

## Commission développement de l'offre sous l'angle du développement durable Cycle : « Evolution de la commande publique »

Vendredi 24 Mars 2017  
« Commande publique et habitat :  
comment mobiliser le tissu économique local, place de l'allotissement? »

### INTRODUCTION

### 1. Données de cadrage sur les modes de dévolution

► *Mireille EVENOT USH des Pays de la Loire*

Mireille EVENOT ouvre la séance en rappelant le contexte de la commission partenariale DREAL/USH dédiée au développement de l'offre de logements sous l'angle du développement durable.

Elle précise que la réunion du jour s'inscrit dans le cadre du cycle relatif à l'évolution de la commande publique. Une première réunion s'est déroulée le 1<sup>er</sup> décembre 2016 portant sur la conception-réalisation en partenariat avec les Entreprises Générales du Bâtiment.

► *Annaïg LE MEUR DREAL*

Annaïg LE MEUR précise l'ordre du jour :

- le cadre réglementaire de la commande publique : l'allotissement, la mobilisation des acteurs locaux et l'innovation
- témoignages et échanges de bonnes pratiques
  - Sarthe Habitat « LA PRATIQUE DE L'ALLOTISSEMENT DANS LES MARCHÉS DE TRAVAUX au service de l'innovation et l'économie locale » (Didier PHILIPPE) ;
  - Communauté de communes d'Erdre et Gesvres : la sensibilisation des entreprises à la commande publique (Philippe EUZENAT) ;
  - Communauté d'Agglomération des Sables d'Olonne : un dispositif simplifié pour l'accès à la commande publique des petites entreprises (Carmen PEREZ).

► *Vincent DEMOULIN DREAL*

Vincent DEMOULIN fait un point sur la production de logements sociaux en Pays de la Loire et précise les modes de dévolution (VEFA, Entreprises générales et lots séparés) Le recours à la VEFA augmente alors que la pratique des lots séparés diminue. S'agissant du recours aux entreprises générales, il s'accroît légèrement. Il constate que le recours à des entreprises générales est plus important en Mayenne et en Vendée.

Il précise que les prix de VEFA sont plafonnés sur certains territoires ce qui fausse l'analyse comparative des coûts.

Stéphane SCIALOM demande si les autres opérateurs ont constaté de gros écarts de coût liés aux nouvelles normes successives, ce qui n'a pas été le cas pour les opérations conduites par Atlantique Habitations.

Antoine LE TILLY répond par l'affirmative, notamment en lien avec les normes parasismiques.

Mireille EVENOT indique que l'USH a constaté que les coûts augmentaient la 1<sup>ère</sup> année de mise en place d'une réglementation thermique avec un lissage significatif dès la 2<sup>ème</sup> année suite à l'adaptation de l'appareil de production.

A la remarque d'Antoine LE TILLY sur l'absorption des coûts de main d'œuvre, Thierry LANFANT relativise indiquant que certaines entreprises sont exsangues.

Yves Marie LECOINTRE considère que c'est la qualité des produits qui diminue pour maintenir les prix dans un budget non extensible dans le modèle économique du logement social. Cela vaut pour tous les modes de dévolution. Il affirme qu'on ne produit pas la même chose en VEFA et en LASM.

Jérémy ROBIN signale que les conceptions-réalisation sont comprises dans le champ « entreprises générales » de l'infocentre SISAL.

Stéphane SCIALOM souligne qu'il serait intéressant d'aider les entreprises à mieux chiffrer leur proposition, certaines rencontrant de vraies difficultés à évaluer leurs coûts (variabilité de 1 à 5 sur certains lots).

Clément COLLET-FERRE constate parfois en effet 30 % d'écarts sur les offres.

Thierry LANFANT rappelle que deux chartes ont été signées en Loire Atlantique et en Vendée sur les offres anormalement basses. Il souligne par ailleurs que plus le cahier des charges est précis, plus les offres sont « conformes » et homogènes.

## 2. Le cadre réglementaire de la commande publique

### ► Ludovic LEQUEUX- DREAL (cf. diaporama)

Le cadre réglementaire relatif à la commande publique est commun aux services de l'Etat, aux collectivités et aux opérateurs. Le « décret marchés publics » a remplacé le « code des marchés publics » qui n'existe plus depuis 2006. Ludovic LEQUEUX rappelle que les structures associatives subventionnées par l'État à plus de 50 % sont également soumis au décret « marchés publics » pour réaliser leurs achats ou leurs travaux.

L'allotissement est désormais généralisé. À partir de 2018, l'ensemble des données des contrats passés avec les attributaires sera public, le choix d'allotir ou de ne pas allotir apparaîtra donc clairement. L'État mettra ses marchés en ligne sur une plateforme (profil acheteur).

Stéphane SCIALOM demande s'il y a une différence entre publicité et publication.

Ludovic LEQUEUX précise qu'il n'y a pas de différence, on adapte la publicité presse au type de marché. La publicité peut se limiter en dessous de 209 000 € à une publication sur le site internet. Attention une publicité trop restreinte (ou confidentielle) limite l'accès à l'information et fait peser un risque juridique. A noter que quand on publie au niveau européen, on peut toucher des entreprises étrangères.

Christophe LANCIEN décrit la pratique à Nantes Métropole Habitat : seuil de publicité dès 50 000 € avec des principes dérogatoires si la publicité n'apporte rien à la consultation.

Ludovic LEQUEUX informe que la publication BOAMP coûte 108 € pour un marché à procédure adaptée.

Christophe LANCIEN indique qu'au-dessus de 5 M€, on peut utiliser la procédure concurrentielle avec négociation (PCN). Il précise que cette procédure est complémentaire aux appels d'offre. La PCN est mise en œuvre en cas de procédés techniques particuliers. Aucun contentieux n'est à signaler jusqu'à présent.

Ludovic LEQUEUX confirme que la PCN est justifiée, lorsque ce n'est pas standard. Il précise ensuite la définition d'une PME : 249 salariés et 50M€ de CA.

Stéphane SCIALOM demande si la clause d'énergie grise est possible.

Ludovic LEQUEUX répond qu'on peut prendre en compte le développement durable au travers de critères « mesurables » comme le bilan carbone, l'empreinte écologique. Mais il faut que les candidats puissent les fournir et les maîtres d'ouvrage capables de les analyser.

Christophe LANCIEN précise que pour calculer le bilan carbone, il faut prendre une AMO. Il ajoute que lorsque NMH n'allotit pas, cela est précisé dès le début de la consultation.

Ludovic LEQUEUX définit la notion de « petits lots » : prestation de nature différente et dissociable. Cette notion peut s'appliquer également sur le critère géographique: opération allotie une au nord, une au sud. Il est possible de prévoir au stade de la passation du marché que si une entreprise est titulaire de plusieurs lots, elle aura un seul contrat (mesure de simplification). Il indique qu'il est envisageable d'isoler les petits lots en dehors des procédures formalisées afin de limiter le risque d'infructuosité.

Dans l'idéal, pour bien définir ces lots, planifier les consultations et favoriser ainsi l'accès des PME, il faudrait connaître les activités des opérateurs économiques locaux (production, capacité, plan de charge). => Clément COLLET-FERRE propose de créer un groupe de travail en se rapprochant des sections départementales de la FFB.

Stéphane SCIALOM affiche l'ensemble des marchés d'Atlantique Habitations prévu sur l'année.

Mireille EVENOT signale que dans le cadre du partenariat avec la CERC, les bailleurs donnent tous les ans leurs opérations à venir, pour diffusion sur le site de la cellule.

Stéphane SCIALOM estime que cela n'est pas suffisant pour être réellement opérationnel. Il faudrait une actualisation idéalement tous les mois.

Clément COLLET-FERRE juge nécessaire d'accompagner les petites entreprises sur la dématérialisation afin de la démystifier. Elle sera obligatoire à partir de 2018.

Philippe EUZENAT souligne que l'intégration des clauses sociales peut freiner les TPE. Pour s'assurer qu'elles peuvent répondre, il faut simplifier au maximum.

Ludovic LEQUEUX signale que la limite de l'introduction de l'insertion de clauses sociales dans les marchés, est que l'on ne connaît pas les suites données à l'emploi des salariés par les entreprises, une fois le contrat terminé.

Clément COLLET-FERRE indique l'intérêt de faire reconnaître l'apprentissage dans les clauses d'insertion. Il partage le fait que sur les plus petites structures, l'insertion soit compliquée. Toutefois, l'apprentissage fonctionne très bien.

Stéphane SCIALOM indique qu'Atlantique Habitations met en œuvre des clauses d'insertion depuis 10 ans, cela semble pertinent pour un bailleur social. D'ailleurs, certaines entreprises proposent une clause d'insertion alors même que le marché ne le prévoit pas.



Ludovic LEQUEUX précise que la « clause Molière », imposant le français sur les chantiers publics, n'est pas à ce jour jugée illégale même si elle prête à débat.

Thierry LANFANT mentionne que la CAPEB ne soutient pas cette clause, mais qu'il est indispensable de se comprendre sur un chantier, au risque d'importantes malfaçons et de non-respect des règles de sécurité.

Christophe LANCIEN signale que NMH conduit un travail afin de lire la carte d'identité professionnelle des entreprises.

Ludovic LEQUEUX précise la définition du sourcing, il vise à identifier une bulle d'entreprises capables de répondre à un moment donné. Il ne s'agit pas d'une pré-sélection mais d'une pré-identification de candidats.

Il ajoute qu'il est possible de décider qu'une part du marché sera exécutée par l'entreprise titulaire et non par un sous-traitant.

Christophe LANCIEN indique que pour les marchés sur les ITE (Installation Thermique Extérieure)<sup>1</sup>, NMH pratique souvent cette démarche de limitation du recours à la sous-traitance afin d'éviter la sous qualité de mise en œuvre. Il est toutefois nécessaire de bien connaître la structure du marché car ça peut être risqué.

Stéphane SCIALOM précise que la sous-traitance devient parfois nécessaire pour tenir les délais en cas de décalage du chantier.

En matière d'innovation, Ludovic LEQUEUX précise qu'il faut décrire le besoin de manière fonctionnelle et non pas technique, pour laisser l'entreprise proposer des solutions innovantes. Concernant les start-up, se pose la question des références. Pour éliminer un candidat il faut regarder concomitamment les 3 critères: expérience, références et capacité. S'il n'y pas de références, ce n'est pas éliminatoire.

Christophe LANCIEN aborde la dérogation accordée jusqu'à 2018 aux organismes HLM concernant les marchés de conception-réalisation. Il souhaite savoir si un travail national a été engagé par l'USH.

Mireille EVENOT précise que pour le moment, elle n'a pas d'information à ce sujet. Au terme de l'expérimentation, une évaluation du dispositif sera réalisée et préconisera ou non la prolongation de la conception-réalisation pour les organismes Hlm. Le bilan intermédiaire de 2016 était plutôt positif.



### 3. Retours d'expériences d'un organisme Hlm

► *Didier PHILIPPE Sarthe Habitat (cf. diaporama)*

#### ✚ La pratique de l'allotissement dans les marchés de travaux

Didier Philippe intervient pour présenter les différents outils à disposition des organismes Hlm pour leur achat de travaux et des moyens associés afin de permettre l'innovation et soutenir l'économie locale.

Sarthe Habitat a toujours anticipé les nouvelles réglementations depuis la RT 2005 en réalisant des opérations pilotes afin d'observer et de comprendre les nouvelles exigences et de tirer les bilans pour améliorer leurs pratiques.

La première opération passive (Hermès) s'est ainsi effectuée en mission classique loi MOP et corps d'état séparés.

Didier Philippe souligne que pour la procédure concurrentielle avec négociation il est important que l'ensemble des acteurs (MOE et entreprises) ait la parole, chose à conduire par le maître d'ouvrage qui doit être le garant du dialogue et de l'équilibre entre la maîtrise d'œuvre et les entreprises. Le MOa doit particulièrement bien définir sa commande et ses besoins.

L'intérêt de la conception-réalisation est de répondre à des besoins particuliers définis par l'acheteur. L'opération de restructuration de Courboulay illustre la pertinence de cet

outil qui permettait selon Sarthe Habitat une meilleure réponse à un objectif de performance global.

Il signale qu'auparavant Sarthe habitat investissait 20 % de fonds propres dans les opérations, et que désormais un forfait de 13 000 € est alloué afin d'éviter le surenchérissement des prix.

Sarthe Habitat a internalisé le contrôle de l'étanchéité à l'air des bâtiments afin que ses équipes aient une meilleure compréhension des défauts à éviter en cours de chantier, notamment sur l'interface entre différents corps d'État.

Plusieurs conventions favorisant le partenariat local ont été mises en œuvre par l'organisme depuis plusieurs années : FFB 72 sur chantier pédagogique et support formation FEEBAT, BTS Bâtiment et métier de bouches du Lycée Funay au Mans.

Didier Philippe souligne l'importance pour un bailleur social de travailler en mode projet et de s'assurer de la reproductibilité des opérations en termes de qualité, de coût et de délai.



<sup>1</sup> Installation thermique extérieure

## 4. Retours d'expériences des collectivités locales

► Philippe EUZENAT CC d'Erdre et Gesvres

### La sensibilisation des entreprises à la commande publique

Philippe EUZENAT indique que le développement économique est une priorité de l'intercommunalité. Il précise que la collectivité a un rôle de facilitateur. Elle dispose d'un levier, celui de la commande publique.

La plupart des TPE estime que les marchés publics ne sont pas pour elles, d'autres disent qu'elles n'ont pas l'information ou qu'elles ne savent pas y répondre.

La collectivité a organisé deux réunions réunissant 10 entreprises afin d'expliquer comment fonctionnent les marchés publics. La CT a quant à elle indiqué quelles étaient ses attentes.

Les entreprises présentes ont désormais les outils pour y répondre.

Philippe EUZENAT précise que les réunions de sensibilisation sont utiles mais touchent très peu de monde. Les TPE ont besoin de plus, il leur faut de l'accompagnement.

Ainsi, un agent de la maison de l'emploi aide les entreprises à répondre aux marchés publics.

► Carmen PERREZ Sables d'Olonne Agglomération

### Un dispositif simplifié pour l'accès des petites entreprises à la commande publique

Carmen PEREZ présente le dispositif SESAM (Soutien aux Entreprises pour la Simplification de l'Accès aux Marchés) qui vise à faciliter l'accès des TPE PME à la commande publique.

Ce dispositif repose tout d'abord sur une communication renforcée auprès des entreprises locales, des chambres consulaires et des fédérations.

Afin de faciliter l'accès à la commande publique, les formalités ont été simplifiées, notamment au niveau des dossiers de consultation.

Ce dispositif promeut l'allotissement pour permettre à toutes les entreprises de se positionner. Une attention particulière est portée sur la concurrence déloyale et notamment les offres anormalement basses.

### Liste des participants

- Yves-Marie LECOINTRE, Silène
- Emmanuelle BAHOLET, Cap Atlantique
- Didier PHILIPPE, Sarthe Habitat
- Florence DENIGOT, Habitat 44
- Xavier GUILBAUD, Nantes Métropole Habitat
- Christophe LANCIEN, Nantes Métropole Habitat
- Emmanuelle GUILLON, Atlantique Habitations
- Antoine LE TILLY, Groupe Dominique Charles
- Philippe EUZENAT, CCEG
- Thierry LENFANT, SNAL
- Clément COLLET-FERRE, FFB 44
- Olivier VARIOT, CDC
- Stéphane SCIALOM, Atlantique Habitations
- Carmen PEREZ, Les Sables d'Olonne Agglomération
- Mireille EVENOT, USH Pays de la Loire
- Jérémy ROBIN, USH Pays de la Loire
- Céline BOUJOT, DREAL
- Vincent DEMOULIN, DREAL
- Lucie CARBONNIER, DREAL
- Annaïg LE MEUR, DREAL

