

Introduction

Après une dizaine d'années de pratique des marchés d'architecture, la Cellule architecture de la Fédération Wallonie-Bruxelles souhaite mettre son expérience à la disposition des Maîtres d'ouvrages publics.

En 9 étapes, pas à pas, ce guide accompagne le Maître d'ouvrage tout au long d'un processus qui soutient la qualité architecturale. Un contexte bien identifié, un programme clairement défini, une compétition saine, rigoureuse et transparente, soutenue par un Jury à l'esprit ouvert, sont autant de gages qui donneront corps à la créativité et forme à l'ambition du projet. Tirer les projets vers le haut, vers davantage de justesse dans la prise en compte des conditions du contexte, dans la réponse aux enjeux fonctionnels et aux objectifs environnementaux, tels sont les défis

à relever dans le choix d'une équipe de conception.

Si tout investissement dans un équipement public est porteur des valeurs de la collectivité qu'il représente, il est aisé d'admettre que ce choix, qui s'inscrit dans la durée, mérite notre plus grande attention.

La Cellule architecture est à votre disposition pour vous y aider.

Renvoi vers les modèles

Tous les éléments de texte soulignés renvoient à un document-type téléchargeable en marge.

1. Un guide pratique

Le projet pour un nouveau bâtiment public, pour un nouvel aménagement paysager, pour une transformation ou une extension, naît de plusieurs exigences et volontés et est souvent le résultat d'un long cheminement.

Ce **guide pratique** démarre au moment où le projet prend forme et entre dans une première phase opérationnelle : **la désignation d'une équipe d'auteurs de projet** qui sera chargée de toutes les études et du suivi des travaux pour réaliser le projet. Autrement dit, il propose des **outils pratiques et conceptuels** pour conduire un « marché d'architecture » de manière qualitative.

Le processus proposé vise en effet à garantir les objectifs suivants :

- la **qualité architecturale** des propositions
- la **cohésion** des parties prenantes autour du projet lauréat
- le **respect** du travail des équipes
- la **transparence** et la **communication** autour des choix
- la participation au développement de la **culture architecturale**.

Ce guide pratique s'adresse donc à tous les Maîtres d'ouvrages publics qui souhaitent inscrire leur démarche dans de tels objectifs.

Il est basé sur le processus expérimenté depuis plusieurs années par la **Fédération Wallonie-Bruxelles** et plus particulièrement par la **Cellule architecture**.

Les procédures et les documents types proposés (cliquer [ici](#) pour une vue d'ensemble) sont utilisés pour les projets de la Fédération Wallonie-Bruxelles co-pilotés par la Cellule architecture, pour tous les projets culturels subsidiés par la FW-B et pour tous les projets d'autres pouvoirs adjudicateurs accompagnés par la Cellule architecture.

Ces outils sont mis à la disposition de tous les pouvoirs adjudicateurs.

La mise en ligne de ces outils marque la volonté de la Cellule architecture d'encourager et de faciliter la mise en œuvre de bonnes pratiques par tous les Maîtres d'ouvrages publics en Belgique francophone.

2. Les principes fondamentaux

Les principes fondamentaux du processus proposé sont les suivants :

- **accès au marché par tous**, sans impositions excluantes tels que les chiffres d'affaires ou les références réalisées
- **approche qualitative** et ouverte du programme : énonciation d'**enjeux**, d'**objectifs** et de **besoins** plus que des propositions de solutions
- **des équipes complètes, pluridisciplinaires**, qui assurent l'ensemble des études d'architecture, d'ingénierie, d'acoustique, de design signalétique et mobilier, etc.
- **pas de mise en concurrence des honoraires** : la compétition porte sur les idées, le concept à l'intérieur d'un cadre donné
- **une procédure en deux temps** afin de mettre au travail un nombre limité d'équipes
- élaboration d'une première ébauche de projet (**pré-esquisse**) par les équipes sélectionnées
- **présence d'un Jury** composé de toutes les parties prenantes et d'experts extérieurs
- **présentation orale** des offres devant le Jury
- **dédommagement aux équipes soumissionnaires** pour leur pré-esquisse (chaque équipe reçoit le même montant pour le travail réalisé).

3. La procédure négociée avec publicité

La procédure négociée avec publicité est la procédure de marché public qui correspond le mieux à ces principes. Tous les documents types contenus dans ce **guide pratique**, y compris le Cahier des charges 'type', sont rédigés en fonction de ce choix de base.

Il s'agit d'une procédure qui est régie par la loi du 15 juin 2006 (relative aux marchés publics et à certains marchés de travaux, de fournitures et de services), article 26, §2, 3°. Elle est décrite par la Commission européenne comme étant la plus indiquée pour des **marchés de services de nature intellectuelle et créative** tels que les marchés d'architecture.

Une motivation plus approfondie du choix de cette procédure se trouve dans la section 'Étapes préalables' de ce Guide. Les atouts de cette procédure, que ni le concours ni l'appel d'offres ne peuvent offrir, sont principalement de trois ordres :

- possibilité pour les concurrents de rencontrer le Maître d'ouvrage et d'échanger des réflexions qui participent à la clarification des enjeux du programme (**séance de questions-réponses**)
- **pas d'anonymat**, ce qui permet la présentation orale des pré-esquisses devant le Jury, essentielle pour bien cerner les enjeux de chaque proposition
- possibilité, en cas d'incertitude, de rencontrer à nouveau les équipes en balance afin qu'elles précisent ou modifient leur offre (**négociation**).

Il est à noter que tant le Maître Architecte de la Région de Bruxelles-Capitale que le Vlaams Bouwmeester du Gouvernement flamand préconisent la procédure négociée ne fût-ce qu'au stade final de leurs procédures.

Si le présent guide décrit essentiellement la procédure négociée avec publicité, unanimement reconnue comme la plus apte à générer un processus conduisant vers la qualité, d'autres procédures, telles que la procédure négociée directe (honoraires < 209.000 HTVA), la procédure négociée sans publicité (honoraires < 85.000 HTVA), le concours de projet ou l'appel d'offres, restent accessibles avec les limites et contraintes propres à chacune (voir section 1, 'Choix de la procédure'). Les enjeux, les moyens humains et financiers, les délais, sont les questions préalables qu'il convient de poser avant de se lancer dans un choix. Si le maître d'ouvrage fait le choix de solliciter une offre sous forme de présélection, nous recommandons vivement de procéder à une sélection qualitative préalable.

4. Les grandes lignes du processus

Le processus décrit ici se décline en étapes successives. Survolez avec la souris les 9 étapes dans la barre en haut de la page. Chaque section correspond à une étape particulière du processus proposé. L'affiche du guide offre une vue synoptique du processus, incluant (au verso) une ligne du temps.

Si, pour celui qui l'appréhende pour la première fois, il peut apparaître comme complexe, il s'inscrit dans un dispositif d'accompagnement que la Cellule architecture met au service des Maîtres d'ouvrages qui en font la demande. Cet accompagnement, gratuit, est régi par une charte scellant les modalités de collaboration entre Maître d'ouvrage et Cellule architecture.

En résumé

1. Les étapes préalables

Il s'agit d'une période dont la durée est variable, pendant laquelle le Maître d'ouvrage prépare les éléments déterminants du marché : la définition du programme, un planning, un budget, les autorisations hiérarchiques, etc.

2. L'Avis de marché et la période de publicité

La publication marque le début officiel de la procédure. Il invite les architectes intéressés à former une équipe pluridisciplinaire (ingénieurs, scénographes, paysagistes, etc.) et à introduire un dossier de candidature dans un délai d'environ 5 semaines.

3. La composition du Jury

Cette section n'a pas d'impact sur la ligne du temps, mais explique comment constituer le Jury qui sera appelé à se réunir à deux reprises : une première fois, il propose la sélection des équipes concurrentes ; dans un second temps, il propose la désignation de l'équipe lauréate au pouvoir adjudicateur.

4. Le Cahier spécial des charges

Ce document régit la phase d'attribution du marché et son exécution, jusqu'à la réception des travaux. Il peut être finalisé pendant la période de publicité de l'Avis de marché. Si des clauses types peuvent être utilisées pour la partie administrative du document, l'attention portera sur la bonne rédaction du programme, élément essentiel pour susciter une compétition intéressante et des projets pertinents.

5. La sélection qualitative

Cette section traite de la période entre le dépôt des dossiers de candidature et l'envoi de la décision de sélection, suite à la première séance du Jury, aux équipes retenues et non retenues pour la deuxième phase de la procédure.

6. L'élaboration des offres et la séance de questions-réponses

Les équipes retenues reçoivent le Cahier des charges et élaborent une pré-esquisse. Une séance d'information est organisée sur le site concerné afin que les équipes puissent obtenir toutes les clarifications relatives à la demande.

7. La pré-analyse des offres et le Jury d'attribution

Cette section traite de la période entre le dépôt des offres (pré-esquisses) et la deuxième séance du Jury, suite à laquelle une proposition d'attribution du marché est adressée au pouvoir adjudicateur.

8. L'attribution du marché

Cette section reprend les actes administratifs nécessaires pour finaliser la procédure et désigner officiellement l'équipe d'auteurs de projet : une éventuelle phase de négociation avec une ou plusieurs équipes, la décision motivée d'attribution, l'accord de l'autorité de contrôle, le délai d'attente (*standstill*) éventuel et la notification.

9. Le démarrage et l'accompagnement des études

Une fois l'équipe désignée, le travail de conception peut continuer sur base de l'évaluation de la pré-esquisse. Un Comité d'accompagnement est mis en place pour encadrer le travail de l'équipe jusqu'à l'approbation de l'esquisse.

Étape 1

Les étapes préalables

Il faut tout d'abord commencer par se poser les bonnes questions, demander des expertises, discuter autour d'une table avec les parties prenantes, collecter des documents. Puis reconsidérer le tout, ouvrir des pistes... Établir un scénario. L'énergie dépensée au cours de cette phase détermine la qualité du processus, qui elle même détermine la qualité du projet.

Renvoi vers les modèles

Tous les éléments de texte soulignés renvoient à un document-type téléchargeable en marge.

1. L'aventure commence

La naissance d'un projet d'architecture est difficile à situer dans le temps. Il s'agit le plus souvent d'un processus lent, qui part d'un besoin vague de changement et devient au fur et à mesure plus présent et explicite.

Cette section du **guide pratique** se distingue des autres puisqu'elle ne concerne pas encore la phase 'publique' d'un marché d'architecture, mais aide le Maître d'ouvrage à aborder tous les éléments qui doivent être traités avant de procéder à la publication de l'Avis de marché et, donc, au lancement du marché d'architecture proprement dit.

Le temps nécessaire à cette étape dépend de la complexité du projet, des missions à effectuer, et de l'implication des parties prenantes, de leur concentration, franchise, sens de la réalité et capacité de projection.

Le but de cette phase de définition, en résumé, consiste à préciser :

- **Les raisons** pour lesquelles on souhaite un changement physique des lieux
- **L'évolution souhaitée** par l'institution qui occupera les lieux par rapport à ses propres activités
- **Les valeurs** que le projet devrait véhiculer, ou permettre de véhiculer
- **Le fonctionnement spatial** envisagé pour le lieu et pour ses publics
- **Les principaux éléments quantitatifs** utiles pour le projet (personnel, capacité en public, volume du matériel à stocker, etc.)
- L'ampleur du projet à réaliser compte tenu de la situation existante des lieux, sous forme de **programme architectural**
- **L'estimation du budget** nécessaire pour les travaux et les équipements ou l'estimation du budget disponible
- **Le montage juridique et financier** du projet (subsidés, etc.)
- **La mission** à confier aux auteurs de projets qui seront désignés
- **Le montant des honoraires** destinés aux auteurs de projet
- **Le type de procédure de compétition architecturale** adapté au budget, à la nature et aux enjeux du projet
- Les **partenaires** mobilisables tout au long du processus (utilisateurs, experts, accompagnement du marché d'architecture, accompagnement des études, pouvoirs subsidiaires, urbanisme local et régional, ...)

- **Les moyens à mettre en œuvre** pour lancer la procédure de désignation.

On passe ainsi **d'un besoin d'architecture à des décisions pragmatiques**, influencées par la faisabilité technique et financière du projet. Mais, loin d'être un processus linéaire, la définition de ces points se fait par va-et-vient entre les acteurs.

Les paragraphes suivants présentent certains aspects spécifiques de cette phase.

2. Qui mettre autour de la table

Les intervenants dans un tel processus sont multiples, et le concept de 'parties prenantes' (*stakeholders* en anglais) peut être entendu de plusieurs manières. Pour une école, par exemple, faut-il se limiter aux décideurs politiques et au préfet, ou faut-il inclure aussi le corps enseignant, les assistants techniques, des experts pédagogiques... et pourquoi pas les élèves et leurs parents, voire les voisins et les responsables du trafic routier ?

Si d'une part l'idée d'une très large participation à un projet présente un intérêt démocratique indéniable, d'un point de vue pratique il n'est pas toujours facile ni fructueux de multiplier autant le nombre de personnes autour de la table. Il est donc conseillé de **démarrer en petit comité**, et puis éventuellement d'élargir en ciblant des personnes-ressources, en fonction de l'avancement du projet mais aussi de ses enjeux stratégiques.

Par petit comité on entend donc les personnes **à l'initiative du projet**, les **responsables du bâtiment**, les **représentants des futurs utilisateurs** et les **pouvoirs subsidiaires**. Parmi ces personnes il est important d'identifier un **chef de projet**, de préférence architecte, qui centralise l'information et accompagne toute la procédure.

Les premiers échanges préliminaires donnent lieu :

- à des **réunions de programmation**, éventuellement élargies à d'autres parties prenantes (appelées *Comité de pilotage* ou *Comité d'accompagnement*)
- à des **études techniques** (recherche de documents, relevés, estimatifs, sondages de stabilité)
- éventuellement, à des **visites** de réalisations intéressantes
- enfin, aux **prises de décision** qui permettent de lancer le marché d'architecture.

Les processus de médiation et de participation

Ces démarches ne seront pas abordées dans ce Guide.

Il s'agit d'actions qui demandent une certaine expertise de la part des pilotes, généralement des professionnels désignés pour l'occasion. S'il est souhaité que de telles démarches soient mises en œuvre, les résultats pourront être utilisés pour définir le marché d'architecture ; elles seront donc effectuées *avant* la publication de l'Avis de marché.

Dans certains cas, surtout en matière d'urbanisme, il est possible d'effectuer ces démarches *après* la désignation des auteurs de projet : ceux-ci seront chargés d'engager un tel processus préalablement ou parallèlement à l'élaboration du projet proprement dit (dans ce cas, il faut évidemment que des honoraires supplémentaires soient dégagés et prévus).

3. Définir les grandes lignes du programme

Dès les premiers échanges, il est important de demander aux **futurs utilisateurs** de rédiger une '**Note libre**', comprenant des éléments programmatique et/ou d'intention. Ce sont eux qui connaissent le mieux l'organisation de leurs activités et qui, a priori, ont la capacité d'identifier les nouveaux besoins. Ce sont donc eux qui peuvent définir le projet avec le plus de pertinence.

Il s'agit d'un document d'une page ou plus qui évoque les **enjeux** et les **valeurs** les plus subtils liés au projet ; ceux que l'architecte chef de projet n'est pas susceptible de connaître, mais qu'un directeur de théâtre, un préfet d'école ou un responsable du personnel peuvent très bien cerner. La note contient également toutes les informations concernant le **fonctionnement** envisagé par les utilisateurs (horaires, activités, organigramme) et constitue par conséquent une bonne base de travail pour la rédaction du programme.

Cet exercice permet de faire mûrir en eux l'idée du projet et permet de mettre sur la table une première série d'éléments dont les différentes parties prenantes pourront débattre.

Quant au **Maître d'ouvrage** (à lui reviennent toutes les décisions), il doit s'assurer que le projet défini en dialogue avec les utilisateurs réponde à l'**intérêt général** en matière de **service à la population**, de **gestion du patrimoine immobilier** et de **dépense publique**.

La perspective du Maître d'ouvrage est parfois différente de celle des utilisateurs du bâtiment. Il doit tout d'abord contenir les dépenses, ce qui l'oblige parfois à revoir des demandes jugées trop coûteuses. Deuxièmement, il doit se soucier du bon fonctionnement et de l'**adaptabilité** du lieu aménagé **pendant toute sa durée de vie** : s'il est important que le projet construit corresponde bien aux besoins de ses premiers utilisateurs, il est tout aussi important qu'il puisse satisfaire à de nouveaux besoins qui se déclareraient dans le futur.

L'intervention de l'**architecte chef de projet** est fondamentale. Il est chargé notamment de la programmation à fixer dans le Cahier des charges. Son rôle est aussi celui d'engager un dialogue serré et 'sans merci' avec les autres parties prenantes pour bien comprendre ce qui est recherché, les contradictions et les informations implicites, en apportant un **regard critique** sur la définition du projet.

Lorsque ce projet 'fonctionnel' – culturel, pédagogique, urbain, sportif, citoyen – est défini, il doit être mis en relation avec les **possibilités techniques et règlementaires** de la situation existante, les **disponibilités budgétaires** pour les travaux et les ressources humaines que le projet nécessitera, etc.

Une certaine distance critique est nécessaire pour vérifier la faisabilité et l'intérêt du projet à la lumière de son contexte proche et lointain

Les allers-retours entre les besoins en termes de fonctionnement et le potentiel du lieu

peuvent mener à un ajustement du programme ou même, dans un cas extrême, à la recherche d'un nouveau site pour le projet, voire à l'abandon de toute l'opération... Au plus tôt la faisabilité du projet sera avérée, tant au niveau institutionnel que technique, au plus vite on pourra évoluer dans le processus, en définissant les derniers éléments importants avant de lancer l'appel à candidatures (voir section 2, 'Avis de marché') et en rédigeant en parallèle le Cahier des charges (section 4).

Par plusieurs tables rondes et suite à des études préalables plus approfondies, on arrive à définir de commun accord l'ampleur du projet à réaliser, **tout en ne sachant toujours pas quelle forme il prendra !**

4. Les éléments à se procurer

Comme tout projet d'architecture qui démarre, les consignes d'une compétition d'architecture demandent un bon équilibre entre **rigueur et ouverture**, tant dans la demande du Maître d'ouvrage que dans la réponse apportée par les auteurs de projet.

Dans les paragraphes précédents il a déjà été question des éléments programmatiques et philosophiques 'ouverts' ; il s'agit ici d'aborder **les aspects plus techniques** du projet, qui définissent **les contraintes** auxquelles les architectes et leur équipe devront répondre.

Disposer d'un **historique** (synthétique) du bâtiment ou du site du projet peut fournir des informations précieuses pour la suite de la procédure.

De même, il est opportun de commencer déjà à définir le **contexte urbanistique, légal et normatif** du projet. Par exemple, il existe plusieurs décrets et normes qui régissent certains programmes, qu'il s'agisse de lieux de spectacles, d'infrastructures sportives, de bureaux, d'espaces urbains, d'infrastructures scolaires, etc. Au niveau du site, il est important de connaître la présence d'éventuelles servitudes et le statut des terrains voisins.

Lorsqu'il s'agit d'intervenir sur un **bâtiment existant** (ou un site), le nombre de documents techniques à fournir aux auteurs de projet augmente considérablement. Il faut disposer d'un **diagnostic complet**. Certains documents sont fondamentaux dès la phase de compétition, par exemple les plans de la situation existante ; d'autres seront plus utiles pour l'avancement des études, mais s'ils sont joints au Cahier des charges ils peuvent déjà orienter les concurrents de manière importante (par exemple, un rapport de stabilité peut induire à abandonner l'idée de construire sur le toit d'un immeuble, à procéder par construction légère ou à proposer la démolition d'une aile du bâtiment...)

Sans contraintes, difficile de s'engager dans un véritable processus de conception... et demander une étude architecturale sur des bases floues ou inconnues peut conduire à de nombreuses difficultés par après (malentendus, nombreux aller-retours, perte de temps, ...)

D'ailleurs, le **caractère contractuel** du Cahier spécial des charges et de ses annexes implique que l'ensemble de ces documents et prescriptions techniques devrait être connu par les auteurs de projet dès le début, afin d'avoir une vision claire de la mission et des problèmes à traiter, et procéder à leurs propres évaluations en connaissance de cause.

Etant donné que **l'obtention de certains documents peut prendre beaucoup de temps**, il s'agit de faire très rapidement l'état des lieux des documents nécessaires, existants et à produire. À la rigueur il faut commencer par ceux-ci avant de se poser toute autre question sur l'avenir d'un bâtiment !

- Si des plans existent, il faut s'assurer qu'ils sont toujours d'actualité et vectorisés au format .dwg. Si on n'est pas en possession de **plans précis et vectorisés** de la situation existante, il faut commander une étude à un géomètre (ce qui implique un autre marché public: voir CdC type géomètre). Le repérage des impétrants, du niveau de la nappe phréatique, de la composition du sol, etc., sont autant d'opérations à accomplir au plus tôt.
- Il est également important de solliciter un **rapport des pompiers** et d'autres préventionnistes (en application du Code sur le Bien-être au travail), s'ils ne sont pas récents. En plus de remarques ponctuelles, ces experts peuvent indiquer les **normes de sécurité** auxquelles le projet futur devra satisfaire.
- La présence d'**amiante** doit être certifiée dans un rapport par une firme agréée.
- Un **audit énergétique** peut fournir des informations précieuses en vue de fixer les objectifs du projet en termes de performances énergétiques et environnementales.
- Si le bâtiment présente des installations techniques, il est important de rassembler de la **documentation technique** ainsi que des **rapports de contrôle** récents.
- Si le bâtiment est classé ou revêt un certain intérêt patrimonial, il est opportun de lancer une **étude historique** approfondie sur le bâtiment, et éventuellement une **fiche d'état sanitaire**.
- Dans certains cas il est important de faire réaliser une inspection sur la **stabilité du bâtiment**, ou du moins rassembler des informations sur ses structures porteuses que les ingénieurs de chaque équipe pourront interpréter.

En cas d'intervention architecturale ayant un impact volumétrique dans le contexte, il sera idéalement demandé aux auteurs de projet de joindre à leur offre une maquette de travail permettant de visualiser leurs intentions. C'est donc également au stade des étapes préalables que doit être anticipée l'éventuelle réalisation d'une **maquette de contexte** par un maquettiste (voir modèle de cahier des charges maquette). Cette maquette de contexte pourra être utile pour pouvoir visualiser le projet dans son contexte tout en évitant de faire faire le travail de reproduction du contexte par les différentes équipes. Une telle maquette se justifie essentiellement en cas d'échelle très vaste du contexte pertinent à prendre en compte et/ou de la complexité de représentation de ce contexte en maquette (quantité de fronts bâtis, bâtiments remarquables, ...).

Budget global

Le **tableau "Budget global"** permet d'envisager le budget de façon synthétique. Il comprend une vue synthétique et des modules de calcul pour tous les frais attendus:

- travaux préparatoires
 - marché de désignation d'auteurs de projet
 - honoraires auteurs de projet
 - travaux et (le cas échéant) aménagement des abords
 - oeuvre d'art
-

5. Estimer le budget

L'inadéquation entre le programme, l'ampleur des travaux et l'enveloppe budgétaire mise à disposition est un problème fréquent et embarrassant. Les auteurs de projet ne savent plus à quoi s'en tenir : faut-il rencontrer tous les desiderata du Maître d'ouvrage, en dépassant le budget ? ou faut-il réduire le projet à ce qui peut être fait avec l'argent disponible, en prenant le risque de remettre une proposition moins attractive que celle d'autres concurrents ? Cette ambivalence n'est bénéfique ni à la compétition d'architecture, ni après : tôt ou tard il faudra soit opérer une adéquation en négatif du programme (ce qui risque de frustrer toutes les parties prenantes et demande un double travail), soit augmenter le budget en trouvant de nouveaux financements. Négliger la cohérence entre ces deux aspects fondamentaux d'un projet d'architecture devient toujours critique à un moment ou un autre.

En outre, l'article 37 de l'A.R. du 14/01/2013 introduit une nouvelle notion, celle de la **limitation de l'augmentation à 15 % du montant initial du marché** pour les modifications apportées unilatéralement par le pouvoir adjudicateur. Les éventuels montant de travaux, et donc proportionnellement les honoraires, supplémentaires prévisibles seront de ce fait tant que faire se peut prévus dans le marché de base pour éviter d'atteindre trop rapidement cette limite. S'il s'agit de travaux dont la réalisation reste incertaine au stade du lancement du marché, pour un maximum de clarté face aux auteurs de projet, le pouvoir adjudicateur peut exprimer ces montants supplémentaires sous forme de tranches conditionnelles (en cas d'incertitude sur l'obtention d'un subside, par exemple).

Comment calculer ?

À ce stade de la procédure, la manière la plus simple pour avoir une idée du budget nécessaire pour réaliser les travaux est de se baser sur un **calcul des surfaces brutes**, à multiplier par un **prix au m²** qui dépendra du type de travaux (construction neuve, rénovation lourde ou légère, standard passif, bâtiment classé, travaux par phases, etc.) À ce montant il faudra ensuite ajouter des montants pour des **équipements spécifiques** (par exemple la scénographie), pour les **abords**, etc.

Pour un néophyte, calculer la surface brute d'un bâtiment existant est simple ; effectuer un calcul des surfaces en fonction du programme des besoins des utilisateurs est par contre plus compliqué. Des **manuels de programmation** proposent des outils efficaces, comme des mesures unitaires (par exemple, la surface de bureaux habituelle dans un paysager est de 10 m² par personne), générales (terrain de volley-ball = 24x15 m, hors réserves), des prix unitaires, etc.

Cela dépend aussi du type de programme, mais généralement la surface brute totale s'obtient en ajoutant à la surface nette 30% pour les murs et les circulations. L'analyse de ce ratio permet d'évaluer les offres du point de vue de la compacité, de l'intelligence du plan, du rapport surface/prix, etc.

Le budget pour l'Intégration d'oeuvres d'Art

En application du Décret du 10 mai 1984, il est opportun de réserver un budget séparé pour l'**Intégration d'une oeuvre d'Art** (IOA). Le montant à prévoir dépend du montant estimé des

travaux et peut être calculé à l'aide du tableau "Budget global". À noter que le budget pour l'IOA évolue avec l'évolution du budget affecté pour les travaux, et doit donc être recalculé après l'attribution des marchés de travaux. Ce budget est destiné soit à couvrir les honoraires de l'artiste, soit les honoraires et la production de l'oeuvre.

6. Identifier les compétences nécessaires

Un des principes de la procédure proposée dans ce Guide est de désigner une équipe d'auteurs de projet qui possède **toutes les compétences** nécessaires pour accomplir la mission. Les architectes choisissent donc les ingénieurs en stabilité et en techniques spéciales, les acousticiens, scénographes, paysagistes, urbanistes, etc., avec qui travailler.

Le nombre et les compétences de ces partenaires dépendent de la complexité du projet. Il sera important que l'Avis de marché identifie ces disciplines afin que les équipes candidates soient complètes dès le début du processus. L'existence de ces compétences n'implique pas nécessairement la présence d'un bureau spécialisé : l'un des membres de l'équipe peut en disposer en interne.

7. Calculer les honoraires

Le choix de **ne pas mettre en compétition les honoraires** est motivé par le fait que la concurrence porte sur le concept, les idées, et non sur la quantité de travail à fournir.

Autrement dit, il s'agit de choisir le meilleur projet dans un cadre budgétaire donné, tant au niveau de la rémunération de la prestation des auteurs de projet qu'au niveau du coût du futur investissement. Diminuer le coût de la prestation n'implique pas automatiquement la diminution du coût de l'investissement, au contraire ! Si, d'une part, les différences d'honoraires constituent **une part infime de budget global** de l'opération, les choix conceptuels de départ peuvent, quant à eux, avoir une grande influence sur ces montants. D'où l'importance de **se baser sur des critères qualitatifs plutôt que quantitatifs**.

Une équipe rétribuée correctement accomplira sa mission de manière exhaustive et conseillera le Maître d'ouvrage afin de contenir les coûts de son projet. On pourrait même dire qu'au plus le budget disponible pour le projet est étroit, au plus le travail des concepteurs sera important pour rechercher les solutions adéquates tout en maintenant un niveau de qualité élevé.

Le Conseil francophone et germanophone de l'Ordre des Architectes a par ailleurs émis des recommandations à ce sujet : brader les honoraires, même dans le cadre d'un marché public, est contraire à la déontologie professionnelle.

Pour rappel, deux avis du Conseil d'État confirment que les honoraires ne constituent pas un critère d'attribution obligatoire.

Toutes les professions faisant partie de l'équipe d'auteurs de projet pratiquent des prix courants, qui peuvent être estimés avant la publication de l'Avis de marché. Le but est de définir un **pourcentage global d'honoraires** pour l'ensemble des partenaires de l'équipe, ce qui permet de calculer facilement la valeur estimée du marché de services.

Au stade du dépôt de l'offre, chaque équipe indiquera la répartition de ce pourcentage global entre ses partenaires, en fonction des spécificités de sa proposition (travail important ou moins important en stabilité, par exemple).

Concrètement, **les facteurs** qui influencent la mission sont multiples:

- la complexité du projet (l'Ordre des Architectes a établi 5 catégories, allant du projet très simple à l'intervention sur un bâtiment classé)
- l'estimation du montant total des travaux (le pourcentage est dégressif)
- en rénovation, l'importance des travaux de stabilité et de techniques spéciales
- les autres compétences nécessaires (urbanisme, acoustique, design signalétique, etc.)

Un **tableau de calcul** à disposition permet d'effectuer des simulations d'honoraires en agissant sur ces paramètres.

Attention, l'article 37 de l'A.R. du 14/01/2013 introduit une nouvelle notion, celle de la limitation à 15 % du montant initial du marché pour les modifications apportées unilatéralement par le pouvoir adjudicateur. Les éventuels honoraires supplémentaires prévisibles seront donc tant que faire se peut prévus conditionnellement dans le marché de base pour éviter d'atteindre trop rapidement cette limite.

Le montant du **dédommagement** à verser aux équipes non retenues à l'issue de la procédure est toujours à confronter avec la complexité du projet et de la demande faite aux équipes concurrentes, notamment en ce qui concerne la quantité de travail et de documents à fournir au stade de la compétition. S'il le montant est inadéquat, peu de bureaux voudront s'investir dans le marché et la concurrence sera trop faible. La Cellule architecture se propose de vous aider à calculer un montant plausible, à l'aide d'un tableau.

Chaque équipe reçoit le même montant : il ne s'agit pas d'un prix d'architecture, mais d'une aide pour couvrir les frais relatifs à la production de l'offre. Ne pas être lauréat ne signifie pas que le travail ou la qualité du projet étaient moindres. Toutes les équipes soumissionnaires reçoivent le même dédommagement, au même moment (dès que la présentation orale a eu lieu). L'objectif est qu'elles puissent dédommager au plus tôt les collaborateurs. Pour l'équipe lauréate, ce montant est ensuite déduit des premières factures une fois la mission commencée.

Des subsides

En ce qui concerne les infrastructures culturelles subsidiées par la Fédération Wallonie-Bruxelles, les frais d'organisation du marché (y compris donc les dédommagements aux équipes) sont éligibles pour le calcul de la subvention.

8. Le choix de la procédure

Une fois que les grandes lignes du programme ont été établies,
que la faisabilité technique et budgétaire du projet a été vérifiée,
que les compétences nécessaires au projet ont été identifiées,
que le pourcentage global des honoraires a été déterminé,
qu'un planning prévisionnel a été défini,
que le montant des dédommagements a été calculé,
il reste à demander l'accord de l'autorité adjudicatrice sur le lancement de la procédure.

La demande doit préciser le **choix de la procédure négociée avec publicité** (belge ou européenne en fonction de l'estimation des honoraires). Attention, le choix de cette procédure au-delà du seuil de publicité européen doit être motivé *en droit* (article 26, §2, 3° de la loi du 15 juin 2006) et *en fait*, au cas par cas. Un modèle peut être utilisé. Le même texte sera ensuite repris dans le Cahier des charges.

Par '**autorité compétente du Pouvoir adjudicateur**' on entend l'organe du Maître d'ouvrage habilité à passer le marché. Il s'agit, par exemple, du Conseil communal en vertu des dispositions de la loi communale. Pour d'autres pouvoirs publics, la personne ayant délégation est identifiée par un arrêté de délégation qui fixe les compétences des différents niveaux hiérarchiques en fonction des montants du marché et de la procédure choisie. Pour les asbl soumises à la loi sur les marchés publics, les statuts doivent indiquer quel organe peut engager valablement l'association : soit un ou plusieurs administrateurs, ou le Conseil d'administration, ou l'Assemblée générale.

La délégation

Les délais nécessaires à l'autorité compétente pour approuver les différentes étapes de la procédure doivent être pris en compte pour une bonne gestion du planning du marché. **Pour réduire ces délais**, des mécanismes de délégation sont parfois possibles. Par exemple, en Fédération Wallonie-Bruxelles, les ministres délèguent souvent l'entière responsabilité du marché à l'administrateur général de l'Infrastructure, y compris l'attribution.

Lorsque c'est légalement autorisé, il est conseillé d'introduire la **demande de délégation expresse** au même moment que la demande d'accord sur la procédure.

Il est en effet paradoxal de s'adjoindre la compétence d'un Jury, dans lequel le Pouvoir adjudicateur est souvent largement représenté, et de multiplier les démarches administratives liées à la succession des niveaux de décision.

Une fois l'accord sur la procédure obtenu, on peut passer à la publication de l'Avis de

marché (section 2 de ce guide).

D'autres procédures sont possibles

La Cellule architecture a expérimenté d'autres procédures qui s'adaptent mieux à certains cas particuliers, tout en respectant les objectifs généraux énoncés dans ce Guide. Il s'agit de l'Appel d'offres général et de la Procédure négociée sans publicité.

Ces deux procédures sont relativement plus rapides, *pourvu que le Cahier des charges soit déjà finalisé au moment du lancement de la procédure* (ce qui est rarement le cas). Toutefois, la procédure négociée sans publicité ne peut être utilisée que pour des petits marchés inférieurs à certains montants, et l'appel d'offres général ne permet pas de rémunérer de façon équitable les offres qui seraient produites étant donné le nombre illimité de soumissionnaires.

Enfin, le Concours de projets est sensiblement comparable à la procédure négociée avec publicité, mais au-dessus des seuils européens il prévoit l'anonymat des propositions, ce qui implique l'impossibilité d'organiser une présentation orale des offres.

La Procédure négociée sans publicité peut être utilisée pour des marchés inférieurs à 85 000 HTVA d'honoraires (Art. 105, §1er, 2° de l'arrêté royal du 15 juillet 2011). Cette procédure présente l'avantage de ne pas devoir accomplir la phase de sélection qualitative : le Maître d'ouvrage, éventuellement conseillé par un ou plusieurs experts, choisit lui-même quelques bureaux d'architecture qui l'intéressent, les invite à former une équipe complète et à défendre une pré-esquisse devant le Jury. La phase d'attribution correspond au processus proposé dans ce Guide. L'intérêt de cette procédure est qu'elle permet, par exemple, d'inviter uniquement de jeunes équipes, afin de favoriser leur accès à la commande publique dans un cadre moins compétitif.

L'Appel d'offres général (AOG), par contre, est radicalement différent du processus proposé dans ce Guide en ce qu'il ne prévoit pas de sélection qualitative avant l'envoi du Cahier des charges. Cela implique donc que le nombre de concurrents est illimité (2, 5, 50...) et, par là même, une série de restrictions:

1. Demander une pré-esquisse à un nombre illimité de participants n'est pas recommandable vu la masse de travail que cela représente, tant pour les équipes que pour le Pouvoir adjudicateur (analyse des offres);
2. Une rémunération équitable des offres étant impossible, on ne peut demander aux équipes que la remise de documents moins onéreux à concevoir, comme par exemple une simple note d'intentions qui exprime l'approche conceptuelle envisagée par l'équipe;
3. Une défense orale des offres devant le Jury est peu raisonnable, car cela pourrait demander plusieurs journées.

En choisissant de procéder par AOG, le Maître d'ouvrage ne met pas en place une véritable compétition d'architecture. Il s'agit plutôt d'une compétition d'idées, ce qui est déconseillé lorsque les enjeux urbanistiques, spatiaux et techniques sur un projet sont importants et s'interpénètrent : les risques sont trop importants.

9. Récapitulatif des tâches

- Convoquer une **première réunion** où sont présentes toutes les parties prenantes.
- Demander aux utilisateurs une '**Note libre**' qui explique leur projet, leurs besoins, leur fonctionnement actuel et le fonctionnement souhaitable.
- Rédiger un **historique** du site.
- Obtenir les **plans** de la situation existante au format informatique (dwg).
- Réunir les **rapports** de contrôle récents (stabilité, électricité, médecine du travail, ascenseurs, équipements, etc.).
- Vérifier la **situation urbanistique et patrimoniale** du site.
- Définir les **grandes lignes du programme**.
- Faire une première **estimation budgétaire** des travaux envisagés (au m² et par postes spéciaux).
- Identifier les **compétences** à associer dans l'équipe d'auteurs de projet.
- Calculer le **taux d'honoraires global** en fonction des compétences nécessaires.
- Calculer le budget à affecter à l'**Intégration d'une Œuvre d'Art**.
- Choisir et motiver la **procédure**.
- **Rédiger le programme**, en 20 lignes pour l'avis de marché.
- Établir un **planning** prévisionnel.
- Définir les documents à demander aux candidats pour la **sélection qualitative**.
- Choisir **sur quoi évaluer les équipes** (composition des offres et première approche des critères d'attribution).
- Calculer le **dédommagement** aux soumissionnaires.
- Préparer un **document récapitulatif** pour l'accord de l'autorité adjudicatrice.
- Demander éventuellement une **délégation** pour les prochaines étapes du marché.
- **Approbaton de la procédure par l'autorité adjudicatrice.**

Étape 2

L'Avis de marché et la période de publicité

C'est officiel : on recherche des auteurs de projet. L'Avis de marché synthétise toute la suite de la procédure et doit montrer la qualité du travail fait en amont par le Maître d'ouvrage : une synthèse du programme, un budget adéquat, des honoraires compatibles avec la mission proposée et des modalités de compétition intéressantes. Davantage de candidats voudront participer !

Renvoi vers les modèles

Tous les éléments de texte soulignés renvoient à un document-type téléchargeable en marge.

1. Aide à la rédaction

L'étape de l'Avis de marché est fondamentale. L'Avis contient, condensé, les principes de toute la démarche. Bien rédigé, il suscitera l'enthousiasme. Mal rédigé, il provoquera le rejet... Une bonne et saine concurrence en dépend donc.

La Cellule architecture a mis au point un modèle (avis de marché et deux annexes) sur lequel se baser pour l'encodage de l'Avis de marché. Il contient des textes qui peuvent être repris tels quels, ainsi que des indications qui peuvent aider le rédacteur sur les champs du formulaire à compléter de manière spécifique.

L'exercice demandé à la fin des étapes préalables sert notamment à définir ces éléments :

- rédaction d'une synthèse du **programme** en 20 lignes
- identification des **compétences** nécessaire à l'équipe de projet
- choix (indicatif) des **critères d'attribution** sur base desquels évaluer les offres
- choix des **documents d'offre** à demander aux équipes concurrentes
- calcul du montant du **dédommagement** aux équipes
- fixation de l'**enveloppe budgétaire** pour les travaux et les équipements
- calcul du budget pour l'**intégration d'une œuvre d'art**
- calcul du taux global des **honoraires** pour la mission complète et des éventuels honoraires spéciaux (étude de faisabilité préalable, processus participatif, etc.).

Si ce travail a été fait et approuvé correctement, la rédaction de l'Avis de marché prend très peu de temps.

Avant d'être envoyé pour publication au *Bulletin des adjudications* du Moniteur belge (BDA) et, le cas échéant, au *Journal officiel de l'Union européenne* (JOUE), il est important que le projet d'Avis soit **soumis pour accord** à un supérieur hiérarchique qui a participé à la définition du marché. En outre, les dispositions de la loi communale doivent être respectées lorsque celle-ci est d'application.

La Cellule architecture est toujours disponible pour une relecture.

Les paragraphes suivants expliquent plus en détail les principes qui ont mené à la formulation de ce modèle.

Pour se faire une idée

Les exemples contenus dans cette section montrent différents cas de figure, tant pour des marchés 'ordinaires' que pour des marchés plus complexes :

- marché d'architecture 'ordinaire' : Mundaneum, CS Seneffe
- en deux lots, avec une mission complète précédée par l'élaboration d'un schéma directeur : AR Philippeville
- en deux lots, avec une mission complète précédée par une étude de faisabilité : Théâtre Marni

Attention que l'ensemble de ces cahiers des charges ont été rédigés sous le couvert de la loi du 24 décembre 1993 et ses arrêtés d'application. Ils fournissent donc une information de fond, mais pour la forme et la rédaction, se référer aux modèles types proposés au téléchargement sous les onglets suivants.

2. Quand publier ?

Il est déconseillé de publier l'Avis de marché juste avant les **congés d'été ou d'hiver** : de préférence on ne publie pas d'Avis entre le 15 juin et le 1er août, ni entre le 15 décembre et le 1er janvier.

Aussi, si la période de publicité s'étale sur les congés, il est conseillé de **prolonger le délai légal** afin de donner aux intéressés la possibilité matérielle de former une équipe et composer un dossier.

Par exemple, si on décide d'envoyer l'Avis pour publication le 5 juin, le délai légal en publicité européenne (37 jours minimum) fixe la date limite pour la remise des candidatures au 12 juillet, ce qui implique que les intéressés ne disposeraient que de 25 jours pour finaliser la candidature avant les congés. Dans ce cas, il peut être intéressant de fixer la date limite au 20 août, voire au 31 : ainsi les équipes pourront se mobiliser avant ou après les congés, ce qui laisse au Maître d'ouvrage beaucoup plus de chances d'avoir une bonne participation.

3. Établir le planning définitif

L'établissement d'un **planning définitif du marché** est fondamental à ce stade.

Si le travail jusqu'ici n'a pas intéressé la sphère publique, à partir du moment où l'Avis de marché est publié on attire une certaine attention sur le projet. Et comme on demande beaucoup d'efforts aux équipes participantes, il est respectueux de garantir de son côté la meilleure clarté et fluidité du processus. En plus des congés, il faut tenir compte :

- du temps estimé pour la **rédaction du Cahier spécial des charges** et pour la collecte de toutes les **annexes** (rapports techniques, plans, etc.), qui doivent être prêtes au plus tard au moment de l'envoi des notifications de sélection aux candidats
- du temps nécessaire pour **composer et réunir le Jury**
- de la **disponibilité des agents traitants** à répondre aux questions des intéressés, à permettre un accès au site à transformer, et ensuite à analyser les candidatures en vue du Jury de sélection
- des modalités et **délais d'accord de l'autorité qui a délégation** pour notifier les étapes du marché (voie hiérarchique, Tutelle, Inspection des finances, etc.)
- des dispositions et montants à réserver dans le **budget**, tant pour le versement des dédommagements aux soumissionnaires (qui doit se faire immédiatement après la présentation des pré-esquisses) que pour les honoraires de l'équipe lauréate sur le premier stade de la mission (montant devant être inscrit au budget pour permettre la notification du marché)
- de quelques **imprévus** qui peuvent survenir : un planning trop strict risque d'être trahi à un moment ou à un autre.

La ligne du temps et le modèle de planning proposés dans ce Guide (téléchargeables sous l'onglet 'intro') situent les principales actions à accomplir tout au long de la procédure.

4. Distinction entre Avis de marché et Cahier des charges

Pour rappel, la procédure négociée avec publicité (sauf la procédure négociée directe) implique un marché en deux temps :

1. **sélection des candidats** sur base des documents demandés dans l'Avis de marché
2. **remise des offres** sur base du Cahier des charges et attribution

Comme le Cahier des charges (CdC) n'est remis qu'aux candidats retenus à l'issue de la première phase, *il n'est pas nécessaire que ce document soit prêt au moment de la publication de l'Avis de marché*. Au contraire, la période de publicité peut être mise à profit pour la finalisation du programme détaillé, pour la récolte et numérisation des documents techniques, relevés, rapports, etc.

5. Visiter les lieux pendant la période de publicité

Il est tout à fait normal et même *souhaité* que les candidats potentiels visitent les lieux avant de décider s'ils remettent un dossier de candidature. Le Maître d'ouvrage doit s'assurer que cela est possible.

Si le bâtiment est fermé, ou occupé par des tiers, il est opportun de prévoir des dates auxquelles les intéressés peuvent visiter les lieux. L'Avis de marché peut préciser ces modalités aux points II.1.2 ou VI.3, en indiquant une personne de contact qui se charge d'ouvrir les portes à des moments convenus. Cela s'applique aussi à un bâtiment qui ne serait accessible au public qu'en partie (par exemple un théâtre).

Egalité de traitement

Il faut préciser qu'il ne s'agit pas de visites guidées, pour respecter le principe d'égalité de traitement des candidats : ceux qui visitent ne doivent pas avoir accès à des informations qui ne seraient pas contenues dans l'Avis de marché. La seule visite officielle, avec le Maître d'ouvrage et les futurs utilisateurs, est prévue avec les équipes retenues après la sélection qualitative (voir section 6).

6. Publicité belge et européenne

La publication d'un Avis de marché au *Journal Officiel de l'Union européenne* (JOUE) en plus du *Bulletin des adjudications* au Moniteur belge (BDA) est parfois obligatoire, parfois facultative. **Elle est obligatoire** lorsque l'estimation des honoraires dépasse le seuil européen (207 000 HTVA pour les marchés de services). **Elle est facultative** lorsque l'estimation des honoraires ne dépasse pas ce seuil. Dans ce cas, le pouvoir adjudicateur peut néanmoins publier l'Avis aussi au JOUE pour donner **plus de publicité** au marché s'il souhaite, par exemple, susciter l'intérêt d'équipes internationales.

Il existe également d'autres canaux de publicité, comme par exemple des revues ou des sites web spécialisés, où l'avis peut être publié à titre souvent gratuit. S'agissant de publicité non officielle, il est impératif que la publication sur ces médias se fasse *après* la publication officielle et que toutes les informations y contenues se retrouvent dans l'Avis de marché. Un lien vers le BDA ou le JOUE garantit un accès à l'information complet et équitable entre les candidats potentiels.

Tip légal

Dans les deux cas, si l'Avis est publié au JOUE il est fondamental de respecter l'obligation suivante : fixer la période de publicité à 37 jours calendrier minimum.

7. Récapitulatif des tâches

- Désigner la **personne de contact** pour toute la procédure.
- Fixer définitivement le **planning**, sur base du modèle, en tenant compte des congés d'été ou d'hiver.
- Prévoir la possibilité pour les candidats potentiels de **visiter** le bâtiment.
- **Rédiger l'Avis de marché** sur base des résultats des étapes préalables.
- **Relire et approuver** l'Avis de marché.
- **Publier** l'Avis.
- **Envoyer copie** de l'Avis, pour connaissance, à toutes les parties prenantes.
- Éventuellement, envisager la **publicité** de l'Avis sur d'autres médias que les canaux officiels (dont le site web de la Cellule architecture).

Étape 3

Le Jury

Une table ronde de représentants publics, de futurs utilisateurs et d'experts extérieurs se réunit aux deux moments fondamentaux du marché : la sélection des candidats qui élaboreront une offre et, parmi eux, le choix du lauréat qui exécutera la mission. Une responsabilité partagée qui demande sensibilité, capacité d'écoute, esprit critique et multiplicité de compétences.

1. Une question de jugement

La bonne composition du Jury et sa capacité de jugement constituent un aspect crucial pour le succès du processus et la qualité du choix.

Le déroulement d'une séance du Jury doit permettre à chaque membre de se faire une idée personnelle et de s'exprimer librement sur les différentes propositions (ou candidatures) à analyser. Chaque membre doit en outre pouvoir comprendre les arguments des autres, les accepter ou les contester (sans polémiques), voire changer d'opinion au vu des débats qui se tiennent pour ou contre les différentes propositions.

Si le Jury n'est pas à la hauteur des ambitions du projet, si la parole ne circule pas assez, si on ne prend pas le temps d'aller en profondeur avec les arguments pour ou contre chaque proposition, tout le travail en amont du Maître d'ouvrage et des équipes concurrentes risque d'être vain.

La **capacité d'écoute**, le **respect des avis d'autrui** et la **capacité à argumenter son propos** constituent autant de qualités dont chaque membre d'un Jury devrait faire preuve.

La **gestion de la parole et des tours de table** est aussi essentielle pour garantir ce bon fonctionnement. Le président du Jury en est responsable.

Jury et Pouvoir adjudicateur

Le Jury ne doit pas être confondu avec le pouvoir adjudicateur. Le Jury *propose* (il dispose d'un pouvoir d'avis), le pouvoir adjudicateur *décide*.

D'habitude le pouvoir adjudicateur est présent au sein du Jury et la validation des propositions de ce dernier par l'autorité compétente n'est alors qu'une formalité.

2. Un Jury bien composé

Un bon Jury comprend en son sein toutes les compétences pour sélectionner les équipes les plus intéressantes et ensuite, parmi celles-ci, désigner celle qui a formulé la meilleure proposition.

La bonne réussite d'un Jury implique aussi que le lauréat en ressort plus fort, puisque son projet a été plébiscité par un choix collectif, qu'un ensemble d'acteurs décide de porter jusqu'à sa réalisation.

La composition du Jury et sa taille varient en fonction du projet. Il s'agit de réunir **au maximum 10 à 12 personnes** en observant deux principes de base :

- Tout d'abord, il est fondamental que **les principales parties prenantes** du projet soient représentées et qu'à ces membres s'ajoutent **d'autres intervenants plus extérieurs**, avec une compétence spécifique à l'objet du marché, qui alimentent les débats. Un bon équilibre est en général la garantie d'une ouverture des horizons en mettant à distance d'éventuelles idées préconçues ;
- Un deuxième principe, appliqué aussi à l'étranger, est que **la moitié du Jury soit composée d'architectes ou de personnes familiarisées avec le jugement architectural**. Non seulement les architectes du Maître d'ouvrage (par exemple, du service des Travaux ou de l'Urbanisme) ou de la Cellule architecture, mais aussi des architectes indépendants, ayant un regard expert et extérieur sur les propositions architecturales.

Pour préparer le travail du Jury, une **Commission technique** est chargée d'analyser les candidatures reçues (avant le Jury de sélection) et, ensuite, les pré-esquisses (avant le Jury d'attribution). Celle-ci est composée de deux ou trois personnes : généralement l'agent traitant (si possible un architecte) assisté d'une autre personne, par exemple un architecte de la Cellule architecture et/ou un utilisateur du bâtiment à transformer qui connaît bien la configuration des lieux. *Seules ces personnes ont accès aux documents avant la séance du Jury.*

Le travail spécifique à accomplir par la Commission technique est décrit dans les sections 5 et 7 de ce Guide.

Plus concrètement, un bon Jury est composé des intervenants suivants :

Maître d'ouvrage. Des représentants du Maître d'ouvrage qui soient capables de juger des enjeux tant architecturaux que stratégiques du projet, donc urbanistiques, culturels, pédagogiques, sportifs, etc. Il peut s'agir du Bourgmestre, d'un échevin, d'un responsable de l'urbanisme, etc. Si le Maître d'ouvrage emploie des architectes, il est opportun qu'ils soient

présents , soit dans le jury, soit dans la Commission technique.

Futurs utilisateurs. Les utilisateurs du projet, parce qu'ils connaissent mieux que quiconque la réalité de leur travail et ce qu'ils attendent du projet ; ils connaissent également le bâtiment qui va être transformé (le cas échéant), ses potentialités et les problèmes que les auteurs de projet devront régler.

Pouvoirs subsidiaires. Pour des projets subsidiés, il est important d'inviter des représentants des services concernés à être présents, de préférence experts en la matière (représentants de l'enseignement, du tourisme, du sport, du patrimoine, de la culture, etc.).

Cellule architecture. Lorsqu'ils collaborent au déroulement du processus, les architectes de la Cellule architecture sont également présents, à la fois dans la Commission technique et dans le jury. La Cellule architecture propose en outre de présider le jury. En effet, le rôle prépondérant du président est avant tout un rôle de modérateur de débat, de faire circuler la parole, de synthétiser les débats, ... L'expérience de la Cellule architecture en la matière lui permet de maîtriser la méthodologie nécessaire pour assurer ces tâches. L'objectif n'est évidemment pas de déposséder le maître d'ouvrage de ses prérogatives. Il assume toujours l'accueil des membres et une introduction sur les enjeux du projet. Suite au jury, c'est toujours lui qui officialise la décision. L'objectif est plutôt de clarifier les rôles de chacun et d'accentuer la plus-value que le jury apporte au maître de l'ouvrage. Il ne faut pas confondre présidence de jury et décision. En effet, le Président anime un débat mais ce n'est pas lui qui « décide ». Le jury d'ailleurs ne décide pas non plus: il conseille. Il est là pour avoir un débat et que ce débat soit consigné dans un rapport qui sert la motivation du choix que fera officiellement le maître d'ouvrage par la suite. Le jury et son président sont au service du Pouvoir adjudicateur.

Commune et Région. La présence de représentants en charge des enjeux urbanistiques, environnementaux ou patrimoniaux, tant au niveau communal que régional, est importante pour vérifier la pertinence des propositions des équipes par rapport à ces enjeux (tout en sachant qu'il s'agit d'ébauches et non de demandes de permis!). De plus, ces représentants ont l'opportunité de se fédérer autour du projet qui se développera sur leur territoire et sur lequel ils seront amenés à donner un avis.

Experts extérieurs. Comme déjà dit, la présence d'experts extérieurs habitués à juger des projets d'architecture est fondamentale. Il est recommandé d'inviter **trois architectes**, urbanistes, paysagistes, designers, qui puissent avoir des compétences ou des préoccupations pertinentes par rapport au projet. Les enseignants des facultés d'architecture, par exemple, ont une bonne expérience dans le jugement des projets. Dans le cas de projets d'envergure, il peut être pertinent de convier un expert étranger tandis que pour les marchés sans publicité (< 85.000 euros HTVA), la présence d'un seul expert est préconisée.

Il peut être utile d'inviter des personnes compétentes en d'autres matières, comme par exemple, un muséologue pour un musée, un expert en pédagogie pour une école, etc.

La présence de ces experts doit être dédommée : la Cellule architecture propose un forfait de 375 /personne pour la journée, plus frais de transport (et d'hôtel) éventuels. S'agissant d'un dédommagement, la TVA n'est pas d'application.

Bien communiquer aux membres du Jury

L'implication de chaque membre dans le processus est facilitée par quelques actions qui ne sont pas nécessaires au niveau légal, mais qui sont très importantes au niveau de la qualité du processus. Il s'agit surtout de tenir le Jury au courant des différentes actions qui ont été accomplies tout au long du marché. Un simple courriel groupé suffit.

Ainsi, en complément des courriers officiels évoqués plus haut, il est recommandé de communiquer aux moments suivants :

- **10 jours avant la séance du Jury, envoyer un courriel de rappel demandant de confirmer à nouveau sa présence (procéder par téléphone en cas de non réponse). Envoyer aussi le modèle de déclaration de créance que les experts extérieurs pourront remettre le jour de la réunion du Jury. En phase d'attribution, envoyer aussi le PV de la séance de questions-réponses et des éventuelles questions successives auxquelles il a été répondu.**
- **Une fois que les candidats/soumissionnaires sont tous informés des résultats, transmettre le rapport d'attribution au jury, en lui indiquant que son devoir de réserve sur l'issue de la séance est levé.**

3. En pratique

La convocation des membres du Jury à une date qui convienne à tous est une tâche qui peut prendre beaucoup de temps. **Le mieux, c'est de s'y prendre le plus possible à l'avance.**

- pour la réunion de sélection qualitative: les **représentants du Maître d'ouvrage et des utilisateurs** peuvent déjà bloquer un certain nombre de dates (minimum trois, des jours de semaine différents) *avant* la publication de l'Avis de marché; les **autres membres** devraient être contactés au moment de la publication de l'Avis de marché ; la réunion à fixer doit se tenir 6-7 semaines plus tard (au moins 2 semaines après la remise des candidatures, pour permettre leur préanalyse par la Commission technique et la préparation pratique du jury). Ces personnes (représentants de la Ville, de la Région et experts extérieurs) doivent être contactées personnellement, par téléphone et par courriel.

- pour la réunion d'attribution, la date pourra être fixée de la même façon, au moment de la notification et de la transmission du cahier des charges aux soumissionnaires retenus.

A chacune de ces deux étapes, une fois trouvée la date qui convient à tout le monde, il est important de confirmer la séance par un **courrier officiel** qui précise la date et le lieu de rendez-vous, ainsi que les dates-clés suivantes déjà définies (remise des candidatures, visite de site, remise des offres, ...).

En annexe, il est utile de joindre :

- en phase de sélection qualitative: déclaration de créance expert, copie de l'Avis de marché et règlement d'ordre intérieur; au-delà de 15 candidatures, les notes de motivation seront jointes pour lecture anticipée.

- en phase d'attribution: déclaration de créance expert, rapport de la sélection qualitative, cahier des charges ainsi que ses principales annexes (éventuellement par lien informatique) et règlement d'ordre intérieur

Renvoi vers les modèles

Tous les éléments de texte soulignés renvoient à un document-type téléchargeable en marge.

4. Déroulement d'une séance

L'idéal est de tenir la séance sur le site du projet ou à proximité.

Une bonne séance est structurée en plusieurs moments bien définis :

- Une **introduction** pendant laquelle sont situés brièvement les enjeux du projet, pour qu'ils soient clairs et identifiés par tous ;
- Lors de la première séance (sélection qualitative), certains enjeux peuvent être illustrés par une **visite du site** pour les membres qui ne le connaissent pas (cette visite se fera préférentiellement sur le temps de midi pour ne pas retarder l'examen des candidatures);
- Une explication rapide des **documents de pré-analyse** préparés par la Commission technique ;
- Une phase d'**analyse** pendant laquelle chaque membre du Jury peut se faire son opinion sur chaque proposition sans être influencé par les autres. Cela correspond au temps laissé pour l'analyse des dossiers de candidature (en phase de sélection qualitative) ou pour la présentation orale des pré-esquisses par les équipes retenues (en phase d'attribution) ;
- Un **premier tour de table** où chaque personne se prononce, à tour de rôle et sans intervention des autres, sur chacun des projets ou des candidatures analysés ;
- Un **deuxième tour de table et/ou un débat** pendant lequel les principaux arguments sont débattus. Cette phase est moins prévisible que les autres et dépend de la qualité des propositions, de la complexité du projet, des confrontations d'idées au sein du Jury, etc. ;
- À l'issue de cette phase, s'il y a **consensus**, le Jury arrête la liste des candidats retenus (en phase de sélection qualitative) ou le nom du lauréat (en phase d'attribution) ;
- Si les débats restent ouverts, le Jury peut s'exprimer par **vote**
- Si les soumissionnaires sont présents pour une présentation orale, il sera apprécié que le maître d'ouvrage **indique** oralement à chacun le **planning prévisionnel** des étapes à suivre.

En fonction du nombre de candidatures/offres, la séance de sélection peut durer toute la journée (jusqu'en soirée). Il est donc indispensable que le jury réserve sa soirée en cas de besoin.

La capacité du **président du Jury** à mener une telle réunion est fondamentale pour la réussite de la séance. Il doit avant tout maîtriser la méthodologie (déroulement de la journée, circulation de la parole, ...). Il devra faire respecter les temps impartis tout en s'assurant que tous les membres aient eu l'occasion d'exprimer leurs réflexions sur les différentes propositions examinées. De plus, il doit veiller à ce que toutes les propositions aient été évaluées sur un pied d'égalité et en fonction des critères d'attribution ; il doit pouvoir synthétiser les différentes positions exprimées pendant la séance et savoir susciter des débats

ciblés sur les aspects à approfondir. Il doit enfin comprendre à quel moment arrêter les débats et, s'il n'y a pas de consensus, procéder sereinement à un vote.

Le travail en amont opéré par la **Commission technique** constitue un autre élément important pour le bon déroulement de la séance. Les documents doivent rester strictement objectifs, aider les membres du Jury à extrapoler les informations utiles et faciliter la comparaison quantitative et qualitative entre les propositions.

Lors de la deuxième séance du Jury, la Commission technique est aussi chargée de veiller à ce que la présentation orale des propositions par les équipes corresponde aux documents écrits remis, et attirer l'attention des membres au cas où des aspects problématiques d'une proposition ne seraient pas suffisamment pris en considération.

L'ordre de parole

L'ordre de parole lors des tours de table est important. Il est recommandé de donner dans un premier temps la parole aux utilisateurs afin qu'ils s'expriment de façon libre et puissent faire valoir toute leur expertise d'usage sans être influencés ou intimidés par d'autres membres détenant une forme d'autorité (autorité politique, autorité administrative ou experts extérieurs). Dans un second temps, l'intervention d'experts extérieurs permettra de compléter l'évaluation d'usage par une évaluation plus distante. Ensuite, les autorités extérieures de type pouvoir subsidiant et urbanisme pourront faire valoir leur arguments. Enfin, le maître d'ouvrage pourra à la lumière des différents avis exprimés, formuler sa position. Le rôle du président sera avant tout d'opérer une synthèse des jugements formulés et de lancer et orchestrer le débat de la délibération.

5. Préparation de la salle

La configuration de la salle a aussi un impact sur le bon déroulement des séances du Jury.

Idéalement, les séances du Jury se tiennent sur les lieux concernés par le projet, s'il y a un espace adéquat. Les exigences de la salle varient entre la séance pour la sélection des candidats, qui peut être relativement simple, ou celle pour la présentation des pré-esquisses.

Les exigences

Première séance (sélection) :

- Lumière naturelle (de préférence)
- Table ronde ou en fer à cheval
- Table de support pour les dossiers de candidature
- Boissons
- Snacks-ruits pour parer à d'éventuelles prolongations de la séance en soirée

Deuxième séance (attribution) :

- Lumière naturelle avec possibilité d'occultation
- Table "en fer à cheval" ouverte vers un espace de présentation réservé aux auteurs de projet (entre 2 et 6 personnes en moyenne)
- Surface de projection data + équipement silencieux
- Surface ou chevalet de support des panneaux à proximité des auteurs de projet
- Le cas échéant, table de support pour la maquette, avec un espace libre autour, le tout idéalement au centre du "fer à cheval"
- Surface d'accrochage ou chevalets où, suite aux présentations, tous les panneaux sont exposés (pendant les présentations ils sont retournés ou occultés)
- Idem, le cas échéant, pour ce qui concerne les maquettes
- Boissons.

Conseil : le repas

Pour la première séance du Jury (étape de sélection qualitative), prévoir des sandwiches afin de permettre, à ceux qui le souhaitent, de poursuivre la lecture des dossiers de candidature/de faire une visite du site pendant la pause.

Par contre, lors de la deuxième séance du Jury (étape d'attribution), les présentations orales des équipes doivent être interrompues par une "vraie" pause. Un repas léger peut être organisé, si possible hors de la salle de jury mais tout en restant dans un périmètre proche (autre salle du bâtiment, brasserie d'en face, ...). Pour gagner le temps de préparation, prévoir un menu unique ou, éventuellement, un choix entre 2 menus (un menu de base et un menu alternatif, à demander expressément par mail par les membres du jury quelques jours avant la séance). L'objectif est de sortir de l'ambiance jury sans pour autant être trop long/loin. Attention un retard pour l'audition de la première équipe de l'après-midi n'est pas envisageable.

6. Récapitulatif des tâches

- **Prospecter quant** aux experts extérieurs à inviter (première prise de contact)
- Rédiger le **règlement d'ordre intérieur** du Jury (reprenant sa composition) .
- **Faire approuver** ce règlement d'ordre intérieur par l'autorité
- Coordonner les **agendas** et fixer la date du premier Jury.
- Envoyer les **convocations** officielles.
- Vérifier que les **dédommagements** soient versés.
- Les tâches relatives aux rappels et aux informations à envoyer aux membres tout au long du processus sont récapitulées dans les sections spécifiques.

Étape 4

Le Cahier des charges

Un programme exhaustif qui fixe des objectifs clairs, faisable du point de vue budgétaire et technique, suffisamment ouvert pour être (ré)interprété par les auteurs de projet avec créativité. Aussi, des documents techniques précis, complets et confortables pour les auteurs de projet : ils seront nos partenaires de demain.

1. Les principes

Le Cahier des charges pour un tel marché de services doit être tout d'abord **un outil qui communique**. Il précise aux équipes les éléments à prendre en compte pour l'élaboration du projet. Il constitue aussi le **contrat** et précise donc les droits et obligations de chacun.

Il commence par une **énonciation claire et synthétique de l'objet de la mission** et se décline ensuite, de manière logique et structurée, vers des points plus particuliers relatifs à la **procédure d'attribution**, au **déroulement des études** et aux **aspects plus techniques** du projet à réaliser. Les auteurs de projet seront nos partenaires de demain, et il est important qu'ils s'imprègnent de la vision du Maître d'ouvrage et qu'ils comprennent les raisons qui ont mené à la définition du projet.

Le **programme architectural**, plus particulièrement, procède dans le même sens en débutant par l'**identification des enjeux et des objectifs 'larges' du projet**, pour passer à la définition plus détaillée des **besoins** et ensuite à l'analyse des **contraintes** et des **potentialités** offertes par le site. Toutes les considérations ponctuelles sont abordées à la fin du document.

Le modèle de CdC proposé adopte cette structuration des contenus.

Renvoi vers les modèles

Tous les éléments de texte soulignés renvoient à un document-type téléchargeable en marge.

2. Les autres documents

D'autres documents existants peuvent être joints tels quels pour que les équipes en prennent connaissance. Les réunir ne prend pas beaucoup de temps et peut être de grande utilité.

Il s'agit, par exemple, de **textes généraux qui ont inspiré la définition du projet**, comme le Décret sur la Lecture publique s'il s'agit d'une bibliothèque, la note des utilisateurs, des éléments qui aident à comprendre le contexte du projet, etc.

Au niveau des **aspects techniques du projet**, la Fédération Wallonie-Bruxelles joint systématiquement les deux documents suivants, qui sont mis à disposition d'autres pouvoirs adjudicateurs.

Les objectifs en termes de performances énergétique et environnementale présentent des orientations générales et des recommandations aux auteurs de projet par rapport à ces enjeux (choix des matériaux, santé des utilisateurs, cycles de production, réduction des consommations, etc.). Il a été élaboré à la base par le Groupe de travail 'Architecture & Développement Durable', au sein de l'Administration générale de l'Infrastructure. Sa dernière mise à jour, effectuée avec le Centre d'Etude, de Recherche et d'Action en Architecture (**CERAA**), date de 2013.

Il est joint au CdC en tant que guide pour l'élaboration du projet.

La note de sécurité est un document volumineux qui contient des prescriptions générales et détaillées sur la sécurité des bâtiments où est employé du personnel de la Fédération Wallonie-Bruxelles, les niveaux d'exigence requis, les contrôles à effectuer, etc. Il est rédigé et tenu à jour par le Service Interne de Prévention et de Protection au Travail (SIPPT) du Ministère et s'adresse tant aux auteurs de projet qu'au Maître d'ouvrage. Il est basé sur les normes et les lois en vigueur, principalement le Code sur le bien-être au travail, les normes de base en matière d'incendie.

Il est joint au CdC pour orienter les auteurs de projet sur les exigences en matière de sécurité que leur projet doit respecter.

Propre à la Fédération Wallonie-Bruxelles, il peut néanmoins servir de balise pour tout projet de lieu accessible au public.

Éviter les bazookas pour tuer une mouche

Commencer un Cahier des charges par l'énonciation de toutes les contraintes relatives au contrat que constitue ce document, comme les pénalités de retard et les autres protections juridiques, n'aide pas à la bonne compréhension des enjeux essentiels du projet de la part des équipes. Pour cela, l'arrêté royal établissant les règles générales d'exécution des marchés publics (arrêté royal du 14 janvier 2013 consiste en la refonte de l'AR du 26 septembre 1966 et de son annexe, le cahier général des charges) constitue déjà un instrument efficace, et il n'est pas utile de rappeler ses articles pour qu'ils soient d'application.

3. Les documents fondamentaux

Le **Cahier des charges** (CdC) constitue le document principal qui régit le marché.

Ce guide met à disposition le **modèle de CdC** que la Cellule architecture a élaboré et tient constamment à jour. Il a déjà été à la base de plus de 80 marchés d'architecture et a été validé par le Centre d'expertise juridique de la Fédération Wallonie-Bruxelles et la Tutelle du Service Public de Wallonie.

- Les **clauses administratives relatives au marché, à la procédure et à l'offre** traduisent le processus décrit ici et sont facilement adaptables au cas particulier (parties en jaune à reprendre essentiellement de l'Avis de marché).
- Les **clauses administratives relatives à l'exécution de la mission** (études, délais, honoraires, documents à fournir, etc.), et surtout les **clauses techniques** contenant le **programme** demandent plus d'attention et d'investissement. Cette section doit être rédigée intégralement en fonction du projet.

Parmi les **annexes**, les plus importantes sont les suivantes :

La note libre des utilisateurs est un document d'une page ou plus, rédigé par les futurs utilisateurs du lieu (voir onglet 1 'Etapas préalables'). Cette note renseigne sur tous les aspects de leur fonctionnement (horaires, activités, besoins, etc.) qui ont une incidence sur le programme architectural. L'intérêt de transmettre un tel document consiste à donner aux auteurs de projet une idée plus personnelle du projet, une impression quant aux souhaits des utilisateurs. Les clauses techniques du CdC se baseront en partie sur la note ou intégreront l'ensemble de son contenu (et dans ce cas, la note ne sera plus annexée). Le plus important est d'éviter toute incohérence ou contradiction, mais aussi double emploi, entre les documents fournis.

La **note historique** doit renseigner au minimum sur l'année de construction du ou des bâtiments existants, les affectations initiales et les modifications successives. Elle peut être plus complète s'il y a des enjeux patrimoniaux. Cette note peut aussi être incluse dans les clauses techniques, à proximité de la description de la situation existante : cela dépend de son importance au vu du projet.

Au CdC sont joints d'autres **documents techniques importants** : les **plans** de la situation existante, des **notes** précisant certains aspects du projet ou certaines exigences (sécurité, techniques, performances énergétiques et environnementales), des **diagnostics techniques** dans le cas d'un bâtiment existant (rapports du SRI/SIAMU, d'organismes agréés, inventaire

amiante, sondages, audit énergétique, etc.), ... L'objectif est de rassembler tout ce qui peut être utile aux auteurs de projet, tant pour l'élaboration de l'offre que pour la mission que le lauréat sera appelé à remplir.

Les plans, coupes et façades des lieux existants doivent être complets et correspondre à la réalité. S'il s'agit de plans 'papier', il est important de s'assurer que ceux-ci soient bien une version "as built" et de se les procurer au format .dwg. Si ce format n'est pas disponible, il faudra alors faire retracer les plans et des vérifications par géomètre pourraient être nécessaires. On ne peut demander aux équipes de dessiner la situation projetée s'ils ne disposent pas du dessin précis et complet de la situation existante. Un relevé complet devra de toutes façons être effectué tôt ou tard donc autant en disposer dès l'étape de production des offres.

La situation urbanistique du bien est aussi un élément sur lequel il est indispensable de fournir des informations : plan cadastral, servitudes, mobilité, densité des îlots, hauteurs admissibles, existence de projets en cours d'élaboration, plans et règlements d'application (PCA, RRU, ...), etc.

4. Aide à la rédaction du programme

Le travail des personnes chargées de rédiger le programme doit se concentrer sur **les enjeux à la base du projet, les objectifs à atteindre et les besoins à satisfaire, mais sans proposer de solution**. Ce sont les auteurs de projet qui interpréteront le programme et proposeront des solutions originales, parfois inattendues : ici réside tout l'intérêt de la procédure !

Un deuxième élément essentiel du programme est de bien définir **ce qui fait partie du projet et ce qui n'en fait pas partie**. Il faudra spécifier, par exemple, jusqu'à quel degré les équipes pourront ou devront intervenir sur l'enveloppe du bâtiment ou sur ses abords ; ce qui ne sera pas concerné par les travaux, et pourquoi (raisons budgétaires, techniques) ; en quoi consiste la mission de design mobilier (mobilier fixe à intégrer, choix de mobilier non fixe, ...) etc.

L'**indication des liens fonctionnels souhaités**, exprimée éventuellement par un ou plusieurs schémas, permet aux auteurs de projet d'articuler les différentes activités dans l'espace. Par exemple, une telle fonction est-elle en lien fréquent avec telle autre fonction, ou plutôt de manière occasionnelle ? Un espace affecté à une fonction peut-il être partagé ou est-il dédié à un usage exclusif ?

Le **calcul de données utiles pour le projet** servira à dimensionner les espaces et éventuellement à questionner le projet en proposant des solutions plus avantageuses. Sous cet aspect, il est suggéré de ne pas travailler uniquement en surfaces. Il peut être plus intéressant d'indiquer le nombre de postes de travail et d'équipement nécessaires dans un bureau plutôt que la surface nécessaire. Les besoins en matière de stockage et de rangements (mètres courants de rayonnage, volumes) seront par contre utilement quantifiés.

Sur le plan technique, il est important d'évoquer dans le CdC de façon synthétique les **résultats des différents diagnostics** effectués sur la situation existante (sécurité des personnes, stabilité, amiante, audits énergétiques, rapports acoustiques, etc.). Cela permettra aux auteurs de projet de se faire une idée de la situation avant de procéder à la lecture de toutes les annexes du CSC.

5. La composition des offres

A ce stade, les équipes apporteront forcément une réponse partielle au programme : elles pourront difficilement aborder et résoudre tous les points avec l'attention qu'ils méritent, d'autant plus que le dialogue fondamental avec le Maître d'ouvrage et les futurs utilisateurs se tiendra après l'attribution du marché.

Le but de la pré-esquisse, et donc de la procédure d'attribution du marché, est de montrer au Jury la bonne compréhension du programme et son interprétation en une proposition architecturale de qualité. Le concept de qualité architecturale est vague et on peut en débattre, mais ici on entend qualité conceptuelle, valeur esthétique, facilité d'usage, respect de l'environnement, utilisation rationnelle du budget : les critères d'attribution !

Les offres contiennent donc les éléments nécessaires pour que le Jury puisse évaluer ces aspects. Le modèle de CdC propose les éléments suivants :

- Un **formulaire de soumission** qui engage les soumissionnaires et reprend leurs coordonnées.
- **Deux ou trois panneaux de dimension A0** reprenant l'implantation du projet, les plans, coupes et élévations, des croquis d'ambiance, schémas des flux, images de référence, etc. Les panneaux doivent permettre d'appréhender l'intégration du programme sur le site et la bonne prise en compte des particularités liées à la fonction.
- Le cas échéant, **une maquette de travail**, très utile en cas de construction nouvelle, d'extension ou d'intervention en un cadre bâti dense.
- **Une note expliquant le concept architectural** et les moyens mis en œuvre pour répondre aux spécificités du projet.
- **Des notes sur les différentes disciplines** réunies pour la mission, comme la stabilité, les techniques spéciales, la stratégie liée à la performance énergétique et environnementale du projet, la scénographie, le paysagisme, le design, etc.
- Une note relative aux intentions en matière d'**intégration d'œuvre d'art**, reprenant une ou plusieurs propositions quant au choix de l'artiste plasticien.
- **Une première approche budgétaire** entre les options architecturales proposées par le candidat et l'enveloppe financière disponible. Cette approche précisera sur quelle base le calcul a été fait (au pourcentage, au m², sur base de prix unitaires...) et ce qu'il comprend, ceci en fonction des différentes disciplines en présence (architecture, stabilité, techniques spéciales, muséographie, scénographie, paysage, design, signalétique, etc.), ainsi que la méthodologie proposée pour assurer la maîtrise du budget tout au long du processus d'étude et de réalisation.
- Un **tableau récapitulatif de certaines données de l'offre**, tableau Excel préparé par la Commission technique, à compléter par le soumissionnaire dans toutes ses parties: **répartition des honoraires** entre les différentes disciplines en présence, **quantification des surfaces** allouées à chaque fonction, part du **budget** consacrée à chaque **discipline**.

- Si le candidat l'estime utile, une **note reprenant les remarques sur le Cahier des charges** et notamment sur les clauses administratives liées à l'exécution du marché (partie C du CdC). Ces remarques pourraient donner lieu à une éventuelle modification des conditions d'exécution de la mission dans le cadre de la négociation, sous réserve d'être acceptées par le Maître d'ouvrage.
- **Un CD-ROM** ou autre support informatique contenant les versions informatiques de tous les documents repris ci-dessus.

Une demande adéquate

Pour des projets complexes il est important de réduire le travail des équipes dans la phase de mise en concurrence, pour se concentrer sur les aspects fondamentaux du projet. Sinon le processus s'allonge et le montant du dédommagement devrait augmenter considérablement. Un tel choix implique aussi que les équipes se confrontent sur un terrain plus conceptuel : en laissant de côté les questions techniques secondaires, qu'on aura tout le loisir d'aborder après l'attribution du marché, les propositions seront basées plus sur la créativité architecturale, le positionnement intellectuel des équipes et leur capacité à opérer la synthèse des contraintes du projet.

Si le projet demande à opérer un tel choix, une note spécifique dans le Cahier des charges devrait préciser exactement quels sont les éléments du programme qui doivent nécessairement être traités et, inversement, lesquels ne seront pas analysés par le Jury.

Pour rappel, l'objet du marché est l'étude du projet. Il ne peut donc s'agir d'exiger que cette étude soit complète ou parfaite au stade du dépôt de l'offre.

6. Récapitulatif des tâches

- **Rédiger le CdC** sur base du document type et des décisions prises avec les différentes parties prenantes.
- **Structurer** la partie relative au programme en soulignant tout d'abord les enjeux et les objectifs du projet.
- Décider ce qui est en **annexe** et ce qui est intégré au programme.
- Préparer les **formulaires administratifs** à joindre (voir modèles).
- Réunir toutes les **annexes techniques** et, éventuellement, les numériser.
- **Relire et approuver le CdC.**
- Créer la **version informatique** du CdC (CD-ROM ou, mieux, FTP).

Étape 5

La sélection qualitative

Afin de mettre en place une compétition intéressante, il est opportun de réduire le nombre d'équipes appelées à produire une pré-esquisse. 3 à 5 équipes sont donc sélectionnées par le Jury sur base des documents demandés dans l'Avis de marché : une note de motivation, la composition de l'équipe et des références pertinentes.

Renvoi vers les modèles

Tous les éléments de texte soulignés renvoient à un document-type téléchargeable en marge.

1. La pré-analyse des candidatures

Pour préparer la séance du Jury, il est fondamental d'accomplir un véritable travail d'analyse de chaque dossier et de préparer les copies des documents sur lesquels les membres du Jury se baseront pour évaluer les candidatures, en plus des dossiers originaux.

Il faut donc **prévoir le temps** pour ce faire : au moins deux journées complètes, en fonction du nombre des candidatures.

Cette tâche est effectuée par la **Commission technique** (voir onglet 3). L'opération consiste à préparer un **tableau récapitulatif de chaque candidature**, qui permette aux membres du Jury, en un coup d'œil, de se faire une idée :

- si elle est **complète et conforme** à la demande de l'Avis de marché
- quels sont les **partenaires de l'équipe** et quelle est leur spécialité
- quelles sont les **références pertinentes** présentées et quel est leur statut

Le **modèle de document pour la pré-analyse** est un outil adaptable qui permet de générer les différents documents utiles pour le Jury. Un premier onglet contient toutes les instructions pour accomplir la tâche rapidement, pas à pas.

Le **niveau d'analyse** dépendra du temps que se donne la Commission technique.

Elle peut se limiter à une simple vérification et retranscription des informations contenues dans les dossiers, ou aller plus loin dans la tâche et étudier les dossiers plus en profondeur. Cette prise de connaissance sera certainement utile lors du Jury, car la Commission technique pourra aiguiller les autres membres dans la recherche d'éléments qui pourraient avoir un poids dans la sélection des candidats.

Dans tous les cas, la Commission technique doit se limiter à fournir des indications dans le respect de l'objectivité du rôle qui lui est conféré, sans influencer la capacité de jugement du Jury. Il est exclu, par exemple, qu'une candidature soit écartée par la Commission technique sur base d'arguments qui ne soient pas éminemment objectifs. Les arguments objectifs pouvant mener à une exclusion sont: l'absence de la lettre de motivation ou de références pertinentes, l'absence d'une compétence fondamentale au sein de l'équipe, ...

Demander des documents manquants

S'il est décidé de demander des documents manquants avant la séance du Jury, cette opération doit être menée avec le plus grand respect du principe d'égalité de traitement des soumissionnaires. Le but de la demande est d'améliorer la compréhension d'un dossier de la part du Jury, et pas de transformer une candidature avec des manquements importants en une candidature régulière.

2. Documents à préparer pour le Jury

Une séance bien préparée permet de se concentrer sur les aspects plus qualitatifs des candidatures.

Il faut fournir à chaque membre du Jury :

- **L'Avis de marché**
- **Le Règlement d'ordre intérieur**, avec la composition du Jury
- **La liste récapitulative** des équipes (mandataires uniquement)
- **Le tableau récapitulatif** de la composition des équipes
- **Les fiches d'analyse individuelles** de chaque candidature
- **La trame pour le vote** qui reprend les candidatures et les membres du Jury.

De plus, pour l'analyse des candidatures par chaque membre du Jury, il faut tenir à disposition suffisamment de **copies des dossiers**, afin d'éviter des temps morts. Puisque l'attention du Jury est attirée principalement sur la **note de motivation**, la **composition et qualification de l'équipe**, et les **références pertinentes** mises en avant pour le projet, il est nécessaire de copier ces éléments en quantité suffisante pour que les dossiers puissent circuler facilement. Par exemple, s'il y a 16 candidatures pour 12 membres du Jury, on peut diviser les candidatures en 4 groupes (1 à 4, 5 à 8, etc.) et copier chacune 3 fois. Les dossiers seront lus en ordre aléatoire.

Enfin, les **dossiers de candidature originaux** doivent être disponibles : ils permettent à chaque membre qui le souhaite de prendre connaissance de la composition du dossier et de parcourir les listes des références des partenaires de l'équipe.

Envoyer des documents à l'avance

Les notes de motivation, accompagnées d'une liste des candidats, sont envoyées aux membres du jury au plus tard une dizaine de jours avant le jour de la réunion. Cela permet à chacun d'effectuer sa lecture au calme et de réserver du temps le jour du jury pour l'analyse d'autres aspects importants des dossiers de candidature, comme les références pertinentes. Il s'agit donc d'envoyer copie des lettres de motivation à chaque membre du Jury, en l'invitant à la lecture préalable et en rappelant son devoir de réserve par rapport à toutes les informations confidentielles auxquelles il a accès.

Par contre, il est vivement déconseillé d'envoyer l'entièreté de la candidature. Cela pour deux raisons principales : ne pas alourdir le travail des membres extérieurs du Jury en dehors de la séance et éviter que, en disposant d'un panorama complet des candidatures, chaque membre se fasse une opinion préétablie sur les dossiers, bridant ainsi l'ouverture au débat lors de la séance. Le travail du Jury est en effet un travail collectif. L'expérience montre que lorsque plusieurs personnes du Jury ont eu accès aux documents auparavant, les échanges sont plus difficiles car les jugements ont été arrêtés avant d'arriver en séance.

3. Déroulement de la séance

Voir aussi le paragraphe du même nom dans la section 3.

Une séance se déroule normalement de la manière suivante :

- 9h : **Accueil** des membres dans la salle ;
- 9h15 : **Introduction** de la séance par la présentation des enjeux du projet ;
- 9h30 : Explication des **documents de pré-analyse** et de la méthode (nombre des candidatures reçues et recevables, documents à analyser, etc.) ;
- 9h45 : **Analyse individuelle** de chaque dossier par les membres du Jury ;
- 12h30 : Mise à disposition du **lunch, finalisation de l'analyse** pour les membres du jury plus 'lents', **visite** des lieux (si possible) pour les personnes qui ne les connaissent pas ;
- 14h : Début des discussions par un **premier tour de table** : à tour de rôle, chaque membre s'exprime sur l'ensemble des candidatures ;
- 15h30 : **Deuxième tour de table** ou débat ;
- 16h30 : **Délibération**.

Les horaires varient en fonction du nombre des candidatures et des débats au sein du Jury. Il est impératif que chaque membre du Jury réserve l'**entièreté de la journée**, puisque certaines séances peuvent durer jusqu'à 20h.

Un aperçu plus complet du déroulement du Jury est contenu dans le modèle de **rapport de sélection qualitative**.

4. Rédiger un bon rapport de sélection

La rédaction du rapport de sélection est une tâche complexe qui demande une certaine expérience.

Il faut avoir la **capacité de synthèse** qui permet de résumer les avis exprimés par les différents membres du Jury pendant la séance. Les arguments sont rassemblés par thématique et anonymisés.

Il faut également **doser savamment les arguments négatifs** à l'encontre d'une candidature : s'il n'est pas opportun de transcrire des avis trop tranchés de la part du Jury (sauf en cas d'unanimité), il est important de fournir assez d'indications pour permettre aux participants de s'améliorer et d'être éventuellement choisis lors d'un prochain marché.

Il est enfin difficile de parvenir à **prendre des notes complètes** pour chaque candidature ; la pré-analyse, dans ce cas, est un élément de support utile qui permet de combler certaines lacunes. La rédaction du rapport sera donc idéalement confiée à un membre de la Commission technique.

Réserver du temps pour la rédaction du rapport dans les jours immédiatement après la séance du Jury est crucial.

Pour un néophyte, il est conseillé d'**analyser un exemple de rapport avant la séance**, pour se faire une idée de l'objectif à atteindre.

5. Le processus de validation et les notifications

Lorsqu'une première mouture du rapport a été complétée, celle-ci est relue, amendée et enfin approuvée par le président du Jury. Entre-temps, toutes les lettres aux candidats sélectionnés et non sélectionnés auront été préparées (voir modèles), ainsi que la version finale du Cahier des charges. Le tout est soumis à la signature de l'autorité ayant délégation pour le marché.

Aux **candidats non retenus** on envoie :

- la **lettre de notification** ;
- copie du **rapport de sélection** complet, dûment signé ;
- copie de la **décision motivée de sélection**;
- copie des **voies de recours**.

Aux **candidats retenus** on envoie :

- la **lettre de notification**, avec les dates pour la suite du marché ;
- copie du **rapport de sélection** complet, dûment signé ;
- copie de la **décision motivée de sélection**;
- le **Cahier des charges** et ses annexes (en version informatique).

Etant donné le délai, parfois long, de distribution des envois recommandés et que la date de la séance de questions-réponses qui y est communiquée est souvent proche, il est indispensable d'envoyer le jour du départ des courriers, des **copies avancées** de ce courrier **par email** avec mise en évidence, dans le corps du mail, des rendez-vous à venir.

En cas de retard

Il arrive parfois que le Cahier spécial des charges ou une de ses annexes ne soit pas prêt au moment d'envoyer les notifications (par exemple le relevé du bâtiment). Dans ces cas, il est conseillé d'envoyer quand même les notifications, en précisant aux candidats retenus que le Cahier des charges leur sera envoyé en un deuxième temps. Ainsi, les candidats non retenus sont libérés, et ceux qui sont sélectionnés peuvent prévoir le temps nécessaire à la production de la pré-esquisse dans leurs agendas.

Si, par contre, le document manquant est d'importance mineure et que le Maître d'ouvrage souhaite poursuivre la procédure selon le planning prévu, le document peut être transmis aux équipes pendant l'élaboration des offres – par exemple lors de la séance de questions-réponses ou en annexe à son PV. La Cellule architecture peut conseiller sur la marche à suivre dans les cas particuliers.

6. Récapitulatif des tâches

Avant la séance du Jury:

- Préparer des **accusés de réception**, à remettre lors de chaque dépôt de candidature ainsi qu'un éventuel **fléchage** vers le lieu de dépôt, si nécessaire.
- Fixer un **agenda pour la pré-analyse** des candidatures (pour 20 candidatures il faut en moyenne 2-3 journées complètes).
- Préparer la **fiche d'analyse** des candidatures selon les instructions contenues dans le fichier type.
- **Vérifier** immédiatement si chaque candidature est complète, à l'aide de la fiche d'analyse.
- **Décider** s'il faut demander ou non des compléments aux candidats.
- Sur base du nombre de candidatures reçues, décider s'il convient d'envoyer aux membres du Jury copie des lettres de motivation, pour **lecture préalable**.
- S'assurer de la présence de tous les **membres du Jury**, en envoyant un rappel.
- Désigner un **président de séance**.
- Préparer les **copies** nécessaires pour le Jury.
- Organiser le **catering** de la séance (sandwiches et boissons).
- Préparer les **déclarations de créance** des membres extérieurs.

Pendant la séance:

- Pendant la séance, pré-fixer les dates à venir et adapter éventuellement le **planning** (séance Q/R, remise des offres et Jury d'attribution).
- Définir les personnes qui doivent être présentes lors de la **séance de questions-réponses**.
- Prendre des **notes**
- Récouter les **déclarations de créance** des experts extérieurs.

Après la séance:

- **Rédiger le rapport** de la séance (réserver le temps nécessaire les jours suivants).
- **Payer les dédommagements** aux experts extérieurs.
- **Relire et approuver** le rapport (accord final par le président du Jury).
- **Rédiger les lettres** aux candidats sélectionnés et non sélectionnés, en vérifiant que le planning laisse le temps nécessaire aux différentes opérations à accomplir.
- Tirer au sort l'**ordre de passage des équipes**, ou se baser sur l'ordre des candidatures; tenir compte si possible de l'éventuel éloignement géographique de certains membres d'équipes (éviter leur passage très tôt ou très tard dans la journée) et de l'éventuelle présence d'un même sous-traitant dans plusieurs équipes (faire suivre les présentations).
- **Approbation de la sélection et du CdC définitif par l'autorité compétente.**
- **Envoyer** (par recommandé et par courriel) les lettres et le Cahier des charges.
- **Envoyer copie** de ces documents aux membres du Jury, par courriel.

Étape 6

L'élaboration des offres et la séance de questions-réponses

Les équipes sélectionnées reçoivent le Cahier des charges et se mettent au travail. La rencontre sur place avec le Maître d'ouvrage et les futurs utilisateurs leur permet de bien cerner les enjeux du projet et de s'imprégner de ses aspects les plus sensibles, parfois difficiles à fixer sur papier.

1. De quoi s'agit-il ?

Suite à l'analyse du Cahier des charges et de ses annexes, les soumissionnaires auront certainement des **questions techniques** (stabilité, prises d'eau, plans, caves, etc.), **administratives** (délais, documents à fournir, etc.) et '**philosophiques**' (priorités du programme, enjeux, nuances).

Le but de la séance de questions-réponses est de répondre à ces questions afin que les informations dont disposent les auteurs de projet soient les plus complètes possible. Par conséquent, lors de la séance, **la présence de plusieurs personnes est nécessaire** :

- le **gestionnaire du dossier** pour le Maître d'ouvrage et pour la Cellule architecture ;
- pour les enjeux plus sensibles, le cas échéant, un ou plusieurs **représentants du Maître d'ouvrage** (responsable du Service des travaux, échevin, etc.) ;
- des représentants des **futurs utilisateurs** à même d'expliquer le fonctionnement envisagé, la situation existante, des aspects techniques de leurs activités ;
- éventuellement, d'autres personnes qui ont participé à la définition des objectifs du projet et qui pourraient nourrir la discussion.

Aux questions des auteurs de projet il sera tant que possible donné réponse immédiatement, pour que les équipes puissent entendre de vive voix ces positions. Aux questions épineuses (demandant un temps de réflexion ou la consultation d'autres acteurs) il sera répondu directement dans le **rapport de la séance** (il est stipulé que seul ce document écrit et ses éventuels compléments successifs intègrent ou modifient le Cahier des charges).

Après cette séance, les équipes pourront encore poser des **questions supplémentaires** et même visiter à nouveau les lieux, dans des limites fixées par le Maître d'ouvrage (par exemple, permettre deux visites supplémentaires).

2. Organiser la séance

La séance se tient approximativement dans les 10 jours après l'envoi du Cahier des charges et dure environ une demi-journée. La planification de ce temps est très importante pour que la séance soit fructueuse ; un manque d'organisation ne donne pas confiance aux auteurs de projet. Il faut savoir que guider une vingtaine de personnes sur un site n'est pas toujours facile !

Il y a trois moments principaux :

1. L'**arrivée des participants** dans une salle d'accueil, suivie d'un mot de bienvenue qui explique le déroulement de la séance ;
2. Un premier temps de questions-réponses;
3. La **visite des lieux** ;
4. Le retour de tous dans la salle pour les dernières **questions-réponses**.

Voici quelques recommandations en plusieurs points.

La salle

Il faut que la salle soit équipée d'une vingtaine de **chaises** (idéalement avec tablette pour la prise de notes) pour les auteurs de projet et pour les représentants qui les accueilleront. Un petit auditorium ou une salle de réunions serait l'idéal. Si possible, les présents pourront y laisser leurs **effets personnels** (vestes, sacs) en sécurité pour être moins encombrés pendant la visite. Des boissons chaudes ou froides peuvent être mises à disposition à l'arrivée ou après la visite.

La liste des présences

À l'arrivée des auteurs de projet, les inviter à remplir une liste qui indique le nom, prénom et bureau d'appartenance de chaque personne ; aussi, chaque équipe y indiquera les coordonnées complètes de la **personne de contact** pour toute la durée de la procédure (adresse, tél., fax, gsm, e-mail).

Lorsqu'au moins un représentant par équipe est présent, la séance peut commencer.

Le mot d'introduction

Il peut être assuré par le gestionnaire du dossier ou par un autre représentant du Maître d'ouvrage. Si les enjeux stratégiques sont significatifs, il peut être utile qu'un mandataire politique soit présent.

- Il prononce un mot de bienvenue et remercie tous les participants pour leur présence.
- Il invite tout le monde à se présenter.
- Il explique clairement le programme de la journée, avec des horaires indicatifs.
- Il invite les auteurs de projet à poser des questions le plus possible dans la salle, soit maintenant ou à la fin de la visite, pour que tout le monde puisse aisément les entendre (et le rapporteur facilement prendre note). Si des questions spécifiques à un lieu devaient surgir au moment de la visite, les participants sont invités à les prononcer à voix haute et le gestionnaire du dossier à les répéter aux autres en fin de visite.
- Il peut éventuellement attirer l'attention des présents sur certains aspects de la situation existante ou, synthétiquement, sur les enjeux principaux du projet.

La visite

La visite doit être très bien préparée à l'avance : évaluer la capacité d'accueil des différents espaces ; vérifier que les locaux soient accessibles ; établir un parcours de visite ; noter les éléments importants à signaler ; estimer le temps nécessaire pour la visite.

La visite des lieux effectuée pour les membres extérieurs du Jury lors de la sélection qualitative peut servir de répétition générale pour établir le meilleur circuit.

Des plans réduits au format A3 ou A4 peuvent être mis à disposition des présents et peuvent indiquer les éléments importants à visiter.

De préférence, la visite sera guidée par un responsable qui connaît bien les lieux : il est toujours intéressant de pointer les dysfonctionnements et les problèmes de la situation existante.

Toutefois il faut s'assurer que tous les participants puissent suivre et entendre ce guide. Au cas où la configuration des lieux rendrait impossible une visite guidée, il faudra imaginer un autre système pour pouvoir décrire les lieux aux équipes. La description de la situation existante dans le Cahier des charges devrait dans ce cas être particulièrement précise et détaillée.

Si le planning de la journée le permet, il est toujours préférable de laisser la possibilité aux équipes de faire un tour non accompagnés dans les lieux, par exemple après la visite guidée.

En fonction des caractéristiques des lieux, la préparation et la durée de la visite peuvent être plus ou moins poussées : pas besoin de s'attarder trop sur un bâtiment dont on envisage la démolition !

Les questions-réponses

Une fois tout le monde installé, le gestionnaire du dossier peut céder la parole à l'une ou l'autre personne qui pourrait souligner des éléments importants du programme : cela permet aux auteurs de projet de s'imprégner d'éléments parfois difficiles à appréhender à la simple lecture du Cahier des charges. Par exemple, le préfet d'une école peut rappeler quelle approche pédagogique il pratique vis-à-vis de l'environnement ; un échevin du sport, rappeler les enjeux du projet pour ce secteur de la ville.

Le tour de parole et les arguments développés doivent être **préparés à l'avance** pour que la présentation soit claire et structurée.

Ensuite, la parole est donnée à la salle pour toutes questions sur le programme, la procédure, le budget, la situation existante, etc.

À chaque question, le gestionnaire du dossier répond directement ou invite la personne la mieux indiquée à le faire. Si à la question il ne peut être donné de réponse immédiatement (par manque d'information ou parce que la réponse implique une interprétation à un autre niveau), il ne faut pas hésiter à le déclarer : il vaut mieux ne pas se prononcer que fournir une réponse alambiquée ou évasive.

Si le gestionnaire a l'impression que la salle est frileuse pour aborder certains sujets, il peut inciter les auteurs de projet à poser plus de questions.

Fin de la séance

Avant de congédier les participants, il est important de rappeler une série d'informations utiles, et notamment les modalités envisagées pour de prochains échanges entre le Maître d'ouvrage et les soumissionnaires :

- Préciser que le rapport écrit de la séance sera envoyé au plus vite à la personne de contact de chacune des équipes, par courriel. Il appartiendra à celle-ci de faire circuler l'information au sein de l'équipe.
- Préciser que les équipes pourront **visiter à nouveau le bâtiment** (si accessible au public), mais sans être accompagnées et sans pouvoir poser de questions. Si l'accès au bâtiment est limité et requiert l'intervention d'un responsable, laisser la possibilité aux équipes de demander une visite ultérieure. Si le bâtiment est complexe, il est conseillé de définir d'emblée deux-trois dates où l'accès sera garanti, ainsi que les modalités pour prévenir de sa présence.
- Préciser une personne de contact à qui envoyer d'éventuelles **questions ultérieures**, par courriel; préciser la date ultime d'envoi de ces questions supplémentaires (à calculer: 10 jours ouvrables avant la remise des offres).
- Préciser que les réponses à ces questions seront envoyées en même temps à toutes les équipes ; que les questions ne porteront pas le nom de l'équipe qui les a posées et pourront être regroupées avec des questions similaires.
- Rappeler la **date limite** pour l'introduction de ces questions, en calculant, généralement, le 10ème jour ouvrable avant la date de remise des offres.

3. Rédiger le rapport

Le PV de la visite et de la séance questions-réponses reprendra les éléments suivants :

- les **interventions 'libres'** faites par les parties prenantes du projet au début de la séance ;
- les éventuelles considérations exprimées pendant la visite qui ne seraient pas présentes dans la description de la **situation existante** du Cahier spécial des charges (ex. fonctionnement de la chaudière, difficultés d'utilisation d'un espace, présence d'équipements non reportés sur les plans, etc.) ;
- les **questions et les réponses** orales, regroupées par thèmes ;
- les **rappels utiles** pour la suite de la procédure ;
- en annexe, les éventuels **documents complémentaires** nécessaires aux auteurs de projet (rapport de stabilité, relevé complémentaire, etc.).

Il ne faut pas oublier que le facteur *temps* est très important

Les équipes attendent des informations parfois importantes pour commencer à concevoir le projet. À ce propos, il faudra réserver une journée **immédiatement après la séance**, pour la rédaction du PV et pour la recherche d'informations complémentaires qui seraient utiles aux soumissionnaires (un muséologue pourrait par exemple avoir besoin d'un inventaire plus complet des objets et œuvres à exposer).

Idéalement, le rapport (relu et amendé par les personnes concernées) doit parvenir par courriel aux auteurs de projet endéans la semaine. Un courrier recommandé suivra.

Si certaines réponses ou la production de certains documents demandent plus de temps, il est conseillé d'envoyer le PV en mentionnant que ces compléments seront envoyés en un deuxième temps.

4. Questions ultérieures

Entre la séance de questions-réponses et la remise des offres, les équipes ont le droit de poser des questions ultérieures. À ces questions il faudra répondre *dans les meilleurs délais et toujours de manière simultanée à toutes les équipes*. L'utilisation du **courriel** semble le meilleur outil pour ce faire.

Le gestionnaire du dossier devra s'assurer d'être habilité à répondre à ces questions, ou à demander l'aval d'un supérieur pour des questions plus délicates.

L'ensemble des échanges sera consigné dans un rapport qui sera envoyé par **courrier recommandé**, avec le rapport de la visite, au terme de la période de questions complémentaires.

La date limite pour poser des questions supplémentaires est fixée généralement à 10 jours ouvrables avant la date de remise des offres.

5. Récapitulatif des tâches

AVANT LA SEANCE

- **Annoncer** au plus tôt **la date** de la visite (généralement dans le corps du mail contenant le cahier des charges), rappeler qu'**une demie-journée** doit y être réservée et indiquer que **l'identité des représentants** de chaque équipe (nom, prénom, société représentée) doit être envoyée par retour de mail 2 jours ouvrables au plus tard avant la visite.
- Préparer sur base de ces informations une **liste de présences**, à 'cocher' le jour J.
- Organiser la **prise de parole** pour la description du projet et le sens de visite des lieux.
- Organiser l'**accueil** des équipes.
- Calculer la **date limite** pour les questions supplémentaires afin de la rappeler aux équipes lors de la séance.
- Le cas échéant, s'accorder avec le responsable du site pour permettre des **visites ultérieures** (combien de visites supplémentaires autorisées par équipe? quelle personne contacter pour les rendez-vous?).

PENDANT LA SEANCE

- Cocher les **présences** sur base de la liste préparée.
- **Gérer les prises de parole** et le timing de la visite.
- Prendre des **notes** pendant la visite et la séance.
- Donner aux équipes les **informations utiles** pour la suite de la procédure.

APRES LA SEANCE

- **Rédiger le PV** de la séance (réserver le temps nécessaire les jours suivants).
- Se procurer les éventuelles **informations manquantes**.
- **Relire et approuver le PV**.
- **Envoyer** le PV et ses annexes (par courriel).

QUESTIONS SUPPLEMENTAIRES

- **Répondre** le plus rapidement possible aux questions supplémentaires, par courriel adressé à tous les soumissionnaires.
- Vers la fin de la période d'élaboration des offres, envoyer éventuellement un **courriel de rappel** de la date limite pour l'envoi des dernières questions supplémentaires.

APRES L'ECOULEMENT DE LA PERIODE DE QUESTIONS SUPPLEMENTAIRES

- Envoyer les **PVs** de la visite et des questions supplémentaires **par recommandé**, car ces documents deviennent contractuels.

Étape 7

La pré-analyse et la présentation des offres

Chaque équipe remet sa pré-esquisse et la présente au Jury. Ces offres doivent être comparées à la lumière du programme et des critères d'attribution. Les respectent-elles ? Qu'est-ce qu'elles offrent en plus ? Quelles fonctions sont privilégiées ? Comment répondent-elles au contexte ? Est-ce que l'approche envisagée permet au projet d'évoluer positivement ?

Renvoi vers les modèles

Tous les éléments de texte soulignés renvoient à un document-type téléchargeable en marge.

1. La pré-analyse des offres

Pour apprécier les propositions, le Jury ne disposera que de 1h en présence de chaque équipe. La Commission technique est donc chargée d'analyser préalablement chaque offre, afin d'en vérifier la correspondance au programme et d'identifier d'éventuels points critiques à soumettre aux membres du Jury.

L'opération est finalisée par la préparation des **tableaux comparatifs des offres**, qui permettent d'un coup d'œil de se faire une idée sur plusieurs aspects de celles-ci :

- si elles sont **complètes et conformes** à la demande du Cahier des charges ;
- **les options** envisagées en matière de stabilité, techniques spéciales, acoustique, intégration d'œuvre d'art, etc. (conformément aux notes présentes dans l'offre) ;
- la **première approche budgétaire** et la répartition entre les grands postes ;
- l'affectation des **surfaces** aux différentes activités du programme ;
- la répartition des **honoraires** au sein de l'équipe ;
- etc.

Le **modèle de document pour la pré-analyse** est un outil adaptable qui permet de rédiger les différents documents utiles pour le Jury.

En plus, la Commission technique peut rédiger un document qui reprend des **questions** que soulève chacune des offres, mais *dans le respect de l'objectivité du rôle qui lui est conféré* et sans influencer la capacité de jugement du Jury.

Enfin, chaque membre du Jury devrait disposer des réductions au format A3 des **panneaux** de chaque équipe.

Comme déjà précisé pour la sélection qualitative, le **niveau d'analyse** dépendra du temps que la Commission technique s'est donné. Il est toutefois important qu'elle connaisse parfaitement les offres, afin d'aiguiller les autres membres dans la recherche d'éléments qui pourraient peser dans la comparaison des offres.

Des exemples

Des exemples de panneaux de concours sont publiés sur le site web de la Cellule architecture, www.architecture.cfwb.be

Demander des précisions sur les offres

S'il est décidé de demander des documents manquants avant la séance du Jury, cette opération doit être menée avec le plus grand respect du principe d'égalité de traitement des soumissionnaires. Le but de la demande est d'améliorer la compréhension d'un dossier de la part du Jury, et pas de transformer une offre avec des manquements importants en une offre régulière.

2. Documents à préparer pour le Jury

Pour chacun des membres, préparer un dossier non relié contenant, dans l'ordre :

- les **critères** d'attribution (à copier coller depuis le CdC)
- récapitulatif* de la **composition** des offres
- **comparatifs***: répartition honoraires, budgets et surfaces
- équipe par équipe: une copie des **planches** A0 réduites en format A3 + **tableau*** **récapitulatif** de l'offre
- le tableau* avec la **trame pour le vote**

Ne passer en A3 qu'en cas d'absolue nécessité (si lisibilité des caractères impossible en A4) car les A3 sont plus difficiles à manipuler en jury.

* = onglet du tableau de préanalyse

3. Déroutement de la séance

Le planning type de la séance est le suivant :

- 9h : **Accueil** des membres du Jury
- 9h15 : **Introduction** de la séance avec rappel des enjeux, planning de la journée et explication des documents de pré-analyse
- 9h30 : **Présentation orale** des offres par les équipes, à raison d'une par heure (x3)
- 12h30 : **Pause déjeuner**
- 14h00 : Reprise des **présentations orales** (x2)
- 16h00 : **Affichage** de toutes les offres et réservation d'un peu de temps pour que chaque membre réunisse ses idées
- 16h15 : Début des discussions par un **premier tour de table** : à tour de rôle, chaque membre s'exprime sur chaque offre.
- 17h00 : **Deuxième tour de table** ou débat.
- 18h00 : **Délibération**.

Tip pratique : la pause déjeuner

Dans la plupart des cas les équipes retenues pour cette phase sont 5, comme montré dans le planning ci-dessus. Dans ce cas il est vivement conseillé d'organiser le passage des trois premières équipes le matin, et des deux restantes après la pause déjeuner.

Le lunch que l'organisateur ou les utilisateurs offrent aux membres du Jury est de préférence consommé sur place : un passage au restaurant risque de compromettre le planning de la journée ! Par contre, passer dans un autre local permettra de profiter d'une vraie pause.

4. Rédiger un bon rapport d'attribution

Voir également le paragraphe du même nom dans l'onglet 5, relatif à la sélection qualitative, et le modèle de rapport d'attribution qui donne une idée de la structure et du niveau de précision à atteindre.

Par rapport au jugement des offres, il est fondamental de respecter les critères d'attribution définis pour le marché. Chacun de ces critères doit être traité de manière indépendante des autres.

Pour rappel, le rapport du Jury complet est envoyé à tous les soumissionnaires par souci de transparence. Il doit par conséquent contenir des arguments largement partagés au sein du Jury, ou refléter des débats qui opposent deux points de vue différents, mais toujours en suivant le principe que ces arguments doivent être opposables aux équipes qui demanderaient des explications supplémentaires. Il n'y a pas grand intérêt à insérer des commentaires particulièrement cassants que l'un des membres du Jury pourrait éventuellement prononcer à titre personnel.

Aussi, utiliser des attributs comme 'beau', 'laid', 'séduisant', etc., est peu professionnel. Les membres du Jury eux-mêmes devraient faire l'effort de traduire leurs impressions en arguments.

L'attribution des points (procédure européenne uniquement)

En procédure européenne, le classement des offres s'opère par l'attribution de points à chaque critère d'attribution.

Il est admis que l'équipe ayant répondu au mieux à un critère reçoive le maximum des points pour celui-ci. Une réponse à peine satisfaisante est censée correspondre à la moitié des points. La feuille de calcul 'Aide à la rédaction' permet de convertir facilement des points sur base 100 à des points pondérés selon chaque critère d'attribution.

Il est recommandé d'attribuer les points une fois le consensus obtenu au sein du Jury ou, le cas échéant, après le vote. En effet, l'appréciation qu'un Jury porte sur une prestation intellectuelle créatrice est le résultat d'un débat et d'un échange d'arguments dont il est important de faire la synthèse. Une bonne proposition sera souvent celle qui a réussi à opérer une synthèse équilibrée entre les différents critères d'attribution.

5. En cas d'indécision... la négociation

Un des atouts de la procédure négociée est de permettre de revoir une ou des équipes et de leur demander de modifier leur offre.

Il arrive parfois que, au terme de plusieurs tours de table, il ne soit pas possible au Jury d'arriver à un consensus. Le vote est une des pistes pour sortir de l'impasse, mais parfois il est plus intéressant de **réinterroger les équipes en balance** afin de les départager sur base d'améliorations de leur offre initiale.

Le choix de réinterroger l'ensemble des équipes, ou seulement les mieux classées, revient au Maître d'ouvrage, sur avis du Jury. Un certain équilibre doit être trouvé : quel sens y aurait-il d'interroger une équipe dont la proposition initiale a été peu appréciée par le Jury ? L'identification de cette limite s'opère avec finesse, au cas par cas, en répondant à cette question : "Quelles équipes ont *déjà* fourni un travail pertinent qui, sans modifier le concept de base, peut être amélioré de manière avantageuse pour le Maître d'ouvrage ?".

Un exemple

L'offre de LeCher Architecte est très intéressante, elle convainc plusieurs membres du Jury, mais d'autres ne voient pas comment elle pourrait se réaliser sans faire exploser le budget ; l'offre de CQFD Architecture est beaucoup plus pertinente au niveau de la faisabilité, mais n'interprète pas aussi bien l'identité souhaitée pour le projet. Les trois autres offres n'ont pas attiré l'attention du Jury pour différentes raisons, et le Jury n'estime pas qu'elles puissent s'améliorer sans évoluer de manière substantielle.

En entamant une négociation avec les deux premières équipes, à LeCher on demandera donc comment conserver l'esprit de sa pré-esquisse tout en respectant l'enveloppe budgétaire impartie ; à CQFD on demandera, par contre, de retravailler l'identité du projet tout en maintenant le principe spatial et constructif proposé initialement.

Dans la meilleure des hypothèses, les deux équipes joueront le jeu et produiront chacune une offre finale intéressante et faisable : le lauréat sera choisi alors entre ces deux, 'tête-à-tête' : que le meilleur gagne ! Si par contre une des deux équipes n'arrive pas à faire évoluer son offre, le choix se portera vraisemblablement sur l'autre.

6. Récapitulatif des tâches

Avant la séance du Jury

- Fixer un **agenda pour la pré-analyse** des offres (pour 5 offres il faut 2-3 journées complètes).
- Adapter la **fiche d'analyse** des offres et décider du niveau de pré-analyse qui doit être appliqué à chaque offre.
- S'assurer de la **présence** de tous les membres du Jury, en envoyant un rappel par courriel accompagné des **PVs** de la séance de **questions-réponses** et des questions complémentaires.
- Préparer des **accusés de réception**, à remettre lors de chaque dépôt de candidature ainsi qu'un éventuel **fléchage** vers le lieu de dépôt, si nécessaire (voir modèles téléchargeables sous l'onglet 5).
- **Vérifier** immédiatement si chaque offre est complète, à l'aide de la fiche d'analyse.
- **Décider** s'il faut demander ou non des précisions aux soumissionnaires.
- **Préparer la salle** avec un système de projection et des surfaces d'affichage des panneaux.
- **Organiser les arrivées et départs** des équipes qui présentent leur projet, le changement des panneaux affichés, des maquettes et du diaporama (entrée secondaire, accueil, etc.).
- Organiser le **catering** de la séance.
- Préparer les **déclarations de créance** des experts extérieurs.

Pendant la séance

- **Prendre des notes** complètes.
- **Gérer les arrivées et départs** des équipes.

Après la séance

- **Rédiger le rapport** de la séance (réserver le temps nécessaire les jours suivants).
- **Payer les dédommagements** aux soumissionnaires et aux experts extérieurs.

- **Relire et approuver le rapport** (accord final par le président du Jury).

Phase de négociation éventuelle

- **Rédiger les questions** adressées aux soumissionnaires qu'on veut réinterroger, sur base des décisions du Jury.
- **Préciser les documents** supplémentaires ou modificatifs à fournir par chaque équipe.
- Le cas échéant, **convoquer à nouveau le Jury** si telle est la volonté du Maître d'ouvrage.
- **Inviter** par courrier (+ copie courriel) la ou les équipes à la négociation.
- **Rédiger le rapport** de la phase de négociation, avec proposition d'attribution.

Étape 8

L'attribution du marché

Lorsque le Jury a proposé le lauréat et que le rapport est établi, c'est au tour du Maître d'ouvrage de porter à terme la procédure en respectant la loi sur les marchés publics et en informant tous les participants des arguments pour et contre chacune des offres en compétition.

Renvoi vers les modèles

Tous les éléments de texte soulignés renvoient à un document-type téléchargeable en marge.

1. Une phase administrative

Nous sommes à la fin du processus : le lauréat a été proposé par le Jury et il s'agit maintenant de formaliser la décision pour respecter les procédures de marchés publics.

Tant que ces actes juridiques n'ont pas été établis, le marché n'est pas conclu et il est donc interdit de communiquer les résultats du processus aux équipes ou à des tiers.

Ces actes juridiques sont obligatoires:

1. **Validation de la décision** par l'autorité compétente du pouvoir adjudicateur sur base d'un dossier contenant un projet de Décision motivée d'attribution auquel est annexé le rapport du jury;
2. Le cas échéant, **aval** de l'Autorité de contrôle (Tutelle, Inspection des Finances, etc.) ;
3. **Envoi des lettres d'information d'attribution** à tous les soumissionnaires (informant les équipes de la décision d'attribution) et **engagement des honoraires** sur le budget du Pouvoir adjudicateur ;
4. En publicité européenne, publication d'un **Avis d'attribution** et **observation** d'un *standstill* (ou *délai d'attente*) de minimum 15 jours de calendrier avant l'envoi de la **notification de la mission** (commande) au lauréat, équivalent à la conclusion du marché (voir onglet suivant '9. Démarrage et accompagnement des études');

Bonnes pratiques !

Afin de respecter le travail de toutes les équipes, il est recommandé de procéder le plus rapidement possible au versement des dédommagements, tant aux équipes non retenues qu'au lauréat. Pour rappel, il s'agit d'un montant qui ne couvre qu'une partie des frais qu'elles ont engagés pour participer au processus, mais dont elles ont certainement besoin pour payer les collaborateurs ! Donc, ne pas attendre l'attribution du marché qui peut prendre un certain temps du fait du parcours administratif. Dès le lendemain de la présentation orale des offres, un modèle de déclaration de créance peut être envoyé par mail aux auteurs de projet, sur base de laquelle les indemnités pourront être versées.

De même, se préoccuper de dédommager rapidement les membres du Jury ayant droit à une compensation pour leur présence (notamment les membres extérieurs qui ne participent pas au Jury dans l'exercice de leurs fonctions).

2. La Décision motivée d'attribution

C'est un acte juridique par lequel le Pouvoir adjudicateur attribue le marché à l'équipe proposée par le Jury. Ce document est transmis à tous les soumissionnaires non retenus et, bien entendu, au lauréat.

La Cellule architecture a élaboré un modèle très simple, validé par les juristes, qui peut servir de base pour préparer ce document en moins d'une heure. En fait, tous les arguments et justifications qui ont porté au choix du lauréat en fonction des critères d'attribution sont déjà inclus dans le rapport du jury ; la Décision motivée se contentera de renvoyer à ce document, qui doit obligatoirement être joint en annexe.

Gagne-temps

Comme précisé dans l'onglet 1 'Etapas préalables', il est parfois utile, lorsqu'elle est légalement possible, de demander une délégation expresse de signature à l'organe du Pouvoir adjudicateur ayant délégation (Gouvernement, ministre, Conseil...). Cela peut faire gagner beaucoup de temps entre le Jury d'attribution, l'attribution du marché puis la commande et donc le début des études.

3. Les lettres d'information d'attribution

Ces courriers doivent porter à la connaissance des équipes la teneur de la décision d'attribution prise par le Pouvoir adjudicateur. Ils sont envoyés par recommandé ; une copie est envoyée par fax ou courriel (PDF).

Il s'agit d'un acte juridique, certes, mais il convient de souligner une fois de plus la gratitude du Maître d'ouvrage vis-à-vis du travail accompli.

Les mentions obligatoires :

- Joindre en annexe la **Décision motivée d'attribution** ainsi que le **rapport d'attribution** ;
- Pour les équipes non retenues, mentionner la possibilité d'introduire un recours pour contester la décision, en renvoyant aux **voies de recours** qui doivent aussi être jointes en annexe.

Tips légaux

La loi sur les marchés publics opère la distinction entre les deux actes suivants:

- attribution du marché (décision prise par l'adjudicateur désignant le soumissionnaire retenu)
- conclusion du marché (naissance du lien contractuel entre l'adjudicateur et l'adjudicataire) > voir commande onglet 9 'Démarrage et accompagnement des études'

Dans le respect des soumissionnaires, il est important de les informer au plus tôt de la décision d'attribution. La conclusion du marché (impliquant les disponibilités budétaires, la réunion d'un premier comité d'accompagnement, ...) pourra être effectuée par après.

À ne pas oublier !

Dès que l'information sur l'attribution est envoyée aux équipes, il est opportun de prévenir tous les membres du Jury, afin de les libérer sur leur devoir de réserve. Un simple courriel est suffisant (modèle), avec le PV d'attribution en annexe (PDF).

4. Récapitulatif des tâches

- Rédiger les projets de **décision motivée d'attribution** et de **courriers** d'information d'attribution.
- **Relire et rassembler** tous les documents.
- **Approbation de l'attribution par l'autorité** adjudicatrice et par l'organisme de tutelle.
- **Envoyer les courriers** aux soumissionnaires (par recommandé et par courriel).
- Coordonner les agendas en vue d'une **première réunion du comité d'accompagnement** du projet, préalable à la commande. (voir onglet 9 'Démarrage et accompagnement des études')
- **Prévenir les membres du Jury** du fait que les courriers ont été envoyés, et leur transmettre le PV.
- En publicité européenne, publier un **avis d'attribution** dans les 48 jours suivant la décision.

Étape 9

Le démarrage et l'accompagnement des études

À l'issue du marché, la pré-esquisse retenue est loin d'être parfaite : il s'agit maintenant de l'affiner. Sans un bon interlocuteur – franc, dynamique, attentionné – le projet n'avancera pas sur la bonne route. Un Comité de pilotage formé de toutes les parties prenantes est donc très utile pour que toutes les exigences soient abordées en même temps.

1. Le Comité de pilotage

Le Comité de pilotage aide les auteurs de projet et le Maître d'ouvrage à développer un projet de qualité. Il garantit à tous les intervenants de faire valoir leurs arguments et de comprendre ceux des autres parties. Il suit toutes les grandes étapes du projet et agit en tant que conseil: il émet un avis sur les différentes stades de la mission avant leur approbation formelle par le Maître de l'ouvrage.

Le Comité se réunit habituellement comme suit :

- la première réunion se tient avant la commande **de l'esquisse** ;
- une ou plusieurs **réunions intermédiaires** peuvent être organisées avec les intervenants les plus concernés par l'ordre du jour.
- une réunion s'impose pour la **présentation de chaque stade de la mission**;

Le Comité est composé des responsables du Maître d'ouvrage et des utilisateurs qui ont fait partie du Jury, des auteurs de projet ainsi que de toute personne susceptible de nourrir le débat : il est un organisme plus *inclusif* qu'exclusif.

Concrètement, il réunit entre cinq et une vingtaine de personnes, en fonction du projet et de l'ordre du jour :

- Au moins **un représentant de chaque institution** qui utilisera le bâtiment au quotidien ; par exemple, pour un centre culturel, il s'agit des associations qu'il hébergera, de l'éventuel concierge, gérant de la cafétéria, etc. ;
- Toujours pour les utilisateurs, **des personnes-ressources** qui connaissent bien le fonctionnement spécifique de leur organisation ou du bâtiment existant ;
- **Des fonctionnaires** responsables pour les différents domaines qui concernent le projet ;
- Des responsables de l'**urbanisme**;
- Un représentant de la **Cellule architecture** (jusqu'à l'approbation du stade 'Esquisse');
- Éventuellement, **des experts** qui pourraient donner leur avis sur des aspects spécifiques du projet, tant au niveau de l'architecture que des activités qui s'y dérouleront (le cas échéant, ceux-ci devront être dédommagés pour leur présence, sauf s'il s'agit d'agents des pouvoirs publics) ;
- Éventuellement, des représentants **des usagers des lieux** ; il s'agit du public, des élèves et parents d'une école, des "amis du musée", etc. ;

- Éventuellement, **des responsables politiques** concernés.

La convocation du Comité est à l'initiative du Maître d'ouvrage, qui identifie les intervenants et propose quelques dates.

Chaque Comité fait l'objet d'un **PV de réunion**, rédigé par les auteurs de projet et transmis pour accord aux autres parties.

Renvoi vers les modèles

Tous les éléments de texte soulignés renvoient à un document-type téléchargeable en marge.

2. La première séance

Une fois le lauréat est désigné, il n'est pas encore en mesure de commencer les études : il n'a pas encore discuté de sa pré-esquisse avec le Maître d'ouvrage et les utilisateurs.

La **première réunion** du Comité de pilotage permet d'alimenter la réflexion sur le projet d'en suivre les premiers pas. Il maintient vivants l'enthousiasme et la cohésion autour du projet déjà suscités avec le processus de désignation.

Il s'agit du premier moment où la rigueur d'un marché public peut se relâcher pour discuter librement du projet. L'ordre du jour de la réunion est généralement le suivant :

- **Présentation de la pré-esquisse** par les architectes pour les personnes qui n'étaient pas présentes dans le Jury ;
- **Débat et remarques** sur les aspects de la proposition initiale à maintenir, à revoir, ou à accentuer ;
- **Identification des actions** préalables ou parallèles aux études à prévoir (essais de sol, relevés complémentaires, recherches de documents, etc.) ;
- Établissement commun d'un **planning** de l'exécution du marché ;
- Ordre du jour de la réunion suivante.

Un PV de la réunion est rédigé par le Maître de l'ouvrage et est transmis à tous les intervenants.

Les éléments opérationnels qui se dégagent de la réunion doivent être clairement identifiés et éventuellement repris dans une section séparée du PV.

De plus, les éléments importants pour l'exécution du marché sont repris dans la commande de l'esquisse que le Maître d'ouvrage envoie aux auteurs de projet afin de faire débiter officiellement leur mission.

L'Intégration d'Œuvres d'Art

Le Comité de pilotage est aussi le lieu où l'orientation proposée en phase de compétition par l'équipe lauréate est confirmée ou infirmée.

Pour cet aspect particulier et délicat de la mission il est recommandé de prendre contact avec la Cellule architecture, qui dispose d'une personne-ressource pour le suivi de l'Intégration et peut transmettre des documents types.

3. L'ordre de service (ou commande) pour le démarrage des études

Suite à la première réunion du Comité de pilotage – et en tout cas une fois que Maître d'ouvrage, auteurs de projet et utilisateurs se sont accordés sur un planning d'exécution du marché – le Maître d'ouvrage peut lancer le début des études.

Ce procédé est annoncé dans le Cahier spécial des charges, au point 'Objet du marché' :

« La proposition faite par les soumissionnaires en vue de l'attribution du marché constitue une étude à l'état brut (ou pré-esquisse) permettant de départager les différents soumissionnaires sur base des propositions développées dans l'offre déposée et analysée au regard des critères d'attribution.

Dès lors, l'étude retenue sera nécessairement appelée à être affinée, après l'attribution du marché, en fonction des spécificités techniques propres de la mission d'auteur de projet à exécuter. À cette fin l'adjudicataire devra se concerter avec le pouvoir adjudicateur sur les modalités pratiques d'exécution de la mission et les options principales du projet à réaliser (acceptation ou refus de certains aspects de la pré-esquisse, estimation des travaux, définition d'un planning, particularités relatives à l'exécution de la mission, etc.). *Ensuite, lorsque ces éléments seront arrêtés, l'auteur de projet pourra débiter sa mission sur base d'un ordre de service de l'esquisse envoyé par le pouvoir adjudicateur.* »

D'ailleurs, la séparation habituelle de la mission en stades (esquisse, avant-projet, etc.) demande que *chaque* étape des études soit lancée via un ordre de service qui approuve l'étape précédente.

En pratique, l'ordre de service à envoyer aux auteurs de projet contient plusieurs informations :

- Il fixe la **date de remise** de l'esquisse en respectant les délais envisagés dans le Cahier des charges, éventuellement rediscutés en fonction du projet ;
- Il précise les principales **orientations architecturales, techniques, etc.** à prendre pour l'évolution de la pré-esquisse, se basant sur le PV de la réunion du Comité de pilotage (qui peut être joint en annexe) ;
- Il confirme les **premières actions** envisagées pour l'avancement de la pré-esquisse, comme les réunions avec l'Urbanisme, les Services de prévention, le voisinage, etc. ;
- Il communique les **coordonnées des personnes de contact** pour le Maître d'ouvrage et les utilisateurs, ainsi que des autres intervenants sur le projet, comme le coordinateur sécurité-santé, le responsable ou conseiller PEB, le géomètre ;
- Il peut préciser d'**autres détails liés à l'exécution de la mission**, qui complètent ou ajustent le Cahier spécial des charges : documents à fournir, etc.

Le courrier est à envoyer par recommandé et par courriel. Une copie est envoyée pour connaissance à toutes les personnes concernées.

4. Récapitulatif des tâches

Avant le premier Comité de pilotage

- **Définir les personnes** qui doivent être présentes dans le Comité de pilotage et faire approuver cette composition par l'autorité compétente
- **Convoquer** la première réunion
- **Préparer un *feedback*** sur la pré-esquisse du lauréat (le rapport du jury est un bon départ, à compléter avec un retour supplémentaire des utilisateurs, etc.).

Pendant la séance

- Aborder la **question du planning** des études et du chantier
- Aborder la **question budgétaire**
- Définir les **actions et documents nécessaires** à la poursuite des études
- Prendre des **notes**

Après la séance

- **Rédiger le PV** de la séance (auteur de projet rédige)
- **S'accorder sur un planning** pour la suite des études (l'auteur de projet propose un projet de planning, conforme aux délais prévus au cahier des charges) et **programmer la réunion suivante** du comité
- **Approuver le PV** et le transmettre à toutes les parties
- **Effectuer les démarches officielles nécessaires**: approbation du stade précédent et commande du stade suivant, etc.
- **Organiser** la rencontre des pompiers, des autorités urbanistiques, etc.