

GRANDS PROJETS - Définition et typologie des schémas contractuels



QUI SOMMES
NOUS?

Lexlau est un cabinet d'avocat international disposant de bureaux à **Bruxelles, Paris, Douala et Canada.**



**NOUS SOMMES
SPÉCIALISÉS EN
DIFFÉRENTES MATIÈRES**

- Ohada
- Rédaction des Contrats
- Corporate et M&A
- Fintech & I.A.
- Responsabilité civile
- Maritime
- Projets internationaux
- Fiscalité internationale
- fonction Publique internationale
- Immobilier/foncier



LA NOTION DE GRAND PROJET

"Le grand projet est une opération par laquelle une personne publique ou privée confie à une ou plusieurs entreprises, au moyen d'un ou de plusieurs contrats principaux déclinés en multiples sous-contrat, la conception et/ou la réalisation d'un ouvrage "multi-métiers", c'est-à-dire combinant de nombreux savoir-faire techniques, conformément à un cahier de charges qui précise notamment le besoin, le prix et le délai, aux fins de mise en valeur des ressources naturelles, de développement des infrastructures ou de déploiement d'un outil industriel, et qui se caractérise par sa complexité technique, sa dimension (souvent) "prototypaire", l'importance de ses enjeux financiers et sa durée".

G. FELD, Droit et pratique des grands projets à l'international - Une perspective civiliste, Luxembourg, Legitech, 2020, p. 5.

www.lexlau.com



BRUXELLES

Avenue Louise 131 - 1050 Bruxelles
Tél : +32 2 241 58 51
Gsm : +32483/70.22.04
E-mail : brussels@lexlau.com

LILLE

Avenue d'Alsace, 62 - 59100 Roubaix
Tél : +32 2 241 58 51
Gsm : +33 (0) 59 79 52 65
E-mail : lille@lexlau.com

DOUALA

Avenue Dominique Savio - Bonapriso
BP 2991 Douala
Tél . : +237 233 43 87 23
Gsm : +237 6 56 29 29 00
E-mail : douala@lexlau.com

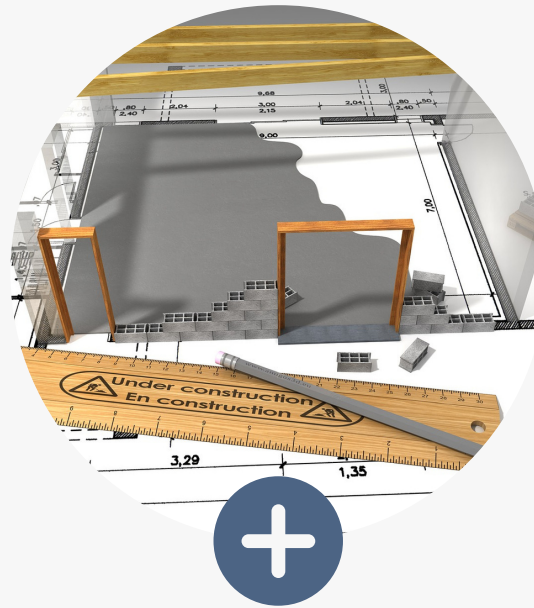
GRANDS PROJETS - Quels sont les grands schémas?

A. Schémas contractuels usuels



- Les contrats de construction (Design-Bid-Build)
- Les contrats de conception – réalisation (Design-and-build)
- Les contrats clés en main (Turnkey)

B. Les schémas concessifs



- Les contrats de concession
- Les contrats de concession de travaux
- Les contrats de Concession de services
- Les marchés de partenariat

C. Les schémas collaboratifs



- L'approche construction manager at risk (CMAR)
- L'approche early contractor involvement (ECI)
- l'approche partnering

A. Les Schémas contractuels

Les grands projets, notamment dans les secteurs de la construction, de l'énergie, de l'environnement, comportent de manière schématique une triple dimension :

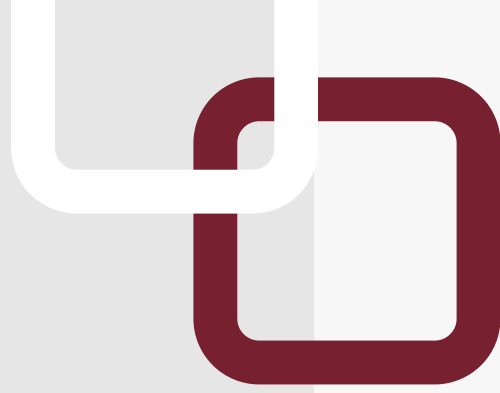
- un bâtiment ou génie civil
- des systèmes ou équipements;
- un contrôle-commande;

Le maître d'ouvrage peut décider de confier à une entreprise déterminée ou au groupement adjudicataire :

- la seule **construction** de l'ouvrage de bâtiment ou de génie civil (à l'exclusion des systèmes et/ou équipements et du contrôle-commande);
- la **conception-réalisation** des seuls ouvrages de bâtiment ou de génie civil (à l'exclusion des systèmes et/ou équipements et du contrôle-commande);
- la **livraison clé en main** de l'ensemble du projet, c'est-à-dire l'ouvrage de bâtiment ou de génie civil, les systèmes et/ou équipement et le contrôle-commande.

RESUME





I. Les contrats de construction (Design - Bid - Build)

1. Définition

La méthode Design-Bid-Build s'opère en deux temps :

- dans un premier temps, le maître d'ouvrage confie la conception à un bureau d'études qui définit le cahier des charges et,
- dans deuxième temps, le maître d'ouvrage procède à la sélection d'une entreprise générale pour réaliser l'ouvrage.

2. Intérêt?

Le maître d'ouvrage assume la gestion, la supervision et le contrôle de chacune des dimensions du projet pendant son cycle de vie.



II. Les contrats de conception – réalisation (Design-and-build)

1. Définition

La méthode Design-and-Build s'opère en deux temps :

- le maître d'ouvrage dresse un cahier de charges qui comprend notamment une étude d'esquisse, une énumération des fonctionnalités et des exigences de performance);
- le maître d'ouvrage confie ensuite la conception-réalisation de l'ouvrage à une seule et même entreprise générale qui s'engage au respect d'un programme et d'un budget.

2. Intérêt?

Cette formule offre l'avantage au maître d'ouvrage de pouvoir transférer aux intervenants, en tout ou en partie, un certain nombre de risques, en particulier la conception de l'ouvrage, la coordination et/ou la gestion des interfaces entre les intervenants retenus et la performance de l'ouvrage après sa réception.

III. Les contrats clés en main (Turnkey)



1. Définition

La méthode Turnkey s'opère en deux temps :

- le maître d'ouvrage dresse un cahier de charges qui comprend notamment (une étude d'esquisse, une énumération des fonctionnalités et des exigences de performance);
- le maître d'ouvrage confie ensuite la conception-réalisation de l'ouvrage **et la coordination des intervenants** à une seule et même entreprise générale qui s'engage au respect d'un programme et d'un budget.

L'approche Turnkey s'applique à l'ensemble de l'opération tandis que le Design and Build ne s'applique qu'à une partie de l'opération.

2. Intérêt ?

L'approche Turnkey permet à l'entreprise adjudicatrice de transférer à un intervenant unique la majorité des risques liés à l'opération, notamment la conception de l'ouvrage, la compétence et la solvabilité de chacun des intervenants, la coordination, le règlement des différends éventuels, etc.

B Les Schémas concessifs

Les schémas concessifs, mieux connus sous l'appellation "Partenariat Public-Privé" peuvent se définir comme une **collaboration établie, entre une entité publique et une entreprise privée**, sous la forme d'un **contrat à long terme** entre un concédant et un concessionnaire aux termes duquel le concédant confère un **droit d'exploitation au concessionnaire** qui s'engage à financer, concevoir, réaliser et exploiter un ouvrage ou à opérer un service relevant naturellement au secteur public.

La définition des PPP ne fait pas l'objet d'un consensus.

On s'attachera généralement à considérer

- les missions du concessionnaire;
- le mode de rémunération du concessionnaire;
- les modalités de transfert de l'actif objet de la concession;

RESUME



I. Les contrats de concession



1. Définition

Les contrats de concession :

- **Contrat de concession de travaux** : a pour objet soit l'exécution ou la conception et l'exécution de travaux, soit la réalisation ou la conception et la réalisation, par quelque moyen que ce soit, d'un ouvrage qui serait le résultat d'un ensemble de travaux de bâtiment ou de génie civil destiné à remplir par lui-même une fonction économique ou technique répondant aux exigences fixées par l'autorité concédante.
- **Contrat de concession de services** : a pour objet la gestion d'un service public. Le concessionnaire peut être chargé de construire un ouvrage ou d'acquérir des biens nécessaires au service.

II. Les marchés de partenariat



1. Définition

Un marché de partenariat a pour objet de confier à un opérateur économique ou à un groupement d'opérateurs économiques une **mission globale** relative à la construction, la rénovation, la transformation, le démantèlement ou la destruction d'ouvrages, d'équipements ou de biens immatériels nécessaires au service public ou à l'exercice d'une mission d'intérêt général, et tout ou partie du financement de l'opération.

En outre, cette mission globale peut comprendre tout ou partie de la conception des ouvrages, équipements ou biens immatériels, l'aménagement, l'entretien, la maintenance, la gestion ou l'exploitation d'ouvrages, d'équipements, la gestion d'une mission de service public, etc.

C. Les Schémas collaboratifs

Cette approche repose sur un constat : les schémas traditionnels de passation de marché, de contractualisation et de gestion de projet induisent des effets pervers (tels que le court-termisme, l'absence d'optimisation, la mauvaise allocation des risques, les délais et surcoûts, les vices ou défauts, les contentieux).

L'approche collaborative tente d'y remédier en encourageant les parties prenantes à œuvrer de concert afin d'accroître la valeur d'ouvrage, de partager les pertes et profits, de résoudre des différends, en prenant en compte l'intérêt des utilisateurs finaux et le cycle de vie du projet.

Elle est particulièrement pertinente dans le cadre de projets complexes dont le cahier des charges est encore peu développé et qui nécessitent de la part des opérateurs économiques de l'innovation.

G. FELD, Droit et pratique des grands projets à l'international - Une perspective civiliste, Luxembourg, Legitech, 2020, pp.84 et 85.

RESUME



I. L'approche construction manager at risk (CMAR)



I. Définition

L'approche CMAR consiste pour le maître d'ouvrage à retenir les services de l'entreprise ou du groupement pressenti au stade de la conception afin d'assister l'architecte ou le bureau d'études retenu dans l'élaboration des spécifications et plans de l'ouvrage.

Une fois la conception suffisamment avancée, l'entreprise ou le groupement adjudicataire se voit confier sa réalisation. Ce faisant, celle-ci endosse la responsabilité de la conception et s'engage à réaliser l'ouvrage au prix et dans les délais convenus.

Dans le cadre d'une approche CMAR, le maître d'ouvrage retiendra le mieux-disant plutôt que le moins-faisant sélectionnant ce faisant l'entreprise ou le groupement le plus qualifié. L'implication de l'entreprise ou du groupement pressenti en amont du projet aux côtés de l'architecte ou le bureau d'études chargé de la conception de l'ouvrage est source d'optimisation; elle facilite la collaboration de l'entreprise ou du groupement pressenti avec l'architecte ou le bureau d'études pendant la réalisation de l'ouvrage dans le prix et le délai convenus.

II. L'approche early contractor involvement (ECI)



I. Définition

L'approche ECI permet à l'entreprise ou au groupement attributaire d'être impliqué en amont du projet, parfois dans la définition du besoin et des spécifications techniques. L'originalité de l'approche ECI réside dans son montage contractuel : le maître d'ouvrage et l'entreprise ou le groupement attributaire concluent un seul contrat qui couvre la conception et la réalisation de l'ouvrage, à charge pour l'entreprise ou le groupement attributaire à contacter l'architecte ou le bureau d'études avec lequel il préparera la conception de l'ouvrage.

Le contrat ECI prévoit deux ou trois phases successives, la validation du maître d'ouvrage de la phase précédente conditionnant le démarrage de la phase suivante. Au terme de chaque phase l'entreprise ou le groupement attributaire remet au maître d'ouvrage des livrables : à l'issue de la phase de conception préliminaire, un APD (basic design) et un prix cible (Target Price) ; à l'issue de la phase de conception détaillée, un PRO (detailed design) et un prix maximum garanti (guaranteed maximum Price) à l'issue de la phase de réalisation, un ouvrage conforme au cahier de charges, dans les délais convenus, n'excédant pas le guaranteed maximum Price (sans préjudice des cas d'ajustement éventuellement prévus au contrat).

La rémunération de l'entreprise ou du groupement attributaire consiste, pendant la ou les phases de conception, en un montant forfaitaire (lump-sum ou variable (cost-plus)fee) et, pendant la phase de conception, le contrat ECI peut faire l'objet d'ajustements pour tenir compte des livrables et refléter l'accord des parties concernant la phase suivante.

COMMENT NOUS CONTACTER?



Par Whats app : +32483702204

Avenue Louise 131 – 1050 Bruxelles

cepee@lexlau.com

www.lexlau.com

BRUXELLES

Avenue Louise 131 - 1050 Bruxelles

Tél : +32 2 241 58 51

Gsm : +32483/70.22.04

E-mail : brussels@lexlau.com

LILLE

Avenue d'Alsace, 62 - 59100 Roubaix

Tél : +32 2 241 58 51

Gsm : +33 (0) 59 79 52 65

E-mail : lille@lexlau.com

DOUALA

Avenue Dominique Savio - Bonapriso

BP 2991 Douala

Tél . : +237 233 43 87 23

Gsm : +237 6 56 29 29 00

E-mail : douala@lexlau.com