ADJUDICATEUR

LIEU

ADRESSE

# LIEU / OBJET

# Désignation d’une équipe d’auteurs de projet pour une mission d’étude et de suivi de l’exécution des travaux XXXXXXXXXXX

Marché de services par procédure concurrentielle avec négociation / publicité belge/européenne

Cahier des charges réf : xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

**Rapport de négociation**

1. **Préambule**

Lors de la séance de son conseil d’administration le date, le Pouvoir organisateur xxxxxxxxxxxx:

- a marqué son accord sur la proposition du jury de mener avec le soumissionnaire proposé comme auteur de projet une négociation visant un rapprochement entre estimation de l’offre et enveloppe annoncée au cahier des charges ;

- a mandaté xxxxxxxxxxxx, tous deux membres du jury, pour procéder à cette négociation dont il lui sera fait rapport.

Le Président du jury a également été convié à la réunion de négociation.

La Cellule architecture, en sa qualité d’assistant à la maîtrise d’ouvrage, accompagne le processus de négociation.

1. **Participants à la réunion**
* Réunion du date
* Offre finale du date (en annexe)

|  |
| --- |
| **Pour l’ adjudicateur: xxxxxxxxxxxxxxxxxx** |
| - xxxxxxxxxxxxxxxxx | xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx |
| - xxxxxxxxxxxxxxxxx | xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx |
| **Pour LA cellule architecture** |
| - Sabine GUISSE | Architecte |
| **POUR le soumissionnaire : A.M. Matador - Kis Studio – Grue** |
| - xxxxxxxxxxxxxxxxx | xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx |
| - xxxxxxxxxxxxxxxxx | xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx |
| - xxxxxxxxxxxxxxxxx | xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx |
| **invités** |
| - xxxxxxxxxxxxxxxxx | xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx |

La réunion débute à heure.

1. **Evaluation de l’offre initiale (rappel)**

Le soumissionnaire a reçu en annexe de l’invitation à la négociation l’extrait de rapport du jury du XX/XX/XXXX concernant son offre.

Pour résumer, le jury a relevé dans l’offre les points positifs cités ci-après. xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx. Le jury a par ailleurs relevé les points faibles suivants : xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx.

Le jury a suggéré à l’adjudicateur d’entamer une négociation concernant xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx.

1. **Objet et déroulement de la négociation**
* L’objet de la négociation est précisé, à savoir une négociation de l’offre sur le(s) point(s) suivant(s) :
* Il est précisé que la négociation ne vise pas la production d’une nouvelle pré esquisse (la pré esquisse est appelée à être véritablement corrigée par l’esquisse). L’objectif est de parvenir à identifier des orientations et des engagements acceptables pour tous. Le cas échéant, c’est sur ces bases que l’équipe d’auteurs de projet étudiera de façon détaillée des pistes de solution durant l’esquisse.
* Le principe de la négociation est que le soumissionnaire propose des pistes d’économie acceptables par l’adjudicateur tout en conservant les qualités de l’offre plébiscitées par le jury, voire en tentant d’en améliorer les faiblesses. Il s’agit d’un effort à faire ensemble, conjointement entre soumissionnaire et adjudicateur.
* La négociation débute par une première réunion. Suite à cette dernière, deux options sont possibles : soit les éléments sont suffisants pour conclure, soit des précisions doivent être apportées (travail supplémentaire, avis de tiers, etc...) et une réunion ultérieure sera éventuellement programmée. L’objectif est de tenter de parvenir à un accord durant la première réunion, ou quoiqu’il en soit, dans des délais maîtrisés, afin de pouvoir avancer.
* Au final, les résultats de la négociation seront validés ou non.
1. **Négociation**

Par rapport à son offre initiale, et en réponse directe aux attendus de la négociation, le soumissionnaire propose :

* xxxx
* xxxx
* xxxx

Par rapport à son offre initiale, en complément, le soumissionnaire propose :

* xxxx

En termes budgétaires, l’estimation globale du montant des travaux indiqué dans l’offre initiale reste valable pour l’offre finale. Le coût des aménagements supplémentaires (xxxxx, pour + xxxx euros HTVA) est jugé compensé par la suppression de xxxxxxxxxxx ( - xxxxxxx euros HTVA).

Il est estimé que ces propositions répondent partiellement aux attendus de la négociation :

xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

Le soumissionnaire est dès lors invité à remettre un document d’offre finale amendé suite aux discussions.

Dans sa version finale, remise le xx/xx/xxxx, l’offre inclut désormais: xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx.

1. **Evaluation des offres finales**

L’offre finale est constituée du document présenté par le soumissionnaire en réunion, amendé en fonction des discussions relatées ci-dessus.

Au regard des critères d’attribution, et du rapport du jury du xx/xx /xxxx, il est estimé que le passage de l’offre initiale à l’offre finale impacte l’évaluation de l’offre comme suit:

* **Qualité du concept, de l’intervention architecturale et du rapport avec le contexte :** pas d’impact : xxxxxxxxxxxxxxxxxxx;
* **Performance et fonctionnalité :** Impact neutre :

L’évolutivité très importante de la proposition est quelque peu diminuée en raison du fait que xxxxxxxxx; les risques liés à xxxxxxx sont par contre supprimés;

* **Optimalisation de l’investissement** : impact positif;

La répartition budgétaire globale est meilleure que dans l’offre initiale ;

* **Présentation de l’offre** : pas d’impact ;

La cotation est donc modifiée comme suit :

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Eq. xxxxxxxxx** | **Eq. xxxxxxxxx** |  |
|  | Offre initiale | Offre initiale | Offre finale | Offre finale |
| **1. Qualité intervention, concept, relation contexte/50** | 45 | 45 | 45 | 45 |
| **2. Optimalisation investissement /30** | 25 | 25 | 28 | 28 |
| **3. Fonctionnalité /20** | 15 | 15 | 17 | 17 |
| **Total / 100** |  **85 / 100** |  **85 / 100** | **90/ 100** | **90/ 100** |

Le classement reste inchangé.

1. **Conclusions**

Il est estimé que le soumissionnaire a répondu de manière satisfaisante aux attendus de la négociation. Il reste par ailleurs en tête du classement.

Il est estimé que la négociation peut donc être conclue. De ce fait, l’attribution du marché à xxxxxxxxxxxxxxx sur base de son offre négociée sera donc proposée à l’adjudicateur.

Le cas échéant, les documents de la négociation (le présent PV et l’offre finale) deviendront partie intégrante du contrat.

Il est rappelé aux soumissionnaires que toute communication reste interdite avant la notification officielle qui sera effectuée sous peu par courrier.