

LE TITRE POURRAIT ÊTRE INTERPRÉTÉ COMME UNE RÉTICENCE DES MAÎTRES D'ŒUVRE FACE À LA CONCURRENCE : au contraire, les architectes clament haut et fort qu'ils ne sont nullement opposés à celle-ci¹.

Ils demandent seulement que la concurrence à laquelle ils sont soumis soit loyale et ait pour finalité la création d'un cadre de vie de qualité. La présente étude analyse les modalités de concurrence et cherche les plus appropriées pour divers objets : fournitures, travaux, prestations matérielles et intellectuelles.



Gilbert Ramus, Ch. ONM
Architecte – Commission juridique de l'Unfsa
Administrateur de l'Office général
du bâtiment

MAÎTRISE D'ŒUVRE ET CONCURRENCE

SOMMAIRE DU DOSSIER

1 – Les conditions d'efficacité de la concurrence peuvent aisément être cernées

- 1.1 – La concurrence doit être un facteur de progrès
- 1.2 – Achats de "produits connus"
- 1.3 – Cas des "produits" encore à "produire", mais parfaitement définissables par un cahier des charges
- 1.4 – Cas des "produits" encore à "produire" mais dont les qualités attendues ne sont pas imposables selon des critères objectifs

2 – Analyse du cas de la maîtrise d'œuvre

- 2.1 – Qualités attendues des ouvrages de bâtiment impossibles selon des critères quantifiables objectivement
- 2.2 – Qualités espérées mais impossibles à quantifier selon des critères objectifs

3 – Solutions alternatives à l'appel d'offres basique

- 3.1 – Concours d'architecture
- 3.2 – Négociation directe avec quelques candidats sélectionnés
- 3.3 – Choix direct d'un maître d'œuvre

4 – La question des repères indicatifs chiffrés

- 4.1 – Qu'est-ce qui s'oppose à l'existence de barèmes ?
- 4.2 – Qu'est-ce qui permet l'existence de barèmes ?
- 4.3 – Quels repères chiffrés éventuels ?

Conclusion

1 – Les conditions d'efficacité de la concurrence peuvent aisément être cernées

1.1 – La concurrence doit être un facteur de progrès

La concurrence est généralement un facteur de progrès si elle est utilisée avec sagesse.

Par contre, si elle est appliquée selon des principes inappropriés à certaines situations, elle peut avoir des conséquences désastreuses : elle peut même avoir des issues tragiques¹.

Il est donc utile de chercher comment remédier à ces risques dans certains domaines.

On rappellera les finalités de la mise en concurrence :

- Selon la nature du produit³ recherché, l'acheteur doit se fixer sur ses attentes.
- L'acheteur doit choisir le fournisseur ou le prestataire offrant le "produit" répondant le mieux à ses attentes.
- Et il doit arrêter le prix du marché.

La concurrence repose donc généralement sur l'analyse du rapport "qualité/prix" entre plusieurs offres.

On verra que ce n'est pas toujours possible et qu'il existe alors d'autres outils.

Toutefois, pour que l'analyse du rapport qualité/prix soit possible et avantageuse, trois conditions sont nécessaires :

- Le marché conclu doit être précis dans ses exigences ; dans certains domaines, celles-ci peuvent faire l'objet d'un cahier des charges.
- En cours ou en fin d'exécution du marché, l'acheteur doit pouvoir sanctionner le fournisseur d'un produit non conforme ou le prestataire décevant ou défaillant.
- Il faut que les conséquences néfastes d'un mauvais achat ne soient pas disproportionnées avec l'économie apportée par la mise en concurrence des candidats à un tel marché.

1 } Avec malice, on rappellera que pour certains concours internationaux, ce sont des centaines d'architectes qui, volontairement, décident de se confronter à leurs confrères : 681 candidats pour le Centre Pompidou, 424 pour la Tête Défense. Plus sérieusement, on admettra que ce n'est pas dans de telles conditions qu'une profession peut survivre, puisque elle dépense collectivement plusieurs fois les honoraires globaux du lauréat qui les dépensera pour exécuter la mission (voire, collectivement, des sommes qui peuvent approcher celle de l'ouvrage lui-même !)

2 } Quand un pays a son économie fondée sur seulement quelques ressources, toute sa population peut être brutalement plongée dans l'extrême pauvreté, si les puissances financières qui contrôlent les marchés ont trouvé des pays à moindre coût de production. Comme funestes effets français de la libre concurrence, on pourrait citer les nombreux suicides de fermiers.

3 } Dans la présente étude, le terme "produit" englobera souvent : - les fournitures, - les travaux - ou les services. De même le terme "entreprise" peut concerner : - les industriels et fournisseurs, - les entrepreneurs de travaux, - les fournisseurs de services ou de prestations immatérielles.



1.2 – Achats de “ produits connus ”

La plupart des “ produits ” existants (notamment les fournitures), font régulièrement l’objet de diverses évaluations : performances, praticité, coûts d’usage, aspect, longévité, garanties, etc. On peut même souvent obtenir des échantillons, voire procéder à des essais.

Lors d’une mise en concurrence, il est donc parfaitement possible d’apprécier simultanément les qualités des produits et les prix proposés par les candidats à un marché.

Le sanctionnement d’un mauvais fournisseur passe par l’application des clauses de pénalisation du contrat, ou par l’exclusion du fournisseur pour d’autres achats, mais passe également par la recherche de responsabilité en cas de conséquences préjudiciables.

L’analyse du rapport “ qualité/prix ” a tout son sens.

La situation est plus compliquée quand il n’est pas possible d’apprécier, sur pièces, les qualités des produits objets des marchés à passer.

C’est ce que l’on va voir ci-après.

1.3 – Cas des “ produits ” encore à “ produire ” mais parfaitement définissables par un cahier des charges

D’innombrables entreprises sont mises en concurrence pour des travaux à exécuter ou des prestations à accomplir, **seulement** après passation des commandes.

Dans le domaine du cadre de vie, le cas le plus constant est celui des **marchés de travaux** dont l’exécution ne commencera qu’après signature des marchés.

Dans ce domaine, il vaut mieux que la commande soit passée sur la base d’un projet établi par un maître d’œuvre, car il est alors possible de décrire de manière exhaustive et détaillée les ouvrages à réaliser.

On ajoutera que cette description, les performances imposées, les exigences d’exécution, les garanties et assurances sont aisément fixées selon des **repères quantifiables objectivement**.

Il n’y a alors aucune réticence à mettre en concurrence les entreprises de manière classique, puisque le maître d’œuvre pourra, tout au long du chantier, vérifier l’exécution conforme des travaux, jusqu’à leur réception : il s’agit bien d’une commande décrite exhaustivement “ a priori ” et contrôlable “ in fine ”.

La concurrence fondée principalement sur le prix⁴, a encore tout son sens.

1.4 – Cas des “ produits ” encore à “ produire ”, mais dont les qualités attendues ne sont pas “ imposables ” selon des critères objectifs

Il s’agit surtout de prestations “ intellectuelles ” dont les éléments matériels sont totalement secondaires par rapport aux enjeux du marché :

ce n’est pas le nombre de pages de la plaidoirie qui importe, mais son intelligence et son efficacité. Sur une telle attente du justiciable, il n’existe pas de repères quantifiables ; l’avocat ne peut pas s’engager sur le gain du procès, ni même sur sa durée !

Dans le domaine du cadre de vie, la fonction de maîtrise d’œuvre est évidemment l’exemple type de marché pour lequel :

- Les qualités attendues ne sont pas toutes imposables quantitativement et objectivement par un cahier des charges.
- Le repère du prix des offres n’est pas pertinent : désigner son maître d’œuvre sur le critère de son prix, c’est, inévitablement, choisir celui qui consacrera le moins de temps de recherche, d’étude et de création de l’ouvrage à construire, sans doute avec les acteurs les moins compétents, au détriment des qualités espérées mais non imposables.

La concurrence fondée sur le rapport qualité/prix perd tout son sens puisque, seule, une fraction des qualités attendues est susceptible de faire l’objet d’une “ notation ” et parce que le repère du prix, noté basiquement⁵, peut être contre-productif.

2 – Analyse du cas de la maîtrise d’œuvre

Le rôle d’un maître d’œuvre n’est pas de faire empiler des parpaings de qualité autour des surfaces requises par le programme de son client.

La maîtrise d’œuvre est une tâche de création.

À partir d’un programme établi par le maître d’ouvrage, **le maître d’œuvre doit imaginer l’ouvrage** qui répondra le mieux aux attentes de son client, compte-tenu des divers contextes et contraintes de toutes natures, tels que ceux inhérents au site de la réalisation.

2.1 – Qualités attendues des ouvrages de bâtiment, imposables selon des critères quantifiables objectivement

Beaucoup de gens ont une vision rétrécie des qualités attendues des ouvrages.

Certains privilégieront la solidité de la construction, d’autres ses performances énergétiques, ou les facilités de son entretien, ou sa sécurité contre l’incendie, ou divers autres objectifs.

Ces qualités font évidemment partie des exigences de tout maître d’ouvrage.

Ce dernier a donc intérêt à fixer, dans son programme, de manière précise, la plupart des performances techniques attendues, surtout lorsqu’elles excèdent celles imposées réglementairement.

Mais on va voir qu’il y a beaucoup d’autres qualités à satisfaire, et diverses difficultés à vaincre.

2.2 – Qualités espérées mais impossibles à quantifier selon des critères objectifs

On rappellera d’abord que le maître d’ouvrage et son maître d’œuvre ont une noble responsabilité à l’égard de la collectivité.

En effet, tout ouvrage réalisé constitue un nouvel élément du patrimoine d’un pays pour des décennies, voire des siècles : il s’imposera à tous, et pas seulement à son propriétaire et à ses utilisateurs.

4 } Même si le “ prix ” est un facteur majeur du choix des entreprises, il est parfaitement possible d’ajouter d’autres critères de choix, comme par exemple le nombre d’emplois de travailleurs en insertion ou le délai d’exécution : là encore, il s’agit d’éléments objectifs et contrôlables.

5 } La notation basique du critère “ prix ” est de donner la meilleure note au prix le plus bas. Il est pourtant possible d’imaginer d’autres méthodes de notation.

Avec cette perspective, les performances technico-économiques évoquées au § 2.1, pour importantes qu'elles soient, sont loin d'être les seules susceptibles d'assurer la réussite d'une réalisation.



La principale difficulté pour garantir le meilleur ouvrage possible, est qu'une grande partie des qualités attendues ne peuvent qu'être évoquées, mais non quantifiées dans le contrat.

On reprendra l'énumération succincte de l'article paru dans PA 66 (page 11).

Comment pourrait-on imposer, a priori, et contrôler, in fine, sur la base de critères objectivement quantifiables :

- L'impact social réussi d'une construction sur ses utilisateurs, alors qu'il est reconnu que le comportement des personnes est grandement influencé par le cadre où elles vivent.
- La valeur culturelle attendue de chaque nouvel ouvrage : l'architecture est en effet le seul art qui s'impose à tous, alors que, pour des décennies, chaque construction reste "ineffaçable" !
- L'enrichissement urbanistique que chaque bâtiment doit apporter à la cité.
- Les qualités environnementales de la réalisation, dans tous les sens du terme.
- L'ergonomie d'usage pour ses occupants.
- Les qualités esthétiques appréciées sur tous leurs aspects : composition d'ensemble, ambiances des grands et petits espaces, harmonie et choix judicieux des composants : natures, textures, couleurs, transparence, reflets, lumières, etc.
- La facilité d'exploitation et d'entretien des ouvrages.
- La productivité des personnes en activité, favorisée ou compromise, selon que l'organisation des espaces aura été ou n'aura pas été longuement réfléchi lors des études de conception.
- Et, plus généralement, le bien-être ressenti par les personnes, dont dépend le mieux-vivre collectif.

Une autre difficulté est que les nombreux objectifs ne sont jamais totalement compatibles : le coût de construction le plus bas est d'ailleurs régulièrement le premier obstacle pour atteindre le maximum de qualité dans chaque partie d'ouvrage : il faut continuellement arbitrer.

Comme il a été écrit en fin du § 1 : "La concurrence fondée sur le rapport qualité/prix (base de l'appel d'offres classique) perd tout son sens : - puisque, seule, une fraction des qualités attendues est susceptible de faire l'objet d'une "notation" - parce que le repère du prix, noté "comme d'habitude", peut être contre-productif."

La conception d'un ouvrage est donc un challenge dont la réussite ne peut résulter que d'une coopération confiante entre un maître d'ouvrage et son maître d'œuvre, si le premier a pu choisir le second selon des critères pertinents et lui a donné des moyens appropriés, notamment par une rémunération suffisante.

3 - Solutions alternatives à l'appel d'offres basique

Puisqu'on vient de démontrer que l'analyse du rapport qualité/prix des offres de plusieurs équipes de maîtrise d'œuvre n'était pas pertinente, il est nécessaire de rechercher d'autres solutions pour choisir un maître d'œuvre et fixer sa rémunération.

Mais on redira que les architectes ne sont nullement opposés à la concurrence : ils demandent seulement que celle-ci soit loyale et ait pour finalité d'atteindre la meilleure qualité du cadre de vie.

3.1 - Concours d'architecture

Pour résoudre, au moins partiellement, la première difficulté sur les critères de qualité à prendre en compte pour choisir son maître d'œuvre, le concours d'architecture et d'ingénierie entre plusieurs équipes présentant les références et moyens correspondant à la future commande, est la solution la plus pertinente.

En effet, les avant-projets imaginés par chaque équipe vont permettre au maître d'ouvrage d'apprécier une grande partie des qualités attendues du futur ouvrage, mais non imposables a priori selon des critères objectifs, ni contrôlables, in fine.



Demeure la question de fixation de la rémunération du lauréat du concours.

Si le maître d'ouvrage commet la faute de donner un poids significatif à la rémunération proposée par chaque équipe (avec la meilleure note au montant le plus faible), il prend le risque de devoir contracter avec une équipe qui ne propose pas le meilleur projet, correspondant le mieux à ses attentes.

C'est totalement insensé, quand on réfléchit au fait qu'une différence de rémunération est totalement marginale par rapport aux enjeux d'un bâtiment réalisé (voir § 2.2). Après une réalisation médiocre, rejetée par tous, quel maître d'ouvrage osera s'en excuser en invoquant le choix du maître d'œuvre le moins cher ?

C'est à cette occasion qu'on doit rappeler la troisième condition pour que la concurrence soit avantageuse (§ 1.1) : il faut que les conséquences néfastes d'un mauvais achat ne soient pas **disproportionnées** avec l'avantage apporté par la mise en concurrence des candidats sur leur prix.

Le cas d'un "mauvais achat" de maîtrise d'œuvre entre bien dans cette situation où ses conséquences préjudiciables pour tous (pour des décennies) sont démesurées en regard de l'avantage marginal d'un prix un peu plus bas.

Quelles solutions ?

La plus simple est de ne donner aucun poids au montant de la rémunération qui sera fixée librement par le maître d'ouvrage et le maître d'œuvre.

Si ceux-ci peuvent être aidés dans cette discussion sur le prix par des documents donnant des indications sur les rémunérations les plus adéquates, tant mieux : **toutes les parties "y gagnent"**, surtout le maître d'ouvrage puisqu'il donne à son maître d'œuvre le maximum d'atouts pour concevoir le meilleur projet.

En outre, des repères sérieux de rémunération mis à sa disposition lui permettent de justifier le prix convenu, et d'éliminer éventuellement des offres anormalement basses (OAB).

Pourquoi un maître d'ouvrage qui a été satisfait des prestations d'un architecte ne pourrait-il pas lui renouveler sa confiance pour une seconde opération, éliminant ainsi le risque d'un autre prestataire avec lequel il pourrait ne pas s'entendre ou dont il pourrait être déçu.

Quand le critère prix ne peut pas être éliminé, il est possible de lui donner une valeur réduite, au plus égale à 10% de la valeur des autres critères de choix.

On doit aussi réfléchir à la façon de noter le critère prix. Au lieu de donner de façon primaire la meilleure note au prix le plus bas, pourquoi ne pas "l'apprécier" par rapport à une valeur conseillée du marché, fixée avec des outils appropriés.

Les architectes pourront proposer d'autres modes de notation du critère prix.

3.2 – Négociation directe avec quelques candidats sélectionnés

La procédure d'un concours peut ne pas convenir à certaines situations⁶.

À défaut de disposer d'un avant-projet dont le maître d'ouvrage pouvait apprécier les qualités, les meilleurs critères de choix entre plusieurs équipes de maîtrise d'œuvre sont :

– leurs **références**, notamment celles d'importance et de complexité voisines, mais sans exiger les références d'ouvrages analogues,

– les **moyens** matériels et techniques dont les équipes disposent, – et surtout, les **professionnels** (qualifications et expériences) qu'elles comptent mettre au travail pour concevoir le meilleur projet et en assurer la réalisation par les entreprises.

Là encore, avec évidence, donner de l'importance au prix le plus bas risque fort d'être préjudiciable à la qualité finale du projet.

3.3 – Choix direct d'un maître d'œuvre

Ceux qui ne pensent que "commande publique" sont choqués à l'évocation d'une telle méthode.

En effet, en raison du manque de confiance dans l'honnêteté des acteurs, le choix direct n'est pas admis pour les marchés publics, sauf pour les très petites commandes (et encore, selon certaines conditions !)

Pourtant, pourquoi un maître d'ouvrage qui a été satisfait des prestations d'un architecte ne pourrait-il pas lui renouveler sa confiance pour une seconde opération, éliminant ainsi le risque d'un autre prestataire avec lequel il pourrait ne pas s'entendre ou dont il pourrait être déçu.

On citera aussi le choix par le maître d'ouvrage d'un architecte dont il a pu apprécier ses autres réalisations (Fondation Cartier avec Jean Nouvel ou Fondation Louis Vuitton avec Franck Gehry). La rémunération est discutée sereinement entre les acteurs. Peut-être seront-ils un jour aidés par des repères indicatifs de rémunération (§ 4). Cela peut être rassurant pour tout le monde.

4 – La question des repères chiffrés indicatifs

Tout au long de cette étude, on a vu qu'une mauvaise méthode pour choisir un maître d'œuvre et fixer sa rémunération pouvait contrecarrer gravement la réussite de l'opération.

L'opportunité d'établir des repères indicatifs des rémunérations des missions de maîtrise d'œuvre se pose alors.

4.1 – Qu'est-ce qui s'oppose à l'existence de barèmes ?

C'est le traité de Rome (25 mars 1957) qui a érigé en principe la **concurrence libre et non faussée**. Aucun traité ultérieur n'a remis en cause ce principe qui est réaffirmé par l'article 101 du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne (TFUE).

La France s'est alignée sur ce principe avec l'ordonnance 86-1243 du 1^{er} décembre 1986 qui a repris l'essentiel des termes des textes européens⁷. Cette ordonnance est à l'origine des sanctions visant le maintien de repères chiffrés pour d'innombrables produits ou services.

Par l'ordonnance 2000-912 du 18 septembre 2000, les dispositions de l'ordonnance de 1986 ont été insérées dans le Code du commerce (articles L.420.1 à L.420.6).

⁶ Attention, les motifs de rejet de la procédure de concours sont souvent fallacieux.

Lire Passion architecture n° 66 (pages 11 et 12) où il est démontré que les concours n'engendrent aucun délai complémentaire et que les avantages d'une telle procédure valent cent fois le surcoût initial qu'ils peuvent nécessiter.

⁷ On notera à cette occasion que la loi MOP de 1985 n'est pour rien dans l'interdiction des barèmes. Au contraire, les termes des articles 9 et 10 de la loi et des articles 28 à 30 du décret 93-1268 du 29 novembre 1993 sont parfaitement compatibles avec l'utilisation d'éventuels barèmes indicatifs.

Article L 420.1 du Code du commerce

Sont prohibées même par l'intermédiaire direct ou indirect d'une société du groupe implantée hors de France, lorsqu'elles ont pour objet ou peuvent avoir pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence sur un marché, les actions concertées, conventions, ententes expresses ou tacites ou coalitions, notamment lorsqu'elles tendent à :

- 1° Limiter l'accès au marché ou le libre exercice de la concurrence par d'autres entreprises;
- 2° Faire obstacle à la fixation des prix par le libre jeu du marché en favorisant artificiellement leur hausse ou leur baisse;
- 3° Limiter ou contrôler la production, les débouchés, les investissements ou le progrès technique;
- 4° Répartir les marchés ou les sources d'approvisionnement.

4.2 – Qu'est-ce qui permet l'existence de barèmes ?

Ce sont les mêmes textes (y compris européens) qui ont prévu la dérogation possible aux principes rappelés ci-dessus.

Article L.420.4 du Code du commerce

- 1 - Ne sont pas soumises aux dispositions des articles L.420-1 et L.420-2 les pratiques :
 - 1° Qui résultent de l'application d'un texte législatif ou d'un texte réglementaire pris pour son application;
 - 2° Dont les auteurs peuvent justifier qu'elles ont pour effet d'assurer un progrès économique, y compris par la création ou le maintien d'emplois, et qu'elles réservent aux utilisateurs une partie équitable du profit qui en résulte, sans donner aux entreprises intéressées la possibilité d'éliminer la concurrence pour une partie substantielle des produits en cause. Ces pratiques [...]

On comprendra aussitôt que les prestations de maîtrise d'œuvre jouent un rôle tellement important sur les qualités des ouvrages, et ceci pour des décennies, que les maîtres d'ouvrage seront les premiers gagnants du choix pertinent des acteurs, dotés d'une rémunération appropriée : **les conditions de l'article L.420.4 sont parfaitement réunies. C'est ce qu'a plaidé l'Allemagne auprès de la Commission européenne, avec une argumentation judicieuse** (voir encadré ci-dessous).

L'État allemand a apporté à la Commission européenne des arguments en faveur du maintien des barèmes (HOAI). Il explique que les barèmes apportent des garanties aux consommateurs en encadrant les contenus des missions, en donnant une visibilité aux consommateurs sur les compétences et moyens minimums à y affecter, qu'ils favorisaient une mise en concurrence sur les compétences et non sur le prix le plus bas. L'État allemand explique aussi que le vrai enjeu et l'intérêt du consommateur n'est pas de faire des économies sur des prestations de maîtrise d'œuvre, mais d'obtenir les prestations intellectuelles suffisantes pour obtenir les meilleurs prix et la meilleure qualité pour les travaux réalisés par les entreprises. **Rapporté par Philippe Klein, Vice-président du Conseil européen des architectes (CAE), délégué de l'Unifa à l'international.**

4.3 – Quels repères chiffrés éventuels ?

Il ne paraît pas indispensable de revenir à des barèmes imposés, voire réglementaires.

L'objectif serait plutôt de donner des indications réfléchies sur le niveau des rémunérations les plus adéquates pour la réussite des opérations.

On se souviendra qu'en 1994, ce sont les maîtres d'ouvrage publics qui ont demandé que soient fixés des repères sérieux pour la fixation des rémunérations des maîtres d'œuvre qu'ils avaient choisis.

Ils avaient bien compris que la discussion pour faire baisser les honoraires n'allait pas dans la bonne direction pour la qualité finale des ouvrages.

C'est ainsi qu'a été établi collectivement et a été publié en juin 1994 le **Guide à l'attention des maîtres d'ouvrage publics pour la négociation des rémunérations de maîtrise d'œuvre**, dit plus brièvement "Guide MIQCP".



Guide MIQCP

Conçu comme un outil technique, ce guide a comme ambition d'aider les maîtres d'ouvrage publics à la négociation des rémunérations de maîtrise d'œuvre. Il a été rédigé à l'issue d'une concertation approfondie avec les maîtres d'ouvrage et les professionnels de la maîtrise d'œuvre.

Il n'a pas de valeur réglementaire, mais les éléments qu'il fournit constituent des références fondées sur des éléments objectifs et réalistes dans un débat librement mené.

Ce guide propose une méthode aisée et souple qui minimise la part du calcul au profit du dialogue maîtrise d'ouvrage-maîtrise d'œuvre.

Sa consultation permet aux maîtres d'ouvrage de négocier sur des bases saines et selon des méthodes raisonnables.

En attendant d'autres propositions pour fixer des repères judicieux, donner une vigueur nouvelle à ce document en invitant officiellement tous les acteurs à s'appuyer sur ses indications pour évaluer les rémunérations, serait un premier pas dans la bonne direction, pour la commande publique comme pour celle privée.

Conclusion

On peut espérer que les membres du Gouvernement, comprenant l'intérêt de donner aux rémunérations de la fonction "maîtrise d'œuvre" des valeurs favorisant la réussite des opérations (et donc, non choisies sur la base du prix le plus bas), sauront agir dans le même sens que l'a fait l'État allemand.

Si l'aide apportée par d'éventuels barèmes indicatifs peut favoriser l'obtention de l'ensemble des qualités espérées de chaque bâtiment nouveau, il en résultera bien une part équitable pour les maîtres d'ouvrage, ... mais aussi pour la collectivité.