

5. En dessous des seuils, la procédure adaptée sans remise de prestations ou le concours pour toute opération présentant un enjeu architectural et urbain

Le choix de la procédure appropriée et correctement menée garantit l'efficacité de la commande et la bonne utilisation des deniers publics.

En dessous des seuils, le maître d'ouvrage a le choix entre utiliser une procédure formalisée ou déterminer une procédure adaptée, dans le respect du cadre légal et réglementaire et des principes de liberté d'accès à la commande publique, de transparence des procédures et d'égalité de traitement des candidats.

Le choix de la procédure dépend de l'enjeu de l'opération.

Une opération à fort enjeu architectural nécessitera l'organisation d'un concours permettant le choix entre plusieurs projets, le maître d'ouvrage devant en respecter tout le formalisme (jury, anonymat, prime).

Dans les autres cas, le choix d'une procédure favorisant le dialogue, étape indispensable à une collaboration efficace et à une réalisation de qualité est à privilégier.

Conseil: Le choix d'une procédure qui s'inspire de l'appel d'offres, une erreur aux graves conséquences pour la qualité du projet et les besoins à satisfaire. Ce type de procédure est très utilisé pour les marchés de fourniture ou de travaux. Toutefois, choisir un concepteur, sur le critère essentiel du prix qui prévaut généralement sur la prise en compte des compétences et références, ne s'inscrit pas dans une démarche qualité. La contractualisation d'un marché de maîtrise d'œuvre dont la durée d'exécution est longue nécessite dialogue, mise au point et négociation.

La procédure adaptée sans remise de prestations

Il s'agit d'une procédure restreinte qui permet de sélectionner des candidats sur leurs compétences, références et moyens, puis de négocier avec le candidat ayant remis la meilleure offre.

L'organisation de cette procédure est aisée et n'implique pas de commencement de réponse au programme de l'opération. Elle permet de privilégier le dialogue, étape indispensable pour une bonne compréhension des besoins du maître d'ouvrage et la mise au point des conditions d'exécution du futur marché.

La négociation permet de vérifier, avant de contractualiser, le professionnalisme et la capacité d'écoute de l'équipe. La dimension relationnelle est importante, le maître d'ouvrage choisissant une équipe de maîtrise d'œuvre avec qui il va collaborer pendant plusieurs années.

Le maître d'ouvrage doit d'abord définir des critères de sélection des candidats adaptés à la nature, la complexité et l'importance de l'opération tels que notamment : la qualité de la production architecturale, des références représentatives de l'équipe, son degré d'expérience, les études ou recherches effectuées, ses moyens humains et matériels, la présence dans l'équipe de compétences spécifiques, etc.

Conseil : Ces critères ne doivent pas être pondérés. On gagnera à les exprimer simplement, sans exigences excessives. Il n'est pas utile de multiplier les demandes de compétences spécifiques qui pourront, le cas échéant être amenées par des sous-traitants.

Un premier choix restreint est réalisé dans le cadre d'une analyse des candidatures, sur la base d'un dossier d'œuvres présentant les expériences et capacités des équipes candidates.

Le maître d'ouvrage invite ensuite tous les candidats retenus à remettre une offre.

Conseil : Avant la remise des offres le maître d'ouvrage peut organiser une rencontre avec les équipes pour expliquer le programme, ses attentes et les enjeux de l'opération, et répondre aux éventuelles questions des candidats.

Les candidats établissent leur offre contractuelle en évaluant les moyens et dispositions nécessaires à l'exécution de la mission et l'organisation de leur équipe, en fonction des spécificités du programme. L'offre ne comprend aucun élément de rendu graphique ou descriptif concernant le futur projet.

Les offres sont analysées et classées.

Le maître d'ouvrage engage ensuite une négociation avec le soumissionnaire dont l'offre est classée première, négociation qui permettra d'aborder le contenu de la mission et les clauses contractuelles.

Si la négociation aboutit, le marché est attribué.

Si la négociation échoue, le soumissionnaire classé premier est informé du rejet de son offre et le maître d'ouvrage prend contact, dans les mêmes conditions, avec le soumissionnaire classé second.

Déroulement de la procédure adaptée

Étape 1

Publicité

Préparez votre dossier de consultation et diffusez un avis de marché

1. Définissez au préalable comme l'exige l'article L. 2421-1 du CCP :
 - Le programme précis de l'opération (enjeux de l'opération, fonctionnalités, surfaces, organigrammes, contraintes, descriptions, etc.).
 - L'enveloppe financière prévisionnelle des travaux (estimée à partir d'opérations similaires voisines et récentes, de ratios au m² ou de toute autre approche).
Conseil : *Pour ce faire, vous pouvez vous rapprocher de votre CAUE ou d'un conseil extérieur (AMO, Programmiste, etc.).*
2. Estimez le montant des honoraires de la maîtrise d'œuvre ce qui vous permettra de vérifier que la procédure à mettre en œuvre est bien une procédure adaptée (l'estimation doit être inférieure au seuil de procédure formalisée).
3. Publiez un avis de marché dans un journal d'annonces légales ou au BOAMP si le montant du marché de maîtrise d'œuvre est supérieur à 90 000 € HT ou sur tout support de votre choix en dessous de ce montant.

Contenu de l'avis de marché

- Donnez les renseignements essentiels : objet du marché, contenu de la mission, montant estimé des travaux.
- Énoncez clairement dans l'avis de marché le déroulement de la procédure :
Procédure adaptée ayant pour objet de sélectionner 3 candidats invités à remettre une offre puis de négocier avec le soumissionnaire ayant présenté la meilleure offre contractuelle et financière. En cas d'échec de la négociation avec ce dernier, négocier avec les soumissionnaires suivants, selon leur ordre de classement.
- Précisez les critères de sélection des candidats : compétences, références et moyens.
Aucune disposition du Code de la commande publique ne prévoit ni la pondération ni la hiérarchisation des critères de sélection des candidatures.
Conseil : *Pour sélectionner les candidats, le recours à des critères « quantitatifs » (nombre de références, chiffre d'affaires, délais des études, etc.) n'est pas 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.*

- Précisez le délai de réception des candidatures
Laissez un délai suffisant aux candidats pour la remise de leur dossier de candidature, en prenant en compte la complexité du marché public et le temps nécessaire aux opérateurs économiques pour préparer leur candidature (article R. 2143-1 du CCP).
Une publicité adaptée, qui fixerait un délai de réception des candidatures trop court, pourrait être considérée comme insuffisante, au regard des principes de transparence et d'égalité de traitement.
 - Précisez le nombre de candidats admis à présenter une offre
Conseil : **Retenir 3 candidats est largement suffisant.**
 - Précisez les critères d'attribution du marché parmi lesquels doivent figurer le prix des prestations et des critères qualitatifs comme le savoir-faire, l'efficacité, l'expérience ou la fiabilité de l'équipe.
Conseils : **Il est utile de rappeler, concernant le critère prix, que le plus déterminant pour le maître d'ouvrage est bien le coût de réalisation et d'exploitation de son ouvrage. Une rémunération insuffisante du maître d'œuvre ne peut conduire, par manque d'optimisation technique, qu'à peser sur le coût final global de l'opération. Afin de ne pas être tenté de classer en tête les offres proposant les honoraires les plus bas, le maître d'ouvrage formule le critère prix en termes « d'adéquation du prix avec la complexité et l'étendue de la mission à réaliser ».**
Évitez l'introduction d'un critère sur les délais d'études. Avec le marché de maîtrise d'œuvre, le maître d'ouvrage achète du temps passé par des professionnels compétents à concevoir, optimiser et contrôler la construction d'un équipement public. Réduire ce temps passé est donc préjudiciable à la qualité du bâtiment, et va se traduire par une augmentation du coût de construction et de fonctionnement du futur équipement. La négociation permettra d'affiner et de contractualiser les délais pertinents.
 - Placez tous les documents de la consultation, y compris l'avis de marché sur un profil d'acheteur.
Le profil d'acheteur est le site dématérialisé du maître d'ouvrage permettant de mettre les documents de la consultation à disposition des opérateurs économiques par voie électronique et de réceptionner par voie électronique les documents transmis par les candidats et les soumissionnaires.
- 4.** Demandez à chaque candidat un dossier de candidature simplifié accompagné d'un dossier d'œuvres constitué d'une liste de références, non limitées dans le temps, au format A4, et de la présentation visuelle sur un format A3 des œuvres significatives de l'agence parmi ses références.
Conseil : **Plutôt que de demander des références identiques à l'objet du marché, il est préférable de demander aux candidats de présenter des opérations de complexité ou de contexte similaire (neuf ou réhabilitation par exemple) démontrant leurs capacités à réaliser le programme envisagé.**
Télécharger le cadre de présentation simplifié des références à utiliser dans le cadre de vos consultations : <http://www.architectes.org/documents-types-pour-la-commande-publique>

Étape 2

Analyse des candidatures et sélection des candidats

Examinez les candidatures afin d'en retenir un nombre restreint

1. Réceptionnez les dossiers de candidature et éliminez ceux reçus hors délais.

2. Examinez les références, compétences et moyens de chaque candidat.

Conseil : Il est recommandé de vous faire assister par une commission que vous aurez spécialement composée. Pensez à y associer des architectes qui vous donneront un éclairage professionnel sur les dossiers de candidatures.

En cas de candidatures groupées, l'appréciation des capacités professionnelles, techniques et financières est globale. Il n'est pas exigé que chaque membre de l'équipe ait la totalité des capacités requises pour l'exécution du marché.

3. Sélectionnez les candidatures en fonction des critères indiqués dans l'avis de marché.

Identifier les 3 meilleures équipes est généralement suffisant.

Conseil : Une approche sensible est toujours préférable à toute technique 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 est une notion non quantifiable mais primordiale pour la réussite de votre projet.



Centre de loisirs Pablo Neruda, Chevilly-Larue, Sylviane Saget architecte © Jérôme Fleurier

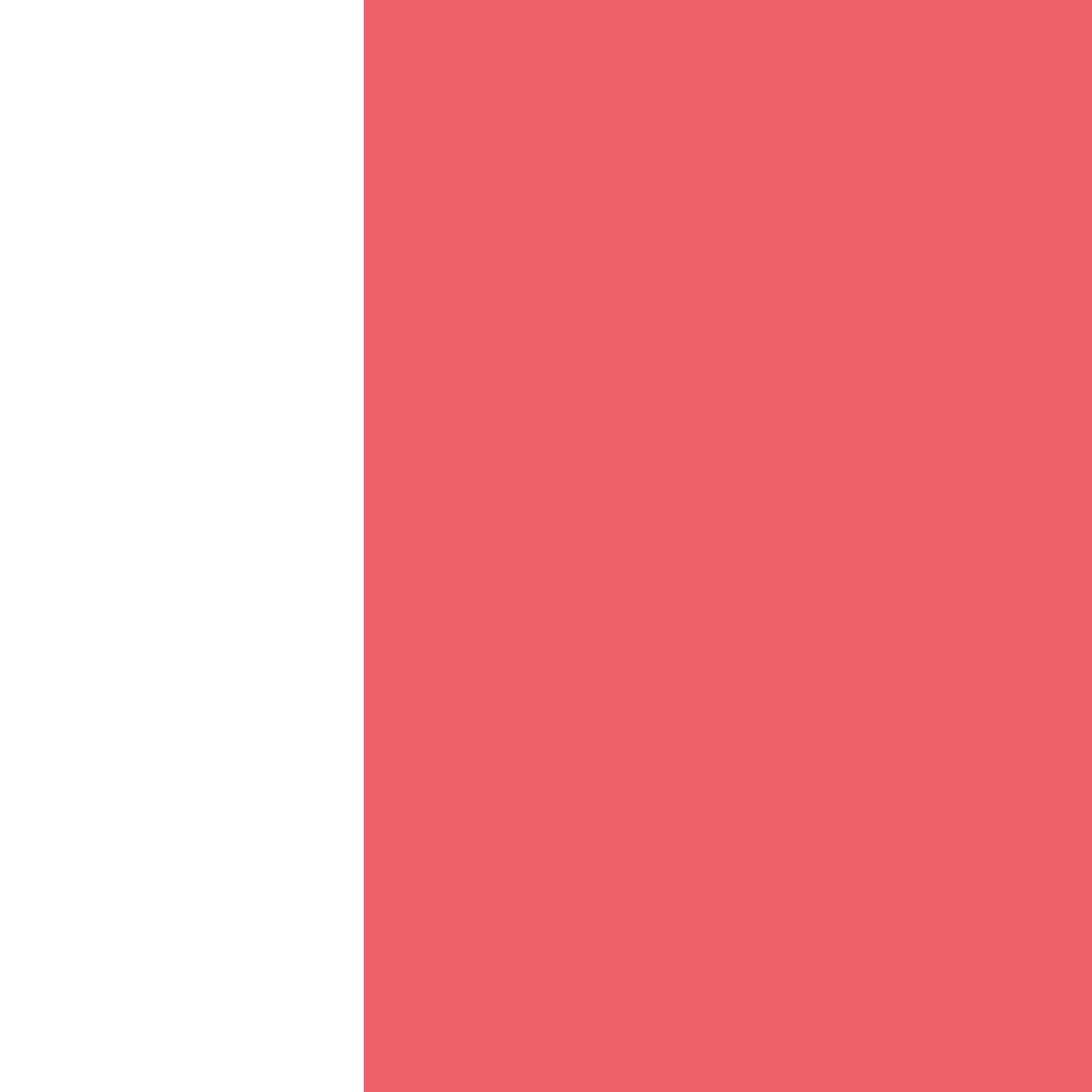
Étape 3

Analyse des offres et négociation avec l'auteur de la meilleure offre

1. Invitez les candidats retenus à vous remettre, dans un délai raisonnable, leur offre et la justification qu'ils ne sont pas dans un cas d'interdiction de soumissionner (article R. 2144-5 du CCP). Ils doivent donc vous adresser leurs attestations fiscales et sociales.
2. Analysez les offres et classez-les au regard des critères énoncés dans les documents de la consultation. Le maître d'ouvrage met en œuvre tous moyens lui permettant de détecter les offres anormalement basses. Lorsqu'une offre semble anormalement basse, il exige que l'opérateur économique fournisse des précisions et justifications sur le montant de son offre. Si, après vérification des justifications fournies par l'opérateur économique, il établit que l'offre est anormalement basse, il la rejette (article L. 2152-6 du CCP).
3. Rencontrez le soumissionnaire classé premier et négociez avec lui son marché. Lors de la négociation, pourront être abordés les différents éléments propres à l'opération : les contraintes de l'opération et du programme, les clauses contractuelles (l'organisation de la maîtrise d'ouvrage, le calendrier des études, les délais de réalisation, le prix, les taux de tolérance, le mode de dévolution des marchés de travaux, les pénalités, l'assurance, etc.), puis l'adéquation de la proposition du maître d'œuvre avec tous ces éléments.
4. Si la négociation aboutit, attribuez le marché.
5. Si la négociation échoue, informez le soumissionnaire du rejet de son offre et engagez une négociation avec le soumissionnaire classé second. Vous devrez être en mesure de justifier les motifs qui ont conduit au rejet de l'offre. Vous serez en effet tenu de les communiquer au soumissionnaire s'il vous en fait la demande par écrit.
6. Informez les autres soumissionnaires du rejet de leur proposition.
Conseil : Pensez à publier un avis d'attribution, ce qui vous permet de sécuriser la procédure, cette publication faisant courir les délais de recours contentieux.
7. Notifiez le marché à l'attributaire.

La version initiale de ce guide a été élaborée conjointement par l'Ordre des architectes, le Secrétariat général et la Direction générale des patrimoines du Ministère de la culture et de la communication, la Mission interministérielle pour la qualité des constructions publiques et la Fédération nationale de conseils d'architecture, d'urbanisme et de l'environnement.

Édition mai 2016 - mise à jour janvier 2020



**ORDRE
DES
ARCHITECTES**



Tour Maine Montparnasse |
33 avenue du Maine |
BP 154 | 75755 Paris cedex 15 |

t. +33 (0)1 56 58 67 00 |
f. +33 (0)1 56 58 67 01 |
www.architectes.org