



## Etape 1 – Vérifiez que vous pouvez céder ces matériaux

1 – (Tous les MOA) - Points de vigilance

2 – (MOA Publics) – Les conditions et procédures de cession applicables aux personnes publiques  
Exemple : Règles applicables aux OPH

## Etape 2 – Organisez la cession

1 - (Tous les MOA) - Quels documents contractuels prévoir ?

1.1 Comment donner ?

1.2 Comment vendre ?

2 – (MOA Publics) - Comment articuler ces cessions avec les marchés publics liés à l'opération ?





# Deux petits rappels

1

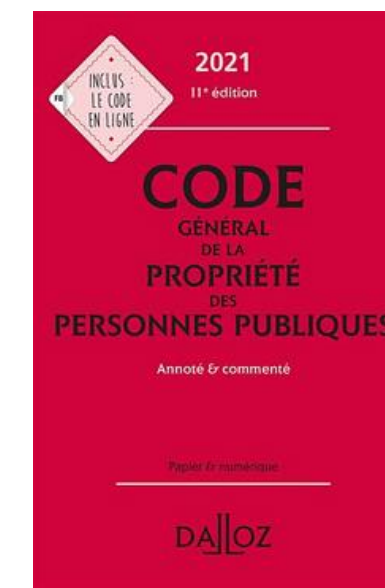
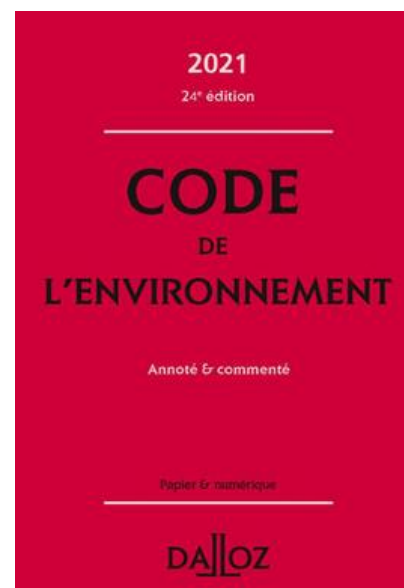


Vous envisagez un réemploi in situ pour vos propres besoins ?  
Il n'y a pas de problématique juridique car il n'y a pas de transfert de propriété (mais il y a des questions logistiques importantes à traiter !)

2



Les matériaux de réemploi ne sont pas des déchets, donc ils sont soumis au régime des biens meubles



Définition du réemploi  
Art. L. 541-1-1 + Art. L. 541-4-4

Il n'y a pas de problèmes... que des solutions !

Une fois votre diagnostic PEMD (Produits-Matériaux-Déchets) en main, appliquez une méthode en deux étapes pour céder les matériaux identifiés comme réemployables :

**Etape 1 –**  
Vérifiez que vous  
pouvez céder les  
matériaux

- **Pour tous les MOA**, il y a quelques points de vigilance à contrôler
- **Pour les MOA publics**, il faut vérifier les conditions et procédures de cession qui vous sont applicables

**Etape 2 –**  
Organisez la cession

- **Pour tous les MOA**, prévoyez les bons documents contractuels
- **Pour les MOA publics**, articulez les cessions avec les marchés publics liés à l'opération

# Etape 1 - Vérifiez que vous pouvez céder les matériaux

## 1 - Pour tous les MOA : 2 Points de vigilance



⇒ Vérifiez qu'il n'y a **pas de réserves** en lien avec l'amiante et le plomb pour les matériaux dans le diagnostic PEMD.



⇒ **Vérifiez** dans les marchés et devis signés avec les entreprises de travaux / les démolisseurs **les stipulations relatives aux matières de récupération et aux biens réutilisables en l'état ou après réparation.**

Rappel plomb / amiante  
Il s'agit de matériaux dont vous avez l'obligation de vous défaire, donc il s'agit de déchets (art. L. 541-1-1 c. env.) Vous ne devez pas les céder comme matériaux de réemploi.

Certains contrats prévoient que le démolisseur acquière les bâtiments à démolir ou les biens réutilisables, pour une certaine somme). Dans ce cas vous n'êtes plus propriétaire et c'est à l'entreprise de les céder.

Etape 1 - Vérifiez que  
vous pouvez céder  
les matériaux

## 2 - Pour les MOA Publics : Les conditions et procédures de cession applicables aux personnes publiques (CG3P et autres textes)

1

Vérifiez que le  
matériau  
appartient au  
**domaine privé**



2

Vérifiez les  
**conditions** pour  
vendre ou donner



3

Vérifiez les  
**procédures**  
nécessaires pour  
vendre ou donner



1

## Vérifiez que le matériau appartient au domaine privé



### DOMAINE PUBLIC

Les matériaux ou biens présentant un intérêt public du point de vue de l'histoire, de l'art, de l'archéologie, de la science ou de la technique (Article L2112-1 CG3P).

**Ex :** objets mobiliers situés dans un immeuble classé ou inscrit et concourant à la présentation au public de parties classées ou inscrites d'un immeuble.

Leur cession est en principe IMPOSSIBLE, car ces biens et matériaux sont INALIÉNABLES (Article L3111-1 CG3P).

Pour appartenir au domaine privé, une procédure doit être mise en œuvre préalablement à leur cession : désaffectation + déclassement préalables obligatoires (Article L2141-1 CG3P).

### DOMAINE PRIVE

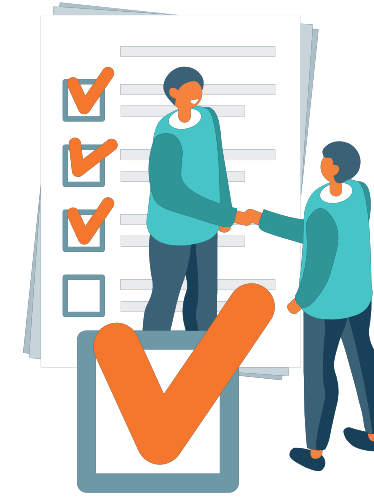
Tous les autres matériaux ou biens, dits "biens ordinaires" (Article L2211-1 CG3P).

**Ex :** composants issus de la déconstruction de logements sociaux ou d'un lycée.

Leur cession est possible directement, dans les conditions prévues par les textes.

2

## Vérifiez les conditions pour vendre ou donner



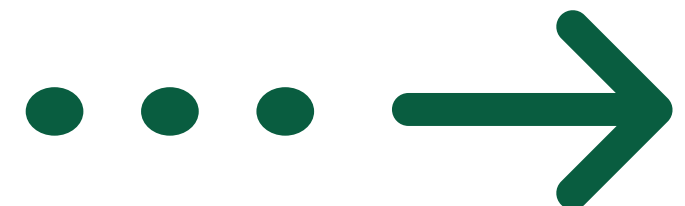
Variet en fonction des personnes :

- Une collectivité ou un groupement de collectivité ;
- Un établissement public de d'Etat ;
- Un OPH, etc.

Selon les cas il faut se référer au CG3P, puis aux délibérations et aux statuts de la structure, etc.

→ **Exemple choisi : le cas des OPH**

Les conditions et procédure de cession sont fixées par le **CG3P** mais également par le Code de la construction et de l'habitation (**CCH**).





# QUELLES CONDITIONS ?



## a) Cession à titre gratuit (**don**) de matériaux de réemploi



Si valeur estimée des matériaux > 23 000 € → obligation de conclure une convention (L. n°2000-321)

**OPTION 1** : la valeur de marché des matériaux est égale à 0 €, seule une cession à titre gratuit est envisageable, et elle ne s'apparente ni à une libéralité, ni à une cession à un prix inférieur à la valeur de marché, mais bien à une cession au juste prix.

Et dans cette hypothèse, la cession est :

- Conforme à l'intérêt général environnemental
- Conforme à l'obligation des MOA de privilégier la prévention des déchets (et donc le réemploi) ;
- Conforme au principe de bonne gestion des deniers publics qui implique de privilégier la cession à titre gratuit à la passation d'un marché d'enlèvement.

**OPTION 2** : l'OPH souhaite céder donner des matériaux qui ont une valeur, ou les céder à un prix inférieur à leur valeur de marché

**PRINCIPE** : interdiction pour les personnes publiques d'accorder des libéralités.  
« une collectivité publique ne peut pas céder un élément de son patrimoine à un prix inférieur à sa valeur à une personne poursuivant des fins d'intérêt privé » (CC, 26 juin 1986, n° 86-207, CE, 3 novembre 1997, Commune de Fougerolles, n°169473).

**EXCEPTION** : le juge considère la cession d'un bien à une entreprise pour un prix inférieur à sa valeur ne saurait être regardée comme méconnaissant ce principe lorsque **deux conditions sont remplies** :

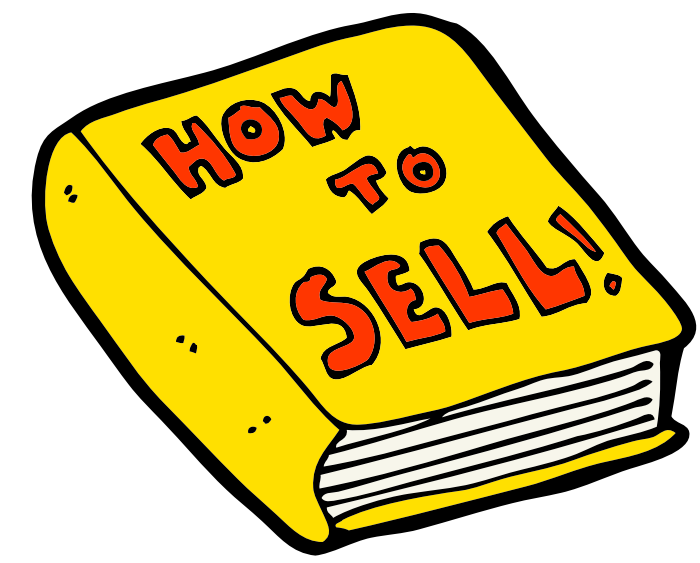
- > la cession est justifiée par des motifs d'intérêt général,
- > et comporte des contreparties suffisantes.

### EN PRATIQUE :

Le motif d'intérêt général est manifeste : tenant à la prévention des déchets, la réduction de la consommation des ressources et des émissions de gaz à effet de serre, etc. pour les renforcer, privilégier les dons à des associations loi 1901.

Les contreparties suffisantes, qui peuvent notamment consister en des opérations de dépose des composants cédés, ou dans une prestation de « collecte » sur le chantier de ces composants.

## b) Cession à titre onéreux (**vente**) des matériaux



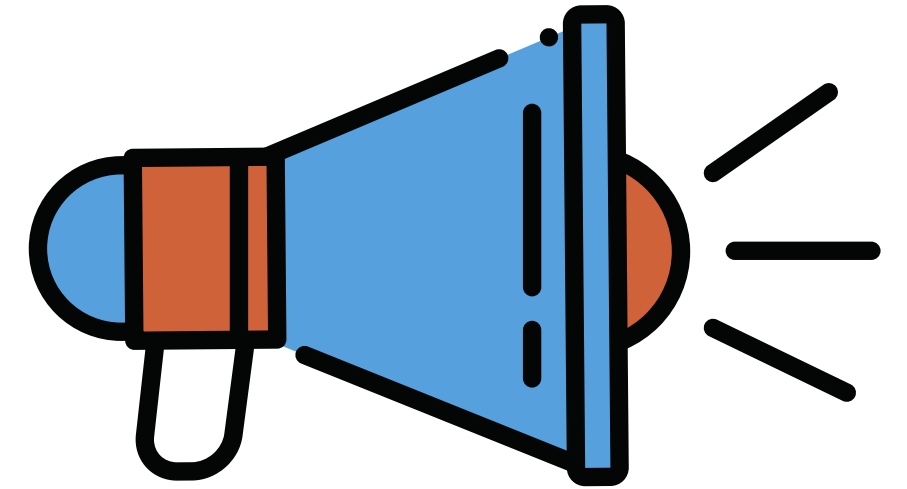
L'OPH peut librement céder les matériaux appartenant à son domaine privé contre un prix correspondant à sa valeur marché.



**Attention** comme précédemment en cas de vente en dessous de la valeur de marché des matériaux.

3

Vérifiez les procédures  
nécessaires pour vendre ou  
donner



**c) Quelle procédure de mise en concurrence / publicité en cas de cession ?**

**La cession de matériaux relevant du domaine privé d'un OPH est possible librement, sans mise en concurrence ou publicité obligatoire.**



**Attention**

Si l'OPH fait le choix, sans y être contraint, de céder les matériaux et équipements par la voie d'un appel à projets/AMI/Enchères, etc. comportant une mise en concurrence, il est tenu de respecter le principe d'égalité de traitement entre les candidats au rachat de ce bien.  
(CE, 27 mars 2017, Centre Hospitalier spécialisé de la Savoie, n° 390347)

## d) Quelle décision à prendre en amont de la cession ?



**ETAPE 1 - C'est à l'organe délibérant de décider de la cession de biens meubles**

« Le conseil d'administration règle par ses délibérations les affaires de l'office. » (Article L. 421-10 CCH)  
« et notamment :  
6° Décide des actes de disposition (Article R. 421-16 9° CCH.).

Ça peut également être le bureau qui prend cette décision s'il a reçu délégation de compétence pour l'exercice des attributions du conseil d'administration (Article R. 421-16 9° CCH).

Le plus simple est d'opter pour une décision actant globalement la cession de l'ensemble des composants réemployables identifiés pour le diagnostic PEMD, et non réemployés in situ.

**ETAPE 2 - C'est au directeur général de signer les contrats**

- Le Directeur général assiste, avec voix consultative, aux séances du conseil d'administration et du bureau dont il exécute ensuite les décisions (Article R421-18 CCH)
- Il passe tous actes et contrats au nom de l'office et le représente dans tous les actes de la vie civile (Article R421-18 CCH).
- C'est donc le **directeur qui signe ensuite les éventuels contrats.**
- Toutefois il ne fait qu'exécuter dans ce cadre des décisions prises par l'organe délibérant de l'établissement.

Le Directeur peut-il signer les conventions et contrats de cession sans une décision du CA ?

Les textes encadrant le fonctionnement des OPH ne prévoient pas de possibilité de déléguer au directeur général la vente des biens dont la valeur est inférieure à 4 600 € (ou un autre plafond) => Vérifiez dans les statuts particuliers de l'OPH si des dispositions en ce sens sont éventuellement prévues, ainsi que dans l'acte de délégation au directeur général du CA.

## Etape 2 - Organisez la cession

### 1 - Tous les MOA : Quels documents contractuels prévoir ?

#### Pour donner ?



#### Responsabilité et garantie réduites

- **Formaliser le don dans une attestation de don / convention de cession à titre gratuit :**

- L'attestation identifie les deux parties et les biens cédés
- Sa signature emporte déclaration de remise effective et irrévocable des matériaux ou produits

- **Transmettre toutes les informations disponibles sur les matériaux donnés :**

- Mention du caractère « d'occasion » des matériaux ;
- Fiche produit (issue du diagnostic ressources) ;
- Défauts résultant notamment de la dépose ;
- Fabricant d'origine et notice/fiche de sécurité si disponible ;
- Invitation à faire requalifier les matériaux (évaluer leurs performances techniques) avant toute remise en œuvre.

- **En cas de don relevant du régime du Mécénat, demander le rescrit de l'association**

## Pour **vendre** ?



### Responsabilité et garanties importantes



L'acheteur peut :

- Solliciter une **réduction** du prix
- Provoquer la résolution du contrat (**restitution** du prix)
- Demander **réparation** pour les préjudices subis (dommages et intérêts)

(Ex : le retard pris dans les travaux ou une perte de chance.

Les frais de réparations, ou les frais de démolition et travaux de réhabilitation lorsqu'un composant vicié totalement intégré dans la construction entraîne des désordres tels que la partie de la construction concernée doit être détruite et que le composant est irrécupérable - (Com. 19 juin 2012, n° 11-13.176 ; Civ. 3e, 26 sept. 2012, n° 11-22.399).



Pour réduire les risques – IMPERATIF de prévoir un **contrat de vente adapté** :

## Obligation d'information

Vous devez informer votre cocontractant de toute information dont l'importance est déterminante pour son consentement.



**Conseil** : Rappelez dans le contrat que les biens d'occasion peuvent induire des exclusions de garanties dans les polices d'assurance construction de base (notamment décennale et dommage-ouvrage). Et qu'ils nécessitent généralement une requalification par un bureau de contrôle par exemple pour être remis en œuvre.

## Obligation de délivrance conforme

Le produit de construction n'est pas conforme à la commande, sans pour autant qu'il souffre de défaut le rendant impropre à l'usage auquel il est destiné.



**Conseil** : Rappelez qu'il s'agit de biens d'occasion, que l'acheteur ne peut légitimement pas attendre que les biens d'occasion soient d'une qualité déterminée et de la meilleure espèce ou d'une espèce moyenne, puisqu'ils ont déjà été utilisés, qu'ils sont déposés dans le cadre d'opérations de déconstruction, et que leur prix est en conséquence peu élevé.

## Garantie des vices cachés

Le produit de construction souffre d'un défaut caché qui le rend impropre à l'usage auquel on le destine, ou qui diminue tellement cet usage que l'acheteur ne l'aurait pas acquis, ou n'en aurait donné qu'un moindre prix, s'il les avait connus. L'action pourra être intentée dans le délai deux ans à compter de la découverte du vice.



**Conseil** : Excluez cette garantie dans le contrat de vente dès que cela est possible. Tel est notamment le cas si l'acheteur et le vendeur sont deux professionnels exerçant dans le même domaine.

## La garantie des produits défectueux

Le produit (en l'occurrence le matériau de construction) est défectueux lorsqu'il n'offre pas la sécurité à laquelle on peut légitimement s'attendre, et cause des dommages aux personnes ou aux biens. La responsabilité du fait des produits défectueux s'applique même lorsque le matériau est incorporé dans un immeuble (article 1245-2 du Code civil).



**Conseil** : Vous pouvez exclure contractuellement la garantie des produits défectueux pour les biens utilisés ou destinés à une utilisation dans un cadre professionnel.

Remarques :

1° - Cette garantie ne s'applique que si le vendeur est un professionnel  
2° La garantie ne s'applique plus si le produit qui a causé un dommage a été mis sur le marché depuis plus de 10 ans.

3° Cette responsabilité pèse sur le producteur qui agit à titre professionnel (fabricant du matériau ou produit de construction) (Art. 1245-5 code civil). Mais, si le producteur ne peut être identifié, le vendeur agissant à titre professionnel, est responsable du défaut de sécurité du produit, à moins qu'il ne désigne son propre fournisseur ou le producteur, dans un délai de 3 mois à compter de la date à laquelle la demande de la victime lui a été notifiée (Art. 1245-6 code civil).



**Conseil** : Renseignez dans les fiches produits la date de mise en circulation, pour savoir si le produit relève toujours du régime des produits défectueux. Dans l'affirmative, renseigner les coordonnées du fournisseur ou producteur du matériau, afin qu'en cas de recours, il puisse être désigné.

# La question de la TVA dans le cadre de la vente des matériaux de réemploi



## A retenir :

Il n'y a ni exonération ni taux réduit spécifique au réemploi. Il convient donc de déterminer (voire parfois d'opter) pour le régime applicable.

De nombreuses réponses dans cet article



[CLIQUEZ ICI](#)

Réemploi & Fiscalité :  
L'épineuse question de la TVA  
sur la vente des matériaux de  
réemploi - Elisabeth Gelot

BY : CONTRIBUTEUR MATERIAUXREEMPLOI.COM 4 juin 2020



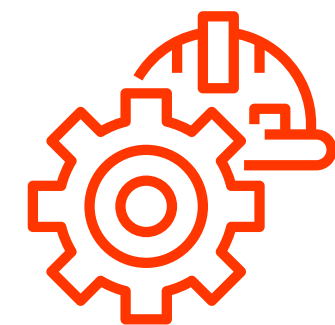
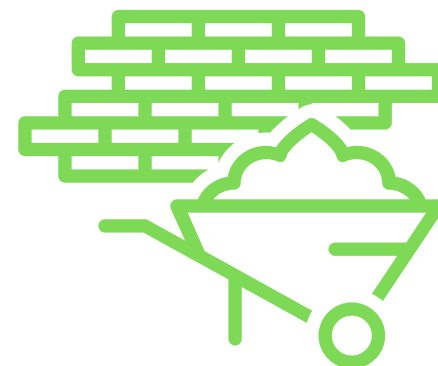
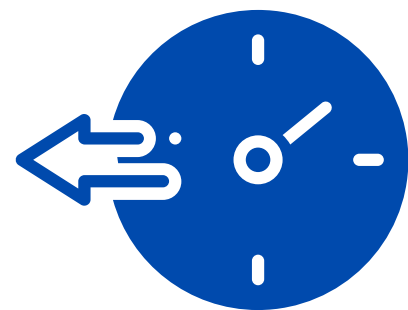
Chaque secteur a ses fake news, et le réemploi n'y échappe pas.

Taux réduit, voire exonération totale de TVA pour les matériaux d'occasion, les légendes urbaines ne manquent pas s'agissant de la TVA applicable en cas de réemploi.

Cet article vise à faire le point sur la question suivante : **sous quelles conditions la vente des matériaux de réemploi est-elle soumise à la TVA ?**

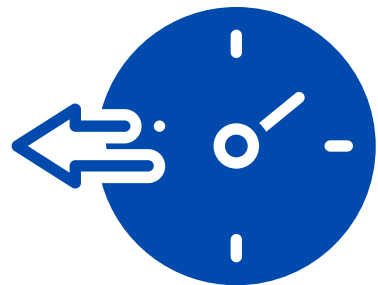


## 2 - Pour les MOA Publics : Comment articuler ces cessions avec les marchés publics liés à l'opération de déconstruction / réhabilitation ?



## Hors marché

AVANT le démarrage  
du chantier  
(au vu des conclusions  
du diagnostic ressources  
/ PEMD)  
Ou AU COURS du  
chantier



### OPTION 1 :

**CONTRAT DE PRESTATION DE SERVICES** (marché public ou hors marché si < 40 000 € HT) pour faire déposer les éléments, les conditionner et les acheminer vers un lieu de stockage hors emprise du chantier.

Le MOA pourra ensuite proposer ses matériaux à la vente (contrat de vente).



### OPTION 2 :

**CONTRAT DE VENTE, avec une prestation accessoire de dépose.**

(Attention si l'objet principal du contrat est la dépose, le contrat pourra être requalifié en Marché de prestation de services).

Adapté pour les petits lots d'éléments non structurels/mobiliers, simples à dépose.



### OPTION 3 :

**Dépose par les services du MOA**

Pour réemploi directement en interne (sur d'autres chantiers du MOA)

Puis contrat de vente (sans dépose)



### INCONVENIENT :

Si le chantier a démarré et que les acheteurs / associations doivent accéder au chantier pour retirer les matériaux, voire les déposer, implications SPS importantes.

Dans le cadre du **marché de travaux AVEC REPRISE** des matériaux par l'attributaire



## MARCHE DE TRAVAUX :

Passer un marché qui comprend des prestations de dépose sélective et une prestation/obligation de reprise de ces matériaux par le titulaire du marché (sur le modèle des marchés de fournitures avec reprise).

## ALLOTISSEMENT :

Faire un Lot spécifique "Dépose sélective et Reprise des matériaux" (distinct du lot curage et du lot démolition) → **option à privilégier**

OU

Inclure cette prestation et la reprise dans le Lot "Curage".

## CE QUE LE MARCHE PEUT PRÉVOIR :

- Description des prestations de dépose attendues - Identification et description des matériaux qui doivent faire l'objet d'une dépose spécifique, visite du site, etc.
- Possibilité d'exiger des preuves de traçabilité (en tant qu'éventuel producteur des déchets issus des matériaux).
- Clause de performance pour qu'un maximum de matériaux soient réemployés / revendus en vue de leur réemploi localement. Pour réemploi directement en interne (sur d'autres chantiers du MOA).

## LE CRITÈRE PRIX :

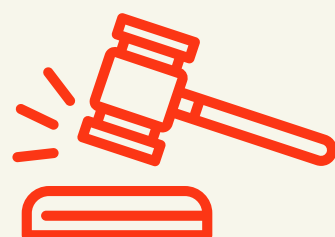
Prévoir dans les critères d'attribution que le critère prix est constitué du coût des travaux moins le prix de reprise (l'acquisition) des matériaux.

Deux possibilités :

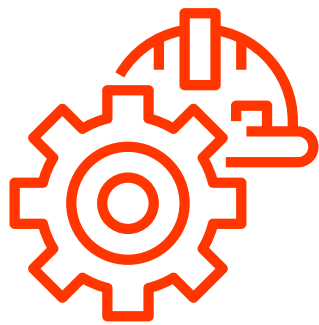
- 1 Indiquer un prix ferme des matériaux (correspondant à leur valeur réelle au vu des conditions et pratiques du marché). Dans ce cas le candidat n'a qu'à chiffrer le prix des prestations de dépose, logistique, etc. → **option à privilégier**  
=> AVANTAGES : Permet de limiter les risques de contestation sur la validité de la cession  
+ Augmente les chances que l'attributaire fasse le maximum pour exécuter ses prestations avec soin et cède en vue de leur réemploi les matériaux par la suite (pour rentrer dans ses frais).
- 2 Fournir l'évaluation de la valeur des matériaux, mais qui ne lie pas les candidats dans leur offre. Ils peuvent alors proposer un prix de reprise < ou >.

## INCONVENIENTS :

- Risque de contestation du marché si les matériaux sont cédés à un prix inférieur à leur valeur réelle ;
- Pas de possibilité de sélectionner les acquéreurs et les usages ultérieurs des matériaux (notamment pour privilégier des filières locales).



Dans le cadre  
d'un **marché  
de travaux  
SANS REPRISE**  
des matériaux  
par  
l'attributaire



## **MARCHE DE TRAVAUX :**

Passer un marché de travaux avec des prestations de dépose sélective, de conditionnement et stockage sur le site du chantier des matériaux dans l'attente de leur reprise par des acheteurs.

## **CE QUI DOIT ÊTRE PRÉVU :**

- CCTP : description précise des prestations attendues en matière de dépose et de logistique (stockage, conditionnement, etc.).
- Pénalités / Réfaction : sanctionner financièrement les manquements aux prescriptions en matière de dépose et de stockage qui ont pour effet de rendre les matériaux non réemployables (ne peuvent plus être cédés pour être utilisés à nouveau pour le même usage). Ces pénalités seront appliquées au moment du règlement définitif du marché.

## **MARCHE / CONTRAT D'AMO REEMPLOI / MANDAT DE VENTE :**

Possibilité de passer un contrat d'**AMO Réemploi / Conseil en réemploi** (marché public ou hors marché si < 40 000 € HT) pour être accompagné par un professionnel dans le processus de cession. Il pourra rechercher des vendeurs (et/ou gérer la mise en ligne des annonces de matériaux disponibles), organiser la contractualisation des cessions, gérer la logistique de la remise des matériaux (de préférence au pied du chantier) et notamment garantir les aspects sécurité sur le chantier dans le cadre de la revente des matériaux, etc.

Possibilité également de passer un **mandat de vente** (soumis au code de la commande publique, mais possibilité en principe de recourir à une procédure adaptée (art. L. 2123-1 du code de la commande publique))

**DES QUESTIONS ?**

