Description	S. O.	✓	Notes
2. Le client négocie l'étendue des services et la rémunération avec un architecte à la fois; s'il ne parvient pas à s'entendre avec l'architecte qui s'est classé au premier rang du processus de sélection, il abandonnera les négociations et en entamera de nouvelles avec celui qui s'est classé au deuxième rang. Une fois l'accord conclu avec un architecte, le client inclut tous les détails négociés dans un contrat écrit qui protège à la fois ses intérêts et ceux de l'architecte.			
3. Finalement, aviser les architectes présélectionnés qui n'ont pas été retenus et indiquer leur rang final au classement, à l'aide du formulaire modèle 11 de la SBC.			