

En quoi un mandat est-il attrayant pour ses mandataires?

Attentes des bureaux d'ingénieurs à l'endroit de leurs mandants

Dans les circonstances actuelles sur le marché des achats, les entreprises de planification soumissionnaires peuvent souvent choisir librement les appels d'offres auxquels elles veulent concourir ou les mandats qu'elles veulent ou non accepter. Les autorités adjudicatrices constatent en conséquence un recul en termes de dépôt d'offres, notamment dans les procédures de marchés publics. Si un soumissionnaire a le choix du mandat avec lequel il souhaite travailler, il sera enclin à se tourner vers le partenaire dont il est en droit d'attendre la meilleure collaboration.

En quoi un mandat rend-il attrayante une collaboration pour une entreprise d'ingénierie ou de planification?

Dans l'évaluation de ses potentiels mandants, une entreprise d'ingénierie ou de planification considérera, en particulier, les aspects suivants:

- **Culture:** Le mandant cultive-t-il une culture de collaboration d'égal à égal, fondée sur le partenariat et le respect mutuel? Privilégie-t-il une culture positive de l'erreur, exempte de reproches et orientée vers des solutions («no blame culture»)?
- **Définition du mandat:** Le mandat est-il clairement circonscrit? Le mandant est-il au fait de ce qu'il veut développer ou réaliser?
- **Concurrence axée sur la qualité:** Le mandant accorde-t-il dans son appel d'offres une place prépondérante aux critères qualitatifs par rapport aux critères économiques? Peut-on partir du principe que lesdits critères qualitatifs seront évalués de manière équitable?
- **Rétribution:** Le mandant est-il disposé à s'acquitter d'honoraires qui soient en adéquation avec la charge de travail endossée, l'expérience requise et de la responsabilité assumée? Est-il prêt à convenir d'un modèle d'honoraires adapté à la situation (prix fixe en cas de tâche clairement définie, sinon indemnités de dépenses)? Le mandant tient-il compte d'un éventuel renchérissement?
- **Calendrier:** Le calendrier établi par le mandant est-il réaliste?
- **Déroulement du projet:** Le déroulement du projet tel que prévu par le mandant est-il adapté et pragmatique (en premier lieu planifier, en second lieu construire)?
- **Organisation du projet:** Le mandant est-il porté et apte à prendre des décisions? Dispose-t-il de son côté d'une organisation de projet efficace et efficiente (définition et répartition claires des responsabilités et compétences)?
- **Contrats:** Le mandant recourt-il à des modèles de contrats usuels à la branche (en particulier, contrats types SIA ou KBOB) et renonce-t-il à des dérogations unilatérales en sa faveur (transfert des risques sur le mandataire, prolongation des délais de prescription, abrogation de l'obligation de réclamation, entre autres)?
- **Durabilité:** Le mandant prend-il en considération et promeut-il dans son projet et/ou dès l'appel d'offres des objectifs de développement durable moyennant des critères appropriés?
- **Innovation:** Le mandant autorise-t-il et encourage-t-il l'application d'approches nouvelles et la mise en œuvre de solutions innovantes dans le projet?
- **Efficience:** Le mandant met-il en place des procédures et des processus efficaces et ciblés?