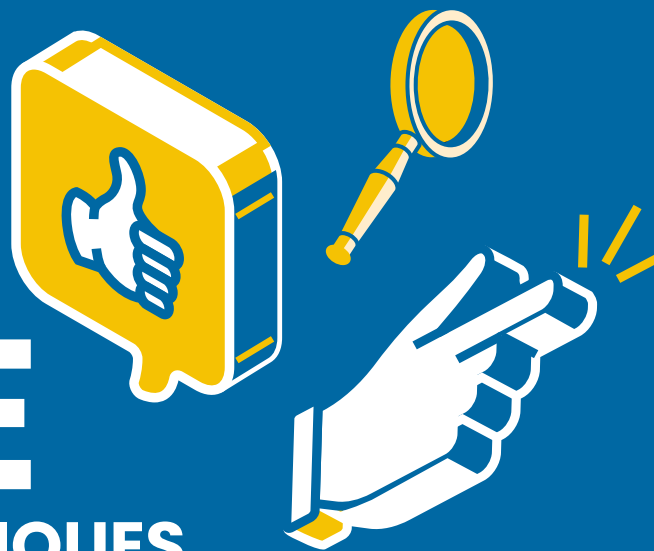


# GUIDE

## DES BONNES PRATIQUES DE LA COMMANDE PUBLIQUE **MARCHÉ DE TRAVAUX**

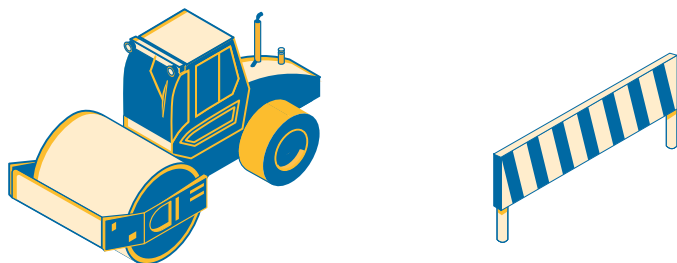
UN OUTIL AU SERVICE DU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE



**Grand Est**  
ALSACE CHAMPAGNE-ARDENNE LORRAINE

Edition du 30 septembre 2020

# ÉDITO



## Les marchés publics représentent dans le Grand Est plus de 6 Mds € par an.

Face à la crise sanitaire et en réponse à la crise économique, la Région Grand Est a réalisé un important travail visant à préserver l'économie et les emplois tout en préparant l'avenir avec le Business Act Grand Est. La commande publique est un des leviers qui impactera l'économie et aura un effet certain sur la relance, notamment dans le secteur du BTP.

A l'issue du Business Act, la Région a annoncé 50 M€ d'investissement dans 150 opérations de rénovation et de construction sur son propre patrimoine, ainsi que 16 M€ de subventions de l'Etat aux collectivités locales pour la rénovation thermique des bâtiments et la mobilité durable.

De fortes attentes ont été exprimées par les organisations professionnelles pour faire face à la crise sanitaire (reprise des chantiers, partage des contraintes sanitaires) mais surtout économiques (poursuite des investissements prévus pour maintenir l'activité immédiatement et à moyen terme).

La crise sanitaire renforce la prise de conscience des enjeux du développement durable, qui se retrouvent dans la commande publique, tant sur le volet environnemental (respect des ressources naturelles, flux logistiques moins polluants) que social (insertion des publics fragiles).

Les entreprises du Grand Est réclament un dialogue facilité et une confiance renforcée entre acteurs publics et entreprises engagées pour l'activité et l'emploi sur les territoires du Grand Est.

Les directives européennes et leur transposition dans le Code de la commande publique (CCP) laissent une opportunité unique à des pratiques vertueuses pour faciliter l'accès des entreprises des territoires aux marchés publics: sourcing, allotissement, avances, réciprocité. Les bonnes pratiques identifiées dans le Grand Est sont mises en avant ici. Certains acteurs ont adopté ces pratiques d'autre les ont formalisées dans des chartes, partagées dans cet ouvrage.

**Le Président de la Région Grand Est**

# REMERCIEMENTS

À l'issue des travaux du Grand Est Business Act, ce guide a été rédigé à la demande de la Région Grand Est par l'équipe Commande Publique Grand Est de l'Agence Grand Enov +.

**Nous remercions l'ensemble des partenaires publics et privés qui ont contribué à la rédaction de ce guide :**

**Des acteurs publics, également acheteurs publics du Grand Est :**

Plateforme Régionale des Achats de l'Etat  
Région Grand Est  
Département du Haut-Rhin  
Département du Bas-Rhin  
Département de Meurthe-et-Moselle  
Ville de Metz et Metz Métropole  
Métropole du Grand Nancy  
Ville de Reims et Grand Reims  
Ville de Mulhouse et Mulhouse Alsace Agglomération  
Ville et Eurométropole de Strasbourg  
Ville d'Obernai  
Communauté de communes de Sauer-Pechelbronn  
Agence de l'Eau Rhin Meuse  
SDEA Alsace Moselle  
Batigère

**Des fédérations et organisations professionnelles :**

FFP Alsace Lorraine  
FFP Champagne Ardenne  
FFB Grand Est  
FRTP Grand Est  
ITEA Grand Est  
CAPEB Grand Est  
Chambre Régionale de Métiers et de l'Artisanat Grand Est  
Conseil Régional de l'Ordre des Architectes Grand Est  
Union des Architectes Grand Est  
URHLM Grand Est  
FIBOIS Grand Est  
Syntec Ingénierie Grand Est

**D'autres acteurs, ont également apporté des compléments d'information :**

L'ADEME  
Initiatives Durables  
Relais 2D  
Materalialia  
La CRESS Grand Est

**Ce guide a été soumis à l'expertise d'Etienne Muller, Professeur de droit public à l'Université de Strasbourg (Faculté de droit - IRCM), codirecteur du Master Contrats publics-Commande publique.**

# SOMMAIRE



CLIQUEZ SUR LA FICHE  
DE VOTRE CHOIX

## 1 / CONTEXTE SANITAIRE

- 1 • **COVID**: mesures réglementaires nationales
- 2 • **COVID**: propositions des fédérations professionnelles face à la crise
- 3 • **COVID**: mesures prises en Région

## 2 / PROFITER DES OPPORTUNITÉS DU DÉVELOPPEMENT DURABLE

- 1 • Les impératifs du volet environnemental du développement durable
- 2 • L'opportunité du développement durable : intégration des matériaux biosourcés
- 3 • L'utilisation des clauses sociales
- 4 • L'utilisation des marchés réservés

## 3 / CRÉER DU DIALOGUE ET DE LA CONFIANCE ENTRE LES ACTEURS

- 1 • Communication des intentions d'achats et des calendriers prévisionnels
- 2 • Généralisation du sourcing
- 3 • Renforcement du dialogue avec les maîtres d'oeuvre
- 4 • Juste définition du besoin
- 5 • Allotissement adapté
- 6 • Meilleure communication avec les candidats évincés
- 7 • Renforcement des capacités des entreprises
- 8 • Autorisation des variantes

## 4 / FAIRE BON USAGE DU CODE DE LA COMMANDE PUBLIQUE

- 1 • Choix pertinent et adéquation de la procédure
- 2 • Simplification de la procédure
- 3 • Usage mesuré des pénalités et utilisation des clauses incitatives
- 4 • Généralisation du critère du mieux disant
- 5 • Détection des Offres Anormalement Basses
- 6 • Utilisation du principe de réciprocité
- 7 • Appel à la préférence européenne
- 8 • Systématisation des avances
- 9 • Réduction des délais de paiement
- 10 • Recours à l'innovation

## 5 / LIENS UTILES

## 6 / ANNEXES

# 1

## CONTEXTE SANITAIRE

La crise sanitaire de la Covid 19 a fortement affecté l'économie en Région Grand Est : chantiers interrompus, travaux reportés, reprise au ralenti, mesures barrières à mettre en œuvre, les contraintes portant sur les entreprises sont nombreuses.

Pour limiter l'impact de la crise, l'Etat a adapté très rapidement la réglementation des marchés publics.

Ce chapitre récapitule les mesures nationales mises en œuvre, les propositions formulées par les fédérations professionnelles dans le Grand Est ainsi que les mesures prises en région par les acheteurs en application des ordonnances pour soutenir les entreprises locales.

25/03/20

## ORDONNANCE N° 2020-319

### Objectif:

Assurer la continuité de la commande publique (marchés publics et concessions dont les procédures ou l'exécution sont en cours) pendant l'état d'urgence.

### Mesures:

- Aménagement des procédures de passation
- Prolongation des contrats
- Recours à un tiers en cas de défaillance d'un titulaire de marché

22/04/20

## ORDONNANCE N° 2020-460

### Mesure :

Les projets d'avenant engendrant une augmentation supérieure à 5 % du montant global prévu, sont dispensés de l'avis de la commission d'appel d'offres.

17/06/20

## ORDONNANCE N° 2020-738

### Objectif:

Faciliter l'accès à la commande publique des entreprises fragilisées par la crise liée à l'épidémie Covid-19.

### Mesures:

- Art 1 : les entreprises qui bénéficient d'un plan de redressement peuvent se porter candidates aux contrats de la commande publique.
- Art 2 : Les marchés globaux mentionnés à l'article L. 2171-1 du code de la commande publique prévoient la part minimale de l'exécution du marché que le titulaire s'engage à confier directement ou indirectement à des petites et moyennes entreprises ou à des artisans. Cette part ne peut être inférieure à 10 % du montant prévisionnel du marché sauf lorsque la structure économique du secteur concerné ne le permet pas. L'acheteur tient compte, parmi les critères d'attribution du marché global, de la part d'exécution du marché que le soumissionnaire s'engage à confier à des petites et moyennes entreprises ou à des artisans.
- Art 3 : l'acheteur ne tient pas compte de la baisse du chiffre d'affaires intervenue au titre du ou des exercices sur lesquels s'imputent les conséquences de la crise sanitaire liée à l'épidémie de covid-19 dans l'appréciation de la capacité économique des entreprises candidates à un marché.

22/07/20

## DÉCRET N° 2020-893

### Objectif :

Relèvement temporaire du seuil de dispense de procédure pour les marchés publics de travaux et de fourniture de denrées alimentaires pour limiter la charge administrative

### Mesures :

Les acheteurs peuvent conclure un marché de travaux sans publicité ni mise en concurrence préalables pour répondre à un besoin dont la valeur estimée est inférieure à 70 000 euros HT. Ces dispositions sont applicables aux lots qui portent sur des travaux et dont le montant est inférieur à 70 000 euros hors taxes, à condition que le montant cumulé de ces lots n'excède pas 20 % de la valeur totale estimée de tous les lots.

ÉCHEANCES

23/07/20

Articles 1 et 2  
10/07/21Article 3  
31/12/23

10/09/20

10/07/21

10/12/20

# COVID : PROPOSITIONS DES FÉDÉRATIONS PROFESSIONNELLES FACE À LA CRISE SANITAIRE

La crise sanitaire a fortement impacté le secteur du BTP. Les organisations professionnelles se sont mobilisées en première ligne pour soutenir leurs adhérents et ressortissants. Pour limiter l'impact de la crise sur les entreprises, leurs représentants ont proposé de nombreuses mesures. Elles se sont aussi investies pour accompagner leurs adhérents et ressortissants dans la reprise parfois complexe des chantiers avec de nouvelles mesures sanitaires à mettre en œuvre.

Ces organisations ont participé à la rédaction de ce guide, leurs contributions intégrales ainsi que les documents supports sont disponibles en annexe.

Concernant la réponse immédiate à la crise, les organisations se sont mobilisées et ont demandé aux acheteurs publics de mettre en place de mesures fortes pour soutenir l'activité de leurs adhérents :

- Maintien de l'investissement
- Règlement des factures dans les délais prévus
- Absence de pénalités de retard résultant de la crise sanitaire
- Octroi d'avances

- Recherche de solutions concertées pour l'assurer l'exécution technique et financière des marchés de travaux et de maîtrise d'œuvre
- Flexibilité dans la mise en œuvre des clauses d'insertion
- Prise en compte et définition de règles de partage des surcoûts covid
- Prise en compte des contraintes induites par le respect des mesures sanitaires préconisées par l'OPPBT, qui induisent des coûts supplémentaires :
  - Coûts directs liés à l'arrêt /ajournement du chantier
  - Coûts indirects liés aux adaptations des conditions de travail sur le chantier
- Insertion dans les documents de marché d'un cadre de discussion en cas de situation de crise imprévisible
- Rehaussement des seuils de mise en concurrence

Ces mesures ont en grande partie été suivies d'effet, soit au plan national via des ordonnances soit au cas par cas selon les marchés.

Retrouvez l'ensemble des mesures proposées par les organisations professionnelles et consulaires en annexe de ce guide

# COVID : PROPOSITIONS DES FÉDÉRATIONS PROFESSIONNELLES FACE À LA CRISE SANITAIRE

Par exemple, les bailleurs sociaux du Grand Est, suite à de nombreux échanges avec les acteurs de la filière BTP ont ainsi pris un certain nombre de mesures afin de faciliter la trésorerie des entreprises, tout en maintenant un volume conséquent de commande publique, afin de soutenir les entreprises du BTP :

- Maintenir les consultations publiques
  - Renégocier les délais de chantier, tenant compte des modalités de prévention de l'épidémie et n'appliquer aucune des pénalités en lien avec les retards liés à la situation sanitaire.
  - Tendre vers des paiements immédiats ou vers des délais inférieurs au délai légal de trente jours, pas d'escompte, paiement direct des sous-traitants, acomptes,...
  - Ne pas appliquer les pénalités de retard prévues au contrat le liant avec chacune des entreprises, pour les périodes de confinement mentionnées dans textes réglementaires relatifs à la lutte contre la propagation du virus COVID-19.
- Ne pas répercuter, lorsqu'ils sont en position d'acquéreurs institutionnels, par voie de conséquence, d'éventuelles pénalités pour des retards liés au confinement et aux futures modalités de prévention de l'épidémie sur chantier qu'ils pourraient revendiquer aux maîtres d'ouvrage vendeurs dans le cadre des ventes régularisées entre les maîtres d'ouvrages et leurs acquéreurs (VEFA).
  - Poursuivre les études de projets préalables aux chantiers et le lancement des appels d'offre : les bailleurs ont travaillé également avec leurs prestataires sur les sujets de conception et d'études en amont des chantiers. Cela offre un volume de travail aux architectes et bureaux d'études, et évite d'accumuler du retard sur des opérations à venir.

Une réflexion a également été menée avec les acteurs de la filière, afin de tomber d'accord sur un partage équitable du surcout engendré par la crise sanitaire.



Face à la crise économique qui suit la crise sanitaire, le maintien et l'adaptation de la commande publique aux nouvelles contraintes des entreprises auront un effet levier sur la relance. Les mesures règlementaires publiées pendant la crise nécessitent une mise en œuvre par les

acheteurs publics non étatiques adaptée à leurs marchés en cours et à venir. Cette rubrique recense les mesures communiquées par les acheteurs publics du Grand Est ayant participé à la rédaction de ce guide.

	Adaptation des calendriers de marchés	Mise en œuvre d'un Plan de Continuité d'Activité pour le service commande publique	Adaptation des délais de remise des offres	Intégration d'une clause épidémie dans les CCTP des marchés	Aménagement des visites sur site	Aménagement des conditions de négociation	Réaménagement des plannings d'exécution	Concertation avec les titulaires pour mesures au cas par cas	Mise en place d'un protocole COVID	Augmentation des avances	Indemnisation des titulaires en cas de prestations non réalisées	Aménagement des pénalités	Réduction de délais de paiement	Prise en charge surcoût lié au Covid	Surveillance des défaillances des entreprises titulaires de marchés
Agence de l'eau Rhin Meuse	○		○				○								
Département 54		○	○				○			○	○			○	
Département 67			○	○	○				○	○				○	
Département 68			○						○	○				○	
Ville et Eurométropole de Strasbourg	○	○	○	○			○	○	○	○	○	○	○	○	○
Métropole du Grand Nancy			○				○			○		○		○	
Région Grand Est			○		○	○			○	○		○	○		
Ville d'Obernai	○		○				○	○	○		○		○	○	
SDEA Alsace Moselle	○		○				○	○	○					○	○
Metz Métropole et Ville de Metz		○	○		○			○		○	○	○	○	○	
Grand Reims et Ville de Reims	○		○	○						○	○				

# 2

## PROFITER DES OPPORTUNITÉS DU DÉVELOPPEMENT DURABLE

Tant au niveau européen qu'à l'échelle nationale et locale, le développement durable s'impose comme une priorité. Il s'appuie sur 3 piliers : un pilier environnemental, un pilier économique et un pilier social.

Historiquement, le pilier social est le premier à avoir été traité dans la commande publique avec le recours aux clauses sociales dès 2006. Le pilier environnemental se développe rapidement depuis 2015.

Aujourd'hui largement pris en compte dans les achats publics, tant dans les marchés de travaux, que de fournitures et de services, le développement durable donne lieu à des actions concrètes : Schéma de Promotion des Achats Socialement et Ecologiquement Responsables obligatoire pour les pouvoirs adjudicateurs qui dépensent plus de 100M€ par an, clauses d'insertion, marchés réservés à certains publics en difficulté ou aux entreprises de l'ESS, Services d'Intérêt Economique Général (SIEG), clauses environnementales sur le retraitement des déchets ...

# LES IMPÉRATIFS DU PILIER ENVIRONNEMENTAL DU DÉVELOPPEMENT DURABLE

## EN QUOI ÇA CONSISTE ?

La loi du 17 août 2015 relative à la transition énergétique pour la croissance verte prévoit une mobilisation du secteur public en matière d'éco-responsabilité. Elle fixe de nouvelles obligations à l'État et ses établissements et opérateurs en matière d'achat ou de fonctionnement interne ou impose des objectifs nationaux à tous, notamment et inévitablement aux personnes publiques : des personnes publiques exemplaires. Ces obligations couvrent des domaines tels que :

- La rénovation des bâtiments pour économiser l'énergie.
- Le développement de transports propres.
- L'économie circulaire.
- Les chantiers de construction.
- Le développement des territoires à énergie positive.
- Etc...

La volonté d'un achat plus vert, durable, responsable, peut avoir un impact sur la mobilisation d'une offre locale sur les marchés publics.

**Plusieurs leviers permettent d'intégrer le développement durable, notamment sur le volet environnemental, dans les marchés publics :**

L'objet du marché peut comporter une dimension environnementale, comme par exemple le recours aux matériaux biosourcés dans la construction d'un bâtiment ou l'emploi de plantes indigènes dans la création d'un parc public. Cet objet paraît sécurisé par le législateur dans l'art. L. 2112-2 du CCP, dans la mesure où la condition de lien avec l'objet du marché est respectée (construction d'un bâtiment, création d'un parc).

Les spécifications techniques. Cela peut se faire par la définition d'exigences équivalentes à celles des écolabels, des exigences de performance ou de méthodes et processus de production. L'acheteur peut même exiger

que les candidats détiennent un label particulier ou un label équivalent (c'est un apport de la directive de 2014 par rapport à la jurisprudence « Max Havelaar » ; cf. arts. R. 2111-12 CCP et suivants).

Un ou plusieurs critères d'attribution liés au développement durable peuvent être fixés, assortis d'au moins une clause contractuelle associée aux critères. Il peut s'agir des performances en matière de protection de l'environnement, du coût global d'utilisation, des coûts tout au long du cycle de vie... Les critères environnementaux éventuellement utilisés pour juger et classer les offres ne sont considérés que dans la mesure où leur utilisation a pour conséquence d'entraîner l'inscription d'au moins une clause dans le contrat. Le coût du cycle de vie du produit se calcule de la manière suivante :

- Coût global supporté par l'acheteur ou les utilisateurs (acquisition, utilisation consommation d'énergie, maintenance, traitement de fin de vie recyclage).
- Coûts indirects imputés aux externalités environnementales et liés au produit au service ou à l'ouvrage pendant son cycle de vie, à condition que leur valeur monétaire puisse être déterminée et vérifiée.

La dimension environnementale peut également être prise en compte dans les conditions d'exécution du marché. Par exemple, des exigences portant sur la réutilisation ou le recyclage des déchets en circuit court, ou la gestion intégrée des eaux de pluie, peuvent avoir un impact environnemental et social positif sur le territoire.

L'article 56 de la loi AGEC modifie le CCP sur les constructions temporaires de la façon suivante : « Lorsqu'ils achètent des constructions temporaires, les acheteurs ne peuvent exclure les constructions temporaires ayant fait l'objet d'un reconditionnement pour réemploi, sous réserve que leurs niveaux de qualité et de sécurité soient égaux à ceux des constructions neuves de même type. Ils tiennent compte des incidences énergétiques et environnementales de la construction sur toute sa durée de vie ».

# LES IMPÉRATIFS DU PILIER ENVIRONNEMENTAL DU DÉVELOPPEMENT DURABLE

Les lois relatives à l'économie sociale et solidaire du 31 juillet 2014 et à la transition énergétique du 17 août 2015 imposent désormais aux acheteurs publics dont le volume des achats annuels excède 100 millions d'euros d'élaborer un schéma de promotion des achats publics socialement et écologiquement responsables (SPASER), afin de les conduire à mieux intégrer le développement durable dans leurs marchés publics.

Dans la Région Grand Est, plusieurs SPASER sont en place : le schéma ORCHIDEE de la Région Grand Est et le SPASER de la Ville et l'Eurométropole de Strasbourg. Un SPASER est en cours d'élaboration au Département de Meurthe et Moselle ainsi qu'à la Métropole du Grand Nancy.



## BÉNÉFICES POUR L'ACHETEUR

- Engagement pour la transition énergétique et écologique.
- Stratégie long terme vis-à-vis des citoyens et utilisateurs des services publics.
- La possibilité d'utiliser des éléments mesurables pour mettre en avant la proximité de certains fournisseurs (délais d'intervention, coût carbone sur les fournitures et leur acheminement...)



## BÉNÉFICES POUR LE TERRITOIRE

- En plus des bénéfices environnementaux initiaux, le poids apporté aux solutions durables peut permettre une participation plus forte des entreprises locales responsables et peut surtout permettre d'écarter des offres présentant un prix plus avantageux mais un impact environnemental négatif plus important.



## BONNES PRATIQUES

Strasbourg : coût carbone.  
Chantiers / diagnostic ressources / réutilisation des matériaux.



## POINTS DE VIGILANCE

Attention au risque de requalification en clause d'implantation géographique qui serait jugée non liée à l'objet du marché ou disproportionnée.

À ce sujet, le Ministère de l'économie, de l'industrie et de l'emploi a déclaré dans une réponse au Sénat du 21 janvier 2010 : « La proximité géographique d'une entreprise, dans le but de réduire les émissions de CO<sub>2</sub>, ne peut être en tant que tel intégré comme critère de sélection des offres : un tel critère présente un caractère discriminatoire au détriment des entreprises les plus éloignées ».

COMMANDE  
PUBLIQUE  
GRAND EST

## PROPOSITION D'ACTION

Mettre en place un réseau régional d'acteurs publics sur le thème du développement durable. Présent dans plusieurs régions, ce type de réseau reste à construire dans le Grand Est.

# FAIRE APPEL À DES FILIÈRES DURABLES : L'EXEMPLE DES MATÉRIAUX BIOSOURCÉS DANS LA CONSTRUCTION

## EN QUOI ÇA CONSISTE ?

La transition écologique est un des enjeux forts de la commande publique. L'utilisation de ressources durables dans le bâtiment peut apporter des réponses.

L'intégration de bois ou d'autres matériaux biosourcés dans les projets de bâtiment, d'aménagement ou autres peuvent permettre d'atteindre des objectifs de réduction de CO<sub>2</sub>, mais aussi de faire appel à des filières économiques fortement représentées dans le Grand Est.

L'utilisation des matériaux biosourcés répond également à une des priorités de la stratégie bioéconomie de la Région Grand Est :

« En Grand Est les filières locales bois et chanvre permettent d'envisager un potentiel d'organisation et de développement de nouvelles voies de valorisation au moyen de matériaux biosourcés. La Région souhaite développer un usage prioritaire des biomatériaux en réponse aux grands enjeux de construction /rénovation des bâtiments. »

### Matériaux biosourcés : qu'est-ce et comment les intégrer dans un projet ?

L'utilisation de matériaux biosourcés qui peut concerner la structure, l'enveloppe (isolation, étanchéité, finitions) et le second œuvre (cloisons, revêtements sols et murs) fait appel à de nombreuses ressources produites localement : bois, paille, chanvre, fibres végétales, huiles végétales... Ces matériaux peuvent être employés dans les projets de construction, d'extension, ou de rénovation à neuf des bâtiments. Les projets de construction bois peuvent faire appel à des modules préfabriqués, permettant de réduire la durée et les nuisances des chantiers.



## BÉNÉFICES POUR L'ACHETEUR

- A l'heure où la Stratégie nationale bas carbone de la France vise la neutralité carbone du secteur du bâtiment en 2050, les matériaux biosourcés tels que le bois, le chanvre, la paille, la ouate de cellulose ou la laine de mouton, etc. représentent un atout précieux pour décarboner la construction.
- Le contexte réglementaire en pleine évolution (loi ELAN de novembre 2018, future réglementation thermique et environnementale RE 2020) invite à suivre l'évolution des matériaux biosourcés dans la construction au regard du triptyque matériau / matériel / technique – mise en œuvre.
- Le recours à des matériaux biosourcés peut également appuyer le développement de nouvelles filières économiques innovantes et durables.



## BÉNÉFICES POUR L'ENTREPRISE

- Un développement de la demande permettra de promouvoir les applications issues de ces filières, bien implantées en Région :
- **Le chanvre** : La région Grand Est est la 1<sup>ère</sup> région productrice de chanvre avec plus de 30 000 tonnes/an et plus de 350 producteurs.
- **Le bois** : La région possède une ressource forestière abondante avec 1,86 million d'hectares, ce qui en fait la 4<sup>ème</sup> région la plus boisée de France en surface.
- **La paille** : Avec 5,4 millions de tonnes récoltées chaque année, le Grand Est est la 3<sup>ème</sup> région productrice de blé en France.

# FAIRE APPEL À DES FILIÈRES DURABLES : L'EXEMPLE DES MATÉRIAUX BIOSOURCÉS DANS LA CONSTRUCTION



# FAIRE APPEL À DES FILIÈRES DURABLES : L'EXEMPLE DES MATÉRIAUX BIOSOURCÉS DANS LA CONSTRUCTION



## BONNES PRATIQUES

**Le collège Jean Lamour à Nancy (Meurthe-et-Moselle)** : construit en 2017, il met en œuvre la totalité de ce qu'il est possible de faire en matière de bâtiment écologique.

**La caserne de pompiers de Colombey-Les-Belles (Meurthe-et-Moselle)** est un bâtiment passif à énergie positive, construit en structure bois, avec une isolation en paille, ouate de cellulose et laine de bois. Il est recouvert en bardage de mélèze non traité. Notons, à titre de clin d'œil, que le maître d'ouvrage n'est autre que le Service départemental d'incendie et de sécurité.

**L'office du tourisme de Troyes (Aube)** : est un établissement recevant du public ; ce projet est une réhabilitation d'une structure en colombage par le remplissage avec un mélange chaux-chanvre, et également la construction neuve qui adopte un système constructif proche en structure bois et avec un remplissage chaux-chanvre.

## RESSOURCES



**Guide « Les matériaux de construction biosourcés dans la commande publique »**

**Ministère de la Transition Ecologique et Solidaire :**

<http://www.grand-est.developpement-durable.gouv.fr/publication-d-un-guide-pour-integrer-les-materiaux-a19318.html>

<http://www.envirobatgrandest.fr/>

**Centre de ressources du Bâtiment Durable en Grand Est :**

<https://ambition-bois.fr/>

<https://catalogue-bois-construction.fr/>

<http://www.envirobatgrandest.fr/>



## POINTS DE VIGILANCE

Le label « Bâtiment biosourcé » (niveaux 1, 2 et 3) est régi par l'arrêté du 19 avril 2012 et le décret n°2012-518. Son succès mitigé s'explique par la lourdeur de la démarche d'obtention du label plus que par ses exigences.

Les matériaux employés doivent faire l'objet d'une déclaration d'impact environnemental, entrer dans le cadre du décret du 23 mars 2011 relatif à l'étiquetage des matériaux de construction ou de revêtement de mur ou de sol et des peintures et vernis sur leurs émissions de polluants et afficher le marquage correspondant, et faire la preuve d'une gestion durable de la forêt dans le cas du bois et de ses dérivés.

Il n'existe pas encore de sinistralité spécifique aux matériaux biosourcés, à l'exception de la sinistralité liée à la construction bois. Cette dernière doit cependant être mise à part en raison de son ancienneté et du fait qu'elle relève d'un DTU. Toutefois, en ce qui concerne les isolants bois, on ne constate pas de retour d'une sinistralité spécifique liée à leur nature.

Dans le cadre d'une expertise, ce sont essentiellement les questions liées à l'humidité qui doivent être surveillées. Si les isolants biosourcés se mettent en œuvre comme tous les autres matériaux, c'est-à-dire à bon escient, dans de bonnes conditions, en connaissant leurs caractéristiques spécifiques et les règles professionnelles correspondantes, la majorité d'entre eux sont hygroscopiques, mais aussi putrescibles.

En amont de projets de construction bois et matériaux biosourcés, il est essentiel de s'appuyer sur une assistance à maîtrise d'ouvrage spécialisée. Le rôle de l'AMO peut aider l'acheteur à exprimer clairement ses attentes en matière de performance environnementale et énergétique, l'accompagner dans le sourcing des fournisseurs et dans la rédaction des DCE. La Région Grand Est a entamé un travail partenarial pour recenser les prestataires compétents pour répondre aux enjeux du bâtiment durable et du développement de l'usage du bois et des matériaux biosourcés. Le cahier des charges AMO Bois et biosourcés élaboré dans le cadre de ce travail peut être mis à disposition par la Région.



### EN QUOI ÇA CONSISTE ?

L'**objectif des clauses sociales** est de promouvoir l'accès à l'emploi de personnes en difficulté en leur permettant de s'engager dans un parcours d'insertion professionnelle.

En utilisant les **clauses sociales dans leurs marchés publics**, les acheteurs publics s'engagent à prévoir une action d'insertion à destination des publics éloignés de l'emploi sur leur territoire :

- Le CCP dispose que « les clauses du marché précisent les conditions d'exécution des prestations, qui doivent être liées à son objet. Les conditions d'exécution peuvent prendre en compte des considérations relatives à l'économie, à l'innovation, à l'environnement, au domaine social, à l'emploi ou à la lutte contre les discriminations » (art. L. 2112-2).
- L'article L. 2152-7 du CCP prévoit que les performances en matière d'insertion professionnelle des publics en difficulté peuvent être un des critères d'attribution d'un marché.
- Le CCP permet également de conjuguer les deux dispositions ci-dessus.

### Quels sont les publics éligibles aux clauses sociales :

- Les demandeurs d'emploi de plus de 12 mois.
- Les jeunes de moins de 26 ans, diplômés ou non, recherchant une 1ère expérience depuis plus de 6 mois et inscrits à la mission locale ou au Pôle emploi.
- Les bénéficiaires du RSA ou leurs ayants-droit.
- Les bénéficiaires de l'ASS.
- Les travailleurs handicapés.

- Les seniors (plus de 50 ans inscrits au Pôle emploi).
- Les salariés SIAE.
- Les jeunes stagiaires de l'Ecole de la 2ème Chance ou EPIDE.
- Autre sur avis motivé.

### La clause peut être mise en œuvre par :

- 1- L'embauche directe de personnes en difficulté d'insertion en CDD, CDI, contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation, contrat aidé...
- 2- La mise à disposition de salariés en insertion professionnelle dans les conditions légales et réglementaires définies par le Code du travail par une entreprise de travail temporaire d'insertion, une entreprise de travail temporaire classique, une association intermédiaire (limite de 480 heures), un Groupement d'Employeurs pour l'Insertion et la Qualification (GEIQ), une Entreprise Adaptée (EA) ou un Établissement et Service d'Aide par le Travail (ESAT).
- 3- La sous-traitance ou la co-traitance à une Structure d'Insertion par l'Activité Economique (SIAE), une EA ou un ESAT.

### La globalisation ou la mutualisation :

Une **souplesse mise en place** par de plus en plus de facilitateurs : une entreprise ayant contracté plusieurs marchés comportant des clauses sociales auprès d'un ou de plusieurs maîtres d'ouvrage peut en optimiser l'impact en ne recrutant qu'une seule personne éligible à la clause pour un contrat plus conséquent.





## BÉNÉFICES POUR L'ACHETEUR

- Par le biais des clauses sociales les autorités publiques revêtent l'achat public d'un caractère stratégique voire politique, puisqu'il agit comme un levier de développement économique responsable du territoire.
- Ces clauses permettent aussi d'enrichir l'écosystème économique local et de faciliter l'accès à la commande publique des structures disposant d'un ancrage territorial fort par le biais de la responsabilité sociale



## BÉNÉFICES POUR L'ENTREPRISE

- Pour les entreprises, l'adoption de clauses sociales répond tout d'abord à une obligation issue du cahier de charges, mais peut aussi s'inscrire dans une démarche de RSE ; en effet, certaines entreprises considèrent cette démarche comme facteur d'innovation, de différenciation et donc de compétitivité.
- Certaines entreprises incluent les clauses sociales dans leur mode de recrutement : elles repèrent des candidats motivés et les forment en interne en vue d'une pérennisation de contrat.

## BONNES PRATIQUES

**Intégration de clauses sociales dans des marchés de prestations intellectuelles :** De plus en plus d'acheteurs ont fait le choix d'intégrer des clauses sociales dans les marchés de prestations intellectuelles, afin de réinsérer dans le marché du travail de profils qualifiés éligibles à la clause sociale. Il s'agit souvent de jeunes diplômés en recherche d'un premier emploi depuis plus de 6 mois ou bien de seniors qualifiés sans emploi issus des métiers de la maîtrise d'œuvre.

### EXEMPLES :

La MEF Mulhouse Sud Alsace et le service éducation de la ville de Mulhouse et le Conseil départemental du Haut-Rhin (68) ont systématisé l'intégration de clauses sociales dans tous leurs marchés.

Le Conseil départemental de Meurthe-et-Moselle (CD 54) intègre dès que les conditions le permettent des clauses d'insertion dans les marchés de maîtrise d'œuvre. Cette obligation concerne aussi les opérations cofinancées par le CD 54 pilotées par les communes ou EPCI du département. Six agents du CD 54 ont pour mission d'accompagner les titulaires des marchés dans la mise en œuvre des clauses.

Depuis 2015, le Département du Bas Rhin cherche à étendre le système des clauses sociales à d'autres types de marchés publics. Grâce à son partenaire-facilitateur, le Relais 2D (anciennement Relais Chantiers), des expérimentations ont été menées sur des marchés qui dans les « a priori » ne se prêtaient pas au système des clauses sociales.



**Utilisation de l'insertion pour répondre à une problématique récurrente sur un territoire :** Afin de sensibiliser les publics éloignés de l'emploi aux métiers du BTP, la MEF Mulhouse Sud Alsace propose ponctuellement l'intégration d'une clause d'insertion consistant à organiser des visites de découverte sur les chantiers (bâtiment et travaux publics). L'objectif est ensuite de mobiliser ces publics vers des formations qui peinent à se remplir alors que les entreprises ont des difficultés à recruter du personnel qualifié.

COMMANDE  
PUBLIQUE  
GRAND EST

## PROPOSITIONS D'ACTIONS

En amont de la publication de vos marchés, consultez le réseau de facilitateurs de votre territoire, cela vous permettra :

- D'avoir une meilleure vision des capacités des acteurs pouvant bénéficier d'une telle clause.
- De mieux identifier les marchés susceptibles d'être clausés.
- D'avoir un accompagnement dans le calcul des heures d'insertion, la mise en place et l'exécution de la clause.

### EN QUOI ÇA CONSISTE ?

Le CCP permet aux acheteurs publics de restreindre l'accès de certains marchés aux entreprises adaptées et ESAT (art. L. 2113-12 CCP), aux structures d'insertion par l'activité économique (art. L. 2113-13 CCP) ou encore sous certaines conditions (cf. points de vigilance) aux entreprises de l'économie sociale et solidaire (art. L. 2113-15 CCP).

Cette possibilité fait de la commande publique un levier d'action en faveur de l'emploi durable et responsable mais aussi du développement du territoire. En effet, les EA, ESAT, SIAE ou encore les entreprises de l'ESS sont des acteurs économiques avec un ancrage local fort qui par leur action contribuent à l'attractivité économique et au développement du territoire.

La réserve de marchés publics permet de répondre à un besoin concret en valorisant en même temps des partenaires économiques locaux clés dans le rayonnement économique et social du territoire.



### BÉNÉFICES POUR L'ACHETEUR

- En réservant des marchés aux entreprises qui emploient des travailleurs handicapés et défavorisés ou qui s'inscrivent dans le cadre de l'ESS, les acheteurs publics contribuent au développement économique et durable du territoire tout en satisfaisant un besoin. De même, dans le cas particulier des marchés réservés aux structures de l'ESS l'acheteur participe au développement de l'ESS sur son territoire et s'inscrit dans une démarche d'expérimentation et d'innovation sociale sur une durée de 3 ans (cf. points de vigilance).



### BÉNÉFICES POUR LE TERRITOIRE

- Pour les EA, ESAT, SIAE ou entreprises de l'ESS, les marchés réservés représentent un levier unique pour démontrer leurs capacités dans le marché économique. Cet effet levier se traduit souvent par un développement a posteriori sur le marché privé. De même, ouverts à la concurrence des autres acteurs éligibles, ces marchés permettent aux entreprises de monter en compétence pour se démarquer des autres structures soumissionnaires ou bien de créer des synergies en s'associant avec certains concurrents pour répondre au mieux à la commande de l'acheteur.



### BONNES PRATIQUES

**Le SPASER de la Ville et l'Eurométropole de Strasbourg** établit comme priorité le fait de « Recenser les marchés de services de santé, sociaux ou culturels susceptibles d'être réservés aux entreprises de l'économie sociale et solidaire et à des structures équivalentes, lorsqu'elles ont pour objectif d'assumer une mission de service public. »

**La Région Grand Est** source systématiquement les structures éligibles aux marchés réservés en amont de la publication des marchés inférieurs à 40 000 €, afin d'étudier la faisabilité de réserver ces marchés.

**Le Conseil départemental de Meurthe-et-Moselle** développe des rencontres permettant aux acheteurs publics de s'inscrire dans une démarche de sourcing vis-à-vis des entreprises du secteur adapté.

**Le Réseau Commande Publique Alsace** est intervenu à plusieurs reprises lors de réunions à destination des Structures d'insertion par l'Activité Economique et des entreprises adaptées organisées par la MEF Mulhouse Sud Alsace, le Département du Haut Rhin et l'UNEA pour informer les acteurs économiques sur les aspects techniques de la commande publique, notamment pour les préparer à identifier et répondre à de futurs marchés réservés.

COMMANDE  
PUBLIQUE  
GRAND EST

### PROPOSITIONS D'ACTIONS

Pour envisager la mise en place d'une stratégie concernant les marchés réservés il est indispensable de bien connaître les solutions proposées par les entreprises éligibles. Souvent méconnues, les compétences des entreprises du secteur adapté, de l'insertion ou de l'ESS vont au-delà des prestations classiques de nettoyage ou d'entretien d'espaces verts. L'organisation de rencontres entre les entreprises de ce secteur et les acheteurs est un moyen idéal pour :

- Présenter aux entreprises les besoins des acheteurs et les former à l'identification et la réponse aux marchés.
- Découvrir les compétences de ces entreprises et leurs capacités à répondre aux besoins de l'acheteur.



### POINTS DE VIGILANCE

Les marchés réservés aux entreprises de l'ESS sont très encadrés ; en effet, l'art. L. 2113-15 CCP limite ces marchés à ceux « qui portent exclusivement sur des services sociaux et autres services spécifiques dont la liste figure dans un avis annexé au présent code ». De même, l'art. L. 2113-16 CCP limite la durée de ces marchés à 3 ans et précise ce que l'entreprise attributaire « ne peut bénéficier d'une attribution au même titre au cours des trois années suivantes »

# 3

## CRÉER DU DIALOGUE ET DE LA CONFIANCE ENTRE LES ACTEURS

Pour encourager les entreprises implantées dans le Grand Est à répondre aux marchés publics sur le territoire, un changement de regard des entreprises sur la commande publique est nécessaire.

Acheteurs et opérateurs économiques doivent mieux se connaître pour mieux se comprendre et gagner en confiance.

Communiquer les intentions d'achat, pratiquer le sourcing, exprimer clairement les besoins, mieux informer les candidats évincés pour qu'ils améliorent leurs futures réponses, sont autant d'actions à mettre en œuvre qui contribuent à améliorer l'image de la commande publique.

Parallèlement, c'est aussi en renforçant les capacités des entreprises qui n'osent pas répondre aux marchés publics, que l'achat local se développera.

# COMMUNICATION DES INTENTIONS D'ACHAT ET DES CALENDRIERS PREVISIONNELS

## EN QUOI ÇA CONSISTE ?

L'augmentation de la participation des PME aux marchés publics repose aussi sur l'amélioration du dialogue entre les acheteurs et les entreprises.

Mieux communiquer sur les intentions d'achats et les calendriers d'appels d'offres auprès des entreprises permet de les intéresser aux marchés publics et de les inciter à répondre.

Certaines collectivités se sont engagées dans cette voie et permettent aux opérateurs économiques de connaître les intentions d'achats et les dates prévisionnelles de publication des consultations.

Cette pratique répond en partie à la nécessité de transparence de la commande publique et surtout permet aux opérateurs économiques de disposer d'une vision à moyen ou long terme de leur activité et donc d'anticiper les marchés à venir.



## BÉNÉFICES POUR L'ACHETEUR

- Renforcer la confiance avec les opérateurs économiques, qui n'ont pas l'impression de découvrir les projets dans l'urgence
- Un calendrier des achats partagé au sein d'une collectivité permet d'éviter les embouteillages de procédures et favorise une meilleure disponibilité des fournisseurs potentiels



## BÉNÉFICES POUR LE TERRITOIRE

- Les entreprises peuvent anticiper sur la publication des marchés et peuvent par exemple organiser leur recherche de partenaires, cotraitants ou sous-traitants.
- Les entreprises peuvent aussi se préparer sur les points de forme de procédure : signature électronique, DUME, etc.

# COMMUNICATION DES INTENTIONS D'ACHAT ET DES CALENDRIERS PREVISIONNELS

## BONNES PRATIQUES

La **Direction des Achats de l'Etat** publie la programmation des achats que les ministères seront potentiellement amenés à réaliser sur la période de septembre 2019 à 2022, hors achats de défense ou de sécurité. La programmation publiée porte sur plus de 14 milliards d'euros de commande publique de l'État sur la durée des marchés. Elle recouvre les achats prévus par la direction des achats de l'État, les 13 plates-formes régionales des achats de l'État ainsi que tous les ministères. Une mise à jour de la planification sur un calendrier 2020/2024 est en ligne :

<https://www.economie.gouv.fr/dae/programmation-des-achats-letat>

Le **Grand Reims** publie chaque année le calendrier prévisionnel des marchés par nature (travaux, fournitures ou services), en indiquant le libellé de la consultation, le détail éventuel des lots ainsi que la date estimée de publication. Ce document permet aux entreprises de se préparer et d'anticiper les marchés. À consulter sur le site :

<https://www.grandreims.fr/les-publications-legales/les-marches-publics-8066.html>

Le **Département de Meurthe et Moselle** publie sur son site la programmation de ses marchés avec une mise à jour semestrielle, cette liste est transmise aux représentants des entreprises de BTP (FTP, FDBTP, CAPEB, Routes de France) avec lesquels le Département a signé une convention de partenariat depuis 2015



Lors d'une rencontre organisée en début d'année, une présentation des programmes de travaux des bailleurs mosellans pour l'année 2020 a été présentée aux entreprises, suite à la coordination d'une enquête par **Arelor** auprès des bailleurs mosellans.

COMMANDE  
PUBLIQUE  
GRAND EST

## PROPOSITION D'ACTION

Les acheteurs peuvent mettre en ligne sur leur site internet un calendrier des marchés à venir précisant le type de procédure, une description de l'achat ou du projet ainsi qu'une date prévisionnelle de publication de l'avis de marché. Si une éventuelle opération de sourcing est prévue, cette information peut aussi être portée à la connaissance des entreprises.

### EN QUOI ÇA CONSISTE ?

Encouragé par l'article R. 2111-1 CCP « Etudes et échanges préalables avec les opérateurs économiques – Aide à la définition du besoin », le recours au sourcing est encore insuffisamment utilisé par les acheteurs publics.

Pour rappel, le sourcing se définit par le fait de consulter des opérateurs économiques en vue de préparer une procédure de passation de marché.

C'est une démarche qui requiert du temps et une bonne préparation en amont pour qu'elle apporte les résultats attendus.

#### Pour quelles raisons organiser un sourcing ?

L'acheteur public peut consulter les opérateurs économiques en vue de :

- Se renseigner sur les acteurs d'un secteur d'activité (entreprises confirmées, nouveaux acteurs, ...).
- Evaluer la capacité technique des fournisseurs à répondre à son besoin.
- Découvrir les innovations (technologiques, organisationnelles, ...) d'un secteur d'activité.
- S'informer sur les éléments de composition du prix de vente.

#### Sous quelle forme organiser le sourcing ?

Le mode de consultation des fournisseurs doit être adapté aux objectifs fixés par le sourcing et à la nature de l'achat prévu (achat stratégique, achat ponctuel, ...). L'acheteur peut s'appuyer sur les partenaires du développement territorial : fédérations et syndicats professionnels, chambres consulaires, agences de développement, etc. pour les aider à identifier des opérateurs économiques pertinents à rencontrer.

Ainsi le sourcing peut se faire via un questionnaire adressé aux entreprises, la publication d'un avis de sourcing, l'organisation d'entretiens, ou la visite de salons professionnels, ...

Il est primordial de bien préparer en amont l'opération de sourcing :

- Définir les objectifs du sourcing et lister les informations à recueillir.
- Impliquer les collaborateurs concernés.
- Définir la méthode de sourcing (questionnaire, entretiens, ...).
- Prévoir la traçabilité des opérations.

Une attention particulière doit être portée aux informations transmises aux opérateurs économiques rencontrés ou questionnés durant le sourcing : elles ne doivent pas avoir pour effet de fausser les règles de la concurrence. Ainsi un opérateur consulté en amont de la procédure, peut répondre et être attributaire du marché, si aucune information privilégiée ne lui a été transmise au cours du sourcing.

Dans le cas de transmission d'informations privilégiées, l'acheteur peut rétablir l'égalité de traitement en donnant le même niveau d'information à tous les candidats.

De la même manière, l'acheteur ne doit pas communiquer d'informations techniques ou financières couvertes par le secret des affaires qu'un opérateur économique lui aurait transmis. Pour se prémunir de contestations ultérieures, l'acheteur peut demander aux opérateurs consultés de leur signaler eux-mêmes les informations qu'ils considèrent comme des secrets d'affaires.





### BÉNÉFICES POUR L'ACHETEUR

- Mieux définir le besoin et les règles d'allotissement (géographique ou technique) en tenant compte des capacités et de l'organisation du secteur marchand
- Stimuler la concurrence et écarter le risque d'infructuosité
- Valider (ou non) des choix techniques
- Renforcer la confiance des opérateurs économiques envers le secteur public



### BÉNÉFICES POUR LE TERRITOIRE

- Les TPE et PME peuvent se faire connaître de l'acheteur et valoriser leur savoir-faire
- Elles peuvent adapter éventuellement leurs produits et services aux besoins du secteur public
- Elles accèdent à des informations permettant de mieux comprendre les règles de l'achat public

### RESSOURCES



#### Guide du sourcing de la Direction des Achats de l'État :

[https://www.economie.gouv.fr/files/files/directions\\_services/dae/doc/Guide\\_sourcing.pdf](https://www.economie.gouv.fr/files/files/directions_services/dae/doc/Guide_sourcing.pdf)



### BONNES PRATIQUES

#### Salon de l'achat public organisé par la Ville et l'Eurométropole de Strasbourg :

Depuis 2014, la Ville et l'Eurométropole de Strasbourg organisent leur salon de l'achat public au cours duquel sont présentés les stratégies et calendriers achats de l'organisme, les nouveautés en termes de procédure ou d'autres informations utiles aux entreprises.

Dans un second temps les services opérationnels sont à la disposition des entreprises présentes sur des stands pour répondre à leurs questions et leurs présenter les projets d'achats à venir.

#### Rencontres Régionales de la Commande Publique :

Organisées tous les deux ans par le Réseau Commande Publique Alsace, les RRCP permettent aux acheteurs publics de rencontrer des opérateurs privés au cours d'une journée qui s'articule entre conférences, ateliers, espaces d'exposition et rendez-vous d'affaires. Prochaine édition en 2021.

La Région Grand Est a mis en place une « Charte des bonnes pratiques de l'achat public régional » à destination des acheteurs de la collectivité pour leur fixer un cadre déontologique et les accompagner dans leurs actions d'achats et de sourcing.



### POINTS DE VIGILANCE

Il est primordial de veiller à la traçabilité des opérations de sourcing et de garantir l'égalité de traitement des candidats.

## EN QUOI ÇA CONSISTE ?

Le CCP (art. L. 2410-1 et s.) donne au maître d'ouvrage la responsabilité de déterminer le programme des opérations et de mobiliser les financements nécessaires.

Véritable pivot des marchés de travaux, les maîtres d'œuvre (MOE) sont chargés de déterminer la réponse architecturale, technique et économique au programme défini par le maître d'ouvrage (MOA). À ce titre, ils se voient confier différentes missions de conception et de direction des opérations de construction. En tant que mandataires du maître d'ouvrage, ils peuvent être amenés à exercer pour son compte différentes attributions : préparation du marché, choix des entreprises, suivi de l'exécution, versement de la rémunération, réception des ouvrages.

Le dialogue et la bonne entente entre MOA et MOE sont essentiels dans la réussite d'une opération de travaux, dans la mesure où le maître d'œuvre va souvent être amené à représenter le maître d'ouvrage dans ses rapports avec les entreprises.

Le maître d'ouvrage doit dès l'étape de programmation s'assurer que le maître d'œuvre a bien compris ses contraintes et ses exigences qui devront être fidèlement transposées dans les pièces du marché que le MOE doit rédiger pour consulter les entreprises. Il est de la responsabilité du maître d'ouvrage de vérifier que les spécifications techniques, les critères d'évaluation, les clauses et délais d'exécution du marché ainsi que tous les éléments du contrat soient conformes à ses exigences.

La MOA peut s'adjoindre les compétences d'une assistance à maîtrise d'ouvrage (AMO) pour cela.

La qualité de la relation entre MOE et MOA impacte également la réalisation du chantier. Durant cette phase c'est bien la MOE qui dirige et pilote l'exécution du marché par les entreprises titulaires. La MOA doit particulièrement

veiller à ne pas intervenir auprès des entreprises pour éviter toute situation d'immixtion potentiellement source de tensions entre les acteurs. Notamment, lors de la crise sanitaire qui a touché directement l'activité des maîtres d'œuvre puisque les chantiers ont été arrêtés, leur durée a été allongée et des prestations imprévues de remise en route ont dû être mises en œuvre. En contrepartie de sa confiance, le maître d'ouvrage bénéficie du devoir de conseil et d'assistance du maître d'œuvre, notamment lors des opérations de réception.

Cette relation de confiance se construit dès l'attribution du marché de maîtrise d'œuvre par le maître d'ouvrage. Pour s'assurer de recevoir les meilleures offres et de ne pas fermer l'accès aux marchés à des PME ou TPE, l'acheteur peut par exemple adapter ses exigences au niveau de la candidature en évitant de demander des références de projets similaires. Il peut privilégier des mentions plus souples qui permettent de juger de la compétence du candidat. Voici quelques exemples tirés de marchés publiés dans le Grand Est :

- « Les références de l'équipe en lien avec les spécificités du projet. »
- « Pour les architectes, une sélection de références marquantes, de complexité et d'importance équivalentes, pour les bureaux d'études et autres spécialistes, une sélection de références de complexité et d'importance équivalente. »
- « Les candidats citeront en priorité les références portant sur des opérations d'extension d'établissement recevant du public. En second lieu les candidats peuvent proposer des références d'importance équivalente (en termes de coûts des travaux et/ou surfaces) portant sur d'autres domaines. »



### BÉNÉFICES POUR L'ACHETEUR

→ Une relation de confiance avec les maîtres d'œuvre permet lors du sourcing et de la programmation, d'évoquer les projets et les compétences techniques présentes sur le territoire pour répondre au mieux aux défis techniques des futurs bâtiments.



### BÉNÉFICES POUR LE TERRITOIRE

→ Le Grand Est compte :

**400 entreprises** d'architecture avec 65 % d'activité en commande publique

**1500 établissements** dans l'ingénierie, répartis entre construction et ingénierie industrielle, dont 80% sont des TPE /PME. 50% de l'activité de ces établissements dépend de la commande publique



### POINTS DE VIGILANCE

Le dialogue entre maîtrise d'ouvrage et maîtrise d'œuvre reste nécessaire tout au long du projet. Sur certains projets, la maîtrise d'œuvre définit les critères de choix des entreprises qui réaliseront les travaux. Le choix de ces critères, stratégiques dans la réalisation des travaux doit faire l'objet d'une validation de la maîtrise d'ouvrage.



### RESSOURCES

Un **nouveau CCAG** maîtrise d'œuvre doit être publié courant 2021

## EN QUOI ÇA CONSISTE ?

L'acheteur public est dans l'obligation de définir précisément la nature et l'étendue de ses besoins comme le précise l'article L. 2111-1 du CCP.

Au-delà de répondre aux 3 principes de la commande publique **une bonne définition du besoin permet** :

- D'améliorer la compréhension du marché (pour les soumissionnaires)
- D'évaluer le plus précisément possible le montant du marché
- De définir la procédure d'achat à mettre en œuvre

La juste définition des besoins est la clef d'un achat efficace : techniquement et financièrement.

En s'appuyant sur les résultats d'opérations de sourcing, l'acheteur public peut, d'une part, affiner ses choix techniques ou préciser les conditions d'exécution du marché. D'autre part, il s'assure que les opérateurs économiques, notamment les PME et TPE, soient en capacité de répondre au besoin exprimé et peuvent proposer des offres compétitives.

Toujours selon l'article L 2111-1 du code du CCP, la définition des besoins doit prendre en compte les objectifs de développement durable.

Là aussi, **une bonne connaissance des opérateurs économiques** permet de définir des exigences environnementales ou sociales compatibles avec les capacités des PME.

L'acheteur pourra les intégrer dans les critères d'aptitude des opérateurs économiques, dans les critères de notation des offres ou dans les conditions d'exécution du marché.

Enfin l'acheteur peut aussi décrire son besoin de manière fonctionnelle et ne pas prescrire de spécifications techniques, mais plutôt de définir le résultat et les performances à atteindre dans un cadre donné, ainsi que les moyens de les contrôler. Enfin selon l'art. R. 2111-8 du CCP, l'acheteur peut aussi formuler les spécifi-

cations sous formes de normes mais aussi en termes de performances ou d'exigences fonctionnelles (ou d'une combinaison des deux). La référence à un label peut aussi être utilisée.

Il revient alors aux soumissionnaires de proposer des solutions techniques adaptées à ce besoin et d'y intégrer des solutions innovantes éventuellement. (ex : on n'achète plus un véhicule pour se rendre d'un point A à un point B mais un service de mobilité).



### BÉNÉFICES POUR L'ACHETEUR

- Une relation de confiance avec les maîtres d'œuvre permet lors du sourcing et de la programmation, d'évoquer les projets et les compétences techniques présentes sur le territoire pour répondre au mieux aux défis techniques des futurs bâtiments.



### BÉNÉFICES POUR L'ENTREPRISE

- Possibilité de proposer ses solutions techniques ou innovations en cas de description fonctionnelle du besoin
- Proposer une réponse technique en meilleure adéquation avec le besoin

## RESSOURCES



Fiche DAJ « La définition du besoin »

## EN QUOI ÇA CONSISTE ?

Destiné à favoriser la concurrence entre les entreprises et leur permettre, quelle que soit leur taille, d'accéder à la commande publique, l'allotissement des marchés adapté aux potentialités du territoire est devenu un outil incontournable du développement économique local.

Le CCP (art. L 2113-10 et L 2113-11) dispose que tous les marchés doivent être passés en lots séparés lorsque leur objet permet l'identification de prestations distinctes, sauf à s'inscrire dans l'une des exceptions prévues par l'art. L 2113-11.

L'allotissement permet également à l'acheteur de recourir aux procédures adaptées pour les petits lots (cf. point de vigilance).



### BÉNÉFICES POUR L'ACHETEUR

→ L'allotissement permet à l'acheteur d'avoir un plus grand nombre d'offres et d'améliorer ainsi la concurrence.



### BÉNÉFICES POUR LE TERRITOIRE

→ L'allotissement est le moyen le plus efficace pour faciliter l'accès direct des artisans et des structures de petite taille aux marchés publics et pour favoriser le circuit court.



### BONNES PRATIQUES

La « **Charte de l'achat public à destination des PME/TPE** » que la Ville de Reims et la Communauté urbaine du Grand Reims ont signé prévoit le recours systématique à l'allotissement, qu'il soit géographique (prenant en compte l'étendue du territoire concerné) ou bien technique (prenant en compte les spécificités liées à chaque corps de métier).

**Les services de l'Etat dans le Grand Est** pratiquent l'allotissement géographique dès que cela est possible, jusqu'à 15 lots géographiques peuvent être proposés selon les marchés. Cela peut permettre par exemple à des PME ou TPE de candidater à des marchés dont le lieu d'exécution se trouve dans leur zone de chalandise.

COMMANDE  
PUBLIQUE  
GRAND EST

### PROPOSITIONS D'ACTIONS

La mise en place de l'allotissement doit se réaliser en adéquation avec les potentialités économiques du territoire et en bonne intelligence avec le tissu économique. Pour ce faire la CPGE propose aux acheteurs l'organisation régulière et structurée d'échanges avec le secteur privé, en amont (sourcing) et en aval (notamment avec les candidats non-retenus ou en cas d'infructuosité) des procédures. Ce dialogue public-privé permet d'identifier des éventuelles problématiques dérivées d'une mauvaise définition des lots et d'améliorer in fine la qualité de l'allotissement.



### POINTS DE VIGILANCE

Lorsque le montant du marché atteint les seuils des procédures formalisées, l'art. R 2123-1 CCP permet à l'acheteur de passer en procédure adaptée les lots dont :

La valeur estimée de chaque lot concerné est inférieure à 80 000 € HT pour des fournitures ou des services ou à 1 M € HT pour des travaux.

Le montant cumulé n'excède pas 20 % de la valeur totale estimée de tous les lots.

### RESSOURCES



« **Charte de l'achat public à destination des PME/TPE** » de la Ville de Reims et la Communauté urbaine du Grand Reims (cf. annexes).

## EN QUOI ÇA CONSISTE ?

En procédure formalisée, le CCP (art. R. 2181-3) prévoit la communication obligatoire aux candidats évincés des éléments concernant l'évaluation de leur offre (motifs du rejet, nom de l'attributaire et motivation du choix).

Pour les marchés passés en procédure adaptée la communication de ces éléments n'est requise qu'en cas de demande écrite du soumissionnaire évincé (art. R. 2181-2 CCP). En effet, l'acheteur n'est pas tenu de faire figurer dans la notification ni les motifs du rejet de l'offre, ni le nom de l'attributaire ainsi que les motifs ayant conduit au choix de son offre dans les marchés adaptés.

Afin d'améliorer la compétitivité et la motivation à répondre des PME, une communication systématique des éléments concernant l'évaluation de leur offre aux candidats évincés, sans attendre la demande écrite du soumissionnaire, est souhaitable.



## BONNES PRATIQUES

**La Communauté de communes de Sauer-Pechelbronn** envoie systématiquement à l'issue du classement des offres un courrier d'information à chaque candidat, qu'il soit retenu ou non, et quelle que soit la procédure. Tous les candidats évincés sont informés des éléments essentiels de l'analyse : leurs notes et classement obtenu, mais aussi le nom, la note et le montant de l'offre retenue. Cet exercice de transparence permet aux candidats d'améliorer leurs offres futures.



## BÉNÉFICES POUR L'ACHETEUR

- La communication aux candidats non retenus à l'issue d'une procédure de marché des éléments ayant conduit l'acheteur au rejet de leur offre constitue une formalité essentielle de la procédure, en ce qu'elle :
  - Garantit la transparence dans la gestion du denier public, et donc renforce la relation de confiance nécessaire entre le secteur privé et les pouvoirs publics.
  - Contribue à l'amélioration des offres des entreprises et donc de la compétitivité du secteur privé.



## BÉNÉFICES POUR LE TERRITOIRE

- En envoyant systématiquement les détails sur l'analyse de l'offre, quelle que soit la procédure de passation, l'acheteur pose les bases d'un dialogue avec les candidats évincés permettant :
  - Aux entreprises de mieux appréhender les besoins de l'acheteur et le fonctionnement de la procédure et par conséquent améliorer leurs futures offres.
  - De limiter les risques de contentieux des entreprises écartées, en s'inscrivant dans une dynamique de transparence et de dialogue.

## EN QUOI ÇA CONSISTE ?

Le meilleur moyen de permettre aux PME et TPE de remporter des marchés publics est de renforcer leurs capacités à y répondre. Malgré la simplification croissante des procédures (dématérialisation, signature électronique), et les mesures visant à élargir leur participation (allotissement, incitation au groupement...) les PME restent parfois à distance des marchés publics, craignant un investissement en temps trop important pour un résultat trop faible.

Permettre aux entreprises de bien comprendre « les règles du jeu », du sourcing au dépôt conforme de la facture sur Chorus Pro, en passant par la maîtrise des seuils et des procédures, répond à un besoin exprimé par les organisations professionnelles et par certains acheteurs, qui manquent de réponses de PME et TPE sur certains marchés.

Ateliers sur la réponse, sur le mémoire technique, sur l'exécution du marché, formation à la dématérialisation, hotline chorus, présentation des outils de veille sur les appels d'offres, participation à des opérations de sourcing : les modalités d'appui aux entreprises sont nombreuses et peuvent impliquer à la fois les acheteurs publics et les organisations professionnelles.



## BÉNÉFICES POUR L'ACHETEUR

- Des entreprises mieux formées, c'est :
- Des opérations de sourcing plus riches en échanges (maîtrisés)
  - Un allotissement cohérent avec les capacités de réponse aux marchés
  - Plus de réponses aux marchés et une meilleure concurrence
  - Des réponses aux marchés plus compétitives



## BÉNÉFICES POUR LE TERRITOIRE

- Des entreprises aux capacités renforcées, plus compétentes pour :
- Identifier les marchés
  - Se regrouper pour répondre en cotraitance
  - Dialoguer avec les acheteurs en tenant compte des enjeux de la commande publique
  - Répondre de manière pertinente en mettant l'accent sur les critères attendus



## BONNES PRATIQUES

En Région Grand Est, de nombreux acteurs proposent des formations, des ateliers, de l'appui aux entreprises.

Dans les départements alsaciens, un dispositif structuré qui existe depuis 2012. Fédérant les acteurs de l'appui aux entreprises, il a permis chaque année à ses entreprises bénéficiaires de remporter près de 50 millions d'euros sur les marchés publics. Le dispositif va être élargi au Grand Est, s'appuyant sur les organisations volontaires : fédérations, corporations, organisations consulaires, pour proposer des outils et de la méthodologie pour faciliter l'accès des entreprises aux marchés publics.

### Exemples d'actions menées par le Réseau Commande Publique Alsace :

**Rencontres régionales de la Commande Publique** qui ont rassemblé 300 participants issus de tout le Grand Est autour des marchés publics du bâtiment en 2017.

**Rencontre de sourcing** artisans/baillleurs sociaux.

**Ateliers d'information aux entreprises**, en partenariat avec les communautés de communes ou certains clusters sur la réponse dématérialisée, le mémoire technique, la signature électronique, Chorus pro, le DUME, etc...



**Hotline gratuite des « Points Info Commande Publique »**, salariés des organisations partenaires, formés par le réseau pour répondre à toutes les questions liées aux marchés publics.

**Accompagnement des entreprises** à la veille des marchés publics.

### Actions menées par d'autres acteurs :

Rencontres organisées par **l'association Demain dès l'Aube** avec les communes de l'Aube.

**Formations organisées par la CAPEB, la FFB, la FRTP** sur la réponse aux marchés publics, la dématérialisation et Chorus pro notamment.

**Rencontre UGAP smart city** à Nancy.

**Publimarchés, outil de veille personnalisé** pour les entreprises artisanales sur les marchés publics mis en place par la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Marne.

**Afin d'apporter des réponses personnalisées aux entreprises**, dans le cadre de sa Charte de la commande publique », la ville de Mulhouse a mis en place **une permanence mensuelle pour recevoir les opérateurs économiques** qui en font la demande, pour leur apporter les explications qu'ils sollicitent. Ces permanences sont communiquées aux acteurs consulaires et aux organisations professionnelles.

## EN QUOI ÇA CONSISTE ?

L'autorisation aux soumissionnaires d'apporter des variantes s'ils l'estiment pertinent constitue un moyen privilégié d'assurer une véritable adéquation entre les besoins de l'acheteur et les offres des entreprises.

En effet le CCP (art. R 2151-8) permet à l'acheteur d'autoriser la proposition des variantes avec certaines nuances relatives au type de procédure et à la nature de l'acheteur :

- Dans le cadre des marchés passés en procédure adaptée, les variantes sont autorisées sans qu'il soit nécessaire de le préciser dans l'avis de marché.
- Dans le cadre des marchés passés en procédure formalisée, les variantes ne sont possibles que si elles sont autorisées par l'avis de marché.
- Lorsque l'acheteur passe le marché en tant qu'opérateur de réseau (entité adjudicatrice), les variantes sont autorisées quelle que soit la procédure utilisée, sans qu'il soit nécessaire de le prévoir dans l'avis de marché.

Néanmoins, en toute hypothèse, lorsque l'acheteur souhaite rendre possible les variantes, une mention explicite est souhaitable afin d'en préciser les exigences minimales et les conditions particulières de leur présentation (CCP, art. R 2151-10).

L'acheteur peut aussi « exiger » la présentation de variantes, en indiquant ceci dans les documents de la consultation (CCP, art. R 2151-9). Néanmoins cette possibilité est déconseillée vis-à-vis de la charge supposée pour les entreprises (cf. point de vigilance).

L'autorisation des variantes permet aux acheteurs de découvrir des réponses à leurs besoins par des procédés alternatifs plus performants, qui n'ont pas nécessairement été envisagés au début de la procédure, et de profiter des capacités d'innovation des acteurs économiques du territoire. C'est un moyen aussi de renforcer le dialogue avec le secteur privé.

BÉNÉFICES  
POUR L'ACHETEUR

- Les variantes permettent, en particulier pour les marchés passés en procédure adaptée, d'éviter que les acheteurs soient contraints de proposer un cahier des charges intangible. Elles ouvrent la possibilité pour l'acheteur de bénéficier d'une prestation innovante, éventuellement à un meilleur prix.

BÉNÉFICES  
POUR LE TERRITOIRE

- La possibilité de proposer des variantes permet aux entreprises de se démarquer de la concurrence en mettant en avant leur savoir-faire et leur capacité d'innovation. Cette valeur ajoutée contribue à renforcer l'attractivité économique et la force d'innovation du territoire.



## POINTS DE VIGILANCE

Si l'autorisation des variantes peut permettre aux entreprises de se démarquer de la concurrence en proposant des solutions innovantes auxquelles l'acheteur n'a pas pensé, le fait de les rendre obligatoires peut entraîner des difficultés pour ces mêmes entreprises. En effet, exiger et la réponse à la solution de base et la présentation d'une ou plusieurs variantes conduit les entreprises à devoir présenter deux offres.

# 4.

## FAIRE BON USAGE DU CODE DE LA COMMANDE PUBLIQUE

Trop souvent encore considéré comme une contrainte, le code de la commande publique a évolué au cours des dernières années pour laisser plus de marge de manœuvre aux acheteurs publics dans le choix des critères d'attribution, l'usage des clauses incitatives, la possibilité d'acheter des solutions innovantes sans mise en concurrence jusqu'à 100 000 € HT .

## EN QUOI ÇA CONSISTE ?

Les **procédures formalisées** qui découlent du droit de l'Union européenne ne s'imposent qu'aux marchés publics d'un montant supérieur aux seuils qu'il fixe (cf. ressources documentaires). Au-dessous de ces seuils, le législateur a laissé une importante marge de manœuvre à l'acheteur, qui est libre dans le choix et l'organisation de la procédure. Ainsi des procédures « sur mesure » simplifiées et adaptées aux besoins de l'acheteur et à l'offre existante peuvent être mises en place dans le respect des seuils et des principes de liberté d'accès à la commande publique, d'égalité de traitement des candidats et de transparence des procédures (art. L 2123-1 CCP).

L'**usage optimal et proportionné des procédures du Code de la Commande Publique** doit permettre à l'acheteur de ne pas tomber dans des cas de « sur-procédure » et d'attirer à la commande publique des nouvelles entreprises réticentes aux procédures trop lourdes.

À titre d'exemple, dans les domaines de la maîtrise d'œuvre ou des travaux publics **quatre pratiques sont à encourager** :

- **La possibilité de passer des marchés sans publicité ni mise en concurrence préalable lorsque la valeur estimée du besoin est inférieure à 40 000 € HT**, tel que proposé par l'art. R 2122-8 CCP. Dans le cas des marchés de travaux, pour calculer la valeur du besoin l'acheteur doit prendre en compte la valeur globale des travaux qui se rapportent à une même opération (cf. ressources documentaires). Il est à noter qu'un décret n°2020-893 du 22 juillet 2020 relève temporairement le seuil de dispense de procédure en marché public de travaux, passant de 40 000.00€ à 70 000.00 € HT. Cette mesure, qui vise à relancer l'économie impactée par la crise de la COVID 19, est temporaire : elle s'applique aux marchés de travaux, soumis au CCP, conclus entre le 24 juillet 2020 et le 10 juillet 2021.

- **L'usage des accords-cadres pour les achats récurrents**, notamment avec un minimum en valeur ou quantité (art. R 2162-4 CCP) afin d'attirer plus facilement des soumissionnaires. Cette procédure permet à l'acheteur de bénéficier d'un gain de temps et d'ajuster la réponse à ses besoins, au moment où il peut les identifier et décider de l'achat. C'est une solution efficace pour les projets conçus sur une base pluriannuelle qui permet aux attributaires d'optimiser les coûts par l'engagement d'un volume de travaux garanti sur une période assurée.
- **Le recours à la négociation en procédure adaptée (art. R 2123-5 CCP), adaptée au cas par cas**. Si elle permet de favoriser la concurrence et de peaufiner l'aspect qualitatif de l'offre, la mise en place d'une négociation ne doit pas rompre l'égalité de traitement entre les candidats, empiéter sur le terrain du secret des affaires ou entraîner des dérives de calendrier nuisibles pour les PME (cf. points de vigilance).
- **Le versement de primes aux soumissionnaires qui ont produit des prestations exigées par l'acheteur pour participer à la procédure**, notamment dans le cadre des marchés de maîtrise d'œuvre. Même s'il ne s'agit pas d'une bonne pratique mais d'une obligation légale, ce recours permet d'indemniser le coût d'une candidature qui implique une véritable prestation de la part des soumissionnaires.



### BÉNÉFICES POUR L'ACHETEUR

- En ayant une marge de manœuvre dans le choix et l'organisation de la procédure pour les marchés inférieurs aux seuils fixés par le Droit de l'Union européenne, toujours dans le respect des principes constitutionnels de la commande publique, les acheteurs disposent d'un certain degré de souplesse leur permettant :
- D'effectuer des économies en ce qu'une procédure sur mesure permet d'adapter et de proportionner les moyens mis en œuvre aux enjeux de son achat.
  - De mettre en place des procédures simplifiées attirant des entreprises éloignées jusqu'à présent de la commande publique.
  - De mieux ajuster la réponse des entreprises à leurs besoins.



### BÉNÉFICES POUR LE TERRITOIRE

- Une procédure simplifiée, épargnant aux soumissionnaires la collecte de documents administratifs non indispensables à l'étape de la candidature permet aux entreprises :
- D'accéder pour la première fois au secteur des marchés publics, pour les TPE et PME peu familiarisées aux procédures formalisées.
  - De consacrer plus de temps et de ressources au contenu de l'offre plutôt qu'aux éléments de la candidature, gagnant ainsi en compétitivité face au marché.



### BONNES PRATIQUES

**Le Parlement européen** publie systématiquement des accords-cadres dans le domaine des travaux, notamment pour les travaux de construction et de maintenance du siège de Strasbourg.

### RESSOURCES



#### Grille des seuils :

<https://www.service-public.fr/professionnels-entreprises/vosdroits/F23371>

#### Fiche DAJ sur la procédure adaptée et autres marchés de faible montant :

<https://www.economie.gouv.fr/daj/mp-procedure-adaptee-2020>

#### Fiche DAJ sur la définition du besoin :

<https://www.economie.gouv.fr/daj/definition-besoin-2019>

#### Fiche de la DAJ sur la remise d'échantillons, de maquettes et de prototypes dans le cadre de la passation des marchés publics :

[https://www.economie.gouv.fr/files/files/directions\\_services/daj/marches\\_publics/conseil\\_acheteurs/fiches-techniques/mise-en-oeuvre-procedure/FT30Remise-echantillons-maquettes-prototypes-20200518.pdf](https://www.economie.gouv.fr/files/files/directions_services/daj/marches_publics/conseil_acheteurs/fiches-techniques/mise-en-oeuvre-procedure/FT30Remise-echantillons-maquettes-prototypes-20200518.pdf)

### EN QUOI ÇA CONSISTE ?

L'**argument de la complexité** qu'avancent les entreprises et surtout les petites entreprises, pour expliquer leur désintérêt de la commande publique ne devrait plus être recevable tant le CCP permet aux acheteurs de simplifier les procédures.

Avec l'**obligation de dématérialisation**, répondre à un marché public s'est considérablement simplifié pour les entreprises mais il est encore possible de faire mieux et d'aller plus loin dans la simplification.

**Longtemps considéré plus comme un acte juridique qu'économique**, les procédures de passation de marché ont du mal à sortir de leur carcan juridique alors que le CCP le permet sur plusieurs points.

### LES PISTES DE SIMPLIFICATION :

#### **Possibilité de ne plus exiger la signature des candidatures et des offres :**

Le CCP n'impose la signature qu'au stade de l'**attribution**. L'acheteur peut dispenser les opérateurs économiques de signer les candidatures et les offres au moment du dépôt. Il en découle aussi que l'acte d'engagement peut n'être exigé qu'au stade de l'attribution.

Bien entendu, ces dispositions doivent être clairement explicitées dans le règlement de consultation.

#### **Possibilité de ne plus exiger la transmission de certaines attestations :**

Dans le décret n° 2019-33 du 18 janvier 2019 ; le législateur liste les pièces que les candidats aux marchés publics ne sont plus tenus de transmettre au stade de la candidature, ces pièces étant accessibles directement par l'acheteur public auprès des administrations qui les délivrent.

L'**utilisation de cette faculté**, couplée avec le dispositif « Dites le nous une fois » permet d'alléger significativement le dossier de candidature des entreprises.

#### **Généraliser l'utilisation du DUME électronique :**

Enfin l'**utilisation du DUME électronique**, dont une version simplifiée est attendue, comme support unique de candidature aux marchés publics doit à terme simplifier définitivement le dossier de candidature.

#### **Proposer un cadre de réponse :**

Certains marchés, notamment de fournitures, se prêtent particulièrement bien à la mise en place d'un **cadre de réponse** proposé par l'acheteur aux candidats. L'avantage pour l'opérateur économique est de s'épargner la rédaction d'un mémoire technique et de ne transmettre que les informations nécessaires à l'acheteur pour évaluer les offres. Pour l'acheteur, un cadre de réponse unique facilite l'évaluation des offres.

Le CCP offre la **possibilité aux acheteurs de simplifier** et d'alléger la partie administrative de l'offre. À charge des acheteurs de se saisir de ces possibilités, et de les mettre en œuvre dans leurs marchés.

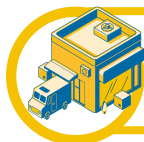
Une **attention particulière doit aussi être portée à la formulation des pièces de marché** qui sont parfois compliquées à lire et à comprendre par les opérateurs économiques.

Cela permet aux candidats de se concentrer sur la **partie technique** de leur offre et attirera de nouveaux soumissionnaires notamment des PME pour qui la commande publique semble inaccessible, car jugée trop complexe.



### BÉNÉFICES POUR L'ACHETEUR

- Faciliter l'accès des PME à la commande publique et y attirer de nouveaux candidats
- Bénéficier de meilleures offres
- Donner une image moderne et efficace de la commande publique



### BÉNÉFICES POUR L'ENTREPRISE

- Mieux comprendre le besoin exprimé et donc proposer de meilleures réponses
- Se concentrer sur l'offre et ne plus perdre de temps pour présenter sa candidature



### BONNES PRATIQUES

**La Région Grand Est** a fait le choix ne plus demander aux opérateurs économiques de signer leur candidature et offre lors du dépôt sur le profil acheteur. L'acte d'engagement ne figure plus dans les pièces de marché, il n'est proposé qu'à l'attributaire au moment de la signature du marché.

**Le Conseil départemental de Meurthe-et-Moselle** a simplifié et clarifié ses dossiers de consultation. La collectivité propose dès que cela est possible, un cadre de réponse qui permet aux opérateurs économiques de concentrer leur réponse uniquement sur les critères qui sont évalués.

**Le Conseil départemental du Bas Rhin** ne demande pas systématiquement aux entreprises de produire leurs chiffres d'affaires et les documents relatifs à leurs compétences techniques et financières lorsqu'il n'est pas prévu des niveaux minimaux de capacités dans le marché. Les preuves à l'appui des attestations sur l'honneur produites et les certificats ne sont exigés en général que de l'entreprise attributaire du marché.

# USAGE MESURÉ DES PÉNALITÉS ET UTILISATION DES CLAUSES INCITATIVES

## EN QUOI ÇA CONSISTE ?

En matière de commande publique, ce sont les CCAG qui prévoient l'application de pénalités au titulaire du marché en raison de manquements à ses obligations contractuelles, mais l'acheteur est libre d'en fixer d'autres par dérogations dans le CCAP. Elles ont pour premier objectif de prémunir l'acheteur de dérapages dans l'exécution d'un marché.

Il n'est pas rare de voir figurer dans les CCAP des listes de plusieurs dizaines de pénalités, de la plus classique « Pénalité pour retard de livraison » à d'autres plus rares « Pénalité pour non-respect de l'interdiction de fumer ». L'application de pénalités n'est pas sans incidences sur les opérateurs économiques. Certains peuvent être effrayés et renoncent à soumettre une offre au marché, d'autres vont intégrer le risque de pénalités dans leur définition du prix.

Il est ainsi recommandé de définir quels manquements aux obligations sont critiques pour la bonne exécution du marché et de définir des pénalités en rapport. L'autre point de vigilance concerne la capacité de l'acheteur à vérifier et à évaluer les manquements du titulaire. Est-il en capacité de suivre et de contrôler des exigences qu'il a lui-même fixées ?

Enfin, l'acheteur a aussi la possibilité de fixer un plafond de pénalité représentant un pourcentage du montant du marché qui a pour avantage de limiter le risque pour les opérateurs économiques.

Bien entendu il est essentiel, quand cela est possible, d'engager le dialogue entre l'acheteur et le titulaire pour expliquer l'application de pénalités.

À contrario des pénalités, l'acheteur peut aussi mettre en place des clauses incitatives liées à la bonne exécution du contrat. Même si le CCP ne les prévoit pas explicitement, elles sont mentionnées dans le décret n° 2016-360 du 25 mars 2016 et apparaissent sous forme de prime dans le CCAG Travaux.

Elles peuvent prendre la forme de primes d'avance de livraison dans des cas où l'acheteur a intérêt à la réduction des délais prévus, de prime pour dépassement de performance ou de prime portant sur le respect des quantités mises en œuvre (dans les marchés de travaux par exemple). En matière sociale par exemple, une clause incitative peut encourager le titulaire à mobiliser des apprentis ou des jeunes en alternance pour participer à l'exécution du marché.



### BÉNÉFICES POUR L'ACHETEUR

- Garantir la bonne exécution des marchés en fixant des pénalités
- Gagner la confiance des titulaires en raisonnant le nombre et le montant des pénalités
- Éviter des offres de prix « gonflées » par le risque de pénalités



### BÉNÉFICES POUR LE TERRITOIRE

- Mieux maîtriser le risque financier des entreprises généré par l'application de pénalités
- Sécuriser la marge des entreprises titulaires

## RESSOURCES



**Fiche DAJ** Les pénalités dans les marchés publics

**Une charte de l'achat public à destination des TPE/PME** signée entre la Ville de Reims, Grand Reims et diverses organisations professionnelles prévoit entre autres la mise en place de pénalités justes et pondérées pour les rendre réalistes et adaptées à chaque procédure (cf annexes).



## EN QUOI ÇA CONSISTE ?

Le choix de l'offre économiquement la plus avantageuse est le principe qui régit l'attribution d'un marché public (art. R. 2152-7 CCP).

Ce choix s'opère soit sur la base du critère unique du coût global de la prestation, soit sur la base d'une pluralité de critères comportant obligatoirement celui du coût global ou du prix.

Le coût global de la prestation peut intégrer le coût du cycle de vie, qui comprend notamment les coûts de consommation d'énergie, de maintenance, de collecte et de recyclage, ainsi que les coûts d'émissions de gaz à effet de serre et autres émissions polluantes dont la valeur monétaire peut être évaluée et vérifiée.

Par exception, le critère unique peut être le prix (et non le coût global) si le marché a pour seul objet l'achat de services ou de fournitures standardisés dont la qualité est insusceptible de variation d'un opérateur à un autre.

En cas de pluralité de critères, l'acheteur peut utiliser, outre le prix ou le coût global, des critères qualitatifs qui doivent être en rapport avec l'objet du marché, objectifs et précis et ne doivent pas être discriminatoires. Une liste indicative des critères est disponible à l'art. R. 2152-7 CCP.

La juste définition de ces critères et de leur pondération, même en procédures adaptées, sont essentiels pour apprécier la qualité des offres et le respect des règles d'exécution du marché. Il convient à l'acheteur de s'assurer que sa méthode de notation va le guider vers l'offre qui répond le mieux à son besoin.

De plus il est recommandé de définir des sous-critères qui ont l'avantage d'affiner l'évaluation et de la rendre plus objective (ex : délais d'intervention SAV, délais d'approvisionnement, niveau de garantie, moyens humains mobilisés pour le projet, ...).

Il est aussi indiqué d'éviter d'utiliser des critères difficiles à évaluer, parfois même inapplicables (ex : compréhension du besoin, ou méthodologie utilisée).

Les acheteurs ont de plus en plus recours à des critères de développement durables sociaux ou environnementaux (ex : matériaux écoresponsables, produits biosourcés, recyclage des déchets de chantier, ...) qui doivent être en rapport avec l'objet du marché.

Enfin il est obligatoire de préciser dans le règlement de consultation le détail de la grille de notation (critères, sous critères et leur valeur) pour faciliter la rédaction de l'offre aux candidats. Parfois l'acheteur a tout intérêt à proposer un cadre de réponse aux candidats.



### BÉNÉFICES POUR L'ACHETEUR

- Faciliter l'analyse des offres
- Renforcer l'argumentaire pour justifier le choix de l'attributaire
- Garantir la transparence de la commande publique



### BÉNÉFICES POUR LE TERRITOIRE

- Faciliter la compréhension du besoin
- Apporter une réponse plus efficace au besoin de l'acheteur



### POINTS DE VIGILANCE

Une pondération trop forte de la valeur technique peut amener à une sur-qualité de l'offre par rapport au besoin et inversement une pondération trop importante du prix risque de mener à la sélection d'une offre qui ne permet pas d'atteindre la qualité souhaitée.



### RESSOURCES

Fiche DAJ L'examen des offres

## EN QUOI ÇA CONSISTE ?

Afin de protéger les pouvoirs publics d'offres financièrement séduisantes mais dont la solidité pourrait ne pas être assurée, le législateur a donné à l'acheteur public des moyens pour détecter et écarter les offres anormalement basses (OAB).

Ainsi l'art. L 2152-6 du CCP fait peser sur l'acheteur une véritable obligation de « (mettre) en œuvre tous les moyens lui permettant de détecter les offres anormalement basses ». De ce fait, lorsqu'il a des indices de se trouver face à une OAB, l'acheteur doit demander des précisions et justifications au soumissionnaire sur le montant de son offre afin de pouvoir éventuellement la rejeter.

Définie à l'art. L 2152-5 du CCP, une offre est qualifiée d'anormalement basse si son prix est « manifestement sous-évalué et de nature à compromettre la bonne exécution du marché ». Les acheteurs doivent apprécier la réalité économique des offres dans leur contexte, afin de différencier les OAB des offres concurrentielles et pouvoir décider, à l'issue d'une procédure contradictoire avec le candidat concerné, de l'écarter.

Le rejet de l'OAB s'impose, lorsque les éléments d'explication fournis s'avèrent insuffisants ou, en toute hypothèse, lorsqu'il est établi que le caractère anormalement bas provient de la méconnaissance des obligations environnementales et sociales imposées par le droit français, le droit de l'Union européenne ou les accords internationaux listés à l'annexe 10 du CCP.

S'agissant des OAB des sous-traitants, à l'exception des marchés de défense ou de sécurité, l'acheteur est en capacité à l'issue d'une procédure contradictoire de :

- Rejeter l'offre si la demande de sous-traitance intervient au moment du dépôt de l'offre.
- Refuser l'agrément du sous-traitant si la demande de sous-traitance est présentée après la notification du marché.



## BÉNÉFICES POUR L'ACHETEUR

- Le fait de disposer des moyens nécessaires pour identifier et rejeter les OAB permet à l'acheteur de se sécuriser face à des éventuels risques :
  - Financiers, dus notamment à la conclusion de plusieurs avenants enchérissant le coût final.
  - De défaillance de l'attributaire, découlant d'une stratégie commerciale trop agressive.
  - De mauvaise qualité des prestations contractées, avec des lourdes conséquences en cas de marché alloti.
  - De travail dissimulé ou de recours abusif à la sous-traitance cachée par l'attributaire, afin de compenser le prix extrêmement bas de l'offre.



## BÉNÉFICES POUR LE TERRITOIRE

- Les OAB représentent un frein pour les PME et TPE en ce qu'elles faussent la libre concurrence par le biais des tarifs ne correspondant pas à la réalité économique du terrain. Ces offres contribuent à décourager certaines entreprises hésitantes à soumissionner à des marchés publics.
- L'identification et le rejet des OAB facilitent la création d'une relation de confiance et de respect entre l'acheteur et l'entreprise.



## BONNES PRATIQUES

La **FFB GE** a proposé une méthode de calcul pour aider à la détection des offres anormalement basses. Elle a été reprise par le Conseil départemental de Meurthe-et-Moselle dans sa « Convention de partenariat pour favoriser le dynamisme économique des entreprises du Bâtiment et des Travaux Publics de Meurthe et Moselle » signée en septembre 2018.



## PRINCIPES GÉNÉRAUX

### Art. L. 2153-1 CCP : réciprocité économique :

L'acheteur garantit aux opérateurs économiques ainsi qu'aux travaux, fournitures et services issus des États partis à l'Accord sur les marchés publics conclus dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce ou à un autre accord international équivalent auquel l'Union européenne est partie, dans la limite de ces accords, un traitement équivalent à celui garanti aux opérateurs économiques, aux travaux, aux fournitures et aux services issus de l'Union européenne.

### Art. R. 2153-1 CCP :

Les acheteurs peuvent introduire dans les documents de la consultation des critères ou des restrictions fondées sur l'origine de tout ou partie des travaux, fournitures ou services composant les offres proposées ou la nationalité des opérateurs économiques autorisés à soumettre une offre, en tenant compte du champ géographique et sectoriel des accords internationaux mentionnés par l'article L. 2153-1 ainsi que des éventuelles restrictions qu'ils comportent.

## ENTITÉS ADJUDICATRICES

### Art. L. 2153-2 CCP :

Lorsque une offre présentée dans le cadre de la passation d'un marché de fournitures par une entité adjudicatrice contient des produits originaires de pays tiers avec lesquels l'Union européenne n'a pas conclu, dans un cadre multilatéral ou bilatéral, un accord assurant un accès comparable et effectif des entreprises de l'Union européenne aux marchés de ces pays, ou auxquels le bénéfice d'un tel accord n'a pas été étendu par une décision du Conseil de l'Union européenne, cette offre peut être rejetée lorsque les produits originaires des pays tiers représentent la part majoritaire de la valeur totale des produits composant cette offre, dans des conditions prévues par voie réglementaire.

Lorsque deux ou plusieurs offres sont équivalentes au regard des critères d'attribution, une préférence peut être accordée à l'une d'entre elles dans des conditions prévues par voie réglementaire.

### Art. R. 2153-3 CCP :

Pour l'application de l'article L. 2153-2, une offre peut être rejetée lorsque la part des produits originaires de pays tiers excède 50 % de la valeur totale des produits composant cette offre. Pour l'application du présent article, les logiciels utilisés dans les équipements de réseaux de télécommunications sont considérés comme des produits.

## RESSOURCES



Le sujet est en cours d'analyse par le **Ministère de l'Économie** (DGE et DAJ), qui publiera un guide d'utilisation de ces articles avant fin 2020.

## EN QUOI ÇA CONSISTE ?

L'art. L2112-4 du CCP stipule que « L'acheteur peut imposer que les moyens utilisés pour exécuter tout ou partie d'un marché, pour maintenir ou pour moderniser les produits acquis soient localisés sur le territoire des États membres de l'Union européenne afin, notamment, de prendre en compte des considérations environnementales ou sociales ou d'assurer la sécurité des informations et des approvisionnements ».



## POINTS DE VIGILANCE

Dans l'attente du guide d'utilisation de la DAJ, il est recommandé de se renseigner auprès de la DAJ



## BÉNÉFICES POUR L'ACHETEUR

- L'application de cet article permettrait à l'acheteur d'affiner le critère de choix des moyens à utiliser pour exécuter son marché. Ce critère lui permettrait de mieux prendre en compte des impératifs de caractère social ou environnemental tels que la limitation du coût environnemental des achats.
- La préférence européenne est un moyen de conserver une fabrication cruciale en cas de crise sanitaire.



## BÉNÉFICES POUR LE TERRITOIRE

- Les avantages pour le territoire semblent nombreux, à commencer par la limitation d'une concurrence déloyale.
- Conserver une industrie et des prestataires proches de son territoire et limiter l'impact du bilan carbone de transports depuis les pays hors UE.

## EN QUOI ÇA CONSISTE ?

Les marchés de plus de 50 000 € HT, dont le délai d'exécution est supérieur à deux mois, donnent lieu au versement d'une avance telle que décrite dans les articles R .2191-3 CCP et suivants.

Il est prévu un versement entre 5% et 30% du montant TTC du marché. L'acheteur a aussi la possibilité de porter ce taux à 60% en contrepartie d'une garantie à première demande.

Le taux minimum est relevé à 20% pour l'Etat et à 10% pour certains établissements publics ou collectivités territoriales (Art. R. 2191-7 CCP).

L'acheteur peut aussi prévoir le versement d'avance dans les cas où elle n'est pas obligatoire.

Le versement d'une avance permet à un titulaire de marché de renforcer sa trésorerie et de sécuriser le démarrage d'un marché.

Pour certaines activités (ex : menuiserie, serrurerie, ...), l'avance est nécessaire au titulaire pour s'approvisionner en matière première ou en matériel pour réaliser le produit à livrer.

Aussi, l'avance ne doit pas être considérée comme une faveur faite à l'entreprise mais comme un outil pour mettre le titulaire dans les meilleures conditions pour exécuter le marché.

Le CCP offre la possibilité aux acheteurs de moduler le versement d'avance de manière assez souple et ainsi d'adapter les avances aux spécificités de chaque corps de métier.

Ainsi, l'acheteur doit aussi utiliser le sourcing pour comprendre l'organisation et les contraintes d'un secteur d'activités.





## BÉNÉFICES POUR L'ACHETEUR

- Réduire le risque financier du marché et faciliter la bonne fin du marché
- Attirer de nouvelles entreprises par des conditions financières attractives
- Redonner confiance aux opérateurs privés



## BÉNÉFICES POUR LE TERRITOIRE

- Éviter aux entreprises d'avoir recours à des crédits pour financer le démarrage du marché (dont le coût sera reporté dans l'offre de prix)
- Permettre aux entreprises d'être dans de bonnes conditions pour exécuter le marché



## BONNES PRATIQUES

**Le Conseil Départemental de Meurthe-et-Moselle** fixe le taux des avances à 20 % pour tous les marchés de travaux dans le cadre de la convention de partenariat avec les représentants des entreprises du BTP (septembre 2018). Une convention similaire a été signée par le **SDEA**.

Durant la crise sanitaire de la COVID 19, **de nombreuses collectivités** ont décidé d'augmenter le niveau d'avances consenties et de suspendre la présentation de garantie bancaire (cf Fiche 1.3 Mesures prises en Région).



## POINTS DE VIGILANCE

L'acheteur peut exiger du titulaire une garantie à première demande pour se prémunir d'un risque de défaillance de l'entreprise. Emis par un organisme bancaire cette garantie a un coût pour le titulaire et peut pousser les titulaires à refuser l'avance si ce coût leur semble trop élevé. L'acheteur doit donc trouver le bon équilibre entre niveau d'avances, niveau de garantie demandé et partage du risque financier entre les deux parties.



## RESSOURCES

Fiche DAJ Les avances

## EN QUOI ÇA CONSISTE ?

Lorsque l'on interroge les PME / TPE sur leur désintérêt de la commande publique les deux arguments qui arrivent en tête sont complexité des procédures et délais de paiement à rallonge.

Si l'origine des délais de paiement à rallonge trouve son explication dans des difficultés liées à la crise budgétaire et à des difficultés de trésorerie (établissements de soin par ex.), il n'en demeure pas moins que les pouvoirs publics ont pris des mesures volontaristes pour améliorer la situation : facturation électronique, portail Chorus Pro, ...

L'acheteur doit mieux communiquer envers ses fournisseurs et faire preuve de pédagogie pour expliquer comment sont organisés les circuits de paiement.

Par exemple, la séparation ordonnateur / payeur est mal connue et mal comprise de la majorité des opérateurs ou trésoriers économiques.

Les opérateurs économiques ne sont pas exempts de tout reproche non plus, puisqu'il arrive régulièrement que les documents présentés pour le paiement ne soient pas conformes aux règles administratives prévues. La conséquence sur le délai de paiement est immédiate.

Par conséquent, il est recommandé pour l'acheteur, d'anticiper les opérations de facturation en expliquant le processus aux titulaires de marchés et en délivrant clairement les informations nécessaires à l'entreprise pour présenter un dossier de facturation conforme notamment sur Chorus Pro (n° Siret de l'acheteur, code service, numéro d'engagement, ...).

Concernant spécifiquement les marchés de travaux, il est indispensable également de rappeler au maître d'œuvre son rôle clé dans le circuit de paiement des fournisseurs, pour éviter des retards dans le règlement des acomptes.

La responsabilité du respect des délais de paiement tient autant à l'acheteur qui doit traiter les factures dans les temps impartis, qu'au fournisseur qui se doit de présenter des pièces administratives conformes.

L'acheteur peut également mettre en place de l'affacturage inversé pour permettre aux titulaires d'être payé dès présentation de la facture conforme.

En cas de non-respect des délais de paiements, des intérêts de retard (intérêts moratoires) courent de plein droit. Ils devraient être systématiquement appliqués sans que les titulaires n'aient à les réclamer



### BÉNÉFICES POUR L'ACHETEUR

- Améliorer l'image de la collectivité
- Réduire les coûts et les délais de traitement en préparant mieux les titulaires aux opérations de paiement



### BÉNÉFICES POUR LE TERRITOIRE

- Permettre aux entreprises de gagner en confiance envers les organisations publiques
- Permettre aux entreprises de pouvoir mieux anticiper les flux de trésorerie



### BONNES PRATIQUES

En 2019, suite à l'attribution d'un marché de travaux (18 lots) **la Ville d'Obernai** a organisé un atelier pratique Chorus Pro, animé par le Réseau Commande Publique Alsace, regroupant les entreprises (titulaires, sous-traitants et maîtrise d'œuvre) pour leur expliquer les rôles et interventions de chacun dans le dépôt des situations mensuelles et le décompte final et les former à l'utilisation de Chorus Pro. Ceci a permis à chacun de mieux comprendre son rôle et de fluidifier le règlement des acomptes.

### RESSOURCES



**Fiche DAJ** Les délais de paiement applicables aux pouvoirs adjudicateurs et aux entités adjudicatrices

Le législateur encourage les acheteurs publics à intégrer de l'innovation dans leurs achats pour d'une part accélérer la modernisation des services publics et d'autre part pour permettre aux entreprises innovantes et startups d'accéder plus facilement à la commande publique.

Les acheteurs publics disposent aujourd'hui de plusieurs leviers pour introduire de l'innovation dans leurs achats.

En amont des procédures de passation de marchés, l'acheteur public peut procéder à des opérations de sourcing pour identifier des solutions innovantes, procéder à une définition fonctionnelle de ses besoins, ...

#### **Comment encourager la réponse d'entreprises innovantes aux marchés publics ?**

Premièrement, l'acheteur peut agir sur les critères de sélection de la candidature : abaisser les exigences financières ou techniques des marchés permet à des startups de participer plus facilement aux consultations. Ensuite il est possible d'autoriser les variantes pour laisser la possibilité aux candidats de proposer des solutions innovantes alternatives.

#### **Comment faire pour les projets d'achats innovants de moins de 100 000€ HT ?**

Le décret du 24 décembre 2018 permet à titre expérimental, pour une période de trois ans (soit jusqu'au 25 décembre 2021), la passation de marchés négociés sans publicité ni mise en concurrence portant sur des travaux, fournitures ou services innovants. Ils doivent bien entendu répondre à un besoin et leur valeur estimée doit être inférieure à 100 000 € HT. L'offre qui répond au besoin peut exister sur le marché. Cette procédure dérogatoire a pour objet de simplifier l'acquisition de solutions innovantes auprès de tous types d'entreprises.

#### **Et pour les projets d'achat de plus de 100 000€ HT ?**

Dans ce cas deux options s'ouvrent aux acheteurs :

- Si la solution est innovante et déjà proposée par d'autres concurrents sur le marché, l'acheteur doit respecter les procédures de mise en concurrence classiques.
- Si le besoin ne peut être satisfait par une solution présente sur le marché, l'acheteur peut utiliser le partenariat d'innovation.



### BÉNÉFICES POUR L'ACHETEUR

- Permettre à de nouvelles solutions de se développer
- Apporter des réponses peut être plus efficaces et plus économiques à des besoins



### BÉNÉFICES POUR L'ENTREPRISE

- Proposer des solutions innovantes
- Accéder plus facilement à la commande publique pour les startups et les entreprises innovantes notamment

### RESSOURCES



Fiche DAJ Le partenariat d'innovation



### BONNES PRATIQUES

**La Région Grand Est a signé une convention de partenariat avec l'UGAP** pour favoriser la détection de solutions innovantes et pour en faire la promotion auprès des acheteurs publics du territoire.

**La Région Grand Est à travers son agence d'innovation Grand Enov+**, va déployer un programme d'expérimentations territoriales permettant aux collectivités d'expérimenter dans un cadre légal des solutions innovantes.

**Dans le cadre de l'expérimentation « achats innovants », la Région Grand Est a conclu un marché < 100 000€ sans mise en concurrence préalable avec APF Entreprises**, portant sur le développement et la mise en œuvre d'un outil de connaissance de l'empreinte géographique et économique de ses achats.

**Les organismes HLM** sont porteurs d'innovation dans le secteur du bâtiment :

L'innovation, notamment technologique qui porte sur la mise en œuvre de nouveaux matériaux parfois biosourcés, de produits à forte plus-value, ou encore au recours de procédés constructifs innovants (impression 3D par exemple), ou la conception des bâtiments (BIM).

L'innovation de gestion du bâtiment qui se concentre essentiellement sur la gestion intelligente du patrimoine, la domotique, l'habitat connecté.

# 5.

## LIENS UTILES

## DÉVELOPPEMENT DURABLE ET ACHAT RESPONSABLE

<b>Guide «Les matériaux de construction biosourcés dans la commande publique», Ministère de la Transition Écologique et Solidaire</b>	<a href="http://www.grand-est.developpement-durable.gouv.fr/publication-d-un-guide-pour-integrer-les-materiaux-a19318.htm">http://www.grand-est.developpement-durable.gouv.fr/publication-d-un-guide-pour-integrer-les-materiaux-a19318.htm</a>
<b>Guide du sourcing de la Direction des Achats de l'Etat</b>	<a href="https://www.economie.gouv.fr/files/files/directions_services/dae/doc/Guide_sourcing.pdf">https://www.economie.gouv.fr/files/files/directions_services/dae/doc/Guide_sourcing.pdf</a>
<b>Guide « Assessing the implementation of the 2014 Directives on public procurement: challenges and opportunities at regional and local level » du Comité des Régions</b>	<a href="https://cor.europa.eu/en/engage/studies/Documents/Public-Procurement.pdf">https://cor.europa.eu/en/engage/studies/Documents/Public-Procurement.pdf</a>
<b>Schéma ORCHIDEE de la Région Grand Est</b>	<a href="https://www.grandest.fr/wp-content/uploads/2018/04/orchidee-schema-definitif-avec-logo.pdf">https://www.grandest.fr/wp-content/uploads/2018/04/orchidee-schema-definitif-avec-logo.pdf</a>
<b>SPASER de la Ville et l'Eurométropole de Strasbourg</b>	<a href="https://www.strasbourg.eu/documents/976405/1666553/SPASER_DELIBERATION_VILLE.pdf/552ab7af-3141-11bf-2772-a8f57ff06b23">https://www.strasbourg.eu/documents/976405/1666553/SPASER_DELIBERATION_VILLE.pdf/552ab7af-3141-11bf-2772-a8f57ff06b23</a>
<b>Stratégie nationale bas carbone de la France</b>	<a href="https://www.ecologie.gouv.fr/sites/default/files/2020-03-25_MTES_SNBC2.pdf">https://www.ecologie.gouv.fr/sites/default/files/2020-03-25_MTES_SNBC2.pdf</a>
<b>Pour une commande publique au service de l'économie et de l'innovation (Etat)</b>	<a href="https://www.economie.gouv.fr/files/files/2019/968_-_DOSSIER_DE_PRESSE-commande-publique.pdf">https://www.economie.gouv.fr/files/files/2019/968_-_DOSSIER_DE_PRESSE-commande-publique.pdf</a>
<b>Commande publique responsable : un levier insuffisamment exploité (CESE)</b>	<a href="https://www.lecese.fr/sites/default/files/pdf/Etudes/2018/2018_06_commande_publique_responsable.pdf">https://www.lecese.fr/sites/default/files/pdf/Etudes/2018/2018_06_commande_publique_responsable.pdf</a>
<b>Consulter le plan national d'action pour des achats publics durables (Etat)</b>	<a href="https://www.ecologie.gouv.fr/sites/default/files/Plan_national_d_action_pour_les_achats_publics_durables_2015-2020.pdf">https://www.ecologie.gouv.fr/sites/default/files/Plan_national_d_action_pour_les_achats_publics_durables_2015-2020.pdf</a>
<b>Des marchés publics pour une économie circulaire (CE)</b>	<a href="https://ec.europa.eu/environment/gpp/pdf/cp_european_commission_brochure_fr.pdf">https://ec.europa.eu/environment/gpp/pdf/cp_european_commission_brochure_fr.pdf</a>

## ACCES DES TPE ET PME À LA COMMANDE PUBLIQUE

<b>Étude sur les pratiques des acheteurs en matière d'accès des TPE/PME à la commande publique, d'achats innovants et d'achats durables (OECP)</b>	<a href="https://www.economie.gouv.fr/files/files/directions_services/daj/marches_publics/oeap/recensement/OECP-Questionnaire-aux-acheteurs.pdf">https://www.economie.gouv.fr/files/files/directions_services/daj/marches_publics/oeap/recensement/OECP-Questionnaire-aux-acheteurs.pdf</a>
<b>Guide pratique pour « faciliter l'accès des TPE/PME à la commande publique » (OECP)</b>	<a href="https://www.economie.gouv.fr/files/files/directions_services/daj/marches_publics/oeap/publications/documents_ateliers/pme_commande_publicque/guide_de_bonnes_pratiques.pdf">https://www.economie.gouv.fr/files/files/directions_services/daj/marches_publics/oeap/publications/documents_ateliers/pme_commande_publicque/guide_de_bonnes_pratiques.pdf</a>

## ENJEUX EUROPEENS ET INTERNATIONAUX

<b>Communication de la Commission « Orientations sur la participation des soumissionnaires et des produits de pays tiers aux marchés publics de l'Union européenne »</b>	<a href="https://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/PDF/?uri=CELEX:52019XC0813(01)&amp;from=MT">https://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/PDF/?uri=CELEX:52019XC0813(01)&amp;from=MT</a>
<b>Accord révisé sur les marchés publics et instruments juridiques connexes de l'OMC</b>	<a href="https://www.wto.org/french/docs_f/legal_f/rev-gpr-94_01_f.pdf">https://www.wto.org/french/docs_f/legal_f/rev-gpr-94_01_f.pdf</a>



# 6.

## ANNEXES

### 1- CONTRIBUTION DES ORGANISATIONS PROFESSIONNELLES ET CHAMBRES CONSULAIRES

- CAPEB Grand Est
- Conseil Régional de l'Ordre des Architectes du Grand Est
- Syntec Ingénierie Grand Est
- Chambre Régionale des Métiers et de l'Artisanat Grand Est
- Fédération Française du Bâtiment Grand Est
- Fédération Régionale des Travaux Publics Grand Est
- Union des Architectes Région Grand Est
- Union Régionale HLM du Grand Est
- Fédération Française du Paysage Alsace Lorraine Champagne

### 2- OUTILS PROPOSÉS

- Grille d'évaluation des surcoûts et des délais supplémentaires liés au COVID 19 proposée par la CAPEB Grand Est
- Grille d'évaluation des coûts liés au COVID 19 proposée par la Fédération Régionale des Travaux Publics
- Questionnaire type visant à demander des précisions et des justifications lors de suspicion d'Offres Anormalement Basses proposé par la Fédération Française du Bâtiment Grand Est

### 3- CHARTES ET CONVENTIONS

- Charte de l'achat public à destination des TPEPME signée par la Ville de Reims, Grand Reims et les organisations professionnelles du bâtiment et des travaux publics
- Charte de la commande publique de la ville de Mulhouse
- Convention de partenariat pour favoriser le dynamisme des TP et du BTP de Meurthe et Moselle signée par le département de Meurthe de Moselle et les organisations professionnelles
- Charte signée par l'association des maires de Haute Marne et les organisations professionnelles du BTP portant sur la détection et le traitement des offres anormalement basses dans les Marchés Publics

**RETROUVEZ L'ENSEMBLE DES ANNEXES SUR**  
➤ **[WWW.COMMANDEPUBLIQUE-GRANDEST.FR](http://WWW.COMMANDEPUBLIQUE-GRANDEST.FR)**

CE GUIDE A ÉTÉ RÉALISÉ PAR

COMMANDE  
PUBLIQUE  
GRAND EST



GRAND  
ENOV+  
AGENCE D'INNOVATION &  
DE PROSPECTION INTERNATIONALE