

VERS une OPTIMISATION des PROCÉDURES D'APPELS D'OFFRES pour les GRANDS PROJETS de CONSTRUCTION

PHASE DE PRÉPARATION ET APPROCHE STANDARD EN 3 PHASES CLÉS

- **PHASE DE PRÉPARATION - AVANT D'ENTAMER LE PROCESSUS DE PASSATION DE MARCHÉS** : 3 mesures peuvent contribuer de manière substantielle à réduire 1) le coût du projet ET 2) les coûts d'appels d'offre:
 1. **La procédure d'appel** d'offres ne commence que lorsqu'il y a un **accord politique** sur le projet (et avec toutes les parties prenantes concernées), lorsque les autorisations nécessaires ont été obtenues, que l'achat du (des) terrain(s)/bâtiment(s) a été effectué, que les budgets nécessaires sont disponibles et que les critères d'attribution et les délais sont clairement établis
 2. **Consulter les acteurs du marché** en amont / avant de mettre un projet sur le marché. Cela permettra au donneur d'ordre de vérifier si: 1) le projet est clairement défini, 2) le projet sera mis sur le marché selon la bonne approche/procédure, 3) le marché est prêt à accueillir le projet, ...
 3. Veiller à ce que les risques liés à la bonne exécution du projet soient pris en charge par les parties prenantes les mieux placées pour les gérer. Cette **bonne répartition des risques** peut réduire de manière significative le coût du projet, et donc les coûts de l'appel d'offre.
- Le secteur souhaite une **APPROCHE** standard en **TROIS PHASES** pour les appels d'offres des grands marchés publics. Chaque étape du processus de passation a ses propres caractéristiques en termes de documents à fournir par les soumissionnaires et des niveaux des frais d'appel d'offre différents.

APPROCHE STANDARD EN 3 PHASES CLÉS : OBJECTIFS & DOCUMENTS

PHASE 1 : Pré-qualification, sélection (de la publication du marché à la sélection des candidats)

OBJECTIF : les informations demandées doivent permettre d'orienter la procédure vers maximum 3-4 (idéalement 3) candidats qui pourront participer à la PHASE 2.

-> Se concentrer sur ce qui est important pour juger de la qualité du candidat avec une garantie suffisante de l'exécution qualitative du projet pendant toute sa durée.

DOCUMENTS À FOURNIR PAR LES CANDIDATS : Informations limitées : références, approche de base du projet

PHASE 2 : Attribution (chaque candidat remet 1 à 2 offres permettant au pouvoir adjudicataire de sélectionner un soumissionnaire privilégié)

OBJECTIF : Les informations à fournir doivent permettre au donneur d'ordre de faire un choix définitif du contractant. Cette phase ne doit être lancée qu'à condition que le maître d'ouvrage dispose de la confirmation formelle que les budgets sont bien disponibles.

DOCUMENTS À FOURNIR PAR LES CANDIDATS : Élaboration complète et détaillée de l'offre. Les documents demandés au stade de l'attribution peuvent comprendre le plan de gestion, les documents prouvant la qualité technique de l'offre, le planning de construction, l'avant-projet et, le cas échéant, le plan de financement. Spécifiquement pour les travaux d'infrastructure, des documents relatifs au contrôle des processus, à l'impact sur l'environnement (réduction des nuisances) et aux émissions peuvent également être demandés à ce stade. Pour la construction de bâtiments, des documents relatifs au rapport qualité-prix, à l'architecture et à la consommation peuvent également être demandés.

COMMENT LE DONNEUR D'ORDRE PEUT-IL CONTRIBUER DE MANIÈRE SUBSTANTIELLE À LA RÉDUCTION DES COÛTS DE L'OFFRE ?

- Documents standardisés
- Les études et recherches nécessaires à tous les candidats sont réalisées par le client lui-même avant la publication de l'appel d'offres et les résultats sont communiqués de manière transparente (exemple classique : analyses de sol).

COÛT CIBLE DE L'OFFRE PHASE 2 : Les informations demandées par le donneur d'ordre aux soumissionnaires doivent être rédigées de manière à ce que le coût de l'offre corresponde **au maximum à +/- 1 %* du coût de construction total du projet (CAPEX)***. Les informations supplém. sont ensuite demandées lors de la phase 3 (voir ci-dessous).

CONDITIONS : cette phase ne peut être lancée qu'à condition que le maître d'ouvrage dispose de la confirmation formelle que les budgets sont effectivement disponibles. Au lancement de cette étape, toutes les conditions contractuelles pour les soumissionnaires doivent être connues.

**le marché constate ces dernières années que cet objectif est fortement dépassé en raison du volume d'informations demandées dans les appels d'offres (voir annexe).*

PHASE 3 : Preferred bidder (1 seul soumissionnaire participe)

Objectif : l'offre est mise à jour et complétée par toutes les informations inutiles lors des phases 1 et 2 pour distinguer les candidats et les soumissionnaires (voir ci-dessus), mais qui sont à ce stade nécessaires au donneur d'ordre pour lier un prix global à un résultat escompté.

POURQUOI LES INDEMNITÉS D'OFFRE ÉQUITABLES SONT-ELLES NÉCESSAIRES pour les DONNEURS D'ORDRE ?

- **ÉVITER LA PÉNURIE** lors de la réception des offres des entrepreneurs, bureaux d'études et architectes;
- Encourager les soumissionnaires à répondre aux appels d'offres, ce qui renforce la **CONCURRENCE** entre les entrepreneurs et permet donc de trouver **des SOLUTIONS PLUS INNOVANTES et PLUS RENTABLES** (à l'inverse, l'absence d'indemnité de frais d'offre décourage de nombreux entrepreneurs à répondre aux appels d'offres);
- **ÉVITER les CONFLITS**;
- (Impact indirect) maintenir un marché dynamique d'entrepreneurs/soumissionnaires répondant aux offres.



POURQUOI LES INDEMNITÉS D'OFFRE ÉQUITABLES SONT-ELLES NÉCESSAIRES pour les SOUMISSIONNAIRES ?

- **COMPENSATION PARTIELLE** des soumissionnaires pour le temps, les ressources et l'expertise souvent considérables qu'ils investissent dans la préparation d'une offre;
- **SENSIBILISATION des DONNEURS D'ORDRE** au fait qu'une offre de qualité entraîne des coûts réels;
- Forme de **RECONNAISSANCE** pour la qualité du travail accompli. Cela favorise l'établissement de relations positives à long terme entre les parties (qui peuvent par la suite collaborer à d'autres projets).

QUE DIT LA LÉGISLATION SUR LES MARCHÉS PUBLICS ?

- Les autorités chargées de l'adjudication déterminent le niveau des indemnités de frais d'offre et l'indiquent dans les documents contractuels (art. 12/9, 3e paragraphe de la loi sur les marchés publics).
- Voir «Accès des PME aux Marchés Publics» adoptée par le Conseil des Ministres fédéral en décembre 2023 et publiée au M.B.

PRINCIPES POUR UNE APPLICATION STRUCTURÉE DES INDEMNITÉS D'OFFRE

- **L'OBJECTIF N'EST PAS** de faire de la remise d'offres et l'indemnité qui s'en suit un **MODELE ECONOMIQUE POUR LES SOUMISSIONNAIRES**.
- Les indemnités de frais d'offre ne doivent couvrir qu'une **PARTIE DES COÛTS DE L'OFFRE** et seulement pour un **NOMBRE LIMITÉ** de soumissionnaires.
 1. Les donneurs d'ordre doivent **LIMITER** le nombre **D'OFFRES** sur la base d'un **PROCESSUS DE SÉLECTION** qualitative
 2. Les donneurs d'ordre peuvent contribuer à **MAINTENIR LES INDEMNITÉS DE FRAIS D'OFFRE AUSSI BAS QUE POSSIBLE** en:
 - > formulant clairement les livrables demandés et en les limitant à l'essentiel. Les coûts inutiles sont évités en spécifiant clairement le niveau de détail et le coût ou l'expertise raisonnablement attendus.
 - > partageant avec tous les soumissionnaires les informations indispensables pour remettre une offre (pex analyses du sol...)
 3. Seuls les soumissionnaires ayant remis une offre complète sont **PARTIELLEMENT REMBOURSÉS**. **LE DÉPASSEMENT D'UN ÉVENTUEL PRIX PLAFOND NE PEUT PAS ÊTRE UNE CLAUSE D'EXEMPTION DE L'INDEMNITÉ D'OFFRE**.

NIVEAU DES INDEMNITÉS

PHASE 1 : Pré-qualification, sélection (de la publication du marché à la sélection des candidats)

Coûts limités pour le candidat et donc **pas d'indemnités de frais d'appels d'offres**

PHASE 2 : Attribution (chaque candidat remet 1 à 2 offres permettant au pouvoir adjudicataire de sélectionner un soumissionnaire privilégié)

Étant donné que le travail fourni dans le cadre de l'appel d'offres est très conséquent, les indemnités des frais d'appels d'offres devraient s'appliquer dans ce cas.

Si le projet est effectivement lancé:

- le soumissionnaire privilégié ne reçoit aucune compensation (si le projet est réalisé).
- les soumissionnaires qui ne sont pas retenus à l'issue de cette étape reçoivent une indemnité de **50 % des coûts démontrés de l'offre phase 2**.

Si (indépendamment de la volonté ou des actions du ou de tous les soumissionnaires) le projet n'est pas réalisé :

- tous les soumissionnaires de la phase d'attribution **seront intégralement remboursés** des frais encourus.
- une disposition du cahier des charges, qui permet au comité d'interrompre la procédure à tout moment sans compensation, est donc néfaste pour le bon fonctionnement du marché.

PHASE 3 : Preferred bidder (1 seul soumissionnaire participe)

Les frais d'étude encourus à ce stade seront **remboursés à 100 % par le donneur d'ordre**.

ANNEXE - POUR INFORMATION : COÛTS CONSTATÉS LORS DES APPELS D'OFFRES

Les coûts des appels d'offres sont aujourd'hui beaucoup trop élevés et finissent par fausser le marché, ce qui ne profite ni au donneur d'ordre ni aux soumissionnaires. Voici quelques montants indicatifs pour les projets les plus récents qui montrent à quel point ces coûts sont généralement élevés :

		Coûts internes & externes (jusque phase 2)
Bâtiments	DB	Coûts d'étude internes et externes : 1% - 1,5% CAPEX dont environ 30% représentent les charges des missions de conception (architectes et ingénieurs). (minimum 100.000 – 150.000 EUR indépendamment de la grandeur du cahier des charges)
	DBF(M) > 50 million EUR	Partie DB: coûts d'étude internes et externes : 1% - 1,5% CAPEX dont environ 30% représentent les charges des missions de conception (architectes et ingénieurs). Partie F: 1 à 2 million EUR -> peut parfois atteindre 5 à 10 million euro
Infrastructures	DB	Coûts d'étude externes: 1% - 1,5% CAPEX Coûts d'étude internes et externes: 2% - 2,5% CAPEX
	DBF(M) > 50 million EUR	Partie DB: Coûts d'étude internes et externes : 2% - 2,5% CAPEX Partie F: 1 à 2 million EUR -> peut parfois atteindre 5 à 10 million euro

Les pourcentages de ce tableau sont donnés par rapport aux coûts de construction total des projets respectifs.