



**Syndicat
Architectes
du Rhône**

COMMISSION
PRATIQUES
PROFESSIONNELLES

BATTISTELLA.B
latelier@latelier-architectes.fr
BERGMANN.D
battonbergmann@wanadoo.fr
CANONNE.C
info@canonne-reach.fr
MACHECOURT.F
corum@corum-architectes.com
MARTRES.S
smarchitectes@orange.fr
PIERRON.E
eric-pierron@i-bbp.com
POLZELLA.E
polzella.elisabeth@wanadoo.fr
REACH.P
info@canonne-reach.fr
RIGOT.J
josephrigot@hors-les-murs.com
TISSOT.O
o_tissot@aurea.com

PRATIQUES PROFESSIONNELLES
FICHE VIGILANCE

RELATIVE AUX RÉPARTITIONS DES TÂCHES ET DES HONORAIRES

→ PREAMBULE

Cette fiche de vigilance concerne les répartitions des tâches et des honoraires entre co-traitants - et, éventuellement sous-traitants - d'une équipe de maîtrise d'œuvre. Ces deux éléments sont liés. La répartition des honoraires est à annexer à l'acte d'engagement du contrat de maîtrise d'œuvre, tandis que la répartition des tâches est une convention entre les co-traitants. Elle peut toutefois être portée à la connaissance du maître de l'ouvrage. La répartition des tâches est le point de départ de toute négociation car elle permet de calculer (et de justifier !) les honoraires de chacun.

→ POINTS DE VIGILANCE TÂCHES

■ Méthode :

- Dresser un tableau décomposant les tâches par mission (1^o et 2^o colonnes)
- Rappeler le délai contractuel de chaque phase pour le mettre en adéquation avec le temps passé réellement.
- Indiquer l'échelle du document de la tâche (3^o colonne)
- Quantifier les tâches en nombre d'heures (4^o colonne)
- Demander aux BET ce qu'ils vont faire (un détail de leurs tâches par mission qui pourront compléter le tableau)
- Indiquer dans les colonnes suivantes les différents co-traitants et leur spécialité (domaine d'intervention y compris les missions complémentaires)
- Simplifier la nomenclature du «qui fait quoi» en 2 symboles de type «X» pour exécute et «P» pour participe. Cela est suffisant, tandis que parfois les tableaux indiquent des subtilités discutables comme «S» pour synthétise ou encore «V» pour vise.

■ Contenu :

- Intégrer le mandat comme une tâche (sinon comment faire figurer le contenu de cette tâche lourde pour les architectes, mais souvent peu considérée par les partenaires !) et détailler son contenu (mise au point du marché, relation avec la maîtrise de l'ouvrage, présentations des dossiers d'étapes et représentation de l'équipe, suivi administratif et «dispatching» des informations, etc...)
- Intégrer les frais généraux : reprographie des X exemplaires mentionnés au contrat, etc... (pour chaque phase)
- Intégrer tout le préalable à la consultation (veille et sélection des AD, constitution de l'équipe, montage et envoi du dossier...) pour les concours, principalement.
- Intégrer le temps passé pour des tâches telles que visite du site, photographies, etc... (ESQ)
- Se référer à la Loi MOP pour le contenu des missions (et les échelles de rendu) car déterminant pour l'évaluation du temps passé sur chaque document à produire.

■ Cas particuliers :

- Certains maîtres d'ouvrages demandent que tous les co-traitants soient rémunérés sur chacune des missions de chaque phase.
- Cas VISA / EXE : Pas de suppression de la mission VISA en cas de mission complémentaire d'EXE. Même si la maîtrise d'œuvre a la mission EXE, elle devra viser les PAC et divers plans de fabrication des entreprises. Par contre, l'économiste n'a pas de rétribution pour le VISA.

DERNIERE MISE A JOUR
LE LUNDI 1^{ER} FEVRIER 2010

SYNDICAT DES ARCHITECTES DU RHONE
5 avenue de Birmingham 69004 Lyon / tél : 04 78 29 07 98 /
fax : 04 78 30 56 43 / sar69@wanadoo.fr

→ POINTS DE VIGILANCE HONORAIRES

■ Rappel :

Rien n'est obligatoire, tout est négociable. La Loi MOP est là pour fixer un cadre général d'évaluation des missions.

■ Données de l'opération :

Faire apparaître les généralités de l'opération (intitulé, lieu, maître de l'ouvrage...)

■ Mois de référence :

Ne pas oublier le mois MO de référence comme valeur du coût HT des travaux et donc de la proposition d'honoraires. Attention, dans certains cas le MO travaux et études est le même, mais dans la plupart des cas il est différent (faire figurer les deux).

■ Mission de base :

Malgré le cadre de la Loi MOP, il convient d'être vigilants sur l'évaluation de chaque mission. Par exemple, l'ESQ, entre 4% et 6% est souvent sous-évaluée, tandis que l'ADR entre 5% et 7% est trop élevée (une retenue de garantie déguisée)...

■ Note de complexité :

3 thèmes de critères permettent d'évaluer la complexité :

- Contraintes physiques du contexte et de l'environnement,
- Spécificités du projet (fonctionnelles, techniques, hqe...),
- Exigences contractuelles.

Ces 3 thèmes détaillent les 27 critères à noter de 0,6 à 1,8.

A confronter avec le coefficient de complexité (Tableau B du guide MOP) selon des «natures d'ouvrages».

■ Missions complémentaires :

Lister chaque mission complémentaire avec son taux et le montant correspondant. Elles ne sont jamais incluses dans le calcul de la mission de base.

Exemples de missions complémentaires :

- | | |
|---|---------------------|
| - EXE (à détailler selon EXE partielle | - OPC |
| ou EXE I c'est-à-dire les quantitatifs, | - SSI |
| ou EXE I + EXE 2) | - AMO 1% artistique |
| - DIAG | - Scénographie |
| - Relevé | - Acoustique |
| - Etudes préliminaires (ou de | - Signalétique |
| faisabilité, ou AMO Programmation) | - Mobilier |

Nota : Pour la scénographie et l'acoustique, il est possible de les intégrer en mission de base en intégrant un facteur de complexité plus important (c'est une question de présentation...)

- Plans de vente et/ou de commercialisation (logements)
- Plans TMA (travaux modificatifs acquéreurs)

■ Part mandataire :

Extraire la part du mandataire pour le calcul réparti entre co-traitants (cette part varie de 5 à 15% en général) Différencier la colonne mandataire de celle de l'architecte, et les regrouper dans le tableau final destiné au Moa.

■ Ex. de seuils «minimas» pour l'architecte (base) :

ESQ : 85%
APS : 70 %
APD : 60 %
PRO : 50 %
ACT : 35 %
VISA : 50%
DET : 50 %
ADR : 80 %

Soit un total de 65 % mini. pour la mission de base.

■ Nota :

- Ne jamais chiffrer la mission d'un BET sur un % de «ses» lots (contraire à l'optimisation du projet par la suite...)
- Ne pas faire apparaître les pourcentages au final
- Rappeler le mode de révision des prix s'il est prévu (et sa formule).