

## **FICHE 2**

### **LE CHOIX DES MODES CONTRACTUELS ET L'ÉVALUATION DES COÛTS D'OBJECTIFS**

#### **PROBLEMATIQUE**

On a constaté que faire le bon choix en matière de procédure de mise en concurrence et d'évaluation du budget imparti étaient les éléments essentiels concourant à la qualité des prestations. De nombreux cas d'insatisfactions tiennent moins à l'absence de qualités professionnelles de la maîtrise d'ouvrage ou du consultant, qu'à une attention insuffisante apportée au choix du type de marché adapté pour le besoin.

Or cette inadéquation n'est constatée que vers la fin de la prestation. Cela demande en effet une vraie réflexion pour définir quel est le type de marché qui répond le mieux à ce qu'on cherche ainsi qu'une connaissance approfondie de la « boîte à outils » fournie la réglementation sur les marchés publics en matière de prestations intellectuelles. Le choix est à faire en fonction de la souplesse qu'on entend se donner tout au long du déroulement de la prestation. La réglementation sur les marchés publics qui s'est considérablement assouplie depuis 10 ans, offre une multitude de possibilités pour mettre en adéquation le besoin et le type de contrat.

#### **ECUEILS A EVITER**

- Copier ce qui a été fait par d'autres sur le même sujet ; on a ainsi identifié des transpositions ou reproductions inadéquates ;
- Méconnaître l'évaluation du coût des études au regard des exigences exprimées dans le cahier des charges. Les consultants sont très souvent confrontés à des demandes impossibles à satisfaire par rapport au budget alloué ; les maîtres d'ouvrage sont très souvent amenés à constater que beaucoup d'offres dépassent largement leur budget. Ils se condamnent à retenir le moins disant, voire une offre anormalement basse, pour éviter l'infructuosité de la procédure.
- Recourir systématiquement à des équipes ultra pluridisciplinaires comme l'assurance de voir tous les sujets traités, sans mesurer le coût induit par l'intervention d'experts.
- Choisir une procédure de mise en concurrence et un montage juridique inadaptés sous prétexte de transparence et d'habitudes. Se priver des nouvelles possibilités offertes par la réforme des marchés publics par défaut de connaissance ou de maîtrise des différentes étapes de la procédure.

#### **CONSEILS ET RECOMMANDATIONS**

- Engager le plus tôt possible un dialogue entre juristes, acheteurs et services opérationnels pour examiner la procédure la mieux adaptée au besoin.
- Ne pas hésiter à confier une mission d'AMO juridique pour accompagner le maître d'ouvrage dans la conduite de l'opération, en amont et tout au long de la procédure. Privilégier un juriste qui justifie de références en matière d'aménagement urbain.
- Organiser des réunions techniques et comités de pilotage à bon escient. Limiter le nombre de scénarios et variantes qui demandent un important travail aux consultants et qui rendent difficiles les prises de décision.
- Réaliser un sourcing en amont de l'élaboration du cahier des charges, pour maîtriser les conséquences en termes de faisabilité, de coût et de délais de réalisation.
- Favoriser les accords cadre de prestations intellectuelles, exécutés par des marchés subséquents et qui permettent une souplesse dans l'exécution de la mission.
- Proscrire les accords-cadres multi-attributaires qui condamneraient la cohérence architecturale et urbaine du projet.