*Version 4 du 03/10/2023*

**Repères pour l’analyse et**

**le calibrage des marchés**

**Préambule :**

Cette note ne remplace nullement l’indispensable participation, pour toutes les facilitatrices et facilitateurs clause aux formations proposées par Alliance Ville Emploi.

Cette note contribue à apporter des repères utiles à l’analyse des marchés et ne peut en aucun cas apporter une réponse systématique pour le calcul d’une clause sociale.

Elle a pour objectif de donner des repères encourageant la mise en cohérence des pratiques de calibrage du réseau des facilitateurs clause des Hauts-de-France.

Enfin, ce document a vocation à être enrichi, modifié et évalué et invite chaque professionnel à :

* S’appuyer sur le réseau des facilitateurs clause (un œil extérieur, l’expérience des autres facilitateurs est toujours bénéfique à l’accomplissement de ses propres dossiers)
* S’appuyer sur l’expertise des donneurs d’ordre et/ou des maîtres d’œuvre. Un échange avec des techniciens est souvent plus bénéfique qu’une lecture assidue d’un CCTP ou d’un budget prévisionnel,
* Calibrer avec précaution (il est préférable de passer à côté d’une opportunité que d’engendrer une situation ingérable).

**Sommaire :**

1. **Les questions à se poser systématiquement**
2. Les éléments pour comprendre le marché
3. Contexte dans lequel s’inscrit le marché
4. Eléments permettant de définir la nature et le volume de clause
5. **Formule de calibrage de l’effort d’insertion**
6. Principe général
7. Points d’attention
8. Marché avec reprise de personnel

**Annexe : Indicateurs de taux de main d’œuvre**

1. **Les questions à se poser systématiquement :**
2. **Les éléments pour comprendre le marché**

**L’objet du marché** (travaux, service, prestation intellectuelle, fournitures)

**La forme du marché** (bon de commandes, concession...)

**La technicité et modalité d’exécution du marché** :

* Technicité des lots (ex : pompe à chaleur, Energiesprong) => nouvelles techniques à prendre en considération dans le calibrage d’un marché (coût élevé du matériel, production en atelier, pré-assemblage...).
* Lot ascenseur, désamiantage, prestation intellectuelle : difficulté de main d’œuvre.
* Connaitre le type de travaux et les surfaces concernées par les travaux
* Les conditions d’exécutions (travail de nuit, dangerosité, …)

**Le ou les coûts envisagés**

* Connaître le coût des fournitures et des matériaux,
* La part de mécanisation des marchés
* Les coûts induits (location de logiciel par exemple)

**La durée d’exécution du marché**

- Durée du marché (pertinence du nb d’heures à calibrer sur des durées courtes) et qui peuvent être contraignante pour une entreprise.

Certaines nous apportant de nombreuses informations. Leur obtention de la part du donneur d’ordre est à encourager (CCAP, DPGF, CCTP, AE, RC...). Par ailleurs, un échange téléphonique avec les techniciens compétents sur l’objet du marché, permettent d’avoir une compréhension plus large du marché et d’entendre leurs préoccupations (souvent différentes des services achats).

1. **Contexte dans lequel s’inscrit le marché**

(PNAD, SPASER, nous pourrions ajouter les grands programmes, les dispositifs type ANRU, PNRQAD, …),

Certains marchés peuvent avoir une portée symbolique sur un territoire *(« c’est le grand chantier du mandat municipal »*), s’inscrire dans un programme plus large (ANRU, PNRQAD, ERBM…) ou encore s’inscrire dans une politique d’achat particulière (SPASER, PNAD, …).

Ces éléments doivent être pris en compte dans l’analyse du marché, notamment pour trouver un équilibre entre les préoccupations locales, celles des financeurs et la dynamique globale qui invite à assurer une cohérence avec d’autres territoires.

1. **Eléments permettant de définir la nature et le volume d’insertion**

Les informations listées ci-dessus doivent permettre de définir si l’inclusion d’une clause sociale est pertinente ou non.

De manière générale, nous considérons qu’une clause (sur un lot ou un marché) est inférieur à 70h, il n’est pas pertinent d’inclure une clause. Pour une prestation intellectuelle, nous estimons le plancher à 140h.

Par ailleurs, il est important de vérifier la disponibilité de main d’œuvre éligibles aux clauses sociale :

* Avoir une bonne connaissance de son territoire (taux de chômage, typologie des publics, main d’œuvre, formation, PRF) afin de calibrer ou non un marché et de faire bénéficier les publics du territoire.
* Repérer les publics « sortant de formation » afin de leur présenter les métiers liés à la clause.
* Critères d’éligibilité des publics en lien avec les volontés du DO

Pour avoir une indication de la main d’œuvre disponible sur un métiers et sur un territoire vous pouvez utiliser le site de Pôle Emploi : <https://statistiques.pole-emploi.org/stmt/defm?fi=32&nj=0&pp=las&ss=1>

**En concertation il est possible d’envisager plusieurs modalités de clauses sociales :**

• Des clauses sociales d’insertion (conditions d’exécution)

• Un critère d’attribution relatif à la performance en matière d’insertion professionnelle des publics en difficulté

• Réserver le contrat à certaines entreprises dites « inclusives » : structures employant majoritairement des travailleurs handicapés ou défavorisés (secteur du travail protégé et adapté (STPA) et structures d’insertion par l’activité économique (SIAE) ou structures équivalentes)

• Un marché à objet social dont l’objet principal est l’insertion et la qualification professionnelle

**A quel moment préconiser un marché réservé ?**

* Connaitre les SIAE et leurs compétences
* Marché réservé aux STPA (Secteur du Travail Protégé et Adapté)
* Les marchés sans publicité ni mise en concurrence préalables (y associer les TPE)
* Le montant du marché à calibrer étant trop faible et ne pouvant engendrer que des heures d’insertion relativement basse, il peut être une opportunité pour une SIAE ou STPA.

1. **Formule de calibrage de l’effort d’insertion**
2. **Principe général**

Il va dépendre très souvent de la volonté de l’acheteur de promouvoir l’insertion sur son marché, les taux allant de 5% à 10% sur des marchés de travaux et parfois au-delà sur des marchés de services.

De manière générale, le calcul de l’effort d’insertion sur le marché sera défini ainsi :

((Coût de la prestation HT x Taux de main d’œuvre) /coût horaire) x la part d’heure de travail à réserver) (5 à 10%)

Pour les accords-cadres ou marchés à bon de commande, il est préférable d’inclure une clause par tranche de commande. Ainsi le titulaire s’engage, sur la durée d’exécution totale du présent accord-cadre (y compris la ou les période(s) de reconduction), à réaliser un volume d’heures réservé à l’insertion de X heures par tranche de Y €HT de commandes facturées.

La mesure est calculée de la même manière qu’avec un volume fixe mais en définissant des tranches pertinentes (des volumes de 35 ou 40h par exemple par tranche avec des chiffres ronds, 25 000, 50 000 ou 100 000€ de préférence).

Pour faciliter le suivi et la mise en œuvre il est préférable d’inclure un palier de commande minimum à atteindre avant que la clause devienne obligatoire.

Par exemple : si le nombre de prestations réalisées sur la période du marché est inférieur à 300 000 €HT, aucune heure d’insertion ne sera exigée au titulaire. A partir 300 000 €HT de commande, l’entreprise devra consacrer 200 heures de travail à une personne éloignée de l’emploi et 100 heures supplémentaires par tranche de 150 000 €HT.

Pour inciter les entreprises à engager des parcours longs et les aider à se projeter dans la réalisation de leur clause, il est également possible d’inclure un plafond.

Par exemple : Au-delà de 1 500 000 €HT de commandes, il ne pourra pas être exigé à l’entreprise une réalisation supérieure à 1 000 heures d’insertion.

1. **Points d’attention :**

Les indicateurs de taux de main d’œuvre sont à utiliser avec précaution. Il est indispensable de prendre en compte **la mécanisation de certaines tâches et les surfaces concernées**. Ainsi, pour des travaux de plomberie, nous utilisons généralement un taux de 35%. Toutefois, dans le cas d’un complexe sportif, comprenant quelques vestiaires, 1 ou 2 bureaux et un grand espace à vocation sportive, il faut prendre en compte que la chaudière aura un coup plus conséquent que dans un logement, du fait du faible nombre de pièce par rapport à la surface, l’installation sera plus rapide et donc un taux de main d’œuvre inférieur (de l’ordre de 25%).

De la même manière pour la réfection de couche de chaussée, il faut compter environ 20% du coût qui correspond à la main d’œuvre pour des surfaces inférieures à 5000m², entre 12 et 15% pour les surfaces entre 10 000 et 20 000m² et seulement de 8% pour les surfaces supérieures à 20 000m².

**Certains éléments connus et d’autres inconnus** mais envisageable peuvent nous inciter à prendre en compte des **taux de complexité**, par exemple, ne retenir que 80% des heures initialement calculées par précaution.

En particulier dans certains marchés de service, il est utile de **neutraliser certaines tâches particulières** (encadrement, les agents cynophiles pour la sécurité, …) et de calculer la clause uniquement sur les tâches où nous serons en capacité de proposer des publics éligibles.

Pour certaines prestations et les contrats de gestion en particulier (réseau de chaleur, piscine, parking, …), il est nécessaire de demander le tableau des effectifs (actuel ou envisagé) et ne pas se baser uniquement sur un chiffre d’affaires pour mesurer le nombre d’heure d’insertion à inclure dans la clause du marché.

1. **Marché avec reprise de personnel :**

Lors de la rédaction de l’appel d’offre, l’acheteur doit tenir compte des spécificités du secteur (respect des personnels déjà présents, objectivité des éléments du marché, équité entre les soumissionnaires) ; mais également d’éléments qualitatifs comme la valorisation de la formation. Lors du calibrage de la clause sociale, le donneur d’ordre en lien avec le facilitateur, doit prendre en considération la question de la reprise du personnel (ex : en proratisant la part de l’effort d’insertion).

Ainsi, nous préconisons de déduire du nombre d’heure de travail nécessaire à la réalisation du marché, les heures de travail qui seront nécessairement réalisées par le personnel de l’ancien titulaire obligatoirement repris par le nouveau titulaire.

* *Exemple avec reprise de personnel dans le domaine de la propreté* :

Un marché de nettoyage de locaux d’un montant forfaitaire de 120 000€ par an

- Heures travaillées estimées par trimestre = 120 000 X 75% (part de MO)/25€ (coût salaire moyen)/4 = 900

- Heures d’insertion par trimestre = 900 X 10% = 90

Au moment de l’attribution, l’entreprise reprend 4 personnes qui travaillent 300h par trimestre

- Les heures travaillées soumis à la clause seront donc: 900 – 300 = 600 h

L’exigence d’insertion sera donc: 600 X 10% = 60h