

Services de consultance économique et technique en matière d'énergies renouvelables

FAQ

(Mise à jour : 22/08/19)

Question 1

Afin d'évaluer au mieux la charge de travail pendant la durée de l'exécution du marché et la disponibilité à prévoir pour nos experts, serait-il possible d'avoir une idée plus précise de la fréquence et de la durée estimées des réunions de dialogue compétitif (ex. : 2 réunions par semaine d'une demi-journée chacune) ?

Nous supposons que d'autres réunions, uniquement avec le pouvoir adjudicateur, sont également à prévoir afin de présenter nos analyses suite aux différentes consultations. Quelles seraient également leur fréquence et durée approximatives ?

Réponse

Il est difficile de prévoir la fréquence et la durée des réunions auxquelles devra participer le consultant. Cela dépendra du nombre de candidats au marché IBE, de la qualité des propositions remises, etc. Il y aura des moments où le consultant devra être très disponible, par exemple lors des phases d'examen et de discussion des propositions, et d'autres où il sera peu sollicité, par exemple, entre la fin d'une phase de discussion des propositions et la date fixée pour la remise de nouvelles propositions. Il importe que le consultant soit capable de mobiliser rapidement son équipe lorsqu'on aura besoin de celle-ci.

Le cahier des charges tient compte des difficultés organisationnelles que peut susciter la variabilité de la fréquence et de la durée des prestations en prévoyant une concertation entre la SOFICO et le consultant tant pour fixer la date des réunions auxquelles celui-ci devra participer que les délais endéans lesquels il devra remettre un avis ou une analyse (cf. article 11 de la partie II du cahier des charges). Bien entendu, il est attendu du consultant qu'il soit capable malgré tout de s'adapter aux impératifs du pouvoir adjudicateur.

Question 2

Peut-on, pour les conditions de capacité technique et professionnelle visées au point 7.2 de la partie I du cahier des charges, faire valoir une mission réalisée par une filiale ?

Réponse

Conformément à l'article 78 de la loi du 17 juin 2016 relative aux marchés publics et à l'article 73, § 1^{er}, de l'A.R. du 18 avril 2017 relatif à la passation des marchés publics dans les secteurs classiques, pour satisfaire aux conditions de capacité techniques et

professionnelles, un soumissionnaire peut faire valoir une mission réalisée par une autre entité, quelle que la nature juridique du lien qui l'unit à cette autre entité. Il doit, dans ce cas, apporter la preuve qu'il disposera des capacités de cette entité, notamment en produisant un engagement de cette entité à collaborer à l'exécution des services.

Il est donc permis de faire valoir une mission réalisée par une filiale ou par toute autre personne morale différente du soumissionnaire. Il faut, dans ce cas, joindre à l'offre un engagement de l'entité tierce à collaborer avec le soumissionnaire pour l'exécution des services faisant l'objet du marché. Cet engagement, pour être valable, doit être signé par une personne habilitée à engager l'entité concernée.

Question 3

Point 7.2 Conditions de capacité technique professionnelle - L'équipe doit avoir réalisé des missions de consultance sur un projet d'investissement en énergies renouvelables pour un montant d'au moins 2.500.000 € HTVA. Le montant de 2.500.000 € HTVA porte-t-il sur le coût de la mission de consultance, ou sur l'investissement pour le développement et la construction d'un projet en énergie renouvelable suite à cette mission de consultance?

Réponse

Le montant de 2.500.000 € HTVA porte sur l'investissement, pas sur le coût de la mission de consultance.

Question 4

Nous comprenons que la langue de l'offre ainsi que celle du projet est le français. Cependant, nous souhaiterions savoir s'il vous est acceptable de recevoir nos CVs et références en anglais ?

Réponse

Nous pouvons accepter les CV et références en anglais. Nous nous réservons de demander une traduction a posteriori si les documents transmis s'avéraient difficilement compréhensibles.

Question 5

Nous notons que l'offre financière devrait être composée uniquement d'un tarif journalier unique. Cependant les profils à « activer » ne sont pas identiques pour chaque mission. Serait-il acceptable de soumettre plusieurs tarifs journaliers ? Par exemple 3 tarifs journaliers comme Junior <5ans d'expérience, Expert 5-15 ans expérience et Senior >15 ans expérience ? Cela permettrait un ajustement plus précis des budgets à anticiper par mission.

Réponse

Non, ce n'est pas envisageable car cela empêcherait la comparaison des offres.