



Planifier et construire en alliance de projets

SIA Cahier technique 2065



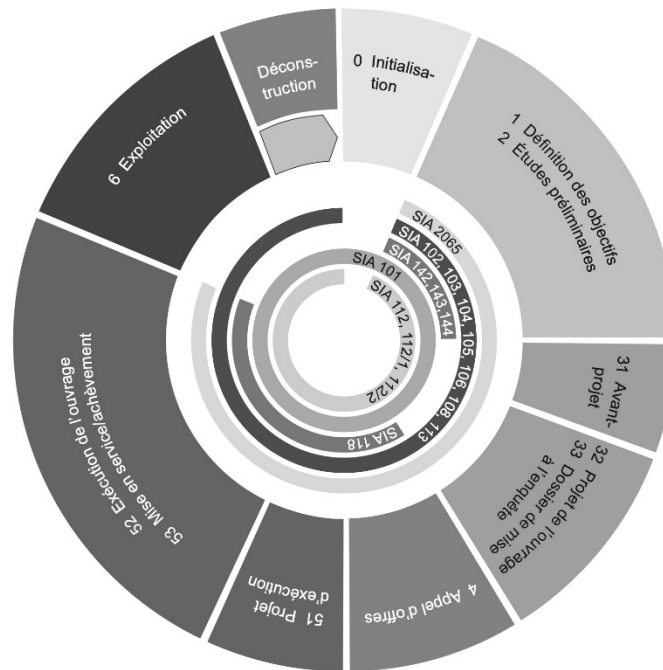
schweizerischer ingenieur- und architektenverein
société suisse des ingénieurs et des architectes
società svizzera degli ingegneri e degli architetti
swiss society of engineers and architects

Cahier technique SIA 2065

Planifier et construire en alliances de projet

Gestion de projet classique – SIA 112 Modèle « Étude et conduite de projet »

- Adjudication des prestations par phase
- Adjudication de lots individuels en mandat ou contrat d'entreprise



Modèles courants de réalisation

Auswahlverfahren:

Submissionswettbewerbe

- ① Projektierung / ② Ausführung

Submissionswettbewerbe

- ① Projektierung / ② Ausführung

- ① **Submissionswettbewerb** für Projektierung
② **Wettbewerb** für Ausführung inkl. Ausführungsplanung

- ① **Submissionswettbewerb, bzw. Direktauftrag** für Projektdefinition
② **Gesamtleistungswettbewerb** für Projektierung, Ausführungsplanung und Ausführung

Legende:

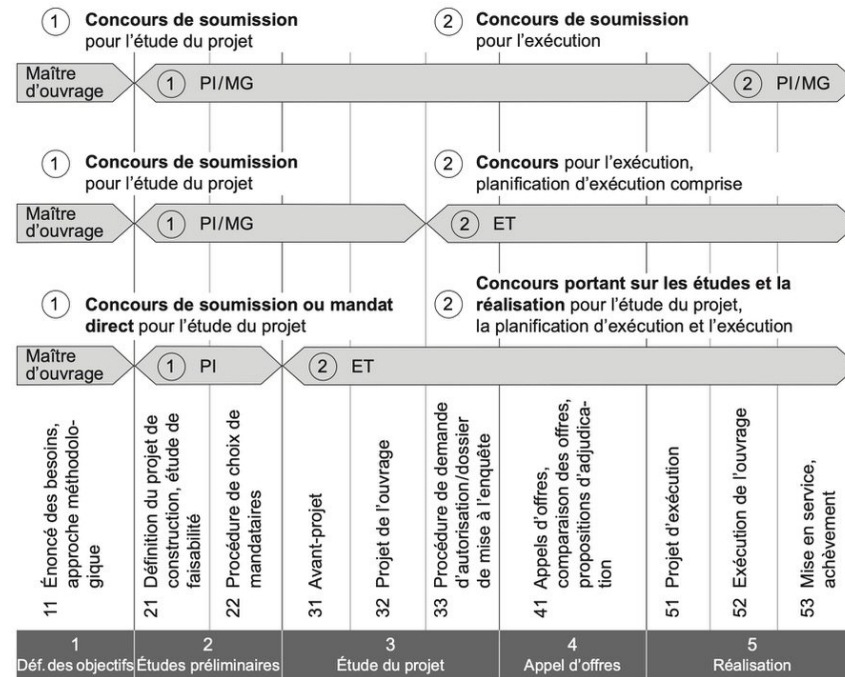
E: Einzelleistungsträger (Planer, Unternehmer)

GP: Generalplaner / Planergemeinschaft

GU: Generalunternehmer / Werkgruppe

TU: Totalunternehmer

basierend auf SIA D 0174



Phases de prestation selon SIA 112

PI Prestataire individuel (mandataire, entrepreneur)
MG Mandataire général/communauté de mandataires
EG Entrepreneur général/groupe de production
ET Entreprise totale

Postulat de base de l'exécution classique d'un contrat

Le maître d'ouvrage sait exactement ce qu'il attend des mandataires



Il décrit les prestations souhaitées avec suffisamment de précision



Les mandataires offrent leurs prestations et les prix correspondants



Le maître d'ouvrage paie le prix convenu pour les prestations fournies conformément au contrat



En cas de non-conformité (p. ex. défauts), des dispositions légales et normatives s'appliquent

Les contrats classiques ne fixent pas d'objectifs communs



Première approche – éliminer les sources de tensions

Améliorer la gestion de projet classique

Module 1 : meilleure description des prestations

Module 2 : processus clairement définis pour l'apport de modifications

Module 3 : répartition équitable et prise en charge commune des risques

Module 4 : données de projet communes (aujourd'hui recours au BIM)

Module 5 : règles claires pour les décisions et responsabilités

Module 6 : règles pour la résolution extrajudiciaire de conflits

Module 7 : système d'incitation convenu contractuellement

- Création de situations « win-win »
(p. ex. meilleure qualité pour le même prix)
- Gestion de projet plus efficiente (plus rentable)
- Minimisation des risques de conflit
- Prévention d'atteintes à la réputation

grâce à une volonté commune d'atteindre les objectifs du projet et à un véritable esprit de coopération.

(p. ex. : concept modulaire de l'Université de Kassel, Prof. K. Spang (2012))

Seconde approche – prévenir les tensions en amont



Cahier technique 2065 – contrats d'alliance dans la construction



Contenu

Avant-propos

- 0 Domaine de l'application
- 1 Terminologie
- 2 Position initiale
- 3 Alliance de projet en général
- 4 Partenaires du projet
- 5 Sélection des partenaires de mise en œuvre
- 6 Organisation et organes de décision
- 7 Gérer les risques du projet
- 8 Coût cible et rémunération
- 9 Changements
- 10 Réception des travaux et responsabilité des défauts
- 11 Extinction prémature du contrat d'alliance

Appendices

- A Procédures d'approvisionnement
- B Publications
- C Liste des termes

Finalité

- Aide à l'application (détaillée) axée sur la pratique

Public cible

- Maîtres d'ouvrage
- Concepteurs
- Entrepreneurs
- Juristes en droit de la construction

Champ d'application

- Industrie suisse de la construction
- Bâtiment et génie civil
- Secteurs publics et privés

Principes de base d'un partenariat

- **Prise en charge commune des risques**
(opportunités et dangers)
- **Pas de culture du blâme**
(culture « no blame », entente sur un code de valeurs)
- Engagement sur un **volume de prestations défini en commun**
(par la voie du dialogue), y compris accord sur les coûts cibles
- **Pilotage commun du projet**
selon le principe « best for project »
- **Rémunération incitative liée à la réussite du projet**
(« win – win » ou « lose – lose »)

Le contrat d'alliance, base de collaboration

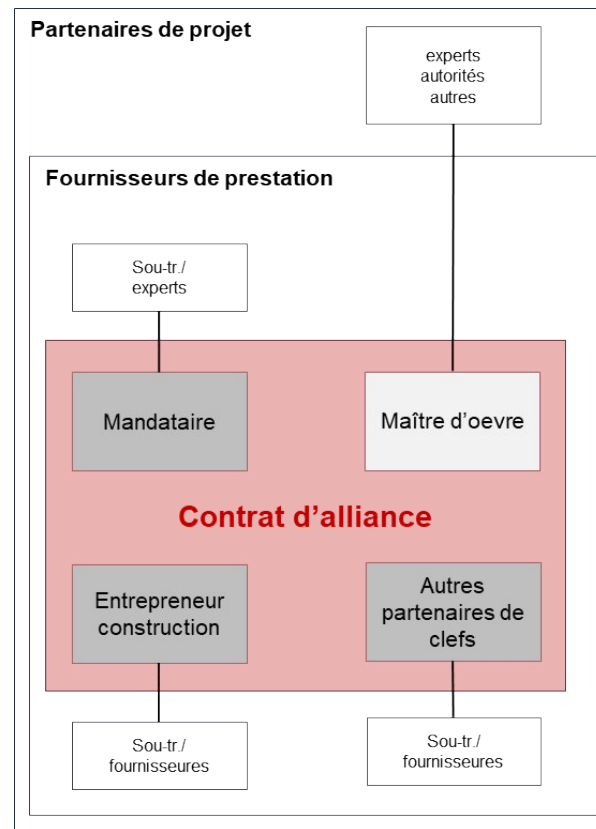
Le contrat d'alliance est un contrat innommé semblable à un contrat d'entreprise - pas une société simple.

Notre proposition : aménagement en tant que contrat multipartite

Le cahier technique SIA 2065 règle les contenus minimaux du contrat d'alliance.

De plus, un contrat type est en cours d'élaboration

-  Alliance de projet avec partenaires d'alliance
-  Partaires de réalisation



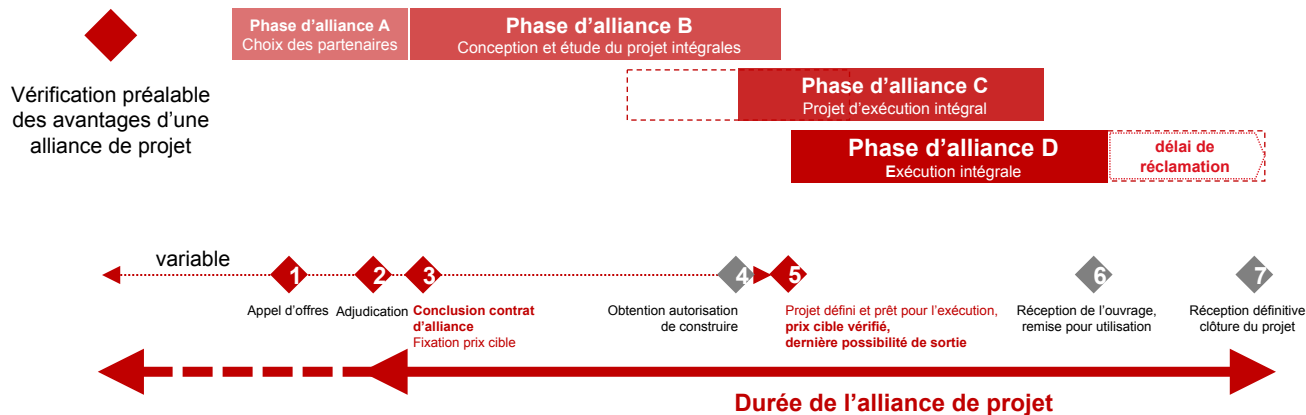
Vérification préalable par le maître d'ouvrage

Critères à envisager

- Complexité (interfaces, modifications éventuelles)
- Profil de risques (équilibré / unilatéral)
- Corps de métier impliqués / paquets de prestations
- État du marché
- Taille du projet vs efforts investis pour l'acquisition
- Capacités et ressources du maître d'ouvrage
-

Déroulement général - phases d'alliance

Phases d'alliance



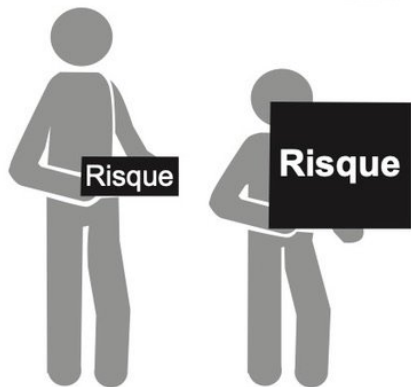
Jalons

Phases de projet classiques (SIA 112)

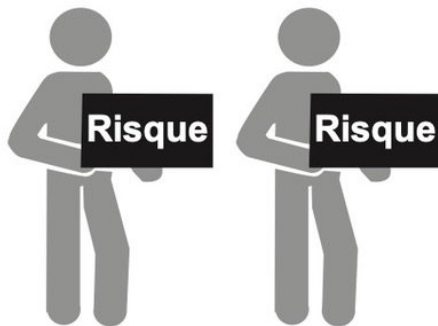


Prise en charge commune vs répartition des risques

modèle traditionnel

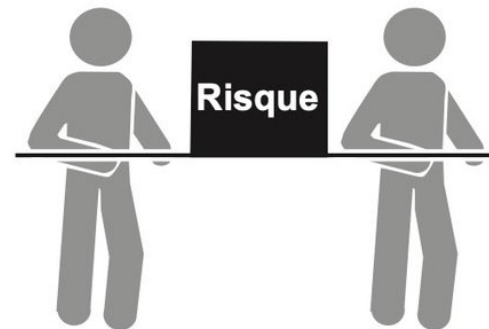


individuelle et unilatérale
(non équitable)



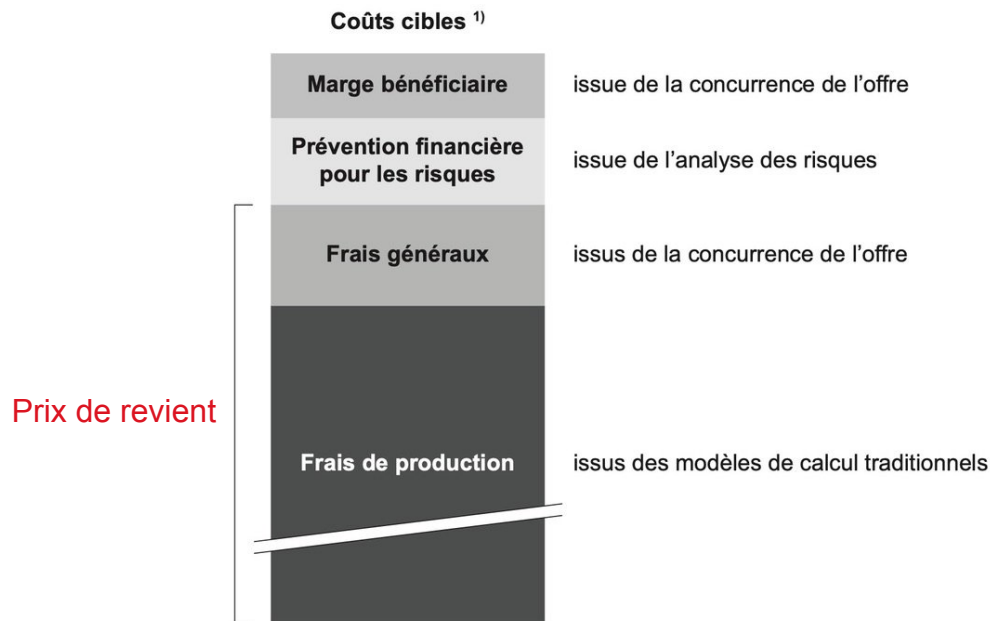
individuelle et équilibrée
(équitable)

modèle coopératif



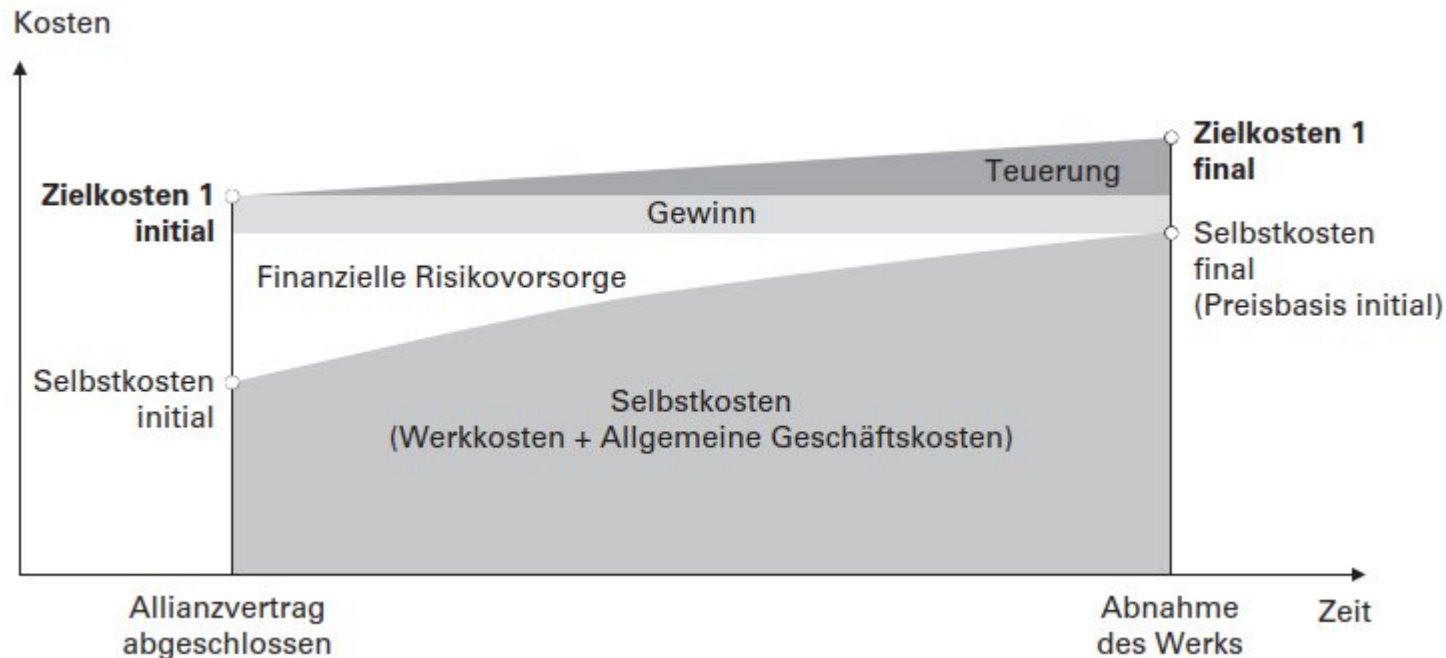
commune

Définition commune (transparente) des prestations

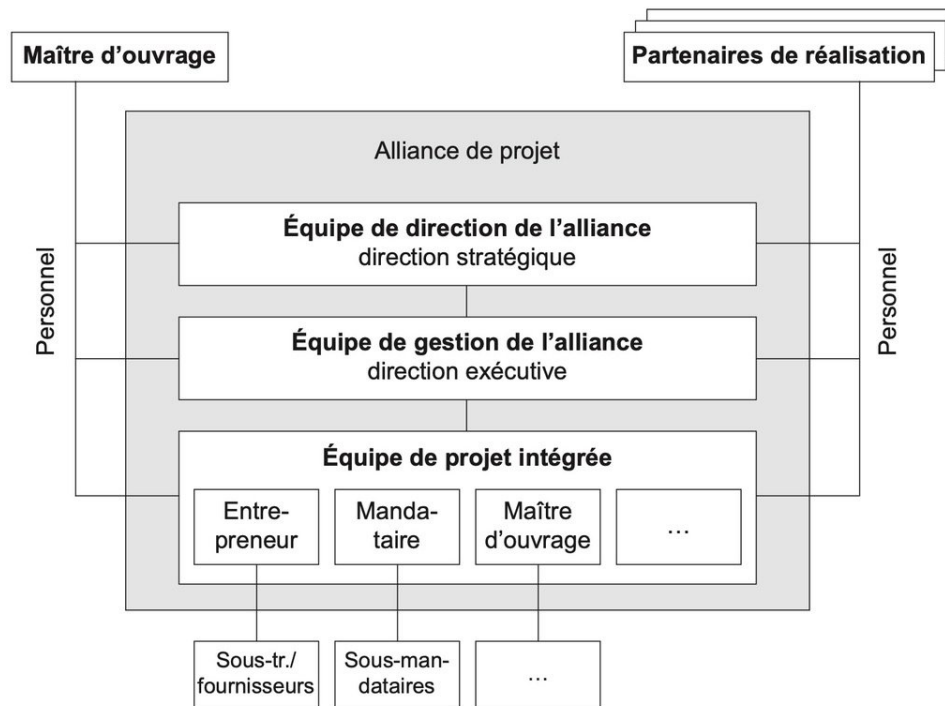


1) ajustement périodique des coûts cibles compte tenu du renchérissement intervenu selon une procédure définie dans le contrat d'alliance

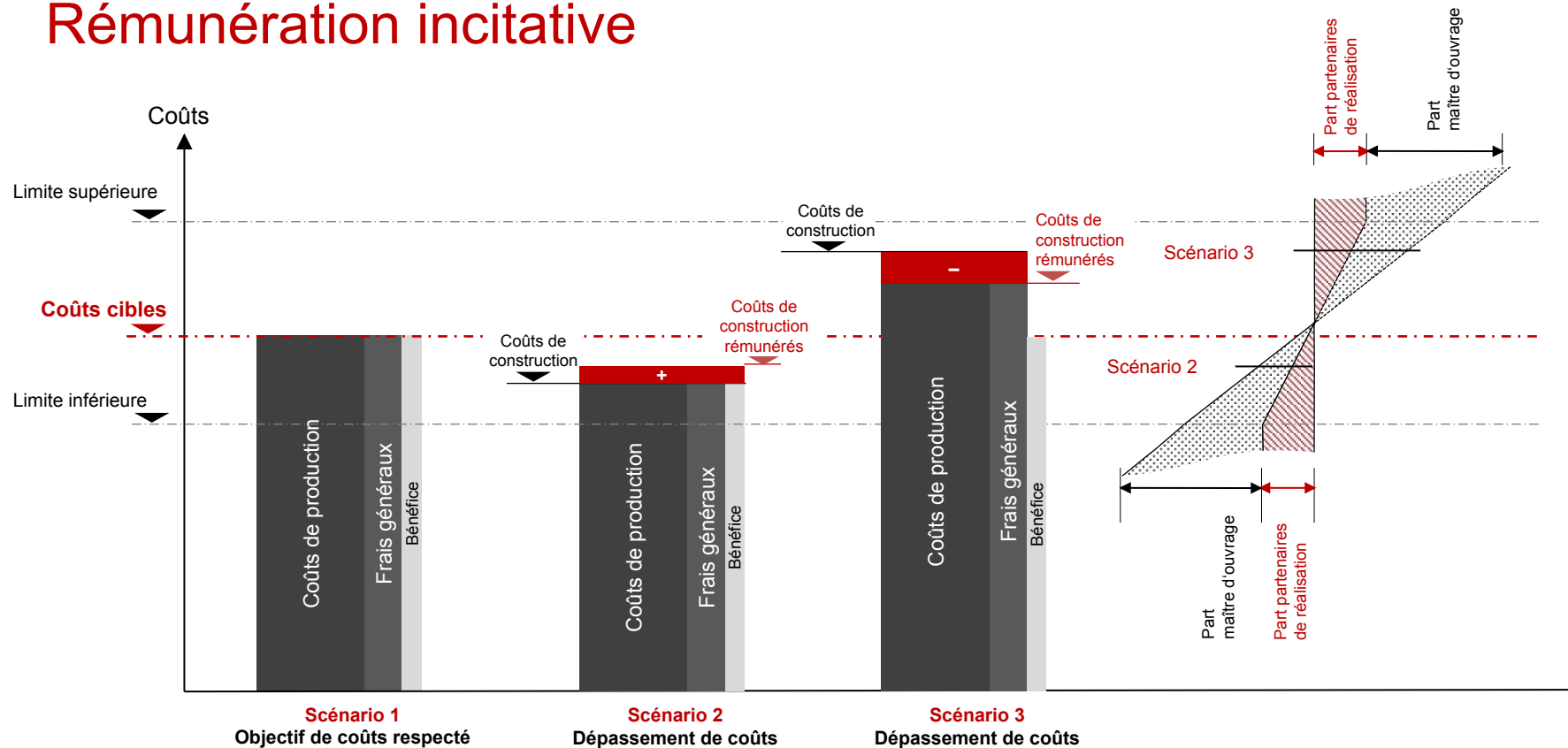
Umgang mit Zielkosten, Teuerung, Gewinn



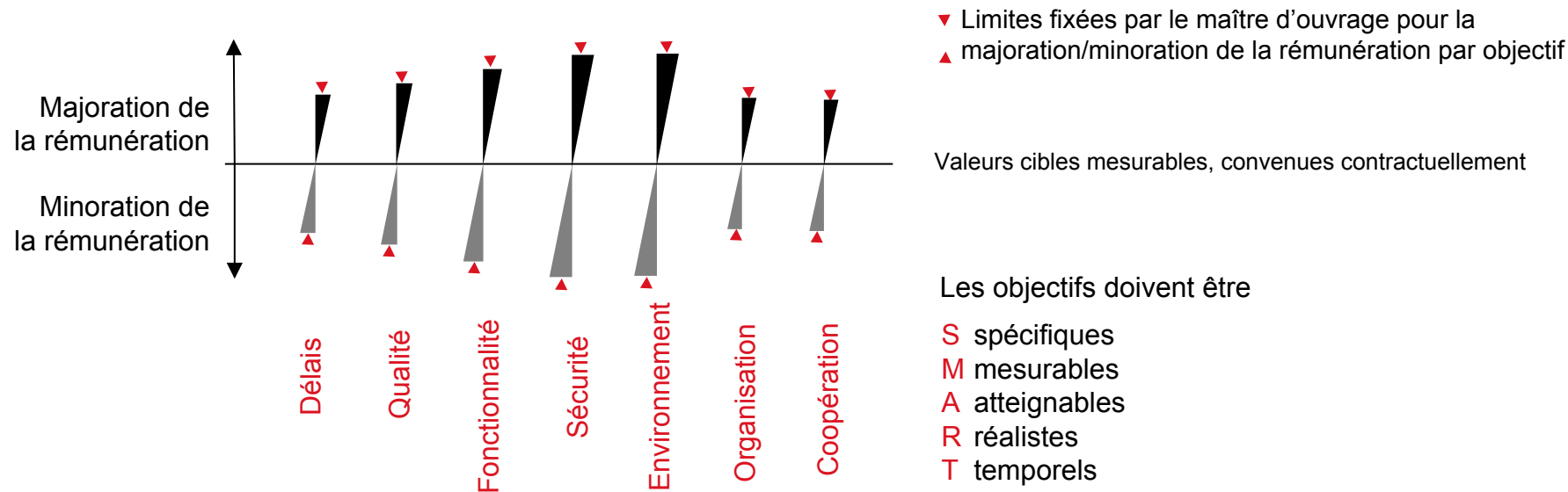
Pilotage commun du projet



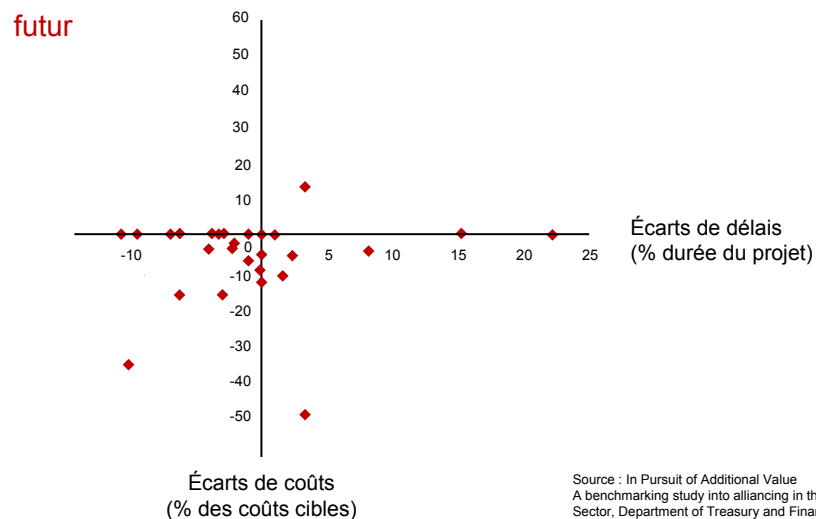
Rémunération incitative



Système de bonus/malus supplémentaire pour d'autres critères



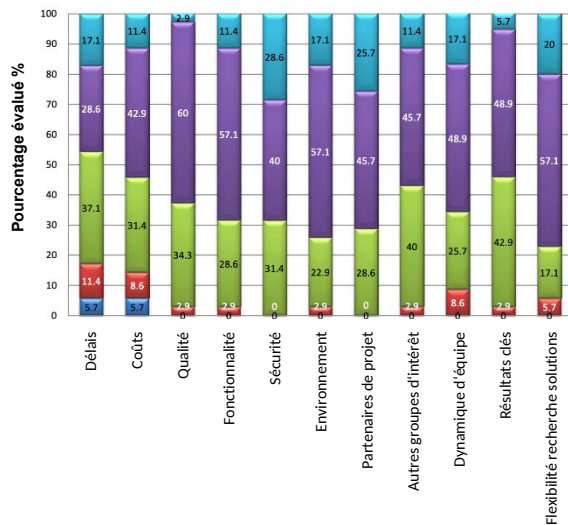
Effets escomptés : stabilité des coûts et des délais ...



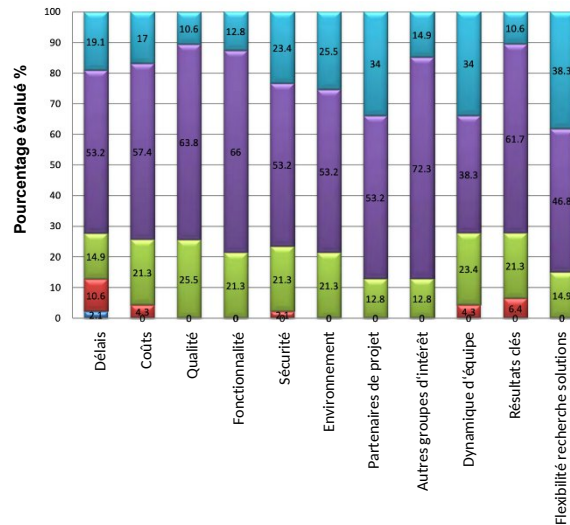
Source : In Pursuit of Additional Value
A benchmarking study into alliancing in the Australian Public
Sector, Department of Treasury and Finance, Victoria, 2014

..., mais pas seulement !

Appréciation du maître d'ouvrage



Appréciation des mandataires

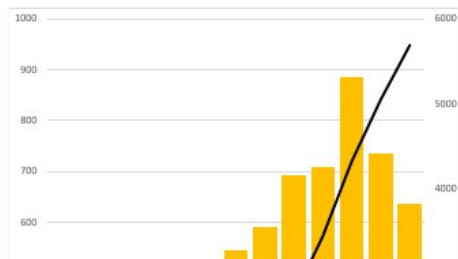


Légende

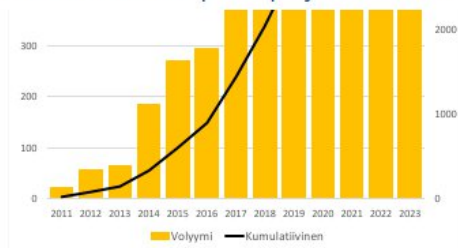
- Game Breaking
- Above
- Met
- Below
- Poor

Source :
In Pursuit of Additional Value
A benchmarking study into alliancing in the
Australian Public Sector, Department of Treasury
and Finance, Victoria, 2014

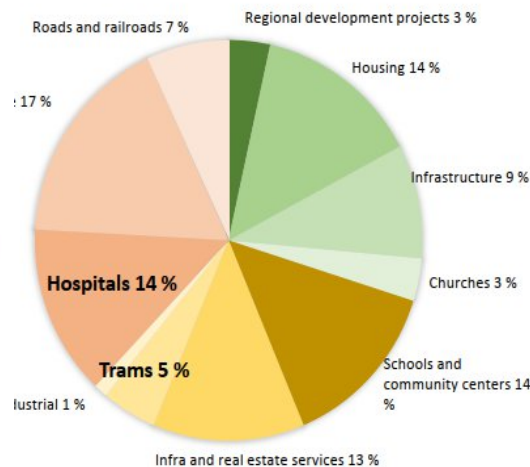
Erfahrungen Finnland: (www.vison.fi)



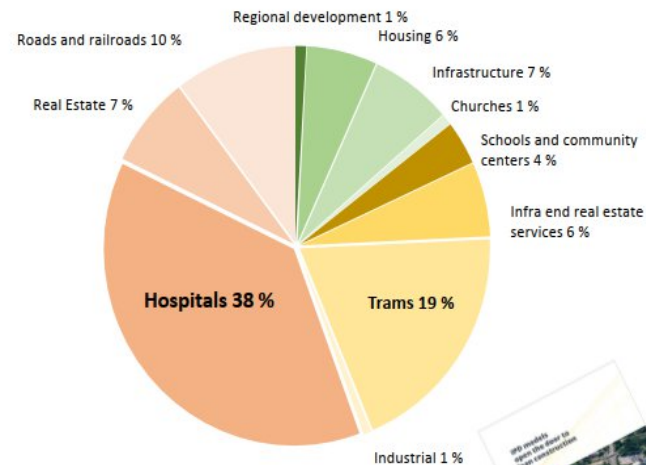
- Over 5 % of professional construction
- More than 50 % of public projects over €50 million



Annual volume of alliance projects



Qty



Total EUR



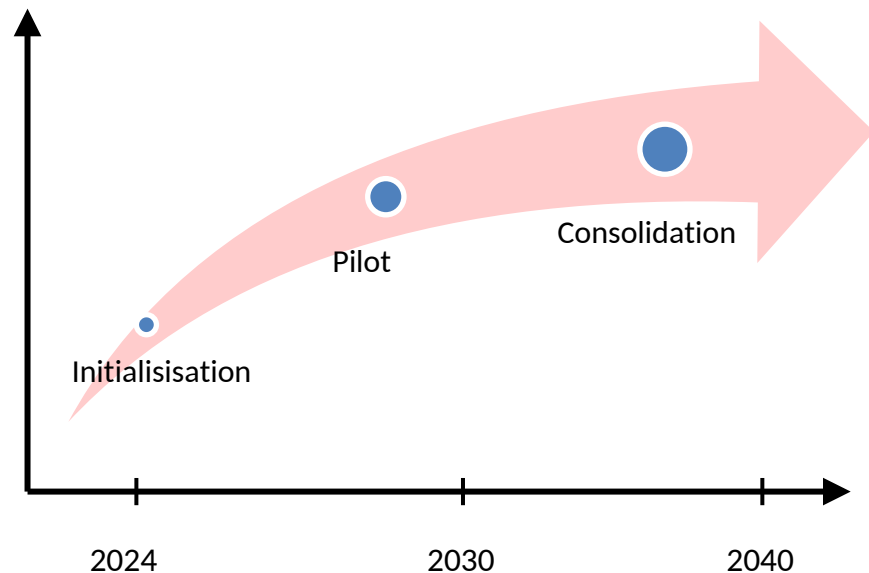
Umsetzung Projekte in D: (www.lean-ipd.de)

		2018				2019				2020				2021				2022				2023				2024			
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
Projektbezeichnung	Projektgrößen-Kategorie																												
Havelufer Quartier Berlin	200 - 500 Mio. €																												
HPA - Kattwykbrücke iPAK 5	15 - 50 Mio. €																												
Bayer SOL-1 New Solida Launch and Supply Facility	200 - 500 Mio. €																												
BMW FIZ WS	100 - 200 Mio. €																												
3 Schulen Bremerhaven	100 - 200 Mio. €																												
LIFE Hamburg	50 - 100 Mio. €																												
DB - Neues Werk Cottbus	> 1 Mrd. €																												
BEA	100 - 200 Mio. €																												
Siemensstadt	100 - 200 Mio. €																												
Amprion A-Nord	> 1 Mrd. €																												
BAM GBD 149	200 - 500 Mio. €																												
Sensilo	15 - 50 Mio. €																												
Neubau ITZ Bund Ilmenau	15 - 50 Mio. €																												
in.grid Berlin	200 - 500 Mio. €																												
Klett Bestands-Quartiers-Sanierung	50 - 100 Mio. €																												
Neubau Paul-Ehrlich-Institut	0,5 - 1 Mrd. €																												
DB PSU - Gäubahnausbau Nord	0,5 - 1 Mrd. €																												
Luisenblock Ost I	0,5 - 1 Mrd. €																												
DB - EÜen Zülpicher/Luxemburger Straße	200 - 500 Mio. €																												
HPA - Salzgitterkai	100 - 200 Mio. €																												
DB - Fehmarnbeltquerung: Schieneninfrastruktur	> 1 Mrd. €																												
HPA - Reiherstiegsschleuse	50 - 100 Mio. €																												
DB - Campus Haus 1 - Erfurt	k.A.																												
DB - S4 Hamburg	> 1 Mrd. €																												
DB - Residenzbahn	100 - 200 Mio. €																												

Vorbereitung
Partnerauswahl
Integrierte Planung
Integrierte Realisierung
Betrieb

Concept de mise en œuvre Projet Alliances CH

Bauvolumen



Initialisation

Entrée en vigueur de la brochure et du contrat type

Phase pilote

5 ans

Environ 10 projets pilotes et mise en œuvre

Soutien d'AGR SIA

Consolidation

10 ans

10-15 % volume de construction CH

5 % Nombre de projets de construction

Vision

Poursuite de l'opération Tract ?

Accompagnement par l'organisation ?

Passage à la norme SIA ?

Concept de mise en œuvre Projet Alliances

CH



pro-allianz.ch

Planen und Bauen in Partnerschaft

TRÄGERORGANISATIONEN

s i a



suisse.ing

Association en fondation à cet effet :

-

Financement de la mise en œuvre d'alliances de projets conformément à la brochure SIA-2065

Échange d'expériences et de formation

Bases de la formation et de la formation continue

Documents de développement ultérieurs (modèle de contrat)

Merci de votre attention!



Ensemble au lieu de contre!

... Merci!