

OUTIL D'AIDE A LA PREPARATION D'UNE PROCEDURE DE MARCHE PUBLIC DE GARDIENNAGE

Depuis les événements du 11 septembre 2001, on a assisté à un recours accru aux prestations de gardiennage (mise en place du plan « vigipirate »...).

Cela est d'autant plus vrai lorsqu'il s'agit de locaux recevant du public (notion d'établissement recevant du public ou ERP). Ainsi, les prestations de gardiennage ou surveillance (déclinées sous plusieurs formes) sont une préoccupation légitime des pouvoirs adjudicateurs voire même une nécessité dans certains cas (établissements hospitaliers, musées, ...).

Le code APE version 2008, dédié aux prestations de gardiennage et de surveillance au sens large est le 8010Z « activité de sécurité privée ». Cela permet de retrouver l'ensemble des entreprises enregistrées dans ce domaine.

A l'image des prestations de nettoyage, ce secteur d'activité étant très concurrentiel, l'élaboration du cahier des charges (II) nécessitera non seulement d'avoir un niveau d'information suffisant sur le besoin spécifique du pouvoir adjudicateur mais également de connaître les opérateurs économiques en place (I).

En tout état de cause, une meilleure connaissance du tissu économique et des contraintes des professionnels des activités de sécurité permettra de prévenir les éventuelles difficultés d'exécution en cours de marché (III).

I. Définition du besoin

Les sources d'information sur le thème sont diverses et variées.

A/ Les informations externes

1° contexte juridique complexe

Les principaux textes sont les suivants :

Cadre juridique général	<ul style="list-style-type: none">- Loi n°83-629 du 12 juillet 1983 réglementant les activités privées de sécurité- Décret n°86-1058 du 26 septembre 1986 relatif à l'autorisation administrative et au recrutement des personnels des entreprises de surveillance et de gardiennage...- Décret n°86-1099 du 10 octobre 1986 relatif à l'utilisation des matériels, documents, uniformes et insignes des entreprises de surveillance et de gardiennage...- Décret n°87-897 du 30 octobre 1987 relatif à l'application du cycle dans les entreprises privées de gardiennage, de surveillance et de sécurité- Loi n°2003-239 du 18 mars 2003 pour la sécurité intérieure- Décret n°2005-1122 du 6 septembre 2005 réglementant les activités privées de sécurité et relatif à l'aptitude professionnelle des dirigeants et des salariés des entreprises exerçant des activités de surveillance, et de gardiennage...- Loi n°2007-297 du 5 mars 2007 relative à la
--------------------------------	--

	prévention de la délinquance
Cadre juridique spécifique	<ul style="list-style-type: none"> - Décret n°97-46 du 15 janvier 1997 relatif aux obligations de surveillance ou de gardiennage incombant à certains propriétaires, exploitants ou affectataires de locaux professionnels ou commerciaux - Décret n°97-47 du 15 janvier 1997 relatif aux obligations de surveillance incombant à certains propriétaires ou exploitants de garages ou de parcs de stationnement - Décret n°2002-329 du 8 mars 2002 relatif à l'habilitation et à l'agrément des agents des entreprises de surveillance et de gardiennage - Décret n°2005-307 du 24 mars 2005 relatif à l'agrément des agents des entreprises de surveillance et de gardiennage et des membres de services d'ordre...

2° données économiques

Un certain nombre de données économiques est à connaître, avant d'envisager toute rédaction d'un marché public de gardiennage. Les sites «internet» (<http://www.securite-privee-org> et <http://www.e-snes.org>) de l'union des entreprises de sécurité privée (USP), du syndicat national des entreprises de sécurité privée (SNES) sont riches et instructifs de ce point de vue.

Plusieurs guides existent sur ce secteur d'activités :

- Guide « des bonnes pratiques de la sécurité privée » de l'USP
- Guide GME n°5721 relatif à la protection et sécurité des personnes et des biens sur sites contre la malveillance
- Guide pour l'attribution des marchés dans le domaine de la surveillance et de la sécurité privée

Les chiffres fin 2006 (sources : Snes et observatoire des métiers de la prévention et de la sécurité) sont les suivants :

Nombre d'entreprises	4 600 (2 000 travailleurs indépendants)
Nombre de salariés	+ 150 000
Chiffre d'affaires (CA) en milliards €	4,4 dont 3,1 pour la filière surveillance

Les données affinées à connaître afin de mieux appréhender la concurrence existante sur le secteur sont : - la répartition du nombre d'entreprises selon leur taille :

Entreprises de + de 2 000 salariés	8 soit 0,17%
Entreprises de 500 à 1 999 salariés	20 soit 0,43%
Entreprises de 100 à 499 salariés	140 soit 3,06%
Entreprises de 20 à 99 salariés	400 soit 9%
Entreprises de 1 à 19 salariés	2 000 soit 43,5%
Entreprises de 0 salarié	2 000 soit 43,5%

- la répartition du CA selon la taille de l'entreprise :

28 entreprises de + de 500 salariés	56% du CA
140 entreprises de 100 à 499 salariés	22% du CA
400 entreprises de 20 à 99 salariés	11,5% du CA
≈ 2000 entreprises de 1 à 19 salariés	10,5% du CA

En entrant encore plus dans le détail, on peut noter que 30% du CA provient de 8 entreprises de + 2 000 salariés donc forte concentration est à noter.

- la part des PME :

Nombre d'entreprises	% par rapport au nombre d'entreprise du secteur	Nombre de salariés	% par rapport au nombre de salariés	CA en milliards €
2540 entreprises	98,8%	65 000	43%	1,94 (44% du CA)

- la commande publique représente 21 % du CA (soit 930 millions €) en 2006 :

Entreprises de + de 2 000 salariés	28% des salariés
Entreprises de 500 à 1 999 salariés	29%
Entreprises de 100 à 499 salariés	23%
Entreprises de 20 à 99 salariés	12,5%
Entreprises de 1 à 19 salariés	7,5%

Il ne faut pas perdre de vue les données importantes pour l'exécution future du marché (anticiper par exemple le turn over en exigeant la communication de la liste des détaillées des personnels et de la qualification...) En effet, cela peut être anticipé en l'exigeant dans le cahier des charges (II. C/).

Les chiffres marquant sont les suivants :

Taux de concentration	170 des + grandes entreprises employant 80% des salariés
Taux d'embauche	55% (contre 70 en 2005)
Taux de départ	51% (83% pour les entreprises de + de 2000 salariés)
Turn over	27%

- la répartition des effectifs par ancienneté :

Plus de 15 ans	4% (6 000 salariés)
13 à 15 ans	3% 4 500
11 à 12 ans	4% 6 000
8 à 10 ans	9% 13 400
4 à 7 ans	19% 28 500
1 à 4 ans	38% 56 900
Moins d'un an	23% 34 500

- le détail de l'ancienneté moyenne selon la taille de l'entreprise :

1- 19 salariés	20 à 99 salariés	100 à 499 salariés	500 salariés	Ensemble
3 ans	3,5	4	5	4,5

- la répartition des effectifs salariés selon leur âge :

Plus de 55 ans	5% (7 500 salariés)
51 à 55 ans	8% (12 000)
36 à 50 ans	32% (47 900)
26 à 35 ans	38% (56 900)

- le détail de l'âge moyen selon la taille de l'entreprise :

1- 19 salariés	20 à 99 salariés	100 à 499 salariés	500 salariés	Ensemble
33,5 ans	34	35,5	37,5	36

- la répartition des effectifs salariés selon leur sexe :

Femmes	13,5% (20 200 salariés)
Hommes	86,5% (129 600)

Contrairement aux marchés de nettoyage, la proportion entre hommes et femmes est à l'avantage des hommes.

- la répartition des effectifs salariés selon leur catégorie professionnelle :

Agents d'exploitation	90% (134 800 salariés)
Agents de maîtrise	5% (4 500)
Employés administratifs	3% (7 200)
Cadres	2% (3 300)

- la répartition de la masse salariale selon leur catégorie professionnelle :

Agents d'exploitation et employés	88%
Agents de maîtrise	6,5%
Cadres	5,5%

- la répartition des dépenses de formation :

Formations initiales de base	38%
Formations qualifiantes ou diplômantes	57%
Autres (langue, informatique...)	5%

Le budget formation est de 50 millions d'euros, soit 2% de la masse salariale pour 91 500 salariés, soit 62% des salariés. La durée moyenne est de 18h.

Etant donné, le CMP 2006 et la prise en compte des critères sociaux, il est intéressant de connaître ces chiffres sur la formation. En effet, la formation peut être une condition du marché voire un critère de sélection.

B/ Les information internes

Les services hospitaliers, les collectivités territoriales ainsi que les établissements publics ou les ministères s'ils sont dotés d'un progiciel de gestion intégrée (PGI ou ERP en anglais) permettant de gérer le budget, les achats (engagements et mandatements), la paie... peuvent y trouver une mine d'informations.

Ce progiciel constitue un outil important pour l'acheteur public, car il lui permet de connaître les marchés publics, leur nombre, leur objet, leurs montants et leurs dates d'échéances. Le plus souvent des requêtes paramétrées permettent d'extraire ces données de manière efficace. L'acheteur public peut se faire aider sur ce point par le service gérant le suivi du progiciel ou une personne du service financier maîtrisant l'usage de ce progiciel.

La mise en place du marché ne sera pas abordée de la même manière s'il s'agit d'un renouvellement du marché, ou s'il s'agit d'un nouveau marché. En cas de renouvellement, l'acheteur dispose des données du ou des marchés antérieures ce qui permet d'avoir une vue d'ensemble. Dans le cas d'un nouveau marché, l'acheteur public part de rien, et devra donc estimer par exemple le coût en interne de la prestation : fournitures, main d'œuvre, temps consacré...

Autre précision non moins importante, en cas de renouvellement de marchés de gardiennage, il est primordial de s'attacher à collecter toutes les dates d'échéance des marchés en cours surtout

si elles différent. L'objectif est de planifier le début d'exécution du marché pouvant varier d'un lot à l'autre.

Dans le cas d'un marché mono site, le diagnostic est assez simple. En revanche, dans le cas d'un marché multi sites, le diagnostic devient plus complexe, et plus fourni.

Le diagnostic financier consiste à récolter les éléments suivants : nombre de fournisseurs actuels et le nombre de lots (panel fournisseurs), leur part sur l'ensemble du marché de la circonscription, coût total sur le dernier exercice, m² par lot et global, objectif déterminer le coût au m², personnel affecté par lot et global.

Le diagnostic matériel consiste lui à rechercher les éléments suivants : lieux et leur nature (bureaux, laboratoires, zone de confinement, salle de culture, ateliers techniques...), contraintes de sites (règlement intérieur...), fréquence des prestations.

Tout cela permet de déterminer le périmètre du marché :

- rondes quotidiennes
- intervention sur alarme
- présence d'un agent
- surveillances exceptionnelles
- surveillance incendie
- surveillance intrusion
- ouverture et fermeture des portes...

Tout cela participe à la définition du besoin, véritable pierre angulaire des marchés publics. Cette nécessité est affirmée à l'article 5 du CMP. La définition du besoin est déterminante en ce sens que la qualité du cahier des charges repose sur une définition précise de son besoin.

Il est recommandé à l'acheteur public de se faire assister pour les aspects économiques et techniques par les services compétents.

L'identification des services de gestion du patrimoine immobilier facilitera ce travail d'analyse du besoin.

II. Passation du marché

A/ Les notions clés

Le CMP, et le décret n°2007-1850 du 26 décembre 2007 définissent plusieurs procédures de passation des marchés publics en fonction de seuils financiers :

AO	Marchés dont le montant >133 000€HT ou 206 000€HT pour les marchés pluri annuel sur la durée d'exécution
MAPA	Marchés dont le montant <133 000€HT ou 206 000€HT

L'article 27 du CMP nous indique que pour les marchés de fournitures et services, il est procédé une estimation de la valeur totale des fournitures ou des services qui peuvent être considérés comme homogènes en raison de leurs caractéristiques propres ou de leur unité fonctionnelle. En référence à une nomenclature européenne dite CPV (Common Procurement Vocabulary) qui constitue le vocabulaire commun (n°79713000-5 ou 79714000-2), ou à celle issue du code 2001 si elle a été conservée ou encore une nomenclature propre, il s'agit des prestations gardiennage ou de surveillance dans notre cas d'espèce. Il paraît délicat de scinder les prestations en n'additionnant pas les prestations de surveillance, et de gardiennage qui par leur nature ne sont pas forcément similaires. Encore une fois, un lien doit être fait avec la problématique multi sites

d'un pouvoir adjudicateur. L'ensemble des sites est pris en compte dans l'évaluation du montant de la procédure.

La valeur à prendre en compte est dans le cas d'un marché d'une durée inférieure ou égale à un an conclu pour répondre à un besoin régulier, la valeur totale estimée sur un an. Au-delà, il convient de prendre en compte la valeur estimée sur la durée d'exécution tous lots confondus (si l'allotissement a été retenu).

L'intérêt d'une telle procédure est de pouvoir introduire la négociation dans le respect des principes généraux de la commande publique. Si la valeur estimée sur la durée d'exécution est > 90 000€ HT, le seul formalisme va se limiter à une publicité au BOAMP. En revanche, il n'y a pas de délai de remise des offres, pas de CAO obligatoire. Il est bien entendu que le recours à une telle procédure ne doit avoir pour fin d'échapper aux seuils de procédure. Les prestations de nettoyage étant récurrentes, la prise en compte de la seule valeur annuelle de ces prestations pour déterminer la procédure à utiliser n'a pas de sens sauf remise en concurrence annuelle (tache assez lourde, et contre productive).

La négociation peut porter sur les éléments suivants :

- la fréquence des prestations
- le montant des avances...

L'accord-cadre (avec plusieurs titulaires) ne présente pas d'intérêt pour une prestation récurrente.

B/ La forme du marché

Nous entendons par forme du marché, marché simple (prix forfaitaire) ou marché fractionné (prix unitaire). Cela est déterminé par le choix entre prix unitaire et prix forfaitaire.

L'article 17 du CMP définit les prix unitaires c'est-à-dire applicables aux quantités réellement livrées ou exécutées, et les prix forfaitaires appliqués à tout ou partie du marché quelles que soient les quantités livrées ou exécutées.

Pour la prestation qui nous intéresse, l'utilisation des prix unitaires est possible si et seulement si nous avons une connaissance précise des surfaces à surveiller. Sinon il existe un risque de bons de commande supplémentaires fréquents en cours d'exécution. Cela pose également un autre problème en cas de fermeture d'un site. Dans le cadre d'un marché à bons de commande, il y a un engagement sur le minimum. Or en théorie on ne peut pas toucher ce minimum. Une solution est le recours aux marchés à bons de commande sans minimum ni maximum, création du CMP 2006 (article 77 I alinéa 2). L'objectif étant de laisser plus de liberté aux acheteurs publics qui ne sont plus tenus de garantir dès le départ un minimum de dépenses (article 6.2.1 de la circulaire portant manuel d'application du code des marchés publics). Cependant, l'utilisation de cette forme de marchés à bons de commande reste exceptionnelle (première procédure et inconnue des seuils financiers) en raison de l'opposition des organes de contrôle (contrôle de légalité du préfet visa du contrôleur général)

L'idéal paraît donc l'utilisation de prix forfaitaires pour les prestations récurrentes dont les fréquences sont définies. A ce forfait, il est conseillé d'adjoindre avec une partie à bons de commandes pour des prestations ponctuelles au caractère exceptionnel. La possibilité de limiter à un % du forfait permet de conserver à ces prestations ponctuelles un caractère exceptionnel tout en évitant une inflation du budget gardiennage, surtout si la définition du besoin a été bien faite en amont. L'autre solution pour limiter ces prestations à bon de commande est de prévoir que le minimum est constitué par les prix forfaitaires et que le maximum est 3 fois ou 4 fois le montant minimum.

Le CMP version 2006 a érigé au rang de principe l'allotissement (article 10) :

Principe = allotissement	Exceptions limitatives : <ul style="list-style-type: none"> - risque de restriction de la concurrence - risque de difficulté technique - justification économique
---------------------------------	--

Il peut s'agir de lots géographiques, de lot par destination de bâtiment (établissement recevant du public ou ERP, locaux administratifs, et autres)...

C/ La rédaction des clauses contractuelles

Les clauses à caractère administratif et à caractère technique sont abordées ici, dans un unique document (cahier des clauses particulières : CCP).

Une « check liste » pour les acheteurs des 12 questions essentielles à se poser a été dressée par le Snés : numéro de déclaration à la préfecture du département, personnel déclaré, qualification...

Objet des clauses	Contenu des clauses
Présentation du site	<ul style="list-style-type: none"> - Implantation, - équipements de sécurité (système de détection incendie, contrôle d'accès...), - environnement du site, - activité du site, - zones à risque, - classement du site par arrêté préfectoral, - plan d'organisation interne (POI), - plan particulier d'intervention
Nature et conditions	<ul style="list-style-type: none"> - conditions financières - clauses particulières d'assurance - clauses de résiliation - pénalités
Obligations de la personne publique	<ul style="list-style-type: none"> - prévenir par écrit le titulaire des modifications de locaux ou des spécifications de réalisation des prestations - informer le personnel des mesures de sécurité... - consignes et instructions écrites conformes aux dispositions de la CCN et aux dispositions de la police d'assurance en responsabilité civile du titulaire - liste des personnes habilitées à donner des consignes au personnel du titulaire et mention de ces consignes dans le registre de garde ou autre document équivalent - registre de garde ou autre et son contenu - mise à disposition éventuelle d'un local pour le personnel du titulaire et de matériel avec une liste
Définition de la mission	<ul style="list-style-type: none"> - accueil et contrôle d'accès - surveillance générale - surveillance technique et anti-intrusion - surveillance incendie

	<ul style="list-style-type: none"> - secours aux personnes - rondes de sécurité - prestations spécifiques
Contraintes techniques	<ul style="list-style-type: none"> - formation et qualification du personnel - matériel à utiliser à la charge du titulaire et celui fourni par l'administration - organisation à mettre en place - documents et enregistrements à tenir - limites de responsabilités
Obligations du titulaire	<ul style="list-style-type: none"> - respect de la réglementation relative au secteur d'activité ; du code du travail et de la convention collective nationale (CCN) - remplacement du personnel en cas de maladie, absence... pour assurer une continuité de service public - port d'un uniforme conformément au décret du 10 octobre 1986 - recrutement selon les dispositions de la loi du 18 mars 2003 - personnels du titulaire sous autorité et la responsabilité du responsable d'agence et de l'encadrement d'exploitation - encadrement assurant la bonne tenue du poste, des agents selon les procédures de qualités définies et bonne application des consignes - clause de confidentialités sur des informations obtenues lors de l'exécution de la prestation - responsabilité pécuniaire en cas de fautes ou actes commis par les agents lors de l'exécution des prestations
Révision de prix	<ul style="list-style-type: none"> - fréquence de révision et modalités de calcul par une formule paramétrique
Recours à la sous-traitance	<ul style="list-style-type: none"> - respect de la réglementation : déclaration de sous-traitance, agrément et paiement direct
Plan de prévention	<ul style="list-style-type: none"> - application des dispositions du code du travail (ex article R 237-5 du code du travail devenu art R 4512-1) « opérations faisant intervenir du personnel d'entreprises extérieures aux fins d'exécuter une intervention ou de participer à l'exécution d'une intervention » - obligation pour toute opération d'une durée > 400 heures sur 12 mois - respect de la réglementation en vigueur : directive n°89-391 du 12 juin 1989, décret n°92-158 du 20 février 1992, arrêtés du 19 mars 1993 et du 25 février 2003.

Une contrainte doit être prise en compte par le PA : Convention collective nationale (CCN) des entreprises de prévention et de sécurité posant l'obligation de reprise du personnel par l'entreprise entrante (ex article L 122-12 alinéa 1 du code du travail devenu art L 1221-1 alinéa 1) « ensemble des marchés qu'ils soient publics ou privés exercés dans le cadre d'un contrat écrit ».

Principes et modalités de mise en œuvre :

Conditions du transfert	<ul style="list-style-type: none"> - Salariés ayant 6 mois d'ancienneté sur le site concerné avec 4 mois de présence effective - Salariés déployés sur plusieurs sites alors application à ceux passant 50% de leur temps de travail sur les 6 derniers mois du marché
--------------------------------	--

Tout cela résulte de l'accord du 05 mars 2002 relatif à la reprise du personnel.

La norme NF X-50-777 « prévention et sécurité » peut servir de repère pour définir son besoin.

Un certain nombre de risques inhérents à ces prestations doivent être pris en compte :

Travail dissimulé	Fait de ne pas effectuer l'une des formalités prévues par les articles ex L 143-3 et L320 du code du travail devenus art c'est-à-dire omission de la déclaration préalable à l'embauche (DPAE) ou omission de remise du bulletin de salaire ou encore nombre d'heures inférieur à celui réellement effectué
Prêt de main d'œuvre et délit de marchandage	Opérations n'ayant pour objet que de fournir de la main d'œuvre sans prestation complémentaire technique ou fourniture de moyens ou matériels (ex art L 125-3 alinéa 1 du code du travail devenu art L 8241-1) Délit de marchandage (ex art L 125-1 du code du travail devenu art L 8231-1) lorsque le prêt de main d'œuvre a pour effet de porter préjudice au salarié par exemple le priver de garanties contre le licenciement ou le rémunérer en deçà des salaires minima de la CCN

Les dispositions de l'article 2 de l'arrêté du 28 août 2006 fixant « la liste des documents et des renseignements » permettent de demander au niveau de l'enveloppe candidature l'habilitation à exercer une profession par exemple autorisation administrative...

Au niveau des pièces candidatures, il est préconisé d'exiger l'autorisation administrative (autorisation délivrée par la préfecture de son département) d'exercer les activités privées de surveillance et de gardiennage suivant la loi n°83-629 du 12 juillet 1983 art 7. De même, il peut être demandé un certificat de qualification professionnelle (certification AFNOR « NF Service Prévention et sécurité » par exemple) sans oublier de préciser « ou équivalent » sachant que la preuve peut être apportée par tout moyen.

On peut se référer au guide pour l'attribution des marchés de services dans le domaine de la surveillance et de la sécurité privée édité par la Confédération Européenne des Services de Sécurité (COESS) concernant les offres. L'accent est mis sur plusieurs éléments notamment du management/ opération du marché et de l'infrastructure du marché.

Ainsi, les éléments à prendre en compte sont :

Personnel de surveillance	Profil des intervenants et CV, niveau de qualification etc.
Gestion et fonctionnement du marché	Profil et CV de l'encadrement, lien pour l'exécution du contrat Plannings : schéma opérationnel permettant un contrôle des prestations (système détaillé de rapports...) Services d'assistance (administration, facturation et gestion du personnel)
Infrastructure du marché	Equipements : outils et systèmes de communication, matériel informatique... Assistance technique

Il reste ensuite à déterminer la pondération propre à chaque critère (coefficient ou %) qui peut varier selon les priorités de chaque pouvoir adjudicateur. Le pouvoir adjudicateur doit se poser une question simple lui permettant de trancher :

- rapport entre la valeur technique et le prix.

Une fois la pondération retenue, il reste à trouver une méthode d'analyse des offres. Plusieurs méthodes sont possibles :

- méthode dite des paliers
- méthode dite proportionnelle.

Le système de notation applicable pour comparer la qualité des propositions est le suivant :

- pour chaque critère, une note (échelle de notation) est attribuée, sur la base du référentiel ci-dessous :

1= mauvais
2= acceptable
3= bon
4= excellent

- chaque note est pondérée par le coefficient indiqué précédemment;
- le total des notes pondérées donne la note finale.

Un choix peut être fait entre deux méthodes pour comparer les offres financières (et de manière générale toutes les données chiffrées).

La première méthode dite par paliers peut être appliquée :

Exemple : note du candidat

Les offres varient de A à D

A : l'offre la plus intéressante

D : l'offre la moins intéressante

Etant donné l'échelle de notation de 1 à 4, l'intervalle entre A et D doit donner lieu à 4 paliers de notation.

Ces paliers sont calculés ainsi : $D - A = X$

X est l'intervalle entre chaque palier

La note la plus forte va à l'offre la plus intéressante.

La seconde méthode dite proportionnelle peut être appliquée:

Note du candidat : $NM \times (T1/T2)$

NM= note maximale

T1= tarif du candidat ayant proposé l'offre tarifaire la plus intéressante
T2= tarif du candidat proposé dans son offre

Pour la qualité, quelle que soit la méthode utilisée, le système de notation est le même.

Un test préalable du modèle retenu est souhaitable. Cela permet de déterminer si la pondération choisie et le modèle d'analyse des offres correspond aux orientations du pouvoir adjudicateur. Le test du modèle avec des offres extrêmes répond à cette attente.

Pour chaque entreprise, les résultats peuvent se traduire sous forme d'un tableau :

Critères	Coeff,	Valeur	Note	Note x Coeff.
1	5			
2	5			
3	25			
4	40			
			Total	

Il existe un risque de dumping social dans ce secteur d'activités. Sachant que le taux horaire moyen est de 13,70 à 18€ HT, il n'est pas opportun de vouloir absolument tirer les prix vers le bas en pondérant de manière extrême les critères. Il est conseillé d'opter pour une pondération prenant en compte les réalités économiques du secteur en privilégiant la valeur technique plutôt que le prix : par exemple, coefficient 60 pour la valeur technique et coefficient 40 pour le prix.

III. Exécution du marché

A/ Le suivi financier

Il s'agit du suivi d'exécution du marché : contrôle des déclarations des salariés et des sous-traitants, agrément pour le paiement direct, et même communication des contrats de sous-traitance.

Le suivi financier peut se matérialiser par les informations fournies par le titulaire ou les titulaires. On peut exiger l'envoi par le titulaire des données concernant le nombre de commandes pour des prestations ponctuelles et leur montant pour chaque période d'exécution. Cela permettra de connaître le montant exact engagé par période d'exécution au-delà du minimum constitué par les prestations forfaitaires.

Ces informations sont à recouper avec les extractions que l'acheteur public peut obtenir de l'ERP. Une comparaison des données est essentielle.

Selon l'article 17 du CMP le prix peut être ferme, ferme actualisable ou révisable par ajustement ou selon une formule paramétrique. Un prix ferme peut être actualisable si un délai > 3 mois s'écoule entre la date à laquelle le candidat a fixé son prix et la date de début d'exécution.

Un prix révisable peut être modifié pour tenir compte des variations économiques. Dans ce cas, il convient de fixer la date d'établissement du prix initial, les modalités de calcul et la périodicité de mise en œuvre. En principe, la date d'établissement est le mois de remise des offres (Mo) ou mois de remise des offres moins un (Mo-1). En l'absence de mention dans le CCAG-FCS (à la différence des travaux), la notion est à contractualiser dans le cahier des charges. La périodicité de mise en œuvre est annuelle, et intervient la première fois à la date anniversaire ou à la période de reconduction si la durée du marché est calquée sur l'année civile (en référence à une notion comptable et budgétaire). Il est important de prévoir un préavis dans lequel le titulaire doit en faire la demande (par exemple 30 jours avant la date d'effet).

Les modalités sont :

- révision par ajustement en fonction d'une référence qui doit être adaptée à la prestation
- révision selon une formule paramétrique de révision représentative de l'évolution du coût de la prestation avec la possibilité d'inclure un terme fixe dans cette formule.

On peut donc envisager les solutions suivantes :

- révision par ajustement :

$$P = P_0 \times I/I_0$$

I = "indice de prix à la production- prestations commercialisées sur le marché français par les services aux entreprises- nomenclature CPF- services de sécurité hors installation humaine et maintenance des systèmes n°74-60-01 ou services de surveillance humaine n°74-60-10

- révision par une formule paramétrique :

$$P = P_0 [0,125 + 0,875 \{ 0,60 S/So + 0,40 Fsd/Fsdo \}]$$

S= salaires par exemple coût horaire du travail d'activités du secteur principalement rendus aux entreprises

Fsd3 = Frais et services divers

Le choix de ces indices doit se faire après consultation du bulletin mensuel des statistiques (BMS) de l'Insee, et choix de l'indice en rapport avec l'objet du marché. Il est primordial d'indiquer l'identifiant précis de l'indice (n° Insee). Pour le dernier indice Fsd, il convient de se référer au Moniteur en remplacement de l'ancien indice Psd publié antérieurement par la DGCCRF

Pour un marché de gardiennage comme pour les marchés de nettoyage, la décomposition du prix permet de déterminer les indices à utiliser (salaires, produits divers). Il reste à déterminer leur pondération (par exemple 60% à 75% de salaires, ...)

Sachant que la masse salariale représente la majorité des coûts, et que la marge est faible dans ce secteur, il paraît difficile de vouloir réduire les coûts.

Les seules solutions sont :

- s'attaquer à la taille des équipes,
- et à l'encadrement en mutualisant.

Pour illustrer cela, on trouve sur le site du Snes qu'un accord paritaire signé le 03 décembre 2007 a prévu une augmentation pour toutes les entreprises de + 2% de la grille salariales au 01^{er} juillet 2008. Cela n'est pas neutre pour l'acheteur public.

Selon l'accord du 1^{er} décembre 2006 relatif aux métiers repères et son application à compter du 1^{er} décembre 2007, on peut identifier 17 métiers répartis en 5 filières (surveillance, distribution, télésurveillance, incendie, et aéroportuaire). Pour la filière surveillance, les principaux métiers sont les suivants :

Agent de sécurité qualifié
Agent de sécurité confirmé
Agent de sécurité chef de poste
Agent de sécurité cynophile
Agent de sécurité mobile...

Le suivi du marché suppose une vigilance en cas d'ajout de site par exemple. En effet, la loi n°95-127 relative aux marchés publics et délégations de service public pose dans son article 8 le principe suivant « *Tout projet d'avenant à un marché de travaux, de fournitures ou de services entraînant une augmentation du montant global supérieure à 5% est soumis pour avis à la commission d'appel d'offres. L'assemblée délibérante qui statue sur le projet d'avenant est*

préalablement informée de cet avis » (suppression de cette obligation pour les MAPA par la loi n° 2007-1787 du 20 décembre 2007 dite de simplification du droit). Outre ce formalisme que représente la réunion ou non d'une CAO, l'avenant a surtout une incidence financière.

Le minimum étant caractérisé par le forfait des prestations récurrentes, l'ajout d'un site a une conséquence immédiate sur les seuils. Or si l'ajout ne pose pas de problème (on reste dans le mini et le maxi), le retrait d'un site peut devenir problématique. La plupart du temps, une balance est faite entre les ajouts et les retraites. L'avenant a donc pour objet d'insérer les données sur le site (localisation, surface, contraintes ...), sur le même modèle que les pièces du marché.

B/ Le contrôle qualité

Par similitude avec les prestations de nettoyage, il s'agit d'un marché de services dans lequel la qualité est un élément essentiel.

Des mécanismes de contrôle de la qualité peuvent être prévus dans le CCTP :

- état des lieux : prévoir dans un délai défini en principe avant début d'exécution un état des lieux établi contradictoirement entre le responsable de site et le titulaire avec un procès-verbal signé des 2 parties
- autocontrôle : mise en place d'un dispositif de contrôle interne par le titulaire afin d'assurer un niveau de qualité, les compte rendus ou relevés résultant de ces autocontrôles doivent être fournis au responsable de site
- contrôles contradictoires : contrôles effectués de manière contradictoire mais en cas d'absence du titulaire dans un délai imparti alors validation sans sa présence

► **contrôle planifié** : son objet est de vérifier que le niveau de qualité est conforme à celui attendu, convocation par tout moyen (mél, télécopie) au minimum la veille, l'absence du titulaire ne doit pas être un motif de report, possibilité de prévoir des fréquences maximum de contrôle selon la nature des bâtiments ou leur surface, un nouveau contrôle faisant suite à un contrôle négatif n'est pas pris en compte dans les fréquences

► **contrôle inopiné** : son objet est de réagir à une dégradation manifeste de nature à gêner le fonctionnement des services

- suivi quotidien sur site : ce suivi quotidien est formalisé par le cahier de liaison (ou autre dispositif informatisé proposé par le titulaire) mis à disposition du responsable de site et du titulaire, ce document doit permettre les doléances des utilisateurs (vérification du respect des prestations courantes et occasionnelles et de leurs fréquences, vérification de qualité de service et l'approvisionnement en consommables) mais constitue également un droit de réponse pour le titulaire (dysfonctionnements relevés sur site, actions curatives mises en place pour remédier aux dysfonctionnement signalés par le responsable de site), les agents en charge du gardiennage ainsi que les contrôleurs du titulaire doivent signer le cahier à chacun de leur passage

On peut imaginer une fiche de contrôle permettant à l'administration de formaliser le contrôle contradictoire. L'évaluation sera simple, note 1= bon, et note 0= mauvais. Une liste des points de contrôle sera dressée par bâtiment ou par zone. Tout cela va dépendre des bâtiments, de leur nature et des priorités définies par l'administration. Il est important de déterminer un seuil d'acceptabilité en dessous duquel une réfaction sera appliquée : soit un montant forfaitaire soit un % par rapport au montant mensuel forfaitaire. Après un premier contrôle non satisfaisant, il est recommandé de prévoir dans un délai à définir un second contrôle qui pourra donner lieu à de nouvelles réfections avec des montants plus importants selon les mêmes modalités.

Un plan de « gardiennage » est à prévoir avec le dossier d'exploitation (planning des interventions récurrentes et celles programmées, nombre de personnes descriptif des équipements matériels, ...)

Les pénalités ne doivent pas apparaître comme de simples sanctions mais comme un moyen d'assurer le contrôle de qualité. Plusieurs pénalités sont à envisager. Pour les pénalités de retard, on peut se contenter de renvoyer au CCAG- FCS et son article 11 (formule dédiée pour les

pénalités de retard $P = V \times R / 1000$). On peut également y déroger en modifiant la formule pour qu'elle devienne plus incitative ($P = V \times R / 500$).

L'autre solution est de déroger au CCAG en optant pour des pénalités au montant forfaitaire. Il est important de bien réfléchir aux montants forfaitaires de ces pénalités. Peu élevées, elles restent sans effet, et surévaluées elles présentent un coût qui sera intégré par l'entreprise dans son offre. Les pénalités au montant forfaitaire sont en règle générale plus parlantes pour l'administration et pour le titulaire qui sont capables d'en mesurer les effets.

Les autres pénalités à envisager portent sur :

- retard de transmission des documents
- défaut d'intervention
- retard de restitution des clés et des badges d'accès
- réfaction pour défaut de qualité des prestations.

Il est entendu par défaut d'intervention, la non exécution de la prestation à la date prévue. Une pénalité forfaitaire sera appliquée par jour calendaire de défaut d'intervention.

Le retard de transmission des documents exigés (cf partie II. C/) donnera lieu à une pénalité forfaitaire par jour calendaire de retard.

Il est possible que le titulaire mette à disposition de l'administration un outil internet permettant un « reporting qualité », nombre de constats contradictoires, nombre de contrôles internes, résultats de ces contrôles, nombre de personnes affectées par site par période d'exécution, Cela donne une meilleure visibilité sur le niveau de qualité de la prestation et sur le maintien de ce niveau pendant toute la durée du marché.