

ATTRIBUTION DES  
SERVICES DE  
PLANIFICATION EN  
DESSOUS DU SEUIL VGV  
DIRECTIVES PRATIQUES  
POUR LA MISE EN ŒUVRE  
DE LA CONCURRENCE  
AU NIVEAU DES  
PRESTATIONS

BUNDES  
ARCHITEKTEN  
KAMMER





## INTRODUCTION

Les services architecturaux doivent toujours être attribués par la voie d'appel d'offres, car ils ne peuvent pas être clairement décrits à l'avance. C'est le seul moyen d'empêcher un client de prévoir une mauvaise planification service en sélectionnant l'offre la moins onéreuse. Cela est particulièrement vrai après la nouvelle version du HOAI (Barème d'honoraires pour les architectes et les ingénieurs) au 1er janvier 2021. Ces lignes directrices offrent des suggestions et des modèles spécifiques qui peuvent servir de base pour une procédure.



# CONTENU

## I.

Principes d'attribution et concurrence → 6

Appel d'offres → 7

Exigences minimales → 7

Références → 7

Exigences pour le bureau et l'équipement technique → 8

Tirage au sort → 8

Pondération des critères d'attribution → 8

Transparence → 9

Réduction des efforts → 9

## II.

Tableau de procédure et preuve → 10

Cas de figure → 12

## III.

Exemple d'annonces → 15

Cas de figure 1 :  
Rénovation et réparation énergétique d'une école maternelle → 16

Cas de figure 2 :  
Reconstruction/agrandissement partiel d'une école primaire pour la cafétéria et l'espace de jour → 18

Cas de figure 3 :  
Rénovation et mesures de protection incendie d'une villa classée → 20

Cas de figure 4 :  
Extension de la mairie afin de créer une salle du conseil et un forum des citoyens → 22

# PRINCIPES D'ATTRIBUTION ET CONCURRENCE

En principe, les mêmes principes d'attribution s'appliquent aux pouvoirs adjudicateurs, à la fois en-dessous du seuil et au-dessus du seuil. Les attributions sont donc particulièrement soumises à l'exigence d'objectivité et de transparence. En règle générale, cela devrait conduire à une forme appropriée de sollicitation d'offres et de documentation, ainsi qu'à l'informations des candidats sur le résultat de la procédure. Pour l'attribution des services de planification, l'ordonnance sur les marchés formule également le principe de la concurrence, qui exclut l'attribution des contrats (exclusivement) sur la base du prix. Toutefois, si les adjudications de sous-seuil sont effectuées selon un principe similaire à la procédure VgV, il faut éviter de dépasser l'objectif et de créer des efforts inutiles pour toutes les parties impliquées avec des exigences excessives et en appliquant des critères qui ne sont plus proportionnels aux petits travaux et souvent des tâches de construction simples qui ne sont pas soumises au droit des marchés publics.

Il est donc important d'éviter les développements indésirables connus des procédures VgV, qui conduisent à ce que les adjudications ne soient pour la plupart accordées qu'à des bureaux très grands ou spécialisés - d'autant plus que les tâches de planification de seuil inférieur ont toujours agi comme des leviers pour donner à ces bureaux l'accès au marché public des contrats de planification, alors qu'ils n'étaient auparavant pas ou peu actifs pour le secteur public.

La manière dont peut se présenter un processus de sélection significatif ou approprié en dessous de la valeur seuil VgV, qui tient compte des intérêts à la fois du client et du soumissionnaire soulève de nombreuses questions pour les pouvoirs adjudicateurs publics et les administrations municipales :

- Quand et comment une commande doit-elle être annoncée ?
- Comment la sélection doit-elle être organisée ?
- Comment les candidats régionaux peuvent-ils être pris en compte ?
- Comment donner satisfaction aux jeunes professionnels et aux petites unités de bureau ?
- Comment gérer un nombre de candidats trop élevé ?
- Comment rendre la procédure transparente pour les candidats ?
- Comment les offres d'honoraires doivent-elles être incluses dans l'évaluation ?

Les recommandations suivantes décrivent donc comment la méthodologie d'une attribution inférieure à la valeur seuil peut se présenter, sans créer d'obstacles inutilement élevés et qui conduit néanmoins le client à une proposition d'attribution claire et substantiellement fiable. En plus d'un aperçu dans lequel les différentes étapes, vérifications et critères de test, y compris les options possibles, sont mentionnés et un schéma qui présente les combinaisons possibles des options, il y a des exemples qui illustrent la mise en œuvre dans des procédures concrètes. Dans l'ensemble, il faut veiller à

- choisir un type de demande de soumissions approprié à la tâche de construction
- Les candidats peuvent voir quelles exigences sont remplies et si une candidature est valable
- les clients reçoivent des instruments faciles à gérer et combinables individuellement avec lesquels les procédures peuvent être judicieusement conçues
- des critères liés à la solution peuvent être intégrés afin de donner à la qualité architecturale le poids approprié
- la prise de décisions est clairement documentée et communiquée aux bureaux de planification impliqués dans le processus

## APPEL D'OFFRES

Sous réserve de réglementations spéciales spécifiques à chaque pays, le type d'offre peut être choisi librement et peut être basé sur une demande adressée à plusieurs contractants potentiels - par ex. sur la base de candidatures spontanées - via un communiqué de presse, une annonce dans un journal, la publication sur votre propre portail Internet ou encore une publication sur les plateformes pertinentes de passation des marchés. Néanmoins, il convient de tenir compte du fait qu'une diversification trop large réduit les chances des bureaux régionaux, jeunes ou petits. La formulation d'une zone d'approbation régionale n'est toutefois pas autorisée, dans le cas d'attributions à des seuils inférieurs.

## EXIGENCES MINIMALES

Afin d'assurer l'égalité des chances du processus de sélection, il est primordial que les preuves requises décrivent précisément les exigences minimales, vérifiables par des critères oui-non, mais ne font l'objet d'aucune évaluation ou pondération supplémentaire lors de la première étape. Le type et la portée des références ou des exigences requises pour les candidats doivent être dérivés de la tâche spécifique et doivent être en relation avec l'objet du marché.

## RÉFÉRENCES

Il convient de ne pas demander plus d'un ou deux projets de référence ; le volume d'investissement des projets de référence est considéré comme acceptable s'il atteint 50 % du marché à attribuer. Demander des projets de référence récents n'a pas de sens, car l'expérience acquise au cours des travaux de construction dure longtemps.

## EXIGENCES POUR LE BUREAU ET L'ÉQUIPEMENT TECHNIQUE

Si cela est important pour le marché, notamment s'il y a un délai, il est envisageable de demander une déclaration sur les employés disponibles dans le bureau pour mener à bien la tâche. Pour les marchés inférieurs au seuil, un à deux employés en plus du propriétaire du bureau sont généralement considérés comme suffisants. L'existence d'un plus grand nombre d'employés serait disproportionnée par rapport au rendement économique du marché. Comme l'équipement technique d'un bureau - qui peut être mis à niveau à tout moment - ne joue pas un rôle essentiel en tant que critère d'attribution, il convient de renoncer à ce point.

## TIRAGE AU SORT

Des documents autres que ceux mentionnés ne permettent pas d'espérer une connaissance plus approfondie des candidats et ne conduisent qu'à un effort disproportionné pour toutes les personnes concernées. Les exemples cités aboutissent ainsi à des critères auxquels un grand nombre de bureaux peuvent répondre et qui ne sont donc guère pertinents pour l'attribution des marchés. De cette manière, les parties intéressées sont signalées si leur candidature a des chances d'aboutir. Tous les candidats qui peuvent fournir les preuves mentionnées ici ont les qualifications professionnelles fondamentalement requises et peuvent être évalués dans la négociation en ce qui concerne la qualité individuelle et également plus différenciée des références. Pour la négociation, un nombre de cinq participants au maximum sera généralement considéré comme souhaitable.

Si le nombre de candidats qualifiés est largement dépassé, il est conseillé de recourir à un tirage au sort. Si cette option est attendue, il peut être utile de sélectionner au préalable un ou deux participants et de les citer dans l'annonce.

## PONDÉRATION DES CRITÈRES D'ATTRIBUTION

Les critères d'attribution sont les critères décisifs pour l'attribution et entrent donc en jeu dans la négociation finale. La pondération mentionnée ici ne peut plus être corrigée rétrospectivement, elle requiert donc un examen attentif.

Sur le fond, il est nécessaire de se concentrer sur des critères liés à l'architecture, car le bâtiment survivra à la procédure d'attribution et donc aux problèmes de procédure et aux aspects formels en tant que résultat à long terme. Il peut s'agir de la pondération d'un résultat de concours ou de l'évaluation d'esquisses de solutions développées et présentées pour la négociation, ou encore de l'évaluation de projets de référence réalisés. Des critères tels que la qualité esthétique, la fonctionnalité ainsi que l'économie et le respect des coûts entrent en jeu.

Si aucun de ces critères liés à l'architecture n'est retenu, l'organisation du projet, c'est-à-dire l'évaluation du maître d'œuvre, et éventuellement des autres employés, la familiarité avec les travaux de construction du secteur public, les informations sur le suivi immobilier et le traitement des défauts et compléments, reste le critère d'attribution essentiel.

Les honoraires d'architecte en tant que dernier critère d'attribution doivent généralement être déterminés sur la base du HOAI, mais les candidats peuvent calculer des suppléments ou des remises. En parallèle à l'étendue des frais annexes, des suppléments de rénovation et des services spéciaux, la concurrence sur les prix s'ajoute à la concurrence sur les performances. Afin de tenir compte de la primauté du concours de performances également en dessous du seuil lors des appels d'offre, la concurrence par les prix doit être pondérée avec un maximum de 20 %. Pour classer un projet dans la fourchette tarifaire, une évaluation par points est requise, ce qui nécessite de déterminer le degré de difficulté. Dans la mesure où le HOAI ne fournit pas d'instructions concluantes à ce sujet, il est fait référence aux tableaux d'évaluation correspondants (par exemple, Locher/Koebler/Frick : Kommentar zur HOAI (Commentaire sur HOAI) ou Rainer Eich : Ausfüllhilfen für Honorarzone. Honorarsatz. Umbauschlag (Aides pour les zones d'honoraires. Taux d'honoraires. Supplément pour les travaux de modification))

## TRANSPARENCE

Lors de l'appel d'offres, les étapes de la procédure doivent être décrites avec la brièveté nécessaire mais aussi de manière suffisamment exhaustive pour que les candidats comprennent comment la procédure de sélection est conçue. L'évaluation des références requiert toujours un comité qualifié. L'envoi du procès-verbal avec les raisons de la sélection effectuée et la liste tabulaire des offres d'honoraires est une partie essentielle de la procédure, sert à la transparence et protège également le client des spéculations et des accusations injustifiées.

## RÉDUCTION DES EFFORTS

Avec le processus de sélection décrit ci-dessus, l'effort de la part des participants et du pouvoir adjudicateur est maintenu à un niveau acceptable en établissant en même temps une définition claire du nombre de candidats devant subir un contrôle différencié. La procédure de tirage au sort intégré donne également aux petits bureaux et aux jeunes professionnels une chance équitable de prouver leurs qualifications par rapport aux grands bureaux établis, indépendamment des aspects quantitatifs (nombre d'employés, nombre d'équipements techniques, etc.).

Les cabinets d'architectes accompagnent et conseillent gratuitement les maîtres d'ouvrage privés et publics dans la mise en œuvre.

# TABLEAU DE PROCÉDURE ET PREUVE

## ÉTAPE →

Appel d'offres, par ex.

- dans leur propre portail Internet
- publicité dans la presse locale
- couverture médiatique (communiqué de presse)
- lettre directe aux architectes (par exemple aux expéditeurs de candidatures spontanées)

Réception des candidatures, vérification formelle

Examen d'aptitude professionnelle

Option 1 : Réduction des candidats  
à environ 5 à 8 (pour les options 2 à 3) ou environ 3  
(pour l'invitation directe à la négociation)

Option 2 : concurrence DPC restreinte  
avec 5 à 8 participants

Option 3 : Évaluation des références  
pour réduire le nombre de candidats

Demande de devis à partir de la liste de sélection ou du  
lauréat du premier prix ou du groupe des lauréats exa-  
men, préalable des offres

Négociation (uniquement avec 1 lauréat) :

Option 4 (si aucune  
concurrence DPC n'a été organisée auparavant) :  
Commande multiple

évaluation finale des  
performances professionnelles  
et économiques attendues

## PREUVE →

## CRITÈRE DE TEST →

	Complet, dans les délais ? Oui/non
Preuve du titre d'architecte	Preuve fournie ? Oui/non
Auto-déclaration pour un maximum de deux références (planification et/ou réalisation) avec mentions sur la valeur de la facture, le délai d'exécution	Les exigences minimales mentionnées ci-dessus sont-elles remplies ? Oui/non
Auto-déclaration sur l'emploi actuel et la qualification de par exemple 2 employés (selon le projet)	Les exigences minimales mentionnées ci-dessus sont-elles remplies ? Oui/non
	Tirage <b>au sort</b> , Liste de sélection des formations
Travail de concours pour présenter une solution de conception pour la tâche spécifique, soumission anonyme	Qualité architecturale, évaluation par un jury qualifié, formation du groupe de prix
Évaluation de la ou des références soumises au regard de la qualité architecturale/fonctionnelle	Qualité architecturale, évaluation par organisme qualifié, formation d'une liste restreinte
	Qualité architecturale, performances professionnelles, prix, Classement basé sur la pondération :
Croquis, si nécessaire limité à des aspects partiels présentation d'approches de solution pour la tâche concrète, honoraires selon HOAI, présentation non anonyme	résultat du concours (Opt. 2) 50 % évaluation des références (Opt. 3) 30 % solution possible (Opt. 4) 30 %
Présentation et explication de l'organisation du projet ainsi que des informations sur les prestations de services, également basées sur les références Explication de l'Offre d'honoraires	Organisation du projet 30-50-80 %* Honoraires 20 % *selon l'option choisie

# CAS DE FIGURE

## EXEMPLE 1 :

Exigences pour les candidats :  
aucune en particulier

Tirage au sort :  
en option

Réalisation  
d'un concours :  
pas pertinent

Présentation des approches de  
solutions sommaires :  
pas pertinent

Appel d'offres

Réception des candidatures, examen formel

Examen d'aptitude professionnelle

### Option 1 :

Réduction des candidats à environ 3  
(pour l'invitation directe à la négociation)

Négociation

évaluation finale des  
performances professionnelles  
et économiques attendues

## EXEMPLE 2 :

Exigences pour les candidats :  
compétence de conception

Tirage au sort :  
en option

Réalisation  
d'un concours :  
pas pertinent

Présentation des approches de  
solutions sommaires :  
exemplaire, une partie de la tâche

Appel d'offres

Réception des candidatures, examen formel

Examen d'aptitude professionnelle

### éventuellement option 1 :

Réduction des candidats à environ 3  
(pour l'invitation directe à la négociation)

Négociation

Option 4 :  
Commande multiple

évaluation finale des  
performances professionnelles  
et économiques attendues

### EXEMPLE 3 :

Exigences pour les candidats :

Expérience en sauvegarde du patrimoine

Tirage au sort :

en option

Réalisation

d'un concours :

pas pertinent

Présentation des approches de

solutions sommaires :

pas pertinent

Appel d'offres

Réception des candidatures, examen formel

Examen d'aptitude professionnelle

éventuellement option 1 :

Réduction des candidats à environ 5 à 8  
(pour évaluer les références déjà soumises)

Option 3 :

Évaluation des références pour  
réduire le nombre de candidats

Négociation

évaluation finale des  
performances professionnelles  
et économiques attendues

### EXEMPLE 4 :

Exigences pour les candidats :

compétence de conception

Tirage au sort :

en option

Réalisation

d'un concours :

utile

Présentation des approches de

solutions sommaires :

pas pertinent

Appel d'offres

Réception des candidatures, examen formel

Examen d'aptitude professionnelle

éventuellement option 1 :

Réduction des candidats à environ 5 à 8  
(pour l'invitation directe à la négociation)

Option 2 :

concurrence DPC restreinte  
avec 5 à 8 participants

Négociation,  
habituellement seulement avec le gagnant du 1er prix

évaluation finale des  
performances professionnelles  
et économiques attendues



## EXEMPLE D'ANNONCES

Les exemples d'annonces suivants sont destinés à illustrer la structure de base dans laquelle les services de planification sous le seuil VgV peuvent être proposés. Fondamentalement, il n'y a pas d'exigences formelles, au lieu de cela, il existe une grande liberté quant à la manière dont la procédure peut être spécifiquement conçue.

Comme pour la procédure VgV, ce qui suit s'applique à toutes les propositions : Les critères et, en fonction de cela, les preuves à soumettre doivent être aussi peu nombreux que possible, simples et clairement formulés. Cela s'applique à la portée de la preuve, mais en particulier aussi au contenu. Les clients doivent définir ce qu'ils considèrent comme des exigences minimales absolument essentielles, sélectionner parmi les candidats qualifiés, si nécessaire par tirage au sort, et déterminer le candidat le plus qualifié sur la base d'une négociation simplement structurée. En termes de concurrence de performance, une concurrence de planification (cas de figure 4) est une option qui doit dans tous les cas être envisagée, même dans le cas de nombreux prix inférieurs aux seuils.

# CAS DE FIGURE 1 : RÉNOVATION ET RÉPARATION ÉNERGÉTIQUE D'UNE ÉCOLE MATERNELLE

Degré de difficulté : simple

Exigences pour les candidats : Expérience de construction dans des bâtiments existants

Tirage au sort : en option

Réalisation d'un concours : pas pertinent

Présentation des approches de solutions sommaires : pas pertinent

## AVIS D'ATTRIBUTION DE MARCHÉ

### I. CLIENT

Commune de [ville modèle]

A M. M. Mustermann

12345 Ville modèle

Téléphone 0123 . 456788

Fax 0123 . 456789

mustermann@villemodele.fr

www.villemodele.fr

### II. NOM DE LA COMMANDE

Rénovation et réparation énergétique  
de l'école maternelle de la ville modèle,  
restauration des installations extérieures

### III. DESCRIPTION/ OBJET DU CONTRAT

Services de planification pour les bâtiments et les  
installations extérieures LPH 1-5 selon § 34/39 HOAI  
en lot attribution, volume d'investissement total  
950 000 euros brut (KG 300-400 et 500)

### IV. LIEU D'EXÉCUTION

Ville modèle

### V. OPTIONS

Mise en service LPH 6-9 selon § 34/39 HOAI  
comme commande supplémentaire directe

### VI. DATE

Début de la mesure : 01.07.2021

### VII. PREUVE REQUISE

Performances techniques

1. Preuve du droit d'utiliser le titre professionnel d'architecte ou d'architecte paysagiste, les architectes et les architectes paysagistes peuvent postuler dans les consortiums d'appel d'offres
2. Auto-déclaration pour deux projets de construction de bâtiments, dont au moins une rénovation (LPH 1-5 § 34) d'immeubles des années 1950 à 1980 avec un volume d'investissement d'au moins 500 000 euros avec mentions sur le propriétaire, les frais et les délais ; une image chacune qui visualise le projet global. Alternativement à un projet achevé, un succès en compétition, une publication ou autre peut être soumis
3. Auto-déclaration pour un projet à ciel ouvert d'un volume d'investissement d'au moins 100 000 euros avec mentions du propriétaire, des coûts et des délais ; une photo qui visualise le projet global. Alternativement à un projet achevé, un succès en compétition, une publication ou autre peut être soumis

4. Auto-déclaration que le cabinet d'architecture a eu au moins trois employés techniques (dont le propriétaire) en moyenne au cours des deux dernières années
5. Indiquer si les services doivent être sous-traités

### VIII. ADMISSIBILITÉ

Groupes de travail d'architectes et d'architectes paysagistes, pour lesquels l'une des conditions suivantes s'applique :

Personnes physiques

qui, le jour de l'annonce,

- sont habilitées à utiliser le titre d'architecte ou d'architecte paysagiste selon § 1 (1) NArchTG

Personnes morales qui

- ont leur établissement dans la zone susvisée au jour de l'annonce
- dont l'objet commercial statutaire comprend les services de planification correspondant à la tâche annoncée et
- dont les mandataires réunissent les exigences professionnelles fixées pour les personnes physiques.

### IX. CRITÈRES D'ATTRIBUTION ET PONDÉRATION

- |                           |      |
|---------------------------|------|
| 1. Organisation du projet | 80 % |
| 2. Honoraires             | 20 % |

### X. DATE LIMITE DE RÉCEPTION DES DEMANDES DE PARTICIPATION

31.01.2021, 12h00 à l'adresse mentionnée ci-dessus

### XI. ENVOI DE L'INVITATION À LA NÉGOCIATION AUX CANDIDATS SÉLECTIONNÉS (DATE PRÉVUE)

14.02.2021

### XII. CANDIDATS DÉJÀ SÉLECTIONNÉS POUR LE PROCESSUS DE NÉGOCIATION

Groupe de travail, cabinet d'architecture, plan modèle, ville modèle

### XIII. INFORMATIONS DÉTAILLÉES

Les documents requis en vertu du point VII. peuvent être soumis de manière informelle. Le seul critère de sélection pour la négociation est la fourniture des preuves mentionnées sous VII. Trois candidats seront invités à la négociation. Si plus de candidatures sont reçues que prévu pour la négociation, un tirage au sort sera effectué. Avec l'invitation à la négociation, une offre est demandée dans laquelle l'on attend des déclarations sur l'organisation du projet et les honoraires.

La procédure d'attribution est enregistrée dans toutes les étapes pertinentes. Les candidats recevront la transcription dans les dix jours suivant la fin de la procédure.

# CAS DE FIGURE 2 : RECONSTRUCTION/AGRANDISSEMENT PARTIEL DE L'ÉCOLE PRIMAIRE POUR LA CAFÉTÉRIA ET L'ESPACE DE JOUR

Degré de difficulté : normal

Exigences pour les candidats : compétence de conception

Tirage au sort : en option

Réalisation d'un concours : Ne s'applique pas, car il est divisé en petites parties

Présentation des approches de solutions sommaires : exemplaire pour le coin salon

## AVIS D'ATTRIBUTION DE MARCHÉ

### I. CLIENT

Commune de [ville modèle]

A M. M. Mustermann

12345 Ville modèle

Téléphone 0123 . 456788

Fax 0123 . 456789

mustermann@villemodele.fr

www.villemodele.fr

### II. NOM DE LA COMMANDE

Reconstruction de l'extension de l'école primaire de la ville modèle pour la cafétéria et l'espace de jour

### III. DESCRIPTION/ OBJET DU CONTRAT

Services de planification pour les bâtiments LPH 1-9 selon § 34 HOAI, investissement total volume 950 000 euros brut (KG 300-400)

### IV. LIEU D'EXÉCUTION

Ville modèle

### V. OPTIONS

aucune

### VI. DATE

Début de la mesure : 01.07.2021

### VII. PREUVE REQUISE

Performances techniques

1. Preuve du droit d'utiliser le titre professionnel d'architecte
2. Auto-déclaration pour deux projets de construction de bâtiments, comprenant au moins un plan de transformation (LPH 1-5 § 34) avec un volume d'investissement d'au moins 500 000 euros avec des déclarations sur le propriétaire, les coûts et les délais ; une image qui visualise chacun des projets globaux. Alternativement à un projet achevé, un succès en compétition, une publication ou autre peut être soumis
3. Auto-déclaration que le cabinet d'architecture a eu au moins trois employés techniques (dont le propriétaire) en moyenne au cours des deux dernières années
4. Indiquer si les services doivent être sous-traités

## VIII. ADMISSIBILITÉ

Personnes physiques

qui, le jour de l'annonce,

- sont habilitées à porter le titre professionnel d'architecte conformément à l'article 1 (1) NArchtG

Personnes morales

qui, le jour de l'annonce,

- ont leur établissement dans la zone susvisée au jour de l'annonce
- dont l'objet commercial statutaire comprend les services de planification correspondant à la tâche annoncée et
- dont les mandataires réunissent les exigences professionnelles fixées pour les personnes physiques.

## IX. CRITÈRES D'ATTRIBUTION ET PONDÉRATION

1. Approche de la solution	30 %
2. Organisation du projet	50 %
3. Honoraires	20 %

## X. DATE LIMITE DE RÉCEPTION DES DEMANDES DE PARTICIPATION

31.01.2021, 12h00 à l'adresse mentionnée ci-dessus

## XI. ENVOI DE L'INVITATION À LA NÉGOCIATION AUX CANDIDATS SÉLECTIONNÉS (DATE PRÉVUE)

14.02.2021

## XII. CANDIDATS DÉJÀ SÉLECTIONNÉS POUR LE PROCESSUS DE NÉGOCIATION

Plan modèle de cabinet d'architecture, ville modèle

## XIII. INFORMATIONS DÉTAILLÉES

Les documents requis en vertu du point VII. peuvent être soumis de manière informelle. Le seul critère de sélection pour la négociation est la fourniture des preuves mentionnées sous VII. Trois candidats seront invités à la négociation. Si plus de candidatures sont reçues que prévu pour la négociation, un tirage au sort sera effectué. Avec l'invitation à la négociation, une offre est demandée dans laquelle l'on attend des déclarations sur l'organisation du projet et les honoraires. De plus, une proposition de solution sommaire est attendue pour un sous-domaine de la tâche. Cette proposition sert à illustrer l'approche et la méthode de travail ainsi que la base de discussion pour la négociation et ne sera pas forcément la base de planification en cas de nouvelle mission. Cela est rémunéré au forfait de 4 000 euros net.

La procédure d'attribution est enregistrée dans toutes les étapes pertinentes. Les candidats recevront la transcription dans les dix jours suivant la fin de la procédure.

# CAS DE FIGURE 3 : RÉNOVATION ET MESURES DE PROTECTION INCEN- DIE D'UNE VILLA CLASSÉE

Degré de difficulté : élevé

Exigences pour les candidats : Expérience en sauvegarde du patrimoine

Tirage au sort : en option

Réalisation d'un concours : Pas applicable, car il n'y a qu'une petite marge de manœuvre dans l'inventaire des monuments

Présentation des approches de solutions sommaires : pas pertinent

## AVIS D'ATTRIBUTION DE MARCHÉ

### I. CLIENT

Commune de [ville modèle]

A M. M. Mustermann

12345 Ville modèle

Téléphone 0123 . 456788

Fax 0123 . 456789

mustermann@villemodele.fr

www.villemodele.fr

### II. NOM DE LA COMMANDE

Mesures de rénovation et de protection incendie  
au Musée Villa M.

### III. DESCRIPTION/ OBJET DU CONTRAT

Services de planification pour les bâtiments LPH 1-9  
selon § 34 HOAI, investissement total  
volume 950 000 euros brut (KG 300-400)

### IV. LIEU D'EXÉCUTION

Ville modèle

### V. OPTIONS

aucune

### VI. DATE

Début de la mesure : 01.07.2021

### VII. PREUVE REQUISE

Performances techniques

1. Preuve du droit d'utiliser le titre professionnel d'architecte
2. Auto-déclaration pour deux projets de construction de bâtiments, dont au moins une rénovation dans un bâtiment classé (LPH 1-5 § 34) avec un volume d'investissement d'au moins 500 000 euros avec déclarations sur le propriétaire, les coûts et les délais ; quatre images chacune qui visualisent l'ensemble du projet. Alternativement à un projet achevé, un succès en compétition, une publication ou autre peut être soumis
3. Auto-déclaration que le cabinet d'architecture a eu au moins trois employés techniques (dont le propriétaire) en moyenne au cours des deux dernières années
4. Indiquer si les services doivent être sous-traités

## VIII. ADMISSIBILITÉ

Personnes physiques

qui, le jour de l'annonce,

- sont habilitées à porter le titre professionnel d'architecte conformément à l'article 1 (1) NArchtG

Personnes morales

qui, le jour de l'annonce,

- ont leur établissement dans la zone susvisée au jour de l'annonce
- dont l'objet commercial statuaire comprend les services de planification correspondant à la tâche annoncée et
- dont les mandataires réunissent les exigences professionnelles fixées pour les personnes physiques.

## IX. CRITÈRES D'ATTRIBUTION ET PONDÉRATION

1. Évaluation des références	30 %
2. Organisation du projet	50 %
3. Honoraires	20 %

## X. DATE LIMITE DE RÉCEPTION DES DEMANDES DE PARTICIPATION

31.01.2021, 12h00 à l'adresse mentionnée ci-dessus

## XI. ENVOI DE L'INVITATION À LA NÉGOCIATION AUX CANDIDATS SÉLECTIONNÉS (DATE PRÉVUE)

14.02.2021

## XII. CANDIDATS DÉJÀ SÉLECTIONNÉS POUR LE PROCESSUS DE NÉGOCIATION

Groupe de travail, cabinet d'architecture,  
plan modèle, ville modèle et paysage  
modèle d'architecte, ville modèle

## XIII. INFORMATIONS DÉTAILLÉES

Les documents requis en vertu du point VII. peuvent être soumis de manière informelle. Le critère de sélection pour la négociation est initialement la présentation des preuves mentionnées sous VII. Ensuite, la qualité architecturale et monumentale des références est évaluée par une commission spécialisée et une liste de sélection est établie. Trois candidats seront invités à la négociation. S'il reste plus de bureaux sur la liste restreinte que prévu pour la négociation, un tirage au sort sera effectué. Avec l'invitation à la négociation, une offre est demandée dans laquelle l'on attend des déclarations sur l'organisation du projet et les honoraires.

La procédure d'attribution est enregistrée dans toutes les étapes pertinentes. Les candidats recevront la transcription dans les dix jours suivant la fin de la procédure.

# CAS DE FIGURE 4 :

## EXTENSION DE LA MAIRIE AFIN DE CRÉER UNE SALLE DU CONSEIL ET UN FORUM DES CITOYENS

---

Degré de difficulté : normal

Exigences pour les candidats : compétence de conception

Tirage au sort : en option

Réalisation d'un concours : utile

Présentation des approches de solutions sommaires : pas pertinent

### AVIS D'ATTRIBUTION DE MARCHÉ

Selon le type de procédure de la procédure de concurrence retenue, divers exemples d'annonces sont disponibles auprès des chambres d'architectes des Länder.

→ [www.architektenkammer.de](http://www.architektenkammer.de)

## MENTIONS LÉGALES

### **Éditeur**

Chambre fédérale des architectes  
Askanischer Platz 4  
10963 Berlin

### **Rédaction**

Sous-groupe de travail  
Performance concurrentielle

### **Design**

4S, Berlin

Avril 2021

