

10 conseils pour lancer sa consultation de programmiste et d'AMO

Maître d'ouvrage, vous souhaitez lancer prochainement une consultation pour un marché de programmation et d'AMO ? Cet article est fait pour vous ! Nous allons vous prodiguer 10 conseils pour lancer sa consultation de programmiste et d'AMO. Le tout, pour vous aider à rédiger le dossier de consultation et vous éviter quelques écueils.

1 / Les délais d'exécution de la mission

Les études préalables de programmation requièrent du temps de travail pour le programmiste, souvent plus important au démarrage de la mission. Organisation du lancement, planification de la concertation, appropriation des données d'entrée, visite de site, puis temps de prise de recul et de synthèse.
La phase de préprogrammation est bien souvent sous-estimée par les maîtres d'ouvrages qui souhaitent arriver rapidement à la programmation détaillée ! Or, c'est une erreur. Tout ce qui n'est pas suffisamment anticipé et calé en amont pourra être source de retour arrière.

Notre conseil :

- Prévoir **entre 6 et 10 semaines** pour le diagnostic de site et la synthèse des besoins (à adapter en fonction de la complexité du projet, du site et l'étendue de la concertation évidemment). Si vous avez un doute, partez sur 8 semaines, *ça reste un délai moyen et raisonnable*.
- Prévoir **4 semaines** pour la faisabilité.
- Prévoir **4 semaines** pour le programme détaillé.
- Ensuite, prévoir **2 à 3 semaines** par phase, pour les phases suivantes d'analyse de candidatures, offres et projets.

Risque : Des délais trop courts, c'est faire porter un risque sur la qualité du travail réalisé et donc sur les fondements du projet.

2 / Le critère prix

Concernant le prix, nous en avons déjà parlé longuement ici :

https://flores-amo.fr/maitres-douvrage-choisir-amo/#:~:text=Le%20crit%C3%A8re%20prix%20dans%20une,donc%20sur%20son%20co%C3%BBt%20global.

Pour mémoire, le SYPAA *(syndicat des programmistes en architecture et urbanisme)* rappelle qu'au-dessus de 30% de pondération et avec les méthodes usuelles de calcul des notes, le critère prix l'emporte ! Par conséquent, la qualité des offres passe au second plan, au détriment du projet.

Notre conseil :

Tout simplement suivre les recommandations du SYPAA, avec un critère prix à 30%.

Risque :

« Brader » ces missions pour quelques milliers d'euros économisés peut avoir des conséquences lourdes sur l'opération, pouvant se chiffrer à plusieurs millions. Puisqu'une mission d'AMO et de programmation ne représente généralement qu'un faible pourcentage du montant total de l'opération, il serait dommage de se priver d'une étude qualitative !

3/ Description de la mission

C'est important de décrire vos attentes sur la mission du programmiste et AMO pour avoir des offres comparables, d'autant plus si vous n'avez pas suivi le conseil précédent et que le critère prix est élevé ! En fonction de la compréhension du cahier des charges, le temps prévu sera variable. Une offre de prestation intellectuelle, c'est du temps vendu. Pour adapter le temps au plus près des besoins, il faut que ceux-ci soient exprimés.

Notre conseil :

Ainsi, dans votre cahier des charges, vous pouvez préciser les informations suivantes :

- Votre mode d'organisation et de validation : COTECH et/ou COPIL. Cela a un impact sur le nombre de réunion à prévoir.
- Les groupes de travail que vous avez peut-être déjà constitués : ça permet de calibrer le temps de concertation.
- Préciser si une approche participative est attendue, ses objectifs et son niveau d'ambition. Elle peut être complète, intégrant la faisabilité et un accompagnement à chaque phase ou bien partielle, à l'occasion des besoins, etc. Cela permet ensuite aux prestataires de répondre en termes de méthode et moyens.
- Les diagnostics de site dont vous disposez déjà (plan, diagnostic structure, etc.) : ça permet d'identifier le temps à passer en diagnostic.
- Le nombre de scénarios que vous souhaitez voir étudier : en général 3 scénarios, c'est suffisant.
- Indiquer la procédure de choix du concepteur : loi MOP classique ou marché global : car ça a un impact sur le programme et les phases suivantes
- Pour les candidatures, le nombre de dossiers à analyser peut être très variable d'un projet à l'autre. Nous vous conseillons de demander un forfait pour l'analyse de 10 dossiers, qui sera ensuite multiplié lorsque les candidatures seront reçues.
- Le nombre de commissions techniques que vous avez l'habitude de faire pour les séances

de candidature et offres.
- Le niveau de concours ou de remise de prestations.
- Si vous souhaitez que l'AMO participe à la visite de site avec les candidats.
- Le nombre de réunions de travail et de validation de conception auxquelles vous souhaitez que l'AMO participe.

Risque :

Plus le critère prix est important, plus la prestation pourrait être prévue « a minima » par certains programmistes. Il faut donc que les éléments soient décrits le plus précisément possible de votre côté ! Sinon, vous risquez d'être confrontés à des demandes d'avenant par la suite pour des éléments de mission non décrits, donc imprévus.

Au contraire, si la qualité technique est prépondérante, alors vous pouvez laisser le soin au programmiste de vous proposer la méthodologie qu'il juge la plus opportune pour votre projet.

4 / Les missions complémentaires intégrées au cahier des charges de l'AMO

On voit parfois des missions multiples, voire étonnantes, intégrées au cahier des charges de programmistes : étude de sol, étude de pollution, étude structure, relevée topographique, etc. Il faut savoir que généralement l'AMO n'a pas ces compétences en interne et devra recourir à de la co-traitance ou sous-traitance. À ce stade de la consultation, il est parfois difficile d'évaluer précisément la mission attendue et donc les honoraires correspondants.

Notre conseil :

Attendre d'avoir missionné l'AMO pour vous accompagner dans le choix des études à engager. Par contre vous pouvez prévoir d'intégrer à la mission de l'AMO la rédaction des CCTP de ces études complémentaires, si vous le souhaitez. Là, ça a beaucoup plus de pertinence !

Risque :

Avoir des offres difficilement comparables, chacun ayant prévu des éléments de mission peut-être différents ou des études prévues non nécessaires, ou au contraire, peu approfondies.

5 / Visite de site

La visite de site peut être obligatoire dans certaines consultations que nous voyons passer. Alors qu'objectivement, il est rarement indispensable de voir le site si le cahier des charges est suffisamment explicite sur la mission et le périmètre. Evidemment, dans le cas d'un projet neuf, la visite de site n'est absolument pas indispensable pour faire une offre de prix cohérente.

Notre conseil :

Si vous y tenez, prévoyez éventuellement une visite de site facultative dans le cas d'une réhabilitation. L'objectif étant pour vous de vous protéger en vous assurant que chacun a eu la possibilité de prendre connaissance du site en amont de la réponse et ne pas avoir de surprise ensuite sur une incompréhension de la taille de l'opération.

Risque :

Un nombre d'offres restreint et donc un choix plus réduit, car imposer une visite de site peut être dissuasif pour certains programmistes en particulier s'il s'agit d'une petite opération un peu éloignée.

6 / Cadres de rendu

Certaines consultations fournissent des cadres de rendu à renseigner en prix, en méthodologie ou en références. C'est parfois long et fastidieux à remplir pour nous, quand le niveau de détail est important. En effet, nous avons déjà en interne nos propres trames détaillées tant en prix, qu'en références ou en méthodologie avec une présentation soignée. Alors tout repasser sous un format différent nous semble généralement une perte de temps et de qualité.

Notre conseil :

- Le cadre de prix : demander une DPGF détaillée par intervenant, et dans l'AE le récapitulatif de prix par phase.
- Les références : demander une sélection de références significatives (par exemple 3 à 5) en lien avec le projet, avec les informations clés de coût, de surface, date, etc., mais sans forcément imposer un cadre contraignant.
- Pour le mémoire technique : fixer les attentes de contenu dans le règlement de la consultation (présentation de la compréhension du contexte, de l'équipe de la méthodologie pour y répondre, éventuellement du calendrier prévisionnel, etc.) mais sans forcément imposer de remplir un Word avec une trame imposée qui aura une mise en page différente.

Risque :

Avoir des offres mal montées du fait de la trame imposée.

7 / Délai de remise de l'offre

Notre conseil :

Il faut qu'il soit adapté à la complexité de l'offre à monter. Si les compétences sont multiples, le programmiste devra s'accompagner d'un ou plusieurs co-traitants et monter l'offre ensemble. Ce qui allonge le temps de rendu. De même si des cadres de rendu sont imposés, alors le temps de remplissage n'est pas à négliger !

Risque :

Des délais trop courts pour répondre, c'est le risque d'une équipe mal constituée ou d'une répartition des missions peu claire.

8 / Négociations orales

Vous pouvez inscrire dans le règlement de la consultation une phase de négociation pour rencontrer les cabinets arrivant en tête.

Notre conseil :

Si possible, pensez à proposer plusieurs créneaux de disponibilités sur 2 journées consécutives, par exemple.

Risque :

Si la date est imposée à la dernière minute, il est parfois difficile de se libérer. La personne qui viendra présenter l'offre ne sera donc pas forcément celle qui l'aura faite ni celle qui réalisera la mission.

9 / Désignation de l'équipe

Certaines consultations demandent de désigner les personnes qui seraient en charge de la mission pour s'assurer des compétences de l'équipe.

Risque :

Que l'équipe proposée au démarrage de la mission ne soit pas celle qui était présentée dans l'offre. Il n'est, en effet, pas toujours facile de prévoir le plan de charge des intervenants très en avance. Les phases de programmation sont courtes et soumises à des aléas.

Notre conseil :

Si vous le faites, alors il est préférable de **préciser la date de démarrage de la mission** pour que nous puissions avoir une vision de notre plan de charge à ce moment-là. Pensez aussi à garder une certaine souplesse, car, si les profils proposés sont équivalents à l'offre initiale alors il n'y a pas de raison de s'inquiéter.

10 / Recours à la consultation directe

Sachez qu'en deçà de 40 k€HT, la publicité n'est pas imposée. Vous pouvez avoir recours à une consultation directe.

Notre conseil :

Consultez 3 programmistes-AMO pour avoir une comparaison des offres et retenir la meilleure.

Risque :

Attention toutefois à ne pas demander une mission trop importante au regard de cette limitation d'honoraires qui pourrait être incompatible.

Pour chacun de ces thèmes, l'équipe Florès a identifié un risque pour le projet. Mais ce n'est pas tout ! Ils sont aussi autant de leviers d'attractivité pour inviter les programmistes et AMO à répondre à vos offres. Plus vous aurez de réponses, plus vous aurez de choix. Ainsi, **le choix d'une équipe la plus compétente pour répondre à votre projet**. N'oubliez pas : ne choisissez pas votre AMO comme un stylo !

Au regard de notre expérience quotidienne, nous avons voulu vous partager les points de vigilance à identifier pour lancer votre consultation de programmiste et d'AMO ! Alors maintenant, à vous de jouer ! Et au plaisir de répondre à vos futures consultations

A.P.