

QUALITY BASED SELECTION (QBS.lu)

*Lundi 20 avril 2026 à partir de 17h
au Siège OAI*

PROGRAMME

- 17h ACCUEIL - APÉRO
- 17h30 CONTRAT TYPE MOAI VIA LE CRTI-B
Jacques SEYWERT, Membre du Conseil de l'Ordre
- 17h45 QUALITY BASED SELECTION (QBS.lu)
Pierre HURT, Directeur OAI
- 18h **TABLE RONDE**
ÉCHANGE SUR LES EXPÉRIENCES EN MATIÈRE
D'ATTRIBUTION DES MISSIONS AUX MEMBRES OAI
à laquelle participent
-  *Léon GLODEN, Ministre des Affaires intérieures*
-  *Emile EICHER, Président du SYVICOL*
-  *Marc BOHLER, Membre du comité de l'ALBSC*
-  *Michelle FRIEDERICI, Présidente OAI*
-  *Patrick NOSBUSCH, Vice-président OAI*
-  *Modération par Pierre HURT, Directeur OAI*
- 18h45 **QUESTIONS / RÉPONSES AVEC L'AUDIENCE**
Merci de nous adresser via les formulaires de feedback sur www.qbs.lu ou
via le formulaire d'inscription vos éventuelles questions afin de pouvoir les
transmettre aux intervenants avant la séance en question.
- 19h15 ECHANGE CONVIVAL LORS D'UNE RÉCEPTION

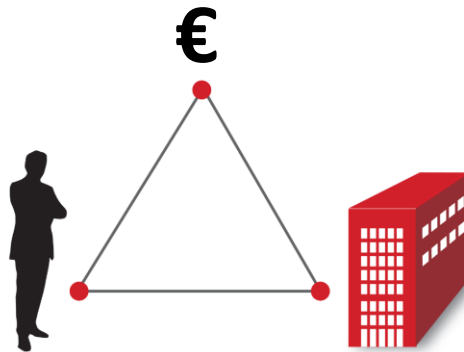
Contrat-type MOAI via le CRTI-B

Jacques SEYWERT

Membre du Conseil de l'Ordre

Présentation de la méthode MOAI

La culture de collaboration entre architectes et ingénieurs-conseils



- Compréhension de l'**objectif du maître d'ouvrage** et des autres acteurs dans le processus de conception et de réalisation du projet.
- Harmonisation « horizontale » des **missions des différents intervenants**.
- **Optimisation des travaux entre architectes et ingénieurs** (efficacité globale accrue, solutions globalement concertées, détermination anticipée des éléments clés de la conception, sécurité accrue dans la planification et la maîtrise budgétaire, ...).

- **Enjeu majeur: Décision N° 2024-E-01 du 25/03/2024 de l'Autorité de la Concurrence**

Conclusion de la Décision de l'ADC:

- ⇒ Pas de loi ad honoraires des professions réglementées de l'OAI !
- ⇒ **Les maîtres d'ouvrage publics n'ont pas le droit d'imposer des barèmes !**

Conséquence pour les contrats-types du secteur communal:

Il n'y a plus de barème -> formule de calcul supprimée

- **Autre enjeu important: FORFAITISATION**

Permettre une meilleure flexibilité du mode de fixation des honoraires avec la possibilité de forfaitiser le marché



Les contrats-types ont donc fait l'objet d'une mise à jour modérée afin d'intégrer principalement la demande de l'ADC et la forfaitisation, mais ne reflètent pas pour le moment la méthodologie collaborative MOAI.

Révision des 4 contrats-types existants pour le secteur communal:

CONTRAT-TYPE ARCHITECTE

**CONTRAT-TYPE D'INGENIEUR-CONSEIL
STRUCTURE ET AMENAGEMENTS EXTERIEURS**

**CONTRAT-TYPE D'INGENIEURS-CONSEILS
INFRASTRUCTURES ET OUVRAGES D'ART**

**CONTRAT-TYPE D'INGENIEURS-CONSEILS GENIE
TECHNIQUE**

*Publication sur:
<https://www.gemengeplattform.lu/documents-types/> (réservé aux agents et élus du secteur communal)*

CONTRAT-TYPE
ARCHITECTE
POUR LE SECTEUR COMMUNAL

Mise à jour du 17/12/2024

SECTEUR COMMUNAL
CONTRAT-TYPE D'INGENIEUR-CONSEIL
STRUCTURES ET AMENAGEMENTS EXTERIEURS

Mise à jour du 17/12/2024

SECTEUR COMMUNAL
CONTRAT-TYPE D'INGENIEURS-CONSEILS
INFRASTRUCTURES ET OUVRAGES D'ART

Mise à jour du 17/12/2024

SECTEUR COMMUNAL
CONTRAT-TYPE D'INGENIEURS-CONSEILS
GENIE TECHNIQUE

Mise à jour du 17/12/2024

Les modifications par rapport à l'ancienne version sont relevées **en jaune**.

Proposition de l'OAI de création d'un nouveau contrat-type via le CRTI-B

- **Elaboration d'un nouveau cadre contractuel pour le secteur public, sur base de la MOAI**
- **Avantages** d'un contrat-type unique MOAI :

Pour le maître d'ouvrage :

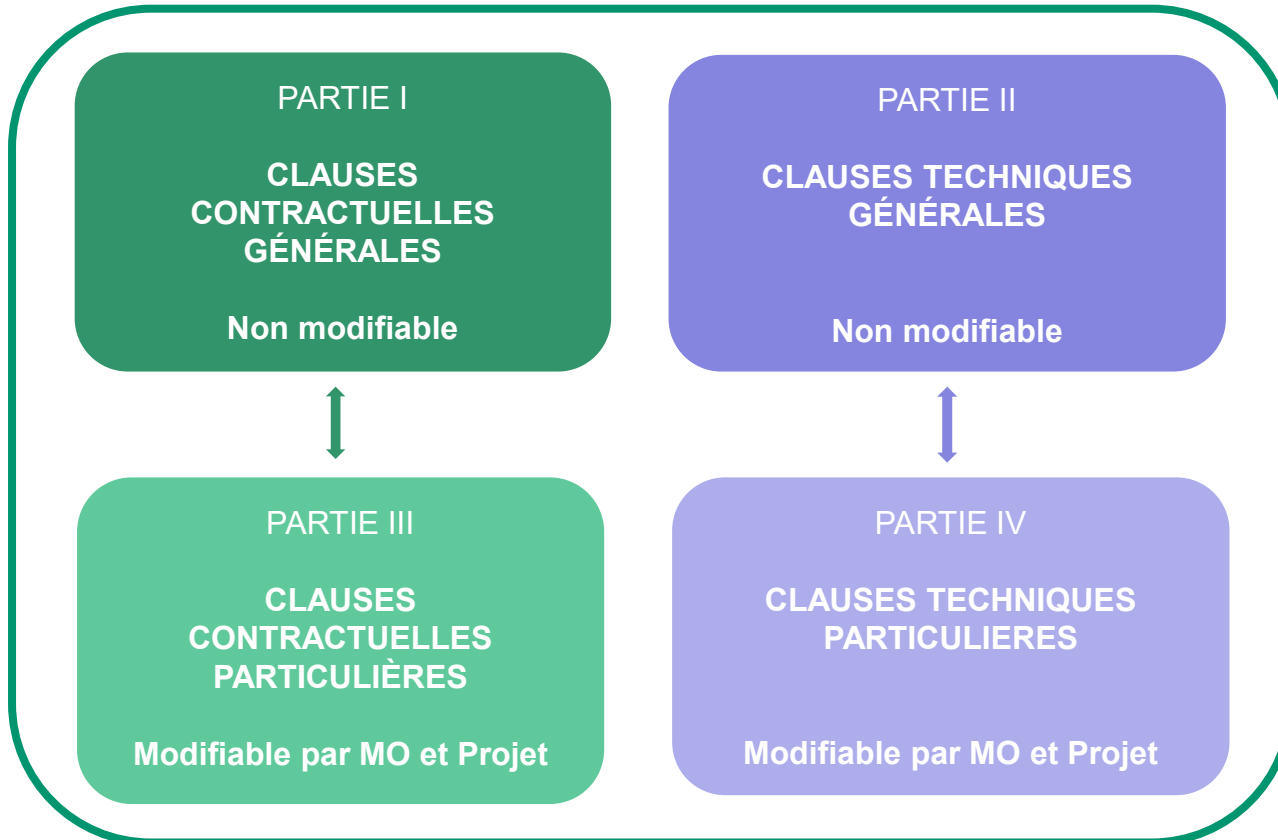
- **Compatibilité complète** du contrat avec MOAI + harmonisation des missions, prestations et livrables des différentes professions > augmentation de la qualité du projet et du suivi !
- **Monitoring et mise à jour** d'un contrat unique > célérité accrue de mise à jour ; meilleure cohérence par rapport aux réglementations et normes actuelles

Pour les entreprises :

- **Relations optimisées** avec une équipe de maîtrise d'œuvre fonctionnant selon des pratiques collaboratives > Pas de conflits internes !

Avancement actuel des travaux sur le nouveau contrat

Structure du contrat >>> Contrats séparés par profession



Avancement actuel des travaux du CRTI-B sur le nouveau contrat

3 groupes de travail lancés:

GT 1 : Clauses contractuelles et techniques (générales et particulières)

GT 2 : Annexes 3 (planning) et 4 (checklist des prérequis)

GT 3 : Annexes 8 (prestations et livrables) et 9 (interfaces)

Quality Based Selection QBS.lu

Pierre HURT
Directeur OAI

Contexte OAI :

Le Guide constitue un outil s'inscrivant dans la stratégie globale de l'OAI :

- Des attributions de **marchés publics axées sur la qualité durable** par le choix de **concepteurs de confiance**
- La **simplification administrative via des procédures standardisées**
- La **standardisation des contrats MOAI.LU via le CRTI-B** maîtrise d'œuvre coordonnée et intégrale
- La plus-value des professions OAI et leur valorisation équitable par la mise en place de la "**Value-App**", un outil d'évaluation du volume horaire des prestations des concepteurs selon le projet.

Contexte juridique et politique

- **Commission européenne** : réforme de la **directive UE sur les marchés publics**, corriger la mise en œuvre insuffisante des objectifs qualitatifs, remédier à l'échec de l'ouverture des marchés publics aux PME / TPE
- La **Jurisprudence de la CJUE** a reconnu que les "Professions" OAI sont d'intérêt public (qualité des travaux, protection des consommateurs, culture architecturale, construction écologique, préservation du patrimoine culturel... raisons impérieuses d'intérêt général. (...)) (Arrêt de la Cour de Justice Européenne (affaire C-377/17) du 4 juillet 2019 (concernant la HOAI)).
- **L'Autorité de la Concurrence** (luxembourgeoise) (recommandation d'établir une méthode de notation des critères qualitatifs (en s'inspirant de la méthode développée par la Conférence romande (CH) des marchés publics). Préconisation d'une « mise en concurrence des entreprises, que ce soit sur base de critères d'attribution financiers ou non financiers (...) afin que le pouvoir adjudicateur, et donc in fine le contribuable, obtienne la meilleure offre... (qui) n'est pas forcément la moins chère ».
- Le **programme de politique architecturale, adopté par le Gouvernement luxembourgeois en 2004**
- **La « Déclaration de Luxembourg sur les marchés publics »** au Luxembourg, le 15 mai 2025 dans le cadre de la célébration de des 35 ans de l'OAI:
 - instaurer des règles de marchés publics allant au-delà du prix le plus bas
 - reconnaître la nature spécifique des services intellectuels de conception
 - garantir des procédures de marchés publics axées sur la qualité et l'innovation
 - améliorer l'accès aux marchés publics pour les PME/TPE et les nouveaux entrants.

Terminologie

- **Procédure concurrentielle avec négociation sur références** et sans remise de prestations avec attribution d'une mission
- Procédure concurrentielle avec négociation et remise de prestations rémunérées (« **Consultation rémunérée** ») avec attribution d'une mission
- **Concours** = terme protégé (RGD) : anonymat, jury...
 - ⇒ procédure pour désigner les 3 bureaux **pour étape attribution**Normalement au lauréat, sinon argumenter par commettant

In a nutshell

1) Marchés de faible envergure (inférieurs à 79.000 €)

Marché de gré à gré sans motivation particulière

2) Marchés nationaux sous les seuils européens

< 140.000 € (Etat) ou < de 216.000 € (Communes)

Décision du ministre du ressort ou du collège des bourgmestres et échevins : procédure négociée

3) Marchés européens: négocier avec au moins 3 candidats...

➤ 140.000 € (**Etat**) ou > de 216.000 € (**Communes**)

3 méthodes possibles pour choisir les candidats sélectionnés pour la négociation :

3.1) Procédure concurrentielle avec négociation sur références et sans remise de prestations

3.2) Procédure concurrentielle avec négociation et remise de prestations rémunérées (« Consultation rémunérée »)

3.3) un des différents types de concours (cf. RGD Concours + règlement-type)

Attention !

Procédure concurrentielle avec négociation et remise de prestations : rémunération à prévoir

Principe dans les marchés publics : pas possible de demander dans le cadre de la procédure d'attribution des prestations qui font l'objet du marché, sauf si rémunération

Concours : indemnités / prix à prévoir

Règles spécifiques (anonymat, jury...) **cf. RGD**

Pourquoi le QBS ?

Recommandation OAI pour une application pratique et efficiente de la législation très complexe sur les marchés publics.

En cette phase de transition:

En cas de besoin, organiser des procédures de mise en conformité correctes

Eviter des procédures de prétexte

Créer un cadre d'attribution juste en partageant nos expériences sur QBS.lu

Car, la **création architecturale, technique et urbanistique**, la qualité des constructions et des espaces publics, leur insertion harmonieuse dans le milieu environnant, le respect des paysages naturels, ruraux ou urbains ainsi que du patrimoine sont **d'intérêt public**.

Et les maîtres d'ouvrage publics ont une responsabilité particulière pour veiller au respect de cet intérêt et un devoir d'exemplarité.

Pour qui ?

Dans cette perspective a été élaboré le Guide QBS.lu à l'attention :

1. Des **pouvoirs adjudicateurs et leurs services internes** organisant des procédures ;
2. Des **conseillers externes** assistant les commettants dans l'organisation des procédures ;
3. Des **membres OAI** participant à des soumissions publiques ;
4. Des **membres de comités d'évaluation** ou ceux d'un jury en cas de concours.

Genèse du Guide QBS.LU

Le Guide poursuit l'ambition d'être un **outil didactique**, pratique, et également évolutif ("**ongoing process sur www.qbs.lu**") afin d'y apporter des compléments et améliorations au fil du temps.

Il a été élaboré sur base des travaux réalisés par **une Commission élargie et affinés par un groupe de travail restreint comprenant :**

- des profils très diversifiés, incluant tant des **grands bureaux que des bureaux de taille plus réduite, reflétant ainsi la diversité des membres OAI**
- des bureaux de **Project Management (PM)** conseillant les maîtres d'ouvrages (**membres de l'OAI, mais aussi non-membres**).

CŒUR DU MODÈLE QBS PROPOSÉ PAR L'OAI

Le cœur du modèle QBS proposé par l'OAI repose sur les éléments suivants :

1. **Programmation / Prérequis (Phase 0)** : il importe d'accentuer la phase de programmation afin de disposer des prérequis identifiés dans le cadre de la MOAI dès le lancement de la procédure d'attribution.
2. **Choix de la procédure** : il s'agit de choisir la procédure adéquate en fonction des projets (procédure concurrentielle avec négociations sur références voire sur prestations rémunérées, concours, ...)
3. **Participation, sélection // Evaluation, attribution (2 phases)**
 1. **Participation** : critères minima en adéquation avec les spécificités du secteur.
Sélection qualitative sur « références » pour accéder à la remise d'une offre de services
 2. **Evaluation, attribution** : en 2 étapes, **d'abord** évaluation sur base de critères qualitatifs (au moins 80% des points d'évaluation), et **ensuite**, les honoraires ne compteront que pour un maximum de 20% des points d'évaluation.
4. **Comité d'évaluation** : en cas de remise de prestations, il est conseillé que ce comité comporte des femmes / hommes de l'art, capables de procéder à une évaluation approfondie des références / prestations remises par les candidats. L'OAI publiera une liste des membres OAI intéressés à participer à de tels comités et formés en la matière.
5. **« Less is more »** : des dossiers de candidature standardisés au maximum, avec **l'objectif de limiter au strict nécessaire et utile l'envergure des pièces/prestations à remettre.**

CŒUR DU MODÈLE QBS PROPOSÉ PAR L'OAI

6. **Organisation de la procédure** : faire appel aux personnes reprises sur la [liste OAI « Conseillers en procédures d'attribution de missions membres OAI »](#) ayant suivi la formation OAI sur le Guide QBS.
7. **Label de qualité** pour la procédure : Après analyse strictement confidentielle du dossier soumis au seul secrétariat de l'OAI, l'avis positif de l'OAI sur le règlement en élaboration constitue un label de qualité d'une procédure équitable.
8. **Formations QBS** : des formations spécifiques à l'attention des commettants (publics, privés), des organisateurs de procédures, des jurés / membres de comité de sélection, des participants aux procédures...
Prochaine édition : **fin 2026 (en 2 parties)**
9. **Standardisation via le CRTI-B**: l'objectif à terme est la publication d'outils pratiques de la méthodologie QBS, tels que des dossiers types de candidatures, des certificats de bonne exécution par le CRTI-B, à l'instar des travaux en cours concernant le cadre contractuel MOAI pour les professions OAI.
10. **L'union fait la force** : il importe que les membres informent l'OAI de toute procédure dont ils ont pris connaissance et qui ne respecte pas la législation en vigueur et les recommandations de l'OAI comme précisé dans le règlement d'ordre intérieur de l'OAI.
Ils s'interdisent à participer à des procédures pour lesquelles l'OAI a engagé une procédure de non-conformité et ils sont invités à supporter les actions de l'OAI en la matière.

CŒUR DU MODÈLE QBS PROPOSÉ PAR L'OAI

- 11. Monitoring OAI des procédures publiées :** l'OAI publie dans l'espace membres du site www.oai.lu à la rubrique « Participez aux marchés publics » les procédures classées dans les 3 sous-rubriques « approuvés par l'OAI », « non avisés par l'OAI » et « non approuvés par l'OAI ».

Pour les procédures dont certaines conditions s'avèrent problématiques, l'OAI contacte les maîtres d'ouvrage en question, pour demander de les revoir. La Ministre de la Mobilité et des Travaux publics, la Commission des Soumissions, et, le cas échéant, le Ministre des Affaires intérieures sont informés de ces actions. Une newsletter spécifique informe régulièrement les membres OAI à ce sujet, ainsi que les éventuels effets obtenus.
- 12. Secteur privé :** bien que la méthodologie QBS.LU s'inscrive dans le cadre de la législation sur les marchés publics, son application va certainement inspirer le secteur privé à adopter des pratiques similaires.

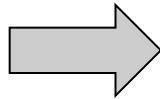
Contenu du Guide QBS – présentation des 15 fiches de procédure

(* à noter que des annexes sont également jointes aux fiches)

Phase 1

Choix de la procédure

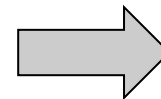
- **Fiche 3** : Législation et procédures en matière de passation des marchés publics de maîtrise d'œuvre des architectes, ingénieurs-conseils et autres concepteurs.
- **Fiche 4** : Préparation du marché en vue d'une attribution selon le principe Qualité Base Selection.
- **Fiche 5** : Détermination de la valeur du marché de services de maîtrise d'œuvre.
- **Fiche 6** : Choix de la procédure et seuils
- **Fiche 7** : Règlement de consultation et cahier des charges.
- **Fiche 8** : Publication de l'avis de marché



Phase 2

Sélection des participants

- **Fiche 9** : Délais de réception des demandes de participation.
- **Fiche 10** : Critères d'exclusion des participants ne répondant pas aux exigences légales ou aux critères minima de participation.
- **Fiche 11** : Sélection qualitative des candidats admis à participer à la procédure.

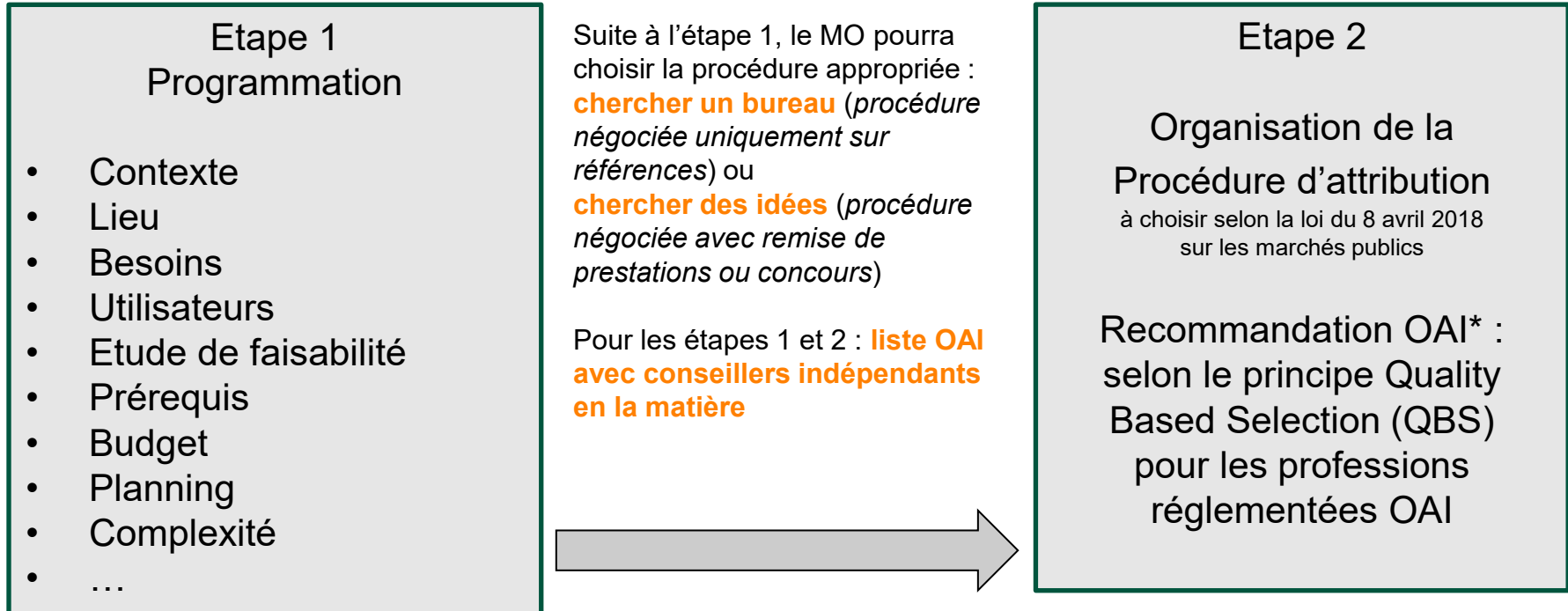


Phase 3

Négociation et attribution du marché

- **Fiche 12** : Evaluation des meilleures offres suivant les critères d'attribution du marché.
- **Fiche 13** : Négociation des offres admises.
- **Fiche 14** : Décision d'attribution du marché en faveur de l'attributaire retenu.
- **Fiche 15** : Passation de la commande.

Etapes préalables au lancement d'un appel d'offres



* Principalement **procédure concurrentielle avec négociation**

Participation (Critères minimaux) , **Sélection** (Critères **qualitatifs** pour choisir les bureaux admis à la négociation)

Négociation/Attribution (Critères d'attribution)

Etapes préalables au lancement d'un appel d'offres

PROGRAMMATION

La conception d'un projet ne commence pas avec la réalisation d'un avant-projet sommaire (APS), mais dès la phase de programmation / prérequis.

L'élaboration du programme nécessite un travail d'investigations (constats, collecte de données, diagnostic, etc.) et une réflexion prospective pour expliciter les objectifs/besoins de l'opération projetée et les moyens nécessaires pour les atteindre.

Pour les marchés complexes, le pouvoir adjudicateur peut missionner des architectes ou ingénieurs-conseils, membres de l'OAI, pour faire des **études de programmation / faisabilité**.

Le maître d'ouvrage est responsable de livrer les prérequis au projet, incluant le budget-cadre, et le planning sommaire de l'opération.

Les **prérequis** incluent l'ensemble des études et informations nécessaires servant à **vérifier la faisabilité générale du projet**, de sorte à donner au maître d'œuvre des informations complètes et précises dans le but de maîtriser les études de projet en termes de besoins, qualité, délais et coûts.

Les membres OAI sont à votre service pour assumer cette mission de programmation cf. l'annuaire sur oai.lu!

Etapes préalables au lancement d'un appel d'offres

Services de conseillers indépendants pour organiser le processus

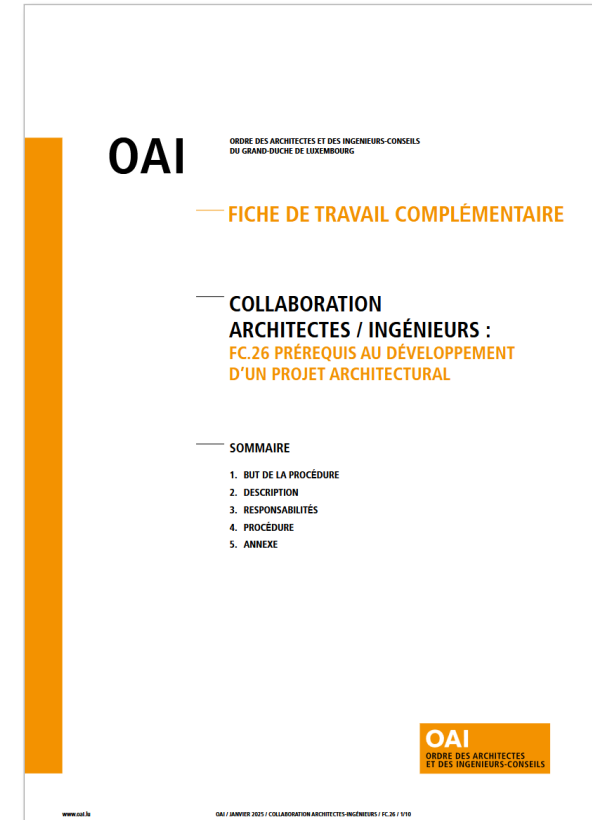
Pour éviter les conflits d'intérêt lors de la préparation du dossier :

- **Le bureau ayant réalisé la phase de programmation du projet peut participer également à la procédure d'attribution**, si la programmation est fournie à tous les candidats, avec le temps nécessaire pour l'étudier correctement.
(assurer matériellement l'égalité des chances !)
- **Le bureau qui organise la procédure d'attribution ne peut pas en sus y participer.**
- **La programmation et l'organisation de la procédure d'attribution peuvent aussi être assurées par un seul bureau, qui ne peut pas y participer.**

Etapes préalables au lancement d'un appel d'offres

Liste des prérequis (FC 26) = Tâches du MO/AMO

- Identification et définition des besoins primaires
- L'analyse et la sélection du site d'implantation.
- Collecte des données techniques et réglementaires relatives au terrain à bâtir et au projet de construction.
- Définition de la programmation spatiale et des contraintes fonctionnelles.
- Etude de faisabilité: Compatibilité programme / terrain
- Cadre budgétaire et planning sommaire de l'opération.
- Organisation du projet.
- En cas de réhabilitation, analyse des bâtisses existantes.



À cet effet, le MO peut s'adjoindre les compétences d'experts membres OAI

Focus: choix du phasage de la constitution d'équipes de MOE

Choix n° 1 de principe: attribution individuelle pour chaque mission/profession distincte et contrat séparé avec chaque adjudicataire

1. Procédure:

- **3 avis d'appels** d'offres (*) pour l'**architecture** / l'ingénierie en **génie civil** / l'ingénierie en **génie technique** et attributions séparées (individuelles) des missions.
- Les procédures sont menées en parallèle pour éviter tout retard.
- (*) 3 avis de marchés publiés, ou 1 avis reprenant les 3 marchés mais sans lien les uns avec les autres.

2. Contrat:

- **3 Contrats séparés**: un contrat séparé avec chacun des acteurs de la MOE.
- **Collaboration selon MOAI** : conception intégrale et coordonnée.

Choix n° 2 : attribution collective à une équipe de maîtrise d'œuvre avec sélection "synchronique" (1/2)

1. Procédure:

- 1 avis d'appel d'offres s'adressant à une équipe de MOEG regroupant les professions d'architecte / d'ingénierie en génie civil / d'ingénierie en génie technique (ou autres spécialistes le cas échéant).
- La procédure unique conduira à attribuer le marché à un groupement de MOEG (*)

(*) Un groupement de maîtrise d'œuvre globale (MOEG) n'est pas synonyme d'association / société momentanée. Le principe est celui d'un **groupement conjoint** (sans responsabilité solidaire) lorsque les prestataires relèvent de professions / ont des compétences distinctes.

2. Contrat:

- soit un contrat séparé avec chacun des acteurs de la MOEG (mais en cohérence et faisant référence à l'équipe de MOEG **et la méthodologie MOAI.lu**),
- soit un contrat unique mais distinguant les missions et responsabilités distinctes de chacun des acteurs de la MOE (avec obligation de bonne coordination et de prestations selon la **méthodologie MOAI.lu** et en principe désignation d'un mandataire de l'équipe).

Choix n° 2 : attribution collective à une équipe de maîtrise d'œuvre avec sélection "synchronique" (2/2)

3. Grande disparité entre le nombre de bureaux d'architectes et de bureaux d'ingénieurs-conseils
 - Difficulté pour les architectes, de constituer des équipes de MOEG, alors que les bureaux d'ingénierie seront rapidement accaparés.
 - **Préconisation:** permettre que les ingénieurs puissent participer dans plusieurs équipes (en phase de présélection et avec seule sélection sur références). Ainsi, les ingénieurs-conseils peuvent participer dans plusieurs équipes uniquement s'il n'y a pas de remise de prestations.
 - Loi MP (art. 14(2)) «... les pouvoirs adjudicateurs **peuvent** prévoir, dans des cas dûment justifiés, une interdiction pour des opérateurs économiques de faire partie d'un groupement, tout en remettant une offre en nom personnel, voire de faire partie de plus d'un groupement».

Focus: choix du phasage de la constitution d'équipes de MOE

Choix n° 3 : attribution collective à une équipe de maîtrise d'œuvre avec sélection "déphasée"

1. **Procédure: 1 avis d'appel d'offres** s'adressant à une équipe de MOEG regroupant les professions d'architecte / d'ingénierie en génie civil / d'ingénierie en génie technique (ou autres spécialistes le cas échéant). Mais sélection déphasée:

- **Pour un projet à caractère architectural:** désignation **d'abord des architectes**, et ensuite constitution des groupements (*) qui seront évalués par l'entité adjudicatrice.
- **Pour un projet à caractère technique:** désignation **d'abord des ingénieurs-conseils du génie civil** et ensuite constitution des groupements (*) qui seront évalués par l'entité adjudicatrice.

(*) **groupement conjoint** (sans responsabilité solidaire).

2. **Contrat** (une fois l'équipe de MOEG entièrement constituée) :

- soit un contrat séparé avec chacun des acteurs de la MOEG (mais en cohérence et faisant référence à l'équipe de MOEG **et la méthodologie MOAI.lu**),
- soit un contrat unique mais distinguant les missions et responsabilités distinctes de chacun des acteurs de la MOEG (avec obligation de bonne coordination et de prestations selon la **méthodologie MOAI.lu** et en principe désignation d'un mandataire de l'équipe).

Phase 1 : Choix de la procédure et conditions de participation

Tableau indicatif OAI ad critères minimums de participation et de choix de la procédure

Architecte / ingénieur-conseil

Budget cadre* estimé	Chiffre d'affaires annuel minimum demandé	Effectif ETP** minimum demandé	Procédure recommandée
Jusqu'à 5 millions €	-	-	<ul style="list-style-type: none"> • Procédure ouverte • Procédure concurrentielle avec négociation sur références et/ou lettre de motivation
5 – 10 millions €	150.000 € / an	2 personnes	<ul style="list-style-type: none"> • Procédure ouverte • Procédure concurrentielle avec négociation sur références et/ou lettre de motivation, le cas échéant avec remise de prestations rémunérées • Dialogue compétitif (prestations rémunérées)
10 – 25 millions €	375.000 € / an	5 personnes	<ul style="list-style-type: none"> • Procédure ouverte • Procédure concurrentielle avec négociation sur références et/ou lettre de motivation, le cas échéant avec remise de prestations rémunérées • Dialogue compétitif (prestations rémunérées)
Plus de 25 millions €	750.000 € / an	10 personnes	<ul style="list-style-type: none"> • Procédure ouverte • Procédure concurrentielle avec négociation sur références et/ou lettre de motivation, le cas échéant avec remise de prestations rémunérées • Dialogue compétitif (prestations rémunérées) • Concours (notamment anonymat selon RGD du 10/07/2011)

* Budget cadre (hTVA) estimé des travaux et équipements

** Equivalent Temps Plein

Note:

Il peut toujours être recouru au **concours**, et cela est notamment recommandé pour des projets dans des contextes sensibles ou d'une importance urbanistique et architectonique particulière.

D'autres procédures sont possibles, mais soit elles ne sont pas nécessairement adéquates, soit elles ne peuvent pas être généralisées mais correspondent à des marchés complexes et particuliers (partenariat d'innovation par ex.).

Le chiffre d'affaires annuel minimum demandé est basé sur le chiffre d'affaires annuel moyen par effectif des bureaux d'architectes avec siège au Luxembourg inscrits à l'OAI.

Phase 2 : Sélection qualitative des candidats

B. EXEMPLE DE CRITÈRES DE SÉLECTION QUALITATIVE DES CANDIDATS

1. SANS REMISE DE PRESTATIONS EN PHASE D'ATTRIBUTION

Critères	Pondération
<p>1. Références adéquates et proportionnées similaires à l'objet de l'appel de candidatures / ou se rapportant à des projets d'envergure et de complexité comparables.</p> <p>Qualité des références de programme, taille et de technicité comparable, réalisées ou en cours de réalisation (et participation à des concours, études, mémoires...).</p> <p>et/ou de la lettre de motivation / d'intention (1 à max. 4 pages A4).</p> <p>Validité des références : 10 ans (ou bien indiquer une durée supérieure à 10 ans)</p>	<p>90 points</p> <p>(*)</p>
<p>2. Connaissance du lieu, du contexte légal...</p>	<p>10 points</p>

Nombre envisagé de candidats à admettre en phase d'attribution : min. 3 et max. à préciser.

(*) étant précisé que pour chacun des critères indiqués, il conviendra d'indiquer la pondération relative attribuée à chacun des critères

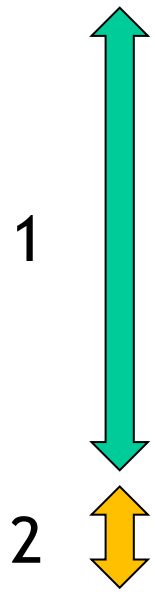
Grille d'évaluation

1. RÉFÉRENCES ADÉQUATES ET PROPORTIONNÉES SIMILAIRES À L'OBJET DE L'APPEL DE CANDIDATURES / OU SE RAPPORTANT À DES PROJETS D'ENVERGURE ET DE COMPLEXITÉ COMPARABLES	
1.1	Pertinence envergure
<input type="checkbox"/>	Les projets de référence portent sur des bâtiments d'une surface brute globale d'une envergure comparable à celle du Projet objet de la consultation, dans la fourchette de XXXXX à XXXXX m2 (ou supérieur). Un écart inférieur à 20% (par rapport à la valeur maximale pré-indiquée) donne lieu à l'attribution de la totalité des points prévus pour ce critère.
1.2	Pertinence typologique et fonction / complexité
<input type="checkbox"/>	Les projets de référence à fournir doivent être similaires à la typologie du Projet objet de la consultation (exigences à préciser) ⁽¹⁾ .
<input type="checkbox"/>	(Alternative) Les projets de référence ne doivent pas nécessairement correspondre à une typologie similaire, mais à des antécédents appropriés se rapportant à des projets d'envergure et de complexité comparables. Le candidat expliquera (dans une note écrite) les qualités de chaque réalisation donnée en référence et sa pertinence par rapport aux contraintes et défis du Projet.
1.3	Pertinence coûts de construction
<input type="checkbox"/>	Les projets de référence doivent avoir un coût de construction (hors aménagement extérieur et premier équipement) exprimant le même ordre de grandeur que celui du Projet faisant l'objet de la soumission, dans une fourchette de XXXXX à X Mio € (ou supérieur). Aucun point n'est attribué si le coût du projet de référence est inférieur de plus de 30% à celui du Projet faisant l'objet de la présente consultation.
<input type="checkbox"/>	Les projets ayant un coût de construction de plus de X Mio € présentent un avantage.
1.4	Valeur architecturale et fonctionnelle (lot architecture) ⁽²⁾
<input type="checkbox"/>	La qualité des projets de références est examinée au regard de leur qualité architecturale, et également de leur intégration dans le contexte urbain (ou autres critères à spécifier). (*)

Phase 3 : Choix de l'attributaire du marché

II. 2.5) CRITÈRES D'ATTRIBUTION

X Critères énoncés ci-dessous



Critères	Pondération
1. Réactivité au cours du projet Organisation pour garantir la présence sur place pendant la phase chantier (1 à 4 pages A4)	20 points
2. Note sur la méthodologie de travail envisagée (MOAI.LU...) en réponse au cahier des charges (1 à 4 pages A4)	40 points
3. Organigramme de l'équipe envisagée pour le projet (qualification, expérience...) (1 à 2 pages A4)	20 points
4. Honoraires (avec formule spécifique de pondération*) : max. de pts pour l'offre la plus proche de la moyenne)	20 points

(*) étant précisé que pour chacun des critères indiqués, il conviendra d'indiquer la pondération relative attribuée à chacun des critères

Phase 3 : Choix de l'attributaire du marché

Observation sur le critère du prix (honoraires)

Dans le cadre de la détermination du « meilleur rapport qualité-prix », la pondération du prix ne devrait pas être supérieure à 20 %.

Le critère du prix peut être traité selon plusieurs méthodes très différentes.

Dans le cadre de la méthodologie QBS, l'OAI préconise de considérer **(A)** la méthode de la "**moyenne des offres**" en valorisant le prix se rapprochant le plus de la moyenne des prix des offres.

Une autre méthode plus classique est la méthode dite **(B)** de "**conversion hyperbolique**", qui est également pertinente.

Méthodologie

Une **interview peut** être organisée avec les candidats au cours de laquelle ils pourront présenter leur dossier et, le cas échéant, préciser certains points.

L'évaluation finale des offres et le classement seront alors effectués.

Méthodologie en 2 phases :

Critères d'attribution du marché

2 dossiers seront remis en même temps, mais avec ouverture et évaluation déphasées:

- 1 dossier avec les éléments concernant les critères 1 à 3 (réactivité et organisation / méthodologie / organigramme de l'équipe) (*)
- 1 dossier avec le critère 4 « Honoraires ».

En 1^{er} lieu: d'abord analyser les critères qualitatifs et attribuer les points pour ces critères.

L'évaluation des critères 1 à 3 se fera comme suit :

- Critère non rempli : 0 %
- Critère rempli de façon insatisfaisante : 25 %
- Critère moyennement rempli : 50 %
- Critère bien rempli : 75 %
- Critère complètement rempli : 100 %

En 2^{ème} lieu: ensuite analyser le critère 4 « Honoraires » et attribuer les points de ce critère.

Grille d'évaluation

1.	RÉACTIVITÉ AU COURS DU PROJET ORGANISATION POUR GARANTIR LA PRÉSENCE SUR PLACE PENDANT LA PHASE CHANTIER
1.1	Réactivité
<input type="checkbox"/>	Logistique et réactivité.
<input type="checkbox"/>	En cas d'urgence, un chef de projet ou un collaborateur expérimenté pourra être sur le chantier en moins de deux (2) heures, et être habilité à prendre des décisions.
1.2	Organisation
<input type="checkbox"/>	Organisation pour garantir la présence sur place de l'équipe pendant la phase d'exécution du projet (phase chantier), en adéquation avec l'envergure de la mission de direction et la fréquence des visites de chantier nécessaire (nombre de personnes désignées, permanence / périodicité, proximité,...).

2	NOTE SUR LA MÉTHODOLOGIE DE TRAVAIL ENVISAGÉE (MOA/LLU, ETC.) EN RÉPONSE AU CAHIER DES CHARGES ET SUR LES ÉLÉMENTS SUIVANTS :
2.1	Méthodologie, Planning des études et étapes du projet
<input type="checkbox"/>	<ul style="list-style-type: none"> Note décrivant la méthodologie de travail envisagée pour la conception et la direction du Projet, ainsi que : Indication des principales étapes du projet, définition des tâches/objectifs. Identification des principaux risques / contraintes et solutions envisagées. Planning des études
	<p>Avertissement : La note (1 à 4 pages A4) doit faire la démonstration d'une compréhension claire des enjeux et comporter une description précise de la méthodologie prévue pour répondre aux défis spécifiques du projet ⁽¹⁾.</p> <p><i>Il est souligné que la note de méthodologie doit porter sur la phase conception, mais aussi sur la phase chantier. Elle intègre une réflexion sur la manière de mener à bien le Projet, en collaboration avec les autres intervenants de la maîtrise d'œuvre et les corps de métiers.</i></p> <p><i>Le planning doit détailler les phasages du projet envisagés. Il est précisé qu'il n'est pas exigé du candidat qu'il s'engage contractuellement, lors de la remise de l'offre, sur le planning précis de ses études ou a fortiori des travaux, ces délais n'étant pas précisément déterminables ab initio en phase de soumission.</i></p>

3.	ORGANIGRAMME DE L'ÉQUIPE ENVISAGÉE POUR LE PROJET (QUALIFICATIONS, EXPÉRIENCE...)
	<p>Avertissement : seules sont pertinentes les indications concernant le/les chef(s) de projet / collaborateurs qui seront concrètement dédiés au Projet.</p>
3.1	Qualifications et expérience du / des chef(s) de projet / des collaborateurs
	<p>Qualifications et diplômes, spécialisations / Expérience</p> <p>Note : Le soumissionnaire remet une note (1 à 4 pages A4) indiquant les qualifications et diplômes, spécialisations, et expérience du chef de projet / collaborateurs, détaillant sa / leurs biographie(s) professionnelle(s) (il ne s'agit pas de remettre des références, plans ou photos de projets). Une importance particulière sera accordée à son expérience professionnelle et à sa pertinence en lien avec le Projet objet de la soumission.</p>
3.2	Compétences linguistiques
	<p>Compétence linguistique du chef de projet / des collaborateurs (options à cocher) Le chef de projet doit maîtriser la / les langues exigée(s).</p> <p>Les collaborateurs doivent collectivement maîtriser les langues exigées, sans nécessairement que chaque collaborateur soit individuellement parfaitement plurilingue.</p> <p><i>Les connaissances linguistiques sont à indiquer conformément aux niveaux de compétences décrites dans le Cadre européen commun de référence pour les langues (CECR) et sont à certifier moyennant une déclaration sur l'honneur de toute les personnes composant l'équipe de la maîtrise d'œuvre qui sera dédiée au Projet.</i></p>
<input type="checkbox"/>	Français
<input type="checkbox"/>	Allemand
<input type="checkbox"/>	Luxembourgeois

Méthodologie pour fixer les honoraires du maître d'œuvre (1/2)

→ Honoraires:

1. **Forfaitaires** (à la signature du contrat sur base de l'offre de prix) (*intangibles*)
2. **Sur base d'un taux d'honoraires convenu entre parties, honoraires révisables sur base des coûts réels du projet**
3. **Forfaitisés sur base de l'évaluation détaillée des coûts des travaux (en phase APD) / devis estimatif détaillé** (*non révisables sur base des coûts réels du projet*)

Annexe A.03 à la fiche FP.12

MÉTHODOLOGIE POUR FIXER LES HONORAIRES DU MAÎTRE D'ŒUVRE

→ Méthode choisie à cocher par le pouvoir adjudicateur :

Méthode 1 :

Honoraires forfaitaires à la signature du contrat sur base de l'offre de prix.

Méthode 2 :

Fixation des honoraires sur base d'un taux d'honoraires convenu entre parties

– Honoraires révisables sur base des coûts réels (y compris la révision des prix).

Méthode 3 :

Fixation des honoraires sur base d'un taux d'honoraires convenu entre parties

– Honoraires forfaitisés sur base de l'évaluation détaillée des dépenses afférentes des ouvrages / du devis détaillé.

A noter que, quel que soit la méthodologie choisie, les honoraires sont à répartir par phases de missions.

→ Remarque générale :

Quelle que soit la méthode adoptée, les honoraires (le "prix" remis dans l'offre) valent uniquement pour les prestations déterminées et les éléments connus du projet lors de la soumission.

En cas de modification majeure du projet ou d'éléments nouveaux (par ex. ajout d'un étage au bâtiment ou d'une annexe) impliquant un accroissement des prestations du maître d'œuvre, les honoraires y relatifs doivent faire l'objet d'un avenant à négocier.

Ainsi le mécanisme d'une simple adaptation à la marge des honoraires suivant coûts réels des travaux ne pas être utilisé pour couvrir une telle modification substantielle du projet, mais s'applique uniquement aux éléments constants et inchangés du projet objet seulement d'un surenchérissement des coûts.

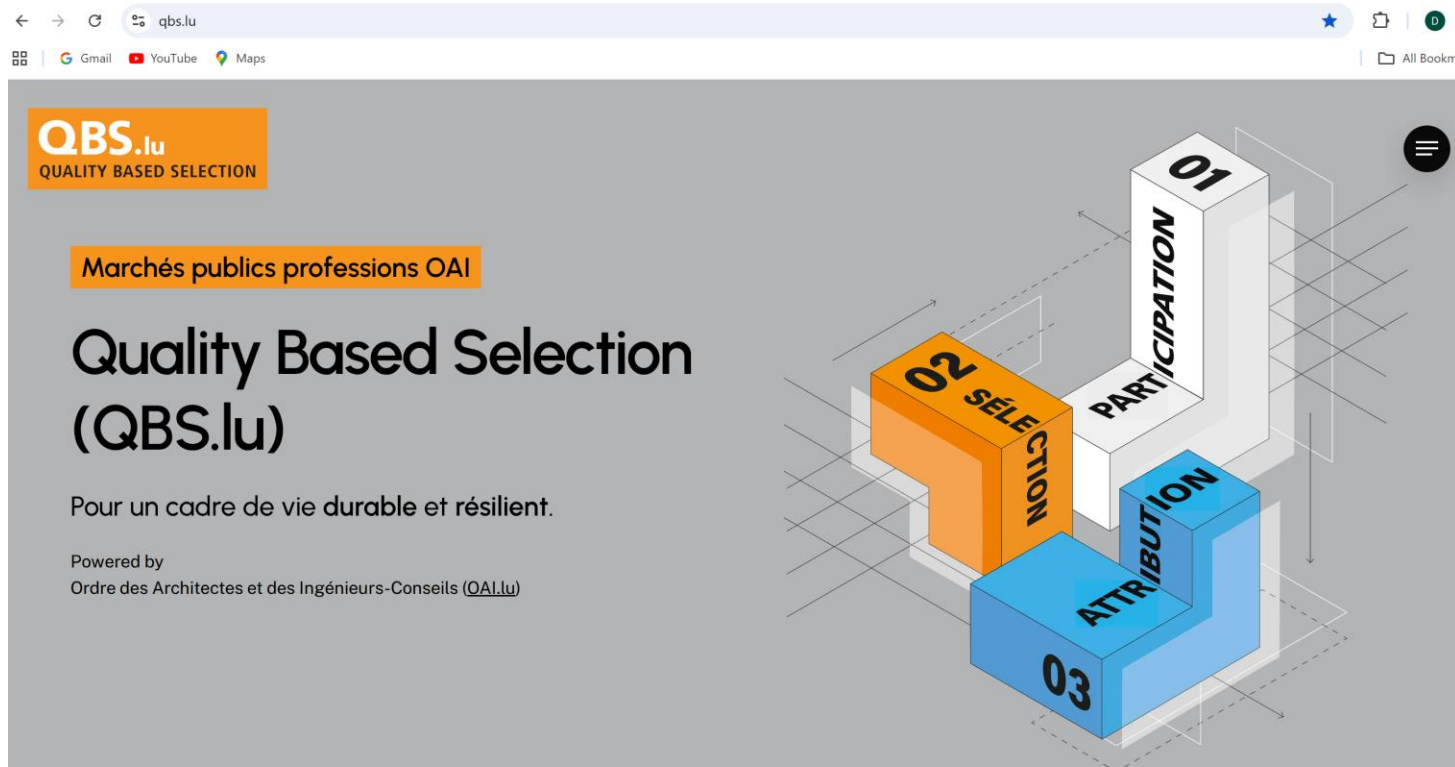
Méthodologie pour fixer les honoraires du maître d'œuvre (2/2)

NOTE 1 : RÉPARTITION DES HONORAIRES PAR PHASES DE MISSIONS*

- ➔ Architecte
- ➔ Génie civil (GC-Structure)
- ➔ Génie technique

PRESTATIONS DE BASE		ARCHITECTE	GÉNIE CIVIL	GÉNIE TECHNIQUE	AMENAG. EXTERIEURS
Phase 1	Avant-projet sommaire(APS)	12 %	8 %	14 %	12 %
Phase 2	Avant-projet détaillé(APD)	12 %	8 %	15 %	14 %
Phase 3	Autorisation(AUT)	6 %	3 %	6 %	4 %
Phase 4	Projet définitif d'exécution(PDE)	20 %	46 %	18 %	31 %
Phase 5	Dossiers d'adjudication / soumissions(SOUM)	14 %	11 %	11 %	13 %
Phase 6	Direction générale de l'exécution.....(DGE)	31 %	21 %	33 %	23 %
Phase 7	Dossier final(DF)	5 %	3 %	3 %	3 %
	Total des prestations de base	100 %	100 %	100 %	100 %

Ongoing process – transmettez vos suggestions !



Rubrique « **Votre feedback** » du site QBS.lu



Distinction entre salaires et honoraires

Salaires perçus par un salarié

Salaires nets = (salaire brut - cotisations sociales – retenue d’impôt à la source, etc...).

Le salaire net touché par le salarié correspondant à son revenu personnel et réellement perçu.

Honoraires d’un architecte / ingénieur-conseil (professions libérales)

Honoraires = chiffre d’affaires qui doit financer toutes les charges de fonctionnement (salaires et charges sociales, congés et jours fériés, loyers, matériels et logiciels, concours et appels d’offres, assurances,...).

« Un honoraire n’est pas un revenu personnel, mais le prix de vente d’une journée de travail intégrant toutes les charges de la structure ».



Les aspects économiques d'un bureau d'études

❑ 1. Le coût employeur

Le salaire brut n'est qu'une partie du coût. Au Luxembourg, **les charges patronales s'élèvent à 12%-15%** (elles couvrent la pension, la santé, l'accident du travail).

❑ 2. La productivité individuelle

Un collaborateur ne facture pas 100 % de son temps (congrés légaux, jours fériés, formation, tâches administratives, maladies, appels d'offres,...). **Le taux de productivité réaliste = 70 à 75%.**

❑ 3. La part d'employés "facturables"

Les fonctions support (gestion, direction, administration...) ne sont pas "facturables". Dans un bureau équilibré, **70 % à 80 % de la masse salariale est "facturable" (fee earner).**

❑ 4. Les frais généraux

Les coûts nécessaires au fonctionnement du bureau (locaux, électricité, logiciels, informatique, assurances, véhicules, comptabilité, communication, etc.) représentent généralement **15 % à 25 %.**

5. La marge / gains et risques

La marge n'est pas un bonus : elle assure la stabilité financière, compense les périodes creuses et finance les investissements. **Une marge de 10 % est une base prudente et saine.**

En additionnant ces paramètres, on comprend pourquoi le **taux facturé est bien supérieur au salaire brut**. Même avec des charges patronales faibles au Luxembourg, les frais fixes, le temps non facturable et la structure de l'équipe pèsent davantage sur le coût réel.

Exemple illustratif

Pour un salaire brut de 4 000 €, avec :

- 12–15 % de charges patronales,
- 70–75 % de productivité individuelle,
- 70–80 % d'employés facturables,
- 15–25 % de frais généraux,
- 10 % de marge (gains et risques).

Le taux de facturation pour les deux cas extrêmes se définit comme suit:

- **au minimum :**

$$\frac{4000 \times 1,12 \times 1,15 \times 1,1}{0,75 \times 0,80} = \mathbf{9.445 \text{ €}}$$

- **au maximum :**

$$\frac{4000 \times 1,15 \times 1,25 \times 1,1}{0,70 \times 0,70} = \mathbf{12.908 \text{ €}}$$

Soit un facteur de majoration entre 2,4 et 3,2.

Dans la pratique, les valeurs extrêmes ne se présentent pas. Pour la très grande majorité des bureaux, **le facteur de majoration** se situe entre **2,5 et 2,8**.



Table ronde

**Echange sur les expériences en matière
d'attribution des missions aux membres OAI**

TABLE RONDE

ÉCHANGE SUR LES EXPÉRIENCES EN MATIÈRE D'ATTRIBUTION DES MISSIONS AUX MEMBRES OAI

à laquelle participent



Léon GLODEN, *Ministre des Affaires intérieures*



Emile EICHER, *Président du SYVICOL*



Marc BOHLER, *Membre du comité de l'ALBSC*

Michelle FRIEDERICI, *Présidente OAI*

Patrick NOSBUSCH, *Vice-président OAI*

Modération par Pierre HURT, *Directeur OAI*



Question 1

Soutenez-vous que les marchés publics constituent un levier indispensable et efficace pour atteindre un cadre de vie durable et résilient et que ceci requiert une attribution basée sur la qualité des concepteurs de l'espace public, que sont les professions d'intérêt public des membres OAI?

Question 2

Quels sont les points de la méthodologie OAI QBS.lu qui vient d'être présentée qui seront le plus facilement acceptés par les parties concernées et ceux qui nécessiteront encore plus d'effort d'explications ?

Question 3

Partagez vos expériences positives et moins positives en matière d'attribution de missions aux concepteurs.

Question 4

Au vu de votre expérience, quelles recommandations donneriez-vous aux conseillers (internes et externes) pour organiser les procédures afin d'optimiser les processus ?

Questions / réponses avec l'audience



Activités OAI à venir



Inscription



**REMISE
DU PREMIER PRIX LUXEMBOURGEOIS
DE LA CRITIQUE ARCHITECTURALE**

INVITATION

“ L’OAI VOUS INVITE À CETTE REMISE SUIVIE
D’UNE TABLE RONDE PUBLIQUE

*Mercredi 29 avril 2026 de 15h à 16h30
à Luxexpo The Box*

**ARCHITECT
@WORK**

soutenu par
**œuvre
nationale**

OAI
ORDRE DES ARCHITECTES
ET DES INGENIEURS-CONSEILS

Merci pour votre attention



Architektur mécht sech bezuelt!

Qualitéits- an identitéitsbewosst Plangen a Bauen erfuerdert déi richteg Partner.

D'ARCHITEKTEN AN D'INGENIEUREN

Eng Initiativ vum
Ordre des Architectes et des Ingénieurs-Conseils



OAI: 8, rue Jean Engling
L-1466 Luxembourg
Grand-Duché de Luxembourg

Tel.: 42 24 06
Fax: 42 24 07
E-mail: OAI@pt.lu



Op der falscher Plaz spueren kann deier gin.

Richtig entschieden mat ären onofhängege Partner:

**D'ARCHITEKTEN AN D'INGENIEUREN
VU LËTZEBURG**

Architektur mécht sech bezuelt

OAI - ORDRE DES ARCHITECTES ET DES INGENIEURS-CONSEILS
DU GRAND-DUCHÉ DE LUXEMBOURG
8, RUE JEAN ENGLING / L. 1466 LUXEMBOURG
TELEPHONE : +352 42 24 06 FAX : +352 42 24 07 E-MAIL : OAI@PT.LU
WWW.OAI.LU

OAI
ORDRE DES ARCHITECTES ET DES INGENIEURS-CONSEILS
DU GRAND-DUCHÉ DE LUXEMBOURG