FP.10 (« Critères d'exclusion des participants ne répondant pas aux exigences légales ou aux critères minima de participation »).**

Il convient de choisir un nombre limité de critères clairs et pertinents (par exemple maximum de 4 ou 5 critères).

Les critères qualitatifs sont à privilégier.

Les équipes de maîtrise d'œuvre doivent être sélectionnées sur la base de critères privilégiant les compétences et la qualité des références. Choisir des équipes principalement sur le montant des honoraires ou la brièveté des délais constitue l'inverse d'une démarche de qualité, et peut se révéler dommageable pour la collectivité, la bonne gestion des deniers publics et la réussite de l'opération.

Une maîtrise d'œuvre structurée et expérimentée sécurisera la maîtrise d'ouvrage sur une opération complexe à forte technicité, un architecte connu pour son suivi de chantier et sa connaissance des entreprises locales aura le bon profil pour un chantier de restructuration nécessitant une présence et une autorité conséquente, une équipe particulièrement créative saura trouver des solutions originales, etc.

Pour choisir parmi toutes les candidatures, des critères de sélection, adaptés à la nature, la complexité et l'importance de l'opération, seront retenus, comme :

- la qualité de la production architecturale ou technique
- des références représentatives de la production de l'équipe de maîtrise d'œuvre
- le degré d'expérience et les éventuelles qualifications
- les études ou recherches effectuées
- les moyens humains et matériels

- la présence dans l'équipe de compétences spécifiques
- la réactivité et la connaissance du lieu et contraintes du projet, etc...

Le recours à des critères « quantitatifs » (nombre de références, chiffre d'affaires, etc.) est peu pertinent et ne peut prévaloir sur le critère majeur du choix : la qualité dans toutes ses composantes, en particulier celle de la production architecturale et technique des candidats.

➡ Il est renvoyé à la Fiche FP.11 (« Sélection des participants »).

En phase de sélection, après avoir choisi les critères pertinents, il faut donner à chacun une pondération relative.

Si le critère du prix est pris en considération, la première décision concerne le rapport entre le prix et la qualité, cette dernière ayant une importance primordiale.

En matière de conception, la pondération du prix ne devrait pas être supérieure à 20 %.

La deuxième décision est la pondération relative entre les critères de qualité.

Pour les marchés d'architecture et de l'ingénierie, une approche qualitative est toujours préférable à toute technique exclusive de pondération et/ou de hiérarchisation. Ajouter des valeurs totalement hétérogènes, sans aucun rapport entre elles aboutit forcément à un choix incohérent et à un résultat arbitraire. La qualité architecturale ou technique est une notion non quantifiable mais primordiale pour la réussite du projet.

➡ Il est renvoyé à la Fiche FP.12 (« Sélection des offres suivant les critères d'attribution du marché »).