

GUIDE PRATIQUE

Année 2021

MARCHÉ PUBLIC

**DE FOURNITURES
POUR LES BÂTIMENTS
ET INFRASTRUCTURES PUBLICS**

Directrice de la publication

Isabelle BERNET-DENIN, Directrice générale de la CGI

Rédaction

Travail collectif des membres de la CGI,
coordonné par Jean-Marc PEYRICAL, Président de l'APASP

Coordination éditoriale

Jacques-Olivier BOUDIN, Président de la Commission juridique de la CGI
Pierre PERROY, Responsable des affaires juridiques et fiscales de la CGI

Mise en page

Atelier Christian Millet

Impression

Copyprint

Les éditions CGI
18, rue des Pyramides, 75001 Paris – Tél. : 01 44 55 35 00
www.cgi-cf.com

ISBN 978-2-9579761-2-6

© *Reproduction interdite – Tous droits réservés France et étranger*

ÉDITION 2021

PRÉFACE

À l'occasion de la publication des versions actualisées des guides coédités par la CGI et l'APASP, je tiens à saluer, une nouvelle fois, cette initiative de travail collaboratif entre fournisseurs et acheteurs publics.

La conduite d'un achat public responsable et efficace repose beaucoup sur la qualité du dialogue entre acheteurs et fournisseurs. Comme le souligne Jacques-Olivier Boudin, Président de la Commission juridique de la CGI et Jean-Marc Peyrical, Président de l'APASP « *ces mondes qui s'ignorent* » encore trop, doivent se rencontrer.

Ces guides sectoriels (fournitures de denrées alimentaires, pour les bâtiments et infrastructures publics et les pièces détachées de véhicules) contribuent à expliciter les métiers, contraintes et réalités des uns et des autres.

La commande publique représente pour les entreprises de toutes tailles, des débouchés importants et un gisement de croissance de leur activité. Pour les secteurs du commerce de gros concernés, il s'agit d'une part importante de leur chiffre d'affaires : 20 %, soit plus de 150 milliards d'euros.

Les dernières évolutions du droit des marchés détaillées dans ces guides ont été motivées par une volonté de les rendre plus simples et plus accessibles, notamment pour les PME et TPE. Ainsi tous les marchés publics qui répondent à un besoin dont la valeur estimée est inférieure à 40 000 € HT peuvent être attribués de façon simple et rapide.

La crise économique et sanitaire a également conduit à prendre des mesures exceptionnelles et temporaires pour actionner ce levier de soutien et de développement économique.

Les principes fondamentaux de la commande publique, de même que les exigences de transparence doivent aussi être respectés tandis que la responsabilité des acheteurs à la fois économique, territoriale, sociale et environnementale est renforcée.

Dans sa mission de contribution au règlement alternatif des différends, les 80 médiateurs du réseau de la médiation des entreprises interviennent régulièrement dans des litiges relatifs à l'exécution des marchés publics. Des solutions sont trouvées dans plus de 70 % des cas, dans des délais rapides permettant le maintien ou le rétablissement de la confiance entre les parties.

Nous encourageons également, de manière préventive, l'adoption et la diffusion de bonnes pratiques dans les relations commerciales entre partenaires privés ou entre acteurs publics et privés.

Les impacts durables de la crise sanitaire et économique nous engagent tous pour porter une dynamique de l'achat responsable, bénéfique à la collectivité dans son ensemble, en s'appuyant sur les initiatives et les comportements vertueux de chaque acteur économique, privé comme public.



Pierre Pelouzet
Médiateur des entreprises

A stylized, handwritten signature in black ink, consisting of several fluid, connected strokes.

ÉDITORIAL

Déjà la quatrième édition de ce guide qui, au fil du temps, depuis les six années de son existence, ne cesse de rencontrer un franc succès tant auprès des acheteurs publics que des opérateurs privés.

À une époque où, sous une apparence stabilisée, le droit de la commande publique est de plus en plus mouvant et évolutif, ses acteurs ont plus que jamais besoin de modèles pour les aider à sécuriser et à optimiser au mieux leurs choix et décisions.

Depuis la dernière édition du guide, en 2019, le code de la commande publique a enfin été publié et mis en application. De même, six CCAG, un nouveau et cinq remodelés, ont vu le jour et peuvent être utilisés par les acheteurs depuis le 1^{er} avril 2021.

Mais l'évolution du cadre réglementaire ne s'arrête pas là. Il ne faut pas, en effet, occulter la lame de fond provoquée par la crise économique-sanitaire que nous vivons depuis le premier trimestre 2020, qui a et aura de lourdes répercussions sur l'achat public comme dans bien d'autres domaines. En adoptant rapidement des mesures d'assouplissement via l'ordonnance 2020-319 du 25 mars 2020 tant s'agissant de la passation que de l'exécution des marchés publics et des concessions, le gouvernement a une fois de plus démontré que l'achat public était un des principaux leviers de soutien de l'économie.

La loi 2020-1525 du 7 décembre 2020 dite ASAP a pris le relais de cette ordonnance et a donné les moyens à l'exécutif d'agir rapidement afin d'utiliser un tel levier et de tirer les conséquences de situations imprévisibles.

Il était donc indispensable que les guides CGI-APASP tiennent compte de l'évolution de ce contexte et s'enrichissent au contact de ces nouveaux textes et autres modèles.

Si l'on doit retenir une des lignes de force de ces guides, c'est sans doute celle du développement incontournable du dialogue entre acheteurs publics et opérateurs économiques. Qu'il s'agisse de la préparation des contrats – sourcing –, de leur passation – procédures négociées – ou de leur exécution – clauses de rencontre ou de réexamen –, un tel renforcement transparaît dans toutes les étapes de la vie d'un marché public ou d'une concession, de leur création à leur disparition.

Il est encore temps que deux mondes qui s'ignorent trop souvent arrivent à davantage dialoguer et à tisser des relations constructives, bien évidemment dans le respect des grands principes de la commande publique et des procédures de publicité et de mise en concurrence.

Puissent les guides CGI-APASP apporter leur pierre à un tel édifice qui préfigure sans nul doute la commande publique de demain.

Jean-Marc Peyrical
Président de l'APASP



Jacques-Olivier Boudin
Président de la Commission
juridique de la CGI



PRÉFACE	3
ÉDITORIAL	5
LA FONCTION GROSSISTE ET LE MARCHÉ DE L'APPROVISIONNEMENT AU BÂTIMENT	7
PRÉSENTATION DU SECTEUR ET DES FONCTIONS DU GROSSISTE	9
LE MARCHÉ DE L'APPROVISIONNEMENT EN MATÉRIEL ÉLECTRIQUE ET DE GÉNIE CLIMATIQUE DANS LE SECTEUR DES FOURNITURES DU BÂTIMENT	13
LE NÉGOCE DE MATÉRIEL SANITAIRE ET CHAUFFAGE, UNE ORGANISATION DONT LE CLIENT EST AU CENTRE	16
LE SECTEUR DE LA QUINCAILLERIE	18
LE SECTEUR DES GROSSISTES EN PRODUITS DE DÉCORATION DU BÂTIMENT	20
LE DROIT DE LA COMMANDE PUBLIQUE	23
DE NOUVEAUX OUTILS AU SERVICE DES ACHETEURS	26
LE MAINTIEN DE NOMBREUSES PROCÉDURES EXISTANTES	28
DE RÉELS ASSOULISSEMENTS...	29
... MAIS DE NOUVELLES CONTRAINTES DANS UN OBJECTIF DE TRANSPARENCE	30
LES NOUVEAUX MARCHÉS DE PARTENARIAT	32
LA LOI D'ACCÉLÉRATION ET SIMPLIFICATION DE L'ACTION PUBLIQUE	32
LES NOUVEAUX MODÈLES DE CAHIER DES CLAUSES ADMINISTRATIVES GÉNÉRALES	33
RÈGLEMENT DE CONSULTATION	35
MODÈLE DE CCAP – FOURNITURES POUR LES BÂTIMENTS ET INFRASTRUCTURES PUBLICS	45
ANNEXES	61
ANNEXE 1 – PROPOSITION DE FORMULE SUR LE MATÉRIEL ÉLECTRIQUE	63
ANNEXE 2 – PROPOSITION DE FORMULE SUR LES MATIÈRES PREMIÈRES	64



LA FONCTION GROSSISTE
ET LE MARCHÉ
DE L'APPROVISIONNEMENT
AU BÂTIMENT

ÉDITION 2021

CHIFFRES « CLÉS »

Ces secteurs regroupent les entreprises dont l'activité est orientée vers l'approvisionnement au Bâtiment, ce qui représente plus de 3 000 entreprises, près de 10 000 points de vente, environ 30 milliards d'euros de chiffre d'affaires et 70 000 emplois.

PRÉSENTATION DU SECTEUR ET DES FONCTIONS DU GROSSISTE

LA FONCTION ÉCONOMIQUE DU GROSSISTE

La profession des grossistes d'approvisionnement au Bâtiment est au cœur de la filière. C'est le lien indispensable entre la production et une clientèle diversifiée dont les attentes sont multiples (artisans du bâtiment, majors du bâtiment, installateurs – électriciens, Industries), acheteurs publics (collectivités territoriales, établissements de santé, organismes HLM, etc.). Elle permet de rationaliser, sur un plan économique et environnemental, l'approvisionnement de cette grande diversité d'acteurs économiques. Elle consiste à assurer un approvisionnement régulier au moyen d'une logistique performante en termes de rapidité et de respect de l'environnement.

Taille du marché servi – secteur du Bâtiment

- 1,076 million d'actifs
 - un chiffre d'affaires de 142,9 milliards d'euros de travaux
 - 617 000 entreprises
- (Source : observatoire des métiers du BTP)

Approvisionnements des grossistes

Le grossiste d'approvisionnement au bâtiment joue un rôle important dans la filière professionnelle ; il achète, distribue, livre et finance tous les produits entrant dans la construction, la rénovation, l'amélioration de l'habitat, de logements collectifs ou individuels et autres bâtiments.

Ils assurent la mise à disposition d'une gamme très étendue de produits ; ce ne sont pas moins de 20 000 à 60 000 articles qui sont référencés dans les points de vente. Les produits stockés et disponibles sont nombreux en quantité et en profondeur de gammes.

Les grossistes sont promoteurs de marques de renom. À ce titre, ils sont des spécialistes produits et proposent des solutions techniques adaptées aux attentes d'une clientèle constituée de professionnels.

Le modèle économique du secteur repose sur une dynamique de proximité et de services, assurés par un personnel formé et qualifié, dont l'ancienneté est importante pour nombre d'entre eux.

Aussi, pour répondre à cette exigence de proximité entre les clients professionnels et les points de vente du négoce, l'implantation de ces derniers sur le territoire est dense.

LE COMMERCE DE GROS AU CŒUR DES FILIÈRES



Tournée de livraison moyenne : entre 15 et 20 clients

(source : "Le grossiste, acteur majeur de la logistique urbaine" Editions CGI - 2017)

⁽¹⁾ Logistique de retour : la gestion et l'optimisation, par le biais de pratiques et de processus, des flux provenant du client en direction de son fournisseur. Exemple : reprises des emballages consignés, reprise du verre perdu.

LE RÔLE DU GROSSISTE S'APPUIE SUR LA MAÎTRISE DES FONCTIONS STRATÉGIQUES

Une compétence logistique/efficacité environnementale

Le savoir-faire des grossistes consiste aussi dans leur capacité à assurer la fluidité et la continuité de l'approvisionnement.

Sur un plan opérationnel, leur savoir-faire logistique leur permet de garantir en permanence la disponibilité des produits demandés et de les livrer dans les quantités désirées sur les lieux de destination.



Excellence opérationnelle dans la gestion des tournées

Le modèle logistique des grossistes « livreurs » repose sur la tournée. Celui-ci permet de mutualiser l'approvisionnement de milliers de points de consommation, et donc de réduire l'empreinte carbone de cette opération de distribution.

Les grossistes ont un savoir-faire incontournable en la matière qui les a amenés à intégrer les contraintes de livraison en milieu urbain et celles tenant aux particularités des clients servis. À titre d'exemple, dans le cadre de la programmation des tournées en milieu urbain, ils doivent intégrer les contraintes horaires imposées par les clients, les interdictions de circuler, les zones de stationnement, la fréquence et horaires des livraisons et les quantités livrées, etc.

L'optimisation logistique est donc au cœur du modèle économique du grossiste et participe à la performance énergétique de ce circuit de commercialisation. À titre d'illustration, les logiciels d'optimisation des tournées calculent l'empreinte carbone de chaque prestation, et les camions neufs respectent depuis 2014 la norme Euro 6.

Les études de l'ADEME ont d'ailleurs montré qu'en termes d'émission de CO₂ un camion de 22 t, dont le chargement est optimisé en tournée quotidienne, est 10 fois moins polluant qu'une flotte de petites estafettes de livraisons directes, et de moindre pollution sonore.

Enfin la création d'ici fin 2020 de zones à faible émission (ZFE) dans un certain nombre de métropoles sur l'ensemble du territoire français va contraindre les grossistes – qui voudront livrer en centre-ville – à s'équiper en véhicules propres. À défaut, ils ne pourront plus entrer au cœur des villes. Ce sera par exemple le cas des véhicules Crit'Air 4 qui ne peuvent plus circuler dans Paris intra-muros depuis le 1^{er} juillet 2019.



LE MARCHÉ DE L'APPROVISIONNEMENT EN MATÉRIEL ÉLECTRIQUE ET DE GÉNIE CLIMATIQUE DANS LE SECTEUR DES FOURNITURES DU BÂTIMENT

Le secteur de la distribution de matériel électrique et de génie climatique compte près de 200 entreprises, représentant plus de 2000 points de vente, environ 20000 salariés et près de 8 milliards d'euros de chiffre d'affaires.

Le secteur de l'approvisionnement en matériel électrique et de génie climatique, un marché par familles de produits



Le métier de la distribution d'équipements et de solutions électriques et de génie climatique au cœur d'une filière innovante

Le distributeur de matériel électrique et de génie climatique est un acteur essentiel et central pour accompagner une clientèle professionnelle d'artisans, installateurs, électriciens, entreprises générales, utilisateurs publics, privés et industriels dans leurs projets d'installation ou d'intégration d'équipements électriques et de génie climatique. Il agit sur trois principaux marchés que sont le résidentiel individuel ou collectif, le tertiaire, mais aussi le secteur industriel pour ses activités de production et ses besoins de maintenance, tant pour la construction que la rénovation.

Au cœur des échanges entre les fabricants d'équipements d'une part et ses clients professionnels d'autre part, il joue un rôle unique en s'appuyant sur :

► **Le choix dans son offre de produits**

Le distributeur est en veille sur les évolutions technologiques et sur les innovations produits des fabricants. Il constitue une offre commerciale qui soit la plus adaptée aux attentes de ses clients.

► **L'excellence de sa logistique**

En tant que distributeur, le savoir-faire en matière de chaîne logistique est clé afin de garantir une disponibilité des produits immédiate ou dans des délais maîtrisés. Que ce soit à travers des plateformes logistiques, des entrepôts de taille intermédiaire ou que les flux soient gérés directement à partir de points de vente, l'expertise logistique est un des piliers fondateurs de la valeur ajoutée du distributeur.

► **La proximité avec ses clients**

Professionnels de l'installation, services techniques au sein d'administrations, constructeurs de machines ou industriels, et plus généralement tous types de clientèle, le distributeur se doit d'être à l'écoute et proche de ses clients. Cette proximité se matérialise tout d'abord à travers un réseau de points de vente physiques sur un périmètre géographique défini. Les agences sont l'endroit privilégié de contact entre installateur et distributeur. Ces lieux apportent proximité physique des stocks et compétences techniques combinant conseils et possibilité d'enlèvement immédiat de produits, mais apportent également une proximité téléphonique qui offre gain de temps tout en gardant cette connaissance et reconnaissance souhaitées par le client.

La proximité avec les clients, ce sont aussi les équipes commerciales itinérantes et sédentaires, les conseillers techniques du distributeur, qui la renforcent chaque jour. De plus, des sites e-commerce ou sites d'achat en ligne viennent compléter le dispositif et renforcent encore le lien entre client et distributeur puisqu'il offre une disponibilité permanente où il est possible de se renseigner et passer commande à toute heure. Par ailleurs, la connaissance accrue des clients permet la mise en place de campagnes marketing ciblées très pertinentes répondant à leurs attentes actuelles et nouvelles.

► **L'expertise partagée au service de ses clients**

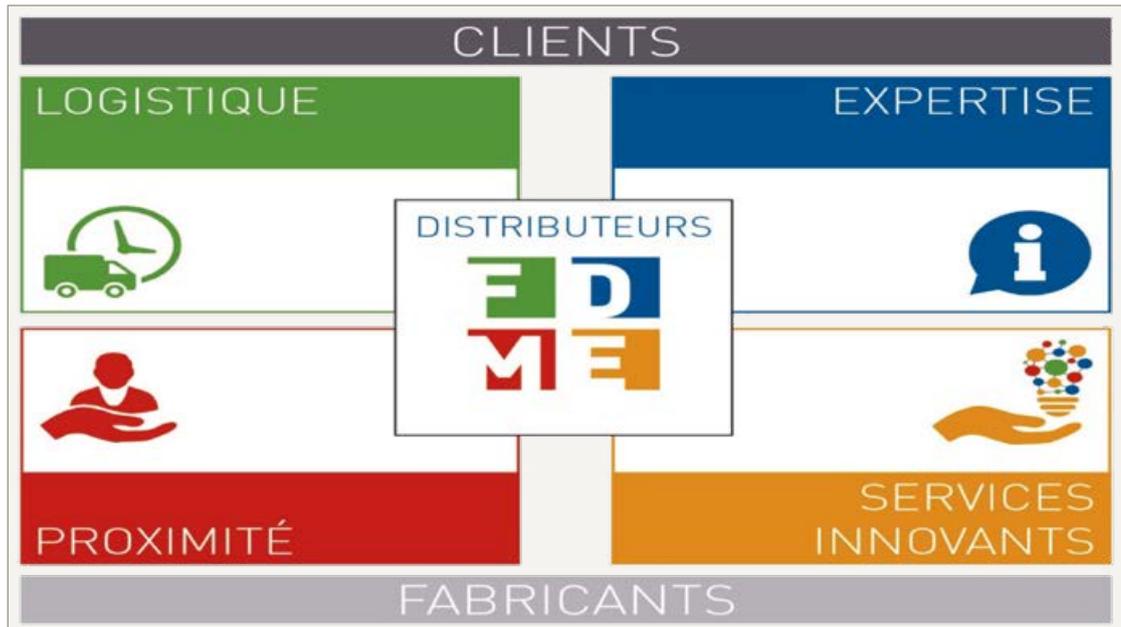
Le rôle du distributeur est de partager son expertise sur des marchés qui deviennent de plus en plus pointus et spécialisés, d'apporter un conseil technique et réglementaire (informations, recommandations sur les produits, les technologies et les systèmes) mais aussi de proposer et organiser des formations adaptées aux différents profils de ses clients. L'enjeu est de sans cesse développer les compétences des clients, les accompagner dans les évolutions de l'offre et des technologies pour les aider à découvrir de nouveaux relais de croissance et de développement d'affaires.

► **Les services innovants et sur-mesure**

Le distributeur peut développer une offre de services sur-mesure afin d'accompagner les clients, avec par exemple des prestations de gestion de projet, de constitution de lots, de gestion et d'ordonnancement sur site. Stimulé par les innovations techniques et technologiques, le secteur est en constante évolution. Depuis quelques années par exemple, l'offre de matériel électrique et de génie climatique s'est ouverte technologiquement vers une offre périphérique dans le monde du génie climatique qui s'adresse non plus aux seuls électriciens mais aussi aux plombiers-chauffagistes.

À ces innovations s'ajoute la transformation digitale, appuyée par le format FAB-DIS et le modèle ETIM, qui vient bien entendu enrichir l'offre, avec l'émergence des objets connectés, et constitue un aspect incontournable de la pratique du métier. Le distributeur a le devoir d'identifier et de saisir les opportunités de la transformation digitale pour valoriser son savoir-faire et renforcer ses liens avec ses partenaires comme avec ses clients, dont les attentes et exigences sont en constante évolution.

Enfin, le développement durable est un engagement qui est ancré dans la pratique quotidienne du métier. En premier lieu, dans le cadre de la filière de collecte de DEEE, les distributeurs de matériel électrique et de génie climatique ont été précurseurs dans la mise en place des actions de recyclage des équipements usagés, en partenariat avec des organismes de collecte tels que ECOSYSTEM. Par ailleurs, le distributeur identifie, sélectionne et assure la promotion d'équipements co-performants, et demain issus de l'économie circulaire, permettant une plus grande maîtrise de la consommation énergétique. Ainsi, la filière contribue directement à développer les solutions d'efficacité énergétique dans l'ensemble des marchés du résidentiel, du tertiaire et de l'industrie.



Fédération des distributeurs de matériel électrique

11-17, rue de L'Amiral-Hamelin, 75116 Paris

Tél : 01 72 38 92 55 – secretariat@fdme.net – <http://www.fdme.net>

LE NÉGOCE DE MATÉRIEL SANITAIRE ET CHAUFFAGE, UNE ORGANISATION DONT LE CLIENT EST AU CENTRE



Les entreprises de ce secteur sont de véritables spécialistes du chauffage, du sanitaire, de la climatisation, de la robinetterie, et plus récemment, des énergies renouvelables, etc. Cette offre est complétée par des produits de plomberie et outillage.

Les clients

Les clients sont principalement des entreprises du bâtiment, constituées de plombiers, chauffagistes, exploitants, climaticiens, électriciens... de taille nationale, régionale ou artisanale, y compris les administrations et collectivités.

Les points forts

Les points forts du négoce de matériel sanitaire et chauffage résident dans la qualité et la pluralité de son plan de vente, ainsi que dans la compétence technique de ses équipes reconnue par les clients.

Tout cela, dans une forte capacité d'investissement pour moderniser ses outils de travail (salles d'expositions, libres services, logistique et le digital) et dans une ambiance de travail où le sérieux et la rigueur n'excluent pas la réactivité et la convivialité.

Proximité

- Un maillage unique réparti sur l'ensemble du territoire.
- Un point de vente proche de chaque chantier.
- Des salles d'exposition de salles de bains au cœur de grandes zones urbaines.
- Réalisation d'une analyse pour proposer une ou plusieurs solutions appropriées afin d'optimiser les réponses au besoin des clients.

Disponibilité

- Disponibilité des produits grâce à un stockage centralisé proche des points de ventes permettant leur approvisionnement.
- Stocks immédiats en point de vente, le lendemain ou sur commande.
- Information de l'installateur en matière de disponibilité et de délai de livraison du matériel, organisation pour gérer la commande du client et de son suivi qualitatif, mise en œuvre des moyens nécessaires à la bonne gestion de la livraison des matériels,...

Collaborateurs qualifiés et compétents

Des actions de formation des collaborateurs dans tous les domaines, programme de développement des compétences.

Outils connectés

Avec les outils connectés, l'agence est toujours en contact avec l'installateur et l'accompagne pour faciliter son parcours d'achat. L'espace client du site internet : création de devis détaillé et compréhensible, tarifs, historique de documents...

Gammes de produits

- Sanitaire : céramique, robinetterie, éléments de salles de bains
- Chauffage, climatisation : fonctionnant aux énergies traditionnelles et aux EnR
- Plomberie, canalisations
- Outillage, équipements de protection individuelle, fixations
- Fournitures industrielles
- Pièces de rechange
- Électricité, domotique
- Carrelage

Les chiffres du marché

Il est à noter que le secteur est assez concentré puisque les six premières entités réalisent plus de 50 % de l'activité de la branche, celle-ci étant de 7 milliards d'euros HT (2020). La profession emploie près de 20 000 salariés. Le secteur du négoce de matériel de sanitaire et chauffage, composé à la fois de groupes nationaux et multirégionaux, de groupements d'indépendants et d'indépendants isolés, dispose au total de 2 200 points de vente.



Fédération française des négociants en appareils sanitaires, chauffage/climatisation et canalisations

11-17, rue de L'Amiral-Hamelin, 75116 Paris

Tél. 01 40 82 91 44 – fnas@wanadoo.fr – <http://www.fnas.fr>

LE SECTEUR DE LA QUINCAILLERIE



La profession est composée à la fois de grands groupes intégrés et de nombreuses PME le plus souvent organisées en groupements d'achats leur permettant d'être compétitives dans leurs offres de produits et leurs services.

La distribution

La distribution de fournitures industrielles, d'outillage et d'articles et produits de quincaillerie est dominée par les négociants : l'activité du secteur est principalement référencée sous le code APE 4674 A « Commerce de gros de quincaillerie ».

L'éventail des produits

L'intérêt de l'activité est de pouvoir fournir un large éventail de produits :

- Outillage
- EPI (Équipement-Protection-Individuel)
- Quincaillerie de bâtiment et d'ameublement
- Visserie, boulonnerie
- Produits et fournitures divers de quincaillerie (colles, mastics, produits/équipements pour le soudage, la plomberie, le sanitaire...).
- Tréfilerie, tubes, fers-métaux, aciers...



Les principaux marchés

Les principaux marchés clients des distributeurs d'outillage, de fournitures industrielles et d'articles/produits de quincaillerie sont les professionnels du BTP (principalement les entreprises du second œuvre du bâtiment) et de l'industrie, mais également les MARCHÉS PUBLICS qui représentent une clientèle à part entière en constant développement, notamment depuis l'intégration dans le Code des Marchés Publics de diverses mesures destinées à faire des PME des acteurs majeurs de la commande publique. Le chiffre d'affaires cumulé de la profession est estimé à 12 milliards d'euros.

Les points de vente

Le point de vente (plus de 3 500 sur tout le territoire) et le comptoir, signes distinctifs de la profession, constituent les piliers de l'expertise technique et du service :



La moitié des salariés de la Branche occupe un poste relevant de la fonction commerciale et le conseil spécialisé auprès de nos clients constitue notre valeur ajoutée.

La vente au comptoir, l'existence de stocks locaux, la parfaite connaissance des produits et de leur contexte réglementaire, la compréhension des besoins spécifiques de chaque client et l'optimisation des solutions proposées sont en effet intrinsèques à nos métiers.

La réponse aux exigences de la RSE

La réponse aux exigences de la RSE constitue une préoccupation importante : le respect de critères environnementaux et sociaux par les entreprises, en tant que démarche globale, touche à tous les aspects du fonctionnement de l'organisation.

Ainsi, l'important maillage territorial permet-il de réduire les délais d'approvisionnement, les coûts de transport et de contribuer à limiter l'empreinte carbone.

Les entreprises du secteur s'inscrivent dans une démarche d'amélioration continue de leurs performances environnementales en y associant collaborateurs, fournisseurs et clients.



FFQ

Fédération française de la quincaillerie, des fournitures pour l'industrie, le bâtiment et l'habitat

secretariat@ffq-france.org

www.federation-quincaillerie.fr

LE SECTEUR DES GROSSISTES EN PRODUITS DE DÉCORATION DU BÂTIMENT



450 sociétés, 2,8 milliards d'euros de chiffre d'affaires, et 1 620 points de vente répartis sur l'ensemble du territoire national.

Les grossistes en produits de décoration distribuent, principalement ou de manière importante et représentative, des peintures, des revêtements de sols, des revêtements muraux, pour l'intérieur et l'extérieur des bâtiments ainsi que les produits connexes nécessaires à leur mise en œuvre : colles, enduits de ragréage, matériel d'application, produits d'entretien, outillage...

Les grossistes en produits de décoration assurent la commercialisation de leurs produits auprès de 4 grands segments de clientèle :

- les entreprises d'application, qui comprennent aussi bien les artisans que les entreprises non artisanales de taille plus importante ;
- les particuliers ;
- les industries, les activités sociales, médicales, hôpitaux, maisons de retraite et autres et collectivités locales telles que mairies, organismes d'HLM et autres administrations disposant de services d'entretien intégrés ;
- les revendeurs, qui regroupent principalement des grandes surfaces de bricolage, d'importance moyenne et de rayonnement local, des grandes et moyennes surfaces à rayons multiples (grandes surfaces alimentaires), des petits grossistes locaux et des magasins traditionnels du type droguerie.

Le grossiste en produits de décoration est un distributeur, qui achète en gros en vue de distribuer au plan local auprès de clientèles diffuses.

En vue d'assurer ce rôle économique essentiel, le grossiste assure les 3 fonctions suivantes :

Une fonction de stockiste

Par sa capacité de stockage importante, le grossiste en produits de décoration constitue un régulateur de l'activité des fabricants en absorbant le flux de production des industriels et les fluctuations de la demande, quelles que soient les quantités demandées et quels que soient les besoins des utilisateurs locaux.

Une fonction de transporteur

Son aptitude à livrer les produits qu'il distribue et surtout la rapidité avec laquelle il doit généralement approvisionner ses clients, revêtent une dimension majeure et constituent un service déterminant auquel les clients du grossiste sont très attachés.

Une fonction de spécialiste au professionnalisme affirmé

Au moyen d'une force de vente intégrée, le grossiste conduit une démarche commerciale structurée au plus près de la clientèle pour répondre efficacement à la demande et assurer un suivi personnalisé.

Il propose entre autres, des salles d'exposition permettant de faciliter le choix des clients notamment avec les conseils de décorateurs d'intérieur présents dans de nombreux points

de vente, des systèmes de mise à la teinte de plus en plus sophistiqués offrant le choix parmi de nombreuses teintes pour les peintures intérieures et extérieures ; des actions commerciales spécifiques (promotions, remises, cadeaux, cartes de fidélité,...) ; la mise en place de formations techniques portant sur la mise en œuvre de nouveaux produits, sur la connaissance de la couleur, la mise à disposition de l'information sur les produits par le biais des sites internet, des applications pour smartphones et des journées portes ouvertes où les fournisseurs présentent et expliquent les caractéristiques de leurs produits ainsi que les conditions de leur mise en œuvre ; l'aide à la mise en route et le suivi de chantiers...

Les innovations et les nouveaux produits aujourd'hui mis sur le marché nécessitent les compétences de technico-commerciaux qualifiés et experts dans le domaine de la décoration, afin d'apporter un service de conseil technique pertinent et l'assistance sur le terrain pour la mise en œuvre des produits.

Soucieux de l'homme et de son environnement, les grossistes en produits de décoration sont engagés dans des démarches éco-responsables et proposent des produits de qualité répondant aux normes en vigueur.

GROUPE DE PRODUITS	FAMILLE DE PRODUITS	PRODUITS
PEINTURES	Peintures intérieures bâtiment Peintures grand public	Phase aqueuse, phase solvant Produits mixtes : alkyde Peintures et laques tendues (satinées, mates, brillantes et semi-brillantes) Sous-couches d'impression Peintures décoratives et revêtements décoratifs intérieurs (paillettes, à effets spéciaux – aspect brossé, patiné, nuancé, texture, essuyé, etc., métallisées, à base de chaux) Peintures écologiques : Ecolabel Européen NF Environnement
	Peintures et revêtements extérieurs de façade	Films minces (acryliques, polyuréthane, pliolute, hydropliolute, organique de type siloxanes, silicates) Revêtements plastiques épais (RPE), revêtements d'imperméabilité (RSE). Système d'isolation par l'extérieur (ITE)... Lasures béton
	Peintures pour support bois et produits de traitement du bois (protection et décoration)	Lasures, peintures microporeuses, vitrificateurs, saturateurs. Produits de traitement : insecticides, fongicides, etc. Vernis
	Peintures spéciales et produits divers	Peintures marines, peintures carrosserie, peintures anticorrosion (primaire, intermédiaires et finitions), peintures isolantes intérieures, peintures hydrofuges, etc.
PAPIERS PEINTS	Papiers peints traditionnels	Légers, courants, épais, lourds Gaufrés simples ou duplex Papiers peints ingrains, à peindre Papiers peints sur support intissé
	Papiers peints vinyles	Papiers peints vinyles compacts plats, légers, vinyles expansés relief (VER), lourds Encres gonflantes Vinyles compacts et expansés sur supports intissés expansés intissés à peindre

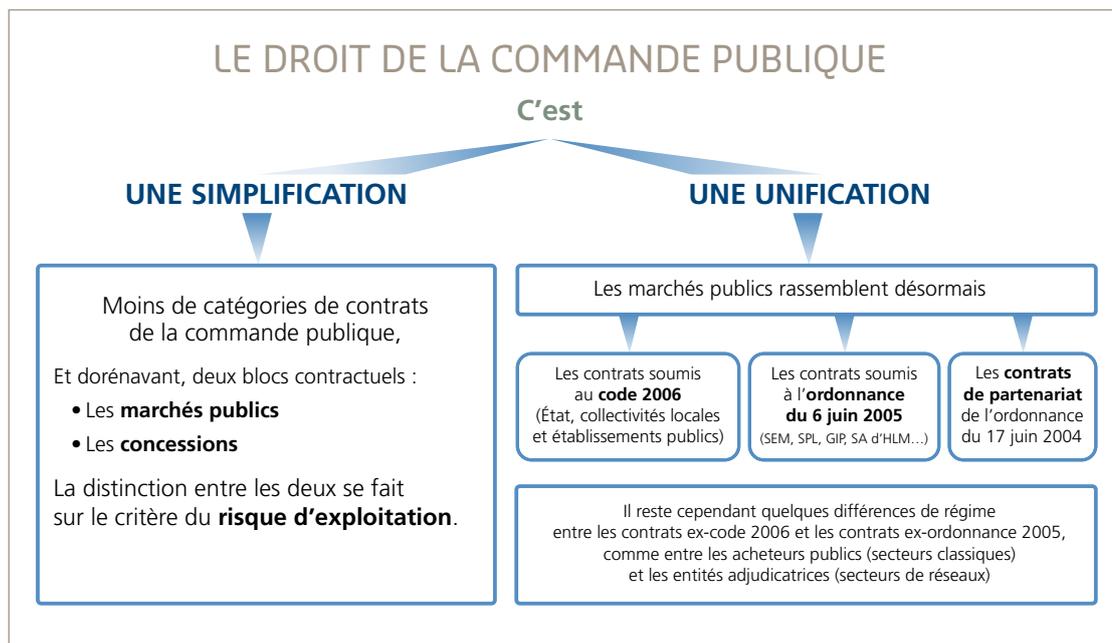
GROUPE DE PRODUITS	FAMILLE DE PRODUITS	PRODUITS
REVÊTEMENTS MURAUX	Revêtements muraux textiles	Fils à fils, fils collés à envers papier ou non tissé (intissé). Tissus sur papier Aiguilleté sur papier Floqué (imitation velours) envers papier ou non tissé Collé tendu
	Revêtements muraux plastiques	Vinyle sur support tissé, non-tissé, papier, polyester ou minéral. PVC expansé à envers non-tissé, mousses de PVC. PVC enduit sur envers papiers ou textile. Etc.
	Autres revêtements muraux	Toiles de verre à peindre Reliefs à peindre sur support intissé
REVÊTEMENTS DE SOLS	Revêtements textiles	Dalles textiles (dalles plombantes, dalles amovibles) Moquettes en lés Aspects bouclé, velours, structuré, tissé plat. Aiguilletés
	Revêtements plastiques	Revêtements plastiques homogènes Revêtements plastiques hétérogènes Revêtements plastiques multicouches Lames vinyliques à coller ou clipser. Revêtement PVC décoratifs Dalles PVC semi-flexibles, dalles flexibles
	Parquets bois, sols stratifiés	Parquets massifs à coller, parquets contrecollés. parquets flottants bots, sols stratifiés DPL....
	Autres revêtements de sols	Linoléum Jonc de mer et autres revêtements de sols végétaux (sisal, coco)
PRODUITS CONNEXES	Outillage et matériel	Brosserie, rouleaux, couteaux, échafaudages, échelles, pistolets, machines à projeter, décolleuses, etc.
	Enduits (Enduits intérieurs de peinture. produits de préparation des sols)	Enduits de rebouchage, ratisage, dégraissage. Enduits de préparation et de ragréage Enduits décoratifs intérieurs (finition), enduits à effets décoratifs variés (stuc marbré, stuc brossé) Systèmes de préparation des sols
	Colles	Colles pour murs et sols
	Accessoires de décoration	Rosaces, moulures, corniches, baguettes, etc.
	Droguerie/Entretien Verre/Miroiterie Produits divers Prestations diverses	Produits d'entretien. Verre à vitre, produits verriers. Bâches, vêtements de travail. Location de matériel, etc.



Fédération nationale de la décoration

Distributeurs grossistes en revêtements de sols-murs-peintures et produits d'entretien
42, avenue Marceau, 75008 Paris
Tél. 01 47 23 64 48 – <http://www.federation-decoration.fr>





Le 28 mars 2014, trois directives ont été publiées au sein du Journal officiel de l'Union européenne : une directive concessions (2014-23), une directive marchés publics-secteurs classiques (2014-24) et une directive marchés publics-secteurs de réseaux (2014-25).

Sans profondément remanier les principes et règles applicables aux marchés publics et aux concessions, elles ont entraîné toutefois des évolutions et modifications ayant un impact sur les acteurs tant publics que privés de l'achat public.

La transposition législative des directives marchés publics a été effectuée via l'ordonnance 2015-899 du 23 juillet 2015 relative aux marchés publics, ratifiée par la loi 2016-1691 du 9 décembre 2016 relative à la transparence, à la lutte contre la corruption et à la modernisation de la vie économique (dite loi SAPIN II).

Pour la première fois, les règles applicables à ces derniers ont donc valeur législative, ce qui sécurise les marchés des collectivités locales. Celles-ci sont en effet soumises au principe constitutionnel de libre administration, et ce principe ne pouvant être limité que par la loi, la question de l'application à leurs marchés d'un code qui ne revêtait jusqu'alors qu'une valeur réglementaire pouvait être soulevée.

En application de cette ordonnance du 23 juillet 2015, un décret 2016-360 du 25 mars 2016 lui aussi relatif aux marchés publics a été adopté.

Il a été quelque peu modifié et complété par un décret 2017-516 du 10 avril 2017 portant diverses dispositions en matière de commande publique, qui est venu en application de la loi SAPIN II du 9 décembre 2016 précitée.

Comme l'ordonnance, il s'applique aux marchés publics pour lesquels une consultation a été engagée ou un AAPC envoyé à publication à compter du 1^{er} avril 2016.

Ce texte s'applique aux acheteurs publics et entités adjudicatrices relevant de l'ex-code des marchés publics de 2006 mais aussi de l'ordonnance du 6 juin 2005 (entreprises publiques locales, SA de logement social, Groupements d'intérêt public, associations subventionnées...). Il reste cependant quelques différences de régime entre les deux, s'agissant par exemple du seuil intermédiaire de publicité de 90 000 € qui ne s'applique pas

aux structures ex-ordonnance de 2005, alors qu'il continue de l'imposer à celles relevant de l'ex-code des marchés publics.

Il existe également quelques différences de traitement, plus nombreuses entre acheteurs publics et entités adjudicatrices (ces dernières intervenant dans le secteur des réseaux, essentiellement dans les domaines de l'eau, de l'énergie et des transports); les entités se voyant octroyer davantage de souplesses que les pouvoirs, par exemple dans les procédures négociées ou s'agissant de la motivation du non-allotissement.

Ces textes ont été rassemblés au sein du Code de la commande publique applicable depuis le 1^{er} avril 2019.

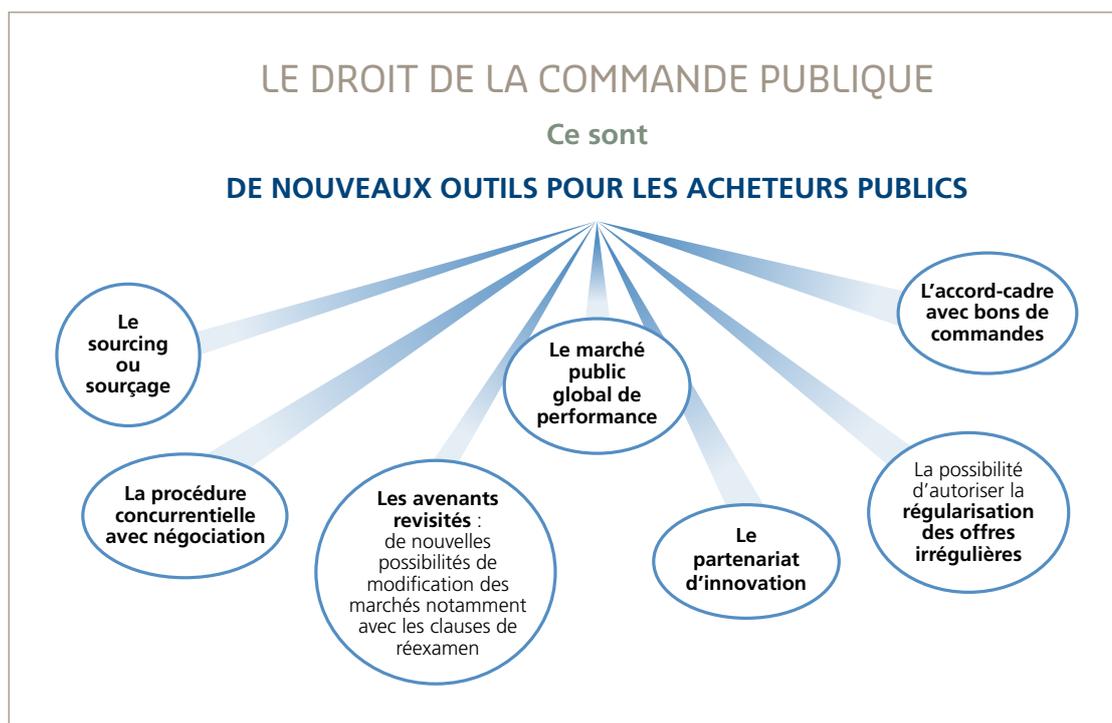
Outre l'ordonnance de 2015 et le décret de 2016, il comprend également la loi sur la maîtrise d'ouvrage publique de 1985, la loi sur la sous-traitance de 1975 et diverses autres dispositions législatives (délais de paiement, économie sociale et solidaire, arbitrage...). Il a été établi à droit constant et n'a pas modifié le droit existant; seules certaines dispositions ont été réécrites dans un souci de clarification. Ont par ailleurs été codifiées quelques jurisprudences jugées suffisamment stabilisées, comme celle relative à l'offre anormalement basse.

Le code contient trois parties : une première relative aux principes fondamentaux de la commande publique, aux définitions et au champ d'application des contrats, une deuxième relative aux marchés publics et une troisième portant sur les concessions. En annexe figure une table de concordance, afin de faire le lien entre les anciennes et les nouvelles numérotations des articles.

Le Code de la commande publique devient donc le principal outil relatif aux marchés publics et aux concessions au service des acheteurs publics et des opérateurs économiques.

Dans un souci de synthèse et de clarté, les principales modifications opérées par ces textes sont évoquées ci-après dans le cadre d'une présentation qui met en avant leurs points les plus saillants.

DE NOUVEAUX OUTILS AU SERVICE DES ACHETEURS



La boîte à outils des acheteurs publics (terme générique dans le Code de la commande publique) s'est donc enrichie avec ces nouveaux textes.

Sont notamment concernés :

- ▶ **La procédure négociée après mise en concurrence et le dialogue compétitif** deviennent des procédures de même rang que l'appel d'offres au-delà des seuils formalisés.

À la différence de cette dernière procédure, les marchés négociés après concurrence et le dialogue compétitif sont cependant soumis à des critères. Au nombre de 6 (des circonstances particulières liées au marché à la difficulté de définir les spécifications techniques en passant par l'adaptation nécessaire de solutions immédiatement disponibles), ils sont plus particulièrement adaptés aux achats inhabituels ou d'une spécificité et d'une technicité qui les rendent particulièrement complexes.

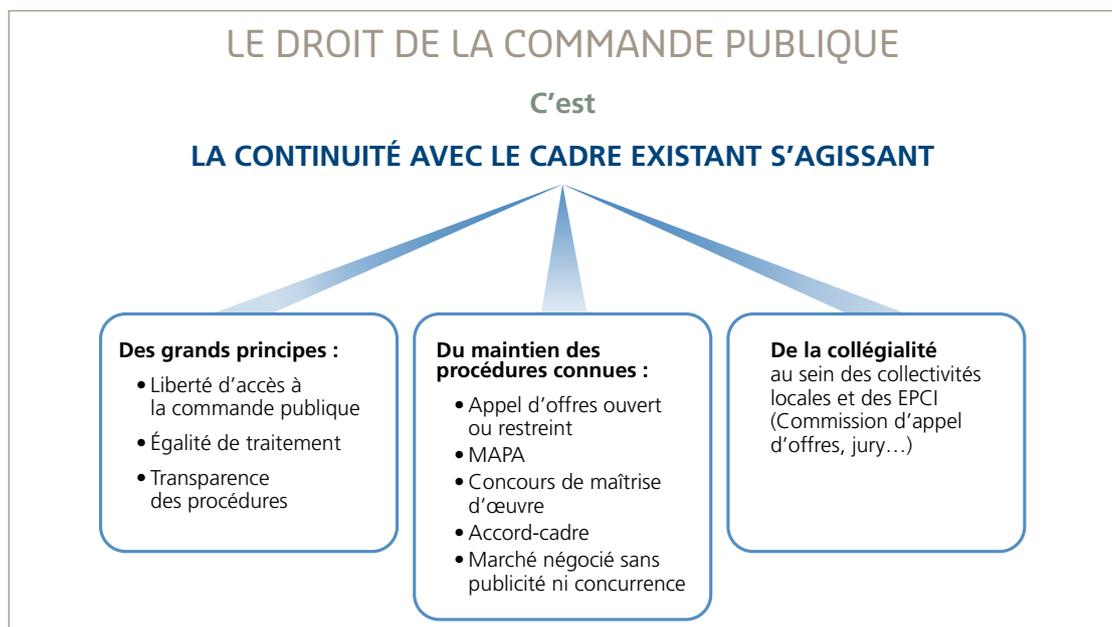
Pour rappel – cela vaut également pour les MAPA – il est de jurisprudence constante que les discussions et négociations ne sauraient conduire à remettre une nouvelle offre, très différente de la première notamment en termes de prix et de conditions d'exécution de la prestation.

En revanche, une bonne négociation permet de mieux faire comprendre les offres dans des domaines d'achat particulièrement techniques, tout en évitant des erreurs préjudiciables tant aux opérateurs qu'aux acheteurs.

Le Code de la commande publique précise le déroulement de chacune de ces procédures, en fixant un délai minimal de 30 jours pour réceptionner les candidatures, et en permettant un déroulement en phases successives de manière à réduire le nombre d'offres à négocier (procédure négociée) ou de solutions à discuter (dialogue compétitif).

- ▶ **Le partenariat d'innovation** a pour objet de confier à un seul et même prestataire toute la chaîne de conception et de mise en œuvre de prestations innovantes correspondant à des produits, travaux ou services non disponibles sur le marché. Au-delà des seuils des procédures formalisées, la procédure applicable à ce partenariat n'est pas l'appel d'offres mais la procédure négociée après mise en concurrence.
- ▶ **Les marchés publics globaux de performance** : ces remplaçants des CREM (Conception-Réalisation-Exploitation-Maintenance) actuels sont soumis aux mêmes règles de procédure que les marchés de conception-réalisation, avec notamment la participation d'un jury pour les ouvrages neufs. Contrairement à ces derniers, ces marchés globaux ne sont pas soumis aux critères du niveau d'amélioration de l'efficacité énergétique ou du motif d'ordre technique. Il suffira pour les légitimer qu'ils reposent sur des engagements de performances, et pas nécessairement liées aux économies d'énergie, effectivement mesurables.
- ▶ **Les accords-cadres sans marchés subséquents** : dès lors qu'ils fixent toutes les conditions d'exécution des prestations, ils peuvent être suivis de bons de commande non remis en concurrence.

LE MAINTIEN DE NOMBREUSES PROCÉDURES EXISTANTES



Le code de la commande publique marque une réelle continuité avec des procédures déjà présentes dans la réglementation existante. Sont notamment concernées les procédures suivantes :

- ▶ **L'appel d'offres restreint ou ouvert** : les opérateurs ont des délais de réponse plus courts, à savoir 35 jours pour l'appel d'offres ouvert et 30 jours (candidatures) plus 30 jours (offres) pour l'appel d'offres restreint, ces délais pouvant être encore réduits dans certains cas (transmission électronique par exemple).
- ▶ **Le marché à procédure adaptée** : s'impose dès le seuil de 40 000 € HT. Le Code précise que même si les négociations ont été expressément prévues, l'acheteur pourra ne pas les mettre en œuvre si cette possibilité figure dans les documents de consultation.
- ▶ **La procédure négociée sans publicité ni mise en concurrence**. On retrouve la plupart des cas existant au sein de l'article 35-2 de l'ex-code de 2006, à l'exception des marchés complémentaires de services et travaux, qui sont désormais inclus au sein des dispositions sur les modifications des marchés en cours d'exécution.
- ▶ **Les marchés de maîtrise d'œuvre** : le concours reste obligatoire sauf exception au-delà des seuils formalisés.
- ▶ **Les marchés de conception réalisation** : sont toujours soumis – contrairement aux marchés globaux de performances – à des critères stricts pour les acheteurs relevant de la loi MOP de 1985.
- ▶ **Le système d'acquisition dynamique** (processus de passation entièrement électronique pour des achats d'usage courant) et les enchères électroniques, sans changement notable par rapport à l'existant.

DE RÉELS ASSOUPPLISSEMENTS...

- ▶ **Le sourcing** – et ainsi la possibilité d'échanges sous diverses formes entre acheteurs et opérateurs en amont de la passation des marchés – est officiellement reconnu.
- ▶ **La mise en place du Document unique de marché européen (DUME)**, document que les acheteurs ne peuvent plus refuser depuis le 1^{er} avril 2018 ; sachant que les opérateurs peuvent continuer s'ils le souhaitent à fournir des DC1 et DC2 même après cette date) remplace les DC1, DC2,... et autres documents à fournir par les opérateurs à l'appui de leur candidature. Le décret du 10 avril 2017 précité remplace l'obligation de fournir un extrait de casier judiciaire par celle de transmettre une déclaration sur l'honneur dans le DUME depuis le 1^{er} octobre 2018.
- ▶ Certains marchés de service peuvent être passés selon une procédure adaptée quel que soit leur montant. Il en est ainsi des services sociaux mais aussi de certains services juridiques, et plus particulièrement les services juridiques de représentation en justice ainsi que les services de consultation juridique en liaison avec ces derniers.
- ▶ Si, depuis le 1^{er} octobre 2018 (1^{er} avril 2017 pour les centrales d'achat), tous les échanges et communications entre acheteurs et opérateurs doivent obligatoirement passer par la voie électronique, cet impératif souffre de plusieurs exceptions. Peuvent ainsi ne pas être concernées des prestations du type maquettes, modèles réduits ou échantillons ou encore en cas de nécessité de disposer d'équipements de bureau spécialisés dont les acheteurs ne disposent pas communément. Pour rappel, la facturation électronique a, elle, été mise en place le 1^{er} janvier 2017 pour les grandes entreprises, le 1^{er} janvier 2019 pour les PME, tandis que cela s'applique depuis le 1^{er} janvier 2020 pour les TPE*.
- ▶ Depuis le 1^{er} octobre 2018, il ne peut plus être refusé aux candidats ayant transmis les documents nécessaires pour leur dossier de candidature de ne pas produire à nouveau ces documents dans le cadre d'une autre procédure. Ce principe du « dites-le nous une fois » a été précisé dans un arrêté du 29 mars 2017. Cela signifie que le DUME, s'il est utilisé par les opérateurs, peut être envoyé aux acheteurs pour plusieurs procédures, cette souplesse devant encore être accrue avec le mécanisme du marché public simplifié (MPS) qui permet aux opérateurs de fournir de tels documents aux acheteurs via leur numéro de SIRET.
- ▶ Les acheteurs peuvent autoriser les soumissionnaires à régulariser leurs offres irrégulières, du fait par exemple de leur caractère incomplet ou de la présence d'erreurs de forme. Le champ des régularisations possibles n'est pas très cadré par le texte, qui se contente d'indiquer que la régularisation ne peut avoir pour effet de modifier les caractéristiques substantielles des offres et ni d'affecter leurs caractéristiques économiques.
- ▶ Les possibilités de souscrire des marchés sans publicité ni concurrence ont été étendues, s'agissant du mécanisme du in-house (contrat souscrit avec un opérateur sur lequel l'acheteur public exerce un fort contrôle et qui travaille essentiellement pour lui) et de la coopération public-public (marchés souscrits entre acheteurs publics dans un but de mise en commun de services publics).

(*) Ordonnance 2014-697 du 26 juin 2014.

... MAIS DE NOUVELLES CONTRAINTES DANS UN OBJECTIF DE TRANSPARENCE

À côté de ces assouplissements, auxquels il faut ajouter les réductions de délai sus-évoquées, de nouvelles obligations pèsent sur les acheteurs :

- ▶ Le sourcing étant reconnu, il est de la responsabilité des acheteurs de veiller à ce qu'un opérateur économique ne dispose pas d'informations susceptibles de venir fausser la concurrence.
- ▶ Les obligations d'information des candidats évincés (avec envoi des éléments relatifs aux caractéristiques et avantages de l'offre retenue dans les 15 jours d'une demande à ce sujet) s'appliquent quel que soit le montant du marché et donc dès le seuil de 40 000 €.

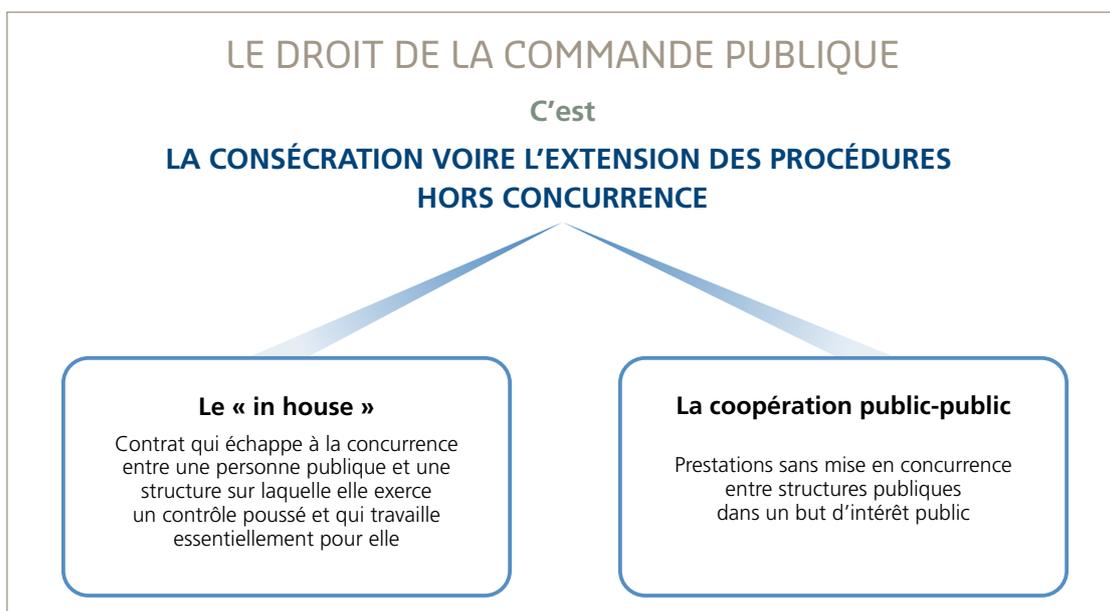
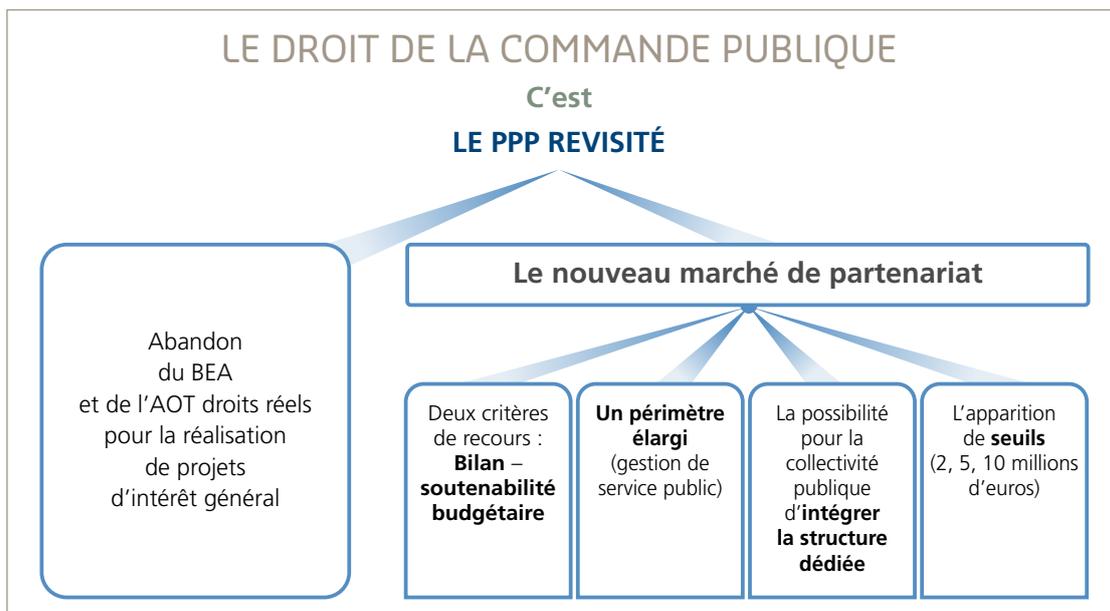
Pour rappel, les obligations d'informations des entreprises évincées sont les suivantes :

- En MAPA : l'acheteur doit seulement justifier sa décision aux candidats, ces derniers peuvent cependant demander les motifs de leur rejet (l'acheteur doit répondre dans un délai de 15 jours suivant la demande);
- En procédure formalisée (au-delà des seuils européens) : l'acheteur doit notifier son choix et détailler les motifs de sa décision. Et à la demande du candidat, il doit lui communiquer les caractéristiques et les avantages de l'offre retenue dans un délai de 15 jours.

Attention : ne peuvent pas être communiquées les informations relatives au secret des affaires et susceptibles de porter atteinte à la concurrence. N'ont ainsi pas à être communiqués les documents suivants (CE, 30 mai 2016, CH de Perpignan) :

- Le rapport d'analyse des offres, sauf les parties comprenant les explications du choix de l'acheteur, uniquement concernant l'offre du demandeur et celle de l'attributaire;
 - Les éléments chiffrés comme le CA de l'entreprise attributaire;
 - Le bordereau des prix unitaires, la décomposition du prix global et forfaitaire, le détail quantitatif estimatif ainsi que le mémoire technique de l'attributaire;
 - La méthode de notation.
- ▶ Pour tous les marchés supérieurs à 25 000 € HT, les acheteurs doivent donner sur leur profil d'acheteur, depuis le 1^{er} octobre 2018, un accès libre, direct et complet aux données essentielles des marchés publics (= OPEN DATA). Un des arrêtés du 14 avril 2017 précise la notion de profil d'acheteur : il s'agit d'un site dématérialisé interne ou externalisé (plateforme) permettant notamment aux acheteurs de mettre les documents de la consultation à la disposition des opérateurs économiques et de réceptionner toujours par voie électronique les documents transmis par ces derniers. Les arrêtés détaillent les fonctionnalités du profil, ses contraintes de sécurisation, ainsi que les modalités de publication des données essentielles.
 - ▶ S'agissant des possibilités de modifier les marchés en cours d'exécution, et donc de souscrire ce que l'on appelait jusqu'à présent des avenants, le décret évoque diverses possibilités qui peuvent apparaître intéressantes. On peut ainsi citer les cas de modifications (évolution des prix, options claires sur les délais ou, sans être exhaustif, l'évolution du contenu des prestations...) prévues dans les documents initiaux dans le cadre de clauses d'examen, celles qui permettent de remplacer le titulaire du marché par un autre, les prestations supplémentaires pouvant augmenter dans chaque cas le montant du marché de plus de 50 %, notamment en présence de circonstances imprévisibles...

À côté de cela, le décret mentionne deux éléments qui renforcent les contraintes sur les acheteurs. D'une part, les modifications fondées sur les dispositions permettant d'aller jusqu'à 50 % du montant initial devront faire l'objet d'une publication au JOUE pour les



marchés formalisés. D'autre part, le texte mentionne des seuils (10 % en montant cumulé pour les fournitures et les services et 15 % pour les travaux) au-dessous desquels il n'y a pas de justification à donner.

C'est la première fois qu'un texte officiel sur les marchés publics mentionne des seuils relatifs aux avenants... Ainsi, cela signifie que les avenants qui se situent en dessous de ces seuils n'ont pas à être motivés, *a contrario*, au-dessus de ces seuils, il faudra démontrer que les modifications n'affectent pas substantiellement les conditions du marché initial.

LES NOUVEAUX MARCHÉS DE PARTENARIAT

Ces marchés de partenariat ont vocation à se substituer aux contrats de partenariat instaurés par l'ordonnance du 17 juin 2004.

Le Code de la commande publique reprend les caractéristiques de ce type de marché contenu dans l'ordonnance de 2015 et le décret de 2016 concernant notamment, outre l'étude de sa soutenabilité budgétaire à mener, le critère du recours en vertu duquel il convient de démontrer que le marché de partenariat présente une plus grande efficacité économique que les autres modes contractuels susceptibles d'être utilisés pour ce type d'opération.

Cette démonstration devra se faire au sein d'une évaluation préalable.

Surtout, le code fixe des seuils en dessous desquels le recours à ce type de contrat est impossible : 2 millions HT pour les biens immatériels et les systèmes d'information ou pour les contrats comportant des objectifs chiffrés de performance énergétique, 5 millions pour les infrastructures de réseaux et la réalisation de bâtiments sans entretien-maintenance ou exploitation d'une activité de service public et 10 millions pour les autres équipements.

Le calcul de ces montants se fait en retenant la totalité de la rémunération du titulaire et non pas seulement le coût de l'investissement.

Il y a là sans nul doute des pistes intéressantes pour les acheteurs souhaitant recourir à ce type de contrat, d'autant qu'ils ne pourront plus, utiliser les BEA et autres AOT droits réels pour leurs équipements publics.

LA LOI D'ACCÉLÉRATION ET SIMPLIFICATION DE L'ACTION PUBLIQUE

En application de la loi 2020-290 du 23 mars 2020 dite d'urgence pour faire face à l'épidémie de COVID-19, une ordonnance 2020-319 du 25 mars 2020 a été adoptée et a apporté diverses mesures d'adaptation des règles de passation, de procédure ou d'exécution des contrats soumis au code de la commande publique et des contrats publics du type convention d'occupation domaniale qui n'en relèvent pas. Si la plupart de ces mesures ont pris fin pour les marchés lancés après juillet 2020, certaines mesures – pas de résiliation pour cause de redressement judiciaire, quota de 10 % de PME pour tous les contrats globaux, suppression du plafond de 60 % pour les avances... – ont été pérennisées par divers textes.

Mais c'est surtout la loi ASAP du 8 décembre 2020 qui a pris le relais de l'ordonnance du 25 mars précitée. Parmi les diverses mesures qu'elle contient, s'agissant notamment du relèvement du seuil de non mise en concurrence pour les marchés de travaux jusqu'au 31 décembre 2022, elle donne la possibilité au gouvernement de prendre des mesures par décret soit pour enrichir le périmètre des marchés passés sans publicité ni mise en concurrence, en l'espèce pour un motif d'intérêt général, soit d'assouplir temporairement les procédures de passation et d'exécution des contrats de la commande publique, cette fois en cas de circonstances exceptionnelles.

LES NOUVEAUX MODÈLES DE CAHIER DES CLAUSES ADMINISTRATIVES GÉNÉRALES

Le 1^{er} avril 2021, de nouveaux modèles de CCAG sont entrés en vigueur, dont cinq en bonne partie réécrits (Travaux, FCS, PI, TIC, MI) et un entièrement nouveau (Maîtrise d'œuvre). Ils contiennent de nombreuses dispositions communes- prestations intellectuelles, exécution financière, dématérialisation et traitement des données à caractère personnel, développement durable, règlement amiable des différends, difficultés rencontrées en cas de circonstances imprévisibles...-.

Il ne s'agit que de modèles pour les acheteurs publics, qui peuvent choisir de s'en inspirer tout en dérogeant explicitement à certaines de ces clauses.

Mais de tels modèles sont très suivis par la plupart des acheteurs publics. Il est donc indispensable que tout guide relatif à des cahiers des charges de marché public fasse directement référence à ces nouveaux modèles de CCAG.



RÈGLEMENT DE CONSULTATION

MARCHÉ PUBLIC DE FOURNITURES
POUR LES BÂTIMENTS
ET INFRASTRUCTURES PUBLICS

[ADRESSE]

POUR LE COMPTE DE

[ACHETEUR PUBLIC]

RÈGLEMENT DE CONSULTATION

Date limite de réception des candidatures et des offres :
XXX à XXX

Marché n° XXXXX

SOMMAIRE

ARTICLE 1 : OBJET ET ÉTENDUE DE LA CONSULTATION	37
1.1 – OBJET DE LA CONSULTATION	
1.2 – ÉTENDUE DE LA CONSULTATION	
1.3 – DÉCOMPOSITION DE LA CONSULTATION	
1.4 – CONDITIONS DE PARTICIPATION DES CANDIDATS	
1.5 – NOMENCLATURE COMMUNAUTAIRE	
ARTICLE 2 : CONDITIONS DE LA CONSULTATION	38
2.1 – DURÉE DU MARCHÉ – DÉLAIS D'EXÉCUTION	
2.2 – VARIANTES ET PRESTATIONS SUPPLÉMENTAIRES OU ALTERNATIVES	
2.3 – DÉLAI DE VALIDITÉ DES OFFRES	
2.4 – PRIX, MODE DE RÈGLEMENT DU MARCHÉ ET MODALITÉS DE FINANCEMENT	
2.5 – CONDITIONS PARTICULIÈRES D'EXÉCUTION	
ARTICLE 3 : CONTENU DU DOSSIER DE CONSULTATION	40
3.1 – CONTENU DU DCE	
3.2 – RETRAIT DU DCE	
ARTICLE 4 : PRÉSENTATION DES CANDIDATURES ET DES OFFRES	40
4.1 – DOCUMENTS À PRODUIRE	
4.2 – VARIANTES	
ARTICLE 5 : SÉLECTION DES CANDIDATURES ET JUGEMENT DES OFFRES	42
5.1 – SÉLECTION DES CANDIDATURES	
5.2 – SÉLECTION DES OFFRES	
ARTICLE 6 : CONDITIONS D'ENVOI OU DE REMISE DES PLIS	42
ARTICLE 7 : RENSEIGNEMENTS COMPLÉMENTAIRES	43
ARTICLE 8 : RECOURS	44

ARTICLE 1 : OBJET ET ÉTENDUE DE LA CONSULTATION

Article 1.1	Objet de la consultation	Commentaires
	<p>Le présent marché public a pour objet l'achat de produits pour les bâtiments et infrastructures publics dans le domaine de l'électricité, de la quincaillerie et de la décoration-finition.</p>	<p>Les fournitures concernées sont relatives à des métiers transversaux à destination de l'ensemble des collectivités publiques (ministères, collectivités locales, hôpitaux, établissements scolaires et universitaires...) et plus précisément de certains de leurs services (espaces verts, maintenance bâtiments...).</p>
Article 1.2	Étendue de la consultation	Commentaires
	<p>La présente procédure de passation est une procédure d'appel d'offres ouvert en vertu des articles R. 2161-2 à R. 2161-5 du code de la commande publique.</p> <p>Cette consultation sera passée en application des articles R. 2162-1 à R. 2162-6 du code de la commande publique.</p> <p>Il s'agit d'un marché à bons de commande sans minimum ni maximum.</p> <p>Les bons de commande seront notifiés par l'[acheteur public] au fur et à mesure des besoins.</p>	<p>Les marchés à bons de commande apparaissent adaptés au caractère récurrent des prestations ici en cause mais aussi à la difficulté des acheteurs de définir leurs besoins avec précision. Il appartient cependant à ces derniers de donner un minimum de renseignements sur les produits concernés par la prestation (et/ou les services associés) – périmètre, nombre d'agents... – afin de permettre aux candidats de bien adapter et calibrer leur réponse.</p> <p>Les marchés à bons de commande peuvent également comporter des montants minimums et/ou maximums, ou tout au moins des montants estimés afin de guider les candidats dans la préparation de leur réponse.</p> <p>Un montant minimum par bon de commande a l'avantage d'éviter la multiplication des commandes et la fréquence des livraisons (pour de faibles commandes); ce qui est plutôt cohérent avec la nécessité de promouvoir le développement durable.</p>
Article 1.3	Décomposition de la consultation	Commentaires
	<p>Ces prestations sont divisées en deux lots :</p> <p>Lot n° 1 :</p> <p>Lot n° 2 :</p> <p>Les candidats peuvent présenter une offre pour un ou plusieurs lots, mais sous plis séparés.</p> <p>Chacun des lots fera l'objet d'un marché séparé, conclu avec une entreprise unique ou un groupement d'entreprises.</p>	<p>Pour rappel, l'allotissement est la règle dans les marchés publics et, même s'il y a des exceptions, elle est appliquée strictement par le juge.</p> <p>Les lots peuvent être techniques ou géographiques. Ces derniers peuvent nécessiter une réponse sous forme de groupement momentané d'entreprises en fonction de leur ampleur.</p> <p>Il est important que les lots puissent être déterminés au regard des familles de produits, afin d'éviter des découpages trop fins. Par exemple, un lot « outillage électroportatif » sera sans doute plus réaliste que plusieurs lots (perceuse-visseuse, scie sauteuse, tronçonneuse...) au sein de cette même famille.</p> <p>À noter que la loi SAPIN II du 9 décembre 2016 a supprimé la possibilité de présenter une offre variable – rabais sur les prix – selon le nombre de lots susceptibles d'être obtenu.</p>
Article 1.4	Conditions de participation des candidats	Commentaires
	<p>Les candidats peuvent soumissionner à un ou plusieurs lots, seuls ou en groupement.</p> <p>Dans ce dernier cas, aucune forme de groupement n'est imposée par l' [acheteur public].</p>	<p>Les acheteurs ont tendance à imposer de plus en plus la solidarité entre les membres du groupement.</p> <p>On peut s'interroger sur l'efficacité d'un tel mécanisme, même s'il peut apparaître davantage sécurisant pour l'acheteur que celui du groupement conjoint.</p>

Article 1.4 Suite	Commentaires
<p>Toutefois, en cas d'attribution du marché à un groupement conjoint et pour l'exécution dudit marché, le mandataire du groupement sera solidaire de chacun des membres pour ses obligations contractuelles, en application des articles R. 2142-19 à 2142-27 du Code de la commande publique.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Il est interdit aux candidats de présenter plusieurs offres en agissant à la fois : • en qualité de candidats individuels et de membres d'un ou plusieurs groupements ; • en qualité de membres de plusieurs groupements. 	<p>Il est important de rappeler la différence entre co-traitance solidaire et la co-traitance conjointe.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dans le premier cas, chaque co-traitant est responsable des autres, et donc de leur défaillance éventuelle. • Dans le second cas, chaque co-traitant n'est responsable que de ses propres prestations, et donc les commandes et livraisons attendues par l'acheteur, et non de celle des autres. <p>Il est économiquement beaucoup plus réaliste d'opter pour la seconde solution, quitte à ce que le mandataire du groupement revête le rôle de solidaire de ce dernier. Dans ce cas l'acheteur est parfaitement sécurisé.</p>
Article 1.5 Nomenclature communautaire	Commentaires
<p>Lot n° 1 :</p> <p>Lot n° 2 :</p>	

ARTICLE 2 : CONDITIONS DE LA CONSULTATION

Article 2.1 Durée du marché – Délais d'exécution	Commentaires
<p>Le marché est passé pour une durée de deux ans à compter de la date de notification du premier bon de commande. Il est reconductible deux fois pour une durée d'un an.</p> <p>Le délai d'exécution est fixé à [délai] à compter de la date de notification du bon de commande.</p>	<p>Un délai initial de deux ans est couramment appliqué pour ce type de prestation.</p> <p>Il peut être plus long (3-4 ans) en raison d'un temps de déploiement nécessaire (en fonction de la taille de la collectivité) ou pour des considérations techniques (mise en place d'un catalogue électronique par exemple).</p> <p>Les reconductions usuellement pratiquées vont d'une à deux fois par an en fonction de la durée initiale du marché.</p> <p>La durée totale d'un marché, reconduction comprise, sera au maximum de 4 ans.</p> <p>Lors de chaque reconduction, il est recommandé que les parties fassent un point sur le tarif appliqué, en fonction des formules de révision prévues au marché.</p>
Article 2.2 Variantes et Prestations supplémentaires ou alternatives	Commentaires
<p>2.2.1. Variantes</p> <p>Pour le lot n° 1, les candidats peuvent présenter, conformément aux articles R. 2151-8 à R. 2151-11 du Code de la commande publique, une offre comportant des variantes dans les limites du cahier du CCTP joint.</p> <p>Les exigences minimales requises sont celles décrites dans le CCTP.</p> <p>Les candidats qui présenteront des offres proposant une variante technique sont également tenus de présenter une offre conforme à la solution de base figurant au CCTP.</p> <p>La proposition de variante(s) sera présentée distinctement dans un bordereau des prix unitaires sur lequel sera indiqué qu'il s'agit d'une proposition de variante(s).</p>	<p>Il n'y a en général pas beaucoup de variantes dans ce type de marché, sauf concernant par exemple l'origine des matières premières.</p> <p>Du point de vue des candidats, plus les variantes sont nombreuses et plus le besoin est difficile à identifier.</p>

Article 2.2 Suite	Commentaires
<p>Les candidats présenteront un dossier général modifications du cahier des clauses techniques particulières (CCTP) qui sont nécessaires pour l'adapter aux variantes proposées et les conséquences techniques sur les prestations.</p> <p>2.2.2. Prestations supplémentaires ou alternatives Sans objet.</p>	<p>Et afin qu'elles puissent plus facilement être comparées, elles doivent être définies avec une relative précision dans les documents de la consultation, notamment en termes d'objet et de périmètre.</p>
Article 2.3 Délai de validité des offres	Commentaires
<p>Le délai de validité des offres est fixé à 90 jours à compter de la date limite de réception des offres.</p>	<p>90 jours représentent le délai maximal pour ce type de prestation. Un délai plus long, 180 jours par exemple, ne serait pas cohérent avec des tarifs souvent très évolutifs. Et dans certains cas, des délais de 60 voire 30 jours peuvent se révéler adaptés.</p>
Article 2.4 Prix, mode de règlement du marché et modalités de financement	Commentaires
<p>Les prestations objet du présent marché font l'objet d'un prix unitaire et révisable, auquel s'appliqueront les quantités réellement commandées.</p> <p>Ce marché est financé par les fonds [de l'acheteur public] (ressources propres).</p> <p>Les sommes dues au (x) titulaire(s) du marché, seront payées par virement dans un délai global de 30 jours à compter de la réception des factures émises par le titulaire.</p>	<p>Le prix révisable est adapté même pour des marchés d'une certaine durée, deux ans par exemple.</p> <p>Un mécanisme de révision juste et équitable repose sur des indices adaptés et bien choisis, qui peuvent avoir pour conséquence non seulement des hausses mais aussi des baisses pour les acheteurs. Et les formules de révision pourront ne pas être les mêmes selon les lots et les familles de produits concernés.</p> <p>Pour les produits à cours, il peut être fait référence à des indices de matières premières. Dans la plupart des cas, les cours sont mondiaux (cuivre...).</p> <p>Pour les produits manufacturés, il est cependant recommandé de ne pas retenir dans la formule d'indexation des indices de matières premières car les prix de ces produits intègrent des coûts qui vont au-delà du coût – même de ces dernières, s'agissant des coûts de transformation et des coûts de distribution (stockage, livraison...).</p>
Article 2.5 Conditions particulières d'exécution	Commentaires
<p>Cette consultation ne comporte aucune des conditions particulières d'exécution visées par les articles R. 2111-12 à R. 2111-17 du code de la commande publique.</p> <p>Aucune prestation n'est réservée au profit d'entreprises ou d'établissements visés par les articles R. 2113-7 et R. 2113-8 du code de la commande publique.</p>	<p>Les acheteurs peuvent prévoir des conditions d'exécution liées à des performances environnementales ou à des obligations sociales en termes de personnels en insertion ou au chômage. Il est à noter que de telles clauses ne sont pas toujours adaptées, une utilisation trop abusive voire disproportionnée pouvant entraîner des difficultés d'exécution des marchés concernés.</p> <p>Attention cependant à ne pas prévoir des seuils (de personnel en insertion par exemple) trop élevés voire disproportionnés au regard de l'objet et du périmètre du marché.</p> <p>Certaines clauses à caractère environnemental peuvent en revanche apparaître plus adaptées, comme celle relative à la provenance des produits ou, ce qui peut être lié, aux délais de transport pour les acheminer, sans que cela ne soit discriminatoire.</p>

ARTICLE 3 : CONTENU DU DOSSIER DE CONSULTATION

Article 3.1 Contenu du DCE

Commentaires

L'ensemble du dossier permettant de répondre à la consultation est remis gratuitement à chaque candidat.

Il comprend :

- le règlement de la consultation, commun aux deux lots;
- le cahier des clauses administratives particulières commun aux deux lots;
- le cahier des clauses techniques particulières pour chacun des lots;
- l'acte d'engagement pour chacun des lots, à remplir, daté et signé,
- le bordereau de prix unitaires (BPU) pour chaque lot (annexe 1 de l'acte d'engagement),
- le détail quantitatif estimatif (DQE) pour chacun des lots,
- les plans à [fournir par...]

Article 3.2 Retrait du DCE

Commentaires

Le dossier de consultation des entreprises sera transmis sous forme électronique après que le candidat en aura fait la demande à cette adresse : [XX]

Les documents de la consultation sont également disponibles gratuitement par téléchargement à partir de l'adresse internet du profil acheteur : [XXX].

Dès la consultation du dossier et avant la remise de l'acte d'engagement, le candidat prendra soin de signaler par écrit à l'acheteur public toute anomalie ou insuffisance qui lui apparaîtrait dans le programme ou l'exécution prévue.

En aucun cas le candidat ne pourra arguer des imprécisions, des erreurs, des omissions ou des contradictions des CCTP ou des plans pour justifier une demande de supplément.

ARTICLE 4 : PRÉSENTATION DES CANDIDATURES ET DES OFFRES

Article 4.1 Documents à produire

Commentaires

Les langues pouvant être utilisées dans l'offre ou la candidature : Les offres des candidats seront entièrement rédigées en langue française et exprimées en EURO.

Si les offres sont rédigées dans une autre langue, elles doivent être accompagnées d'une traduction en français, certifiée conforme à l'original par un traducteur assermenté; cette traduction doit concerner l'ensemble des documents remis dans l'offre.

Chaque candidat aura à produire un dossier complet comprenant les pièces suivantes, datées et signées par lui :

Article 4.1 Suite **Commentaires**

4.1.1. Pièces de la candidature

- 1) Sur la situation juridique de l'entreprise :
1. La lettre de candidature, type DC1 ou document comportant les mêmes informations ;
 2. La déclaration du candidat intégralement renseignée en utilisant l'imprimé DC2 ou un document contenant les mêmes renseignements et attestations ;
 3. En cas de redressement judiciaire, la copie du jugement déclarant l'entreprise en redressement judiciaire et le dernier jugement l'habilitant à poursuivre son activité ;
 4. La déclaration que le candidat ne fait pas l'objet d'une interdiction de concourir.
- 2) Capacité économique et financière :
- Déclaration concernant le chiffre d'affaires global et le chiffre d'affaires concernant les fournitures objet du marché, livrées au cours des trois derniers exercices disponibles ;
 - Preuve d'une assurance pour les risques professionnels.
- 3) Références professionnelles et capacité technique :
- Présentation d'une liste des principales fournitures effectuées au cours des trois dernières années, indiquant le montant, la date et le destinataire public ou privé.

Sauf exception, un acheteur ne peut demander à une entreprise un chiffre d'affaires plus de deux fois supérieur au prix du marché.

En sens contraire, demander un chiffre d'affaires équivalent au prix du marché risque de créer une dépendance économique au détriment du titulaire.

À noter que, de par l'ordonnance 2020-738 du 17 juin 2020 portant diverses mesures en matière de commande publique, le chiffre d'affaires peut être neutralisé dans l'appréciation des capacités financières des candidats, s'il est démontré qu'il a été impacté par la crise liée au COVID-19. Cette mesure s'applique aux marchés lancés jusqu'au 31 décembre 2023.

Depuis le 1^{er} avril 2018, le document unique de marché public (règlement UE 2016/7 de la Commission européenne du 5 janvier 2016) s'est imposé à tous les acheteurs publics.

4.1.2. Pièces de l'offre

- Le candidat remettra dans son offre :
- l'acte d'engagement (A.E.) et ses annexes dont le bordereau des prix unitaires, daté et signé ;
 - le détail quantitatif estimatif dûment rempli et signé ;
 - le mémoire technique tel que décrit à l'article 5.2 du présent document.
- Pour le candidat retenu, celui-ci devra produire :
- l'attestation d'assurance « Responsabilité civile professionnelle » pour l'année en cours ;
 - les attestations et certificats datant de moins de six mois délivrés par les administrations et organismes compétents prouvant qu'il a satisfait à ses obligations fiscales et sociales (Noti 2).
- Un délai de 6 jours est accordé, à compter de la demande de l'acheteur public, pour les produire.

Article 4.2 Variantes **Commentaires**

Les candidats présenteront un dossier général « variantes » comportant un sous-dossier particulier pour chaque variante qu'ils proposent. Ils veilleront à respecter les exigences minimales indiquées au cahier des charges.

Sauf en l'absence de variantes.

ARTICLE 5 : SÉLECTION DES CANDIDATURES ET JUGEMENT DES OFFRES

Article 5.1 Sélection des candidatures

Commentaires

La sélection des candidatures et le jugement des offres seront effectués dans le respect des principes fondamentaux de la commande publique.

Les critères intervenant pour la sélection des candidatures sont :

- Capacités techniques et financières
- Capacités professionnelles

Article 5.2 Sélection des offres

Commentaires

L'offre économiquement la plus avantageuse est appréciée en fonction des critères énoncés ci-dessous avec leur pondération :

- Prix des prestations au vu du bordereau de prix unitaires (40 %);
- Délais de livraison optimisés par rapport au délai de X semaines imposé (20 %);
- Valeur technique de l'offre (30 %);
- Développement durable (bilan carbone, RSE...) (10 %).

La valeur technique s'apprécie au regard du mémoire technique remis par les candidats, pour chaque lot auquel il répond, qui devra exposer :

1. Une description des fournitures proposées avec tous les éléments permettant de comprendre et d'appréhender le produit (15 points).

Les fiches techniques remises comprendront a minima :

- schémas techniques;
- photos et images des produits.

2. La qualité du service (15 points), avec la description :

- de l'installation;
- du service après-vente;
- des garanties.

Le candidat, ayant présenté l'offre économiquement la plus avantageuse au regard des critères de sélection des offres ci-dessus, sera retenu.

Pour ce type de fournitures, il est important de bien pondérer le critère prix qui revêt un caractère objectif. Concernant le critère développement durable, le contenu est à préciser par l'acheteur.

ARTICLE 6 : CONDITIONS D'ENVOI OU DE REMISE DES PLIS

Commentaires

Obligation de transmission électronique dans les délais impartis

L'acheteur impose de recourir à une transmission électronique pour la remise des candidatures et des offres à l'adresse suivante :

[ADRESSE PLATEFORME]

Les différentes pièces électroniques constituant l'offre ne doivent pas contenir de virus. Cette vérification est à la charge du candidat au moment de la transmission de son offre.

Article 6 Suite

Commentaires

Tout document électronique envoyé par un candidat dans lequel un virus est détecté par l'acheteur fera l'objet par ce dernier d'un archivage de sécurité sans lecture dudit document. Ce document sera dès lors réputé n'avoir jamais été reçu et le candidat en sera informé sans délai et en tout état de cause dans un délai lui permettant de retourner le document concerné sous toute forme appropriée.

Parallèlement à l'envoi électronique, le candidat peut effectuer, à titre de copie de sauvegarde, une transmission supplémentaire sur support physique électronique (clé USB, disque).

Ce pli scellé comporte obligatoirement, le nom du candidat et la mention : « copie de sauvegarde ». Elle ne peut être prise en considération que si elle est parvenue à l'[acheteur public] avant la date limite de remise des offres.

Le niveau minimum de sécurité est le niveau (***) du RGS.

Il est porté à l'attention des candidats qu'une signature scannée ne constitue pas une signature électronique.

La date et l'heure limites de réception des plis (candidatures et offres et, le cas échéant, de leur copie de sauvegarde) sont les suivantes :

AU PLUS TARD LE À ... H

Une fois déposées, les offres ne peuvent plus être retirées, ni modifiées. Le candidat reste tenu par son offre pendant tout le délai de validité de l'offre.

Pour éviter les problèmes matériels de remise des offres surtout avec la généralisation de la dématérialisation (saturations des réseaux et plateformes...) il est préférable de fixer une plage horaire qui couvre la journée avec une limite établie tard dans l'après-midi voire minuit.

ARTICLE 7 : RENSEIGNEMENTS COMPLÉMENTAIRES

Commentaires

Les Formulaires (DC1, DC2, DC3,...) et leurs notices explicatives sont disponibles à l'adresse suivante :

<http://www.economie.gouv.fr/daj/formulaires>

Les candidats pourront poser à l'acheteur public, toutes questions qu'ils estimeront utiles pour la présentation de leurs offres à l'adresse électronique suivante :

[XXX]

Ces questions devront être posées à l'acheteur public 10 jours au plus tard avant la date limite de remise des offres.

Il ne sera procédé à aucune réponse pour les questions arrivées hors délai.

Les réponses adressées au candidat à l'origine de la question seront également transmises aux autres candidats admis à présenter une offre. Ces réponses leur seront adressées au plus tard 6 jours avant la date limite de réception des offres.

[L'acheteur public] se réserve le droit d'apporter au plus tard 10 jours francs avant la date limite fixée pour la remise des offres, des modifications de détail au dossier de consultation. Les concurrents doivent alors répondre sur la base du dossier modifié sans pouvoir élever aucune réclamation à ce sujet.

Si, pendant l'étude du dossier par les concurrents, la date limite fixée pour la remise des offres est reportée, la disposition précédente est applicable en fonction de cette nouvelle date.

Il appartiendra aux acheteurs d'être efficaces dans leur réponse, notamment en termes de délai.

ARTICLE 8 : RECOURS

Commentaires

Instance chargée des procédures de recours et auprès de laquelle des renseignements peuvent être obtenus :

[adresse du Tribunal compétent]



MODÈLE DE CCAP

FOURNITURES POUR LES BÂTIMENTS ET INFRASTRUCTURES PUBLICS

ÉDITION 2021

SOMMAIRE

CHAPITRE 1 : GÉNÉRALITÉS	47
ARTICLE 1 – OBJET	
ARTICLE 2 – DÉFINITION	
ARTICLE 3 – FORME DU MARCHÉ	
ARTICLE 4 – ALLOTISSEMENT	
ARTICLE 5 – PIÈCES CONTRACTUELLES	
ARTICLE 6 – CONFIDENTIALITÉ – MESURES DE SÉCURITÉ	
ARTICLE 7 – PROTECTION DE L'ENVIRONNEMENT	
ARTICLE 8 – INSERTION SOCIALE	
ARTICLE 9 – ASSURANCE	
CHAPITRE 2 : PRIX ET RÈGLEMENT	52
ARTICLE 10 – PRIX	
ARTICLE 11 – AVANCE	
ARTICLE 12 – PRÉCISIONS SUR LES MODALITÉS DE RÈGLEMENT	
ARTICLE 13 – RÈGLEMENT EN CAS DE COTRAITANCE OU DE SOUS-TRAITANCE	
CHAPITRE 3 : DÉLAIS	54
ARTICLE 14 – DÉLAI D'EXÉCUTION	
ARTICLE 15 – PÉNALITÉS	
CHAPITRE 4 : EXÉCUTION	56
ARTICLE 16 – LIEUX D'EXÉCUTION	
ARTICLE 17 – STOCKAGE, EMBALLAGE ET TRANSPORT	
ARTICLE 18 – LIVRAISON	
CHAPITRE 5 : CONSTATATIONS DE L'EXÉCUTION DES PRESTATIONS – GARANTIE	57
ARTICLE 19 – OPÉRATIONS DE VÉRIFICATION	
ARTICLE 20 – DÉCISIONS APRÈS VÉRIFICATION	
ARTICLE 21 – TRANSFERT DE PROPRIÉTÉ	
ARTICLE 22 – GARANTIE	
CHAPITRE 6 : MODIFICATIONS DU MARCHÉ EN COURS D'EXÉCUTION	58
ARTICLE 23	
CHAPITRE 7 : RÉSILIATION	59
ARTICLE 24	
ARTICLE 25	
CHAPITRE 8 : DIFFÉRENDS ET LITIGES	60
ARTICLE 26 – DIFFÉRENDS ENTRE LES PARTIES	
ARTICLE 27 – LISTE RÉCAPITULATIVE DES DÉROGATIONS AU CCAG	

CHAPITRE 1 – GÉNÉRALITÉS

Article 1	OBJET	Commentaires
	<p>Le présent CCAP a pour objet l'achat de produits pour les bâtiments et infrastructures publics dans le domaine de l'électricité, de la quincaillerie et de la décoration-finition et des matériaux de construction.</p>	
Article 2	DÉFINITION	Commentaires
	<p>Au sens du présent document :</p> <ul style="list-style-type: none"> • L'« acheteur public » est la personne qui conclut le marché avec le titulaire. Lorsque le marché est conclu par une entité adjudicatrice, les dispositions applicables à l'acheteur public s'appliquent à l'entité adjudicatrice. • Le « titulaire » est l'opérateur économique qui conclut le marché avec l'acheteur public. En cas de groupement des opérateurs économiques, le « titulaire » désigne le groupement, représenté, le cas échéant, par son mandataire. • La « notification » est l'action consistant à porter une information ou une décision à la connaissance de la ou des parties contractantes par tout moyen matériel ou dématérialisé permettant de déterminer de façon certaine la date de sa réception. La date de réception qui peut être mentionnée sur un récépissé est considérée comme la date de la notification. • Les « prestations » désignent, selon l'objet du marché, des fournitures courantes ou des services. • L'« ordre de service » est la décision de l'acheteur public qui précise les modalités d'exécution des prestations prévues par le marché. • L'« admission » est la décision, prise après vérifications, par laquelle l'acheteur public reconnaît la conformité, sans réserves, des prestations aux stipulations du marché. La décision d'admission vaut attestation de service fait et constitue le point de départ des délais de garantie. <p>Les « réserves » sont l'ensemble des constatations de non-conformité aux stipulations du marché, faites lors des vérifications préalables à l'admission, qui sont portées à la connaissance du titulaire et qui font obstacle au prononcé de la décision d'admission par le pouvoir.</p>	
Article 3	FORME DU MARCHÉ	Commentaires
Article 3.1	<p>Les prestations font l'objet d'un accord-cadre à bons de commande en application des articles R. 2161-2 à R. 2161-5 du Code de la commande publique.</p>	<p>Dans le cadre de la nouvelle réglementation relative aux marchés publics, les marchés à bons de commande deviennent les accords-cadres avec bon de commande (articles R. 2191-16 à 2191-19 du Code de la commande publique).</p>
Article 3.2	<p>3.2.1. Les bons de commande sont notifiés par l'acheteur public au titulaire.</p>	

Article 3.2 Suite

Commentaires

3.2.2. Lorsque le titulaire estime que les prescriptions d'un bon de commande qui lui est notifié appellent des observations de sa part, il doit les notifier au signataire du bon de commande concerné dans un délai de cinq jours ouvrés à compter de la date de réception du bon de commande, sous peine de forclusion.

3.2.3. Le titulaire se conforme aux bons de commande qui lui sont notifiés, en fonction des observations dont il a fait part et de leur acceptation par l'acheteur.

3.2.4. En cas de cotraitance, les bons de commande sont adressés au mandataire du groupement, qui a seul compétence pour formuler des observations l'acheteur public.

Cet article permet de surseoir au délai de livraison.

Même commentaire que ci-dessus.

Article 3.3 Ordres de service

3.3.1. Les ordres de service sont notifiés par l'acheteur public au titulaire.

3.3.2. Lorsque le titulaire estime que les prescriptions d'un ordre de service qui lui est notifié appellent des observations de sa part, il doit les notifier au signataire de l'ordre de service concerné, dans un délai de quinze jours à compter de la date de réception de l'ordre de service, sous peine de forclusion.

3.3.3. Le titulaire se conforme aux ordres de service qui lui sont notifiés, que ceux-ci aient ou non fait l'objet d'observations de sa part.

Toutefois, sauf si le marché prévoit que le démarrage des prestations peut être ordonné dans un délai supérieur à six mois à compter de la notification du marché, le titulaire peut refuser d'exécuter cet ordre, s'il lui est notifié plus de six mois après la notification du marché. Le titulaire dispose alors d'un délai de quinze jours, courant à compter de la date d'envoi de sa décision de refus à l'acheteur public, pour proposer une nouvelle date de démarrage des prestations. À l'expiration de ce délai, s'il n'a proposé aucune autre date, il doit exécuter les prestations à la date demandée. En cas de refus de l'acheteur public de la proposition de nouvelle date qui lui aura été faite, le titulaire peut demander la résiliation du marché, dans les conditions mentionnées à l'article 31.2 du CCAG FCS. Cette résiliation ne peut lui être refusée.

3.3.4 L'acheteur public peut demander au titulaire du marché de fournir de nouvelles prestations ou de modifier les conditions d'exécution dudit marché via un ordre de service. Si celui-ci ne comporte pas de prix arrêtés et liés à cette demande, il comportera des prix provisoires. Les prix définitifs seront arrêtés en accord avec les deux parties, et pourront faire l'objet d'un avenant au marché.

Les discussions entre les parties en vue d'obtenir un accord sur le prix pourront se faire en application de la clause de réexamen prévue à l'article...

Le titulaire du marché sera en droit de refuser d'exécuter tout ordre de service ne comportant pas d'incidence financière

Même si ces ordres de services ne paraissent pas *a priori* adaptés à ce type de marché, on peut en trouver cependant pour des prestations d'aménagement et d'équipement d'ateliers mais aussi de fourniture de matériel.

Il est préférable que le prix provisoire fasse l'objet d'une discussion préalable entre l'acheteur et le titulaire et puisse être affiné en fonction de la demande sans que le prix ne puisse être décorrélié de la réalité économique de la prestation ou de la modification d'exécution du marché.

Il est important de préciser que non seulement les ordres de services à 0€ sont visés, mais également les ordres de services indiquant un montant dérisoire.

Article 4	ALLOTISSEMENT	Commentaires
	Le marché sera décomposé en X lots : Lot n° 1 Lot n° 2 ...	Pour rappel, l'allotissement est la règle dans les marchés publics et, même s'il y a des exceptions, elle est appliquée strictement par le juge. Les lots peuvent être techniques ou géographiques. Ces derniers peuvent nécessiter une réponse sous forme de groupement momentané d'entreprises en fonction de leur ampleur. Il est important que les lots puissent être déterminés au regard des familles de produits, afin d'éviter des découpages trop fins. Par exemple, un lot « outillage électroportatif » sera sans doute plus réaliste que plusieurs lots (perceuse-visseuse, meuleuse, tronçonneuse...) au sein de cette même famille.
Article 5	PIÈCES CONTRACTUELLES	Commentaires
Article 5.1	Ordre de priorité En cas de contradiction entre les stipulations des pièces contractuelles du marché, elles prévalent dans l'ordre ci-après : <ul style="list-style-type: none"> • l'acte d'engagement et ses éventuelles annexes, dans la version résultant des dernières modifications éventuelles, opérées par avenant ; • le cahier des clauses administratives particulières (CCAP) et ses éventuelles annexes ; • le cahier des clauses techniques particulières (CCTP) et ses éventuelles annexes ; • le cahier des clauses administratives générales (CCAG) applicable aux prestations objet du marché, si celui-ci vise ce cahier ; • le cahier des clauses techniques générales (CCTG) applicable aux prestations objet du marché, si celui-ci vise ce cahier ; • les actes spéciaux de sous-traitance et leurs avenants, postérieurs à la notification du marché ; • l'offre technique et financière du titulaire. 	
Article 5.2	Pièces à remettre au titulaire. Cession ou nantissement des créances 5.2.1. La notification du marché comprend une copie, délivrée sans frais par l'acheteur public titulaire, de l'acte d'engagement et des autres pièces constitutives du marché, à l'exception du CCAG, des CCTG et, plus généralement, de toute pièce ayant fait l'objet d'une publication officielle. 5.2.2. L'acheteur public remet également au titulaire, sans frais, l'exemplaire unique ou le certificat de cessibilité nécessaire à la cession ou au nantissement du marché.	

Article 6	CONFIDENTIALITÉ – MESURES DE SÉCURITÉ	Commentaires
Article 6.1	<p>Obligation de confidentialité</p> <p>6.1.1. Le titulaire et l'acheteur public qui, à l'occasion de l'exécution du marché, ont connaissance d'informations ou reçoivent communication de documents ou d'éléments de toute nature, considérés comme présentant un caractère confidentiel et relatifs notamment aux moyens à mettre en œuvre pour son exécution, au fonctionnement des services du titulaire ou de l'acheteur public, sont tenus de prendre toutes mesures nécessaires, afin d'éviter que ces informations, documents ou éléments ne soient divulgués à un tiers qui n'a pas à en connaître. Étant entendu, que ne sont pas considérées comme tiers, les sociétés appartenant au même groupe de sociétés que le titulaire au sens de l'article L. 233-3 du Code de commerce. Une partie ne peut demander la confidentialité d'informations, de documents ou d'éléments qu'elle a elle-même rendus publics.</p>	<p>Dans les nouveaux CCAG applicables depuis le 1^{er} avril 2021, ces obligations de confidentialité ont été renforcées par le rappel des règles en matière de traitement des données personnelles (RGPD).</p> <p>Il apparaît important que la confidentialité des offres entre opérateurs économiques puisse être protégée, s'agissant par exemple de leurs modalités d'élaboration des prix et des aspects commerciaux de leurs offres.</p> <p>Article 4 du RGPD :</p> <p>« données à caractère personnel » : toute information se rapportant à une personne physique identifiée ou identifiable (ci-après dénommée « personne concernée ») ; est réputée être une « personne physique identifiable » une personne physique qui peut être identifiée, directement ou indirectement, notamment par référence à un identifiant, tel qu'un nom, un numéro d'identification, des données de localisation, un identifiant en ligne, ou à un ou plusieurs éléments spécifiques propres à son identité physique, physiologique, génétique, psychique, économique, culturelle ou sociale.</p>
Article 6.2	<p>Protection des données à caractère personnel</p> <p>6.2.1. Chaque partie au marché est tenue au respect des règles relatives à la protection des données à caractère personnel, auxquelles elle a accès pour les besoins de l'exécution du marché.</p> <p>6.2.2. En cas d'évolution de la législation sur la protection des données à caractère personnel en cours d'exécution du marché, les modifications éventuelles, demandées par l'acheteur public afin de se conformer aux règles nouvelles, donnent lieu à la signature d'un avenant par les parties au marché.</p> <p>6.2.3. Pour assurer cette protection, il incombe à l'acheteur public d'effectuer les déclarations et d'obtenir les autorisations administratives nécessaires à l'exécution des prestations prévues par les documents particuliers du marché.</p>	
Article 6.3	<p>Mesures de sécurité</p> <p>Lorsque les prestations sont à exécuter dans un lieu où des mesures de sécurité s'appliquent, notamment dans les zones protégées en vertu des dispositions législatives ou réglementaires prises pour la protection du secret de la défense nationale, ces dispositions particulières sont indiquées par l'acheteur public dans les documents de la consultation. Le titulaire est tenu de les respecter.</p> <p>Le titulaire ne peut prétendre, de ce chef, ni à prolongation du délai d'exécution, ni à indemnité, ni à supplément de prix, à moins que les informations ne lui aient été communiquées que postérieurement au dépôt de son offre et s'il peut établir que les obligations qui lui sont ainsi imposées nécessitent un délai supplémentaire pour l'exécution des prestations prévues par le marché ou rendent plus difficile ou plus onéreuse pour lui l'exécution de son contrat.</p>	<p>Une zone protégée est une zone créée par arrêté des ministres compétents et faisant l'objet d'une interdiction de pénétration sans autorisation, sanctionnée pénalement en cas d'infraction (articles 413-7 et R. 413-1 à R. 413-5 du Code pénal).</p>
Article 6.4	<p>Le titulaire avise ses sous-traitants de ce que les obligations énoncées au présent article leur sont applicables et reste responsable du respect de celles-ci.</p>	

Article 7	PROTECTION DE L'ENVIRONNEMENT	Commentaires
Article 7.1	Le titulaire veille à ce que les prestations qu'il effectue respectent les prescriptions législatives et réglementaires en vigueur en matière d'environnement et de sécurité. Il doit être en mesure d'en justifier, en cours d'exécution du marché et pendant la période de garantie des prestations, sur simple demande de l'acheteur public.	En liaison avec le règlement de consultation du marché, les acheteurs publics peuvent prévoir des conditions d'exécution liées à des performances environnementales (provenance et durée d'acheminement des pièces et sa fréquence...). Ces conditions doivent être raisonnables au regard de l'objet et du périmètre du marché.
Article 7.2	En cas d'évolution de la législation sur la protection de l'environnement en cours d'exécution du marché, les modifications éventuelles, demandées par l'acheteur public afin de se conformer aux règles nouvelles, donnent lieu à la signature d'un avenant par les parties au marché. Les obligations environnementales du titulaire sont précisées dans une telle clause. Elles doivent être vérifiables, selon des méthodes objectives, et donner lieu à l'application de pénalités en cas de non-respect.	La fréquence des livraisons devra être en cohérence avec les exigences de performances environnementales, surtout s'il s'agit de critères de sélection. Exemple d'obligations environnementales : <ul style="list-style-type: none"> • Rejet de CO₂ dans l'atmosphère/ modalités de transport et de livraison des produits • Traitement des déchets • Origine des produits
Article 8	CLAUSE D'INSERTION SOCIALE	
	Cette clause doit précisément définir le public éligible à l'action d'insertion, ses modalités de mise en œuvre ainsi que les pénalités – avec plafonnement éventuel – applicables en cas de non-respect des obligations en la matière. Exemples de clauses sociales : <ul style="list-style-type: none"> • demandeurs d'emploi de longue durée • bénéficiaires du RSA en recherche d'emploi • jeunes de moins de 26 ans en recherche d'emploi • alternance (apprentis et contrats de professionnalisation) • Personnes en situation de handicap • seniors + de 50 ans 	Il convient que les acheteurs puissent faire varier les critères en fonction des secteurs, de la taille des entreprises afin de ne pas créer de discrimination et aller à l'encontre de la liberté d'accès. De telles clauses sont de toute manière difficilement adaptables aux marchés de fournitures de l'approvisionnement du bâtiment, contrairement à d'autres marchés. Dès lors que l'entreprise, et le cas échéant ses fournisseurs, sont engagés dans une démarche d'insertion sociale et en justifient, même décorrélées du marché, de telles clauses seront réputées respectées.
Article 9	ASSURANCE	Commentaires
Article 9.1	Le titulaire doit contracter les assurances permettant de garantir sa responsabilité à l'égard de l'acheteur public et des tiers, victimes d'accidents ou de dommages causés par l'exécution des prestations.	Si un groupement d'entreprises contracte le marché, chaque cocontractant doit souscrire sa propre assurance.
Article 9.2	Le titulaire doit justifier, dans un délai de quinze jours à compter de la notification du marché et avant tout début d'exécution de celui-ci, qu'il est titulaire de ces contrats d'assurances, au moyen d'une attestation établissant l'étendue de la responsabilité garantie. À tout moment durant l'exécution du marché, le titulaire doit être en mesure de produire cette attestation, sur demande de l'acheteur public et dans un délai de quinze jours à compter de la réception de la demande.	Ce délai peut être plus important, notamment en cas de groupement.

CHAPITRE 2 – PRIX ET RÈGLEMENT

Article 10 PRIX

Commentaires

Article 10.1

Règles générales

10.1.1. Les prix sont réputés révisibles.

10.1.2 Les prix sont réputés comprendre toutes les charges fiscales ou autres frappant obligatoirement les prestations, les frais afférents au conditionnement, au stockage, à l'emballage, à l'assurance et au transport jusqu'au lieu de livraison, ainsi que toutes les autres dépenses nécessaires à l'exécution des prestations, les marges pour risque et les marges bénéficiaires.

Toutefois, les frais engendrés par l'absence de demande du titre de transport administratif par le titulaire ou par le retard du titulaire à présenter cette demande restent à sa charge.

Pour rappel, les marchés d'une durée d'exécution supérieure à trois mois qui font appel à une part importante de fournitures, notamment de matières premières dont le prix est directement affecté par les fluctuations de cours mondiaux, comportent une clause de révision de prix incluant au moins une référence aux indices officiels de fixation de ces cours (article R. 2112-14 du Code de la commande publique).

En application de l'article R. 2194-1 du Code de la commande publique, les documents contractuels du marché peuvent prévoir des clauses de réexamen, dont des clauses visant à adapter le prix du marché au-delà de la formule de révision qui y est prévue.

Article 10.2

Détermination des prix de règlement

10.2.1. Lorsque le marché prévoit que le prix à payer résulte de l'application d'une disposition réglementaire, d'un barème, d'un tarif, d'un cours, d'une mercuriale, d'un indice, d'un index ou de tout autre élément établi en dehors du contrat, sans précision de date, l'élément à prendre en considération est celui qui est en vigueur.

10.2.2. Lorsque le marché prévoit une révision des prix, ceux-ci sont révisés à la date ou selon la périodicité prévue par les documents particuliers du marché.

Les prix à payer sont ceux applicables à la date de la livraison.

10.2.3. Lorsque les prix sont révisibles, le coefficient de révision est arrondi au millième supérieur.

Tout d'abord, il est important de rappeler qu'un prix est :

- soit ferme et éventuellement actualisable ;
- soit révisable.

Il peut être également provisoire dans certains cas.

S'agissant du prix ferme, il sera actualisable si plus de trois mois s'écoulent entre la date d'établissement du prix initial, qui correspond à la date de remise de l'offre, et le début d'exécution des prestations.

S'agissant du prix révisable, il est préférable que la première révision s'applique dès le démarrage du marché.

La coexistence de clauses de sauvegarde/butoir avec des clauses de révision fondées sur les indices, est inappropriée dans le cadre de l'application des contrats.

En cas de présence de telles clauses et de difficultés rencontrées dans le cadre de leur mise en œuvre, les parties pourront recourir à la clause de réexamen prévu à l'article 23.

Il en sera de même en cas d'augmentation subite et importante des prix des matières premières qui ne seraient pas prise en compte par la formule de révision existante.

À noter que certaines éco-contributions (DEEE) restent à la charge du consommateur final, et donc à celle de l'acheteur public, redevable légal de la taxe. D'autres sont à la charge du producteur, c'est-à-dire le titulaire du marché (ex. écoemballage). Il est cependant possible de prévoir une clause claire et explicite relative à la répercussion sur l'acheteur public de l'évolution des charges fiscales et taux d'imposition (voir sur ce point la note de la DAJ sur l'introduction d'une nouvelle taxe ou modification de son taux en cours d'exécution du marché).

Il convient systématiquement de présenter les prix HT et prix TTC. Toute augmentation de la TVA est supportée par l'acheteur en vertu d'une jurisprudence constante du Conseil d'État. Il en va de même pour les éco contributions susvisées.

Sur les prestations de fourniture de marchandises, il convient de prévoir un prix forfaitaire à part pour les frais de transport en dessous d'un certain montant de livraison* (prix franco de port) ou prévoir une ligne de prix de transport dans le bordereau de prix. Le même mécanisme pourrait être adapté pour les palettes et le coût de la consigne.

(*) Le calcul suivant : [rapport Poids – volume et valeur des produits livrés] peut le cas échéant être retenu.

En cas de tensions importantes sur l'évolution des cours des matières premières, il est recommandé une révision mensuelle sur la base des cotations.

Article 11	PRÉCISIONS SUR LES MODALITÉS DE RÈGLEMENT	Commentaires
<p>Article 11.1</p> <p>Contenu de la demande de paiement</p> <p>11.1.1. La demande de paiement est datée. Elle mentionne les références du marché ainsi que, selon le cas :</p> <ul style="list-style-type: none"> • le montant des prestations livrées et/ou effectuées, établi conformément aux stipulations du marché, hors TVA; • le détail des prix unitaires; • en cas de groupement conjoint, pour chaque opérateur économique, le montant des prestations effectuées par l'opérateur économique. <p>11.1.2. La demande de paiement précise les éléments assujettis à la TVA, en les distinguant selon le taux applicable.</p>		
<p>Article 11.2</p> <p>Remise de la demande de paiement</p> <p>11.2.1. La remise d'une demande de paiement intervient :</p> <ul style="list-style-type: none"> • soit au fil des livraisons effectuées; • soit à la livraison de la totalité de la commande; • soit en récapitulatif mensuel (commandes soldées). 		<p>Les règles relatives au délai global de paiement sont celles fixées par la réglementation en vigueur, applicable à l'acheteur public contractant.</p> <p>Le retard de paiement :</p> <ul style="list-style-type: none"> • fait courir, de plein droit et sans autre formalité, des intérêts moratoires à compter du jour suivant l'expiration du délai de paiement ou l'échéance prévue au contrat (art. 39 de la loi du 28 janvier 2013); • donne lieu, de plein droit et sans autre formalité, au versement d'une indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement (art. 40 de la loi du 28 janvier 2013). <p>Le taux des intérêts moratoires est égal au taux d'intérêt appliqué par la Banque centrale européenne à ses opérations principales de refinancement les plus récentes, en vigueur au premier jour du semestre de l'année civile au cours duquel les intérêts moratoires ont commencé à courir, majoré de 8 points de pourcentage.</p> <p>Le montant de l'indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement, due pour tout retard de paiement, en sus des intérêts moratoires, est fixé à 40 euros.</p> <p>Les intérêts moratoires et l'indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement doivent être payés dans un délai de 45 jours suivant la mise en paiement du principal.</p> <p>Les dispositions relatives aux délais de paiement figurent désormais aux nouveaux articles L. 441-10 à L. 441-16 du Code de commerce. Elles ont été réorganisées sur la forme pour une meilleure lisibilité et ont fait l'objet de quelques précisions de fond (taux applicable chaque semestre, dérogation expert, délai, de plafond dérogatoire pour les produits saisonniers...).</p> <p>Les règles issues du Code de commerce ne s'imposent pour le moment qu'aux entreprises privées et non aux acheteurs publics. Seuls une loi ou un arrêt du Conseil d'État pourraient les inclure dans le bloc de légalité qui s'impose aux collectivités publiques.</p>
<p>Article 12</p> <p>AVANCE</p>	<p>Il est prévu un taux d'avance minimum de 20 % pour les PME-TPE.</p> <p>Ce taux d'avance est de 5 % pour les autres entreprises titulaires des marchés.</p>	<p>L'acheteur peut aller au-delà de ce taux et même au-delà des 60 % antérieurement appliqués et ce jusqu'à la totalité du marché pour faciliter l'accès aux marchés publics des PME-TPE (Décret n° 2020-1261 du 15 oct. 2020, qui supprime également la garantie à première demande).</p>

Article 13	RÈGLEMENT EN CAS DE COTRAITANCE OU DE SOUS-TRAITANCE	Commentaires
------------	--	--------------

<p>Article 13.1 Dispositions relatives à la cotraitance</p>	<p>13.1.1 En cas de groupement conjoint, chaque membre du groupement perçoit directement les sommes se rapportant à l'exécution de ses propres prestations.</p> <p>13.1.2 En cas de groupement solidaire, le paiement est effectué sur un compte unique, géré par le mandataire du groupement.</p> <p>13.1.3. Quelle que soit la forme du groupement, le mandataire est seul habilité à présenter à l'acheteur public la demande de paiement.</p> <p>13.1.4. Le mandataire est seul habilité à formuler ou à transmettre les réclamations de membres du groupement.</p>	<p>Il est aussi possible de prévoir un paiement direct de chaque co-contractant.</p> <p>Chaque co-contractant peut aussi être habilité à le faire.</p> <p>Il est important de rappeler la différence entre co-traitance solidaire et la co-traitance conjointe.</p> <p>Dans le premier cas, chaque co-traitant est responsable des autres, et donc de leur défaillance éventuelle.</p> <p>Dans le second cas, chaque co-traitant n'est responsable que de ses propres prestations et non de celle des autres.</p> <p>Il est économiquement beaucoup plus réaliste d'opter pour la seconde solution, quitte à ce que le mandataire du groupement revête le rôle de solidaire de ce dernier.</p> <p>Chaque co-contractant peut aussi être habilité à le faire.</p>
--	---	--

CHAPITRE 3 – DÉLAIS

Article 14	DÉLAI D'EXÉCUTION	Commentaires
------------	-------------------	--------------

<p>Article 14.1 Début du délai d'exécution</p>	<p>14.1.1. Le délai d'exécution du marché part de la date de sa notification.</p> <p>14.1.2. Le délai d'exécution du bon de commande part de la date de sa notification.</p>	
---	--	--

<p>Article 14.2 Expiration du délai d'exécution</p>	<p>En cas de livraison dans les locaux de l'acheteur public, la date d'expiration du délai d'exécution est la date de livraison.</p>	
--	--	--

<p>Article 14.3 Prolongation du délai d'exécution</p>	<p>14.3.1 Lorsque le titulaire est dans l'impossibilité de respecter les délais d'exécution, du fait de l'acheteur public ou du fait d'un événement ayant le caractère de force majeure, l'acheteur public prolonge le délai d'exécution. Le délai ainsi prolongé a les mêmes effets que le délai contractuel.</p> <p>14.3.2 Pour bénéficier de cette prolongation, le titulaire signale à l'acheteur public les causes faisant obstacle à l'exécution du marché dans le délai contractuel. Il dispose, à cet effet, d'un délai de quinze jours à compter de la date à laquelle ces causes sont apparues ou d'un délai courant jusqu'à la fin du marché, dans le cas où le marché arrive à échéance dans un délai inférieur à quinze jours. Il indique, par la même demande, à l'acheteur public la durée de la prolongation demandée.</p>	<p>Ce délai de 15 jours peut être adapté selon les marchés.</p>
--	--	---

Article 14 Suite

Commentaires

14.3.3 L'acheteur public dispose d'un délai de quinze jours, à compter de la date de réception de la demande du titulaire pour lui notifier sa décision, sous réserve que le marché n'arrive pas à son terme avant la fin de ce délai.

La demande de prolongation ne peut être refusée, lorsque le retard est dû à l'intervention du prestataire, dans le cadre d'un ordre de réquisition.

Sous réserve que le marché n'ait pas lui-même pour objet de répondre à une situation d'urgence impérieuse résultant de situations imprévisibles, la demande de prolongation ne peut davantage être refusée, lorsque le retard est dû à l'intervention du prestataire, dans le cadre d'un marché passé en urgence impérieuse résultant de circonstances imprévisibles.

La durée d'exécution du marché est prolongée de la durée nécessaire à la réalisation des prestations réalisées sur réquisition ou pour les besoins du marché passé en urgence impérieuse.

14.3.4 Aucune demande de prolongation du délai d'exécution ne peut être présentée après l'expiration du délai contractuel d'exécution de la prestation.

Article 15 PÉNALITÉS

Commentaires

Article 15.1. Pénalités pour retard de livraison

15.1.1. Lorsque l'acheteur envisage d'appliquer des pénalités de retard, il invite par écrit le titulaire du contrat à présenter ses observations dans un délai de 15 jours. L'acheteur précise le montant des pénalités susceptibles d'être appliquées, le ou les retards concernés ainsi que le délai imparti au titulaire pour présenter ses observations.

À défaut de réponse du titulaire, l'acheteur applique les pénalités prévues au contrat.

Si l'acheteur considère que les observations formulées par le titulaire ne permettent pas de démontrer que le retard n'est pas imputable à celui-ci, les pénalités de retard s'appliquent et sont calculées à compter du lendemain du jour où le délai contractuel d'exécution des prestations est expiré.

Cette pénalité est calculée par application de la formule suivante :

$$P = V * R / 1000 ;$$

dans laquelle :

P = le montant de la pénalité ;

V = la valeur des prestations sur laquelle est calculée la pénalité, cette valeur étant égale au montant des prestations livrées en retard ;

R = le nombre de jours de retard.

Le montant des pénalités ne pourra en aucun cas être supérieur à 20 % du montant de la ligne de commande (ou du produit) en retard.

La mise en demeure repose sur un délai à définir pour chaque marché. Il peut être court, 24 heures par exemple, et prévoir un délai de carence.

Un plafonnement de plus d'un ¼ du montant de la ligne ne serait pas raisonnable.

Il peut être prévu que la pénalité ne démarre qu'à compter de X jours de délai de carence et d'une mise en demeure.

Il est recommandé que l'acheteur émette une facture de pénalités.

Article 15	Suite	Commentaires
	<p>15.1.2 Une fois le montant des pénalités déterminé, il est procédé à leur révision. Elles sont ensuite déduites du montant du marché actualisé ou révisé TTC.</p> <p>15.1.3 Le titulaire est exonéré des pénalités dont le montant total ne dépasse pas 1 000 euros HT par bon de commande.</p>	
CHAPITRE 4 – EXÉCUTION		
<p>Les acheteurs publics ne peuvent imposer de nouvelles prescriptions (relatives au lieu de livraison par exemple) assorties de pénalités en cours de marché sans discussion et accord avec le titulaire dans le cadre par exemple des clauses de réexamen prévues à l'article R. 2194-1 du Code de la commande publique.</p>		
Article 16	LIEUX D'EXÉCUTION	Commentaires
	<p>Le titulaire doit faire connaître à l'acheteur public, sur sa demande, le lieu d'exécution des prestations. L'acheteur public peut en suivre sur place le déroulement. L'accès aux lieux d'exécution est réservé aux seuls représentants de l'acheteur public.</p> <p>Les personnes qu'il désigne à cet effet ont libre accès aux seules zones concernées par l'exécution des prestations prévues par le marché, dans le respect des consignes de sécurité prévues pour le site. Elles sont tenues aux obligations de confidentialité prévues à l'article 6.1.</p>	
Article 17	STOCKAGE, EMBALLAGE ET TRANSPORT	Commentaires
<p>Article 17.1 Emballage</p> <p>17.1.1. La qualité des emballages doit être appropriée aux conditions et modalités de transport. Elle est de la responsabilité du titulaire.</p> <p>17.1.2. Les emballages permettant la livraison des marchandises (ex. palettes, rolls, chariots, conteneurs,...) restent la propriété du titulaire, à l'exception des consommables (carton, film plastique,...).</p> <p>Article 17.2 Transport</p> <p>Le transport s'effectue, sous la responsabilité du titulaire, jusqu'au lieu de livraison, sous réserve d'une réception sans réserve par l'acheteur public dans les conditions de l'article L. 133-3 du Code de commerce. Le conditionnement, le chargement, l'arrimage et le déchargement sont effectués sous sa responsabilité.</p>		<p>Si le transport est effectué par l'acheteur qui vient enlever les marchandises, c'est lui qui en devient responsable.</p>
Article 18	LIVRAISON	Commentaires
<p>Article 18.1</p> <p>Les fournitures livrées par le titulaire doivent être accompagnées d'un bon de livraison ou d'un état, dressé distinctement pour chaque destinataire, et comportant notamment :</p> <ul style="list-style-type: none"> • la date d'expédition ou de livraison ; • la référence à la commande ou au marché ; • l'identification du titulaire ; • l'identification des fournitures livrées 		

Article 18	Suite	Commentaires
Article 18.2	<p>La livraison des fournitures est constatée par la délivrance d'un récépissé au titulaire ou par la signature du bon de livraison ou de l'état, dont chaque partie conserve un exemplaire. En cas d'impossibilité de livrer, celle-ci doit être mentionnée sur l'un de ces documents.</p> <p>En cas de transport effectué en compte d'autrui, les réserves en qualité et en quantité doivent être effectuées par l'acheteur par écrit dans le délai de trois jours, non compris les jours fériés, conformément aux dispositions de l'article L. 133-3 du Code de commerce.</p>	
Article 18.3	<p>Si la disposition des locaux désignés entraîne des difficultés exceptionnelles de livraison et manutention, non prévues par les documents particuliers du marché, les frais supplémentaires de livraison et manutention qui en résultent sont rémunérés distinctement. Ces prestations de manutention donnent lieu à l'établissement d'un avenant récapitulatif des frais supplémentaires induits à la charge de l'acheteur</p>	
Article 18.4	<p>Un sursis de livraison peut être accordé au titulaire lorsque, en dehors des cas prévus pour la prolongation du délai à l'article 14.3, une cause qui n'est pas de son fait met obstacle à l'exécution du marché dans le délai contractuel. Un sursis de livraison peut être également accordé au titulaire s'il justifie de mesures et précautions particulières pour réduire les impacts environnementaux liés aux transports et aux modalités de livraison.</p> <p>Le sursis de livraison suspend pour un temps égal à sa durée l'application des pénalités pour retard.</p> <p>Les formalités d'octroi du sursis de livraison sont les mêmes que celles de la prolongation de délai mentionnées à l'article 14.3.</p> <p>Aucun sursis de livraison ne peut être demandé par le titulaire pour des événements survenus après l'expiration du délai d'exécution du marché, éventuellement déjà prolongé</p>	

CHAPITRE 5 – CONSTATATIONS DE L'EXÉCUTION DES PRESTATIONS – GARANTIE

Article 19	OPÉRATIONS DE VÉRIFICATION	Commentaires
Article 19.1	<p>Nature des opérations</p> <p>Les prestations faisant l'objet du marché sont soumises à des vérifications quantitatives et qualitatives, destinées à constater qu'elles répondent aux stipulations du marché.</p> <p>Les opérations de vérification sont effectuées dans les conditions prévues par les documents particuliers du marché. À défaut d'indication dans le marché, les opérations de vérification sont effectuées selon les usages de la profession pour les fournitures courantes ou services en cause.</p>	
Article 19.2.	<p>Frais de vérification</p> <p>Quels que soient les résultats des vérifications, les frais qu'elles entraînent sont dans tous les cas à la charge de l'acheteur public.</p>	

Article 20	DÉCISIONS APRES VÉRIFICATION	Commentaires
	<p>Vérifications</p> <p>À l'issue des opérations de vérification quantitative, si la quantité fournie ou les prestations de services effectuées ne sont pas conformes aux stipulations du marché, l'acheteur public peut décider de les accepter en l'état ou de mettre le titulaire en demeure, dans un délai qu'il prescrit :</p> <ul style="list-style-type: none"> • soit de reprendre les produits fournis ; • soit de compléter la livraison ou d'achever la prestation. <p>La mise en conformité quantitative des prestations ne fait pas obstacle à l'exécution des opérations de vérification qualitatives.</p>	
Article 21	TRANSFERT DE PROPRIÉTÉ	Commentaires
	<p>La livraison du produit et son acceptation entraînent le transfert de propriété, sous réserve du paiement total du prix par l'acheteur. Elles devront se matérialiser par la signature d'un bon de livraison ou d'une lettre de voiture sans réserve dans les conditions de l'article L.133-3 du Code de commerce.</p>	<p>En contrepartie de l'effectivité de ce transfert, les acheteurs devront respecter les délais de paiement qui s'imposent à eux et à l'instar du droit civil, le transfert de propriété ne peut s'effectuer qu'au moment du paiement effectif et complet du prix demandé.</p>
Article 22	GARANTIE	Commentaires
<p>Article 22.1</p> <p>Le Titulaire applique la garantie du Fabricant, à ce titre il s'oblige en cas de défectuosité ou de non-conformité des marchandises livrées, à rembourser ou remplacer à ses frais la partie de la prestation qui serait reconnue défectueuse ou non conforme à la commande. Cette garantie est valable sous réserve d'une utilisation conforme et normale des marchandises livrées ou des prestations réalisées, du respect des prescriptions techniques (DTU), le cas échéant, et des recommandations des fabricants.</p> <p>Ne sont pas couverts par la garantie, le remplacement des consommables ainsi que les dysfonctionnements liés à un défaut d'entretien et/ou à l'usure normale des marchandises.</p> <p>En tout état de cause, la responsabilité du titulaire est limitée au montant de la commande.</p> <p>Article 22.2</p> <p>Pendant le délai de garantie, en cas de défectuosité avérée, le titulaire procédera à son choix : au remplacement ou au remboursement du produit.</p>		
CHAPITRE 6 – MODIFICATIONS DU MARCHÉ EN COURS D'EXÉCUTION		
Article 23	Commentaires	
	<p>Les parties pourront, notamment par voie d'avenant, modifier le marché dans les conditions des articles R. 2194-1 à R. 2194-10 du Code de la commande publique.</p> <p>Afin que les parties au contrat ne se sentent pas trop liées par de telles dispositions, il est sans doute préférable de ne pas entrer dans trop de précisions notamment sur le périmètre de ces clauses de rencontre.</p>	

Article 23 Suite

Elles pourront plus particulièrement se rencontrer, à la demande expresse de l'une d'entre elles, afin d'examiner la possibilité de faire évoluer certaines dispositions, dont celles relatives à la durée, à la révision des prix ou aux conditions d'exécution de la prestation.

Lorsque l'exécution du marché est rendue temporairement impossible du fait de circonstances imprévisibles et extérieures aux parties, ou du fait de l'édiction par l'autorité publique d'une mesure en application de ces circonstances qui vient impacter l'exercice de certaines activités, l'acheteur peut suspendre pour 15 jours l'exécution de tout ou partie des prestations objet du marché.

Pendant cette suspension, les parties conviennent des modalités de prise en charge des conséquences, notamment financières, de ces circonstances sur l'exécution du marché, sur les modalités de poursuite de cette dernière et sur les modifications à apporter éventuellement au marché.

Lorsque les conditions d'exécution du marché sont modifiées de manière substantielle du fait de circonstances imprévisibles et extérieures aux parties sans pour autant faire obstacle à la poursuite de l'exécution du marché, ces dernières conviennent des modalités de prise en charge, notamment financières, des conséquences de ces circonstances dans les mêmes conditions que ci-dessus évoquées.

Ces éventuelles évolutions, qui pourront donc être retranscrites au sein d'un avenant, ne devront pas conduire à modifier substantiellement les conditions économiques du marché.

Les parties tireront les conséquences d'un échec de leurs discussions dans le cadre de cette procédure de réexamen, et pourront appliquer les modalités de règlement amiable des litiges telles que prévues dans le chapitre 8 du présent CCAP.

Certaines d'entre elles pourront s'apparenter à un mécanisme d'imprévision, dans le double objectif de gérer un événement imprévisible pour les parties au contrat et de prévenir un risque de bouleversement et de déséquilibre économique de ce dernier ; ce déséquilibre pouvant se traduire tant par des hausses que par des baisses financières. Il en sera par exemple ainsi dans les cas de produits et services susceptibles d'être affectés par de fortes évolutions des situations de marchés (ex. : cas où la formule de révision ne suffit pas pour régler le problème).

Afin d'éviter que la prise en compte de ces évolutions ne modifie substantiellement le marché d'origine, les acheteurs pourront opter pour un découpage de leurs marchés visant à limiter ce type de risque.

Par exemple, les produits et services en cause (cas du cuivre pour la fourniture de câbles) pourront ne représenter qu'une ligne parmi d'autres au sein d'un lot ou d'un marché afin que l'augmentation susceptible d'affecter son prix ait moins de répercussion sur ledit lot ou ledit marché.

CHAPITRE 7 – RÉSILIATION

Article 24

Commentaires

Les stipulations des articles 38 à 45 du CCAG FCS relatives à la résiliation du marché sont applicables.

article 25

L'acheteur public pourra faire exécuter les prestations aux frais et risques du titulaire dans les conditions prévues à l'article 45 CCAG FCS.

CHAPITRE 8 – DIFFÉRENDS ET LITIGES

Article 26	DIFFÉRENDS ENTRE LES PARTIES	Commentaires
Article 26.1	L'acheteur public et le titulaire s'efforceront de régler à l'amiable tout différend éventuel relatif à l'interprétation des stipulations du marché ou à l'exécution des prestations objet du marché.	
Article 24.2	Tout différend entre le titulaire et l'acheteur public doit faire l'objet, de la part du titulaire, d'un mémoire de réclamation exposant les motifs et indiquant, le cas échéant, le montant des sommes réclamées. Ce mémoire doit être communiqué à l'acheteur public dans le délai de deux mois, courant à compter du jour où le différend est apparu, sous peine de forclusion.	Il convient ici de rappeler les différents modes de règlement amiable disponibles, s'agissant notamment du comité consultatif de règlement amiable, de la conciliation, de la médiation et notamment, s'agissant de cette dernière, de la médiation des entreprises.
Article 24.3	L'acheteur public dispose d'un délai de deux mois, courant à compter de la réception du mémoire de réclamation, pour notifier sa décision. L'absence de décision dans ce délai vaut rejet de la réclamation.	Placée auprès du ministre de l'économie, de l'industrie et du numérique, la Médiation des entreprises peut être saisie par les acheteurs publics et les entreprises s'ils ont un différend relatif à l'exécution des marchés. S'il n' a pas de pouvoir de décision, il aide les co-contractants à trouver une solution consensuelle au différend qui les oppose. La Médiation des entreprises est chaque année de plus en plus saisie sur de tels litiges, qu'il s'agisse de problématiques de respect des délais de paiement, de mise en œuvre de sanctions — pénalités...- prévues par les marchés ou encore, sans être exhaustif, d'évolution des prix ou des prestations résultant du contrat. Le taux de réussite de l'intervention de la Médiation est très important- plus de 80 %-, d'où le succès sans cesse grandissant d'une telle formule de résolution des litiges à l'amiable.
Article 27	LISTE RÉCAPITULATIVE DES DÉROGATIONS AU CCAG	Commentaires
	Le dernier article du CCAP indique la liste récapitulative des articles du CCAG auxquels il est dérogé.	



ANNEXES

FORMULES DE RÉVISION

ANNEXE 1
**PROPOSITION DE FORMULE
SUR LE MATÉRIEL ÉLECTRIQUE**

ANNEXE 2
**PROPOSITION DE FORMULE
SUR LES MATIÈRES PREMIÈRES**

Annexe 1 – PROPOSITION DE FORMULE SUR LE MATÉRIEL ÉLECTRIQUE (hors câble et produit soumis à de fortes variations de matière première)

Périodicité de l'ajustement : annuel

Formule :

$$P = P0 * [0,5 (I'/I'0) + 0,3 (ICHCT/ICHCT0) + 0,2 (BT47/BT470)]$$

où :

P : nouveau prix

P0 : ancien prix

I' : dernier indice connu PVC Insee 10534168

I'0 : indice initial I' au moment de la remise de l'offre

ICHCT : dernier indice connu coût horaire complet du travail

ICHCT0 : indice ICHCT au moment de la remise de l'offre

BT 47 : dernier indice connu au moment de l'ajustement des prix

BT470 : indices initiaux respectifs au moment de la remise de l'offre

Liens internet pour les indices respectifs I, ICHCT et BT :

<https://www.insee.fr/fr/statistiques/serie/010534168>

<https://www.insee.fr/fr/statistiques/5409104>

<https://www.insee.fr/fr/statistiques/serie/001710979>

Annexe 2 – PROPOSITION DE FORMULE SUR LES MATIÈRES PREMIÈRES

Exemple d'indice d'ajustement des prix sur le câble, qui varie en fonction des variations du prix du cuivre.

Périodicité de l'ajustement : trimestriel ou semestriel

Formule :

$$P = P0 * (I/I0)$$

où :

P : nouveau prix

P0 : ancien prix

I : Valeur du dernier indice connu sur le cuivre : Insee 10534659

I0 : indice initial au moment de la remise de l'offre.

Afin de limiter les hausses (ou les baisses) trop importantes et de coller à l'évolution des cours de matières premières qui sont volatiles, il est vivement conseillé de prévoir dans le CCAP un ajustement au trimestre.

Par exemple, le tableau ci-dessous démontre que les variations de l'indice du cours du cuivre sont importantes, à la hausse comme à la baisse sur une période de quelques mois à 4 ans.

Libellé	Indice de prix de production de l'industrie française pour le marché français – CPF 24.44 – Cuivre
idBank	010534659
Dernière mise à jour	30/06/2021 08:45
Période	
2021-05	141,9 (P)
2021-04	134,8 (P)
2021-03	131,4 (P)
2021-02	124,7 (A)
2021-01	118,6 (A)
2020-10	107,5 (A)
2020-07	105,9 (A)
2020-04	98,3 (A)
2020-01	106,6 (A)
2019-10	103,0 (A)
2019-07	103,5 (A)
2019-04	108,0 (A)
2019-01	101,1 (A)
2018-10	102,1 (A)
2018-07	104,2 (A)
2018-04	104,1 (A)
2018-01	106,3 (A)
2017-10	104,3 (A)

Le choix des indices dans les formules de révision est essentiel afin de permettre une juste variation du prix corrélé avec les évolutions réelles du marché considéré.

Nota Bene : les formules proposées ne comprennent pas d'invariant. Les formules intégrant une partie fixe (ou invariant) ne reflètent pas la tendance d'évolution réelle des prix des marchés, notamment celles des cours des matières premières. Cela conduit, soit à un marché déséquilibré, soit à un effet inflationniste car le titulaire peut être amené à présenter une offre de prix qui en tienne compte par anticipation. Il est donc recommandé d'écarter des formules de révision avec partie fixe

À l'instar des clauses butoirs inappropriées sur les fortes hausses de matières premières, par nature « imprévisibles », il nous semble indispensable de supprimer les invariants dans les formules de révisions de prix.

$$\text{Exemple : } P = P0 * [0,15 + 0,85 * (I/I0)]$$

où :

P : nouveau prix

P0 : ancien prix

I : Valeur du dernier indice connu (Insee ou autre) au moment de la révision des prix

I0 : Valeur de ce même indice au moment de la remise de l'offre

Dans cette formule, 15 % du prix est bloqué.

Ce blocage a pour effet de déconnecter les prix du marché, en particulier sur des marchés de fournitures qui durent 4 ans.

L'invariant est néfaste pour les deux parties car il pénalise :

- les fournisseurs, en cas de hausse de prix du marché, comme c'est le cas actuellement.
- les clients, en cas de baisse de prix du marché.

Les éditions  cgi

18, rue des Pyramides - 75001 Paris - Tél. : 01 44 55 35 00

www.cgi-cf.com

ISBN 978-2-9579761-2-6



9 782957 976126