

## POURQUOI L'APPEL D'OFFRES EST INADAPTE A CE TYPE DE MARCHÉ

Dans ce type de marché complexe, toute mise en concurrence simultanée sur le prix est particulièrement difficile à mettre en œuvre : CCTP, CCAP, AE, Programme, Objectifs qualitatifs et performantiels, ... sont à définir et à transmettre au préalable et deviendront intangibles et non négociables. Le principe de l'appel d'offres est en outre contre-productif à plusieurs points de vue :

### 1 - Pour exprimer son exigence de qualité

Mettre en concurrence les agences sur leur prix, c'est accepter que le choix soit influencé par une équipe qui au travers d'une offre basse :

- sera moins formée, moins structurée, moins compétente (d'où son prix moins cher)
- ou ne passera pas beaucoup de temps sur votre projet
- ou probablement les 2 à la fois

Ce qui, dans tous les cas, est à l'opposé des enjeux du projet. Mettre en concurrence les candidats sur leurs qualités et non sur leur prix est la **1ère exigence qualitative pour la collectivité vis-à-vis de son projet.**

### 2 - Pour respecter une disposition légale

La création architecturale est particulièrement riche et multiple : fonctionnalité, respect des coûts, créativité, technicité, qualité spatiale, insertion... sont difficilement quantifiables et contractualisables au stade d'une consultation. Il en résulte que la qualité de chaque offre sera par nature incomparable avec les autres et que toute mise en concurrence sur leur prix n'aura qu'un seul effet : inciter chaque candidat à faire un prix bas, donc l'inciter à s'orienter sur les solutions les plus rapides, et au final les moins réfléchies, avec une mise à disposition de moyens insuffisants. Or la qualité de la construction finale reste l'enjeu capital de ce type de marché : conscient de ce type de difficulté, **le CMP n'impose pas dans le cas d'un marché complexe de retenir le critère prix pour déterminer l'offre la plus avantageuse\*\*.**

### 3 - Pour éviter une fausse économie

Enfin, le travail de l'équipe de maîtrise d'œuvre engage pour la collectivité des sommes bien plus considérables que ses honoraires : l'Etat lui-même estime que la conception représente environ 2% du coût global d'un bâtiment pour sa durée d'utilisation\*\*\*. De la même manière que plus personne ne prend le risque de faire des économies sur les fondations de son bâtiment, **il est particulièrement risqué de chercher à faire des "économies" sur ces 2% qui vont conditionner les dépenses de tout le reste.** Choisir la bonne équipe ET lui accorder les moyens de bien faire son travail est au final bien plus sécurisant et plus économique pour la collectivité et la société dans son ensemble. Pour avoir son approche du coût raisonnable de la mission, il suffit d'utiliser le simulateur(2) de la MIQCP\* évoqué précédemment.

\*\* Confirmé par la Jurisprudence du Conseil d'Etat du 28-4-06 : CE "Commune de Toulouse" n°280 197

\*\*\* "La conception ne pèse guère que 2% du coût global [...]. Cependant les choix opérés lors de cette phase engagent 10% des coûts de réalisation (investissement) mais 90% du coût global. Il est donc essentiel d'accorder à la conception l'attention qu'elle mérite, tant en termes de délais que de financement." Guide relatif à la prise en compte du coût global dans les marchés publics de maîtrise d'œuvre et de travaux - DAJ Ministère des Finances 05/2010

## ILS ONT SUIVI CETTE DEMARCHE ET ILS EN PARLENT...

Entretien avec la Communauté de Communes du Saulx et du Perthois sur la maison de santé d'Ancerville avec les architectes Ambert et Biganzoli, en février 2014.

«UNSAFA : Qui vous a aidé à utiliser cette procédure approchant la procédure MAPA type ? Comment avez-vous eu l'information de cette façon de faire ? Qui vous a éclairé ?

CODECOM : nous avons eu des conseils du CAUE pour mettre en place cette procédure. Au départ le contact avec le CAUE était dû à une mauvaise procédure, la rencontre de Michel CAMPREDON - pionnier de cette procédure MAPA type - nous a permis d'utiliser ce type de consultation et cette politique du mieux-disant, éloignant le critère prix des critères de sélection. Nous avons aujourd'hui depuis 2009, 7 exemples de projets en moins de 6 ans, en ayant utilisé cette même procédure.

UNSAFA : En quoi le fait de rencontrer cette équipe vous a conforté dans votre choix ?

CODECOM : l'importance de l'équipe et la mise en avant du BET a fait la meilleure impression, et le fait que ce soient des jeunes architectes, mordants, dynamiques. L'équipe technique était importante pour ce type de projet, l'architecte s'était entouré des bonnes personnes.

UNSAFA : Cette façon de sélectionner l'équipe de maîtrise d'œuvre n'est pas remise en question suite à vos diverses expériences ?

CODECOM : non, nous continuons à utiliser cette procédure. Ici, cette politique du mieux-disant et l'utilisation de cette procédure se passe bien, car les personnes sont à même de comprendre - elle est bien expliquée aux élus avec l'appui de tableau d'analyse précis.

UNSAFA : Quelle plus-value avez-vous perçue par rapport à une autre expérience où vous auriez choisi la Maîtrise d'Œuvre sur une offre de rémunération la plus basse ?

CODECOM : d'une manière générale, autrefois, on s'arrêtait volontiers sur le moins disant, aujourd'hui nous avons mis en place une culture, ou politique, du mieux disant qui ouvre à autre chose que le celle du coût des honoraires face au coût global de l'opération.

Quand on choisit une équipe de Maîtrise d'œuvre qui n'est pas chère, j'ai la très nette sensation qu'on le paye après ; ce que l'on gagne d'un côté, on le repaye de l'autre, et des fois très cher.»

AUTRES DOCUMENTS QUE VOUS POUVEZ CONSULTER :

"Guide de la Commande Publique de Maîtrise d'œuvre"  
édité par la MIQCP <http://www.archi.fr/MIQCP/>

LE PRESENT DOCUMENT A ETE ELABORE PAR :

# MARCHES PUBLICS DE MAITRISE D'ŒUVRE



Procédure MAPA  
pour choisir  
son ARCHITECTE

## INTRODUCTION

L'Architecture n'est pas une marchandise : la création architecturale a été déclarée d'Intérêt Public par la Loi sur l'Architecture parce qu'elle impacte le cadre de vie de tous. A ce titre, elle ne peut être exercée que par des professionnels formés et diplômés (formations initiale et continue), dûment assurés et inscrits à l'Ordre des Architectes (1).

Si la Loi MOP définit en Marchés Publics les missions confiées à l'architecte, elle donne peu d'informations sur la manière de choisir ce dernier, notamment pour les projets d'importance moyenne ou plus modeste, en procédure adaptée (ou MAPA).

Or, quelles que soient l'importance et la nature du projet (neuf ou rénovation), l'architecte retenu sera votre conseil, avant le premier coup de crayon, jusqu'à la livraison du bâtiment, et même au-delà, lors de son utilisation. Choisir le professionnel qu'il vous faut en fonction de vos exigences et de vos moyens est donc primordial pour la complète réussite de votre opération.

L'objet de ce guide est de vous donner en 3 étapes simples une méthode adaptée au MAPA et à ce marché particulièrement complexe à élaborer.

### SEUIL DE PROCEDURE FORMALISEE : GRILLES INDICATIVES avec Correspondance Montant Travaux - au 01/01/2014

	0,1 M€	1,5 M€	... M€
COLLECTIVITES TERRITORIALES	Travaux HT	Montant approximatif Travaux correspondant	
	Honoraires HT	MAPA	PROCEDURE FORMALISEE
	15 k€	207 k€	... k€
ORGANISMES D'ETAT	Travaux HT	Montant approximatif Travaux correspondant	
	Honoraires HT	MAPA	PROCEDURE FORMALISEE
	15 k€	134 k€	... k€

• Le seuil, qui varie légèrement tous les 2 ans, est différent suivant le type de maîtrise d'ouvrage  
• Si un projet est proche du seuil, il est conseillé de passer à la procédure formalisée pour ne pas avoir tout à recommencer en cas d'imprévu.

(1) Les professions libérales sont des ensembles organisés associant une expertise et une morale collective qui impose de faire passer l'intérêt du client avant celui du praticien et le service rendu avant la recherche du profit. Les architectes et leurs sociétés exercent de plus leur mission dans un cadre réglementé, dans le respect d'une éthique et d'une déontologie professionnelles

### UN AUTRE OUTIL PRATIQUE A VOTRE DISPOSITION

Outre la présente fiche, vous trouverez sur <http://syndicat-architectes.fr/mapa/> un fichier modifiable avec une annonce pré-formatée, intitulé AAPC : cet outil vous permettra à la fois de formaliser votre annonce (Avis d'Appel Public à Concurrence), de décrire précisément la procédure à tous les postulants (Règlement de Consultation) et de vous guider tout au long de votre démarche pour aboutir à votre choix définitif.

## ETAPE 1

- Préparez votre dossier
- Diffusez votre appel à candidature



- 1 - Définissez au préalable comme l'exige la loi MOP :
  - le programme précis de votre opération (surfaces, organigrammes, contraintes, descriptions...)
  - votre estimation prévisionnelle provisoire des travaux (à partir d'opération similaires voisines et récentes, de ratios au m2, ou toute autre approche ....) (2)

- 2 - Toujours conformément à la loi, faites votre estimation prévisionnelle des honoraires de maîtrise d'œuvre (3) et vérifiez que votre procédure est bien en MAPA (estimation inférieure au seuil de procédure formalisée - cf. ci-contre)

- 3 - Lancez votre appel à candidature par les publications légales adaptées en fonction de ce montant prévisionnel du marché de maîtrise d'œuvre, conformément au CMP, en demandant à chaque candidat un simple dossier de candidature accompagné de 3 à 5 références au format A4 ou A3, précisant si possible les objectifs environnementaux des opérations

(2) Pour ce faire, vous pouvez vous rapprocher de votre CAUE ou d'un conseil extérieur (AMO, Programmiste, ...).

(3) Un simulateur d'honoraires particulièrement simple a été mis en place par la MIQCP\* sur : <http://www.archi.fr/MIQCP/>  
En fonction de votre projet, de votre budget et de la mission confiée, cet outil vous donnera en quelques clics un résultat moyen (ou un résultat plus fin si besoin).

\* MIQCP : Mission Interministérielle pour la Qualité des Constructions Publiques

Etape 1 : téléchargez le fichier AAPC sur le site puis,

- Ouvrez le à partir de votre logiciel de traitement de texte
- Précisez les zones en rouge en vous aidant des commentaires bleus
- Puis supprimez les commentaires en bleu

C'est tout : votre Avis d'Appel Public à Concurrence (AAPC) faisant office de Règlement de Consultation (RC) est prêt, il ne vous reste plus qu'à l'envoyer à la publication.

## ETAPE 2

- Sélectionnez 3 à 5 architectes
- Classez les par ordre de préférence



- 1 - Réceptionnez les dossiers de candidature
- 2 - Examinez les références, compétences et moyens de chaque candidat
- 3 - Retenez 3 à 5 des meilleurs candidats à vos yeux en fonction des critères retenus dans votre annonce (4)
- 4 - Informez les candidats qui ne sont pas retenus
- 5 - Classez les 3 à 5 candidats retenus par ordre de préférence en fonction de vos critères et de leurs références, compétences et moyens (4)

(4) Il ne s'agit pas de prendre une « décision » (au sens de décision comptable), mais de produire un « jugement » : à ce titre, une approche sensible est toujours préférable à toute technique de pondération et/ou de hiérarchisation qui n'a pas de sens (ajouter des valeurs totalement hétérogènes, sans aucun rapport entre elles, aboutit forcément à un choix incohérent et à un résultat arbitraire).

Etape 2 : suivez la procédure de votre annonce

- Composez votre commission
- Examinez avec elle les références, compétences, et moyens de chaque architecte ou agence
- Retenez le nombre de candidats prévu et classez les par ordre de préférences
- Définissez avec votre commission l'objectif financier et contractuel pour la maîtrise d'œuvre (3)

## ETAPE 3

- Rencontrez l'architecte classé 1er
- Négociez avec lui son contrat



- 1 - Prenez contact avec le candidat classé 1er, adressez lui les éléments complémentaires qui pourraient lui être nécessaires, et demandez lui une offre contractuelle et financière
- 2 - Analysez son offre, et rencontrez le pour la présentation et la négociation de celle-ci (5)
- 3 - SI ABOUTISSEMENT DE LA NEGOCIATION
  - Attribuez le marché au candidat pressenti
  - Informez les 2 à 4 candidats non retenus
- 4 - SI ECHEC DE LA NEGOCIATION
  - Informez le candidat classé 1er qu'il n'est pas retenu
  - Prenez contact avec le candidat classé 2ème et reprenez avec lui au point 1 de l'étape 3 ci-dessus

(5) il est impératif de le rencontrer pour discuter ouvertement avec lui de son offre et en clarifier tout point qui pourrait poser question.

Etape 3 : appliquez la procédure prévue dans l'annonce

- Réunissez la commission pour examiner l'offre de l'équipe classée 1ère et rencontrez l'architecte
- Si cette offre est conforme aux objectifs prédéfinis, la commission valide son choix
- Si celle-ci ne convient pas et qu'il n'y a pas de terrain d'entente, la commission décide d'écarter et de clore les négociations avec l'équipe classée 1ère et d'entamer les négociations avec l'équipe classée 2ème.