



La qualité s'invente et se partage

mission
interministérielle
pour la qualité
des constructions
publiques

Septembre
2006

numéro
12-1

Annule et
remplace
le n° 12

médiations

La procédure négociée spécifique à la maîtrise d'œuvre

Modalités de choix d'une équipe de maîtrise d'œuvre dans le cadre de l'article 74.III b). du Code des Marchés Publics de 2006

Décret n°2006-975 du 1^{er} août 2006

Les missions de maîtrise d'œuvre, compte tenu de leur spécificité, font l'objet de dispositions particulières de mise en concurrence prévues à l'article 74 du code des marchés publics.

Parmi celles-ci figure une « procédure négociée spécifique » distincte de la procédure négociée prévue aux articles 65 et 66 (voir tableau comparatif p.12).

Article 74-III «[...] Pour les marchés de maîtrise d'œuvre d'un montant égal ou supérieur aux seuils des marchés passés selon une procédure formalisée, le pouvoir adjudicateur n'est pas tenu de recourir au concours de maîtrise d'œuvre dans les cas suivants :

[...]

Si le pouvoir adjudicateur ne retient pas la procédure du concours, la procédure applicable est :

a) soit celle de l'appel d'offres dont la commission est composée en jury tel que défini au I de l'article 24 [...]

b) soit la procédure négociée, si les conditions de l'article 35 sont remplies, après publicité préalable et mise en concurrence selon les modalités suivantes :

Dans ce cas, la mise en compétition peut être limitée à l'examen des compétences, références et moyens humains et matériels des candidats. Le pouvoir adjudicateur, après avis du jury tel que défini au I de l'article 24, dresse la liste des candidats admis à négocier, dont le nombre ne peut être inférieur à trois sauf si le nombre de candidats n'est pas suffisant. Le pouvoir adjudicateur engage les négociations. Au terme de ces négociations, le marché est attribué.

[...]

V- Pour les collectivités territoriales et les établissements publics locaux à l'exception des établissements publics de santé et les établissements publics sociaux ou médico-sociaux, c'est l'assemblée délibérante qui attribue le ou les marchés de maîtrise d'œuvre. »

1 Champ d'application de la procédure

Cette procédure sera utilisée pour les marchés supérieurs à 210.000 € H.T. pour les collectivités territoriales et 135.000 € H.T. pour l'Etat quand le pouvoir adjudicateur ne retient pas la procédure du concours et que les conditions décrites à l'article 35 sont remplies.

Notamment, l'article 35.I.2° du code des marchés publics prévoit qu'il peut être passé des marchés négociés avec publicité préalable et mise en concurrence pour « *les marchés et les accords-cadres de services, notamment [...] les marchés de prestations intellectuelles telles que la conception d'ouvrage, lorsque la prestation de services à réaliser est d'une nature telle que les spécifications du marché ne peuvent être établies préalablement avec une précision suffisante pour permettre le recours à l'appel d'offres* ».

A ce titre, pourront relever de la procédure négociée spécifique, les marchés de maîtrise d'œuvre qui comportent de la conception d'ouvrage. Tel sera le cas par exemple des marchés correspondant à une mission de base pour une opération de réhabilitation-réutilisation de bâtiment.

Elle devrait être utilisée en-dessous de 210.000 € H.T. pour les collectivités territoriales et 135.000 € H.T. pour l'Etat lorsque le montant estimé du marché s'en approche et que l'opération n'a pour objet la construction d'un bâtiment neuf.

En tout état de cause, le maître d'ouvrage peut y avoir recours quelque soit le montant du marché dès lors qu'il estime que l'enjeu de l'opération le mérite. Dans ce cas, la procédure complète doit être utilisée.

2 Déroulement de la procédure

2.1 - L'avis d'appel public à la concurrence

Cette procédure, requiert dans tous les cas un avis d'appel public à la concurrence.

Au-delà de 90.000 € H.T., cet avis est obligatoirement publié soit au Bulletin Officiel des Annonces des Marchés Publics (BOAMP) soit dans un journal habilité à recevoir des annonces légales.

En outre, si le pouvoir adjudicateur l'estime nécessaire, l'avis d'appel public à la concurrence sera publié dans un journal spécialisé correspondant au secteur économique concerné (article 40-III 1°).

Au-delà des seuils européens (135.000 € H.T. pour les marchés de l'Etat et 210.000 € H.T. pour les marchés des collectivités territoriales), l'avis est obligatoirement publié au Bulletin Officiel des Annonces de Marchés Publics (BOAMP) et au Journal Officiel de l'Union Européenne (JOUE) (article 40-III 2°).

Les avis de marché dont le montant estimé est supérieur à 90.000 € H.T. sont établis conformément à un modèle fixé par un arrêté du Ministre chargé de l'Economie (arrêté du 28 août 2006).

Pour les marchés dont le montant estimé est supérieur à 135.000 € H.T. pour l'Etat et 210.000 € H.T. pour les collectivités territoriales, les avis de publicité sont établis suivant les modèles fixés par le Règlement (CE) n°1564/2005 article 40-V du C.M.P.).

Ceux envoyés au BOAMP le sont obligatoirement par téléprocédure (article 40-VII).

Le délai minimal de réception des candidatures est de 37 jours (ou 30 jours si avis envoyé par voie électronique) à l'instar de celui qui est prévu pour la procédure négociée (art.65) à compter de la date d'envoi de l'avis.

Ce délai peut être réduit à 15 jours en cas d'urgence ne résultant pas du fait de la personne publique ou à 10 jours si l'avis est envoyé par voie électronique.

Pour définir la composition du dossier de candidature on se référera :

- d'une part, à l'article 45 du code des marchés publics qui définit les pièces administratives à fournir.
- Cet article délimite ce qui peut être demandé à l'appui des candidatures. Il ne peut être exigé que des renseignements ou documents permettant d'éva-

luer l'expérience et les capacités professionnelles, techniques et financières du candidat, ce qui exclut toutes demandes relatives au montant des honoraires de maîtrise d'œuvre, sous quelque forme que ce soit (montant, taux, note de complexité, même sous forme de fourchette).

Ces niveaux minimaux de capacités doivent être liés et proportionnés à l'objet du marché (art.45-1). On notera par ailleurs, que le code demande aux candidats de fournir une déclaration sur l'honneur pour justifier qu'ils ont satisfait notamment aux obligations fiscales et sociales (art.44-2°). Seul le candidat retenu à l'issue de la procédure devra fournir les certificats ou attestations pour que le marché lui soit attribué (article 46).

- d'autre part, au guide de la MIQCP « La sélection des candidatures »¹ pour le contenu du dossier de références (dossier type, affiches...) pour apprécier les capacités professionnelles des candidats.

2.2 - L'avis du jury

Un jury dont la composition est identique à celle des jurys de concours de maîtrise d'œuvre tels que définis à l'article 24-1 du code des marchés publics est chargé de proposer au maître d'ouvrage une liste d'au moins trois candidats admis à négocier.

En préalable à la réunion du jury, le pouvoir adjudicateur ouvre les enveloppes relatives aux candidatures et enregistre leur contenu.

S'il se trouve en présence de dossiers de candidatures incomplets, il pourra demander à tous les candidats concernés de compléter leur dossier dans un délai maximum de 10 jours (article 52-1). En outre, il en informe les autres candidats. Cette régularisation peut porter sur l'ensemble des pièces à fournir de nature purement administrative ou demandées au titre des justificatifs à fournir pour attester des capacités requises. La MIQCP propose d'utiliser cette souplesse donnée par le code. Bien entendu la régularisation se fera avant tout examen au fond des dossiers de candidatures.

Le pouvoir adjudicateur établit sous la forme d'un tableau la liste des candidats ; ce tableau étant destiné aux membres du jury, il ne doit pas faire apparaître un quelconque pré-classement des candidats pour ne pas empiéter sur les travaux du jury.

La sélection des candidats admis à négocier est une phase-clef et d'autant plus délicate que le nombre des candidatures est très souvent disproportionné. L'objectif est de sélectionner des équipes présentant des compétences et références ayant la meilleure adéquation avec le projet à réaliser.

Le maître d'ouvrage devra avoir défini les différentes compétences (qui ne sont pas nécessairement des entités économiques distinctes) plutôt que les métiers qu'il cherche à réunir dans l'équipe de maîtrise d'œuvre.

Les recommandations de la MIQCP dans le guide précité « La sélection des candidatures » relatives à l'élaboration du tableau de présentation des candidatures (dont un modèle figure en annexe de ce guide) restent d'actualité tout comme le mode opératoire pour le déroulement de la séance du jury (méthode des avocats notamment...).

Le maître d'ouvrage ne doit pas pour se « rassurer » limiter la demande de références à des ouvrages identiques à l'opération à réaliser. C'est d'ailleurs dans ce sens que l'article 52-1 du code précise désormais que « *l'absence de références relatives à l'exécution de marchés de même nature ne peut justifier l'élimination d'un candidat et ne dispense pas le pouvoir adjudicateur d'examiner les capacités professionnelles, techniques et financières des candidats* ».

Dans cette procédure, le jury proposera au maître d'ouvrage non seulement une liste motivée d'au moins trois candidats admis à négocier mais aussi pourra fort utilement conseiller le maître d'ouvrage en lui donnant des orientations pour la négociation.

Si le nombre de trois candidats admis à négocier semble suffisant pour la grande majorité des cas, ce nombre pourra être augmenté (4 ou 5) pour les opérations les plus importantes.

1 - Téléchargeable sur le site <http://www.archi.fr/MIQCP>

Le classement de ces candidats n'est ni prévu par le code des marchés publics, ni souhaitable afin d'assurer une égalité de traitement des candidats admis à négocier.

2.3 - La négociation

La négociation doit être l'instauration d'un dialogue privilégié et prospectif sur l'opération projetée et sur les moyens de la réussir.

Il s'agit pour la maîtrise d'ouvrage d'examiner avec les équipes candidates comment on pourra travailler ensemble et en particulier de gérer conjointement les difficultés nombreuses d'une opération de construction ou d'aménagement.

Faut-il rappeler la définition du mot « négociation » ? : série d'entretiens, d'échanges de vues, de démarches qu'on entreprend pour parvenir à un accord, pour conclure une affaire (*Le Petit Robert*).

La négociation permettra au maître d'ouvrage d'enrichir sa perception, des aptitudes respectives des équipes candidates à traduire dans l'espace le programme proposé. Symétriquement, les candidats seront sensibilisés sur les objectifs et les contraintes du maître d'ouvrage.

De la qualité de cet échange de vues naîtra la qualité du contrat qui constitue un moyen au service du véritable objectif : l'ouvrage lui-même tel qu'il existera dans l'espace et vivra dans le temps.

Cette phase de négociation devra être menée du côté de la maîtrise d'ouvrage par la personne habilitée à signer les marchés - ou si ce n'est pas possible par une personne ayant un niveau de représentation, d'implication dans le projet, d'autorité et de compétence suffisant pour parler au nom du maître d'ouvrage.

- Le maître d'ouvrage arrête au vu de la proposition du jury la liste des candidats admis à négocier (au moins 3).
- Le maître d'ouvrage, en préparation de cette phase de négociation, pourra recueillir des informations complémentaires sur ces candidats notamment en visitant leurs réalisations ou en interrogeant des maîtres d'ouvrage.

- Le maître d'ouvrage transmet le programme, l'enveloppe financière (et les modalités de son élaboration) et le projet de marché de maîtrise d'œuvre aux équipes admises à négocier.

Ce projet de marché doit rester très ouvert afin de permettre une véritable négociation sur l'ensemble des conditions techniques, administratives et financières du contrat. Toutefois, le maître d'ouvrage indiquera les quelques points qui lui paraîtraient intangibles et ses raisons afin que les candidats comprennent bien ses exigences.

- Après avoir laissé aux candidats le temps de prendre connaissance des documents qu'il leur a adressés (1 à 2 semaines), le maître d'ouvrage reçoit séparément chaque équipe.

Pour le maître d'ouvrage, il s'agit de présenter la maîtrise d'ouvrage et d'informer les candidats sur ses préoccupations et attentes majeures relatives à son projet.

Dans ce cadre, il présente son projet [genèse, programme, estimation financière, site (visite si possible)] et les conditions de sa mise en œuvre (projet de contrat).

Pour les équipes, il s'agit de donner envie au maître d'ouvrage de travailler avec elles.

Chaque équipe (dans toutes ses composantes principales et adaptées au projet) présente sa façon de travailler et la qualité de son travail en l'illustrant avec des opérations réalisées ou en cours (dossiers APS, DCE, détails de réalisation, mode opératoire sur le chantier...).

Chaque équipe fait état de sa perception des objectifs du maître d'ouvrage tels qu'ils ressortent des documents fournis (programme, calendrier prévisionnel, enveloppe financière, projet de contrat, etc.) et expose sa manière d'aborder la problématique posée et l'organisation qu'il envisage de mettre en place pour exécuter sa mission.

Il est rappelé qu'à ce stade, il ne peut être demandé d'engager les premières études de conception, sauf à prendre le risque d'une requalification de la procédure en « concours » dans la mesure où le maître d'ouvrage a volontairement choisi d'utiliser une procédure dérogatoire au concours. Se serait demander aux candidats un début d'exécution du futur contrat ce qu'interdit l'article 81.

Une discussion s'engage entre le maître d'ouvrage et chaque équipe, le maître d'ouvrage cherchant à mieux connaître les équipes notamment en s'appuyant sur les orientations éventuellement données par le jury. Les équipes posent au maître d'ouvrage toutes les questions soulevées par les documents qu'ils ont reçus.

S'agissant d'une négociation, la discussion s'engage librement, elle peut porter sur de multiples paramètres et est naturellement différente avec chaque équipe.

La MIQCP croit utile de proposer à titre d'aide mémoire une liste indicative (*voir annexe I*) de ce que pourraient être les « paramètres de la négociation » c'est-à-dire les paramètres ayant une influence plus ou moins directe sur le profil de mission et la rémunération correspondante. Celle-ci est non exhaustive des points qui peuvent être abordés par chacune des parties sous forme d'informations à livrer, d'objectifs à respecter, de questions à poser, ou d'éléments purement contractuels à négocier.

Il ne s'agit aucunement de normaliser une discussion, mais d'attirer l'attention des négociateurs sur les multiples paramètres qui feront que le futur contrat sera la réelle volonté des parties dans l'intérêt du projet.

Le maître d'ouvrage se devra toutefois de maintenir une égalité de traitement des équipes notamment sur la présentation de son projet et sur les éventuels compléments d'information ou de documents donnés relatifs au programme de l'opération et au contenu de l'enveloppe financière.

Les discussions relatives au projet de marché pourront porter sur des points différents sans qu'il soit nécessaire de répercuter sur toutes les équipes le contenu de ces discussions menées en bilatéral entre le maître d'ouvrage et chaque équipe. Il y aura seulement lieu de répercuter à l'issue de ces discussions les décisions prises par le maître d'ouvrage concernant l'évolution des composantes majeures du contrat pouvant avoir un fort impact sur les propositions qui seront faites par les candidats, ou des conditions que le maître d'ouvrage avait dans un premier temps réputées intangibles. Ce peut être notamment le cas s'il y a évolution du contenu de la mission (études d'exécution, OPC), du délai global de réalisation des études ou des travaux, des délais d'approbation du maître d'ouvrage.

Pour des opérations importantes (notamment au-dessus des seuils européens, en cas de dérogation à l'obligation de concours) le maître d'ouvrage pourra organiser une première réunion avec l'ensemble des équipes admises à négocier où il présentera son projet et recueillera les premières impressions des équipes s'il leur a adressé au préalable les documents programme, enveloppe financière et projet de contrat. Puis comme décrit précédemment, il rencontrera séparément chaque équipe.

- A l'issue de ces réunions, les équipes envoient au maître d'ouvrage une proposition de travail prenant en compte les discussions précédentes et ajustée aux moyens et à la personnalité de l'équipe candidate :

- Méthodologie (comment le maître d'œuvre compte dérouler son action, où se situent les points singuliers...);

- Conduite des études et des travaux (cohérence de l'équipe : qui fait quoi ?, quelles compétences supplémentaires il mobilisera...);

- Proposition de contrat (sur la base du projet remis par le maître d'ouvrage);

- Honoraires établis à partir des tâches et temps prévisionnels, de la qualification, des charges de l'équipe tenant compte de la gestion des risques et aléas (répartition selon les différentes phases de la mission et entre les membres de l'équipe, coût et responsabilité du mandataire commun).

- Lors d'une deuxième rencontre de négociation avec le maître d'ouvrage chaque équipe présente et commente sa proposition qui peut être précisée ou complétée en séance.

Dans cette procédure où toute remise de prestations préfigurant le projet par les candidats est exclue, la maîtrise d'ouvrage ne peut que construire un faisceau d'indices (*voir annexe II*) permettant de départager des équipes qui ont été présélectionnées sur leurs « références, compétences, et moyens », donc toutes réputées capables de mener le projet à bien. C'est au cours de cette deuxième partie de la procédure que le maître d'ouvrage devra affiner sa connaissance des équipes sur la base des propositions remises.

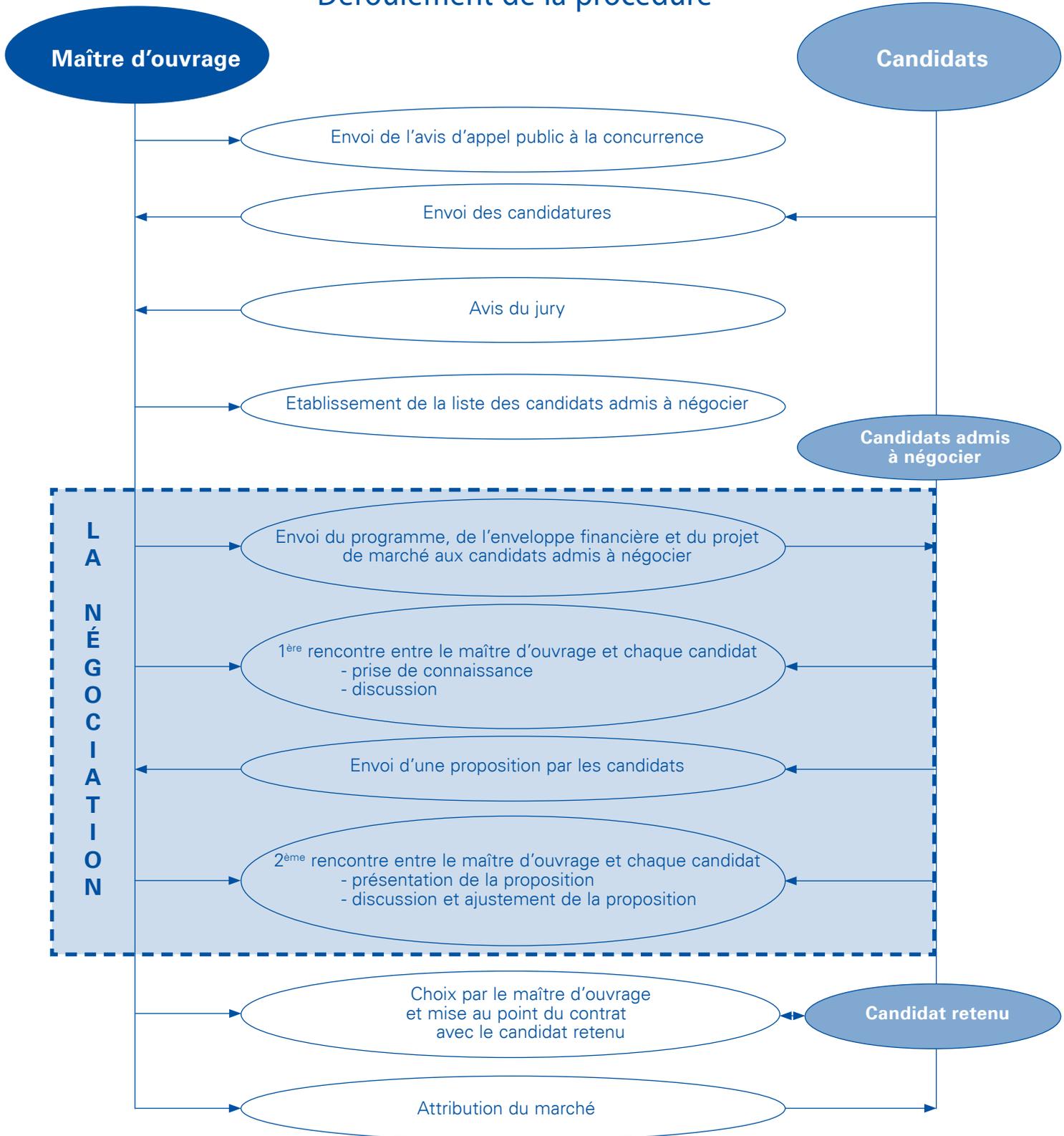
- A l'issue de ces réunions, le maître d'ouvrage met au point le marché avec l'équipe qui répond le mieux, au travers de sa proposition finale de travail, à ses attentes (compréhension du programme, cohérence de l'équipe, adéquation tâches/compétences mobilisées/temps prévisionnels/honoraires...).

Cette mise au point débouche sur un montant forfaitaire fondé en particulier sur le contenu de la mission qui sera confiée au prestataire et les conditions de son exécution telles qu'elles résultent de la négociation.

2.4 - L'attribution du marché de maîtrise d'œuvre

Le pouvoir adjudicateur (maître d'ouvrage Etat) ou l'assemblée délibérante (maître d'ouvrage collectivité territoriale) attribue le marché.

Déroulement de la procédure



Annexe I les paramètres de la négociation

(Ces paramètres avaient déjà été proposés par la MIQCP lors du « guide de négociation » de 1994)

A - les paramètres liés aux contraintes physiques du contexte et à l'insertion du projet dans l'environnement

1. La qualité du sol et du sous-sol peut entraîner des sujétions de fondations (zones inondables, terrains pollués, anciennes carrières), ou d'implantation, ayant des répercussions sur l'architecture elle-même et donc une recherche plus difficile des solutions optimales.

2. Les contraintes physiques : la géométrie du terrain (par exemple des pentes importantes), l'existence de risques (exemple : de caractère sismique ou d'inondabilité) peuvent s'avérer très contraignantes du point de vue des études, de l'organisation et de la conduite du chantier.

3. L'existence de nuisances (par exemple phoniques notamment dans les zones aéroportuaires, autoroutières, ferroviaires) nécessitant des études architecturales ou techniques supplémentaires et pouvant entraîner des prestations inhabituelles.

4. La situation du terrain : sites sensibles ou protégés nécessitant l'intervention de spécialistes du paysage ou de l'environnement, un contexte urbain contraignant peut entraîner des difficultés de mitoyenneté ou de raccordement physique (juxtapositions, superpositions, voire des reprises en sous-œuvre). Par ailleurs la présence d'infrastructures importantes notamment tunnels, collecteurs d'égouts, etc... peut venir compliquer les tâches de conception ou de réalisation.

5. Les programmes de réhabilitation sont par définition fortement contraints (bâtiment existant, caractère patrimonial, changement d'usage, milieu occupé) et nécessitent un surcroît à études pour résoudre l'équation « contenu-contenant ». Ils exigent une prise de risque lorsque les reconnaissances techniques sont incomplètes voire inexistantes.

6. Un contexte réglementaire exigeant : existence de servitudes publiques ou privées à fortes contraintes, de sites protégés, de monuments historiques, ou de secteurs sauvegardés, nécessitant des démarches et la production de dossiers supplémentaires.

B - les paramètres dus à la nature du programme et à la spécificité du projet

1. La multiplicité et l'imbrication des fonctions : le nombre de fonctions principales, leurs contraintes et leurs conséquences (notamment en termes réglementaires) sont des facteurs de complexité.

2. Le caractère d'innovation ou d'expérimentation du programme ou des techniques : le degré d'innovation soit du programme, soit des techniques, peut nécessiter des recherches particulières (documentaires, études de prototypes, calculs, simulations ou essais) qui peuvent être très importantes.

3. Le niveau de performance des ouvrages peut se révéler facteur de complexité (qualité environnementale, performances thermiques, acoustiques, en sûreté, en « intelligence » du bâtiment, etc...). Le niveau de classement des immeubles en regard des réglementations, notamment sécurité incendie, est un paramètre à prendre en compte.

4. La technicité des installations, la nature des ouvrages ou les besoins du programme, peuvent demander des études poussées, par exemple en matière de réseaux (courants forts ou faibles, fluides divers). Par ailleurs, un nombre important de techniques à traiter nécessitera une coordination plus complexe (ouvrages industriels ou médicaux par exemple).

5. L'étendue des compétences nécessaires, plus généralement, l'intervention de spécialistes parmi l'équipe de maîtrise d'œuvre peut être dictée par le recours à des techniques peu courantes pour le type d'ouvrage considéré ou par des fonctions d'usage particulières. C'est par exemple un niveau d'exigence en matière de décoration intérieure, l'emploi, à la demande du maître d'ouvrage de matériaux peu courants ou de procédés particuliers entraînant des recherches ou des prestations inhabituelles, ou le recours à des disciplines spécifiques.

C - les paramètres concernant « les exigences contractuelles »

Celles-ci correspondent à des demandes particulières de la maîtrise d'ouvrage, ayant des conséquences sur la qualité ou la quantité des prestations de l'équipe de maîtrise d'œuvre, celles-ci pouvant ou non être relatées dans le CCAP, donner lieu ou non à des missions spécifiques ou complémentaires.

1. L'organisation de la maîtrise d'ouvrage : la nature institutionnelle de la maîtrise d'ouvrage et (ou) une organisation complexe de celle-ci peuvent rendre le dialogue et le déroulement des opérations plus difficiles ou plus délicats. Par exemple, par multiplication des interlocuteurs, des propositions à effectuer ou des validations à obtenir. En outre, le maître d'ouvrage pourra faire part d'exigences supplémentaires en matière d'étendue des compétences de la maîtrise d'œuvre, ce qui fera naître des besoins supplémentaires de coordination.

2. La qualité du programme : des données programmatiques partielles ou incomplètes, ou leur fourniture tardive, voire même le caractère fluctuant de celles-ci au-delà de l'évolution normale du programme telle qu'elle a été prévue par la loi MOP, peuvent entraîner des remises en cause importantes dans le déroulement des études et donc le renchérissement de celles-ci. Ce critère n'est que partiellement appréciable au moment de la signature du contrat.

3. La demande de prestations supplémentaires ou spécifiques : c'est par exemple, une demande du maître d'ouvrage en matière de dossiers intermédiaires, à remettre au fil des études, en sus des dossiers explicitement prévus pour chaque élément de mission. Ils peuvent s'accompagner d'une aide administrative au-delà de l'assistance normalement prévue par la MOP. Plus généralement, est concernée la production de documents spécifiques inhabituels (maquettes, perspectives nombreuses...) pouvant faire l'objet de devis particuliers.

C'est aussi des démarches spécifiques et/ou des dossiers d'ordre administratif éventuellement rendus nécessaires du fait des données et contraintes des paramètres « A » et « B ».

4. Le calendrier le phasage des études et des travaux, le degré d'incertitude sur le calendrier de l'opération, l'existence des tranches conditionnelles ou optionnelles peuvent donner lieu à un renchérissement à convenir de la mission de maîtrise d'œuvre. En effet, l'interruption de l'enchaînement logique des missions, la parcellisation des prestations, ainsi que des procédures particulières de validation peuvent générer des dysfonctionnements reconnus au sein de l'équipe de maîtrise d'œuvre.

5. Le délai des études et des travaux : un délai anormalement court accordé à l'équipe de maîtrise d'œuvre peut nécessiter la mise en place d'une surcapacité temporaire. A l'inverse, un trop grand étalement de la mission dans le temps obligera, quelquefois, le maître d'œuvre à des frais supplémentaires, soit pour recourir à de nouvelles équipes (information, mise à niveau, perte de temps), soit pour immobilisation.

6. Des exigences économiques performantielles peuvent être demandées par le maître d'ouvrage. La recherche de sources d'économies inhabituelles, l'obtention de ratios coût / m² exceptionnels pour le type d'ouvrage considéré, peut nécessiter des recherches spécifiques, renchérisant les études.

7. Le taux de tolérance : une réduction exceptionnelle du taux de tolérance ou le déplacement vers l'amont de l'engagement sur un coût prévisionnel sont des facteurs non négligeables de renchérissement des études et notamment du travail d'estimation pour répondre à ces contraintes.

8. L'emploi de méthodes ou d'outils particuliers, l'imposition de méthodes de production particulière (par exemple exigences en matière de DAO, « armoires informatiques », messageries), entraîneront un surcoût pour la maîtrise d'œuvre (acquisition de matériels ou de logiciels spécifiques, personnels spécialisés) en phase études et travaux.

9. Le mode de dévolution des travaux aura une influence sur le travail de la maîtrise d'œuvre notamment en phase assistance aux contrats de travaux selon que la consultation aura lieu en entreprise générale ou en corps d'état séparés. De même, la période dans laquelle se situera le lancement d'appel d'offres (phase avant-projet définitif, phase projet) aura des conséquences sur celui-ci, y compris sur l'élément de

mission projet en cas de consultation sur avant-projet définitif. Enfin, la consultation anticipée pour un ou plusieurs lots de technicité particulière, conduisant à transformer pour ces lots les éléments de mission de maîtrise d'œuvre en élément de mission spécifique, aura une incidence sur le montant du contrat. En outre, l'utilisation de procédures expérimentales pour la passation des marchés pourra avoir une influence sur la phase assistance aux contrats de travaux.

10. La gestion des variantes d'appel d'offres : un important nombre de variantes et (ou) d'options, à la demande du maître d'ouvrage impliquera un surcoût de prestations lors des phases projet et assistance aux contrats de travaux. De plus, la prise en compte, au-delà de ce qu'il est stipulé dans l'article 7 du décret, des variantes retenues entraînera la reprise du projet et pourra avoir des incidences financières importantes.

11. Sujétions particulières de chantier et déplacements : notamment l'éloignement géographique, l'existence de règlement interchantiers pour des opérations importantes d'urbanisation, la nécessité de livraison partielle du bâtiment, la continuité de l'occupation ou de l'activité sur le site en cours de travaux, seront sources de charges supplémentaires pour l'équipe de maîtrise d'œuvre durant le chantier.

12. Conditions contractuelles spéciales : les conditions de garanties et d'assurances, les modalités et les délais de paiement (exceptionnellement courts ou longs), auront des effets minérateurs ou majorateurs sur la rémunération du maître d'œuvre.

13. Aléas : devront également être abordés les aléas qui entraînent des prestations supplémentaires que la maîtrise d'ouvrage et la maîtrise d'œuvre ne peuvent pas évaluer a priori et qui devront faire l'objet d'un traitement contractuel au cas par cas.

La gestion d'équipements exclus du montant des travaux ou la gestion des possibilités d'extensions futures feront l'objet de négociations spécifiques.

Les autres missions que le maître d'ouvrage peut confier au maître d'œuvre viendront modifier le forfait de rémunération et feront l'objet d'une négociation spécifique.

Annexe II le faisceau d'indices

Comme tout prélude au choix d'un prestataire intellectuel, la rencontre entre les équipes de maîtrise d'œuvre candidates et le maître d'ouvrage est essentielle pour compléter les propositions écrites ou chiffrées. Il s'agit bien pour ce dernier de se déterminer sur une collaboration future pendant toute la durée de l'opération, ceci dans une relation des responsabilités partagées, de confiance, de respect mutuel, facteurs incontournables de la réussite finale du projet.

La MIQCP suggère ci-après une liste non exhaustive des thèmes que le maître d'ouvrage devrait avoir en tête lors des entretiens avec les équipes candidates. Le terme de « FAISCEAU D'INDICES » est proposé pour rappeler aux maîtres d'ouvrage que, contrairement à l'achat de biens manufacturés, le choix d'une équipe de maîtrise d'œuvre, en l'absence de projet pré-établi, ne peut s'opérer qu'après avoir rassemblé un maximum d'indices permettant de se forger une conviction.

- Commentaire de l'équipe sur la méthode proposée par écrit : comment la maîtrise d'œuvre compte-t-elle dérouler son action, repérage des points singuliers, des risques, des décisions à prendre, ...
- Organisation du travail : présence au sein de l'agence d'une « démarche qualité », expérience commune avec co-traitants et sous-traitants éventuels, ...
- Capacité de l'équipe à identifier, classer et hiérarchiser les objectifs exprimés à travers le programme et commentés lors du premier entretien.
- Preuves de dynamisme : réactivité et intuitivité face aux objectifs et contraintes de la maîtrise d'ouvrage.
- « Culture d'agence », le système de valeurs portées par celle-ci, stabilité dans le temps, souplesse d'adaptation, implication des collaborateurs, ...
- Qualifications et expériences des personnes physiques appelées à conduire les études et le chantier, désignation de l'interlocuteur principal.
- Capacité à maîtriser un budget, un calendrier, un chantier.
- Sensibilité aux préoccupations de qualité environnementale.
- Niveau de conscience des engagements contractuels, capacité à proposer des solutions contractuelles dans l'intérêt du projet et des deux parties - valorisation des contraintes et des risques.
- Justification des honoraires demandés par une organisation prévisionnelle du travail et du volume de celui-ci ; commentaire des tâches et des temps correspondants selon les différentes phases de la mission et entre les membres de l'équipe.
- Aptitude à donner « envie de faire confiance » - qualités humaines d'écoute, de dialogue, esprit de partenariat, ...

Tableau comparatif

Procédure négociée (hors maîtrise d'œuvre)	Procédure négociée spécifique (maîtrise d'œuvre)
Articles 65 et 66	Article 74-III-b
<p style="text-align: center;">AAPC</p> <p style="text-align: center;">↓</p> <p style="text-align: center;">Candidatures</p> <p style="text-align: center;">↓</p> <p style="text-align: center;">Sélection des candidats admis à remettre une offre (au moins 3)</p> <p style="text-align: center;">↓</p> <p style="text-align: center;">Lettre de consultation</p> <p style="text-align: center;">↓</p> <p style="text-align: center;">Offres</p> <p style="text-align: center;">↓</p> <p style="text-align: center;">Négociation avec les candidats sélectionnés</p>	<p style="text-align: center;">AAPC</p> <p style="text-align: center;">↓</p> <p style="text-align: center;">Candidatures</p> <p style="text-align: center;">↓</p> <p style="text-align: center;">Choix d'au moins trois candidats par le maître d'ouvrage après avis du jury</p> <p style="text-align: center;">↓</p> <p style="text-align: center;">Négociation avec les candidats sélectionnés</p>



mission
interministérielle
pour la qualité
des constructions
publiques

Arche Sud
92055 La Défense Cedex
Téléphone : 01 40 81 23 30
Fax : 01 40 81 23 78
www.archi.fr/MIOCP

