

Question	Oui	Non	Ne sais pas	Commentaire
Respect du plan marketing				
1. Le projet cadre-t-il avec le plan stratégique ou les objectifs à long terme de la firme?				
2. Le projet cadre-t-il avec les marchés cibles définis dans le plan de marketing et le plan d'affaires de la firme?				
3. Le projet cadre-t-il avec les types de services ciblés par la firme?				
4. Le projet est-il susceptible d'atteindre les objectifs de conception de la firme?				
5. L'envergure du projet cadre-t-elle avec le maximum et le minimum que la firme s'est fixés?				
6. Le projet tient-il compte des questions environnementales et de la durabilité?				
7. Le projet offre-t-il à la firme une occasion de pénétrer un nouveau marché qu'elle n'a pas prévu?				
8. Le projet offre-t-il une possibilité de répétition?				
9. Y a-t-il des connotations politiques qui pourraient être litigieuses?				
10. Y a-t-il des conflits d'intérêts directs ou perçus?				
11. La firme a-t-elle tenu compte de l'intérêt public (et de l'opposition)?				
12. La firme aura-t-elle de la publicité (bonne ou mauvaise)?				
13. Si le projet est attribué à la firme, cela exclura-t-il d'autres possibilités?				
Rentabilité				
1. La firme peut-elle réaliser un profit avec ce projet?				
2. Si la firme ne peut pas réaliser un profit avec ce projet, a-t-elle d'autres bonnes raisons de vouloir quand même l'obtenir?				

Question	Oui	Non	Ne sais pas	Commentaire
Financement du projet				
1. Le client a-t-il obtenu son financement?				
2. Est-il probable qu'il l'obtiendra, et quand?				
3. Le client a-t-il inclus dans son budget global un montant pour imprévus liés à la conception et à la construction?				
4. Si le projet est financé par un organisme du secteur public, quels sont les étapes et les délais de financement?				
5. Les honoraires auxquels s'attend le client sont-ils incompatibles avec l'étendue projetée des services?				
6. Les honoraires sont-ils adéquats pour fournir les services professionnels?				
7. La firme peut-elle proposer des honoraires concurrentiels ou si c'est une situation « à prendre ou à laisser »?				
8. Y a-t-il d'autres facteurs qui affectent la viabilité du projet?				
9. Le client a-t-il la réputation de prendre des décisions d'affaires et de paiement judicieuses?				
10. Le projet est-il exempt de tout risque spéculatif et de toute perspective de vente future?				
Processus de sélection de l'architecte				
1. Le processus est-il raisonnable?				
2. Le processus de sélection de l'architecte implique-t-il de travailler avec une autre firme possiblement déjà sélectionnée ou dont la sélection est envisagée?				
3. Les conditions du processus nous permettent-elles de concourir efficacement?				
Emplacement				
1. Compte tenu des critères du client, la firme est-elle bien située géographiquement?				
Ressources humaines				
1. Les ressources humaines actuelles de la firme lui permettent-elles d'exécuter le projet dans les délais demandés?				

Question	Oui	Non	Ne sais pas	Commentaire
Marketing et personnel				
1. La firme dispose-t-elle du personnel et du temps nécessaires pour faire un travail de première qualité?				
Contact avec le client				
1. La firme est-elle connue du client?				
2. Est-ce un ancien client auprès duquel la firme s'est fait une bonne réputation?				
3. La firme a-t-elle un solide canal de marketing pour le client?				
4. La firme aura-t-elle la possibilité de s'informer suffisamment des besoins du client avant le début du processus de marketing?				
5. La firme entretient-elle déjà une bonne relation avec le principal décideur?				
6. La firme a-t-elle déjà une relation avec d'autres personnes qui participent aux décisions du projet?				
Concurrence				
1. La firme connaît-elle ses concurrents probables?				
2. La firme est-elle compétitive par rapport à ces concurrents?				
3. Ce projet offre-t-il à la firme l'occasion de concourir à un niveau supérieur, contre des firmes avec lesquelles elle aimerait être identifiée sur la place publique?				
Message				
1. La firme a-t-elle une solide proposition de valeur?				
2. La firme a-t-elle un solide message de marketing?				
3. La firme a-t-elle des qualifications uniques pour le projet?				
4. La firme peut-elle concurrencer efficacement?				

Question	Oui	Non	Ne sais pas	Commentaire
Liste restreinte				
1. La firme a-t-elle des chances de figurer sur la liste restreinte?				
2. A-t-elle des chances d'obtenir le projet si elle figure sur la liste restreinte?				
Coût pour aller de l'avant				
1. Les chances de l'emporter sont-elles proportionnées au coût des efforts éventuels de marketing de la firme?				
2. Le profit potentiel est-il proportionné aux coûts de marketing? (Le fait de dépenser la totalité du profit potentiel pour obtenir le contrat est une raison suffisante pour abandonner.)				
Autres				
1. Y a-t-il des exigences additionnelles auxquelles il serait difficile de satisfaire?				
2. Exigences concernant les assurances?				
3. Exigences concernant les droits d'auteur?				
4. Engagement de consultants spécialisés?				
5. Garanties ou assurance de performance?				